



TPEdigitaal  
Jaargang 4 nr. 4  
December 2010

**Thema: Gedragseconomie**

<b>Inleiding: Gedragseconomie</b> .....	<b>1</b>
<i>Sander Onderstal</i>	
<b>Beloofd is beloofd: communicatie en coöperatie</b> .....	<b>4</b>
<i>Jeroen van de Ven</i>	
<b>Samen onzeker: tussen risico- en sociale voorkeuren</b> .....	<b>16</b>
<i>Jona Linde</i>	
<b>Keuzebeïnvloeding via eigen risico werkt, maar kan beter</b> .....	<b>34</b>
<i>Stéphanie van der Geest en Marco Varkevisser</i>	
<b>Diefstal als nare verrassing – de gedragseconomie van diefstalpreventie</b> .....	<b>49</b>
<i>Ben Vollaard</i>	
<b>Schadevergoeding: simpelweg een kwestie van verzekeren?</b> .....	<b>61</b>
<i>José Mulder</i>	
<b>Verhalen vanuit de gedragseconomie</b> .....	<b>76</b>
<i>Floris Heukelom en Esther-Mirjam Sent</i>	
<b>Het stille onbehagen – Over ingenieurs, leunstoeleconomen en ezeldrijvers in de economie</b> .....	<b>89</b>
<i>Harry van Dalen</i>	
<b>Polderparade</b> .....	<b>106</b>
<i>Emiel Maasland en Susan Tjong</i>	

**TPEdigitaal is een uitgave van de Stichting TPEdigitaal te Amsterdam.**

ISSN: 1875-8797

# Colofon

Het tijdschrift TPEdigitaal verschijnt vier maal per jaar en wordt uitgegeven door de onafhankelijke stichting TPEdigitaal te Amsterdam onder ISSN 1875-8797.

## **Redactie**

dr. M. de Graaf - Zijl  
dr. W.H.J. Hassink  
prof.dr. M.W. Hofkes  
dr. P.W.C. Koning  
dr. A.M. Onderstal  
dr. M.C.J. van Rooij  
dr. K.B.T. Thio  
dr. L.A.W. Tieben

## **Redactieadres**

[redactie/tpedigitaal.nl](mailto:redactie/tpedigitaal.nl) (NB, u dient zelf de schuine streep te vervangen door een apenstaartje in het adresveld van uw e-mail programma)

## **Wetenschappelijke adviesraad**

dr. P.A. Boot  
prof. dr. P.A. Gautier  
dr. G.M.M. Gelauff  
dr. R. Gerritse  
prof.dr. L.H. Hoogduin  
prof.dr. J.J.M. Theeuwes

## **Bureauredactie**

J.L. Verbruggen

## **Foto website**

F. van der Hoeven

## **Uitgever**

Stichting TPEdigitaal  
p/a Amstelveenseweg 1056  
1081 JV Amsterdam

# Inleiding: Gedragseconomie

*Sander Onderstal*

De meeste economen hebben de recente financiële en economische crisis mogelijk niet zien aankomen omdat in de standaardmodellen de hoofdrol wordt gespeeld door de *homo economicus*, een hyperrationele en emotieloze egoïst.<sup>1</sup> De gedragseconomie kan een bijdrage leveren om deze misser in de toekomst te voorkomen. Gedragseconomen verfijnen namelijk de standaardanalyse door sociale overwegingen, cognitieve beperkingen en emoties mee te nemen als ze economische beslissingen van mensen analyseren.

Dit themanummer bevat zes artikelen op het gebied van de gedragseconomie. De volgorde van de artikelen loopt in lijn met drie opeenvolgende stappen die gedragseconomen kunnen zetten om hun inzichten te laten uitmonden in concreet beleid. De eerste stap is fundamenteel onderzoek dat onthult waardoor mensen zich laten drijven in hun economische beslissingen. Een goed voorbeeld is het boek *Advances in Behavioral Economics* onder redactie van Camerer et al. (2005) dat lessen uit dit onderzoek bundelt. In de tweede stap vertaalt de onderzoeker de resultaten van het fundamentele onderzoek in concrete beleidsaanbevelingen. Zie bijvoorbeeld het recente overzichtsartikel van Riedl (2010). Maar daarmee zijn we er nog niet: de derde stap is namelijk deze beleidsaanbevelingen hapklaar maken voor beslissers in de economie zoals kiezers, politici en beleidsmakers. Zo geven Thaler en Sunstein (2008) in hun boek *Nudge* aan hoe beleidsmakers consumenten ‘duwtjes in de goede richting’ kunnen geven.

Jeroen van de Ven vat fundamenteel onderzoek samen dat onthult hoe intermenselijke communicatie coöperatief gedrag bevordert. Dit blijkt bijvoorbeeld uit laboratoriumexperimenten waarin de deelnemers een zogenoemd gevangenendilemma spelen. Subjecten kiezen veel vaker de coöperatieve optie als ze vooraf met hun tegenspeler kunnen praten. De verklaring lijkt te liggen in aversie tegen liegen: Als iemand belooft zich

---

<sup>1</sup> Harry van Dalen gaat in zijn inaugurele rede dieper in op de vraag waarom de gemeenschap van economen gefaald heeft de crisis te voorspellen. Dit themanummer bevat een verkorte versie van zijn oratie.

coöperatief op te stellen, weerhouden schuldgevoelens hem of haar ervan deze belofte te breken. Van de Ven concludeert dat communicatie substantiële economische baten kan hebben, bijvoorbeeld omdat mensen geen kostbare expliciete contracten hoeven op te stellen.

Jona Linde gaat ook in op fundamenteel onderzoek. Hij betoogt dat individuen zich in hun economisch keuzegedrag laten leiden door zowel hun risicohouding als hun sociale voorkeuren. Recent onderzoek suggereert het volgende over menselijk gedrag in situaties waarin zowel risico als sociale aspecten spelen:

- We trekken ons weinig aan van de risico's die een ander loopt.
- We vinden procedurele gelijkheid belangrijker dan gelijkheid van uitkomsten.
- We gedragen ons competitiever naarmate de keuzes risicovoller zijn.
- We nemen minder risico's als we minder verdienen dan een ander.
- We accepteren 'natuurlijke' risico's makkelijker dan risico's die anderen teweegbrengen.

Linde schets de mogelijke gevolgen hiervan op arbeidsmarkt- en personeelsbeleid.

Stéphanie Van der Geest en Marco Varkevisser richten zich daarentegen op een specifieke beleidstoepassing. In hun artikel bestuderen ze het keuzegedrag van staar- en spataderpatiënten. In 2009 heeft De Friesland Zorgverzekeraar een experiment uitgevoerd waarbij de klanten de kosten voor een operatie niet uit hun eigen risico hoefden te betalen als ze kozen voor een door de zorgverzekeraar geselecteerde zorgaanbieder. Hoewel het financiële voordeel voor patiënten aanzienlijk kon zijn, vinden de auteurs slechts een bescheiden effect op het keuzegedrag. Dit is dus moeilijk te verklaren vanuit het standaard economische raamwerk. Van der Geest en Varkevisser geven verschillende suggesties hoe zorgverzekeraars het gedifferentieerd eigen risico effectiever zouden kunnen inzetten: een hoger generiek eigen risico, een hoger startpunt van het eigen risico voor chronisch zieken en ouderen, en een verlaging van het eigen risico als de klant kiest voor een voorkeursaanbieder.

Ben Vollaard past in zijn bijdrage inzichten uit de gedragseconomie toe op preventiegedrag van potentiële slachtoffers van diefstal. Daarbij voert hij Paris Hilton ten tonele als model voor inbraakslachtoffers. Hij beargumenteert dat potentiële slachtoffers van inbraak zich, net als Paris Hilton, anders gedragen dan wat het rationele keuzemodel voorspelt. Zo nemen ze pas preventie maatregelen nadat er bij hen is ingebroken. Vollaard presenteert vervolgens suggesties voor beleid dat kan voorkomen dat mensen te weinig aan preventie doen vóór daadwerkelijk slachtofferschap. De be-

langrijkste les is dat Rijk, gemeenten en politie verder moeten gaan dan mensen voor te lichten over diefstalpreventie. Potentiële slachtoffers zullen pas preventiemaatregelen nemen als ze een duwtje in de goede richting krijgen. Praktijkvoorbeelden zijn een huurverhoging in ruil voor een betere beveiliging van een huurwoning, verplichte inbraakwerende ramen en deuren in woningen, en verplichte startonderbrekers in auto's.

José Mulder richt zich ook op specifiek beleid, namelijk schadevergoeding voor slachtoffers van misdrijven. Als voorbeeld haalt ze een casus aan van een studente die in de Amsterdamse binnenstad werd beroofd en verkracht. Wat is een redelijke vergoeding voor de immateriële schade die de studente geleden heeft? Op basis van standaard economische theorie concluderen sommige economen dat deze vergoeding gelijk is aan het bedrag waarvoor het slachtoffer de opgelopen schade vooraf verzekerd zou hebben. De implicatie is dat slachtoffers geen vergoeding voor hun pijn en verdriet zouden moeten krijgen. Mulder betoogt echter dat deze benadering te beperkt is: Inzichten uit de psychologische en sociologische literatuur kunnen tot andere conclusies leiden.

Floris Heukelom en Esther-Mirjam Sent geven tot slot aan hoe (gedrags)economen hun beleidsaanbevelingen kunnen overbrengen aan het grote publiek. Ze beargumenteren dat economen inzichten uit hun wetenschappelijk onderzoek aantrekkelijker moeten verpakken om het grote publiek te overtuigen. Eenvoudig is dat niet: Volgens de auteurs is de wetenschappelijke autoriteit van economen aan het verkruimelen door de economische crisis. De auteurs stellen de retorische benadering van Deirdre McCloskey voor om het wetenschappelijk gezag te herwinnen. Ze lichten deze benadering toe aan de hand van drie economische verhalen die hun wortels hebben in de gedragseconomie: Beslissers hebben een duwtje in de goede richting nodig om een verstandige hypotheek te kiezen, minder vlees te eten en vrouwelijk potentieel in de top van het bedrijfsleven beter te benutten.

## Literatuur

- Camerer, C., G. Loewenstein en M. Rabin (eds.), 2005, *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press, Princeton.
- Riedl, A., 2010, Behavioral and Experimental Economics Do Inform Public Policy, *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, vol. 66(1): 65-95.
- Thaler, R.H. en C.R. Sunstein, 2008, *Nudge: Naar Betere Beslissingen over Gezondheid, Geluk en Welvaart*, Business Contact, Amsterdam.

# Beloofd is beloofd: communicatie en coöperatie

*Jeroen van de Ven*

*Experimenteel onderzoek laat zien dat communicatie een belangrijke factor kan zijn in het bevorderen van coöperatief gedrag. De onderliggende reden is dat veel mensen een aversie hebben tegen liegen, omdat bijvoorbeeld schuldgevoelens een rol spelen. Bovendien kunnen leugenaars onder sommige omstandigheden herkend worden. Beide factoren bevorderen coöperatief gedrag. Dit kan economisch gezien positieve en substantiële gevolgen hebben, bijvoorbeeld omdat het inefficiënties voorkomt daar waar expliciete contracten niet verifieerbaar zijn of te kostbaar om op te stellen.*

## 1 Inleiding

Een aantal maanden geleden vroeg een redactielid aan mij of ik een bijdrage wilde leveren aan dit nummer. Omdat we bevriend zijn heb ik meteen toegezegd. Toen het moment daar was om daadwerkelijk aan de slag te gaan, had ik het zoals gebruikelijk veel drukker dan ik had verwacht. Toch vond ik dat ik mijn toezegging waar moest maken. Ik had het immers beloofd.

Een expliciete analyse van communicatie blijft in economische modellen meestal beperkt tot ‘*cheap talk*’, iets waar de betrokkenen geen direct nut aan ontleen. Onder deze veronderstelling heeft communicatie geen effect op het evenwicht in situaties waarin partijen tegengestelde belangen hebben en er een uniek evenwicht is.<sup>1</sup> In de werkelijkheid wordt er juist veel gecommuniceerd en de veronderstelling dat communicatie ‘*cheap talk*’ is lijkt nogal extreem. Praten met elkaar schept verwachtingen en veel mensen zijn terughoudend in het terugkomen op eerder gemaakte beloftes.

---

<sup>1</sup> In situaties waar sprake is van meerdere evenwichten of belangen niet helemaal tegengesteld zijn kan ‘*cheap talk*’ wel van invloed zijn op het gedrag (zie Farrell en Rabin 1996).

Recent onderzoek analyseert expliciet de rol van communicatie vanuit een andere invalshoek, namelijk dat het geen ‘cheap talk’ is. Deels is dit geïnspireerd door experimenteel onderzoek. Eerder experimenteel onderzoek concentreerde zich vooral op waarom mensen zich niet altijd opportunistisch gedragen wanneer de deelnemers niet met elkaar konden communiceren. In dat onderzoek werd bijvoorbeeld gekeken of coöperatief gedrag het resultaat was van reputatie, altruïsme, of een aversie tegen ongelijkheid of andere morele factoren. Hoewel al deze factoren van groot belang kunnen zijn, zijn er gegronde redenen om ook naar de effecten van communicatie te kijken. Zonder de mogelijkheid tot communiceren moeten mensen afgaan op gemiddelde karakteristieken van anderen. Bijvoorbeeld, als een deel van de mensen zich coöperatief gedraagt omdat ze altruïstisch is, dan kun je een inschatting proberen te vormen van de kans dat je zo iemand tegenkomt en daarvan af laten hangen of je jezelf coöperatief of opportunistisch opstelt. Maar communiceren met de ander, of de ander zelfs zien, kan alles veranderen. Als aan het gezicht van iemand valt af te lezen of deze specifieke persoon coöperatief zal zijn, dan is het mogelijk voor mensen zich alleen coöperatief gedragen als de ander dat ook is, maar niet als die ander als opportunistisch wordt herkend. Opportunistische mensen kunnen dan niet langer profiteren van coöperatief gedrag van anderen.

De vraag blijft natuurlijk of coöperatieve mensen te onderscheiden zijn van opportunistische mensen in wat ze zeggen of schrijven. Opportunistische mensen zouden kunnen proberen het gedrag van coöperatieve mensen te imiteren en zich zo ook voor te doen als coöperatief, maar volgens sommigen is dat niet zo. Freud, bijvoorbeeld, was van mening dat leugenaars eenvoudig te herkennen zijn. Leugenaars zouden signalen ‘lekker’: stamelen, wegstijven, of ongebruikelijke woorden gebruiken. In zijn woorden (Freud 1905):

*“He that has eyes to see and ears to hear may convince himself that no mortal can keep a secret. If his lips are silent, he chatters with his fingertips; betrayal oozes out of him at every pore.”*

In dit artikel bespreek ik enkele van de inzichten die we nu hebben op het gebied van communicatie. Communicatie kan heel effectief zijn en er zijn ook aanwijzingen waarom dat zo is, bijvoorbeeld omdat veel mensen een aversie hebben tegen liegen. Bovendien is het tot op zekere hoogte mogelijk om coöperatieve mensen te onderscheiden van opportunisten. Mensen die vrijwillig beloven om coöperatief te zijn blijken inderdaad veel eerder geneigd zich coöperatief te gedragen.

Deze bevindingen kunnen van aanzienlijk economisch belang zijn. In veel situaties kunnen er geen volledige contracten geschreven worden, bij-

voorbeeld omdat dit te kostbaar is of omdat bepaalde claims niet verifieerbaar zijn door een rechter. Als communicatie effectief is en voorkomt dat partijen zich opportunistisch gaan gedragen bij het ontbreken van volledige contracten, dan kan dit de efficiëntie verbeteren.<sup>2</sup>

## 2 De effectiviteit van communicatie

**Praat met elkaar.** Communicatie wordt vaak bestudeerd in de context van het bekende gevangenen dilemma. In de meest eenvoudige vorm van het gevangenen dilemma zijn er twee spelers die gelijktijdig en eenmalig moeten kiezen uit twee opties. De eerste optie is om coöperatief te spelen en de tweede optie is om opportunistisch te spelen. In termen van geld zijn beide spelers beter af als ze allebei coöperatief spelen dan wanneer ze allebei opportunistisch spelen. Maar iedere speler heeft een prikkel om toch opportunistisch te spelen, wat de ander ook doet, en het evenwicht is een situatie waarin beide spelers opportunistisch spelen. Communicatie heeft in dit verband weinig zin, in ieder geval niet als het om *'cheap talk'* gaat, waarbij communicatie geen directe invloed heeft op het nut van de spelers. Beide spelers zullen zich willen voordoen als coöperatief, in de hoop dat dit de tegenstander stimuleert coöperatief te spelen. Dan zal iedereen tegen de ander zeggen "ik zal coöperatief spelen," of iets soortgelijks. Het gevolg is dat er niets te leren valt uit wat de spelers tegen elkaar zeggen.

Veruit de meeste experimenten bekijken welke keuzes de deelnemers maken in een situatie waarin alle deelnemers anoniem blijven. Hoewel er afhankelijk van de details grote verschillen zijn tussen experimenten, blijkt dat typisch genomen minder dan de helft van de deelnemers coöperatief speelt. Dit beeld verandert aanzienlijk wanneer deelnemers de mogelijkheid hebben om met elkaar te communiceren voordat ze een keuze maken. Ter illustratie: Bohnet en Frey (1999) vinden dat slechts 12% van de deelnemers coöperatief speelt in een volledig anonieme situatie. Als de deelnemers elkaar kunnen zien voordat ze hun keuze maken dan stijgt het percentage coöperatieve deelnemers naar 23%. Wanneer ze vervolgens ook met elkaar kunnen praten voordat ze hun besluit nemen is maar liefst 78% van de deelnemers coöperatief. Soortgelijke effecten van communicatie zijn vaker gevonden (Sally 1995; Ledyard 1995).

---

<sup>2</sup> Communicatie hoeft niet noodzakelijk de efficiëntie te verbeteren. Tevens kan het zo zijn dat, in geval communicatie mogelijk is, efficiëntie alleen bereikt kan worden als tenminste één van de partijen bereid is om te liegen. Zie Serra-Garcia et al. (2010) voor een interessante theoretische analyse en experimentele resultaten op dit vlak.



Een zelfde soort spel als het gevangenen dilemma wordt voor veel hogere bedragen op de televisie gespeeld. In Nederland werd bijvoorbeeld een tijd lang de spelshow 'Deelt ie 't of deelt ie 't niet' uitgezonden. Kandidaten kunnen in deze spelshow een prijzenbedrag opbouwen door kennisvragen goed te beantwoorden. Aan het einde van de show wordt het verdiende bedrag van de twee finalisten bij elkaar opgeteld en dit vormt het bedrag waar de kandidaten om gaan spelen. Beide kandidaten moeten besluiten of ze het prijzengeld willen delen met de andere kandidaat of niet. Dit doen ze gelijktijdig dus zonder te weten wat de andere kandidaat besluit. Als beide kandidaten kiezen voor de optie om het geld te delen dan gaat iedere kandidaat met de helft naar huis. Wanneer een kandidaat deelt maar de andere kandidaat deelt niet dan neemt de kandidaat die niet deelt het volledige bedrag mee naar huis en krijgt de kandidaat die deelt niets. Besluiten ze allebei om niet te delen dan gaat het geld verloren en neemt niemand iets van het prijzengeld mee. Deze spelshow is om meerdere redenen interessant om te bestuderen. Zo is het prijzengeld aanzienlijk in vergelijking met gangbare experimenten die veel met studenten worden gedaan. In een typisch experiment met studenten kunnen deelnemers een bedrag tussen de 5 en 30 euro verdienen. In de spelshow op televisie gaat het om bedragen variërend van 200 tot wel 26.000 euro. Ook interessant is dat kandidaten de gelegenheid wordt geboden om wat tegen elkaar te zeggen voordat ze hun besluit nemen. Wat het effect van communicatie op zichzelf is valt niet te zeggen, omdat er in alle afleveringen gecommuniceerd wordt. We weten dus niet wat er zou gebeuren als de kandidaten die mogelijkheid niet hadden gehad. Wat wel mogelijk is, is om te classificeren wat de kandidaten tegen elkaar zeggen en vervolgens te bekijken of de keuze om te delen samenhangt met wat de kandidaat heeft gezegd. Belot et al. (2010) hebben de communicatie in drie groepen verdeeld. Ten eerste is er een groep mensen die vrijwillig een belofte doet om te zullen delen. Dit zijn de vrijwillige beloftes. In aflevering 43 zegt Bart bijvoorbeeld:

*“Ik heb altijd gezegd dat ik zal delen. Ik heb dat beloofd aan een meisje aan wie ik les geef, Sanne, dus ik heb gezegd: als ik hier sta, ga ik delen. Ik ben een man van mijn woord en ik druk ook absoluut op delen. Als hij op "niet delen" drukt, mag hij het geld hebben vind ik ook prachtig. Gun ik hem ook nog wel, ik druk gewoon op delen.”.*

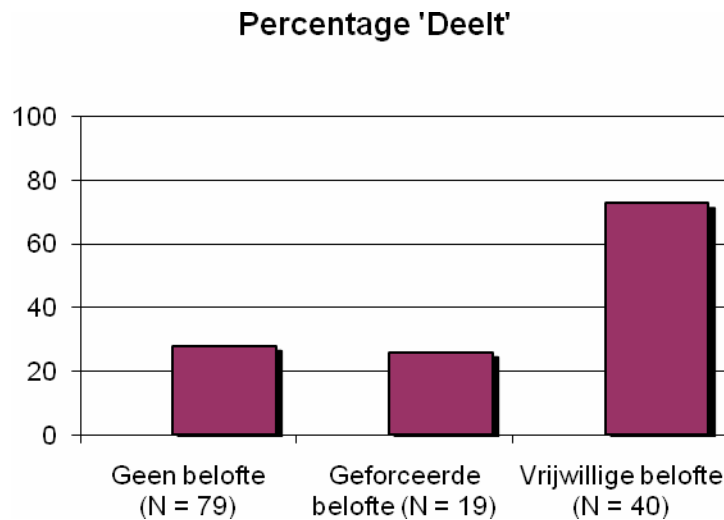
Ten tweede is er een groep mensen die geen enkele belofte doet om te delen. Zij geven bijvoorbeeld aan wat ze van plan zijn om met het geld te doen of zeggen dat het eerlijk is om te delen zonder daarbij expliciet aan te geven ook van plan zijn te zullen delen. Neem Rianne uit aflevering 45:

*“We hebben een hele moeilijke week achter de rug, omdat mijn schoonvader is opgenomen in het ziekenhuis. Het gaat heel slecht met hem. Daardoor kon ik niet op vakantie met mijn vriend en we willen toch graag op vakantie dus we zitten te denken om als alle ellende voorbij is alsnog op vakantie te gaan en dan wil hem graag trakteren op een weekje zon. En 3.700 euro vind ik al een hele hoop geld en ik denk dat je daar een mooie vakantie van kunt hebben.”*

Ten slotte is er een groep mensen die in eerste instantie geen vrijwillige belofte doet maar vervolgens tot een belofte wordt aangespoord door de spelleider Peter-Jan Rens. Soms vraagt hij expliciet aan de kandidaten of ze zullen gaan delen. Op een enkel geval na beloofden de kandidaten dan dat ze inderdaad zullen delen. Dit noemen we een geforceerde belofte.

Onderstaande figuur laat voor elke groep mensen het percentage zien dat deelt.

**Figuur 1** Percentage van mensen dat deelt per categorie



Bron: Belot et al. 2010a.

Zoals te zien is blijkt een vrijwillige belofte een zeer goede voorspeller te zijn van de keuze van de kandidaat. Kandidaten die vrijwillig een belofte deden deelden vervolgens in 78% van de gevallen, terwijl de kandidaten

die geen belofte deden in slechts 28% van de gevallen voor delen kozen. Kandidaten die een geforceerde belofte deden zijn vergelijkbaar met kandidaten die helemaal geen belofte deden. Een belangrijke opmerking is dat dit geen causaal verband aantoont. We kunnen niet concluderen dat kandidaten kiezen voor delen omdat ze een vrijwillige belofte hebben gedaan. We weten immers niet wat die kandidaten gedaan zouden hebben als er geen mogelijkheid was geweest tot een vrijwillige belofte. Het is slechts een correlatie die we kunnen vaststellen tussen een vrijwillige belofte en de keuze om te delen. Dit neemt niet weg dat een vrijwillige belofte zeer nuttige informatie is. Na een vrijwillige belofte is kans dat die kandidaat zal delen veel hoger dan bij een kandidaat die geen of een geforceerde belofte doet, en de andere kandidaat kan deze informatie meenemen.

### 3 Waaron praten helpt

De volgende vraag is waarom er een verband is tussen communicatie en coöperatief gedrag. Er zijn ten minste twee belangrijke categorieën. Ten eerste kan het zo zijn dat mensen een aversie hebben tegen liegen. Ten tweede kan er een groep mensen bestaan die geen problemen heeft met liegen op zich, maar die door anderen worden herkend als leugenaars. Zij slagen er niet in het misleiden van anderen, of zijn bang dat ze er niet in zullen slagen. Leugens kunnen wellicht herkend worden aan het woordgebruik of, als de communicatie in het bijzijn van elkaar plaatsvindt, aan de gezichtsuitdrukkingen en andere lichaamsbewegingen.

**De prijs van liegen.** Een ingenieus experiment van Gneezy (2005) biedt inzicht in de aversie tegen liegen. Er zijn twee spelers in het spel. Ze kunnen geld verdienen, maar hoeveel precies hangt af van de keuzes die ze maken en welke toestand zich voordoet. In de basisvariant zijn er twee mogelijkheden: in situatie A krijgt speler 1 een bedrag van vijf dollar en speler 2 krijgt zes dollar, in situatie B krijgt speler 1 zes dollar en speler 2 vijf dollar. Speler 1 weet dat situatie B voordeliger is voor zichzelf. Speler 2 wordt niets verteld over de bedragen die verdiend kunnen worden in beide situaties. Speler 1 kan vervolgens een bericht sturen naar speler 2 met daarin de boodschap dat optie A beter is voor speler 2 (de waarheid) of dat optie B beter is voor speler 2 (een leugen). Vervolgens kiest speler 2 voor optie A of B. Als deelnemers weinig last hebben van hun geweten dan zouden ze voor de leugen gaan. Gneezy vindt dat ongeveer twee derde van de deelnemers niet liegt in deze situatie. Zoals verwacht hebben veel mensen enigszins een aversie tegen liegen.

Een soortgelijke conclusie blijkt ook uit een studie van Fischbacher en Heusi (2008). Deelnemers in dit experiment werd gevraagd om een dobbelsteen te gooien en om aan de onderzoekers te vertellen wat de uitkomst was. Deelnemers kregen betaald afhankelijk van het aantal ogen dat ze gegooid hadden: 1, 2, 3, 4 en 5 euro als ze respectievelijk 1, 2, 3, 4 of 5 gooiden, en niets als ze 6 gooiden. De onderzoekers konden niet zien wat de deelnemers individueel hadden gegooid. Dit gaf ruimte aan deelnemers om te liegen en zo meer geld te verdienen. Maar omdat elk getal een even hoge kans heeft om te worden gegooid, kunnen de onderzoekers uit de gegregeerde data toch herleiden hoeveel van de deelnemers loog. Zo'n 60% loog over het aantal gegooide ogen, maar 40% van de deelnemers gaf wel een eerlijk antwoord. Ook Shalvi et al. (2010) komen op basis van een vergelijkbare onderzoeksopzet tot de conclusie dat liegen psychologische kosten met zich meebrengt.

**Aversie tegen liegen.** Een aversie tegen liegen biedt een mogelijke verklaring waarom communicatie effectief kan zijn in het bevorderen van coöperatief gedrag. Personen die vooraf met elkaar kunnen praten, kunnen een belofte doen om coöperatief te zijn. Een aversie tegen liegen weerhoudt ze er vervolgens van om zich alsnog opportunistisch te gedragen. Of en in welke mate er gelogen wordt hangt af van de omstandigheden. Zelfs onder de deelnemers die liegen in het experiment van Fischbacher en Heusi (2008) met de dobbelsteen, was er een substantiële groep van 20% die niet maximaal aan het liegen was. Zij rapporteerden een hoger getal dan dat ze werkelijk hadden gegooid, maar gingen niet zo ver dat ze vertelden dat ze een 5 hadden gegooid, het getal waarmee ze het bedrag konden maximaliseren. Een aantal factoren is geïdentificeerd in bestaand onderzoek, waaronder de volgende:

Ten eerste lijkt de mate van liegen af te hangen van de consequenties. Gneezy (2005) vindt dat deelnemers vaker liegen als ze daar zelf veel baat bij hebben en juist minder vaak liegen als de andere deelnemers veel verliezen door misleiding.<sup>3</sup>

Ten tweede hangt het af van de verwachtingen van de ander. Het kan zijn dat mensen gewoonweg niet van leugens houden. Onderzoek van Charness en Dufwenberg (2006) laat echter zien dat het iets gecompliceerder is. Zij vinden aanwijzingen dat het om schuldgevoelens gaat: mensen willen anderen niet teleurstellen en voelen zich schuldig als ze denken dat ze andere mensen misleiden. In dat geval zouden veel mensen geen be-

---

<sup>3</sup> Hurkens en Kartik (2008) beargumenteren echter dat de data ook consistent is met de hypothese dat sommigen mensen nooit liegen en andere mensen altijd liegen wanneer ze de uitkomst prefereren die ze kunnen verkrijgen door te liegen.

zwaar hebben om te liegen zolang ze verwachten daarmee de ander niet te veel misleiden.

Soms worden leugens niet als erg beschouwd en misschien zelfs wel geoorloofd. De geforceerde beloftes in de spelshow hadden geen effect, in tegenstelling tot vrijwillige beloftes. Een mogelijke interpretatie is dat deze kandidaten liever niet hadden willen liegen. Onder druk van de spelleider doen ze een valse belofte, maar de kosten van liegen waren wellicht niet zo groot dat ze zich ook genoodzaakt voelden zich aan hun belofte te houden. Een andere mogelijke interpretatie is dat ze zich niet zo bezwaard voelden, omdat ze min of meer waren gedwongen tot een belofte. Ten slotte zou het spelelement een rol kunnen spelen. Denk bijvoorbeeld aan poker, waar niemand het hun medespelers zal verwijten dat ze proberen te misleiden.

De vorm van communicatie blijkt ook een belangrijke rol te spelen. In de studie van Charness en Dufwenberg (2006, 2010) krijgen deelnemers de mogelijkheid om een bericht te sturen naar hun medespelers. De deelnemers zien elkaar niet. Als deelnemers zelf een tekst kunnen samenstellen lijken beloftes tot coöperatief gedrag erg effectief te zijn en medespelers aan te zetten om ook coöperatief te spelen. Maar als deelnemers alleen maar kunnen kiezen uit twee opties die door de onderzoekers zijn opgesteld, blijkt het aankruisen van de optie om coöperatief te spelen weinig effectief.

**Mensen als leugendetectors.** Communicatie vindt vaak plaats in het bijzijn van elkaar. Dit heeft het bijkomende voordeel dat de personen elkaar kunnen zien. Personen kunnen dus niet alleen maar communiceren, maar ook een inschatting maken van de eerlijkheid van de ander, afhankelijk van de inhoud van de tekst en lichaamshoudingen. Als Freud gelijk had dan zouden leugenaars door de mand vallen en zouden alleen eerlijke beloftes effectief zijn.

In hoeverre kunnen mensen een leugenaar herkennen? Er bestaat een lange traditie in de psychologie die de leugendetiekwaliteiten van mensen onderzoekt (zie bijvoorbeeld Vrij 2008). Een veelgebruikt experimenteel design om dit te onderzoeken gaat als volgt. Een groep mensen, bijvoorbeeld verpleegsters, wordt gevraagd om naar een film te kijken. Soms zien ze een natuurfilm met rustgevende muziek en mooie beelden. Soms wordt juist een film vertoond met vervelende beelden, zoals het amputeren van een arm. Vervolgens wordt de verpleegster in beide gevallen gevraagd om in de camera te zeggen dat ze naar een prettige film aan het kijken is. Dit is uiteraard waar in het geval van de natuurfilm, maar is een leugen als de vervelende film wordt vertoond. Een andere groep mensen kijkt vervolgens naar de beelden van de verpleegsters. Deelnemers worden gevraagd om in te schatten of de verpleegster de waarheid vertelt of liegt.

Er zijn tientallen van dit soort onderzoeken gedaan in allerlei varianten. In een literatuuroverzicht komt Vrij (2008) tot een niet veelbelovende conclusie: mensen zijn niet erg goed in het ontdekken van leugens. Op een paar professionele groepen na (zoals getrainde politie officieren of inlichtingendiensten) is de mate van herkenning nauwelijks beter dan willekeurig kiezen.

Methodologisch kleven er bezwaren aan veel van deze experimenten (zie Belot et al. 2010b). Men kan zich bijvoorbeeld voorstellen dat de verpleegsters zich niet erg bezwaard voelen om te liegen. Ze werden immers geïnstrueerd om dat te doen. Wellicht zijn ze daardoor minder zenuwachtig en wordt het moeilijker om te herkennen of ze liegen of niet.

Om deze en andere redenen gebruiken Belot et al. (2010b) dezelfde spelshow als eerder besproken om te kijken of leugens herkend kunnen worden. Omdat een groep mensen vrijwillig een keuze maakt om te liegen of niet, en achteraf te beoordelen valt of ze wel of niet de waarheid spraken, wordt er ontkomen aan het probleem van geïnstrueerde leugens. Hoewel we niet weten wat de kandidaten van elkaar denken, kunnen we daar wel een inschatting van maken door andere personen naar de show te laten kijken en te vragen of zij denken dat de persoon gaat delen. Belot et al. (2010b) vinden op deze manier dat tot op zekere hoogte te zien is of een kandidaat gaat delen of niet. De observerende personen blijken het wel moeilijk te vinden om eerlijke beloftes te onderscheiden van valse beloftes wanneer de belofte vrijwillig is gedaan. Onder de kandidaten die een geforceerde belofte doen hebben de observerende personen echter weinig moeite om te ontdekken wie liegt en wie niet.

Zelfs als het te moeilijk is voor de observerende personen om te ontdekken wie liegt wanneer een vrijwillige belofte is gemaakt, kunnen mensen er nog steeds van weerhouden worden om te liegen als ze (mogelijk onterecht) denken dat observerende personen dit wel kunnen zien. Mensen denken inderdaad vaak dat het relatief gemakkelijk is om te zien wie liegt. Voor een deel komt dit omdat ze onterecht bepaalde kenmerken associëren met liegen, zoals het niet in de ogen kijken (zie ook Vrij 2008).

## 4 Conclusie

Traditioneel wordt binnen de economie het gedrag van mensen veelal bestudeerd in een anonieme context zonder communicatie mogelijkheden. Een groot voordeel hiervan is een betere controle van de onderzoeker op wat er in experimenten gebeurt. In de realiteit communiceren mensen meestal met elkaar en heeft communicatie invloed op de uitkomst van on-

derhandelingen en andere keuzes. Steeds meer experimenteel onderzoek laat dan ook de relevantie zien van communicatie op uitkomsten. Een substantiële groep mensen kent een aversie tegen liegen, vanuit een schuldgevoel de ander te hebben misleid, uit principe, of andere motivaties zoals reputatie belangen. Bovendien zijn sommige leugens te herkennen. Beide factoren maken het mogelijk om met elkaar te onderhandelen, zelfs daar waar het moeilijk of te kostbaar is om contracten op te stellen. Echter, niet alle vormen van communicatie bevorderen efficiëntie, en niet alle omstandigheden leiden tot de gewenste uitkomsten.

De genoemde bevindingen hebben ook praktische relevantie. Hoewel concrete aanbevelingen te speculatief zijn op basis van bestaande kennis, is het wel mogelijk om aan te geven waar de resultaten van belang zouden kunnen zijn. De meest voor de hand liggende toepassing ligt op het gebied van onderhandelingen. Als het zo is dat er tot op zekere hoogte aan iemand valt af te lezen of hij of zij betrouwbaar is, dan verdient het de voorkeur om niet anoniem te onderhandelen maar in het bijzijn van elkaar. Dit kan belangrijk zijn bij het opstellen van contracten als wel bij het oplossen van conflicten. Vaak ontmoeten partijen elkaar niet als er conflicten ontstaan, maar wordt er getracht de problemen op te lossen door het inschakelen van bemiddelaars zoals advocaten. Dit beperkt de mogelijkheden om intenties van elkaar in te schatten.

Andere toepassingen vallen bijvoorbeeld binnen het politieke domein. In het (bijna ondenkbare) geval dat politici proberen burgers te misleiden, over de verwachte kosten van projecten of over de intentie van hun uit te voeren partijprogramma's, zou het kunnen helpen om de politici te zien wanneer ze hun beleid formuleren. Televisiedebatten kunnen dit bijvoorbeeld faciliteren. En politici onder elkaar kunnen het beste in het bijzijn van elkaar te overleggen. Uiteraard is dit geen garantie dat er geen misleiding meer mogelijk is. Hoewel de resultaten laten zien dat het soms mogelijk is om leugens te onderscheiden van waarheden, illustreren de resultaten net zo goed dat dit vaak een zeer lastige opgave is. Een zeer bekend voorbeeld hiervan is het vertrouwen dat Chamberlain in Hitler stelde en de Tsjechen ervan probeerde te weerhouden om hun leger te mobiliseren. Ekman (2001) bespreekt dit voorbeeld, en citeert wat Chamberlain aan zijn zus schreef na zijn ontmoeting met Hitler: "... *in spite of the hardness and ruthlessness I thought I saw in his face, I got the impression that there was a man who could be relied upon when he had given his word...* " (zie Ekman 2001, p.15). Soms zitten mensen duidelijk fout. Reden te meer voor verder onderzoek.

**Auteur**

Jeroen van de Ven is Universitair Docent aan de Universiteit van Amsterdam bij het Amsterdam Center for Law and Economics (ACLE; email: j.vandeven@uva.nl). Met veel dank aan twee anonieme referenten voor hun suggesties.



## Literatuur

- Belot, M., V. Bhaskar en J. van de Ven, 2010a, Promises and Cooperation: Evidence from a TV Game Show, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 73(3): 396-405.
- Belot, M., V. Bhaskar en J. van de Ven, 2010b, Can observers predict trustworthiness?, *Review of Economics and Statistics*, forthcoming.
- Bohnet, I. en B.S. Frey, 1999, The Sound of silence in prisoner's dilemma and dictator games, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 38(1): 43-57.
- Charness, G. en M. Dufwenberg, 2006, Promises and Partnership, *Econometrica*, vol. 74(6): 1579-1601.
- Charness, G. en M. Dufwenberg, 2010, Bare Promises: An Experiment, *Economics Letters*, forthcoming.
- Ekman, P., 2001, *Telling Lies*, W.W. Norton & Company, New York.
- Farrell J, en M. Rabin, 1996, Cheap talk, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10(3): 103-18
- Fischbacher, U. en F. Heusi, 2008, Lies in Disguise: An Experimental Study on Cheating, mimeo.
- Gneezy, U., 2005, Deception: The Role of Consequences, *American Economic Review*, vol 95(1): 384-94.
- Hurkens S. en N. Kartik, 2008, Would I lie to you? On social preferences and lying aversion, *Experimental Economics*, vol. 12(2): 180-92.
- Ledyard, J.O., 1995, Public Goods: A survey of experimental research, in: J. Kagel en A. Roth (eds.), *Handbook of Experimental Economics*, Princeton UP.
- Sally, D, 1995, Conversation and cooperation in social dilemmas: A metaanalysis of experiments from 1958 to 1992, *Rationality and Society*, vol. 7(1): 58-92.
- Serra-garcia, M, E. van Damme en J. Potters, 2010, Hiding an Inconvenient Truth: Lies and Vagueness, *Tilec Working Paper 2010-029*.
- Shalvi, S., M. Handgraaf en C. De Dreu, 2010, Ethical Manoeuvring: Why People Avoid Both Major and Minor Lies, *British Journal of Management*, forthcoming.
- Vrij, A., 2008, *Detecting Lies and Deceit*, 2nd ed., Chichester: John Wiley and Sons.

# Samen onzeker: tussen risico- en sociale voorkeuren

Jona Linde

*Hoewel bij veel beslissingen risico en sociale voorkeuren beide een rol spelen heeft zowel empirisch als theoretisch economisch onderzoek zich tot voor kort altijd op één van beide geconcentreerd. Als gevolg hiervan zijn gedragseconomische modellen soms van beperkt nut voor het doen van beleidsaanbevelingen. Recent onderzoek bestudeert wel gedrag in situaties waarin zowel sociale aspecten als risico aanwezig zijn. Dit artikel bespreekt de bevindingen van dit onderzoek en illustreert de mogelijke gevolgen van de bevindingen voor arbeidsmarkt- en personeelsbeleid.*

## 1 Inleiding

Het leven zit vol met risicovolle beslissingen. Het kiezen van een carrière, een investering, een huis, of zelfs een partner. In al deze gevallen is de beslissing deels een stap in het onbekende. Elk van deze beslissingen heeft echter ook gevolgen voor de sociale positie van de beslisser. “Wat is de kans dat ik minder ga verdienen dan mijn broer?”, of: “Kan deze investering er voor zorgen dat ik armer word dan de burens?”, zijn vragen die mensen, bewust of onbewust, bezighouden.

Een belangrijk voorbeeld van een beleidsterrein waar zowel risico's als sociale voorkeuren een rol spelen is de arbeidsmarkt. Zowel voor bedrijven als voor de overheid zijn de risicohouding en de sociale voorkeuren van werknemers van groot belang bij het voorspellen van beleidseffecten. In het geval van de overheid zijn er bovendien belangrijke welvaartseffecten waarmee rekening moet worden gehouden.

Een voorbeeld is teamproductie. Teamleden zijn van elkaar afhankelijk voor hun beloning. Deze afhankelijkheid betekent voor hen een risico. Bovendien zullen de teamleden het belangrijk vinden dat hun beloning eerlijk is in verhouding met die van de anderen. Een ander voorbeeld is de be-

reidheid tot het nemen van risico's, bijvoorbeeld door te investeren in onderwijs of een eigen bedrijf. Als de perceptie van iemand over zijn of haar sociale positie invloed heeft op deze bereidheid, dan kan dit betekenen dat armen en rijken verschillend gedrag vertonen. Deze gedragsverschillen kunnen leiden tot meer of minder sociale mobiliteit.

Binnen de arbeidseconomie is er terecht al veel aandacht voor het effect van ongelijkheid op arbeidsproductiviteit (bijvoorbeeld Demougin, Fluet en Helm 2006; Bartling en von Siemens 2010a). De risicohouding van een werknemer staat eveneens in de belangstelling, omdat die van groot belang is bij het opzetten van een optimaal contract (Grossman en Hart 1983). Ook het belang van sociale preferenties (Choi 2009) en risicohouding (Rosen 1980) voor het bepalen van optimale belastingen zijn aangetoond.

Gegeven het grote beleidsbelang van zowel risico's als sociale voorkeuren is het niet verwonderlijk dat economen beide uitgebreid bestuderen. De bestudering van het nemen van beslissingen met betrekking tot risico's kent een bijzonder lange geschiedenis. Sectie 2 geeft een overzicht van de huidige inzichten op dit gebied. Sociale voorkeuren hebben pas redelijk recent de aandacht gekregen die ze verdienen, maar ook onderzoek daarnaar heeft al veel kennis opgeleverd. De stand van zaken op dit terrein wordt kort samengevat in sectie 3.

Gegeven de uitgebreide aandacht voor en het belang van sociale voorkeuren en risicohoudingen is het opmerkelijk dat er tot voor kort weinig aandacht is geweest voor het effect dat sociale en risicovoorkeuren op elkaar zouden kunnen hebben. Recent, hoofdzakelijk experimenteel, onderzoek heeft echter wel aandacht voor de samenhang tussen sociale en risicovoorkeuren. Sectie 4 bespreekt dit onderzoek terwijl sectie 5 conclusies trekt en mogelijke consequenties voor arbeidsmarktbeleid bespreekt.

## 2 Risico

Traditioneel gaan economische theorieën, vooral 'subjective expected utility' (SEU) theorie (Savage 1954), ervan uit dat agenten een vaste nutfunctie hebben die niet afhangt van de specifieke situatie en de omschrijving van het beslissingsprobleem. De agent maximaliseert de som van het nut van de uitkomsten vermenigvuldigd met de bijbehorende kans. Onder de gebruikelijke en plausibele aanname van afnemend marginaal nut leidt dit altijd tot risicomijdend gedrag. Normatief gezien is de theorie zeer geslaagd, maar hoewel SEU-theorie in sommige gevallen ook een afdoende omschrijving van gedrag oplevert blijkt ze in veel gevallen te beperkt.

Empirisch onderzoek heeft een scala aan afwijkingen van de normatieve optimale beslissingen gevonden. De belangrijkste afwijkingen van SEU zijn verliesaversie en het maken van zowel risicozoekende als risicomijdende keuzes door dezelfde persoon. Risicozoekend gedrag wordt vooral geobserveerd bij een kleine kans op winst of een substantiële kans op verlies. De risicohouding in geval van winsten is dus het tegenovergestelde van die in geval van verliezen.

Informeel gedefinieerd betekent verliesaversie dat verliezen een groter effect hebben op beslissingen dan winsten van gelijke grote. Uitgedrukt in termen van nut betekent het dat de absolute nutsverandering veroorzaakt door een verlies, groter is dan de absolute nutsverandering door een winst. Belangrijk is hierbij dat het gaat om een onregelmatigheid in de nutsfunctie.

Verliesaversie kan leiden tot zeer sterke risicoaversie. Zo sterk zelfs dat empirisch geobserveerde risicoaversie in loterijen met relatief kleine winsten en verliezen onder de aannames van SEU-theorie zouden leiden tot onwaarschijnlijk sterke risicoaversie bij loterijen met uitkomsten van grotere omvang (Rabin 2000). Het bestaan van verliesaversie is aangetoond in een groot aantal studies, in situaties met en zonder risico (bijvoorbeeld Tversky en Kahneman 1991; Kahneman, Knetsch en Thaler 1990; Gneezy en Potters 1997).

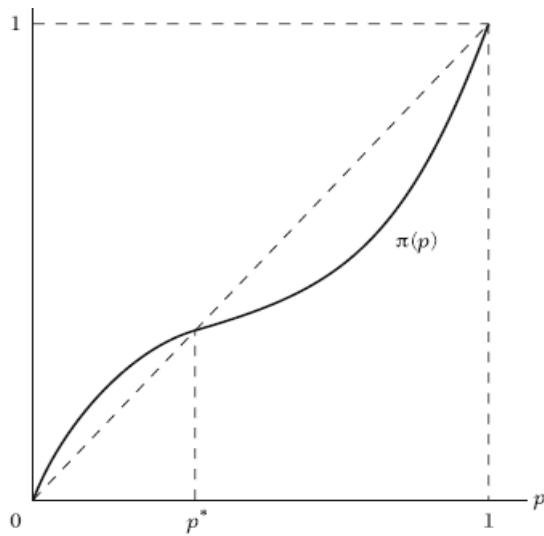
Ook de observatie dat dezelfde persoon soms risicomijdende en soms risicozoekende keuzes maakt is bijzonder interessant. Dat de risicohouding afhankelijk is van de grootte van de kansen is direct in tegenspraak met SEU-theorie waarbij de risicohouding alleen bepaald wordt door de nutsfunctie en dus alleen afhangt van uitkomsten. Dat het beschrijven van uitkomsten, zoals winsten of verliezen, leidt tot het omkeren van de risicohouding (het reflectie-effect) is, zo mogelijk, nog schadelijker voor de descriptieve waarde van normatief aantrekkelijke theorieën.

Zowel verliesaversie als het reflectie-effect zijn in staat gebleken een groot aantal geobserveerde gedragsanomalieën te verklaren. De *'equity premium puzzle'* (Benartzi en Thaler 1995), tegenzin om aandelen die op verlies staan te verkopen (Odean 1998), het niet aanpassen van consumptiebeslissingen na slecht nieuws over inkomen (Shea 1995) en vele andere fenomenen (Camerer 2000) kunnen worden verklaard door verliesaversie, het reflectie-effect of een combinatie van die twee.

De meest succesvolle gedragstheorie die deze afwijkingen incorporeert is cumulatieve prospect theorie (Tversky en Kahneman 1992). De twee belangrijkste elementen van deze theorie zijn 1) een nutsfunctie die concaaf is voor winsten, en steiler en convex voor verliezen (Figuur 1 en 2) non-lineaire weging van kansen, waarbij kleine kansen worden overgewaar-

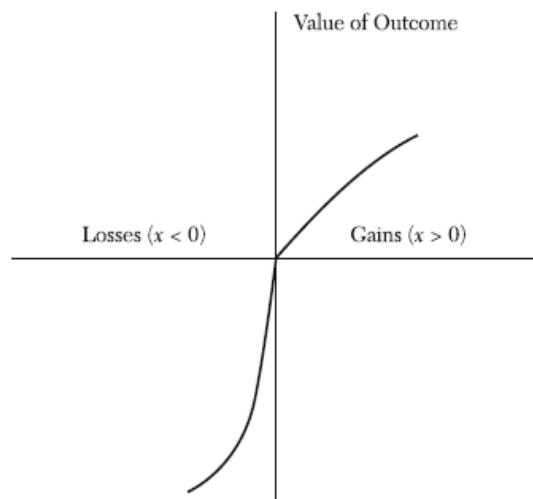
deerd en middelgrote en grote kansen worden ondergewaardeerd (Figuur 2).

**Figuur 1** De wegingsfunctie van prospecttheorie



Bron: Starmer, 2000.

**Figuur 2** De waardefunctie van prospecttheorie



Bron: Starmer, 2000.

Een belangrijk verschil tussen SEU en cumulatieve prospecttheorie is dat de prospecttheorie nutsfunctie waarde toekent aan afwijkingen, winsten of verliezen, ten opzichte van het referentiepunt, in plaats van aan uitkomsten in termen van welvaart. De intuïtie achter de vorm van de waardefunctie is een afnemende gevoeligheid voor veranderingen naarmate de afwijking groter wordt.

Dezelfde intuïtie ligt ten grondslag aan de tweede belangrijke functie in het raamwerk van cumulatieve prospecttheorie, de wegingsfunctie. In het geval van kansen is er sprake van twee referentiepunten: 0% kans en 100% kans. Het gevolg is een S-vormige functie zoals afgebeeld in Figuur 2. De tweede belangrijke eigenschap van de wegingsfunctie is dat het beslissingsgewicht van een kans lager is dan de kans zelf, behalve voor kleine kansen. Dit kan worden uitgelegd als een vorm van pessimisme (Diecidue en Wakker 2001). De wegingsfunctie weegt niet de kansen op individuele uitkomsten. Voor winsten (verliezen) is het gewicht van een uitkomst de gewogen kans op deze of een betere (slechtere) uitkomst min de kans op een betere (slechtere) uitkomst. Deze vorm van kansweging kan het geobserveerde patroon van risicomijdende en risicozoekende keuzes verklaren.

### 3 Sociale voorkeuren

Het belang van sociaal vergelijken wordt door steeds meer economen erkend, maar tot kort geleden waren vrijwel alle economische modellen gebaseerd op de aanname dat mensen volkomen egoïstisch zijn. Hoewel belangrijke en bekende economen, van Adam Smith (1759) tot Kenneth Arrow (1981), hebben opgemerkt dat mensen ook waarde hechten aan de verdiensten van anderen werd hier geen aandacht aan geschonken bij het formuleren van modellen. Onderzoek van psychologen en gedragseconomen heeft echter een enorme hoeveelheid bewijs verzameld dat aantoont dat de uitkomsten van anderen wel degelijk van grote invloed zijn op menselijk gedrag (Fehr en Schmidt 2006).

Mensen blijken regelmatig bereid geld op te geven ten bate van een ander (bijvoorbeeld Forsythe, Horowitz, Savin en Sefton 1994). Ze blijken echter ook bereid te zijn anderen te schaden als ze zich benadeeld voelen (Fehr en Gächter 2000) Dit wordt negatieve reciprociteit genoemd. Wanneer iemand iets opgeeft ten bate van een ander tonen veel ontvangers echter ook positieve reciprociteit, een toename in de bereidheid om iets op te geven ten bate van de gulle gever. Dergelijke voorkeuren zijn veelvuldig aangetoond in gesimuleerde arbeidsrelaties (Fehr, Kirchsteiger en Riedl 1998).

Ook voor deze empirische resultaten waren er onderzoekers die op basis van observaties van menselijk gedrag theorieën ontwikkelden waarin mensen zichzelf met anderen vergeleken. Een bekende, vroege bijdrage komt van Veblen (1899). Zijn *The Theory of the Leisure Class* legt veel consumptie uit als een poging om aan anderen te laten zien hoe rijk we zijn ('*conspicuous consumption*'). Belangrijk zijn ook de ideeën van Festinger (1954) die wijzen op het belang dat we hechten aan het evalueren van onze eigen uitkomsten aan de hand van de uitkomsten van anderen.

Een nadeel van deze modellen is dat ze niet zijn geschreven in de mathematische taal waaraan economen gewend zijn. Recentere theorieën van gedragseconomen, voortbouwend op de vooruitgang geboekt binnen de theoretische micro-economie, zijn wel opgebouwd op basis van formules en axioma's en daarom gemakkelijker in te passen binnen een neoklassiek economisch raamwerk.

Een belangrijke oorspronkelijke bijdrage is het ongelijkheidsaversiemodel van Fehr en Schmidt (1999). Karakteristiek aan dit model is dat de eigen verdiensten het nut van de agenten vergroot en ongelijkheid het nut verlaagt. Nadelige ongelijkheid heeft grotere gevolgen dan voordelige. Andere modellen gaan uit van andere aannames. Het model van Charness en Rabin (2002) bijvoorbeeld gaat ervan uit dat agenten, naast hun eigen verdiensten, geven om efficiëntie en de minst verdienende.

In de hierboven genoemde modellen hechten agenten alleen belang aan de uitkomsten. Modellen die ook de acties van anderen en reciprociteit naar aanleiding daarvan meenemen, blijken over het algemeen succesvoller. Voorbeelden van dergelijke modellen zijn die van Dufwenberg en Kirchsteiger (2004) en van Falk en Fischbacher (2006).

#### **4 Sociaal vergelijken en risico**

Hoewel empirisch onderzoek veel regelmatigheden heeft gevonden met betrekking tot risico en sociale preferenties en er op beide gebieden verfijnde modellen zijn ontwikkeld, worden deze twee onderzoeksrichtingen nauwelijks gecombineerd. Dat is jammer, aangezien het daardoor, ondanks alles wat er al bekend is, moeilijk is om voorspellingen te doen over gedrag in veel relevante situaties. Bij veel beslissingen speelt risico een rol en tegelijkertijd wordt vrijwel geen enkele beslissing in sociale isolatie genomen.

Pas vrij recent zijn economen dergelijke situaties gaan onderzoeken. Dit onderzoek kan worden verdeeld in vier verschillende invalshoeken die hieronder nader belicht zullen worden: 1) sociale voorkeuren aangaande

het risico van de ander, 2) sociale voorkeuren wanneer uitkomsten onzeker zijn, 3) het effect van de situatie van anderen op risicopreferenties en 4) aversie tegen risico veroorzaakt door anderen.

**Risico van de ander.** Zoals hierboven behandeld toont onderzoek aan dat veel mensen bereid zijn hun eigen verdiensten te verlagen ten gunste van anderen. Bovendien weten we dat mensen over het algemeen risicomijdende voorkeuren hebben. Het lijkt daarom voor de hand te liggen dat mensen ook bereid zijn het risico van anderen te verkleinen. Een aantal studies hebben onderzocht of dit inderdaad het geval is.

Brennan et al. (2008) eliciteren de waarde van combinaties van risicovolle en risicoloze uitbetalingen voor de beslisser zelf en een aan haar gekoppelde persoon. Hun proefpersonen blijken geen onderscheid te maken in de waardering van een risicovolle uitbetaling en een risicoloze betaling met dezelfde verwachte waarde wanneer het de andere persoon betreft. Voor henzelf zijn ze wel bereid meer te betalen voor de risicoloze optie. Güth, Vittoria Levati en Ploner (2008) hebben een soortgelijk experiment uitgevoerd met vergelijkbare resultaten.

Deze studies bevestigen het belang van sociale preferenties en een aversie tegen risico en vertraging. Tegelijkertijd tonen ze aan dat er geen sprake lijkt te zijn van een interactie tussen deze twee preferenties. Risico wordt wel meegewogen voor het bepalen van ons eigen welzijn, maar niet bij het bepalen van het welzijn van anderen, voor zover hun welzijn invloed heeft op onze beslissingen. Intuïtief lijkt deze uitkomst niet onlogisch. Risicoaversie is, meer dan een voorkeur voor meer geld, een persoonlijke voorkeur, de ene persoon is meer risicomijdend dan de ander en sommigen zijn zelfs risicozoekend. Aangezien we niet van een andere persoon weten wat zijn of haar risicovoorkeuren zijn, kunnen we daar geen rekening mee houden en dus hoeven dat ook niet te doen.

Studies van Harrison et al. (2007) en Chakravarty et al. (2005)<sup>1</sup> ondersteunen deze interpretatie. Harrison et al. laten zien dat de risicohouding van mensen vrijwel identiek is in situaties waarin beslissingen alleen voor henzelf van belang zijn en wanneer beslissingen ook voor anderen gelden. Dat suggereert dat mensen inderdaad geen belang hechten aan de risicohouding van anderen.

Chakravarty et al. doen verslag van een experiment dat aantoont dat mensen minder risicomijdende keuzes maken wanneer hun beslissingen alleen voor anderen gelden. Een mogelijk verklaring hiervoor is dat mensen beslissingen voor anderen gewoon minder belangrijk vinden en daarom

---

<sup>1</sup> Ik wil een anonieme referent bedanken voor het onder mijn aandacht brengen van deze twee artikelen.



meer willekeurig beslissen. Volgens de auteurs verklaart dit echter niet het hele verschil.

De bevindingen van Brennan et al. en Güth, Vittoria Levati en Ploner duiden op een andere verklaring voor de resultaten van Chakravarty et al. Mensen geven volgens die artikelen wel om de verwachte waarde van de loterijen die de uitkomsten van anderen bepalen, maar niet om het risico. Het gevolg van dergelijke preferenties is dat een individu bij het nemen van beslissingen voor anderen, een meer risiconeutrale houding aanneemt dan wanneer zij beslissingen voor zichzelf neemt. Dat is precies wat Chakravarty en zijn coauteurs vinden.

**Uitkomsten of verwachtingen.** In modellen met sociale preferenties wordt er over het algemeen vanuit gegaan dat een gelijke uitbetaling de meest wenselijke situatie is. In risicovolle situaties bestaat er echter een verschil tussen de uiteindelijke uitkomst en de verwachte uitkomst. Het kan zijn dat de situatie ex-ante, in verwachte uitkomsten, gelijk is, maar ex-post tot ongelijke uitkomsten leidt. Ex-ante gelijkheid wordt procedurele gelijkheid genoemd, terwijl ex-post gelijkheid bekendstaat als distributieve gelijkheid.

Krawczyk en Le Lec (2010) laten zien dat zowel procedurele als distributieve gelijkheid belangrijk zijn. Ze doen dat door het uitvoeren van een experiment waarin deelnemers keuzes maken in drie verschillende ‘dictator spellen’, waarin een beslisser een aantal punten verdeelt tussen zichzelf en een ontvanger. In de deterministische treatment representeerden de punten een bepaald bedrag, zodat hiermee direct verdiensten van de beslisser en de ontvanger worden bepaald.<sup>2</sup> In twee andere versies was er sprake van risico. De punten representeerden nu geen bedrag, maar kansen om een bepaald bedrag te winnen. Het te winnen bedrag was gelijk aan het te verdelen bedrag in de deterministische treatment. In de competitieve versie won altijd één van de twee deelnemers, de beslisser of de ontvanger, een bedrag, de ander niets. In de non-competitieve treatment waren de winkansen onafhankelijk.

Als alleen procedurele gelijkheid van belang is zou er geen verschil moeten zijn tussen de keuzes in de drie verschillende treatments. De gevolgen van de keuzes voor de verwachte uitkomsten zijn immers hetzelfde. Als ook distributieve gelijkheid uitmaakt zouden dictators echter minder punten moeten weggeven in de probabilistische treatments. De reden is dat

---

<sup>2</sup> In verschillende treatments verschilden de waarde van de punten voor de verschillende deelnemers, en ook de bedragen die gewonnen konden worden in de risicovolle treatments. Deze verschillende treatments zijn echter niet van belang voor het hier besproken thema, zodat alleen gekeken wordt naar de treatments met gelijke waarden en gelijke te winnen bedragen.

nadelige ongelijkheid erger is dan voordelige, zodat dictators vooral zouden moeten willen voorkomen dat de ander meer verdient. In de competitieve treatment leidt dit er toe dat dictators die alleen geven om deterministische gelijkheid helemaal niets moeten geven. De uitkomst is immers altijd dat één deelnemer alle verdiensten krijgt en de ander niets. Ongelijkheid is er dus altijd en de dictator zou ongelijkheid in zijn voordeel moeten prefereren boven ongelijkheid in zijn nadeel. De uitkomsten van dit onderzoek wijzen er op dat zowel procedurele als deterministische gelijkheid van belang zijn. Dictators geven minder, maar niet niets, in de probabilistische treatments.

Bartling en Von Siemens (2010b) onderzoeken de gevolgen van probabilistische ongelijkheid in een experimentele arbeidsmarktomgeving. In dit experiment vormen twee deelnemers samen een team. Beide kiezen een inzetniveau. Hoe meer inzet, hoe hoger de kosten voor de deelnemer, maar ook hoe hoger de productie van het team. De verdiensten van de deelnemers hangen af van de productie, maar ook van geluk. Het 'loon' van een deelnemer is, met gelijke kans, 50% of 20% van de gezamenlijke productie.

Ongelijkheid komt in het spel doordat er twee verschillende treatments zijn. In de gelijke lonen treatment krijgen de twee teamgenoten allebei 50% of allebei 20% van de gezamenlijke productie. In de ongelijke lonen treatment krijgt de ene deelnemer 20% en de andere 50%. Naast de beslissing over de inzet eliciteren de auteurs ook de bereidheid om te betalen om aan het spel deel te nemen.

Als deelnemers vooral geven om ex-post gelijkheid, zou de ongelijke lonen treatment minder aantrekkelijk zijn dan de gelijke lonen treatment. Als alleen ex-ante gelijkheid belangrijk is, zou er geen verschil zijn tussen de aantrekkelijkheid van beide treatments. De bereidheid tot betalen, noch de beslissing over de hoeveelheid inzet blijkt, te verschillen tussen de treatments. Dit wijst er op dat, tenminste in deze setting, vooral ex-ante gelijkheid belangrijk is.

Het zou uiteraard ook mogelijk zijn dat gelijkheid in de setting van Bartling en Von Siemens helemaal niet uitmaakt. In dat geval zou immers ook geen verschil tussen de treatments worden verwacht. Ander onderzoek heeft echter aangetoond dat ongelijkheid wel degelijk van belang is in arbeidsmarktsituaties. Clark, Masclet en Villeval (2006) laten bijvoorbeeld zien dat deelnemers minder positieve reciprociteit tonen wanneer zij een lager 'loon' aangeboden krijgen dan andere deelnemers, ook als gecontroleerd wordt voor de absolute hoogte van hun loon.

Bolton en Ockenfels (2010) onderzochten of ongelijkheid in zowel risicovolle als zeker uitkomsten gevolgen zou hebben voor preferenties. Deelnemers aan dit experiment kiezen tussen een zekere combinatie van ver-

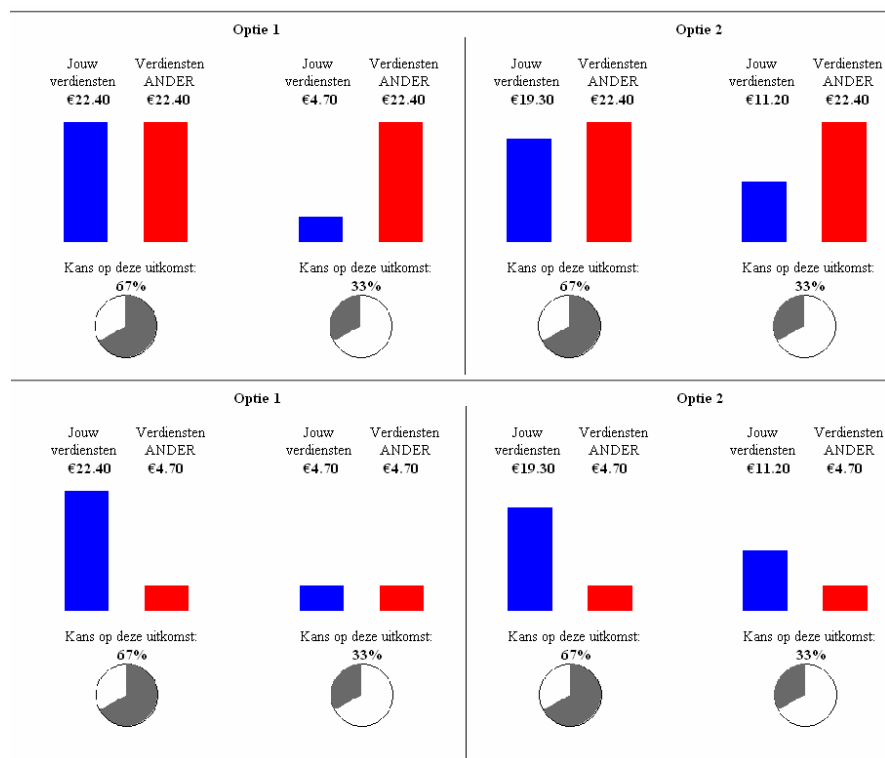
diensten voor henzelf en een ander en een loterij die de combinatie van verdiensten bepaalt. In overeenstemming met de bevindingen hierboven ontdekken zij dat ongelijkheid in de uitkomst van een risicovolle optie niet onaantrekkelijk is, in ieder geval niet wanneer de verwachtingswaarde van de risicovolle optie wel gelijk is voor aan elkaar gekoppelde deelnemers. Ongelijkheid in de zekere optie, vooral ten nadele van de beslisser leidt er echter wel toe dat beslissers vaker voor de risicovolle optie kiezen.

Al deze onderzoeken lijken te convergeren naar het beeld dat vooral procedurele gelijkheid van belang is, al kan ook (on)gelijkheid van uitkomsten en rol spelen bij beslissingen.

**Risicovoorkeuren en de situatie van anderen.** In sommige situaties kan de beslisser de uitkomsten van de ander niet beïnvloeden, maar ook in dergelijke gevallen kan het vergelijken van de eigen situatie met die van de ander beslissingen beïnvloeden. Ongelijkheidsaversie voorspelt bijvoorbeeld dat wanneer een beslisser door het doen van meer moeite meer geld kan verdienen zij daar eerder toe bereid zal zijn wanneer een ander meer geld verdient dan wanneer de ander minder geld verdient. Ook in risicovolle situaties blijkt het observeren van de situatie van anderen keuzes te beïnvloeden.

Rohde en Rohde (2009) laten in een experiment deelnemers keuzes maken waarbij de situatie van of de beslisser of de andere deelnemers vaststaat. Hierdoor kunnen ze onderscheid maken tussen keuzes om de uitkomsten van anderen te beïnvloeden en keuzes die beïnvloed worden door de situatie van anderen. Zij vinden dat de situatie van anderen nauwelijks invloed heeft op het nemen van risico door de beslisser.

Ook Linde en Sonnemans (2009) kijken naar de invloed van de situatie van anderen op het nemen van risico's. In dit experiment kiest de beslisser tussen een meer en een minder risicovolle loterij. De aan hem of haar gekoppelde deelnemer verdient een vast bedrag. Elke keuze tussen twee loterijen wordt tweemaal op deze manier aangeboden, het enige verschil tussen de aanbiedingen is het bedrag dat de ander verdient. Dit bedrag is of gelijk aan het hoogste bedrag dat de beslisser zou kunnen verdienen, of gelijk aan het laagste bedrag dat de beslisser zou kunnen verdienen. Figuur 3 toont de twee soorten keuzesituaties, bovenaan een situatie waarin de ander meer verdient, onder een situatie waarin de ander minder verdient.

**Figuur 3** Voorbeelden van keuzesituaties in het experiment van Linde en Sonnemans (2009)

Linde en Sonnemans vinden dat hun deelnemers vaker voor de risicovolle loterij kiezen wanneer ze verzekerd zijn *minimaal* evenveel te verdienen als de ander dan wanneer ze verzekerd zijn *hooguit* zoveel te verdienen. De conclusie die uit dit onderzoek lijkt te kunnen worden getrokken is dat mensen risicomijdender worden wanneer ze zich in een sociaal minder aantrekkelijke positie bevinden.

Als uitkomsten waarin iemand minder verdient dan een aan hem of haar gekoppelde deelnemer als een verlies worden geïnterpreteerd, zou volgens het reflectie effect precies het tegenovergestelde gedrag moeten worden geobserveerd. Dit onderzoek laat daarom zien dat bevindingen uit experimenten waarin beslissingen genomen worden in sociale isolatie, niet altijd eenvoudig kunnen worden geëxtrapoleerd naar situaties waarin ook sociale invloeden een rol spelen. Wel moet de kanttekening gemaakt worden dat het goed mogelijk is dat mensen wel bereid zijn risico's te nemen wanneer die er toe kunnen leiden dat ze meer gaan verdienen dan een ander.

In het experiment waarover Bault, Coricelli en Rustichini (2009) rapporteren kiezen deelnemers tegelijkertijd met een aan hen gekoppelde persoon een loterij. Vervolgens worden beide loterijen uitgespeeld en krijgt de beslisser zowel de eigen verdiensten als die van de ander te zien. Er is in dit geval niet daadwerkelijk een andere deelnemer, de keuzes van de 'ander' worden zonder dat de deelnemers hiervan op de hoogte zijn gesimuleerd door een computer. Deze computer is of risicomijdend, of risicozoekend.

Onder de aanname dat deelnemers denken tegen een echte deelnemer te spelen, voorspellen ongelijkheidsaversie modellen dat deelnemers geneigd zijn dezelfde loterij te kiezen als de ander. Gedragsmodellen over risico voorspellen dat de keuzes van de deelnemers onafhankelijk zijn van de keuzes van de ander. Geen van beide blijkt het geval. Deelnemers die tegen de risicomijdende computer speelden, namen meer risicovolle keuzes dan deelnemers die aan de risicozoekende computer gekoppeld waren. Hun gedrag leek eerder gericht op het creëren van ongelijkheid dan op het voorkomen daarvan. Een aannemelijke verklaring is dat deelnemers de situatie als competitief ervaren waardoor ze competitief gedrag vertonen.

**Risico veroorzaakt door anderen.** In strategische situaties kan het gedrag van een ander worden gezien als een stochastisch proces. In het 'expected utility' paradigma worden agenten geacht verwachtingen te hebben over dit stochastische proces. Vervolgens maximaliseren ze hun eigen nut gegeven hun verwachtingen. Of het stochastische proces een ander mens is of een dobbelsteen maakt daarbij niet uit.

Aangezien mensen ook de sociale aspecten van een situatie belangrijk vinden is het niet onaannemelijk dat mensen anders reageren in situaties waarbij het risico veroorzaakt wordt door een extern stochastisch proces of door een andere persoon. In het laatste geval wordt gesproken van strategische onzekerheid. Bohnet en Zeckhauser (2004) onderzoeken dit verschijnsel in een experiment. Beslissers moeten in dit experiment de keuze maken tussen A en B. Als de beslisser voor A kiest krijgen zowel de beslisser als een aan haar gekoppelde persoon 10 punten. Kiest ze voor B dan zijn er twee mogelijke uitkomsten: beide deelnemers krijgen 15 punten of de beslisser krijgt 8 punten en de aan haar gekoppelde persoon 22 punten. Hoe bepaald wordt welke van deze twee uitkomsten het is hangt af van de treatment.

In de treatment genaamd 'risky dictator game' is er een vooraf bepaalde, maar bij de deelnemers onbekende, kans op beide uitkomsten. In dit geval geven de beslissers aan hoe hoog de kans op 15 punten voor beiden moest zijn voordat ze B zouden kiezen. In de treatment genaamd 'trust game' bepalen de aan de beslissers gekoppelde personen de uitkomst. Zij doen dat

voor het geval de aan hen gekoppelde beslisser B kiest.<sup>3</sup> In dit geval geven de beslissers aan hoeveel personen voor 15 voor beiden moesten kiezen voordat zij voor B zouden kiezen, feitelijk ook hoe groot de kans op (15, 15) moet zijn voordat ze B zouden kiezen.

Strategisch zijn de beide spellen hetzelfde, maar het blijkt dat de minimale kans waarvoor deelnemers het acceptabel vinden om voor B te kiezen significant hoger ligt bij het ‘trust game’ (54%) dan bij het ‘risky dictator game’ (32%). Hieruit kan geconcludeerd worden dat een slechte uitkomst erger is wanneer deze wordt veroorzaakt door een andere persoon, en mensen dus een aversie hebben tegen strategische onzekerheid.

## 5 Discussie

Het onderzoek over de interactie tussen het nemen van risico's en sociale preferenties kan worden samengevat in een vijftal observaties: (1) Mensen hechten weinig belang aan het risico van anderen, maar wel aan de verwachte verdiensten van anderen; (2) Hoewel beiden van belang zijn, lijkt procedurele gelijkheid belangrijker gevonden te worden dan gelijkheid van uitkomsten; (3) Wanneer keuzes risicovol zijn kan dat ertoe leiden dat mensen zich competitief gaan gedragen; (4) Minder verdienen dan een ander leidt tot minder bereidheid tot het nemen van risico's; en (5) Risico's veroorzaakt door anderen zijn minder acceptabel dan ‘natuurlijke’ risico's. Belangrijk is om voorzichtig te zijn bij het extrapoleren van deze resultaten aangezien de meesten gebaseerd zijn op enkele onderzoeken en soms slechts op één enkel experiment.

Bekeken vanuit het modelleren van gedrag zijn de vijf observaties van groot belang, vooral omdat ze laten zien dat de bestaande gedragsmodellen moeilijk toepasbaar zijn op situaties waarin zowel risico als sociale preferenties een rol spelen. Bovendien lijkt het niet mogelijk de bestaande modellen op een voor de hand liggende wijze te veralgemeniseren. Modellen die dat wel proberen, zoals Trautmann (2010) en Krawczyk (2009) bieden geen afdoende verklaring voor veel van de bevindingen.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Dit is een aangepaste versie van het zogenaamde ‘Trust game’. Problematisch is dat de strategische situatie veranderd, doordat de tweede speler gelijktijdig kiest. In dit geval kan de tweede speler verleid zijn om voor 15,15 te kiezen om de beslisser ertoe te bewegen voor B te kiezen. (Dit is echter geen Nash evenwicht voor zelfzuchtige spelers.) Om dit gevaar te beperken werden de tweede spelers onvolledig geïnformeerd over de manier waarop de beslissers kozen voor A of B.

<sup>4</sup> Deze modellen zijn ook niet ontwikkeld om alle observaties te kunnen verklaren, maar gericht op een bepaald soort problemen.

De observaties kunnen ook gebruikt worden voor het maken van voorspellingen over de gevolgen van vele vormen van arbeidsmarkt- en personeelsbeleid. De eerste observatie kan bijvoorbeeld een verklaring bieden voor conflicten over salarissen van topbestuurders. Bestuurders zelf willen een hoog salaris, deels ter compensatie van een hoog afbreukrisico. Werknemers hechten echter weinig belang aan het risico dat de bestuurder loopt, maar kijken wel naar de hoge verwachte waarde. Het gevolg is dat het salaris onrechtvaardig hoog wordt gevonden. Uiteraard is dit niet de hele verklaring voor dit conflict, maar het maakt er waarschijnlijk wel onderdeel van uit.

De tweede observatie, het relatief grote belang van procedurele gelijkheid ten opzichte van gelijkheid van uitkomsten, is van toepassing op de steun van burgers voor inkomensherverdeling. Wanneer burgers geloven dat mensen steeds meer gelijke kansen hebben is het waarschijnlijk dat daardoor de steun voor inkomensherverdeling afneemt. Gelijke uitkomsten worden immers vooral belangrijk gevonden wanneer er geen sprake was van procedurele gelijkheid. De bevindingen van Krawczyk en Le Lec (2010) tonen echter aan dat er zelfs in het geval van volledige procedurele gelijkheid ruimte blijft voor enige nivellering van uitkomsten. Bovendien blijft er ruimte voor (sociale) verzekeringen aangezien mensen risicomijdend zijn betreffende hun eigen inkomen.

De derde observatie, competitiever gedrag in risicovolle situaties, impliceert dat sommige compensatiestelsels ongewenste gevolgen kunnen hebben. In situaties waar de inzet van een werknemer niet geobserveerd kan worden, maar de uitkomst wel, kan een werkgever een werknemer alleen stimuleren door de beloning afhankelijk te maken van de uitkomst. Dat betekent echter dat de werknemer een risico loopt en dat een keuze voor verschillende strategieën verschillende gevolgen heeft in verschillende situaties. Als werknemers zich in dit geval gaan gedragen als deelnemers in het experiment van Bault et al. (2009) zullen zij bewust een andere strategie kiezen dan andere werknemers om daardoor de kans op ongelijke uitkomsten te vergroten. Verkopers in verschillende rayons zouden zich bijvoorbeeld op verschillende soorten klanten kunnen gaan richten. Dergelijk gedrag is onwenselijk als er één optimale strategie is die alle werknemers in de ogen van de werkgever zouden moeten volgen. Het ongelijkheidszoekende gedrag kan er toe leiden dat het onmogelijk wordt om een compensatie stelsel zo in te richten dat alle werknemers de optimale strategie volgen.

De vierde observatie, mensen in een relatief slechte positie nemen minder risico's, voorspelt dat arme mensen minder risico zullen nemen. Het gevolg daarvan is mogelijk dat het moeilijker voor hen wordt om te klimmen op de sociale ladder. Dergelijke preferenties zouden, bijvoorbeeld

jongeren met relatief arme ouders er van kunnen weerhouden een opleiding te volgen. Een opleiding is immers een risico, je kunt ook niet slagen en loopt dan wel een paar jaar salaris mis. Uiteraard spelen hierbij ook andere oorzaken een rol, maar dit effect kan een bijdrage leveren aan het verkleinen van de sociale mobiliteit.

De vijfde observatie, een sterke afkeer van risico veroorzaakt door anderen, kan een reden zijn om mensen, bijvoorbeeld werknemers, minder afhankelijk te maken van elkaars keuzes. Teamproductie maakt mensen erg afhankelijk van elkaars keuzes. De angst voor een slechte uitkomst als gevolg van de keuzes van anderen kan mensen er in zulke situaties van weerhouden veel inzet te tonen.<sup>5</sup> Het kan dan beter zijn mensen te compenseren op basis van individuele inzet, zelfs als deze inzet slechts met veel ruis bepaald kan worden. De ruis zorgt ook voor risico, maar dat risico wordt tenminste niet veroorzaakt door een ander persoon en is daarom minder vervelend.

De hierboven genoemde voorbeelden laten duidelijk zien dat kennis over de samenhang tussen sociale en risicovoorkeuren kan leiden tot nieuwe inzichten over beleid. Tegelijkertijd moet gezegd worden dat de kennis over deze samenhang nog zeer beperkt is en dat het daarom onverstandig is al te sterk te extrapoleren op basis van de vijf in deze sectie genoemde observaties. Wat echter wel zeker is, is dat kennis over gedrag in situaties waar zowel risico als sociaal vergelijken een belangrijke plaats innemen, waardevol is voor het maken van beleidsaanbevelingen. Huidige modellen, gebaseerd op gedrag geobserveerd in situaties waar slechts één van de twee aspecten aanwezig is, blijken daartoe ontoereikend.

#### **Auteur**

Jona Linde (e-mail: [j.linde@uva.nl](mailto:j.linde@uva.nl)) is als AIO verbonden aan de onderzoeksgroep CREED, onderdeel van de Faculteit Economie en Bedrijfskunde der Universiteit van Amsterdam.

---

<sup>5</sup> Daarnaast speelt in deze situatie natuurlijk ‘*free-rider*’ gedrag een rol.



## Literatuur

- Arrow, K.J., 1981, Optimal and Voluntary Income Redistribution, in: S. Rosenfield (eds.), *Economic Welfare and the Economics of Soviet Socialism: Essays in Honor of Abram Bergson*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bartling, B. en F.A. von Siemens, 2010a, The Intensity of Incentives in Firms and Markets: Moral Hazard with Envious Agents, *Labour Economics*, vol. 17(3): 598-607.
- Bartling, B. en F.A. Von Siemens, 2010b, Wage Inequality and Team Production: An Experimental Analysis, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1532709>.
- Bault N., G. Coricelli en A. Rustichini, 2008, Interdependent Utilities: How Social Ranking Affects Choice Behavior. *PLoS ONE* 3(10): e3477.doi:10.1371/journal.pone.0003477.
- Benartzi, S. en R. Thaler, 1995, Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110(1): 73-92.
- Bohnet, I. en R. Zeckhauser, 2004, Trust, Risk and Betrayal, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 55(4): 467-84.
- Bolton, G.E. en A. Ockenfels., 2010, Risk Taking and Social Comparison. A Comment on 'Betrayal Aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States', *American Economic Review*, Forthcoming.
- Brennan, G., L.G. González, W. Güth, en M. Vittoria Levati, 2008, Attitudes towards private and collective risk in individual and strategic choice situations, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 67: 253-62.
- Camerer, C.F., 2000, Prospect theory in the wild: Evidence from the field, in D. Kahneman en A. Tversky (eds.), *Choices, values, and frames*, pp. 288-300, Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Chakravarty, S., G.W. Harrison, E.E. Haruvy en E.E. Rutström, 2005, Are you risk averse over other people's money, University of Central Florida Mimeo-graph.
- Charness, G. en M. Rabin, 2002, Understanding social preferences with simple tests, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117(3): 817-69.
- Choi, K., 2009, Envy, Inequity Aversion, and Optimal Taxation, Working Paper.
- Clark, A.E., D. Masclet en M.C. Villeval, 2006, Effort and Comparison Income: Experimental and Survey Evidence, IZA Discussion Paper 2169.
- Demougin, D., C. Fluet en C. Helm, 2006, Output and Wages with Inequality Averse Agents, *Canadian Journal of Economics*, vol. 39(2): 399-413.
- Diecidue, E., en P.P. Wakker, 2001, On the intuition of rank-dependent utility, *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 23(3): 281-98.
- Dufenberg, M. en G. Kirchsteiger, 2004, A Theory of Sequential Reciprocity, *Games and Economic Behavior*, vol. 47: 268-98.
- Falk, A. en U. Fischbacher, 2006, A theory of reciprocity, *Games and Economic Behavior*, vol. 54(2): 293-315.

- Fehr, E. en S. Gächter, 2000, Cooperation and punishment in public goods experiments, *American Economic Review*, vol. 90(4): 980-94.
- Fehr, E., G. Kirchsteiger en A. Riedl, 1998, Gift exchange and reciprocity in competitive experimental markets, *European Economic Review*, vol. 42(1): 1-34
- Fehr, E., en K.M. Schmidt. 1999. A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114(3): 817-68
- Fehr, E. en K.M. Schmidt, 2006, The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism: Experimental Evidence, in: S.-C. Kolm en J.M. Ythier (eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, vol. 1., New York: North Holland.
- Festinger, L., 1954, A Theory of Social Comparison Processes, *Human Relations* vol. 7(2): 117-40.
- Forsythe, R.; J. Horowitz, N.E. Savin en M. Sefton, 1994, Replicability, Fairness and Pay in Experiments with Simple Bargaining Games, *Games and Economic Behavior*, vol. 6(3): 347-69.
- Gneezy, U. en J. Potters, 1997, Experiment on risk taking and evaluating periods, *Quarterly Journal of Economics*, CXII: 631-646.
- Grossman, S.J. en O.D. Hart, 1983, An Analysis of the Principal-Agent Problem, *Econometrica*, vol. 51(1): 7-45.
- Güth, W., M. Vittoria Levati en M. Ploner, 2008, On the Social Dimension of Time and Risk Preferences: An Experimental Study, *Economic Inquiry*, vol. 46(2):261-72.
- Harrison, G. W., M.I. Lau, E.E. Rutström en M. Tarazona-Gómez, 2005, Preferences over social risk, Mimeo, University of Central Florida.
- Kahneman, D., J.L. Knetsch en R.H. Thaler, 1990, Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, *Journal of Political Economy*, vol. 98(6): 1325-48.
- Krawczyk, M.W., 2009, A model of procedural and distributive fairness, *Theory and Decision*, vol. 50: 1-18.
- Krawczyk, M. en F. Le Lec, 2010, 'Give me a chance!' An experiment in social decision under risk, *Experimental Economics*, vol. 13(4): 500-11
- Linde, J. en J. Sonnemans, 2009, Social Comparison and Risky Choices, Tinbergen Institute, Discussion Paper 09-097/1.
- Odean, T., 1998, Are Investors Reluctant to Realize Their Losses?, *The Journal of Finance*, vol. 53(5): 1775-98.
- Rabin, M., 2000, Risk Aversion and Expected Utility Theory: A Calibration Theorem, *Econometrica*, vol. 68(5): 1281-92.
- Rohde, I., en K. Rohde, 2009, Risk attitudes in a social context. Working Paper, Erasmus University, Rotterdam.
- Rosen, H.S., 1980, Labor supply, uncertainty, and efficient taxation, *Journal of Public Economics*, vol. 14(3): 365-74
- Savage, L.J., 1954, *The Foundations of Statistics*, New York, NY: Wiley.
- Shea, J., 1995, Union Contracts and the Life- Cycle/Permanent-Income Hypothesis, *American Economic Review*, vol. 85(1): 186-200.
- Smith, A., 1759 (reprinted 1982), *The Theory of Moral Sentiments*, Indianapolis: Liberty Fund.

- Trautmann, S. T., 2010, Individual fairness in Harsanyi's utilitarianism: Operationalizing all-inclusive utility, *Theory and Decision*, vol. 68(4): 405-15.
- Tversky, A. en D. Kahneman, 1991, Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106(4): 1039-61.
- Tversky, A. en D. Kahneman, 1992, Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty, *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 5: 297-323.
- Veblen, Th., 1899, *The Theory of the Leisure Class – An Economic Study of Institutions*, George Allen Unwin, London.

# Keuzebeïnvloeding via eigen risico werkt, maar kan beter

*Stéphanie van der Geest en Marco Varkevisser*

*Sinds 2009 is het zorgverzekeraars toegestaan om het verplicht eigen risico niet bij verzekerden in rekening te brengen als deze kiezen voor een vooraf aangewezen voorkeursaanbieder. In 2009 heeft De Friesland Zorgverzekeraar dit sturingsinstrument bij wijze van experiment ingezet voor staar- en spataderbehandelingen. Een eerste evaluatie van dit experiment laat een bescheiden effect zien op het keuzegedrag van patiënten. Alleen bij spataderbehandelingen lijkt de inzet van het eigen risico tot een verschuiving van marktaandelen te hebben geleid, in het voordeel van de voorkeursaanbieders. Bij de huidige vormgeving is keuzebeïnvloeding via het eigen risico het meest geschikt voor zorgvormen waarvoor geldt dat de betreffende patiëntenpopulatie relatief weinig chronisch zieken en ouderen bevat. De effectiviteit van het gedifferentieerd eigen risico als sturingsinstrument kan worden vergroot door (i) het eigen risicobedrag generiek te verhogen, (ii) te kiezen voor een verschoven startpunt voor chronisch zieken en ouderen of (iii) bij de keuze voor een voorkeursaanbieder (een deel van) het eigen risico voor het gehele kalenderjaar kwijt te schelden.*

## 1 Inleiding

Doel van de ingezette stelselwijziging in de curatieve zorg is dat zorgverzekeraars als kritische inkopers van zorg voor hun verzekerden de doelmatigheid van de zorgverlening bevorderen. Op grond van de Zorgverzekeringswet (Zvw) mogen verzekeraars hiervoor selectief contracten sluiten met bepaalde zorgaanbieders. Tot nu toe maken verzekeraars nauwelijks gebruik van deze mogelijkheid, want de meeste zorgaanbieders worden

gecontracteerd (NZa 2010).<sup>1</sup> Vrijwel alle verzekeraars beperken zich tot gedifferentieerde contracten en proberen hun verzekerden te stimuleren om van bepaalde voorkeursaanbieders gebruik te maken. Met deze aanbieders hebben verzekeraars gunstige contracten gesloten. Hoe beter zorgverzekeraars in staat zullen zijn om het keuzegedrag van verzekerden te beïnvloeden (sturen), hoe effectiever ze druk kunnen uitoefenen op zorgaanbieders om hun prestaties te verbeteren (Varkevisser et al. 2006).

Sinds 1 januari 2009 hebben zorgverzekeraars de mogelijkheid om hun verzekerden door middel van een gedifferentieerd eigen risico te stimuleren een voorkeursaanbieder te kiezen (Staatsblad 2008). Als een verzekerde gebruikmaakt van een voorkeursaanbieder, worden de kosten van de zorg geheel of gedeeltelijk buiten het wettelijk verplicht eigen risico gehouden. Voor het vrijwillig eigen risico was dat al mogelijk. In 2009 hebben vijftien zorgverzekeraars het eigen risico als sturingsinstrument ingezet (NZa 2009a). De Friesland Zorgverzekeraar (DFZ) was één van deze verzekeraars. Bij wijze van experiment is in 2009 het eigen risico bij staar- en spataderbehandelingen gedifferentieerd naar zorgaanbieder. In dit artikel wordt onderzocht of het éénjarige experiment van DFZ heeft geleid tot een significante toename van de marktaandeelen van de voorkeursaanbieders.

## 2 Eénjarig experiment: De Friesland Zorgverzekeraar

Om de keuzen van hun verzekerden te beïnvloeden heeft DFZ in 2009 bij wijze van experiment voor staar- en spataderbehandelingen het gedifferentieerd eigen risico als sturingsinstrument ingezet. Deze regeling was dat jaar als volgt vormgegeven. Als een verzekerde voor één van de aangewezen voorkeursaanbieders kiest, dan brengt DFZ voor de betreffende behandeling het eigen risico niet bij de verzekerde in rekening. Deze regeling betreft zowel het verplicht eigen risico (155 euro in 2009) als het vrijwillig eigen risico (maximaal 500 euro), zodat het financiële voordeel voor een DFZ-verzekerde kan oplopen tot maximaal 655 euro. Voor zowel staar- als spataderbehandelingen, die beide deel uitmaken van het vrije B-segment, zijn de marktconforme tarieven in Nederland namelijk hoger dan het

---

<sup>1</sup> De veelbesproken beslissing van zorgverzekeraar CZ om voor 2011 enkele ziekenhuizen niet langer te contracteren voor de behandeling van borstkanker vormt hierop een recente uitzondering. Zie bijvoorbeeld het artikel 'CZ doet zes ziekenhuizen in de ban' in *Trouw* op 28 september 2010.

(maximale) eigen risico.<sup>2</sup> Wel geldt dat het eigen risico niet voor het gehele kalenderjaar wordt kwijtgescholden. Dit betekent dat het eigen risico alsnog in rekening wordt gebracht als later in het jaar andere zorgkosten worden gemaakt waarvoor eveneens het eigen risico geldt. In het geval waarin de verzekerde het eigen risico reeds volledig heeft betaald is er feitelijk geen financieel voordeel wanneer gekozen wordt voor een voorkeursaanbieder. De hoogte van het financiële voordeel is dus sterk afhankelijk van ander zorggebruik gedurende het kalenderjaar.

Voor staarbehandelingen heeft DFZ voor het kalenderjaar 2009 drie ziekenhuizen en één zelfstandig behandelcentrum als voorkeursaanbieder aangewezen (het Medisch Centrum Leeuwarden met locaties in Leeuwarden en Harlingen, ziekenhuis De Sionsberg in Dokkum, het Antonius Ziekenhuis in Sneek en het Oogheelkundig Medisch Centrum Noord in Groningen). Voor spataderbehandelingen zijn eveneens drie ziekenhuizen en één zelfstandig behandelcentrum aangewezen (het Medisch Centrum Leeuwarden, UMC Groningen, het Bethesda Ziekenhuis in Hogeveen en de Braamkliniek in Assen). DFZ heeft deze aanbieders medio 2008 geselecteerd op basis van uitgebrachte offertes. Volgens de zorgverzekeraar kunnen de aangewezen voorkeursaanbieders voor staar- en spataderbehandelingen een beter dan gemiddelde kwaliteit leveren. Het gaat om verschillende kwaliteitsaspecten, te weten de professionele kwaliteit (zoals het volgen van richtlijnen), de organisatorische kwaliteit (zoals de wachttijd) en de relationele kwaliteit (zoals patiënttevredenheid). Op haar website heeft DFZ voor verzekerden per voorkeursaanbieder aangegeven op welke manier de aanbieder in positieve zin afwijkt ten opzichte van de gemiddelde behandeling (zie Tabel 1). Wat opvalt is dat DFZ de keuze van voorkeursaanbieders voor 2009 vooral lijkt te baseren op een goede organisatorische kwaliteit.

In september 2009 heeft DFZ besloten het experiment in 2010 niet te continueren, maar eerst onderzoek te doen naar de effecten. De verzekeraar noemt hiervoor twee redenen (De Friesland 2009). In de eerste plaats blijken de verzekerden kritisch te reageren op de regeling. In plaats van een positieve prikkel beschouwen ze de inzet van het eigen risico als een straf. Zij voelen zich min of meer door DFZ gedwongen naar de voorkeursaanbieders te gaan en ervaren dit als een aantasting van hun vrije artskeuze. Dit illustreert het vertrouwensprobleem waarmee zorgverzekeraars nu te maken hebben: verzekerden blijken niet bereid om advies van hun zorgverzekeraar met betrekking tot de keuze voor een zorgaanbieder op te volgen (Boonen en Schut 2009). In de tweede plaats concludeert DFZ dat het

---

<sup>2</sup> Het marktconforme tarief bedraagt voor een reguliere poliklinische staarbehandeling circa 1000 euro en voor een reguliere poliklinische spataderbehandeling circa 1200 euro.

nog moeilijk is om de kwaliteit van een behandeling te bepalen. Er is niet alleen nog veel discussie over de te hanteren kwaliteitscriteria, ook zijn de beschikbare kwaliteitsgegevens volgens de verzekeraar nog niet betrouwbaar genoeg.

**Tabel 1** Door DFZ aangewezen voorkeursaanbieders, 2009

<i>Staarbehandelingen</i>	Kwaliteitsaspect(en) met positieve afwijking
Medisch Centrum Leeuwarden	Eerste afspraak binnen 5 weken. Behandeling conform kwaliteitscriteria Nederlandse vereniging voor Oogheelkunde. Polikliniek m.b.t. patiënttevredenheid door onderzoeksbureau Prismant uitgeroepen tot 'best practices' van Nederland.
De Sionsberg	Eerste afspraak binnen 1 dag mogelijk, hierna kunt u binnen één week geholpen worden.
Antonius Ziekenhuis	Eerste afspraak binnen 3 weken. Keuze voor soort verdoving.
Oogheelkundig Medisch Centrum Noord	Eerste afspraak binnen 2 weken.
<i>Spataderbehandelingen</i>	Kwaliteitsaspect(en) met positieve afwijking
Medisch Centrum Leeuwarden	Eerste afspraak poli 1 week. One stop shop. Multidisciplinair spreekuur, in één bezoek diagnose en behandelafpraak. Meerdere chirurgische behandel mogelijkheden (Laser VNUS, etc.).
UMC Groningen	One stop shop. Bij snelpoli dermatologie behandeling meteen bij eerste afspraak. Eerste afspraak chirurgie en snelpoli binnen een week na afspraak. O.a. RFO (radiogolven) behandeling.
Bethesda Ziekenhuis	Eerste afspraak binnen 1 week. Laserbehandeling mogelijk.
Braamkliniek	One stop shop. Eerste afspraak binnen 1 week. Binnen 2 weken kunt u geholpen worden. De kliniek geeft een garantie van één jaar op de operatie.

Bron: [www.defriesland.nl/consumenten/verzekeringen/zorgverzekeringenconsumenten/inzet-eigen-risico.htm](http://www.defriesland.nl/consumenten/verzekeringen/zorgverzekeringenconsumenten/inzet-eigen-risico.htm).

### 3 Methode en data

Om de effectiviteit van de inzet van het gedifferentieerd eigen risico door DFZ te beoordelen, toetsen we met behulp van een lineaire regressie of sprake is van een significant positieve relatie tussen het in 2009 aangewezen zijn als voorkeursaanbieder en de verandering van het marktaandeel in dat jaar ten opzichte van 2008. We gebruiken hiervoor declaratiegegevens per Diagnose Behandeling Combinatie (DBC) voor staar- en spataderbehandelingen uit de periode 2006-2009 die DFZ medio juni 2010 voor deze evaluatie beschikbaar heeft gesteld. Om te corrigeren voor een mogelijke trendmatige ontwikkeling in het marktaandeel van iedere zorgaanbieder nemen we in het model (i) de verandering van het marktaandeel van 2008 ten opzichte van 2007 of (ii) de gemiddelde jaarlijkse verandering in marktaandeel gedurende de periode 2006-2008 mee. In een alternatief model corrigeren we expliciet voor een verandering in gepercipieerde kwaliteit die eveneens voor een verandering in het marktaandeel kan hebben gezorgd. Hiervoor gebruiken we informatie over de reputatie van zorgaanbieders zoals die blijkt uit het onderzoek dat weekblad *Elsevier* jaarlijks doet onder medisch specialisten, verpleegkundigen, bestuurders/managers van ziekenhuizen en huisartsen ('peer review').<sup>3</sup> Dit onderzoek heeft alleen betrekking op ziekenhuizen, zodat de reputatie van de zelfstandige behandelcentra onbekend is. De schattingsresultaten van deze modelspecificatie hebben dan ook uitsluitend betrekking op de verandering van het marktaandeel bij ziekenhuizen.

**Declaratiegegevens.** Het declaratiebestand van DFZ bevat voor de periode 2006-2009 in totaal 18.134 declaraties voor een reguliere staarbehandeling en 9.441 declaraties voor een reguliere spataderbehandeling. Staar- en spataderpatiënten worden vaak meer dan één keer behandeld voor hun aandoening. Bij staar bijvoorbeeld wordt per DBC één oog behandeld. Het declaratiebestand bevat dan ook vaak meer dan één declaratie per patiënt. Vrijwel zonder uitzondering gaat het om een extra DBC-declaratie van dezelfde zorgaanbieder. Om het marktaandeel van de zorgaanbieders hiervoor te zuiveren nemen we per individuele patiënt alleen de eerste declaratie in het kalenderjaar mee in de analyse. Per declaratie zijn naast de zorgvraag (DBC-code), datum en de zorgaanbieder ook enkele gegevens van de patiënt bekend, namelijk postcode, leeftijd, geslacht en eigen risico. Uit de declaratiegegevens blijkt dat het noorden van Nederland tot het

---

<sup>3</sup> Hoewel dit onderzoek aan kritiek onderhevig is, is volgens Pons et al. (2009) de op 'peer-review' gebaseerde ranglijst van *Elsevier* beter dan de *AD*-ranglijst omdat de positieveranderingen meer consistent in de tijd zijn.



kerngebied van DFZ behoort. Het is dan ook niet verrassend dat de door DFZ aangewezen voorkeursaanbieders zich allen bevinden in Noord-Nederland. Vanwege de zeer sterke concentratie van verzekerden in de provincie Friesland (circa 95 procent) gebruiken we alleen de gegevens van alle Friese DFZ-verzekerden om de effectiviteit van het ingezette sturingsinstrument te analyseren.

**Marktaandelen.** Voor de berekening van de marktaandelen gaan we uit van een realistische inperking van de keuzeset. Uit de declaratiegegevens blijkt dat het overgrote deel van de Friese verzekerden voor een staar- of spataderbehandeling een zorgaanbieder binnen de eigen provincie bezoekt. In 2009 is 98 procent van de staarpatiënten en 93 procent van de spataderpatiënten behandeld in één van de vijf Friese ziekenhuizen. De meeste Friese patiënten die hun staarbehandeling niet in Friesland hebben ondergaan, zijn behandeld in het UMC Groningen of het Wilhelmina Ziekenhuis in Assen. Een groot deel van de spataderpatiënten die zich buiten de eigen provincie heeft laten behandelen is naar een zelfstandig behandelcentrum gegaan, te weten de Braamkliniek in Assen. Met behulp van een reistijdenmatrix is de gemiddelde reistijd van de gehele groep Friese staar- en spataderpatiënten berekend.<sup>4</sup> Gemiddeld reizen zowel staar- als spataderpatiënten circa 24 minuten naar hun zorgaanbieder. Mede op grond hiervan richten we onze analyse van de marktaandelen op alle door DFZ gecontracteerde zorgaanbieders ten noorden van de denkbeeldige lijn Alkmaar-Zwolle-Emmen. Uiteindelijk resulteren voor de berekening van de marktaandelen in totaal 12.381 declaraties voor staarbehandelingen en 5.860 voor spataderbehandelingen, waarvan er respectievelijk 3.151 en 1.183 betrekking hebben op het jaar 2009.

In bovengenoemd gebied heeft DFZ voor staarbehandelingen en spataderbehandelingen respectievelijk twintig en vijfentwintig zorgaanbieders gecontracteerd, waaronder respectievelijk één en zes zelfstandige behandelcentra. Voor het kalenderjaar 2009 heeft DFZ voor beide behandelingen vier aanbieders als voorkeursaanbieder aangewezen. De verandering van het marktaandeel in 2009 ten opzichte van 2008 is voor de voorkeursaanbieders van staarbehandelingen gemiddeld -0,1 procentpunt (zie Tabel 2). Dit komt overeen met de gemiddelde verandering van het marktaandeel in het vorige jaar. De verandering van het marktaandeel in 2009 varieert van minimaal -2,3 procentpunt tot maximaal +4,5 procentpunt. Gemiddeld genomen is het marktaandeel van de aanbieders zonder voorkeursstatus niet veranderd.

---

<sup>4</sup> Deze matrix bevat de reistijden per auto tussen alle viercijferige postcodes in Nederland en houdt zoveel mogelijk rekening met de kenmerken van het onderliggende wegennet.

**Tabel 2** Beschrijvende statistieken verandering marktaandeel (in procentpunten)

Staarbehandelingen	Voorkeursaanbieders(n=4)				Niet-voorkeursaanbieders(n=16)			
	Gem.	Sd.	Min.	Max.	Gem.	Sd.	Min.	Max.
Δ Marktaandeel '08-'09	- 0,1	3,2	- 2,3	4,5	0,0	0,2	- 0,4	0,5
Δ Marktaandeel '07-'08	- 0,1	0,6	- 1,0	0,3	0,0	0,2	- 0,2	0,5
Δ Marktaandeel '06-'08 (gem.)	0,4	0,3	0,1	0,7	- 0,1	0,5	- 1,9	0,4

Spataderbehandelingen	Voorkeursaanbieders(n=4)				Niet-voorkeursaanbieders(n=16)			
	Gem.	Sd.	Min.	Max.	Gem.	Sd.	Min.	Max.
Δ Marktaandeel '08-'09	2,1	2,5	- 0,1	4,9	- 0,4	1,6	- 4,6	2,7
Δ Marktaandeel '07-'08	0,3	0,5	- 0,1	1,1	- 0,1	0,5	- 1,4	1,4
Δ Marktaandeel '06-'08 (gem.)	0,2	0,9	- 0,6	1,5	- 0,0	0,5	- 1,1	1,5

Bij spataderbehandelingen hebben de voorkeursaanbieders hun marktaandeel in 2009 gemiddeld genomen zien stijgen met 2,1 procentpunt ten opzichte van 2008. In het voorgaande jaar bedroeg de gemiddelde stijging van het marktaandeel 0,3 procentpunt. De niet-voorkeursaanbieders hebben hun marktaandeel in 2009 zien dalen met gemiddeld 0,4 procentpunt. Ook het jaar daarvoor hadden de niet-voorkeursaanbieders gemiddeld genomen te maken met een daling van hun marktaandeel. In hoeverre de status van voorkeursaanbieder heeft geleid tot een significant sterkere toename van het marktaandeel in 2009 moet blijken uit de regressieanalyse.

**Reputatie ziekenhuizen.** Van alle negentien door DFZ gecontracteerde ziekenhuizen is voor 2008 en 2009 door het jaarlijkse onderzoek van *Elsevier* (2008 en 2009) informatie beschikbaar over de reputatie van ziekenhuizen. Dit betreft zowel de algemene reputatie als die op het gebied van oogheelkunde (relevant voor staarbehandelingen) en chirurgie (relevant voor spataderbehandelingen). Voor de algemene reputatie zijn ziekenhuizen beoordeeld op vijf punten (medische prestaties, veiligheid van patiënten, toerusting, bedrijfsvoering en verpleging). De eindbeoordeling kan variëren van 1 (zwak) tot 5 (uitstekend). De reputatie voor oogheelkunde en chirurgie betreft het percentage ondervraagden dat het ziekenhuis voor het betreffende specialisme een compliment geeft en kan derhalve variëren van 0 tot 100. In Tabel 3 staan de beschrijvende statistieken met betrekking tot de verandering in reputatie in 2009 ten opzichte van 2008, uitgesplitst naar voorkeursaanbieders en niet-voorkeursaanbieders. Opvallend is dat de reputatie voor het relevante specialisme bij de voorkeursaanbieders in 2009 ten opzichte van het voorgaande jaar gemiddeld is verslechterd, terwijl de reputatie van de aanbieders zonder voorkeursstatus gemiddeld is verbeterd. Wel geldt dat de voorkeursziekenhuizen gemiddeld genomen

een betere reputatie hebben dan de niet-voorkeursziekenhuizen. Er bestaat tussen deze ziekenhuiskenmerken (algemene reputatie, reputatie voor specialisme en voorkeursaanbieder) overigens geen significante samenhang, zodat geen sprake is van multicollineariteit.

**Tabel 3** Beschrijvende statistieken verandering reputatie

Staarbehandelingen	Voorkeursaanbieders (n=3)				Niet-voorkeursaanbieders (n=16)			
	Gem.	Sd.	Min.	Max.	Gem.	Sd.	Min.	Max.
Δ Reputatie algemeen '08-'09	0	2	-2	1	0	1	-2	3
Δ Reputatie oogheelkunde '07-'08	-3	10	-13	7	4	8	-6	18

Spataderbehandelingen	Voorkeursaanbieders (n=4)				Niet-voorkeursaanbieders (n=16)			
	Gem.	Sd.	Min.	Max.	Gem.	Sd.	Min.	Max.
Δ Reputatie algemeen '08-'09	0	1	-1	0	0	1	-2	3
Δ Reputatie chirurgie '08-'09	-2	6	-9	3	3	5	-6	11

#### 4 Effectiviteit experiment

**Lineaire regressie verandering marktaandeel zorgaanbieders.** Tabel 4 geeft de schattingsresultaten van de verschillende modelspecificaties weer. Bij staarbehandelingen valt direct op dat de verandering van het marktaandeel in 2009 ten opzichte van 2008 vooral verklaard wordt door de verandering van het marktaandeel één jaar eerder (2008 ten opzichte van 2007). Opvallend daarbij is dat de zorgaanbieders die in 2009 hun marktaandeel hebben zien toenemen, in 2008 juist te maken hadden met een daling. Zoals model C laat zien vormen veranderingen in reputatie hiervoor geen verklaring. Ook de status van voorkeursaanbieder heeft bij staarbehandelingen geen significant effect gehad op de marktaandelen van zorgaanbieders.

Bij spataderbehandelingen blijkt dit laatste wel het geval te zijn. Voor deze vorm van zorg geldt dat, ook als gecorrigeerd wordt voor een trendmatige ontwikkeling in marktaandeel, de voorkeursaanbieders in 2009 hun marktaandeel ten opzichte van 2008 met gemiddeld bijna 2 procentpunt hebben zien toenemen. Het gevonden effect is significant op 95%-niveau. Net als bij staarbehandelingen geldt ook hier dat veranderingen in reputatie geen verklaring bieden voor de veranderingen in marktaandelen. Wanneer deze verklarende variabelen aan het model worden toegevoegd, is de coëfficiënt die voor de voorkeursaanbieders wordt gevonden weliswaar niet langer significant, maar dat is te wijten aan de forse afname van het aantal

observaties (vrijheidsgraden). Voor de zes door DFZ gecontracteerde zelfstandige behandelcentra is namelijk geen informatie over de reputatie beschikbaar zodat deze in model C niet kunnen worden meegenomen.

**Tabel 4** Lineaire regressie verandering van het marktaandeel 2009 t.o.v. 2008

	Model A		Model B		Model C	
	Coëff.	S.e.	Coëff.	S.e.	Coëff.	S.e.
<b>Staarbehandeling</b>						
Voorkeursaanbieder in 2009	-0,003	0,004	0,000	0,007	0,000	0,008
Δ Marktaandeel '07-'08	-3,529	0,628	***			
Δ Marktaandeel '06-'08			- 1,195	0,645		
Δ Reputatie algemeen '08-'09					0,001	0,004
Δ Reputatie oog '08-'09					0,000	0,001
R <sup>2</sup>	0,64		0,01		0,01	
Aantal observaties	20		20		19	
<b>Spataderbehandelingen</b>						
Voorkeursaanbieder in 2009	0,018	0,009	**	0,019	0,009	** 0,014 0,011
Δ Marktaandeel '07-'08	1,178	0,664	*			
Δ Marktaandeel '06-'08				0,865	0,608	
Δ Reputatie algemeen '08-'09					-0,001	0,004
Δ Reputatie chirurgie '08-'09					-0,001	0,001
R <sup>2</sup>	0,30		0,26		0,18	
Aantal observaties	25		25		19	

S.e. = standaardfout; \*\*\* significantie 1%, \*\* significantie 5%, \* significantie 10%.

Er zijn twee mogelijke verklaringen voor het verschil dat ten aanzien van de voorkeursstatus tussen beide zorgvormen wordt gevonden. In de eerste plaats zijn bij staarbehandelingen de drie zorgaanbieders die in 2008 de grootste marktaandelen hadden (gezamenlijk 67 procent) in 2009 door DFZ allemaal geselecteerd als voorkeursaanbieders. Het gezamenlijk marktaandeel van de in 2009 aangewezen voorkeursaanbieders voor spataderbehandelingen daarentegen was in 2008 aanzienlijk lager (38 procent). Het potentiële effect van het sturingsinstrument op de marktaandelen is hierdoor voor staarbehandelingen bij voorbaat kleiner dan voor spataderbehandelingen. De groep potentiële overstappers is bij laatstgenoemde zorgvorm namelijk groter.

In de tweede plaats lijkt het verschil in effect verklaard te kunnen worden door verschillen in de patiëntenpopulatie. Op voorhand valt te verwachten dat de effectiviteit van het gedifferentieerd eigen risico wordt bepaald door het (verwachte) financiële voordeel voor de verzekerde. Door

de vormgeving van het sturingsinstrument is het financiële voordeel afhankelijk van de omvang van het totale eigen risico (som van het wettelijk verplicht eigen risico en het vrijwillig eigen risico) en mogelijk andere gemaakte zorgkosten waarvoor eveneens het eigen risico geldt. Dit betekent dat de financiële prikkel niet voor iedere verzekerde hetzelfde is. Zo hebben verzekerden met alleen een verplicht eigen risico vanzelfsprekend een kleiner potentieel voordeel dan verzekerden die ook een vrijwillig eigen risico hebben. Daarnaast zullen chronisch zieken en ouderen met veel zorggebruik waarschijnlijk niet kunnen profiteren van de regeling, omdat zij ongeacht of ze wel of niet naar een voorkeursaanbieder gaan hun gehele eigen risico wel aan andere zorgkosten kwijt zullen zijn.

**Verschillen in patiëntenpopulaties.** Het in 2008 betaalde eigen-risicobedrag vormt een voor de hand liggende voorspeller voor het verwachte financiële voordeel van verzekerden in 2009. Tabel 5 geeft enkele beschrijvende statistieken van de patiëntenpopulatie van staar- en spataderbehandelingen weer. Uit de tabel blijkt dat in 2008 binnen de groep spataderpatiënten meer mensen (1,9 procent) gekozen hebben voor een vrijwillig eigen risico dan binnen de groep staarpatiënten (0,6 procent). Het percentage ligt voor beide patiëntenpopulaties weliswaar ver onder het nationale gemiddelde van 5,1 procent van alle verzekerden (NZa 2009b), maar de groep met het grootste potentiële voordeel is procentueel bij spataderbehandelingen ruim drie keer zo groot dan bij staarbehandelingen. Voor negen van de tien DFZ-verzekerden die in 2009 een staaroperatie hebben ondergaan geldt dat zij in 2008 het eigen-risicobedrag geheel hebben uitgegeven. Bij spataderbehandelingen gaat het om zeven van de tien DFZ-verzekerden die in 2009 zijn behandeld. Bovendien geldt voor deze patiëntenpopulatie dat 14 procent van hen in 2008 slechts een kwart of minder van het totale eigen-risicobedrag heeft moeten betalen. Ter vergelijking, voor de staarpatiënten bedraagt dit percentage niet meer dan 5 procent. Deze verschillen zijn gezien de leeftijdsopbouw van de patiëntenpopulatie niet verrassend. Aangezien de zorgkosten sterk stijgen naarmate iemand ouder is, is het realistisch om te verwachten dat staarpatiënten meer andere zorgkosten hebben dan spataderpatiënten.

**Tabel 5** Beschrijvende statistieken patiënten behandeld in 2009

	Staarbehandeling (n=2189)	Spataderbehandeling (n=1112)
Vrijwillig eigen risico, 2008	0,6%	1,9%
Eigen-risicobedrag in 2008:		
100% betaald	91%	74%
≤25% betaald	5%	14%
≤50% betaald	6%	20%
≤75% betaald	7%	24%
Gemiddelde leeftijd (jaren)	73	51

**Logistische regressie keuzegedrag spataderpatiënten.** Om na te gaan of het verwachte financiële voordeel inderdaad een logische verklaring vormt voor de bij spataderbehandelingen gevonden verschuiving in marktaandeelen schatten we een logistische regressie. Met behulp hiervan toetsen we of het in 2008 betaalde eigen-risicobedrag als percentage van het totale eigen risico de kans vergroot dat een DFZ-verzekerde in 2009 een voorkeursaanbieder kiest. Hierbij houden we expliciet rekening met de mogelijkheid dat verzekerden een voorkeursaanbieder bezoeken, simpelweg omdat het voor hen de dichtstbijzijnde zorgaanbieder is. Bovendien houden we in de vergelijking rekening met de extra reistijd (in minuten) die de keuze voor een voorkeursaanbieder minimaal met zich mee zou brengen.

Tabel 6 geeft de schattingsresultaten van twee modelspecificaties weer, inclusief de significante marginale effecten. Het marginale effect van een variabele betreft de mate waarin de geschatte kans verandert indien de betreffende variabele met één eenheid toeneemt. De kans dat een verzekerde van DFZ in 2009 voor een spataderbehandeling een voorkeursaanbieder bezoekt, blijkt *ceteris paribus* met ruim 50 procent toe te nemen wanneer de dichtstbijzijnde aanbieder is aangewezen als voorkeursaanbieder. Dezelfde kans neemt *ceteris paribus* met 20 procent af als de keuze voor een voorkeursaanbieder ten opzichte van het dichtstbijzijnde alternatief, zijnde een niet-voorkeursaanbieder, minimaal 10 minuten extra reistijd inhoudt. Reistijd blijkt dus van grote invloed op de beslissing van patiënten om wel of niet een voorkeursaanbieder te bezoeken. Interessant is echter dat het verwachte financiële voordeel dat de inzet van het gedifferentieerd eigen risico met zich meebrengt de kans dat een spataderpatiënt voor een voorkeursaanbieder kiest eveneens beïnvloedt. Uit model A blijkt dat deze kans met 10 procent afneemt als het eigen-risicobedrag dat de betreffende patiënt in 2008 heeft betaald 1 procent hoger is dan gemiddeld (81 procent). Model B laat zien dat de kans dat iemand een voorkeursaanbieder kiest met 12 procent toeneemt wanneer de verzekerde in 2008 minder dan 25 procent van het totale eigen-risicobedrag heeft betaald. Gemiddeld gaat het

dan om een bedrag van 44 euro. Verder blijken vrouwen meer dan mannen geneigd om een voorkeursaanbieder te kiezen.

**Tabel 6** Logistische regressie van de keuze voor een voorkeursaanbieder in 2009

	Model A			Model B				
	Coëff.	S.e.	M.e. %	Coëff.	S.e.	M.e. %		
<b>Spataderbehandelingen</b>								
Constante	-0,064	0,416		-0,446	0,413			
Voorkeursaanbieder dichtstbijzijnd	2,366	0,267	***	52	2,375	0,267	***	53
Extra reistijd voorkeursaanbieder	-0,080	0,011	***	- 2	-0,080	0,011	***	- 2
Leeftijd	0,001	0,006			0,000	0,006		
Vrouw	0,499	0,203	**	12	0,518	0,204	**	13
Eigen-risicobedrag 2008 (%)	-0,405	0,239	*	- 10				
Eigen-risicobedrag 2008 $\leq$ 25%					0,469	0,235	**	12
Correcte voorspellingen:								
Voorkeursaanbieder gekozen				71%				71%
Niet-voorkeursaanbieder gekozen				93%				93%
Totaal				83%				83%
Adjusted R <sup>2</sup>				0,40				0,40
Aantal observaties				1111				1111

S.e. = standaardfout; M.e. = marginale effect; \*\*\* significantie 1%, \*\* significantie 5%, \* significantie 10%.

## 5 Conclusie

De inzet van het gedifferentieerd eigen risico als sturingsinstrument door DFZ lijkt in 2009 een bescheiden effect te hebben gehad. Voor spataderbehandelingen wordt op grond van tot nu toe beschikbare declaratiegegevens een positief effect gevonden: de status van voorkeursaanbieder heeft bij deze zorgvorm het marktaandeel van de betreffende zorgaanbieders ten opzichte van het voorgaande jaar met gemiddeld bijna 2 procentpunt doen toenemen. Bij staarbehandelingen daarentegen vinden we geen significante samenhang tussen de status van voorkeursaanbieder en de verandering van het marktaandeel in 2009 ten op zichte van 2008.

Voor het verschil in effect tussen beide zorgvormen zijn twee mogelijke verklaringen. De eerste is dat bij staarbehandelingen de groep potentiële overstappers fors kleiner is dan bij spataderbehandelingen. Het gezamenlijk marktaandeel van de in 2009 aangewezen voorkeursaanbieders bedraagt in 2008 voor staarbehandelingen namelijk reeds 67 procent, terwijl dit bij spataderbehandelingen 38 procent is. De vormgeving van het stu-

ringsinstrument vormt de tweede mogelijke verklaring voor het gevonden verschil. Doordat het eigen risico niet wordt kwijtgescholden is de precieze financiële prikkel die een verzekerde ervaart sterk afhankelijk van ander zorggebruik in het kalenderjaar. Staarpatiënten zijn gemiddeld genomen relatief oud en mede hierdoor is de kans aanzienlijk groter dat zij geen financieel voordeel zullen behalen wanneer ze voor een voorkeursaanbieder kiezen. Bij spataderbehandelingen is de groep verzekerden waarvoor de inzet van het gedifferentieerd eigen risico naar verwachting een financieel voordeel met zich meebrengt aanzienlijk groter. Als een spataderpatiënt in 2008 minder dan 25% van het totale eigen-risicobedrag heeft betaald, dan blijkt de kans dat in 2009 een voorkeursaanbieder wordt gekozen *ceteris paribus* met 12 procent toe te nemen.

Bij de huidige vormgeving van het sturingsinstrument is het eigen risico differentiëren naar zorgaanbieder het meest geschikt voor zorgvormen waarvoor geldt dat de betreffende patiëntenpopulatie relatief weinig chronisch zieken en ouderen bevat. Dit is een onwenselijke beperking. Voor het welslagen van de stelselherziening is het namelijk van belang dat zorgverzekeraars het keuzegedrag van verzekerden kunnen beïnvloeden om op die manier effectief druk uit te oefenen op zorgaanbieders om hun prestaties te verbeteren.

De effectiviteit van de inzet van het gedifferentieerd eigen risico als sturingsinstrument kan langs drie wegen worden vergroot.<sup>5</sup> Ten eerste neemt de financiële prikkel – en daardoor naar verwachting het gedragseffect – voor patiënten toe naarmate het eigen-risicobedrag hoger is. Ook bij een hoger eigen risico zullen er echter altijd mensen zijn die gezien hun voorspelbaar hoge zorgkosten het jaarlijkse eigen-risicobedrag overschrijden. Ten tweede kan de effectiviteit van het gedifferentieerd eigen risico als sturingsinstrument daarom worden vergroot door het startpunt van het eigen risico voor chronisch zieken en ouderen te verschuiven (Van Kleef et al. 2007; Van de Ven et al. 2009). Wanneer voor deze groep het eigen risico niet geldt vanaf 0 euro maar vanaf een hoger bedrag, hebben ook zij een reële kans om gedurende een kalenderjaar onder het eigen-risicobedrag te blijven en te profiteren van een financieel voordeel wanneer ze kiezen voor een voorkeursaanbieder.<sup>6</sup> Ten derde kan de effectiviteit van het gedifferen-

---

<sup>5</sup> Vanzelfsprekend zal een vergroting van de effectiviteit van het sturingsinstrument voor verzekeraars kosten met zich meebrengen in de vorm van minder inkomsten via het eigen risico. Daar staat echter tegenover dat zij zichzelf op die manier ten opzichte van zorgaanbieders een betere onderhandelingspositie kunnen verschaffen om een betere prijs-kwaliteitverhouding van zorg overeen te komen.

<sup>6</sup> Hoewel nog niet in de praktijk door zorgverzekeraars toegepast, lijkt de huidige wetgeving een dergelijke verfijning van het (verplicht en vrijwillig) eigen risico niet uit te sluiten. Artikel 19, lid 1 van de Zorgverzekeringswet stelt namelijk dat iedere verzekerde van



tieerd eigen risico worden vergroot door bij de keuze voor een voorkeursaanbieder het eigen risico (op een indirecte manier) met een bepaald bedrag te verlagen of geheel kwijt te schelden. In dat geval wordt een verzekerde niet alsnog met hetzelfde eigen risico geconfronteerd als hij of zij andere zorg gebruikt en wordt bij de keuze voor een voorkeursaanbieder altijd een financieel voordeel behaald.

In aanvulling op bovenstaande oplossingsrichtingen is het belangrijk om de kwaliteitsinformatie te verbeteren. Alleen dan kan het vertrouwensprobleem waarmee zorgverzekeraars nu te maken hebben – zie de vroegtijdige beslissing van DFZ om het experiment met een gedifferentieerd eigen risico in 2010 voorlopig niet voort te zetten – worden verminderd. Pas wanneer betere gegevens over de kwaliteitsverschillen tussen zorgaanbieders beschikbaar komen, zullen zorgverzekeraars in staat zijn om op basis van betrouwbare indicatoren voorkeursaanbieders aan te wijzen en hun inkoopbeleid beter aan de verzekerden uit te leggen.

#### **Auteurs**

Drs. S.A. van der Geest is wetenschappelijk onderzoeker bij het instituut Beleid & Management Gezondheidszorg (iBMG) van de Erasmus Universiteit Rotterdam, [vandergeest@bmg.eur.nl](mailto:vandergeest@bmg.eur.nl)

Dr. M. Varkevisser is universitair docent bij het instituut Beleid & Management Gezondheidszorg (iBMG) van de Erasmus Universiteit Rotterdam, [varkevisser@bmg.eur.nl](mailto:varkevisser@bmg.eur.nl)

De auteurs bedanken De Friesland Zorgverzekeraar, in het bijzonder Nynke van der Meulen en Auke Marra, voor het ter beschikking stellen van de declaratiegegevens. Tevens bedanken zij Wynand van de Ven voor zijn opmerkingen bij een eerdere versie van dit artikel.

---

achttien jaar of ouder een verplicht eigen risico heeft, maar legt daarbij niet expliciet op dat dit eigen risico aan de voet wordt geheven. Ook in het Besluit Zorgverzekering ontbreekt een dergelijke bepaling. Overigens lijkt het door de dreiging van averechtse selectie in de praktijk onwaarschijnlijk dat individuele zorgverzekeraars uit eigen beweging zullen kiezen voor een verschoven eigen risico. Dit zou de betreffende verzekeraar immers aantrekkelijk maken voor chronisch zieken en oudere verzekerden die, ondanks de huidige risicoverevening, veelal voorspelbaar verliesgevend zijn (Stam en Van de Ven 2008).

## Literatuur

- Boonen, L.H.H.M. en F.T. Schut, 2009, Zorgverzekeraars kampen met vertrouwensprobleem, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 94(4572): 678-81.
- De Friesland, 2009, De Friesland stopt met experiment eigen risico, persbericht d.d. 24 september 2009, Leeuwarden.
- Elsevier, 2008, De beste ziekenhuizen in 2008, 6 september 2008.
- Elsevier, 2009, De beste ziekenhuizen in 2009, 4 september 2009.
- Kleef, R.C. van, W.P.M.M. van de Ven en R.C.J.A. van Vliet, 2007, 'Een effectiever eigen risico in de zorg, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 92(4515): 459-61.
- NZa, 2009a, Monitor eigen risico 2008, Nederlandse Zorgautoriteit, Utrecht.
- NZa, 2009b, De zorgverzekeringsmarkt in cijfers, Nederlandse Zorgautoriteit, Utrecht.
- NZa, 2010, Marktscan zorgverzekeringsmarkt 2010, Nederlandse Zorgautoriteit, Utrecht.
- Pons, H., H. Lingsma en R. Bal, 2009, De ranglijst is een slechte raadgever, *Medisch Contact*, vol. 64(47): 1969-71.
- Staatsblad, 2008, Wijziging van het Besluit zorgverzekering in verband met de aanpassing van het verplicht eigen risico, nr. 371, 23 september.
- Stam, P.J.A en W.P.M.M. van de Ven, 2008, De harde kern in de risicovereeniging, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 93(4529): 104-107.
- Varkevisser, M., N. Polman en S.A. van der Geest, 2006, Zorgverzekeraars moeten patiënten kunnen sturen, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 91(4478): 38-40.
- Ven, W.P.M.M. van de et al., 2009, Evaluatie Zorgverzekeringswet en Wet op de zorgtoeslag, Programma evaluatie wetgeving: deel 27, ZonMw, Den Haag.

# Diefstal als nare verrassing – de gedragseconomie van diefstalpreventie

*Ben Vollaard*

*Preventiegedrag van potentiële slachtoffers van diefstal wijkt sterk af van wat het rationele keuzemodel voorspelt. Dit artikel geeft aan dat preventiegedrag beter is te begrijpen vanuit de psychologische en gedragseconomische literatuur. Veel is nog onbekend, want nooit onderzocht. Wel lijkt het er op dat mensen systematische fouten maken bij het nemen van preventiemaatregelen. Als dat inderdaad het geval is, dan heeft dat belangrijke implicaties voor het criminaliteitsbeleid.*

## 1 Paris Hilton als model voor inbraakslachtoffers

Op een vroege ochtend in december 2008 slaat een inbreker zijn slag in het huis van Paris Hilton, telg uit de familie achter de gelijknamige hotelketen. Hilton is op dat moment niet thuis. De inbreker komt gewoon via de voordeur binnen: de sleutel ligt onder de deurmat. Hij gaat er vandoor met juwelen met een waarde van meer dan een miljoen euro. De beveiligingscamera's hebben elke beweging van de inbreker vastgelegd, maar de bewaking was te laat ter plaatse om de inbraak te voorkomen. Na de inbraak huurt Hilton drie beveiligers in die zeven dagen per week, 24 uur per dag haar huis in Hollywood Hills in de gaten moeten houden.<sup>1</sup>

Paris Hilton staat model voor het typische slachtoffer van inbraak. Zonder de ervaring van een recente inbraak laten de meeste mensen veel dingen na die de kans op inbraak kunnen verlagen. Daar zijn veel aanwijzingen voor. Wie op internet inbraken in Utrecht en omliggende gemeenten volgt, ziet dat insluipen een populaire manier is om binnen te komen.<sup>2</sup> Uit een inventarisatie van inbraken in 2007 in de Eindhovense wijk Bergen

---

<sup>1</sup> Voor het hele verhaal zie de weblog van de stadsverslaggevers van de LA Times: <http://latimesblogs.latimes.com/lanow/2008/12/jewels-stolen-f.html>

<sup>2</sup> Voor een overzicht van inbraken in de laatste 30 dagen in de regio Utrecht zie [www.stopdecriminaliteit.nl](http://www.stopdecriminaliteit.nl).

blijkt dat in 80 procent van de gevallen ramen en deuren niet goed waren afgesloten (Polyground 2008: 10). Opgepakte daders geven in interviews aan dat er vaak legio gelegenheid is een woning binnen te komen (Verwee 2007; Van den Handel et al. 2009). Een derde van alle alarmsystemen in Nederlandse woningen wordt niet consequent gebruikt, zo blijkt uit de Integrale Veiligheidsmonitor 2009. Respondenten van dezelfde enquête geven aan ook de extra sloten op de buitendeur lang niet altijd te gebruiken. Respondenten van de *British Crime Survey* geven toe dat bij bijna een op de vijf gevallen van diefstal uit woning daders binnenkwamen door een niet-gesloten deur (Hoare et al. 2008: 13).

Net als Paris Hilton nemen de meeste mensen na een inbraak opeens wel voorzorgsmaatregelen. Zo blijkt uit de Politie-monitor Bevolking dat bijna de helft van de Nederlanders bij wie het afgelopen jaar is ingebroken daarna maatregelen heeft genomen. Het installeren van extra sloten en grendels vormt de meest voorkomende respons (dit geldt een op de drie inbraakslachtoffers, zie Vollaard 2010). In een Australische enquête gaf twee derde van de inbraakslachtoffers aan voorzichtiger te zijn geworden na de inbraak (ACT 2004: 43). De sterkste respons betrof het zorgvuldiger afsluiten van de woning. Daarnaast maakte ongeveer een op de vijf slachtoffers zijn vertrek- en thuiskomsttijden minder voorspelbaar. Een kwart van de respondenten van de Belgische Federale slachtofferenquête noemt inbraak in de eigen woning of woonomgeving als motivatie voor het nemen van preventiemaatregelen tegen inbraak. Uit de *British Crime Survey* blijkt dat het gebruik van inbraakalarm en buitenlichten met sensors verdubbelt na een inbraak; het gebruik van ramen die alleen met een sleutel zijn te openen, neemt na inbraak met de helft toe (Budd 1999: 40). De meeste slachtofferenquêtes bieden vooral gegevens over de reactie na woninginbraak. Op basis van een analyse van de slachtofferenquête in de VS vinden Averdijk en Loeber (2010) dat meer in het algemeen geldt dat slachtoffers van diefstal er vaak voor zorgen dat de kans op toekomstige diefstal kleiner wordt – al verschilt de reactie op slachtofferschap, zowel tussen personen als tussen typen diefstaldelicten. Mastrobuoni (2010) laat zien dat zelfs banken na een overval extra beveiligingsmaatregelen nemen.

Hoe mensen omgaan met de dreiging van criminaliteit ligt dicht aan tegen de favoriete onderwerpen van gedragseconomen: sparen voor later en de keuze voor een gezonde levensstijl. Ook bij criminaliteitspreventie hebben mensen te maken met risico en met baten van gedrag die soms ver in de toekomst liggen. In dit artikel laat ik zien dat de gedragseconomie beter inzicht biedt in de manier waarop mensen criminaliteit proberen te voorkomen dan de rationele keuzetheorie, het uitgangspunt in het weinige theoretische werk op het gebied van de economie van criminaliteit. Ik richt me

op diefstal, niet op geweld.<sup>3</sup> Bij preventie van diefstal gaat het niet alleen om zaken als sloten en alarmsystemen, maar ook om gewoonten als 's avonds bij afwezigheid licht laten branden, juwelen op een veilige plek weg te stoppen, waardevolle spullen uit de auto halen en 's nachts een blokje omlopen.

Het is nog een open vraag of er reden is voor overheidsingrijpen in preventiegedrag of dat we dit beter aan de mensen zelf kunnen overlaten. Tot nog toe is vooral gekeken naar de positieve en negatieve effecten van preventiegedrag op anderen. Denk bijvoorbeeld aan de maatschappelijke kosten van de inbraak bij Paris Hilton: een politieonderzoek, jacht op de daders, een rechtzaak van vele maanden, de lange celstraffen. Als Hilton wat voorzichtiger was geweest, dan is er goede kans dat de jonge daders iets totaal anders waren gaan doen, naar een feestje gaan bijvoorbeeld (Felson en Boba 2010). Een ander extern effect is het mogelijkwijs meeprofiteren van de intensieve bewaking van Hiltons terrein door haar burens. In dit artikel richt ik mij niet op deze en andere externe effecten van preventiegedrag, maar op de vraag of mensen hun eigen belang wel dienen met hun preventiegedrag.<sup>4</sup> Als er gronden zijn om in te grijpen in pensioenbeslissingen of het volgen van een gezonde levensstijl, hoe zit het dan op het terrein van diefstalpreventie?

## **2 Het rationele keuzemodel: slachtoffers weten waar ze mee bezig zijn**

Slachtoffers spelen geen grote rol in de economische analyse van criminaliteit. In het model van Becker (1968), het startpunt van het huidige onderzoek op dit gebied, is criminaliteit het resultaat van een interactie tussen potentiële daders en wetshandhavers. Slachtoffers zijn passief verondersteld, ze incasseren waartoe daders besluiten. Ehrlich (1981, 1996) breidt Beckers model uit met een vraag naar criminaliteit of tolerantie van criminaliteit van slachtoffers. Hij zet tegenover de criminele activiteiten van daders beveiligingsmaatregelen van potentiële slachtoffers. Dit is de vraag naar preventie (ook wel inverse vraag naar criminaliteit genoemd). De in-

---

<sup>3</sup> Voor geweld kunnen op het gebied van preventie andere dingen gelden dan voor diefstal, bijvoorbeeld omdat slachtoffers door het nemen van preventieve acties juist in nieuwe conflicten verzeild raken of omdat daders een specifieke persoon opzoeken in plaats van het delict puur van de gelegenheid er toe laten afhangen, zoals dat bij diefstal vaak het geval is.

<sup>4</sup> Voor een theoretische uitwerking van het optimale niveau van preventie gegeven het bestaan van externe effecten zie Clotfelter (1974) en Shavell (1991); voor een empirische toepassing zie Ayres en Levitt (1998) en Gonzalez-Navarro (2008).

teractie tussen potentiële daders en slachtoffers van criminaliteit levert een evenwichtsniveau van criminaliteit op. De aandacht voor de rol van slachtoffers is vrij vlot weer weggeëbd. Alleen wanneer het gaat om het gebruik van vuurwapens als een manier om zich te beveiligen, blijft er de nodige aandacht (Cook, Ludwig en Samaha 2010; Ehrlich en Tetsuya 2010). Zo is bijvoorbeeld nooit goed onderzocht in welke mate een populaire preventiemaatregel als het inbraakalarm het inbraakrisico verlaagt (Cook en MacDonald 2010).

Hoe ziet een potentieel slachtoffer er in het model van Ehrlich uit? Criminaliteit komt niet als een verrassing. Uitgaande van rationele verwachtingen is de gemiddelde verwachting van criminaliteit gelijk aan de daadwerkelijke criminaliteit. Het nemen van preventiemaatregelen is een manier om dit risico voor een deel af te kopen. Het risico op diefstal wordt geruild tegen het maken van kosten van preventie, bijvoorbeeld de dagelijkse kosten van het afsluiten van deuren of eenmalige kosten van het aanschaffen van een buitenlicht met bewegingssensor. Preventie is dus een vorm van verzekeren (Ehrlich en Becker, 1972).<sup>5</sup> Hoe meer risico-avers een persoon is, hoe meer voorzorgsmaatregelen hij zal nemen. Dit gebeurt in anticipatie op het diefstalrisico. De ingeschatte schade van criminaliteit is gegeven en constant. Een individu kan zonder probleem zijn gedrag en persoonlijke omstandigheden zo aanpassen dat de kans op slachtofferschap van criminaliteit daalt. Potentiële slachtoffers weten precies met hoeveel ze de kans op criminaliteit verkleinen door bestedingen aan preventie. Ze wegen vervolgens de verwachte baten van het nemen van maatregelen af tegen de kosten. Ze investeren in preventie tot op het punt dat een extra euro aan preventie gelijk is aan een euro minder verwachte schade van criminaliteit dankzij preventie. Een stijging in de criminaliteit lokt het nemen van preventiemaatregelen uit. In termen van het model: de vraag naar criminaliteit kent een dalend verloop.

In het rationele keuzemodel is slachtofferschap van criminaliteit een ingecalculerd risico. Wie bijvoorbeeld op een dag merkt dat zijn fiets is gestolen, weet dat dit een keer zou gebeuren. Het slachtoffer heeft de kosten van het verkleinen van de diefstalkans afgewogen tegen de kosten van fietsdiefstal. Na de diefstal verandert het gedrag van het slachtoffer niet. De diefstal zelf levert namelijk geen nieuwe informatie op. Alles was al bekend: de diefstalkans, de schade, de effectiviteit van sloten en van andere manieren van het voorkomen van diefstal. Kortom, potentiële slachtof-

---

<sup>5</sup> Verzekeren is een aanvullende manier om het criminaliteitsrisico af te kopen. Hierdoor kan moreel risico (*moral hazard*) ontstaan. Het is niet duidelijk in welke mate verzekeringsmaatschappijen in staat zijn, dan wel geneigd zijn om dit in toom houden. De relatie tussen preventiegedrag en verzekeren is bijzonder interessant, maar een analyse hiervan ligt buiten de reikwijdte van dit artikel.

fers weten goed waar ze mee bezig zijn. Door dit uitgangspunt richten de weinige economische studies naar het maatschappelijk gewenste niveau van preventiegedrag zich uitsluitend op de gevolgen van preventieve maatregelen voor anderen.

### 3 Diefstal als nare verrassing

Het plotseling nemen van maatregelen na diefstal is niet in lijn met het rationele keuzemodel.<sup>6</sup> Deze schrikreactie geeft aan dat het model voorzorggedrag van de meeste mensen niet goed voorspelt. We kunnen hier op twee manieren tegenaan kijken. Allereerst kan het zijn dat de meeste mensen de juiste beslissingen maken tot het moment van slachtofferschap. Het haastig nemen van preventiemaatregel na slachtofferschap is dan een overreactie. Mensen doen zichzelf daarmee geen dienst, ze zouden beter af zijn die overhaaste maatregelen na te laten. Het omgekeerde kan ook het geval zijn. Mensen maken systematische inschattingfouten tot het moment van slachtofferschap. Na slachtoffer te zijn geworden van criminaliteit passen ze hun preventiegedrag aan. Voor hen zou het beter zijn meer aan preventie te doen om zo slachtofferschap te vermijden.<sup>7</sup>

Rationeel preventiegedrag vóór slachtofferschap is te verwachten als aan drie voorwaarden is voldaan: (1) potentiële slachtoffers hebben goed zicht op de grootte van het risico en het verlies; (2) zij weten hoe en tegen welke kosten het risico is te verlagen; (3) zij zijn in staat om op basis van deze kennis te handelen.

**Inschatting diefstalrisico.** De meeste vormen van diefstal zijn zeldzaam. Fietsdiefstal komt in Nederland vaak voor. Toch heeft de gemiddelde Nederlander er niet meer dan een keer in de 18 jaar mee te maken volgens de Integrale Veiligheidsmonitor. Auto-inbraak is een ander voorbeeld van een veelvoorkomend diefstaldelict. De gemiddelde Nederlander krijgt hier een keer in de 59 jaar mee te maken. Beroving op straat komt gemiddeld een keer in de 500 jaar voor, autodiefstal een keer in de 333 jaar, woninginbraak een keer in de 77 jaar. Dit zijn gemiddelden over alle inwoners van Nederland: de persoonlijke situatie en levensstijl beïnvloedt het individue-

---

<sup>6</sup> De preventieve respons na inbraak is te rationaliseren vanuit het feit dat kort na een eerste diefstal vaak een tweede volgt. Bij woninginbraak is dit bijvoorbeeld sterk het geval (Volgaard 2010). Vanuit dit perspectief is het logisch dat mensen meer aan beveiliging doen na een inbraak. Blijft het feit dat veel mensen zich de eerste keer laten verrassen.

<sup>7</sup> In theorie is er een derde mogelijkheid: mensen nemen al te veel preventiemaatregelen vóór slachtofferschap. Dit is een dusdanig onwaarschijnlijke optie, dat ik er niet verder op in ga.

le risico sterk. In de praktijk heeft een kleine groep een sterk verhoogd risico – vaak jongeren in stedelijke gebieden – en de overgrote meerderheid een risico dat onder het gemiddelde ligt (Cohen en Felson 1979). Ervaringen met criminaliteit van burens of bekenden of nieuwsberichten zijn van beperkte waarde. Zo komt er in de buurt waar Paris Hilton woont, Hollywood Hills, weinig criminaliteit voor. Ze doet er verstandig aan dat niet als uitgangspunt te nemen voor haar eigen situatie. Zo biedt Hilton mogelijke daders alle gelegenheid om bekend te raken met haar woning door het organiseren van feestjes thuis. De vermoedelijke daders kwamen uit de party-kringen en hadden haar huis al eerder aangedaan. Tegelijk is Hilton veelvuldig van huis vanwege feestjes elders. De daders wisten precies wanneer ze weg was door haar te volgen via sociale netwerksites. Kortom, het eigen risico op diefstal kan sterk afwijken van het gemiddelde en is niet eenvoudig in te schatten.

Voor zover mij bekend is nooit onderzocht of mensen geneigd zijn het diefstalrisico te onderschatten of te overschatten. Voor beide valt wat te zeggen. Mensen blijken zeer kleine risico's op nare gebeurtenissen, toegebracht door vreemden, nog wel eens te overschatten (De Vries 2002). Bij een inbreker hebben mensen soms het beeld van een nietsontziende crimineel. In praktijk is de inbreker vaak een 17-jarige jongen uit de buurt die elk contact met bewoners van het huis mijdt. Het vertrokken beeld van daders kan resulteren in een overtrokken angst voor inbraak (Zimring en Hawkins 1999).

Tegelijk blijkt uit psychologisch onderzoek dat veel mensen wat aan de optimistische kant zijn over de kans die zij lopen op allerlei vormen van ellende, zoals het oplopen van ernstige ziekten, het stuklopen van liefdesrelaties, het verliezen van een baan en het betrokken raken bij een verkeersongeval (de zogenoemde *optimism bias* of *unrealistic optimism*; Weinstein 1980). Zo kan het dat seksueel actieve jongeren zeggen dat bij onveilig vrijen een gereede kans bestaat op het oplopen van seksueel overdraagbare ziekten, maar tegelijk zeggen dat deze kans laag is als zij zelf onveilig vrijen (De Vries 2002). Enkele verklaringen voor dit optimisme zijn de behoefte het gevoel van eigenwaarde te behouden ("ik loop niet in zeven sloten tegelijk") en de illusie van controle ("ik heb dit allemaal veel beter in de hand").

Conclusie is dat we op dit moment niet goed weten of mensen het risico op criminaliteit juist inschatten. Daar komt nog bij dat niet alleen een inschatting van het risico, maar ook van de ernst van het delict van belang is voor het te verwachten verlies van diefstal. Studies naar de perceptie van potentiële slachtoffers geven aan dat de kosten van criminaliteit bijzonder hoog worden ingeschat (Cohen et al. 2004; Roman 2009). Het is onduidelijk of deze inschattingen realistisch zijn.



**Inzicht in belang van preventiemaatregelen: diefstal als leermoment.**

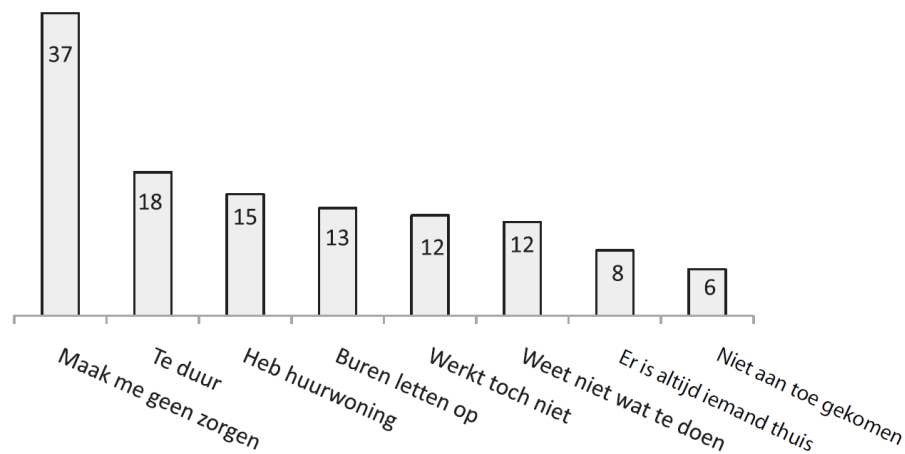
Zelfs als we een goed idee hebben van het diefstalrisico, dan is het niet eenvoudig uit te vinden hoeveel preventiemaatregelen nodig zijn. Vanwege het vaak lage diefstalrisico kan het zonder goede voorzorgsmaatregelen een tijd duren voor het fout gaat. Zo had Paris Hilton lang de illusie dat de sleutel onder de deurmat leggen best kon. Het vervelende is dat we vaak niet te weten komen of we voldoende of te veel aan preventie doen, maar wel als we *te weinig* aan preventie doen. Daders die vanwege goede voorzorgsmaatregelen van een poging afzien, laten geen briefje achter (duidelijke sporen van een mislukte poging tot diefstal zijn natuurlijk wel een signaal). Of door een straatje omlopen een dader is misgelopen, zal altijd een open vraag blijven. Iemand die ook bij warm zomerweer bij vertrek de ramen boven goed dicht doet, hoopt dat die maatregel zich ooit eens terug zal betalen. Wanneer dat zal zijn, weet alleen de inbreker die op een dag een blik op het huis slaat en doorloopt. Er zit hier een belangrijke asymmetrie. De kosten van voorzorgsmaatregelen zijn direct duidelijk; de baten ervan blijven goeddeels onzichtbaar en liggen in de toekomst. Leren hoeveel aan preventie te doen gebeurt mede door het maken van fouten. Bovenop de criminaliteit die slachtoffers niet de moeite waard vinden te voorkomen (de evenwichtscriminaliteit uit het rationele keuzemodel) komt ook de criminaliteit als leergeld. Kortom, op dit punt, het nemen van adequate voorzorgsmaatregelen, bestaat er reden aan te nemen dat het gedrag afwijkt van het rationele keuzemodel.

**De moeilijkheid om in actie te komen.** Zelfs als iemand bekend is met het diefstalrisico en weet dat het niet nemen van maatregelen onverstandig is, dan nog kan het voorzorggedrag afwijken van het rationele keuzemodel. Het vertalen van zorg in actie is niet triviaal. Zo is uitstelgedrag een bekend gegeven uit de psychologische en gedragseconomische literatuur voor activiteiten waarvan de baten in de toekomst liggen en waarbij geen directe sanctie staat op uitstellen (bekend als *commitment problem*, *intra-personal coordination problem*, *time inconsistency problem* of *problem of self control*, zie Van Dijk en Zeelenberg 2009: 35, 36). Denk aan dilemma's rond stoppen met roken en voldoende bewegen. Zoals gezegd kan het lang duren voordat duidelijk wordt dat iemand te weinig voorzorgsmaatregelen neemt. De betreffende persoon weet wel dat dit niet verstandig is maar komt er niet toe. Als vervolgens toch iets wordt gestolen, ontstaat spijt vanwege dit uitstelgedrag. Een bewoner kan deze reactie voorzien, maar het nemen van maatregelen toch steeds uitstellen als hij niet in staat is zich hierop vast te leggen.

Uitstellen is verleidelijk, omdat de kosten van preventie niet verwaarloosbaar zijn. Neem het afsluiten van de woning bij vertrek. Dat lijkt een

kleine moeite. Maar het werkt natuurlijk alleen als het een gewoonte is. Eén keer de deur op slot doen werkt niet, daarvoor is inbraak te zeldzaam. Wellicht dat 10.000 keer de deur op slot doen een inbraak voorkomt. Als deze voorzorgsmaatregel eenmaal een gewoonte is, dan zijn de dagelijkse kosten klein (Averdijk 2010: 136). Maar een gewoonte aanleren vereist inspanning. Het is verleidelijk te denken: ik begin er morgen mee. Het doorbreken van dit gedragspatroon is moeilijk – al zijn er soms producten te koop die rekening houden met deze menselijke zwakte (vergelijk de ‘duwtjes in de goede richting’ van Thaler en Sunstein 2008). Tegen inbraak bestaan deuren die met een dranger vanzelf in het slot vallen en alarmsystemen die bij het op slot doen van de deur automatisch aangaan. Tegen autodiefstal bestaat de startonderbreker die de elektronische systemen van een auto blokkeert zodra de sleutel uit het contact wordt gehaald. Tegen diefstal uit auto bestaan open handschoenvakjes: iedereen kan dan meteen zien wat in het vakje zit, waardoor het ook niet aantrekkelijk is daar wat waardevols in achter te laten. Maar er blijft altijd ruimte voor een navigatiesysteem onder de stoel en voor een laptop in de achterbak.

**Figuur 1** Redenen om niet méér aan inbraakpreventie te doen (%)



Bron: New Zealand National Survey of Crime Victims (2001).

Ook op dit gebied bestaat weinig empirisch onderzoek. Uit een Belgische enquête onder ontvangers van een preventieadvies van de politie blijkt dat bijna een derde van de mensen die het advies geheel of gedeeltelijk genegeerd hebben, zegt dat ze er nog niet aan zijn toegekomen (Symons 2008: 95). Uit een Nieuw-Zeelandse slachtofferenquête blijkt dat uitstelgedrag geen veelgenoemde factor is voor het niet nemen van meer (technische) inbraakpreventiemaatregelen (Figuur 1). Zonder nader empirisch onder-

zoek is niet goed te zeggen hoe belangrijk uitstelgedrag is binnen deze context.

#### 4 Implicaties voor diefstalpreventiebeleid

We weten nog te weinig om te kunnen concluderen dat veel mensen te weinig aan preventie doen vóór slachtofferschap. Wel wijzen twee factoren in die richting: de asymmetrie in het leren hoeveel preventiemaatregelen nodig zijn en de neiging tot uitstelgedrag. Of het diefstalrisico wordt overschat of onderschat, is volledig onbekend.

De kijk op het slachtoffer van criminaliteit heeft belangrijke implicaties voor het diefstalpreventiebeleid. Als slachtoffers niet altijd even goed weten waar ze mee bezig zijn, dan vormt dat een aanleiding voor overheidsingrijpen, een aanleiding die tot nog toe in de economische literatuur op dit terrein buiten beschouwing is gebleven. Het ervaren van slachtofferschap van diefstal is een bijzonder dure manier van leren wat het belang van preventie is, vooral als diefstal veel ellende en schade veroorzaakt. Het van overheidswege stimuleren van een hoger niveau van diefstalpreventie is welzijnsverhogend als het op individueel niveau ellende voorkomt.

Analyses van preventiebeleid op basis van het rationele keuzemodel komen meestal uit op subsidies als middel om het niveau van preventie te verhogen. Dat sluit natuurlijk goed aan bij een potentieel slachtoffer die kosten en baten afweegt – en in geval van een subsidie zijn calculaties wijzigt en daarop zijn preventiegedrag aanpast. Een voorbeeld vormt het onderzoek van Van Dijken en van Schoten (2002) naar de mogelijkheden voor belastingvoordeel voor mensen die hun huis beveiligen.<sup>8</sup> Subsidies vormen een bekend beleidsinstrument. Verschillende gemeente verstrekken subsidies als onderdeel van een inbraakpreventiecampagne (zie Vollaard 2010 voor enkele voorbeelden). Sinds 2008 kunnen Belgische belastingbetalers de helft van de investeringen in inbraakpreventie aftrekken met een maximum van 500 euro (Symons 2008: 17). In de praktijk blijken subsidies weinig tot geen effect te hebben, zelfs wanneer die omvangrijk zijn en uitgebreid worden gepromoot (Vollaard 2010). Dit vormt een verdere indicatie dat het rationele keuzemodel geen nuttig uitgangspunt vormt voor preventiebeleid.

De primaire neiging van Rijk, gemeenten en politie is mensen te waarschuwen en te wijzen op mogelijkheden voor diefstalpreventie. Gegeven de bevinding dat mensen vertellen wat ze moeten doen op het gebied van

---

<sup>8</sup> Op basis van de studie is een brief aan de Tweede Kamer gestuurd. Met de aanbevelingen is uiteindelijk niets gedaan.

sparen voor later en een gezonde levensstijl weinig zin heeft (Thaler en Sunstein 2008), is het niet verrassend dat het effect van voorlichting op preventiegedrag klein of nihil is (Vollaard 2010). Klaarblijkelijk is voorlichting niet de geëigende manier om preventiegedrag te beïnvloeden.

Als mensen moeilijk zijn te bewegen meer aan preventie te doen, dan is het aantrekkelijk om preventiebeleid zo vorm te geven dat weinig of geen inspanning nodig is. Zo blijkt dat als alles door de woningcorporatie wordt geregeld, huurders bereid zijn om tegen een kleine huurverhoging in te stemmen met het beter beveiligen van hun huurwoning (Vollaard 2010). De verplichting om diefstalbeveiliging in producten in te bouwen, blijkt ook zeer effectief. Een voorbeeld is de in 1999 in het Bouwbesluit opgenomen verplichting tot het gebruiken van inbraakwerende ramen en deuren in nieuw te bouwen woningen. Een vergelijking van woningen die vlak voor en vlak na de verandering in de regulering zijn gebouwd laat zien dat dit ruim een kwart in de inbraakkans scheelt (Vollaard en Van Ours 2011). Een ander voorbeeld is de in 1998 verplicht gestelde startonderbreker in auto's. Dit voorkomt het starten van de auto zonder de sleutel in het contact. Deze maatregel heeft de autodiefstal meer dan gehalveerd (Van Ours en Vollaard 2010). Het reguleren van preventie heeft twee andere belangrijke voordelen: standaardisatie en vooraf inbouwen verlaagt de kosten, en uniforme toepassing beperkt verplaatsing van diefstal naar minder goed beveiligde doelwitten. Voor de twee genoemde voorbeelden blijken de baten de kosten te overtreffen – al lijkt de behaalde winst bij regulering van inbraakpreventie zeker op individueel niveau niet groot, wat wellicht de laksheid van veel woningbezitters kan verklaren. Kortom, effectief en efficiënt diefstalpreventiebeleid heeft een weinig vrijblijvend karakter. Dat is een belangrijke les. Het achterhalen van de precieze redenen hiervoor vormt nog een grotendeels uit te voeren ontdekkingsreis, waarvoor de psychologische en gedragseconomische literatuur de routekaarten bieden.

**Auteur**

Ben Vollaard is verbonden aan de economische faculteit van de Universiteit van Tilburg en aan onderzoeksinstituut TILEC van deze universiteit. [b.a.vollaard@uvt.nl](mailto:b.a.vollaard@uvt.nl)

## Literatuur

- ACT (Australian Capital Territory Department of Justice and Community Safety), 2004, Crime victims and the prevention of residential burglary. Report of the ACT Burglary Victims Response Project, Canberra.
- Averdijk, M., 2010, Reactions to crime. Exploring victim decision making, mimeo, NSCR/Vrije Universiteit Amsterdam.
- Averdijk, M. en R. Loeber, 2010, The role of self-control in the link between prior and future victimization: an indirect test, mimeo, NSCR/Vrije Universiteit Amsterdam, University of Pittsburgh.
- Ayres, I. en S.D. Levitt, 1998, Measuring positive externalities from unobservable victim precaution: an empirical analysis of Lojack, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 113(1): 43-77.
- Becker, G.S., 1968, Crime and punishment: an economic approach, *Journal of Political Economy*, vol. 76(2): 169-217.
- Clotfelter, C.T., 1977, Public Services, Private Substitutes, and the Demand for Protection against Crime, *American Economic Review*, vol. 67(5): 867-77.
- Cohen, L.E. en M. Felson, 1979, Social Change and Crime Rate Trends: A Routine Activity Approach, *American Sociological Review*, vol. 44(4): 588-605.
- Cohen, M.A., R. Rust, S. Steen en S. Tidd, 2004, Willingness-to-Pay for Crime Control Programs, *Criminology*, vol. 42(1): 86-106.
- Cook, P.J. en J. MacDonald, 2010, Public safety through private action: an economics assessment of bids, locks, and citizen cooperation, NBER Working Paper 15877.
- Cook, P.J., J. Ludwig en A. Samaha, 2010, Gun control after Heller: Litigating against regulation, in: D. Kessler (red.), *Regulation versus Litigation*, University of Chicago Press, 103-135.
- Dijk, E. van, en M. Zeelenberg, 2009, De (ir)rationaliteit van de beslisser, hoofdstuk 2 in: W.L. Tiemeijer, C.A. Thomas en H.M. Prast (red.), *De menselijke beslisser. Over de psychologie van keuze en gedrag*, Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- Dijken, J.A. van, en E.M.A. van Schoten, 2002, Fiscale stimulering van criminaliteitspreventie, IOO, Zoetermeer.
- Ehrlich, I., 1981, On the usefulness of controlling individuals: an economic analysis of rehabilitation, incapacitation and deterrence, *American Economic Review*, vol. 71(3): 307-322.
- Ehrlich, I., 1996, Crime, punishment and the market for offenses, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10(1): 43-67.
- Ehrlich, I. en G. Becker, 1972, Market insurance, self-insurance, and self-protection, *Journal of Political Economy*, vol. 80(4): 623-48.
- Ehrlich, I. en T. Saito, 2010, Taxing guns vs. taxing crime: an application of the 'market for offenses model', NBER Working Paper 16009.
- Felson, M. en R. Boba, 2010, *Crime and everyday life*, 4e editie, Sage, Los Angeles.

- Gonzalez-Navarro, M., 2008, Deterrence and geographical externalities in auto theft, mimeo, Princeton University, Princeton.
- Handel, C. van den, O. Nauta, P. van Soomeren, P. van Amersfoort, 2009, Hoe doen ze het toch? Modus operandi woninginbraak, DSP-Groep, Amsterdam.
- Hoare, J., A. Patterson, C. Southcott en S. Moley, 2008, The nature of crime, hoofdstuk 1 in: S. Nicholas en J. Flatley (red.), *Circumstances of crime, Neighborhood Watch membership and perceptions of policing. Crime in England and Wales 2006/07. Supplementary Volume 3*, Home Office, Londen.
- Mastrobuoni, G., 2010, Everybody stay cool, this is a robbery, Working Paper, Collegio Carlo Alberto.
- Morris, A., J. Reilly, S. Berry en R. Ransom, 2003, New Zealand National Survey of Crime Victims 2001, New Zealand Ministry of Justice, Wellington.
- Ours, J. van en B. Vollaard, 2010, Government intervention in car security. Evidence from a natural experiment, mimeo, Tilburg University.
- Polyground, 2008, Evaluatie Politiekeurmerk Veilig Wonen Bestaande Bouw. Pilot in wijk De Bergen Eindhoven, Eindhoven.
- Roman, J. K., 2009, What is the Price of Crime? New Estimates of the Cost of Criminal Victimization, Dissertation, University of Maryland, College Park (MD).
- Shavell, Steven, 1991, Individual precautions to prevent theft: private versus socially optimal behavior, *International Review of Law and Economics*, vol. 11(2): 123-132.
- Symons, L., 2008, Onderzoeksrapport tevredenheid en effectiviteit van technopreventie advies, Leuvens instituut voor criminologie, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven.
- Taylor, S. E. en J.D. Brown, 1994, Positive Illusions and Well-Being Revisited. Separating Fact From Fiction, *Psychological Bulletin*, vol. 116(1): 21-27.
- Thaler, Richard en Cass Sunstein, 2008, *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*, Yale University Press, New Haven (CT).
- Verwee, I., 2007, *Inbreken is mijn vak*, Boom Juridische Uitgevers, Den Haag.
- Vollaard, B., 2010, Het publieke belang bij private preventie. Een economische analyse van inbraakpreventiebeleid, Politiewetenschap nr. 51a, Reed Business, Amsterdam.
- Vollaard, B. en J. van Ours, 2011, Does regulation of built-in security reduce crime? Evidence from a natural experiment, *The Economic Journal*, vol. 121(550).
- Vries, N.K. de, 2002, Risico's en risicoperceptie, *Nederlands Tijdschrift voor Tandheelkunde*, vol. 109: 202-206.
- Weinstein, N. D., 1980, Unrealistic optimism about future life events, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 39(5): 806-820.
- Zimring, F. E. en G. Hawkins, 1999, *Crime is not the problem. Lethal violence in America*, Oxford University Press, Oxford.

# Schadevergoeding: simpelweg een kwestie van verzekeren?

José Mulder

*Wanneer het gaat om het vergoeden van de schade die een persoon door toedoen van een ander oploopt, dan wordt dat in de economische theorie veelal als een verzekeringskwestie afgedaan. Of er nu sprake is van opzet of een ongeluk, de betrokkenen vreemden van elkaar zijn of een (markt)relatie hebben: de optimale hoogte van de vergoeding zou altijd gelijk zijn aan het bedrag waarvoor het slachtoffer de schade zelf verzekerd zou hebben. Dit artikel laat zien tot welke opmerkelijke uitkomsten deze aanpak leidt, en legt uit waarom deze kijk op schadevergoeding aan revisie toe is.*

## 1 Inleiding

In de nacht van 29 oktober 2008 werd een studente door een voor haar onbekende man aangesproken op de Amsterdamse Herengracht. De man probeerde de studente van haar tas te beroven en deed verschillende pogingen haar te verkrachten, waar hij uiteindelijk ook in slaagde. Vervolgens dwong de man de studente 1000 euro te pinnen op het Leidseplein. Door zich in de armen van een groep toeristen te werpen, wist de vrouw daar uiteindelijk aan de man te ontsnappen (Trouw 1 november 2008).<sup>1</sup>

Het mag voor zich spreken dat de studente in kwestie hevig aangeslagen was door het ingrijpende voorval. Gesteld kan worden dat de verkrachting en beroving haar ernstig in haar welzijn hebben aangetast. Volgens de wet kan de studente de schade die zij heeft opgelopen op de dader verhalen.<sup>2</sup> Maar welk bedrag zou in dit geval een gepaste vergoeding betekenen?

---

<sup>1</sup> Meer informatie over hetgeen is voorgevallen kan worden gevonden in de uitspraak van de Rechtbank Amsterdam van 13 mei 2009; LJN: BI3717, 13/527312-08 (PROMIS).

<sup>2</sup> In Nederland is dit geregeld via artikel 6:95 en 6:106 van het Burgerlijk Wetboek. Deze artikelen stellen dat de schade die voor vergoeding in aanmerking komt, kan bestaan uit vermogensschade en 'ander nadeel' (6:95). Daarbij zijn het opzettelijk toebrengen van

Verschillende economen hebben zich in de loop der jaren over de vraag gebogen welk bedrag aan slachtoffers zou moeten worden toegewezen wanneer zij door toedoen van een ander schade lijden.<sup>3</sup> Dit heeft tot uiteenlopende conclusies geleid. Zo stellen sommigen dat slachtoffers die ernstige immateriële schade lijden minder waarde aan geld hechten *na* het misdrijf (hun leven is immers minder leuk geworden) en dat schadevergoeding *achteraf* daarom eigenlijk onwenselijk zou zijn (Friedman 1982; Suurmond en Van Velthoven 2005). Het zou beter zijn om smartengeld *vooraf* (ex-ante) te vergoeden (zie Suurmond en Van Velthoven 2005)<sup>4</sup>, of een systeem op te zetten waar gehandeld kan worden in toekomstige schadeclaims (zie Friedman 1982, 2000).<sup>5</sup>

De meeste economen lijken het er echter over eens dat schadevergoeding wel achteraf betaald kan worden. Zo stellen Viscusi (2000a), Shavell (2003), Kaplow en Shavell (2002) en Arlen (2000) dat het juiste bedrag vastgesteld kan worden door na te gaan voor welk bedrag het slachtoffer de schade zelf (vooraf) zou hebben verzekerd.

De conclusie die uit deze ‘verzekeringstheorie’ volgt is dat slachtoffers alleen nog een vergoeding voor materiële schade zouden moeten krijgen, en geen vergoeding (meer) voor hun pijn en verdriet (zie Cook en Graham 1977; Arlen 2000; Shavell 2003; Kaplow en Shavell 2002; Viscusi 1996 2000a en 2007). De op de Herengracht verkrachte studente zou dan ook alleen een vergoeding moeten krijgen voor haar materiële schade, en niet voor de angst en het verdriet dat ze heeft moeten doorstaan.<sup>6</sup>

---

‘ander nadeel’ of het oplopen van lichamelijk letsel, gronden om een vergoeding voor ‘ander nadeel’ toe te wijzen (6:106). Hoewel niet alle rechtssystemen gelijk zijn, laat Rogers (2000) zien dat in ieder geval voor Oostenrijk, België, Engeland, Frankrijk, Duitsland, Griekenland, Italië, Nederland, Polen en Spanje geldt dat men daar soortgelijke regelingen kent voor slachtoffers met persoonschade (zie Rogers 2000, p. 245-296).

<sup>3</sup> Opgemerkt dient te worden dat tot nu toe een relatief beperkt aantal economen zich gebogen hebben over de vraag wat voor financiële vergoeding aan slachtoffers zou moeten worden toegewezen. De meeste economen die zich bezig houden met juridische vraagstukken, richten zich namelijk op de vraag hoe (potentiële) daders ervan weerhouden kunnen worden misdrijven te begaan (zogenoeten ‘*deterrence*’), en laten daadwerkelijke slachtoffers, en hoe omgegaan dient te worden met de schade die zij lijden, buiten beschouwing.

<sup>4</sup> Als de gehele bevolking potentieel slachtoffer is, is het volgens Suurmond en Van Velthoven denkbaar dat de opbrengst in de schatkist wordt gestort, zodat de belastingdruk iets omlaag kan (2005, p. 11).

<sup>5</sup> Het systeem waar gehandeld kan worden in toekomstige schadeclaims houdt in dat een persoon zijn recht op schadevergoeding *later*, verkoopt voor een kleiner bedrag *nu*. Het werkt dan als een omgekeerde verzekering: in ruil voor een vergoeding *nu*, koopt een verzekeringsmaatschappij het recht van het potentiële slachtoffer om de schadevergoeding te eisen als die in de *toekomst* daadwerkelijk schade lijdt (zie Friedman 2000, p. 99).

<sup>6</sup> De studente heeft de dader aansprakelijk gesteld voor de schade die hij haar berokkend heeft, door zich in het strafproces tegen de dader te voegen. Op 13 mei 2009 veroordeelde de Rechtbank Amsterdam de dader dan ook niet alleen tot 4 jaar cel, maar ook tot het be-



Hoewel de verzekeringstheorie al vele jaren in economische analyses wordt toegepast en tot behoorlijk ingrijpende conclusies leidt, zijn er tot nu toe amper vragen geplaatst bij de toepassing ervan.<sup>7</sup> Dit artikel doet dat wel, en legt uit waarom de verzekeringstheorie in de meeste gevallen geen geschikt instrument is om de vergoeding die slachtoffers achteraf krijgen, te bepalen.<sup>8</sup>

De opzet van dit artikel is als volgt: in sectie 2 wordt uitgelegd welke soorten schade mensen kunnen lijden en hoe die schade volgens de verzekeringstheorie het beste vergoed kan worden. Sectie 3 gaat in op de aannames van de verzekeringstheorie, en waarom deze in veel gevallen niet opgaan. Vervolgens wordt in sectie 4 uiteengezet wat de invloed is van de onderlinge relatie tussen dader en slachtoffer en de redenen die slachtoffers hebben om schadevergoeding te eisen.

## 2 Schade

Bij schade kan onderscheid gemaakt worden tussen materiële en immateriële verliezen. Het verschil is dat materiële schade doorgaans direct en geheel gecompenseerd kan worden, terwijl dat bij immateriële schade juist niet mogelijk is. De kosten van medische behandelingen, bijvoorbeeld, kunnen aan de hand van ontvangen facturen gemakkelijk vergoed worden. Ook kan een gestolen auto met een vergelijkbaar exemplaar vervangen worden en kunnen beschadigde kleren worden gerepareerd.

Een album met familiefoto's, daarentegen, kan op geen enkele manier vervangen worden. Hetzelfde geldt voor het emotionele verlies dat iemand

---

talen van 2000 euro aan smartengeld en 316 euro ter vergoeding van materiële schade (waarom de dader niet veroordeeld werd tot het vergoeden van de 1000 euro die het slachtoffer voor hem heeft moeten pinnen, blijkt niet uit het arrest). Overigens achtte de strafrechter zich niet bevoegd om te oordelen over de vergoeding die de studente had gevorderd voor o.a. rechtsbijstandkosten, misgelopen inkomsten en studievertraging, aangezien deze niet van 'eenvoudige aard' waren. Voor deze vorderingen werd de studente doorverwezen naar de civiele rechter (Zie LJN: BI3717, Rechtbank Amsterdam, 13/527312-08 (PROMIS)). Navraag bij haar advocaat leert dat de studente liever niet opnieuw een juridisch traject wilde doormaken met alle emotionele gevolgen van dien, en daarom een aanvraag heeft ingediend bij het Schadefonds Geweldsmisdrijven.

<sup>7</sup> Auteurs als Croley en Hanson (1995) en Avraham (2005) leveren weliswaar kritiek op de verzekeringstheorie, maar gaan met name in op de vraag waarom mensen geen verzekering tegen immateriële schade zouden willen afsluiten. Of de verzekeringstheorie überhaupt een geschikt instrument is om schadevergoeding vast te stellen, laten zij buiten beschouwing.

<sup>8</sup> Met andere woorden, het artikel gaat uit van de situatie van het slachtoffer en laat de dader (en hoe die eventueel weerhouden kan worden overtredingen te begaan) buiten beschouwing.

lijdt die blind raakt aan één oog, het slachtoffer wordt van een loverboy of verlamd raakt. Er bestaat immers geen markt waarop deze mensen dat wat ze verloren hebben, kunnen laten repareren of vervangen. Het verlies kan dan ook niet ongedaan gemaakt worden, het is definitief.<sup>9</sup>

Uit het definitieve karakter van immateriële verliezen volgt dat de waarde van extra geld nadat iemand zo'n verlies lijdt anders ligt dan bij materiële schade. Zo zal een vrouw die na een avond stappen van haar fiets wordt getrokken en aangerand in de bosjes, niet méér waarde hechten aan geld dan ze voor dit misdrijf deed. Extra geld kan de aanranding immers niet ongedaan maken. Een vrouw die naar huis wil na een avondje en er achter komt dat haar fiets gestolen is, zal echter wel méér waarde hechten aan geld. Zij zal immers een nieuwe fiets willen kopen.

Anders gezegd, de marginale waarde van geld neemt in geval van materiële schade toe (Cook en Graham 1977), terwijl het in geval van immateriële schade verondersteld wordt gelijk te blijven (zie Calfee en Rubin 1992) of zelfs afneemt (zie Friedman 1982; Viscusi en Evans 1991).<sup>10</sup> De invloed van schade op de marginale waarde van geld heeft belangrijke gevolgen wanneer de hoogte van schadevergoeding bepaald wordt aan de hand van de verzekeringstheorie. Hier wordt in de komende sectie verder op ingegaan.

---

<sup>9</sup> Dat immateriële verliezen definitief van aard zijn, betekent nog niet dat ze niet op enige wijze gewaardeerd kunnen worden. Zo kun je mensen vragen voor welk bedrag ze bereid zouden zijn hun fotoalbum met familiefoto's te verkopen (*willingness to accept*-methode), of welk bedrag ze zelf bereid zouden zijn te betalen om te voorkomen dat ze blind worden aan één oog (*willingness to pay*-methode). Dit wil echter niet zeggen dat mensen dan ook daadwerkelijk bereid zijn om hetgeen dat ze hebben, te verkopen als de 'juiste prijs' geboden wordt (zie Carmen en Ariely 2000). Bovendien doet het niet af aan het feit dat immateriële verliezen definitief van aard zijn.

<sup>10</sup> Veel gebruikte voorbeelden zijn die van een persoon die door een ongeval levenslang verlamd raakt, of in coma verkeert. Die persoon zal immers weinig plezier meer beleven aan het geld dat hij heeft of krijgt (Friedman 1982). Wanneer iemand komt te overlijden (en geen waarde hecht aan de erfenis van zijn nabestaanden) zal het nut dat diegene aan zijn geld ontleent zelfs gelijk zijn aan nul (Schwartz 1988; Arlen 2000; Shavell 2003). Hoewel Viscusi en Evans hebben aangetoond dat in bepaalde gevallen van immateriële schade het marginale nut van geld inderdaad afneemt (1991), is er verder nauwelijks empirisch bewijs voorhanden. Niettemin neemt men aan dat immateriële schade het marginale nut in ieder geval niet doet toenemen (zie Mulder (2009) voor een uiteenzetting).

### 3 Het vergoeden van schade

Indien een persoon schade lijdt door toedoen van een ander, dan bestaat de mogelijkheid om naar de rechter te stappen en een vergoeding te eisen voor de schade die geleden is.<sup>11</sup> Het is in dat geval aan de rechter om te bepalen welk bedrag redelijk zou zijn om aan het slachtoffer toe te wijzen. Wanneer er alleen sprake is van materiële schade, dan is het bepalen van het bedrag vaak geen ingewikkelde kwestie. Vervangings- of reparatiekosten bieden immers voldoende houvast om een bedrag te bepalen. Wanneer er sprake is van immateriële schade ligt het anders, want dan zijn dergelijke objectieve cijfers juist niet beschikbaar.

Om dit gebrek aan gegevens te overbruggen, zijn er verschillende methoden voorgesteld.<sup>12</sup> In de economische literatuur lijkt men het er echter over eens dat slechts één methode tot de juiste conclusies zal leiden en dat is de verzekeringstheorie (Schwartz 1988: p. 365). Deze theorie stelt dat de vergoeding die aan slachtoffers toegewezen wordt, gelijk dient te zijn aan de waarde waartegen het slachtoffer zelf de schade zou hebben verzekerd als hem vóóraf de mogelijkheid was geboden een actuariael eerlijke verzekering af te sluiten (zie Cook en Graham, 1977; Shavell, 2003; Viscusi, 2003: p. 2-3).

Het afsluiten van een verzekering houdt in dat de verzekeringnemer het risico op een bepaalde negatieve gebeurtenis afdekt. Hij doet dit door met een verzekeringgever af te spreken dat hij een bepaalde premie betaalt, op voorwaarde dat wanneer de gebeurtenis zich werkelijk voordoet, de verzekeringgever de schade vergoedt. Voor de verzekeringnemer betekent het afsluiten van een verzekering dat hij geld verschuift van de situatie *zonder* schade, naar de situatie *met* schade. En zo kan hij het risico dat hij in de toekomst onverwacht met een aanzienlijke schade geconfronteerd wordt, afdekken.

Volgens Arlen (2000, p. 683), dient het aansprakelijkheidsrecht eenzelfde doel; namelijk het bieden van een optimale verzekering tegen risico's.

---

<sup>11</sup> Zie voetnoot 2.

<sup>12</sup> Zo is voorgesteld om slachtoffers simpelweg te vragen welk bedrag zij nodig zouden hebben om hun verlies te doen compenseren. Onderzoek heeft echter aangetoond dat zulke 'stated preferences' tot onbetrouwbare uitkomsten leiden: mensen hebben namelijk aan de ene kan de neiging om hun schade te overdrijven, en zijn aan de andere kant geneigd om sociaal wenselijke antwoorden te geven. Gebruik van de statistische waarde van een mensenleven, zoals in de Verenigde Staten nogal eens gebeurt, leidt ook niet tot de gewenste resultaten. Deze waarde geeft immers alleen maar aan dat mensen bereid zijn om kleine kans op de dood te verruilen voor geld. Dit betekent niet dat mensen bereid zijn om voor 5 miljoen euro hun leven op te geven, of dat een slachtoffer dat nog maar voor 50% van het leven kan genieten, 2,5 miljoen zou moeten krijgen (Viscusi 2000b, pp. 115-116).

Het lijkt dan ook logisch om de gang naar de rechter te vergelijken met het afsluiten van een verzekering. Waar leidt deze gedachtegang toe?

Wel, om de vraag te kunnen beantwoorden tegen welk bedrag een slachtoffer zijn schade zou hebben verzekerd als hij vooraf de mogelijkheid had gehad een actuariael eerlijke verzekering af te sluiten, dient gekeken te worden naar de marginale waarde van geld voor en na de verzekerde gebeurtenis. Een slachtoffer zal immers alleen geïnteresseerd zijn in een verzekering als het daadwerkelijk lonend is om geld te verschuiven. Met andere woorden: een slachtoffer zal alleen bereid zijn een verzekering af te sluiten als de schade die hij oploopt de marginale waarde van geld doet toenemen.

Nu hebben we eerder al gezien dat alleen in het geval van materiële schade de marginale waarde van geld toeneemt. Bij immateriële schade neemt de marginale waarde af, of blijft het gelijk. Dit maakt dat een slachtoffer alleen interesse heeft in het afsluiten van een verzekering tegen materiële schade, en niet in het verzekeren van immateriële schade. Immers, wanneer zijn marginale nut gelijk blijft is hij eigenlijk al optimaal verzekerd (Calfée en Rubin 1992), en als zijn marginale nut afneemt, gaat hij er zelfs op achteruit door een verzekering af te sluiten (Cook en Graham 1977).

De theoretische voorspelling dat slachtoffers alleen geïnteresseerd zijn in een verzekering tegen materiële schade, komt overeen met de praktijk: er bestaan vele verschillende verzekeringen tegen materiële schade, terwijl bijna niemand een verzekering tegen immateriële schade heeft (Schwartz 1988).

Dit alles leidt ertoe dat de economen die zich tot hebben beziggehouden met de verliezen die slachtoffers lijden, het erover eens zijn dat alleen de materiële schade vergoed zou moeten worden, en de immateriële schade niet. Een vergoeding voor pijn en verdriet zou namelijk voor overmatige *oververzekering* zorgen (zie Cook en Graham 1977; Arlen 2000; Shavell 2003; Kaplow en Shavell 2002; Viscusi 1996, 2000, 2008; Visscher 2009; Vandenberghe 2010).

#### **4 Bezwaren tegen verzekeringstheorie**

Hoewel immateriële schade volgens de verzekeringstheorie niet vergoed zou moeten worden, krijgen slachtoffers over de hele wereld dagelijks wel smartengeld toegewezen. In verschillende landen zijn er zelfs staatsfond-

sen die slachtoffers een vergoeding voor hun immateriële leed bieden.<sup>13</sup> Volgens de verzekeringstheorie zouden slachtoffers geen interesse hebben in zo'n vergoeding, omdat hun marginale waarde van geld niet toeneemt. Hoe kan het dat ze dan toch smartengeld claimen? Zien ze de nadelen er niet van? Of gaat de verzekeringstheorie misschien niet in alle gevallen op? Deze sectie legt uit waarom dat laatste het geval is.

**De vergelijking met een verzekering gaat niet altijd op.** Zoals gezegd gaat de verzekeringstheorie ervan uit dat de juiste hoogte van de vergoeding die het slachtoffer dient te krijgen, gelijk is aan het bedrag waarvoor het slachtoffer zelf bereid zou zijn geweest de ontstane schade te verzekeren. Met andere woorden, men stelt het zelf opzij zetten van geld via een verzekering, gelijk aan het krijgen van een vergoeding voor schade die je is toegebracht door een ander.

Sterker nog, het vergoeden van schade die het slachtoffer niet zelf verzekerd zouden hebben, wordt als 'inefficiënt' gezien omdat het slachtoffers dan worden opgescheept met een 'verplichte' verzekering die het zelf nooit zou hebben afgesloten (Cook en Graham 1977; Visscher 2008).

Dat de vergelijking met verzekeringen daadwerkelijk opgaat, wordt vaak onderbouwd met voorbeelden van productaansprakelijkheid. Dit zijn gevallen waarin, ondanks normaal gebruik, een product schade veroorzaakt. Denk bijvoorbeeld aan een fles frisdrank die ontploft als de dop eraf wordt gedraaid. De producent van het product is in zo'n geval aansprakelijk voor de schade.

Aangenomen wordt dat een producent die vanwege productaansprakelijkheid schadevergoeding moet betalen, dit doorberekent in de prijs (Avraham 2005, p. 944-45; Viscusi 1996, p. 147-48; zie Manning 1994, 1997 voor empirisch bewijs). De prijs van het product komt hierdoor iets hoger te liggen, maar eventuele schade is dan gedekt. Voor de consument betekent dit dat met aankoop van het product, automatisch ook een verzekering wordt afgesloten. De prijsverhoging kan immers gezien worden als een indirecte premie die de consument verzekerd van een vergoeding, mocht het product schade veroorzaken (Viscusi 1996).

Wanneer het gaat om productaansprakelijkheid, lijkt het krijgen van schadevergoeding voor slachtoffers inderdaad een (indirecte), verplichte, vorm van verzekeren te betekenen. De claim dat slachtoffers niet opgescheept mogen worden met een verzekering die ze zelf nooit zouden heb-

---

<sup>13</sup>Zie bijvoorbeeld het Schadefonds Geweldsmisdrijven in Nederland ([www.schadefonds.nl](http://www.schadefonds.nl)), de *Criminal Injuries Compensation Authority* in het Verenigd Koninkrijk (<http://www.cica.gov.uk/>) en de *Crime Victims Compensation Program* in Japan (<http://www.ojp.usdoj.gov/ovc/help/interdir/japan.htm>).

ben afgesloten, lijkt hier dan ook goed toepasbaar. Maar betekent dit dat schadevergoeding altijd een kwestie van verzekeren is?

Hoe zit het bijvoorbeeld als een producent bepaalde klanten vanwege hun geloof of huidskleur weigert te leveren? Is de verzekeringstheorie dan net zo goed van toepassing? Volgens recent werk wel. Vandenberghe (2010) betoogt dat slachtoffers van discriminatie geen vergoeding voor immateriële schade zouden moeten krijgen, omdat die vergoeding net als bij productaansprakelijkheid zou worden doorberekend in de prijs. De slachtoffers zouden verplicht worden indirect een verzekering af te sluiten tegen schade die ze normaal gesproken zelf nooit verzekerd zouden hebben. En dat is volgens Vandenberghe onwenselijk.

Maar klopt die redenering wel? Als de producent bepaalde personen discrimineert en hen opzettelijk *niet* levert, dan kopen de slachtoffers het product dus *niet*. Wanneer de producent de schadevergoeding die hij moet betalen doorberekent in de prijs, zijn het logischerwijs dus ook *niet* de slachtoffers die een extra premie betalen, maar de consumenten die het product *wel* (mogen) kopen.<sup>14</sup>

De vergelijking met verzekeringen lijkt hier dan ook spaak te lopen. Er is geen sprake van een marktrelatie tussen degene die de schadevergoeding betaalt (de dader) en degene die de vergoeding ontvangt (het slachtoffer). De schadevergoeding kan daardoor niet worden omgezet in een indirecte vorm van verzekering voor het slachtoffer. Het argument dat immateriële schade niet vergoed zou moeten worden omdat het tot een ongewenste 'verplichte' verzekering leidt, gaat hier dan ook niet op.

Nu geldt dit niet alleen voor situatie waarin een producent een potentiële klant discrimineert. Integendeel, er zijn talloze voorbeelden te bedenken waar geen sprake is van een marktrelatie tussen de dader en het slachtoffer. Neem de 'Herengrachtverkrachting', of iedere willekeurige inbraak. In geen van die situaties lijkt het voor de hand te liggen om de hoogte van schadevergoeding te bepalen aan de hand van de verzekeringstheorie. Immers, de beslissing om zelf een verzekering tegen bepaalde schade af te sluiten lijkt toch echt iets anders dan het krijgen van een vergoeding van iemand die jou (moedwillig) schade toebrengt (Rogers 2000, p. 249). De volgende sectie gaat hier verder op in.

### **Waarom het slachtoffers niet (alleen) om geld te doen is.**

*“Vraag een kind naar zijn dromen en een leraar naar zijn pupillen en je weet wat echt belangrijk is. Vraag een slachtoffer van een*

---

<sup>14</sup> Aangenomen dat ze het later niet alsnog kopen.

*overval en de agent die hem opving naar hun gevoelens en je weet dat geld het laatste is dat telt”*  
(Job Cohen, tijdens zijn toespraak op het partijbureau, 12 maart 2010).

Mensen zijn van nature sociale wezens, en hechten groot belang aan goede sociale relaties (Ryan en Deci 2001, p. 154). Hierdoor is het een schokkende ervaring als iemand bespot of beledigd wordt, of willens en wetens schade wordt toegebracht. Dat wordt namelijk ervaren als een afwijzing, alsof men niet als mens gezien en gewaardeerd wordt. Sterker nog, zo'n opzettelijke actie wordt als een *onrecht* ervaren, en kan tot intense gevoelens van woede en morele verontwaardiging leiden (Miller 2001).<sup>15</sup>

Dat slachtoffers zo heftig reageren wanneer hen moedwillig iets wordt aangedaan komt doordat zo'n voorval het doet lijken alsof zij de soort persoon zijn waar gemakkelijk mee gesold kan worden. Slachtoffers willen niet zo'n beeld van zichzelf hebben, en willen ook niet dat anderen hen zo zien (Lind 2000, zoals geciteerd door Miller 2001). Daarom is het voor het slachtoffer belangrijk zich te vergelden (De Cremer 2007), zo kunnen ze namelijk hun eer en reputatie verdedigen en de sociale balans herstellen (Miller 2001).

Een manier van vergelden is het bestraffen van de dader (Okimoto en Tyler 2007), of de dader openlijk ter verantwoording roepen voor wat hij gedaan heeft. Wanneer door een onafhankelijk instituut, zoals de rechter, wordt vastgesteld dat de dader de regels heeft overtreden en de dader openlijk veroordeeld wordt tot vergoeding van de schade, kan dat bij slachtoffers een bijdrage leveren aan het verminderen van het gevoel van onrecht en daarmee aan hun boosheid en vergeldingsdrang. Zeker als men het idee heeft dat van de dader een opoffering wordt gevraagd (Pember-ton 2008).

Wat zegt dit ons over de functie van schadevergoeding? Door de morele component is uitsluitend financiële compensatie geen adequate reactie op leed dat opzettelijk is veroorzaakt (Darley en Pittman 2003). Om de sociale balans te herstellen is namelijk meer nodig dan eenvoudigweg geld overmaken; er moet een duidelijk signaal zijn dat morele regels zijn overtreden (Darley en Pittman 2003). Zo kan bijvoorbeeld een bankrover niet weggelaten worden met het simpelweg teruggeven van wat hij heeft gestolen.

Wel kan schadevergoeding worden ingezet als middel om het slachtoffer het gevoel te geven dat er oog is voor het leed dat hem is overkomen. Een financiële vergoeding voor immateriële schade kan bijvoorbeeld ge-

---

<sup>15</sup> Dit geldt zowel voor slachtoffers zelf, als eventuele omstanders en betrokkenen (zie Miller 2001).

bruikt worden om slachtoffers erkenning en genoegdoening te bieden (Mulder 2010a; Mulder 2010b; Akkermans et al. 2008).

Dit is echter een totaal andere benadering dan die van de verzekerings-theorie. Immers, het krijgen van schadevergoeding via de rechter is dan een manier om verstoorde sociale verhoudingen te herstellen en niet, zoals Arlen (2000) stelt, simpelweg een middel om risico's te spreiden.

Voor de verzekeringstheorie heeft dit tot gevolg dat deze moeilijk toe te passen lijkt op gevallen waar sprake is van opzet. Kaplow en Shavell (2002) stellen weliswaar dat de verzekeringstheorie in alle mogelijke gevallen van toepassing is, of er nu sprake is van opzet of niet, maar gezien het bovenstaande lijkt dit onjuist. Het is zelfs zo dat de nadruk die de verzekeringstheorie op de financiële kant van de zaak legt (de marginale waarde van geld) extra morele verontwaardiging kan oproepen. Het wekt namelijk het idee dat alles een prijs heeft en alles te koop is, zelfs een verkrachting of een mishandeling. Dit gaat in tegen het idee dat bepaalde waarden 'heilig' zijn voor mensen, en per definitie niet geprijsd kunnen worden (de zogeheten '*taboo trade off*' van Fiske en Tetlock 1997). Een voorbeeld hiervan is de ruime vergoeding die de Amerikaanse overheid bood aan slachtoffers en nabestaanden van de aanslagen op het *World Trade Center*. Veel mensen hadden moeite met het aannemen van het geld, en achteraf zelfs spijt dat ze het gedaan hadden, omdat ze het idee hadden dat het zwijggeld was (Hadfield 2008).

Maar wat als er geen sprake is van opzet? Is een financiële bril, zoals die van de verzekeringstheorie, dan wel een geschikte manier om de hoogte van schadevergoeding te bepalen? Lange tijd werd aangenomen dat dit inderdaad het geval is (zie Austin, Walster en Utne 1976; Brickman 1977, beide geciteerd door Okimoto en Tyler 2007). Echter, uit recent onderzoek kan worden afgeleid dat ook in gevallen waar geen sprake is van opzet, het voor mensen belangrijk is dat er aandacht is voor morele en relationele aspecten (Okimoto en Tyler 2007).

Relis (2006 en 2007) onderzocht o.a. de motieven die mensen hebben om naar de rechter te stappen en komt tot de conclusie dat een financiële vergoeding zelden een doel op zich is. Bijvoorbeeld, slachtoffers van medische missers noemen schadevergoeding zelfs in het geheel niet wanneer hen naar hun motieven gevraagd wordt. Net als eisers in aansprakelijkheids-, scheidings- en kantonzaken noemen zij symbolische relationele zaken, als het krijgen van waardigheid en respect, een bevestiging van hun onschuld, en het vinden van een luisterend oor (Relis 2007, 2006).

Ook wanneer er geen sprake is van opzet lijkt het erop dat slachtoffers die schade oplopen door toedoen van een ander, niet alleen gericht zijn op zichzelf en hun eigen financiële situatie, maar vooral ook op de sociale dimensie van hetgeen is voorgevallen. De puur financiële benadering van



de verzekeringstheorie lijkt daarmee ook hier een te beperkte benadering van de situatie te geven. Door alleen aandacht te hebben voor de marginale waarde van geld, wordt datgene het belangrijkste is voor mensen, namelijk sociale interactie, over het hoofd gezien. Het is daarmee zeer de vraag of de verzekeringstheorie sowieso wel tot bruikbare uitkomsten kan leiden als het gaat om de vergoeding van schade.

## 5 Conclusie

Onder de economen die zich hebben beziggehouden met het vergoeden van schade, bestaat de consensus dat het vaststellen van schadevergoeding een verzekeringskwestie is. Zo wordt gesteld dat het juiste bedrag aan schadevergoeding het beste bepaald kan worden door na te gaan voor welk bedrag het slachtoffer de opgelopen schade zelf vooraf verzekerd zou hebben (Viscusi 2000; Shavell 2003, p. 10; Kaplow en Shavell 2002; Arlen 2000). De conclusie die uit deze verzekeringstheorie volgt is dat slachtoffers alleen nog een vergoeding voor materiële schade zouden moeten krijgen, en geen vergoeding (meer) voor hun pijn en verdriet (zie Cook en Graham 1977; Arlen 2000; Shavell 2003; Kaplow en Shavell 2002; Viscusi 1996, 2000 en 2007).

Productaansprakelijkheid wordt vaak aangehaald als voorbeeld om de werking van de verzekeringstheorie te illustreren. Dit artikel laat zien dat het vergoeden van schade in gevallen van productaansprakelijkheid inderdaad veel weg heeft van een indirecte verzekering voor slachtoffers, maar dat dit niet wil zeggen dat de verzekeringstheorie in alle gevallen van schade van toepassing is.

Ten eerste geldt namelijk dat in gevallen waar geen sprake is van een marktrelatie tussen de veroorzaker van de schade (de dader) en het slachtoffer, de schadevergoeding niet omgezet kan worden in een indirecte vorm van verzekering. Ten tweede laat onderzoek zien dat het slachtoffers vaak helemaal niet te doen is om financiële compensatie, maar dat zij veel meer geïnteresseerd zijn in vergelding en andere relationele aspecten.

Doordat in de verzekeringstheorie alleen financiële effecten worden meegenomen, laat een econoom die de verzekeringstheorie toepast om de juiste hoeveelheid schadevergoeding vast te stellen die een slachtoffer toegewezen zou moeten krijgen, dan ook de meest belangrijke zaken buiten beschouwing. Dit is betreurenswaardig, omdat het niet alleen tot verkeerde uitkomsten leidt, maar ook nog eens voor morele verontwaardiging kan zorgen. Het lijkt dan ook hoog tijd dat economen met een andere bril naar schadevergoeding gaan kijken en niet langer alle schade die personen lij-

den door toedoen van een ander afdoen als een verzekeringskwestie. Inzichten uit de psychologische en sociologische wetenschappen lijken daarbij een goede leidraad te vormen.

**Auteur**

José Mulder (e-mail: [jdwemulder@gmail.com](mailto:jdwemulder@gmail.com)) is werkzaam als promovenda bij het International Victimology Institute Tilburg (Intervict) en verbonden aan het Tilburg Law and Economics Center (TILEC). Ze is Eric van Damme en Marc Groenhuijsen dankbaar voor hun input en commentaar, net als de twee anonieme referenten van dit blad. Speciale dank gaat uit naar Richard Korver voor het verstrekken van informatie over de verkrachting op de Herengracht.

## Literatuur

- Akkermans, A.J., J.E. Hulst, E.A.M. Claassen, A. ten Boom, N.A. Elbers, K.A.P.C. van Wees en D.J. Bruinvels, 2008, Slachtoffers en aansprakelijkheid een onderzoek naar behoeften, verwachtingen en ervaringen van slachtoffers en hun naasten met betrekking tot het civiele aansprakelijkheidsrecht - Deel II: affectieschade. Amsterdam: Interfacultair samenwerkingsverband Gezondheid en Recht, Vrije Universiteit Amsterdam & WODC.
- Arlen, J., 2000, Tort Damages, in: B. Bouckaert en G. de Geest (eds.), *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. II, 682-734, Edward Elgar, Cheltenham.
- Avraham, R., 2005, Should Pain-and-Suffering Damages be Abolished from Tort Law? More Experimental Evidence, *University of Toronto Law Journal*, vol. 55(4): 941-79.
- Calfee, J.E. en P.H. Rubin, 1992, Some Implications of Damage Payments for Nonpecuniary Losses, *Journal of Legal Studies*, vol. 21(2): 371-412.
- Carmon, Z. en D. Ariely, 2000, Focusing on the Forgone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers. *Journal of Consumer Research*, vol. 27(3): 360-70.
- Cremer, D. de, 2007, Justice an affect. When two friends meet, in: D. de Cremer (ed.) *Advances in the Psychology of Justice and Affect*, pp. 1-11, Charlotte, NC: Information Age Publishing, INC.
- Croley, S.P. en J.D. Hanson, 1995, The Nonpecuniary Costs of Accidents: Pain-and-Suffering Damages in Tort Law, *Harvard Law Review*, vol. 108(8): 1785-1917.
- Cook, P.J. en D.A. Graham, 1977, The Demand for Insurance and Protection: The Case of Irreplaceable Commodities, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 91(1): 143-156.
- Darley, J.M. en T.S. Pittman, 2003, The Psychology of Compensatory and Retributive Justice, *Personality and Social Psychology Review*, vol. 7(4):324-36.
- Fiske, A.P. en P.E. Tetlock, 1997, Taboos trade-offs: Reactions to Transactions that Transgress the spheres of justice, *Political Psychology*, vol. 18(2): 255-97.
- Friedman, D., 1982, What is 'Fair Compensation' for Death or Injury? *International Review of Law and Economics*, vol. 2(2): 81-93.
- Friedman, D., 2000, *Law's order*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Hadfield, G., 2008, Framing the Choice between Cash and the Courthouse: Experiences with the 9/11 Victim Compensation Fund, *Law & Society Review*, vol. 42(3): 645-82.
- Kaplow, L. en S. Shavell, 2002, Economic Analysis of Law, in: A.J. Auerbach en M. Feldstein (eds.), *Handbook of Public Economics*, vol. 3:1661-1784. Elsevier; Nederland.
- Manning, R.L., 1997, Products Liability and Prescription Drug Prices in Canada and the United States, *Journal of Law and Economics*, vol. 40(1): 203-243.
- Manning, R.L., 1994, Changing Rules in Tort Law and the Market for Childhood Vaccines, *Journal of Law and Economics*, vol. 37(1): 247-75.

- Miller, D.T., 2001, Disrespect and experience of injustice, *Annual Review of Psychology*, vol. 52: 527-53.
- Mulder, J.D.W.E., 2010, Hoe schadevergoeding kan leiden tot gevoelens van erkenning en gerechtigheid. Lessen uit de praktijk van het Schadefonds Geweldsmisdrijven, *Nederlands Juristen Blad*, vol. 5: 293-96.
- Mulder, J.D.W.E., 2009, How do we compensate a victim's losses? An Economic Perspective, *International Review of Victimology*, vol. 16: 67-87.
- Okimoto, T. G., en T.R. Tyler, 2007, Is compensation enough? Relational concerns in responding to unintended inequity. *Group Processes & Intergroup Relations*, 10:3, pp. 399-420.
- Pemberton, A., 2008, Over egels, vliegen vangen en herstelrecht. Een reactie op Daems, Kaptein en Walgrave, *Tijdschrift voor Herstelrecht*, vol. 8(4): 53-65.
- Relis, T., 2006, Civil Litigation from Litigants' Perspectives: What We Know and What We Don't Know About the Litigation Experience of Individual Litigants, *Studies in Law, Politics and Society*, vol. 25: 151-212.
- Relis, T., 2007, 'It's Not About the Money!': A Theory on Misconceptions of Plaintiffs' Litigation Aims, *Pittsburgh Law Review*, vol. 68(2): 1-48.
- Rogers, W.V.H. 2000, Damages for non-pecuniary loss in a comparative perspective. Wenen, New York, Springer.
- Ryan, R.M. en E.L. Deci, 2001, On happiness and human potentials: a review of research on hedonic and eudaimonic well-being, *Annual Review of Psychology*, vol. 52: 141-66.
- Schwartz, A., 1988, Proposals for Product Liability Reform: A Theoretical Synthesis. *The Yale Law Journal*, vol. 97(3): 353-419.
- Shavell, S., 2003, Economic Analysis of Incident Law. NBER Working Paper 9482; [www.nber.org/papers/w9483](http://www.nber.org/papers/w9483). Dit paper komt overeen met de hoofdstukken over 'accident law' in: S. Shavell, *Foundations of Economic Analysis of Law*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Suurmond, G. en B.C.J. van Velthoven, 2005, Vergoeding van affectieschade. Te weinig met het oog op de daders en te veel met het oog op de slachtoffers, *Nederlands Juristenblad*, vol. 80(37): 1934-36.
- Trouw, 1 november 2008 Beroving en verkrachting in centrum Amsterdam: [http://www.trouw.nl/nieuws/nederland/article1891682.ece/Beroving\\_en\\_verkrachting\\_in\\_centrum\\_Amsterdam.html](http://www.trouw.nl/nieuws/nederland/article1891682.ece/Beroving_en_verkrachting_in_centrum_Amsterdam.html)
- Vandenbergh, A.S., 2010, Non-Discrimination in the Common Principles of European Contract Law, in: P. Larouche en F. Chirico (eds.), *Economic Analysis Of The Dcfr: The Work Of The Economic Impact Group Within The COPECL Network Of Excellence*. Sellier European Law Publishers.
- Viscusi, W.K., 1996, Pain and Suffering: Damages in Search of a Sounder Rationale, *Michigan Law & Policy Review*, vol. 1: 141-67.
- Viscusi, W.K., 2000a, Misuses and Proper Uses of Hedonic Values of Life, *Journal of Forensic Economics*, vol. 13(2): 111-25.
- Viscusi, W.K., 2000b, The Value of Life in Legal Context, *American Law and Economics Review*, vol. 2(1): 195-222.

- Viscusi, W.K., 2007, The Flawed Hedonic Damages Measure for Wrongful Death and Personal Injury Compensation, *Journal of Forensic Economics*, vol. 20(2): 113-35.
- Viscusi, W.K. en W.N. Evans, 1990, Utility Functions That Depend on Health Status: Estimates and Economic Implications, *American Economic Review*, vol. 80(3):353-74.
- Visscher, L.T., 2009, Tort Damages, in: M.G. Faure (ed.), *Tort Law and Economics*, Encyclopedia of Law and Economics, vol. I, Second Edition, Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 153-200.

# Verhalen vanuit de gedragseconomie

*Floris Heukelom en Esther-Mirjam Sent*

***Het wetenschappelijke gezag van economen ligt mede als gevolg van de economische crisis zwaar onder vuur. In dit artikel plaatsen we die tanende autoriteit in historisch en cultureel perspectief. Uitgaande van de retorische benadering van Deirdre McCloskey doen we suggesties voor het heroveren van wetenschappelijke autoriteit. Als voorbeeld gebruiken we daarbij de gedragseconomie en doen we drie aanzetten tot verhalen waarmee ons inziens de economie haar wetenschappelijke autoriteit kan legitimeren.***

## 1 Inleiding

Het wetenschappelijke gezag van economen lijkt snel te verdwijnen. Hun deskundigheid wordt steeds meer een autoriteit die voortdurend bewezen en verdedigd moet worden. Een recent voorbeeld is het verwijt aan de economische discipline dat ze de economische crisis van 2008-2009 niet aan heeft zien komen (Bezemer 2009; Buiters 2009; Krugman 2008, 2009). Een ander voorbeeld is de in Nederland steeds weer ter discussie gestelde expertise van het Centraal Planbureau (CPB) of het wijzen op elkaar tegensprekende economen. Uitspraken van een hoogleraar economie lijken te verworden tot één mening tussen velen (Frey 2006; Klamer en Meehan 1999). Maar niet alleen in de economische wetenschap is het gezag tanende. De kritiek op het wetenschappelijk gefundeerde klimaatpanel van de VN bijvoorbeeld, is veelvuldig geciteerd als niet zozeer het gebruikelijke wetenschappelijke proces van kritiek en verbetering, maar als poging om het gezag van wetenschap als zondanig te ondermijnen (250 U.S. scientists, 2010).

In deze bijdrage plaatsen we allereerst de wetenschappelijke autoriteit van economen in historisch en cultureel perspectief. Vervolgens relateren we de vraag hoe economen wetenschappelijke autoriteit verwerven aan de retorische benadering van Deirdre McCloskey. Tot slot bespreken we de

gedragseconomie als een voorbeeld van een economische stroming die met succes een nieuwe vorm heeft gevonden voor het verwerven van wetenschappelijke autoriteit en bieden we in de lijn van de gedragseconomie drie aanzetten tot verhalen waarmee ons inziens de economie haar wetenschappelijke autoriteit kan legitimeren.

## 2 Wetenschappelijke autoriteit in historisch en cultureel perspectief

Het gezag van het label wetenschappelijk is geen historisch of cultureel vaststaand gegeven. Een van de redenen voor het oprichten van het Logische Positivistische wetenschapsprogramma door de Weense Kring (*Wiener Kreis*) in 1929, was precies het in stand houden van het voetstuk waarop de wetenschap stond door middel van het opstellen van strenge regels voor wetenschapsbeoefening. Het Logisch Positivisme baseerde haar regels voor wetenschapsbeoefening op de twee pijlers van logische redenerie en empirische verifieerbaarheid. Echter, het onderscheiden van wetenschappelijke van niet-wetenschappelijke uitspraken door de *Wiener Kreis* beoogde niet alleen een betere wetenschap, maar wilde daarmee tegelijkertijd voorkomen dat het gezag van de wetenschap bezoedeld zou kunnen worden door uitspraken van discutabele kwaliteit onder de vlag van wetenschap. Het Logisch Positivisme onderwierp beoogde wetenschappelijke uitspraken aan de strengst mogelijke eisen van logica en empirie en wilde wetenschappelijke autoriteit verweven op basis van de claim op het monopolie op de meest rationele uitspraken mogelijk (Uebel 1991).

Maar wetenschappelijke autoriteit is ook op andere manieren geconstrueerd. Marion Fourcades *Economists and Societies* (2009) vergelijkt de verschillende manieren waarop economen in de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk in de twintigste eeuw aanspraak hebben gemaakt op wetenschappelijke autoriteit. Fourcade (2009) laat overtuigend zien dat in het Verenigd Koninkrijk van de twintigste eeuw de wetenschapper een vanzelfsprekende plaats in het publieke debat innam, waarbij zijn of haar academische positie de legitimiteit was. Enigszins gechargeerd zou men kunnen zeggen dat wetenschappelijke autoriteit werd verkregen middels het hebben van een academische titel en een aanstelling aan een universiteit, net zoals de leden van het Hogerhuis politieke macht verkregen door de adellijke titel die ze bezaten.

In de Verenigde Staten daarentegen opereerden academici sinds het ontstaan van het land in een context die wantrouwend stond tegenover elke hint naar intellectuele superioriteit (Fourcade 2009). Dit had enerzijds tot

gevolg dat economen sowieso een minder grote rol speelden in het publieke debat dan hun Britse of Franse collega's, en anderzijds dat ze hun wetenschappelijke autoriteit op een andere manier moesten zien te verwerven. Dit laatste deden ze op basis van door empirisch onderzoek verkregen getallen. Getallen, zo was de (vaak impliciete) gedachte, representeren objectieve feiten over de (economische) werkelijkheid onafhankelijk van het individu dat ze verzamelt of presenteert. Door het verzamelen van economische getallen en door het aan elkaar relateren van deze objectieve feiten konden Amerikaanse academische economen toch aanspraak maken op een vorm van wetenschappelijke autoriteit.

In tegenstelling tot hun Britse en Amerikaanse collega's, deden economen aan Franse universiteiten geen onderzoek maar gaven zij alleen onderwijs (Fourcade 2009). Autoriteit en expertise verkreeg men als econoom door na of in plaats van de universiteit een opleiding te volgen aan een van de *grandes écoles* en daarna een hoge functie te verwerven binnen de Franse overheid. Zonder een opleiding aan een van de selectieve *grandes écoles* verkreeg men geen goede positie binnen de overheid en de hoge Franse functionarissen als groep vertegenwoordigde daarmee een geaccepteerde groep experts, hoewel ze in verreweg de meeste gevallen zelf geen onderzoek deden of hadden gedaan.

Deze zeer beknopte kenschetsen laten zien dat de manier waarop aanspraak wordt gemaakt op wetenschappelijke autoriteit door de tijd verandert en per land en cultuur kan verschillen. De voorbeelden laten echter ook zien dat het aanspraak maken op wetenschappelijke autoriteit door economen een terugkerend thema is.

### 3 Verhalen vanuit de gedragseconomie

Een recente ontwikkeling in met name de Verenigde Staten is dat economen proberen wetenschappelijke autoriteit te verwerven door het verpakken van hun economische boodschap in voor het brede publiek toegankelijke en pakkende verhalen. Dat gebeurt op verschillende manieren. Alan Beattie's *False Economy, A Surprising Economic History of the World* (2009), Charles Wheelan's *Naked Economics, Undressing the Dismal Science* (2002), Tim Harford's *The Logic of Life, The Rational Economics of an Irrational World* (2008) en Robert Franks *The Economic Naturalist, In Search of Explanations For Everyday Enigmas* (2007), bijvoorbeeld, "explain our world in a way that is (gasp!) actually entertaining" (Wheelan, 2002, cover). De boeken zetten in vlotte stijl uiteen hoe de econoom tegen de wereld aankijkt en welke contra-intuïtieve, maar desalniettemin logi-



sche inzichten dit oplevert. De centrale boodschap is dat het met name de heldere manier van denken is, onafhankelijk van politieke, morele of culturele voorkeuren, die economen in staat stelt de onderliggende mechanismen van onze hedendaagse samenlevingen te ontrafelen. Iets serieuzer geschreven zijn Diane Coyle's *The Soulful Science, What Economists Really Do and Why It Matters* (2007) en Roger Miller, Daniel Benjamin en Douglass North' *The Economics of Public Issues* (2008). In de laatste worden tweëndertig concrete beleidsvraagstukken – van het gevaar van te hoge sigarettencijns tot een effectieve *Greenhouse Economics* – geanalyseerd en opgelost.

De grootste bestseller in deze nieuwe niche van economische verhalen is zonder twijfel Steven Levitt en Stephen Dubners *Freakonomics* (2005), met in de hoofdrol wereldvreemd maar geniaal econoom Levitt “a rogue economist [who] explores the hidden side of everything” (Levitt en Dubner 2005, cover). In tegenstelling tot de hierboven genoemde boeken, baseren Levitt en Dubner zich bij elk onderwerp op een analyse van bestaande of nieuwe data. Maar net als bij de andere boeken gaat het in wezen om de onverwachte, contra-intuïtieve, maar desalniettemin sluitende verklaring van de onderliggende mechanismen van onze dagelijkse werkelijkheid.

Een subcategorie in deze nieuwe niche van economische verhalen zijn die van de gedragseconomen. Boeken als Richard Thaler en Cass Sunstein's *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (2008) en Dan Ariely's *Predictably Irrational* (2008), hanteren een vergelijkbare vlotte schrijfstijl, alledaagse voorbeelden en nadruk op “The Hidden Forces That Shape Our Decisions” (Ariely 2008, cover) als bovengenoemde titels. Een belangrijke oorsprong van deze gedragseconomische boeken zijn Thalers columns voor de *Journal for Economic Perspectives*, waarvan de eerste serie gebundeld werd uitgebracht onder de titel *The Winners Curse: Paradoxes and Anomalies of Everyday Life* (1992). In tegenstelling tot de eerder genoemde titels, echter, populariseren deze boeken een specifiek gebied binnen de economische wetenschap, de gedragseconomie. Ze beogen niet alleen een economische, wetenschappelijke autoriteit te verwerven bij het brede publiek, ze proberen tegelijkertijd de populariteit van een nieuwe subdiscipline binnen de economische wetenschap te vergroten. Al deze boeken proberen wetenschappelijke autoriteit te verwerven voor de auteurs en voor de economische wetenschap door middel van economische verhalen.

Deze aanpak doet sterk denken aan wat door Deirdre McCloskey en Arjo Klamer is samengevat onder de kop retorica, maar er is ten minste één belangrijk verschil. McCloskey (1983, 1994), Klamer en Colander (1990) en Klamer (2007) laten zien dat net als ieder individu dat door middel van tekst (inclusief modellen, getallen en vergelijkingen) een ander wil over-

tuigen, economen zeer welbewust en strategisch omgaan met de opbouw van het verhaal, de juiste voorbeelden op de juiste plaats, enzovoort. Meer specifiek laten ze zien dat in de naoorlogse periode het gebruik van wetenskapelijke autoriteit te verwerven. Echter, het cruciale verschil is dat McCloskey en Klamer analyseren hoe economen autoriteit verwerven *binnen* de economische wetenschap. McCloskey en Klamer laten zien hoe economen opklimmen binnen de hiërarchie van de economische wetenschap. De wereld buiten de economische wetenschap wordt hier verder niet in betrokken.

#### 4 Gedragseconomische verhalen

In de genoemde voorbeelden worden de economische verhalen met name ingezet om een breed publiek voor de economische wetenschap te enthousiasmeren en in het geval van de gedragseconomie om een nieuw subgebied bij vakgenoten onder de aandacht te brengen. Wij zijn echter van mening dat er meer gedaan kan worden met die economische verhalen. Naast het populariseren van de economische wetenschap kunnen de verhalen ingezet worden om een complex economisch beleidsvraagstuk uit te leggen of de voordelen van impopulaire of contra-intuïtieve beleidsveranderingen duidelijk te maken. Met andere woorden, het economisch verhaal kan ons inziens verder ingezet worden ten behoeve van de autoriteit van economische analyses en oplossingen. Hieronder geven we drie aanzetten voor een dergelijk gebruik van het economisch verhaal.

**Verhaal 1: De Basishypothek.** De financiële en economische crisis die uitbrak in 2008 heeft tot een stroom aan uiteenlopende wetenschappelijke analyses geleid (Akerlof en Shiller 2009; Cassidy 2009; Van Ewijk en Teulings 2009; Reinhart en Rogoff 2009; Stiglitz 2010; Tett 2009). Tegelijkertijd zijn de meeste, zo niet alle economen het erover eens dat enerzijds het kapitalisme nog steeds de beste manier voor welvaartscreatie is, maar dat anderzijds de crisis wel duidelijk maakt dat er betere regelgeving nodig is om de excessen van dat kapitalisme binnen de perken te houden. Met andere woorden, wat we nodig hebben zijn instituties en regels die de welvaartcreërende kenmerken van het kapitalisme in stand houden en bevorderen, terwijl tegelijkertijd de individuen en bedrijven die in dat kapitalisme opereren, en ervan afhankelijk zijn, beschermd worden tegen contra-productieve schokken of uitbuiting van het systeem. Dat is waar de discussies over Bazel III, de economische organisatie van de Europese

Unie, de voorgestelde strengere regels voor banken in de Verenigde Staten en tal van andere voorstellen in de kern over gaan (Basel Committee on Banking Supervision 2010). Het probleem is echter dat dit achterliggende verhaal voor veel individuen in de economie moeilijk te begrijpen is. Het zou daarom goed zijn om daarnaast een voorstel voor nieuwe regelgeving te hebben dat dit verhaal wel duidelijk, of althans duidelijker maakt voor de economisch minder onderlegden. De Basishypothek is zo'n verhaal.

De Basishypothek is een hypothek waarvan de voorwaarden worden vastgesteld door de overheid. Te denken valt bijvoorbeeld aan een annuïteitenhypothek van niet meer dan vijf keer het bruto-inkomen, een looptijd van dertig jaar, een vast rentepercentage, geen verzekeringen anders dan bij wet verplicht, en geen vermogensopbouw via aandelen of anderszins. Hypothekaanbieders worden verplicht om de Basishypothek aan te bieden binnen de door de overheid gestelde regels. Bij twijfel kan de consument altijd bij de overheid terecht voor advies of controle van de hypothek. Naast de Basishypothek blijft het voor consumenten gewoon mogelijk om andere soorten hypotheken af te sluiten, maar dit gebeurt dan op verantwoordelijkheid van de consument zelf.

Het mes van de Basishypothek snijdt aan ten minste drie kanten. Ten eerste beschermt het consumenten tegen hun financiële onwetendheid, of, met andere woorden, tegen de informatie- en kennisvoorsprong van de hypotheekaanbieders. Daarmee zorgt het er tevens voor dat het kapitalistisch systeem haar winst niet gaat halen uit onwetendheid en onkunde. Ten tweede biedt de Basishypothek hypotheekaanbieders de mogelijkheid om te concurreren op de prijs van het product, dat wil zeggen het rentepercentage en op kwaliteit en klantvriendelijkheid. Het zorgt er daarmee voor dat het kapitalisme haar welvaartcreërende werk kan doen. Ten derde zorgt het in stand houden van andere hypothekvormen ervoor dat ondanks de extra geboden zekerheid van de Basishypothek de keuzevrijheid van het individu niet wordt beperkt. Aldus is de Basishypothek een gedragseconomisch antwoord op de crisis, omdat het niet alleen uitgaat van het idee dat economische actoren gedreven worden door (financiële) prikkels, maar daarnaast voorkomt dat er misbruik gemaakt kan worden van de bestaande beperkte rationaliteit in het systeem. En minstens zo belangrijk, het verhaal maakt duidelijk hoe tegen de economische crisis en haar gevolgen wordt aangekeken door (gedrags)economen.

**Verhaal 2: Carnivoor? Geef het door!** De intensieve veehouderij is ongezond voor het vee, voor het milieu en voor de consumenten.<sup>1</sup> Aangezien

---

<sup>1</sup> Zie het pleidooi voor duurzame veeteelt, ondertekend door meer dan 250 hoogleraren, met referenties: [http://www.duurzameveeteelt.nl/volledige\\_pleidooi](http://www.duurzameveeteelt.nl/volledige_pleidooi).

een groot deel van deze negatieve effecten extern is, bestaat er een economische reden voor overheidsingrijpen. Dan kan een vleestaks, oftewel een consumptiebelasting, een nuttig middel zijn. Immers, het geeft een prijs-prikkel weg te substitueren naar ander producten dan vlees.

De vraag is alleen of een belasting op de consumptie van vlees de meest effectieve manier is om de negatieve externe effecten te bestrijden. Punt is dat een vleestaks alleen effectief is wanneer vlees van alle directe substituten in consumptie de meeste negatieve externe effecten heeft. Daar zou je dus eerst een beeld van moeten hebben. Daarnaast geldt dat wanneer een extern effect moet worden bestreden dit het beste kan gebeuren bij de bron van het kwaad. Als bijvoorbeeld vleesproductie zo milieuvervuilend is, dan is het beter de productie van vlees te belasten door bijvoorbeeld een belasting.

Voordeel van een consumptietaks over een productietaks is wel dat de eerste geen (direct) internationale dimensie heeft. Immers, al het vlees in de winkel wordt extra belast (mits dat het geval is), ongeacht waar het vandaan komt. (Een beperkte internationale dimensie zou kunnen ontstaan in de grensstreken, wanneer mensen even de grens oversteken om vlees te kopen). Een taks op productie is in dit opzicht veel problematischer, omdat het de concurrentiepositie van de Nederlandse vleesproducerende industrie negatief zou beïnvloeden. Immers, een dergelijke taks kan niet opgelegd worden aan producenten van vlees in het buitenland, dus op geïmporteerd vlees. Tegelijkertijd zou dit kortetermijnnadeel wanneer het over milieu gaat wel eens een langetermijnvoordeel op kunnen leveren voor Nederlandse producenten; immers, producenten worden hier dan nu al geprikkeld op een manier te produceren die in de toekomst bij toenemend milieubewustzijn ook op wereldniveau steeds gangbaarder zal zijn. Hoe dan ook, het bij de bron aanpakken van het kwaad vergt waarschijnlijk een grootschaligere, Europese aanpak.

Daarnaast zijn er inkomensverdelingseffecten, met name de lagere inkomens zullen door de vleestaks getroffen worden, zij besteden een relatief groot aandeel van hun inkomen aan voedingsproducten. Aan de andere kant zou dit de effectiviteit van de maatregel kunnen vergroten: lagere inkomens zijn prijsgevoeliger vanwege hun grotere *budget constraint*. Tegelijkertijd hangt dit ook van de totale volumes af die door de diverse inkomenspercentielen worden gekocht.

Tot zo ver de standaardbenadering. Dan nu het gedragseconomische verhaal. Een consumptietaks zou toch kunnen werken, omdat het bijdraagt aan een bewustwordingsverandering bij consumenten dat vlees milieubelastend is. Dit kan het politieke draagvlak vergroten en daarmee kan het prominenter op de politieke agenda komen. Omdat ook buitenlands vlees in Nederland wordt belast via een consumptietaks zijn er bovendien poli-

tieke spillover-effecten naar het buitenland en zou het uiteindelijk de weg vrij kunnen maken voor overleg hierover in veel breder verband dan alleen Nederland. Kortom, een consumptietaks is misschien wel een noodzakelijke wegbereider om uiteindelijk een productietaks op de Europese agenda te krijgen.

In het geval van de negatieve externe effecten van de intensieve veehouderij zijn er twee redenen waarom economen een goed verhaal nodig hebben. Een eerste reden is wederom dat de economische redenatie niet snel en eenvoudig is uit te leggen. Een goed voorbeeld van een verhaal dat dit wel doet is Jonathan Safran Foers *Eating Animals* (2009), waarin het functioneren van de veehouderij en visindustrie op een gedetailleerde en beeldende manier inzichtelijk wordt gemaakt, terwijl daarmee tegelijkertijd het economisch mechanisme van de sector duidelijk wordt. Los van de misschien onwetenschappelijke nadruk van de boodschap, is dit een voorbeeld van het soort verhaal dat economen nodig hebben.

Een tweede reden is dat door *habit formation* bij consumenten prijsprikkels alleen meestal niet voldoende zijn (Prast 2009). Men is gewend een pond gehakt te kopen, en blijft dus een pond gehakt kopen. Om die reden zou de prijsprikkel vergezeld moeten gaan van een verhaal in de vorm van een duidelijke en omvangrijke voorlichtingscampagne (mag het een onsje minder zijn?). Op menukaarten in restaurants kunnen de vegetarische gerechten in een groter lettertype worden gedrukt dan vlees- en visgerechten. En bij een gemeenschappelijk diner moet je doorgeven als je vleeseter bent. Zoals Henriëtte Prast (2009), hoogleraar Persoonlijke Financiële Planning in Tilburg en raadslid van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) het zo mooi zegt: “Carnivoor? Geef het door!”

**Verhaal 3: Benutten van vrouwelijk talent.** Nederlanders lijken een historisch en cultureel bepaalde afkeer van feminisme te hebben (Giesen 2009). Als gevolg daarvan stuiten bijvoorbeeld oproepen tot meer topvrouwen in het bedrijfsleven op veel weerstand. Maar liefst 60,6 procent van de 99 beursgenoteerde ondernemingen in Nederland heeft nog steeds geen enkele vrouw in de Raad van Bestuur en/of Raad van Commissarissen (Lückerath-Rovers 2010). Het aandeel vrouwen van alle bestuurders en commissarissen blijft steken op 8,1%.

Vanuit economisch oogpunt is dit een jammerlijk gemiste kans. Allereerst is bekend dat diversiteit een succesfactor is. Uit psychologische tests blijkt dat mannen zonder stress risico's beter inschatten dan vrouwen, maar dat in stressvolle situaties dit andersom is (Van den Bos, Harteveld en Stoop 2009). In stabiele economische tijden zijn typisch mannelijke eigenschappen nodig voor het stimuleren van innovatie en groei. In onstabiele economische tijden, is vrouwelijke inbreng in de vorm van behoedzaam-

heid en zorgzaamheid noodzakelijk. In het algemeen blijkt uit economische experimenten dat gemengde teams van vrouwen en mannen de beste resultaten opleveren (Gratton 2007; Kamas, Preston en Baum 2008; Sent, Van Staveren en Vyrastekova 2009).

Echter, als diversiteit inderdaad tot een hoger rendement leidt, waarom nemen de (mannelijke) managers in bedrijven dan niet uit eigen beweging meer (top)vrouwen in dienst? De reden ligt in diep ingesleten vooroordelen over vrouwen. Vrouwen worden (zowel door vrouwen als mannen) systematisch lager gewaardeerd en niet als leiders gezien (Heilman 2001; Norton, Vandello en Darley 2004; Porter, Lindauer Geis en Jennings 1983). Als gevolg van die vooroordelen over vrouwen en zolang de bedrijfscultuur mannelijk is, zullen bedrijven het moeilijk vinden om een geschikte vrouwelijke kandidaat voor een topfunctie te vinden. Vrouwen die zich aanpassen worden als competent en onaardig beschouwd. Vrouwen die zich niet aanpassen worden als incompetent en aardig gezien. Anderzijds is het een kwestie van een gebrek aan het juiste economische verhaal.

Er is wat ons betreft een nieuw en duidelijk economisch verhaal nodig op vier fronten: bij bedrijven, bij mannen, bij vrouwen zelf en bij de Nederlandse cultuur. Voor bedrijven is een economisch verhaal nodig over diversiteit en rendement dat laat zien dat een meer diverse samenstelling van het personeel en (top)management van een bedrijf leidt tot een hoger rendement. Bedrijven moeten het stimuleren van meer vrouwen aan de top aanpakken als een business case en doelstellingen gaan maken én meten. Hier kunnen economen, getraind in het operationaliseren en meten van economische variabelen, een rol spelen. Voor mannen daarentegen is enerzijds een economisch verhaal nodig over het in kaart brengen van de eigen preferenties wat betreft werk, vrije tijd, gezin en dergelijke en het maken van afwegingen in de bevrediging ervan. Anderzijds is wellicht een economisch verhaal nodig over het rendement van flexibilisering en een gebalanceerde levensinvulling.

Voor de Nederlandse cultuur en de Nederlandse vrouwen is een economisch verhaal nodig dat uiteenzet dat een carrière en de andere onderdelen van het leven zoals een gezin, vrije tijd, en dergelijke niet ten koste van elkaar hoeven te gaan. Daarnaast is een nieuw en breder economisch verhaal nodig dat laat zien dat de economie niet alleen een optelsom is van het werk waarvoor mensen betaald krijgen, maar tevens wordt gevormd door 'arbeid' waar geen loon tegenover staat. Zonder het op de wereld zetten, opvoeden en opleiden van uiteindelijk nieuwe arbeidskrachten kan de Nederlandse economie niet voortbestaan. Net zo zijn er kosten verbonden aan een roep om meer veiligheid en politie door afnemende sociale cohesie, en worden daarentegen mensen juist productiever als ze in een omgeving wonen met een rijk cultureel aanbod. Maar dit impliceert ook dat de Neder-

landse cultuur vrouwen net zoveel als mannen zal moeten stimuleren om te werken en om de top te bereiken. Een dergelijke cultuuromslag is alleen mogelijk met een goed verhaal waarbij een beroep wordt gedaan op het zelfreflecterend vermogen van de deelnemers, en waarbij ze zich betrokken voelen bij het stimuleren van meer diversiteit. We hebben met andere woorden een breder economisch verhaal nodig langs de lijnen van zulk verschillende auteurs als Heertje (2006) en Folbre (2009).

## 5 Conclusie

De voorheen vanzelfsprekende wetenschappelijke autoriteit van economen is langzaam gaan afbrokkelen, en de recente initiatieven van economen om pakkende verhalen te vertellen kan daarmee gezien worden als een poging om die wetenschappelijke autoriteit te heroveren. Wij juichen deze ontwikkeling toe, maar hebben in dit artikel tegelijkertijd betoogd dat er meer nodig is om die wetenschappelijke autoriteit in stand te houden. Economen zouden na moeten denken hoe ze hun economisch-wetenschappelijke verhaal vertellen aan de beleidsmakers en aan het publiek. Hierbij gaat het niet zozeer om traditionele retorische elementen als structuur, opbouw en argumentatie, maar om het vinden van de juiste wijze om een ingewikkeld, contra-intuïtief, of contra-cultureel economisch verhaal voor het voetlicht te brengen.

We hebben een aanzet gegeven voor drie van dergelijke verhalen. Als eerste de Basishypothek als voorbeeld voor de door economen gewenste middenweg tussen puur kapitalisme en complete controle. Als tweede de vleestaks en andere slogans om de door de gedragseconomie onderzochte menselijke beperkingen te overwinnen. Ten slotte een aantal aanzetten tot noodzakelijke nieuwe manieren van denken over het onbenutte potentieel van vrouwen in de Nederlandse economie en een breder economisch begrip van arbeid.

### Auteurs

Floris Heukelom (email [f.heukelom@fm.ru.nl](mailto:f.heukelom@fm.ru.nl)) is universitair docent economie aan de Radboud Universiteit Nijmegen.

Esther-Mirjam Sent (email [e.m.sent@fm.ru.nl](mailto:e.m.sent@fm.ru.nl)) is hoogleraar Economische Theorie en Economisch Beleid aan de Radboud Universiteit Nijmegen.

## Literatuur

- 250 U.S. scientists, 2010, An Open Letter from Scientists in the United States on the Intergovernmental Panel on Climate Change and Errors Contained in the Fourth Assessment Report: Climate Change 2007. U.S. Government.
- Akerlof, G.A. en R.J. Shiller, 2009, *Animal Spirits, How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*. Princeton, Princeton University Press.
- Ariely, D., 2008, *Predictably Irrational, The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York, Harper.
- Basel Committee on Banking Supervision, 2010, International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. Basel, Bank for International Settlements.
- Beattie, A., 2009, *False Economy: A Surprising Economic History of the World*. London, Penguin.
- Bezemer, D.J., 2009, *No One Saw This Coming: Understanding Financial Crisis Through Accounting Models*. University of Groningen Working Paper.
- Buiter, W., 2009, The unfortunate uselessness of most 'state of the art' academic monetary economics. *Financial Times*. London. March 3, 2009.
- Cassidy, J., 2009, *How Markets Fail, The Logic Of Economic Calamities*. London, Allen Lane.
- Coyle, D., 2007, *The Soulful Science, What Economists Really Do and Why It Matters*. Princeton, Princeton University Press.
- Ewijk, C. van, en C. Teulings, 2009, *De Grote Recessie, Het Centraal Planbureau over de kredietcrisis*. Amsterdam, Balans.
- Folbre, N., 2009, *Greed, Lust, and Gender*. Oxford, Oxford University Press.
- Fourcade, M., 2009, *Economists and Societies, Discipline and Profession in the United States, Britain, & France, 1890s to 1990s*. Princeton, Princeton University Press.
- Frank, R.H., 2007, *The Economic Naturalist, In Search of Explanations for Everyday Enigmas*. New York, Basic Books.
- Frey, B.S., 2006, How Influential is Economics? *De Economist*, vol. 154(2): 295-311.
- Giesen, P., 2009, Macho met Schortje, *De Volkskrant*, Amsterdam. 31 oktober 2009.
- Gratton, L., 2007, *Hot Spots: Why Some Teams, Workplaces, and Organisations Buzz with Energy – and Others Don't* San Francisco, Berret-Koehler Publishers.
- Harford, T., 2008, *The Logic of Life, The Rational Economics of an Irrational World*. New York, Random House.
- Heertje, A., 2006, *Echte economie, Een verhandeling over schaarste en welvaart en over het geloof in leermeesters en leren* Nijmegen, Valkhof Press.
- Heilman, M.E., 2001, Description and Prescription: How Gender Stereotypes Prevent Women's Ascent Up the Organizational Ladder, *Journal of Social Issues*, vol. 57(4): 657-74.



- Kamas, L. en A. Preston et al., 2008, Altruism in Individual and Joint-Giving Decisions: What's Gender Got to Do With It, *Feminist Economics*, vol. 14(3): 23-50.
- Klamer, A., 2007, *Speaking of Economics: How to Get in the Conversation*. New York, Routledge.
- Klamer, A. en D. Colander, 1990. *The making of an economist*. Boulder, Colorado, Westview Press.
- Klamer, A. en J. Meehan, 1999, The crowding out of academic economics: the case of NAFTA. What do economists know? *New economics of knowledge*. R. F. Garnett. London, Routledge: 65-85.
- Krugman, P., 2008, Lest we Forget. *New York Times*. New York. 28 november 2008.
- Krugman, P., 2009. How Did Economists Get It So Wrong? *New York Times*. New York. 2 september 2009.
- Levitt, S.D. en S. J. Dubner, 2005. *Freakonomics, A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything (Revised and Expanded Edition)*. New York, Harper Collins Publishers.
- Luckerath-Rovers, M., 2010, *Female Board Index 2009*. Rotterdam, Erasmus Universiteit Rotterdam.
- McCloskey, D., 1983, The Rhetoric of Economics, *Journal of Economic Literature*, vol. 21(2): 481-517.
- McCloskey, D.N., 1994, *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Miller, R.L., D.K. Benjamin, D.C. North., 2008, *The Economics of Public Issues*. Boston, Pearson.
- Norton, M.I., J.A. Vandello et al., 2004, Casuistry and Social Category Bias, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 87: 817-31.
- Porter, N., F. Lindauer Geis, J. Jennings, 1983, Are Women Invisible as Leaders?, *Sex Roles*, vol. 9(10): 1035-49.
- Prast, H.M., 2009, Vegetarisme moet de sociale norm worden, de vleeseter de uitzondering. *Me Judice 2*, 30 oktober 2009.
- Reinhart, C.M. en K.S. Rogoff, 2009, *This Time Is Different, Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton, Princeton University Press.
- Saffran Foer, J., 2009, *Eating Animals*, New York, Penguin.
- Sent, E.-M., I. van Staveren et al., 2009, Gendered Knowledge in Public Good Games: Do Men Know that Women Are more Cooperative, *Working Paper*.
- Stiglitz, J., 2010, *Free Fall, Free Markets and the Sinking of the Global Economy*. London, Allen Lane.
- Tett, G., 2009, *Fool's Gold: How Unrestrained Greed Corrupted a Dream, Shattered Global Markets and Unleashed a Catastrophe*. London, Little, Brown.
- Thaler, R. 1992, *The Winners Curse : paradoxes and anomalies of economic life*. New York, Free Press.
- Thaler, R.H. en C.R. Sunstein, 2008, *Nudge, Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*.
- Uebel, T., 1991, *Rediscovering the Forgotten Vienna Circle: Austrian Studies on Otto Neurath and the Vienna Circle*. Dordrecht, Kluwer.

Wheelan, C., 2002, *Naked Economics, Undressing the Dismal Science*. New York, W.W. Norton & Company.

# Het stille onbehagen – Over ingenieurs, leunstoeleconomen en ezeldrijvers in de economie

*Harry van Dalen*

*Dit voorliggende artikel is een verkorte versie van de rede die door mij is uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt hoogleraar macro-economie aan de Universiteit van Tilburg op 22 oktober 2010.*

## 1 Inleiding

De afgelopen twee, drie jaren zijn jaren van verwondering geweest; verwondering over hoe de kredietcrisis heeft kunnen ontstaan en zich verspreidde. Na de val van de investeringsbank Lehman Brothers op 15 september 2008 kwam ook de crisis Nederland binnenwaaien en op dat moment moest ik constateren dat zelfs de knapste koppen in de economie geen oplossingen wisten te bedenken. Alle mooie theorieën over risicospreiden, de prikkelende werking van bonussen en het vertrouwen op de zelfregulerende werking van banken bleken in het water te vallen. En – ik kan het niet helpen – maar ik moet iedere keer denken aan de omslag van *The Economist*. Zelfs dit deftige blad gebruikte het F-woord om haar wanhoop uit te drukken; een wanhoop die je bevangt als een kaartenhuis in elkaar stort. Met het instorten van de bankwereld begon ook het grote knagen. Hoe heeft dit kunnen gebeuren? Hebben we zitten slapen? En waarom heeft niemand de crisis zien aankomen? Het is precies dezelfde vraag die koningin Elizabeth stelde toen zij de *London School of Economics* in november 2008 bezocht. “*Why had nobody noticed that the credit crunch was on its way?*” Ter plekke kon men geen adequate verklaring geven en naar goed gebruik ging men over deze koninklijke vraag vergaderen. Na een half jaar werd een brief van drie kantjes gestuurd naar de koningin ondertekend door 33 economen namens de British Academy (Besley en Hennessy 2009). Het onvermogen werd samengevat als “*a failure of the col-*

*lective imagination of many bright people [...] to understand the risks to the system as a whole*". Kortom, men onderschatte de macrorisico's van individueel gedrag. Daarmee is een belangrijke stap gezet, maar het verklaart nog niet *waarom* de gemeenschap van economen faalt in haar kracht om te *voorspellen*, en om te *luisteren* naar die paar economen die wel in de gaten hadden dat het financiële systeem blootstond aan grote gevaren.<sup>1</sup>

Ik heb het vermoeden dat er onder economen een stil onbehagen woedt dat er wel degelijk iets mis is met hoe het vak wordt toegepast. Het is echter maar een vermoeden en omdat ik niet voor anderen kan spreken zal ik mijn eigen onbehagen maar vandaag uitspreken. Deze oratie heeft daarmee ook een sterk autobiografisch tintje. Ook voor mij kwam het moment én de kracht van de crisis als een verrassing. En dit was voor mij een aanleiding om eens na te denken waar de wortel van het – en ook mijn – falen zit.

In mijn zoektocht naar een antwoord ben ik tot de conclusie gekomen dat we niet alleen te maken heeft met *wat* we denken maar vooral met *hoe* er met ideeën wordt omgesprongen door economen. En welke rol je je als econoom aanmeet. De crisis zat als het ware in de dode hoek van de moderne econoom. Mijn stelling is dat wie de blinde vlek van economen wil ontdekken slechts twee woorden hoeft te onthouden: overmoed en overspecialisatie. En om mijn analyse nog duidelijker te maken zal ik de geschiedenis van het economisch denken gebruiken, zodat we beter begrijpen wie de moderne econoom is en waar deze vandaan komt. Tijdens dat verhaal zal ik vier typen economen ten tonele voeren, die alle vier duidelijk maken waar de schoen wringt.

## 2 De sociale ingenieur

Het eerste type econoom dat een hoofdrol speelt is de sociale ingenieur. De geboorte van deze econoom moeten we zoeken in de jaren dertig van de vorige eeuw. In dit tijdperk kon een type econoom ontstaan die het midden hield tussen een utopist en een ingenieur. In een tijd waarin ideologie hoogtij vierde was rationaliteit een nuttig tegengif. En voor veel economen die in die tijd hun studie begonnen was het werken aan een betere wereld ook een belangrijke motivatie. Dit kreeg nog eens een extra stimulans doordat John Maynard Keynes in 1936 zijn *General Theory* publiceerde. Volgens de oud-premier Jelle Zijlstra was met zijn theorie de economische penicilline uitgevonden. Het enige wat je volgens Zijlstra nog nodig had "om een nieuwe wereld te kunnen bouwen vrij van gebrek en werkloosheid" waren "bekwame en daadkrachtige politici".

---

<sup>1</sup> Ik denk hierbij vooral aan economen als Robert Shiller (2000) en Raghuram Rajan (2006).

Rationaliteit kreeg een steeds grotere rol en zeker na de Tweede Wereldoorlog was er een geloof dat het leven niet alleen rationeel te verklaren zou zijn maar ook volledig stuurbaar. Een oorlog of een crisis creëert wellicht de voedingsbodem om te denken dat centrale planning een werkbaar model is onder alle omstandigheden. In de crisis- en wederopbouwjaren kwam een generatie economen bovendien die economie niet meer als een sociaal maar als een technocratisch probleem beschouwden. Jan Tinbergen belichaamde de verbeelding van dat denken. Met Tinbergen en anderen ging de economie over rationele keuzes, en niet meer de brede opdracht die de Britse econoom Alfred Marshall ooit formuleerde als: *“the study of mankind in the ordinary business of life”*.

**Valkuil 1: De pretentie van kennis.** De sociale ingenieur was in die jaren populair maar hij is eigenlijk nooit meer van het toneel verdwenen. Of het nu om marktwerking gaat of de constructie van een banken- of pensioenstelsel, deze figuur zit als het ware ingebakken in economen zodra men de helpende hand gaat bieden. Waar de sociale ingenieur de mist in gaat is de pretentie van kennis, een eigenschap waar Friedrich Hayek (1974) al voor waarschuwde. Kennis, zeker dat van sociale wetenschappers, is zo sterk als de zwakste schakel. En de zwakste schakel is het mensbeeld. Economie is en blijft een sociale wetenschap en die begint en eindigt met het doen en denken van de mens. De sociale ingenieurs onder de economen hadden weinig oog voor de beperkte rationaliteit van de mens en de implicaties die dat had voor het beleid. De wereldbeelden van sociale ingenieurs – of ze nu keynesianen of neoklassieke economen heten – gaan vroeg of laat ten onder aan hun verbeelding wanneer deze niet getoetst wordt aan de praktijk van alledag. Kortom, de sociale ingenieur gaat vaak ten onder aan overmoed waarmee de goede intenties in de praktijk worden gebracht.

### 3 Predikers van doelmatigheid

Het thema van overmoed komen we ook tegen bij de andere rol die economen in het dagelijks leven innemen. Doelmatigheid is een belangrijke leidraad in het leven van de econoom. En door die bril werd ook naar het eigen vak gekeken. Arbeidsdeling zou specialisatie mogelijk maken in de economenfabriek met als ultiem gevolg productiviteitsgroei. En dat deed het ook. De biodiversiteit aan verschillende soorten economen, tijdschriften en publicaties nam enorm toe. Mijn stelling is echter dat de economische wetenschap tegen de grenzen van de arbeidsdeling is opgelopen. En

dit is terug te vinden in twee andere archetypen: de leunstoel-econoom en de financieel ingenieur.

**De leunstoel-econoom.** We beginnen met het ontstaan van de leunstoel-econoom. De eerste econoom die door de bril van doelmatigheid naar zijn vak keek was een voormalig landgenoot van ons – de Nobelprijswinnaar Tjalling Koopmans. In de jaren vijftig, toen hij nog aan de *University of Chicago* leiding gaf aan de *Cowles Commission*, deed hij het voorstel om empirie en theorievorming als twee te scheiden activiteiten te zien.<sup>2</sup> Dat was doelmatig. Met het doorsnijden van deze band ging hij regelrecht in tegen de opvattingen van zijn tegenstrever aan de University of Chicago: Milton Friedman. Het boek van Koopmans *Three Essays on the State of Economic Science* (1957) was echter zo overtuigend dat zijn voorstel tot splitsing van empirie en theorie de overhand kreeg in de economie. Met deze scheiding deed de leunstoel-econoom op grote schaal zijn intrede in de economie<sup>3</sup>: iemand die vanuit de warmte van zijn studeerkamer, zonder enige kennis van praktische feiten of zaken, het kruis van vraag en aanbod slaat en op die manier vertelt hoe de wereld in elkaar steekt. Voor een debat is het altijd prettig om zo'n lekker tegendraadse oom in het gezelschap te hebben. Het is immers goed om je gedachten te scherpen. Het wordt echter storend wanneer pleidooien worden gehouden door economen die hun handen niet vuilmaken door even naar de cijfers te kijken en puur hun intuïtie achternalopen.

**Valkuil 2: “De werkelijkheid doet er niet toe”.** De opkomst van de leunstoel-econoom heeft economen van naam en faam dan ook in de pen doen klimmen om protest aan te tekenen. De Nobelprijswinnaar Ronald Coase is misschien nog wel de meest eloquente bestrijder van de leunstoel-economie, een benadering die hijzelf ‘*blackboard economics*’ noemt. Economen zijn zich steeds meer gaan bezighouden met de determinanten van rationale keuzes en in dat opzicht is het begrijpelijk dat deze benadering zoveel invloed heeft kunnen hebben in andere disciplines en waarom economen met een zekere graagte het land van andere disciplines binnenvallen met Gary Becker als rolmodel. De opvattingen van Becker (1976) kregen steeds meer invloed en daarmee ook zijn economische benadering: “*what distinguishes economics as a discipline from other disciplines in the social*

---

<sup>2</sup> De eerlijkheid gebiedt mij te zeggen dat hij het niet van een vreemde had, omdat Tinbergen in 1939 (blz. 12) ook al rept van een sterke werkverdeling tussen de econoom en de statisticus (de term ‘econometrist’ moest nog worden uitgevonden).

<sup>3</sup> Men kan uiteraard de leunstoel-econoom veel eerder plaatsen, bijvoorbeeld in het werk van John Stuart Mill, maar waar het hier om gaat is het feit dat op *grote schaal* leunstoel-economie werd beoefend.

*sciences is not its subject matter but its approach.*” De preoccupatie met de logica van keuzes is dat volgens Coase: *“the entities whose decisions economists are engaged in analyzing have not been made the subject of study and in consequence lack any substance.”* Dat zijn stevige woorden en hij laat dan ook niet na om die woorden te onderstrepen met voorbeelden van economische ‘analyse’:

*“Exchange takes place without any specification of its institutional setting. We have consumers without humanity, firms without organizations, and even exchange without markets.”*

Zijn boodschap om theorie en empirie te koppelen was echter aan dovemansoren gericht. Er zijn generaties economen grootgebracht met de instelling dat het kennen van de praktijk en de feiten niet erg belangrijk is. En dat ontdekten ook Arjo Klamer en David Colander toen zij in de jaren tachtig promovendi interviewden aan Amerikaanse topuniversiteiten, beter bekend als de Ivy League. De meest schokkende statistiek die zij produceerden was dat maar 3 procent (sic) van de promovendi stelde dat grondige kennis van de economie van belang is voor je carrière als econoom; 68 procent vond het zelfs onbelangrijk. Met dergelijke prikkels is het niet moeilijk om te begrijpen dat zuivere theorie de boventoon voerde in de jaren tachtig en negentig.

Deze ontwikkeling is op twee vlakken gevaarlijk. Allereerst voor het beleid. Wanneer gebruikers van een theorie zich loszingen van de werkelijkheid dan is de verleiding altijd groot onder economen – zeker als die de adviseursrol op zich nemen – om met een aanbeveling te komen dat de mens zich maar moet vormen naar de gemaakte veronderstellingen in plaats van andersom. Als de mens niet rationeel is, dan leiden wij hem wel op om rationeel te zijn.

Het tweede gevaar schuilt in het karakter van het onderzoek dat door deze norm wordt geprikkeld. Het onderzoek kan op een gegeven moment steriel worden en creativiteit de kop in drukken. De wiskundige John von Neumann, die o.a. aan de wieg stond van de speltheorie en de moderne economische groeitheorie, sloeg de spijker op zijn kop in een beschouwing over zijn vak:

*“As a mathematical discipline travels far from its empirical source, or still more, if it is a second and third generation only indirectly inspired by ideas coming from ‘reality’, it is beset with very grave dangers. [...] At a great distance from its empirical*

*source, or after much 'abstract' inbreeding, a mathematical subject is in danger of degeneration." (1947, p. 181)*

## 4 Een fataal schisma

Tot zover de leunstoelconoom, maar er is meer. Ik heb het reeds gehad over de sociale ingenieur, maar gedurende de naoorlogse periode hebben we ook de opkomst meegemaakt van de financieel ingenieur. Tussen de sociale en financieel ingenieur is in de loop der tijd een disfunctionele taakverdeling ontstaan. De financieel ingenieur houdt zich bezig met normatieve vragen als 'Hoe kunnen we het beste risico spreiden?' of verklarende vragen als 'Wat bepaalt de waarde van een aandeel?' Het essentiële onderscheid tussen die twee is het oog voor publiek en privaat belang. De sociale ingenieur had in zekere zin nog de goede intenties om het publieke belang te dienen, bij de financieel ingenieur wordt het private belang gediend en is het publieke belang uit het oog verdwenen. De financieel ingenieur sust zich in slaap met de droom dat de markt perfect werkt en de onzichtbare hand zorgt voor afstemming van vraag en aanbod. De kapitaalmarkt werkt zo goed dat privaat en publiek belang samenvallen. Dit schisma in het huis der economen is echter niet zonder gevolgen en komt tot uitdrukking in de valkuilen waarin beide ingenieurs zijn gestapt.

**Valkuil 3: "Geld speelt geen rol".** Laat ik beginnen met de sociale ingenieur. Deze figuur heeft vooral oog voor de macroeconomie, maar in de loop van de tijd is hij de werking van geld en de vele innovaties binnen de financiële wereld gaan verwaarlozen. Financiële markten zijn voor macroeconomen een ver-van-mijn-bed show. Bij voorkeur nemen economen een stelling van Ollie B. Bommel tamelijk letterlijk: 'geld speelt geen rol'. De verwijdering van het vak 'finance' en macroeconomie is een gevolg van de voortschrijdende specialisatie binnen de economie en wordt door Wyplosz (2009) ook wel betiteld als de 'vloek van Tobin'. Nobelprijswinnaar James Tobin merkte al vroeg in zijn carrière op dat de belangrijkste uitdaging voor economen was om de kloof te dichten tussen macroeconomie en het vak finance. Tobin was, net als andere economen van zijn generatie, diep onder de indruk van *The General Theory* van Keynes waarin de financiële sector een cruciale rol speelt. De crisis waar we nu in zitten is voor een groot deel de 'vloek van Tobin'. De laatste twintig, dertig jaar ontwikkelde zich dankzij deregulering en technische vooruitgang in rap tempo een hele financiële industrie, die uit het zicht verdween van de gemiddelde econoom. De blik van economen is daarmee onvolledig.



Maar daar houdt het niet op, de blik die wordt geboden is in sommige economenkringen ook nog eens irrelevant. Net als in de tijd van Keynes zijn er nu klassieke evenwichtsmodellen, *Real Business Cycle* modellen voor de kenners. En dit zijn modellen van een economie waarin geld geen rol speelt, schulden altijd houdbaar zijn en het probleem van vraaguitval per definitie niet optreedt. Een econoom van de Bank of England merkte ooit over deze modellen op: “*they exclude everything I am interested in.*”

**Valkuil 4: De kapitaalmarkt is feilbaar en zo ook de toezichthouder.**

Maar het is niet alleen de sociale ingenieur die in een valkuil stapt, ook de financieel ingenieur trapt geregeld in een valkuil. De kapitaalmarkt is in zijn ogen onfeilbaar. De efficiënte markthypothese waarop die gedachte steunt stelt dat alle informatie die noodzakelijk is om voorspellingen te doen over toekomstige rendementen is verwerkt in de prijs van vandaag. De financieel ingenieur ontwikkelde de gewoonte om zijn theorieën uitsluitend te toetsen aan prijzen die op de kapitaalmarkten ontstaan en niet meer dan dat. Voor Chicago-economen als Eugene Fama en Merton Miller is dat de enige juiste methode en met de nodige felheid worden de inzichten van economen die twijfelen aan de correctheid van de markt, zoals de behavioral finance school, neergezet als “*little more than some disconnected paradoxes, optical illusions and the usual mantras I’ve been hearing for 40 years*” (Miller geciteerd in Van Overveldt 2007, blz. 274). De efficiënte markthypothese staat volgens Miller en Fama recht overeind (zie Fama 1998). De achilleshiel van deze benadering is dat onderliggende marktkrachten achter prijsontwikkelingen worden genegeerd (Summers 1985). “*The price is right*” en dus heeft de markt altijd gelijk. Door dit maar lang genoeg te herhalen hoeft men zich geen zorgen te maken over de kwaliteit van beleggingen of over zeepbellen in de economie.

Het onder het tapijt schuiven van de mogelijkheid van marktfalen heeft twee belangrijke gevolgen. Allereerst is dit een vrijbrief voor banken en verzekeraars om hun publieke taak te verwaarlozen en zich te gedragen als vrije ondernemers. Op dit punt aanbeland zien we de opkomst van het type dat zich nog het beste laat vergelijken met de hoofdrolspeler uit de film *Wall Street*: Gordon Gekko. Deze figuur verenigt twee zaken: een individualistische kijk op financiering en beleggen en het ontbreken van een ethisch kompas. “*Greed is good*”, was zijn stelling. Hebzucht is echter wat anders dan welbegrepen eigenbelang waar Adam Smith op doelde. En met die instelling is het begrijpelijk dat in het ontwerpen van financiële producten niet nagedacht wordt over de uitstralingseffecten die het kan oproepen in de samenleving. Men kan het ook anders zeggen: men vergat gewoonweg dat banken niet zomaar een bedrijf zijn. Als een koekjesfabriek failliet

gaat dan is dat jammer, ik eet gewoon koekjes van een andere fabriek en het stelsel van koekjesfabrieken zal niet omvallen. Als een bank failliet gaat dan treft dit niet alleen de spaarders van die bank als crediteuren, maar het hele stelsel kan besmet raken en het kan de prikkel tot sparen en investeren voor vele generaties aantasten. Kortom, banken zijn speciaal en er is onlosmakelijk een publiek belang in het geding.

Het wegvallen van een ethisch kompas is naar mijn smaak een belangrijk deel van het verhaal. Bankiers leefden ogenschijnlijk volgens de stelling van Groucho Marx: *“The secret of life is honesty and fair dealing. If you can fake that, you’ve got it made.”* Het corrigeren van dit soort onethisch gedrag is veel moeilijker en ik zou bijna zeggen ondoenlijk. De menselijke natuur heeft nooit engelachtige trekken gekend. Maar als de crisis één ding duidelijk maakt dan is het wel dat als men de kat op het spek bindt – bijvoorbeeld door bonussen die aanzetten tot het nemen van buitensporige risico’s, of door gebrekkig toezicht – er ongelukken gebeuren. Het herstellen van deze weeffouten zou reeds een prestatie van formaat zijn.

Een tweede gevolg van deze valkuil is dat de overheid en de toezichhouders zoals De Nederlandsche Bank niet verdacht waren op een crisis zoals die de wereld trof in 2007. Het zelfregulerende vermogen van de financiële sector bleek een wassen neus. Zoals Alan Greenspan met veel gevoel voor understatement zijn teleurstelling hierover onder woorden bracht: *“I found a flaw in the model that I perceived as the critical functioning structure that defines how the world works”* (voor congressional hearing van 23 oktober 2008). Het toezicht ging ten onder aan overmoed. En hier zien we het dilemma van het borgen van publieke belangen: niet alleen markten falen, maar ook overheidsinstanties kunnen falen ; een punt dat ook sociale ingenieurs over het hoofd zien.

De ironie van deze valkuil is dat de fouten binnen banken hun tegenhanger kennen binnen de muren van de toezichthouder. Om maar dicht bij huis te blijven bij een casus die ik slechts in het mortuarium van DNB heb mogen aanschouwen: de corporate governance – zeg maar het bestuur en beheer – van DSB Bank werd niet in orde bevonden, maar hetzelfde zou men kunnen beweren over de corporate governance van DNB. Maar wellicht het belangrijkste is dat er goedgelovigheid aan beide kanten was: de roze bril waarmee Scheringa c.s. de toekomst aanschouwden, werd weliswaar duidelijk betwist door DNB, maar DNB was ook goedgelovig door het verstrekken van een bankvergunning. Bovendien dacht men dat het keurig doch vermanend toespreken van bestuur en commissarissen tot enig resultaat zou leiden. Wanneer een boodschap – of in het jargon van centrale bankiers een ‘stevig normoverdragend gesprek’ – keer op keer niet overkomt lijkt volgens mij alleen maar het adagium van generaal Patton

van toepassing: “*If you grab them by their balls, their hearts and minds will follow.*”

## 5 Ezeldrijvers in de wetenschap

Het laatste type econoom dat doelmatigheid predikt en die binnen de wetenschap is opgedoken is de ezeldrijver. Een archetype dat denkt dat de logica van belonen en straffen – of de wortel en de stok – om ezels te drijven altijd en overal werkt. Het woord ‘prikkel’ ligt in de mond van een econoom bestorven. Wat is er dan aantrekkelijker dan die prikkel ook op de eigen beroepsgroep los te laten? De universiteit is niet meer dan een worstenfabriek en als men iemand wil aansporen tot meer en betere publicaties dan beloont men met geld publicaties in toptijdschriften en men bestraft of negeert publicaties in ESB of andere tijdschriften die een breder publiek bereiken. Op dit punt is het bijna niet mogelijk om onbevooroordeeld mijn mening te geven, omdat ik deel uitmaak van de universiteit, maar ik doe het toch.

We moeten teruggaan naar de jaren tachtig, toen een omslag in het denken plaatsvond. Als men de jaren zeventig en tachtig vergelijkt met het hier en nu, dan is er een wereld van verschil. Het Nederlandse economenvolk kende een paar eenzame toppers. Voor de rest leek ‘*the quiet life*’ te overheersen op de universiteiten. De economen werden echter plotseling geprikkeld met ranglijstjes en wakker geschud. Om met Gerard Reve te spreken “het is niet onopgemerkt gebleven”. Nederland heeft een ongelofelijke productiviteitsslag in het publiceren meegemaakt en ook de Universiteit van Tilburg is in die tijd uitgegroeid tot een faculteit van wereldformaat. Er zijn echter principiële redenen om tegen het doorschieten van de ezeldrijverij te zijn. Zeker voor beroepen die enige creativiteit vergen.

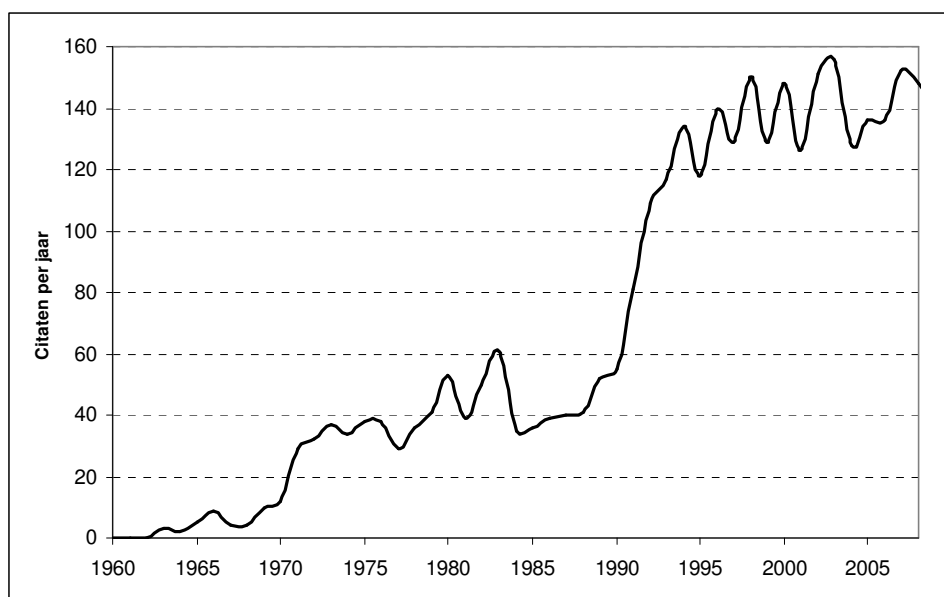
**Valkuil 5: de mens is (over het algemeen) geen ezel.** De eerste reden is dat het structureel belonen op basis van stukloon een voorbeeld is van een gebrekkige *toepassing* van economische theorie (zie Dixit 2002). Wanneer men in een organisatie werkt met meerdere doelen en meerdere taken die kunnen conflicteren, dan moet de beloning juist vlak zijn en niet variabel. Een van de praktische consequenties van verkeerd prikkelen is dat het een verwaarlozing van taken kan impliceren. Denk aan onderwijs, deelname aan het beleidsdebat, of aan wetenschappelijke publieke dienstverlening, zoals boeken bespreken, of optreden als referent.

De tweede reden om tegen ezeldrijverij te zijn is dat het een miskennis is van de empirische literatuur over prikkels. Een literatuur waaruit blijkt

dat de motivatie om te werken niet alleen draait om extrinsieke beloning maar vooral om intrinsieke beloning, zeker bij creatieve beroepen (Osterloh en Frey 2000). Beloningstudies maken duidelijk dat de mens over het algemeen niet zo makkelijk manipuleerbaar is als een ezel. En de implicatie voor personeelsbeleid is dat je mensen als mensen moet behandelen en zeker niet als ezels..

Een derde reden om terughoudend te zijn met stukloon in de wetenschap is dat de maatstaf waarmee men prestaties meet – publicaties en citaties – ook wordt gebruikt om wetenschappers te selecteren. Over het algemeen denk ik dat publicaties geen slechte informatiebron is van wat iemand kan. Men moet echter waken voor de fouten die gemaakt kunnen worden wanneer zo'n maatstaf mechanisch wordt toegepast.

**Figuur 1** Aantal citaten vergaard door Ronald Coase met zijn artikel 'The Problem of Social Cost' (1960), 1960-2009



Bron: ISI, web of science.

Om een simpel voorbeeld te geven: zou Ronald Coase ver vòòr dat hij een Nobelprijs kreeg in 1991, laten we zeggen in 1965, worden aangenomen bij een willekeurige Nederlandse universiteit? Stel dat we met de instelling van vandaag zijn citaten en publicaties zouden tellen? De sollicitatiecommissie zou 21 artikelen in tijdschriften van enige naam tellen vanaf 1935 tot 1965. Kortom, 21 artikelen over een tijdspanne van 30 jaar. De commissie zou niet van zijn stoel vallen en ook direct opmerken dat het alle-

maal B-artikelen zijn. Het enthousiasme voor deze kandidaat van gevorderde leeftijd, die dan 55 jaar is, zou dan ook aardig getemperd zijn. Maar goed, hij heeft een paar jaar terug nog een artikel geschreven over eigendomsrechten en externe effecten waar collega's in Chicago hoog van opgeven. Weliswaar in een B-tijdschrift maar voor alle zekerheid kijkt de commissie toch maar even naar de 'impact' van dat artikel. De impact heb ik vanaf het jaar van publicatie 1960 tot de dag van vandaag in kaart gebracht. Ook daar laat deze maatstaf de kandidaat helaas in de steek, omdat in 1965 hij maar een magere score van 10 citaten (sic) over 5 jaar weet te vergaren (zie Figuur 1). Wederom zou de voorzitter van de commissie concluderen: "Heren, we hebben van doen met een magere kandidaat."

Het lijkt een flauw voorbeeld maar wie de geschiedenis van Nobelprijswinnaars in de economie bekijkt ziet dat het uiteraard allemaal eigenwijze economen zijn die hun eigen weg zijn ingeslagen en het is zeker niet zo dat alle Nobellaureaten in het begin hun grootste klapper maakten (zie Van Dalen, 1999), daar ging enige tijd overheen.

Wat heeft dit allemaal te maken met de kredietcrisis, vraagt u zich af? Welnu, door een verkeerde beloningsstructuur te gebruiken worden voorgaande tendensen nog eens versterkt. Allereerst versterkt het de tendens tot specialisatie binnen het vakgebied, terwijl men juist meer over de grenzen van zijn specialisatie moet kijken.

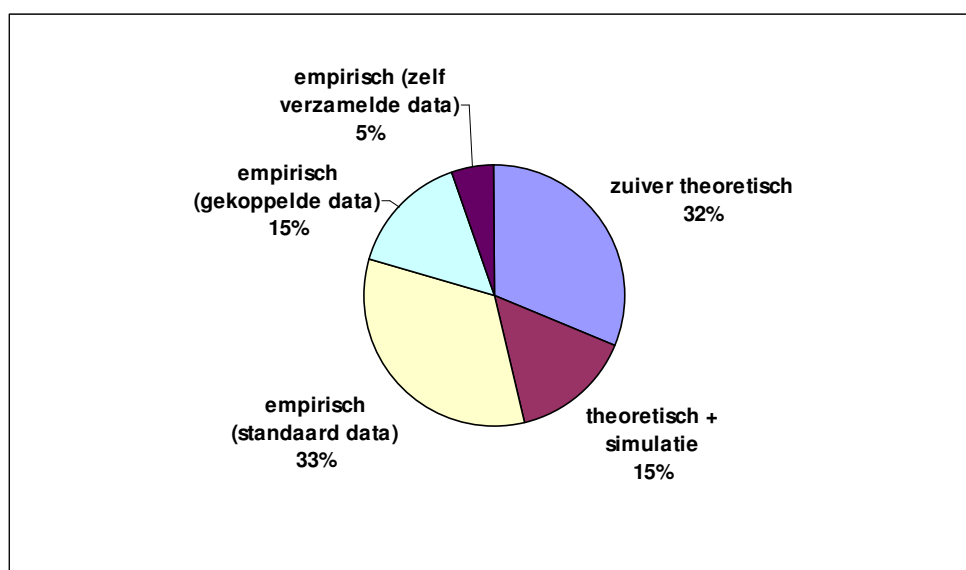
Ten tweede behoren academici tot een van de belangrijke poortwachters van het publieke debat. Echter, door het beloningssysteem en de voorbeeldwerking van gezaghebbende topeconomen is er een afkeer opgetreden van het beleidsdebat. Dat is volgens mij nu minder erg dan in de jaren negentig toen ik met Arjo Klamer (1996) het Nederlandse economenvolk onder de loep nam, maar wat mij wel treft is dat men nu de beleidsarena vaak betreedt met sterk theoretische verhalen met onvoldoende aandacht voor de feiten.

## **6 Markt voor ideeën faalt**

En zo is de bijdrage van de economische wetenschap aan de kredietcrisis weliswaar niet direct, maar dan toch zeker indirect van belang geweest. Overmoed en overspecialisatie hebben er voor gezorgd dat de markt voor ideeën faalde. De voor de hand liggende vraag is natuurlijk of deze slechte gewoontes op den duur verdwijnen. Wie last heeft van zwaarmoedigheid zal beweren dat er niet veel zal veranderen. Ik ben daarentegen hoopvol en zie ontwikkelingen in beleid en wetenschap, waardoor er meer openheid is voor alternatieve wegen van onderzoek.

Het zal bijvoorbeeld steeds meer lonen om meer realisme aan de dag te leggen. Hoe werken bankbesturen en het toezicht erop (Commissie van onderzoek DSB Bank 2010), en hoe nemen pensioenfondsbesturen beslissingen in tijden van crisis (Van Dalen et al. 2010)? Het zijn allemaal vragen die eenvoudig lijken, maar menig econoom staat met zijn mond vol tanden als het op antwoorden aankomt. Het geven van een antwoord op dit soort vragen vergt immers andere kwaliteiten dan economen gewend zijn aan te spreken. De ‘economie van het vrije veld’ kan economie een nieuwe impuls geven door de weerbarstige praktijk van alledag in beeld te brengen. Dit betekent dat economen veel meer dan voorheen zelfstandig data moeten gaan verzamelen, en op dat punt valt nog een wereld te winnen. Dit kan men onder andere opmaken uit de publicaties in toptijdschriften. Weliswaar worden, veel meer dan vroeger, experimenten uitgevoerd en surveys gehouden maar over het geheel genomen is dit toch een minderheid. Ik heb het empirische karakter van artikelen in vijf bekende toptijdschriften bekeken en het eindresultaat is weergegeven in de taartdiagram.

**Figuur 2** Verdeling van artikelen in economisch toptijdschriften naar type theoretisch/empirisch, 2000



Bron: ISI Web of Science, eigen indeling.

Voor het overgrote deel van de artikelen in de economietoetschriften stelt men zich tevreden met theoretische beschouwingen (32 procent zuiver theoretisch en nog eens 15 procent maakt de theorie duidelijk via wat ge-

fingeerde cijfers, tezamen 47 procent). Als men de cijfers erbij haalt, gaat het in veel gevallen om data (nationale statistieken en langlopende surveys) die reeds bestaan (33 procent), of waarin men bestaande databestanden koppelt om op die manier weer nieuwe informatie boven tafel te krijgen (15 procent). In slechts 5 procent van de artikelen wordt door economen data geheel op eigen houtje vergaard. Dat is weinig in vergelijking met andere disciplines, zoals sociologie waar ongeveer 20 à 25 procent van de data zelf verzameld wordt (Morgan 1995). Dat is jammer, omdat ik vind dat zelfverzamelde data veel meer toegesneden zijn op de vraag die men stelt. Bij bestaande surveys komt het te vaak voor dat men de ‘second-best’ strategie volgt door de vraagstelling te laten leiden door het databestand in plaats van andersom.

**Tabel 1** Marginaal citatie-effect van verschillende kenmerken van een artikel in economische internationale toptijdschriften, jaar van publicatie 2000 (voorspeld gemiddeld aantal citaten na 10 jaar = 41.3)

	Marginaal effect	T-waarde
Empirisch gehalte (pure theorie = 0)		
Theorie en simulatie	11.8	1.48
Toetsing met standaard data	31.9**	4.35
Toetsing met gekoppelde data	42.9**	3.53
Toetsing met geheel zelf verzamelde data	11.6	0.91
Review artikel	- 18.8**	2.59
Volgorde artikel in tijdschriftnummer	- 2.2**	2.88
Aantal pagina's	1.1**	2.81
Reputatie auteur(s)	22.3**	2.82
Reputatie auteurs(s) (kwadraat)	- 4.4*	1.99
US connectie auteur(s)	11.4*	2.34
Regulier artikel (note = 0)	- 1.6	0.18
Tijdschrift (American Economic Review = 0)		
Econometrica	- 22.2**	4.32
Journal of Finance	- 12.0	1.94
Journal of Political Economy	- 9.8	1.57
Quarterly Journal of Economics	- 17.5**	3.41

Reputatie van auteurs is gemeten als de gemiddelde reputatie van de auteur(s) in de jaren 1988-1999 voorafgaand aan de publicatie in 2000 in eenheden van duizend. Ter verheldering: een verschil in reputaties van 100 citaten 'maakt' dat een artikel van de meer gereputeerde auteur(s) gemiddeld genomen 2 citaten meer oplevert. Geschat met behulp van negatieve binomiale regressiemethode, \* geeft significantieniveau op 5% niveau aan; \*\* op 1% niveau.

Daarnaast heb ik ook uitgezocht welk *soort* onderzoek veel invloed op andere onderzoekers heeft gehad en deze regressieanalyse (zie Tabel 1) levert goed nieuws en slecht nieuws op. Het goede nieuws is dat economen veel meer luisteren naar en gebruik maken van empirische verhalen dan van theoretische verhalen. De impact van een empirisch artikel is bijna het dubbele van een zuiver theoretisch verhaal. Het slechte nieuws is dat het zelf verzamelen van data duidelijk minder ‘loont’ dan het onderzoek op basis van bestaande databestanden. Men kan daar allerlei conclusies aan verbinden, maar mijn indruk is dat het karakter van dit soort onderzoeken onder het kopje ‘freakonomics’ valt: leuk om te lezen, maar voor de meeste economen niet direct relevant.

## 7 Tegengif voor overmoed en overspecialisatie

Aan het slot van mijn rede gekomen wil ik stellen dat het falen van de economische wetenschap te wijten is aan verbeelding die op de feiten vooruit loopt. Model en werkelijkheid werden te vaak met elkaar verwisseld. Uiteraard heeft een maatschappij denkers nodig die verbeelden. Zoals Joop den Uyl ooit Prediker parafraseerde: “Waar visie ontbreekt komt het volk om.” Maar als de crisis één ding leert, dan is het wel dat verbeelding ook kan ontsporen. Overmoed en overspecialisatie heb ik als de belangrijkste bronnen aangewezen en het is daarom zaak om over de ‘checks and balances’ van het vakgebied na te denken.

Om overspecialisatie te keren kan veel meer over de grenzen van het eigen vak of specialisatie worden gekeken. De band kan zeker worden aangehaald tussen macroeconomie en het vak financiering en beleggen, omdat wat verstandig is op individueel niveau nog niet goed hoeft uit te werken op nationaal of globaal niveau.

Om de overmoed in te dammen zijn realisme en historisch besef van belang. Realisme helpt niet alleen om beter zicht te krijgen op maatschappelijke ontwikkelingen, maar ook om de veelgebruikte aannames kritisch tegen het licht te houden. Historisch besef is vooral van belang omdat het een rijke bron is van ingrijpende omwentelingen die mensen als onwaarschijnlijk beschouwden. Daarnaast vind ik de geschiedenis van het economisch denken ook een nuttige spiegel, die scherp laat zien hoe de gewoonten van economen zijn veranderd. En dat er niet alleen golven zijn in de economie maar ook in het denken. De kunst is uiteraard om niet alle innovaties binnen de economische wetenschap overboord te gooien en terug te keren naar het stenen tijdperk. Dat hoeft ook niet. De moderne econoom kan over veel meer kennis beschikken dan zijn collega van 50 jaar of 100



jaar geleden. Maar we beginnen wel tegen de grenzen van de specialisatie op te lopen.

Het is vooral van belang om te beseffen dat overmoed sterk samenhangt met overspecialisatie. En daarmee is het vooral een kwestie van *balans* hoe het vakgebied zich het beste kan ontwikkelen: niet alleen in *wat* we denken maar ook *hoe* we denken. We hebben enorm veel gehad aan de scherpe inzichten van economen als Samuelson, Lucas en Koopmans, maar met te veel theoretici worden economen ivoren-toren-wetenschappers die zich loszingen van de problemen van heden en toekomst en geen weet hebben van geschiedenis en daar ook geen lessen uit kunnen trekken. Het voorbeeld dat sociale ingenieurs stellen door te werken aan een betere wereld is verheffend maar de plannen gaan vaak ten onder aan het miskennen van de zwakste schakel in hun kennis. De overtuigingskracht van financieel ingenieurs is overdonderend geweest. De burger had er echter als belastingbetaler er aan gehad als in het hok van de financieel ingenieurs meer generalisten hadden gezeten in het bezit van de nodige dosis zelfkritiek en historisch besef. En tot slot is de logica van ezeldrijvers verleidelijk en van een verbluffende eenvoud, maar als er iets uit de empirie van prikkels naar voren komt dan is het dat de mens geen ezel is en dat je het beste mensen als mensen kunt behandelen.

En daarmee is de cirkel rond. De realistische kijk op de mens met al zijn morele afwegingen en sociale gevoelens waar Adam Smith op doelde is uit het oog verdwenen van de moderne econoom. De crisis doet ons beseffen dat dit een pijnlijke vergissing is geweest. De klassiekgeschoolde economen zouden niet aan een dergelijke overmoed ten prooi gevallen zijn, omdat zij een realistischer mensbeeld hadden en net als Adam Smith wisten: *“The instincts never fail, only reason does.”*

#### **Auteur**

Harry van Dalen (e-mail: [h.p.vandalen@uvt.nl](mailto:h.p.vandalen@uvt.nl)) is hoogleraar macroeconomie aan de Tilburg School of Economics and Management van de Universiteit van Tilburg. De volledige rede waarin hij veel uitvoeriger ingaat op de materie is op aanvraag verkrijgbaar.

## Literatuur

- Becker, G.S., 1976, *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago.
- Besley, T. en P. Hennessy, 2009, Brief aan Her Majesty the Queen namens The British Academy, d.d. 22 juli 2009, Londen.
- Coase, R.H., 1960, The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, vol. 3: 1-44.
- Coase, R.H., 1988, *The Firm, The Market and the Law*, University of Chicago Press, Chicago.
- Colander, D., 2007, *The Making of An Economist, Redux*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Commissie van onderzoek DSB Bank, 2010, DSB Bank, rapport in opdracht van het ministerie van Financiën, 29 juni 2010, Den Haag.
- Dalen, H.P. van, 1999, The Golden Age of Nobel Economists, *The American Economist*, vol. 43(2): 19-35.
- Dalen, H.P. van, K. Henkens, C.G. Koedijk en A.H.M. Slager, 2010, Decision Making in the Pension Fund Board Room: An Experiment With Dutch Pension Fund Trustees, CentER Discussion Paper 18, Tilburg University.
- Dalen, H.P. van, en A. Klamer, 1996, *Telgen van Tinbergen – Het verhaal van de Nederlandse economen*, Balans, Amsterdam.
- Dixit, A.K., 2002, Incentives and Organizations in the Public Sector: An Interpretative Review, *Journal of Human Resources*, vol. 37(4): 696-727.
- Fama, E.F., 1998, Market Efficiency, Long-Term Returns, and Behavioral Finance, *Journal of Financial Economics*, vol. 49(3): 283-306.
- Hayek, F.A. von, 1974, The Pretence of Knowledge, Nobel Memorial Lecture, reprinted in: *American Economic Review*, 1989, vol. 79(6): 3-7.
- Klamer, A., en D. Colander, 1990, *The Making of an Economist*, Westview Press, Boulder.
- Koopmans, T.C., 1957, *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill, New York.
- Morgan, T., 1995, Theory Versus Empiricism in Academic Economics, *Challenge*, vol. 38(1): 46-51.
- Osterloh, M. en B.S. Frey, 2000, Motivation, Knowledge Transfer, and Organizational Forms, *Organization Science*, vol. 11(5): 538-50
- Overveldt, J. van, 2007, *The Chicago School*, Agate, Chicago.
- Rajan, R.G., 2006, Has Finance Made the World Riskier?, *European Financial Management*, vol. 12(4): 499-533.
- Shiller, R.J., 2000, *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, NJ.
- Summers, L.H., 1985, On Economics and Finance, *Journal of Finance*, vol. 40(3): 633-35.
- Tinbergen, J., 1939, *Statistical Testing of Business-Cycle Theories, Vol. I: A Method and its Application to Investment Activity*, League of Nations, Geneva.
- Von Neumann, J., 1947, The Mathematician, in: R.B. Heywood (red.), *The Works of the Mind, 180-196*, University of Chicago Press, Chicago.

- Wyplosz, C., 2009, Macroeconomics After the Crisis: Dealing with the Tobin  
Curse, Walter Adolf Jöhr Lecture 2009, University of St. Gallen.
- Zijlstra, J.J., 1992, Per slot van rekening - Memoires, Uitgeverij Contact, Amster-  
dam.

# Polderparade 2010

*Emiel Maasland en Susan Tjong*

***Net zoals de afgelopen jaren is de hoogste notering voor Lans Bovenberg (Universiteit van Tilburg en directeur Netspar). Collega-Tilburgenaar Eric van Damme (CentER en TILEC) staat op twee. De plaatsen drie tot en met vijf worden ingenomen door CPB'ers: Coen Teulings, Casper van Ewijk en Ruud de Mooij. Hoogste nieuwkomer dit jaar is Willem Buijter (Chief Economist bij Citigroup). Beste jongere (< 40 jaar) is Bas Jacobs (EUR/CPB). De CPB'ers zijn het best vertegenwoordigd in de lijst.***

## Inleiding

De 2010-editie van de Polderparade laat de veertig<sup>1</sup> hedendaagse Nederlandse en Belgische economen zien die in de periode 2005-2009 het meest geciteerd zijn in de zeven belangrijkste economische tijdschriften van Nederlandse/Vlaamse origine (zie 'Telregels').<sup>2</sup> Naast de Polderparade wordt net als voorgaande jaren ook de Jaarlijst (de toppers van een afzonderlijk jaar) van het meest recente jaar (2009) vermeld. Nieuw dit jaar is het ploegenklassement en het jongerenklassement. Het ploegenklassement geeft de Top-5 van instellingen weer; het jongerenklassement de Top-5 van jonge

---

<sup>1</sup> Op de SEOR-website ([www.seor.nl](http://www.seor.nl)) en de ECRi-website ([www.ecri.nl](http://www.ecri.nl)) is een uitgebreide lijst met de Top-100 te vinden.

<sup>2</sup> Aangezien het de bedoeling is om een overzicht te geven van economen die actief een bijdrage hebben geleverd aan de Nederlandse beleidsdiscussie, komen alleen nog in leven zijnde economen in aanmerking voor een plaats in de Polderparade. De volgende personen willen wij desalniettemin niet ongenoemd laten. Jan Willem Oosterwijk (voormalig secretaris-generaal van het Ministerie van Economische Zaken) die in mei jl. overleden is, zou met zijn 15,13 punten op de 17<sup>de</sup> plek terecht zijn gekomen. Zijn artikelen gingen voornamelijk over de modernisering van de economie en over de welvaartsgroei. De in 2007 verongelukte pensioenspecialist Martijn van de Ven zou met 11,3 punten op de 31<sup>ste</sup> plaats geëindigd zijn en de welvaartseconoom Pieter Hennipman met 11 punten op de 32<sup>ste</sup> plaats.

economen (jonger dan 40). Het ploegen- en jongerenklassement hebben net als de Polderparade betrekking op de periode 2005-2009.

**Telregels**

*Voor de Polderparade worden de citaties van hedendaagse Nederlandse en Belgische economen in de volgende tijdschriften geteld: **Economisch Statistische Berichten, De Economist, Financiële en Monetaire Studies**<sup>3</sup>, **Kwartaalschrift Economie, Tijdschrift voor Openbare Financiën, Tijdschrift voor Politieke Economie/TPEdigitaal** en de **Preadviezen** van de Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde. Bij meerdere auteurs krijgt iedere auteur dezelfde fractie van een citatie toebedeeld. Verwijzingen naar artikelen in bundels leveren alleen punten aan de auteurs van de artikelen en niet aan de redacteurs van de bundel. Als er naar de hele bundel wordt verwezen, dan krijgen de redacteurs wel punten. Citaties uit biografische artikelen, zelfcitaties en citaties uit artikelen waarbij de naam van de auteur ontbreekt, worden niet meegeteld.*

**Top 5**

Nog steeds fier aan de top staat Netspar-directeur Lans Bovenberg. Zijn voorsprong ten opzichte van de nummer twee is dit jaar lichtjes gegroeid van 17 naar 21 punten. Citaties haalde Bovenberg vooral uit artikelen over pensioenen en vergrijzing. Daarnaast blijft het boek “De calculus van het publieke belang” hem veel citatiepunten bezorgen. Tevens is het onderzoeksrapport van de Commissie Arbeidsparticipatie (in de volksmond ook wel de Commissie Bakker genoemd), waar hij deel van uitmaakte, een veel aangehaald rapport. Het belangrijkste advies van deze Commissie aan de vorige regering luidde: “Niet minder, maar korter pensioen”, met andere woorden een oproep om de pensioengerechtigde leeftijd op te schroeven tot boven de 65 jaar. Dit jaar scoorde Bovenberg ook met een artikel over de Nederlandse woningmarkt dat hij samen schreef met Paul Besseling (CPB), Gerbert Romijn (CPB) en Wouter Vermeulen (CPB/VU). Dit artikel, verschenen in de Preadviezen 2008, bespreekt waar en waarom de overheid zou moeten ingrijpen bij de verdeling van woningen en de hoogte van huurprijzen. Tenslotte is een krantenartikel over de financiële crisis dat hij samen schreef met Arnoud Boot (UvA/ACCF) en Willem Buiters (Citigroup) dit jaar ook meerdere keren aangehaald. In dit artikel wordt betoogd dat de belangen van de Nederlandse overheid in de financiële sector

---

<sup>3</sup> Het laatste nummer van Financiële en Monetaire Studies is in 2006 verschenen. De Polderparade 2010 omvat dus van dit tijdschrift alleen nog citaties uit 2005 en 2006.

beter door een agentschap dan door het Ministerie van Financiën gemanaged kunnen worden.

De overige namen in de Top-5 zijn dezelfde als vorig jaar; er heeft slechts een kleine stoelendans plaatsgevonden. Dit jaar staat Eric van Damme (UvT) op twee, CPB-directeur Coen Teulings op drie, CPB-onderdirecteur Casper van Ewijk op vier en Ruud de Mooij (EUR/CPB) op vijf. Eric van Damme scoort zoals in voorgaande jaren met artikelen over marktwerking en veilingen. Coen Teulings en Casper van Ewijk scoren dit jaar hoog met hun in 2009 uitgebrachte boek “De grote recessie” waarin zij uitleg geven over de ingrijpende economische crisis. Ruud de Mooij scoort meerdere malen met de in 2009 verschenen CPB publicatie “Rethinking retirement, from participation towards allocation” die hij samen schreef met collega-CPB’ers Rob Euwals en Daniel van Vuuren. Hierin wordt de problematiek gekenschetst van het Nederlandse beleid rond de arbeidsmarkt voor ouderen. De arbeidsmarkt van deze groep wordt gekenmerkt door lange werkloosheidsduren, lange baanduren, weinig mobiliteit en weinig investeringen in kennis en vaardigheden. Deze inefficiënties waren in het verleden minder zichtbaar vanwege de massale vervroegde uittreding, maar zullen volgens de auteurs in de toekomst nijpender worden vanwege de vergrijzende beroepsbevolking.

**Tabel 1** Polderparade 2010

	Naam	Huidige werkgever	2005-2009	2009
1.	(1) A.L. Bovenberg	UvT/Netspar	58,54	16,96
2.	(3) E.E.C. van Damme	UvT	37,31	5,25
3.	(4) C.N. Teulings	UvA/CPB	36,64	9,33
4.	(5) C. van Ewijk	UvA/CPB	35,93	10,70
5.	(2) R.A. de Mooij	EUR/CPB	35,53	5,13
6.	(9) H.J.M. ter Rele	CPB	28,35	9,20
7.	(6) B. Jacobs	EUR/CPB	27,20	5,50
8.	(-) W.H. Buiten	Citigroup	22,70	16,00
9.	(11) E.W.M.T. Westerhout	CPB	22,10	4,03
10.	(20) C.A. de Kam	RUG	20,20	8,83
11.	(10) J.J.M. Theeuwes	UvA/SEO	18,61	1,50
12.	(12) W.W. Boonstra	VU/Rabobank	17,50	1,00
13.	(19) P.T. de Beer	UvA	17,17	4,00
14.	(13) J.C. van Ours	UvT	17,12	4,37
15.	(21) J.P. Verbruggen	CPB	15,54	2,17
16.	(18) B.C. Smid	CPB	15,40	2,00
17.	(22) D.A.G. Draper	CPB	14,97	2,98
18.	(27) R.W. Euwals	CPB	14,21	3,38
19.	(24) A. Heertje	emeritus	14,00	3,00
20.	(33) H.P. van Dalen	UvT/NIDI	13,98	3,25
21.	(38) D.J. van Vuuren	CPB	13,92	4,17
22.	(30) J. Boone	UvT	13,58	2,50
23.	(17) J.A. Bikker	UU/DNB	13,50	2,50
	(32) A.W.A. Boot	UvA/ACCF	13,50	4,00
25.	(-) E.L.W. Jongen	VU/CPB	13,13	3,96
26.	(13) F.H. Huizinga	CPB	12,83	2,75
27.	(8) M.M.G. Fase	emeritus	12,67	1,00
28.	(16) C.C. Koopmans	VU/SEO	12,58	1,75
29.	(36) F.G. van Oort	UU	12,43	0,00
30.	(34) E.H.M. Ponds	UvT/ABP	12,17	3,17
31.	(39) B. de Vries	emeritus	10,94	1,44
32.	(-) D. Webbink	EUR/CPB	10,87	5,83
33.	(-) P. de Grauwe	Leuven	10,33	5,50
34.	(-) P.W.C. Koning	CPB	10,29	5,38
35.	(31) B. Nooteboom	UvT	9,90	3,00
36.	(-) F.A.G. den Butter	VU	9,83	3,50
37.	(15) P.J.G. Tang	Tweede kamer	9,75	0,92
38.	(-) M.J.P.M. Thissen	PBL	9,53	0,33
39.	(-) F. van der Ploeg	UvA	9,50	2,50
	(31) L.G.M. Stevens	SER	9,50	0,00
	(28) D.J. Wolfson	emeritus	9,50	0,00

Toelichting: Tussen haakjes staat de plaats in de Polderparade 2009 vermeld.

## Grote stijgers

Een aantal economen in de Polderparade heeft een aanzienlijke sprong naar boven gemaakt. Ten eerste is dit Willem Buiten, die vanuit een plaats buiten de Top-40 (58 in 2009) opgeklommen is naar plaats 8. Deze stijging heeft deze kansrijke opvolger van Nout Wellink als President van de Nederlandsche Bank voornamelijk te danken aan zijn veel geciteerde artikelen over de financiële crisis en de woningmarkt. Andere stijgers zijn Daniel van Vuuren (17 plaatsen omhoog), Harry van Dalen (13 plaatsen omhoog) en Flip de Kam (10 plaatsen omhoog). De Kam keert hiermee weer terug in de Top-10.

Daniel van Vuuren verdiende zijn stijging voor een groot deel aan de hierboven reeds vermelde publicatie met Ruud de Mooij en Rob Euwals. Harry van Dalen (kersvers hoogleraar Macro-economie aan de Universiteit van Tilburg) scoorde met een breed scala aan artikelen over onderwerpen als de arbeidsparticipatie van ouderen en de economie van het publieke belang. De Kam deed goede zaken met zijn artikelen over de overheidsfinanciën. Met name het “Jaarboek Overheidsfinanciën 2009” en het in 2009 verschenen ESB-artikel “Bloed, zweet en tranen” werden het afgelopen jaar veel aangehaald. In deze laatste publicatie wordt vanwege de sombere vooruitzichten voor de overheidsfinanciën een oproep aan de politiek gedaan om een transparante koers uit te stippelen die de overheidsfinanciën op middellange termijn weer op orde brengt.

## Nieuwkomers en verdwenen namen

In de Polderparade treffen we dit jaar acht nieuwkomers aan, te weten Willem Buiten (8), Egbert Jongen (25), Dinand Webbink (32), Paul de Grauwe (33), Pierre Koning (34), Frank den Butter (36), Mark Thissen (38) en Rick van der Ploeg (39). Buiten, De Grauwe, Den Butter en Van der Ploeg zijn overigens geen echte nieuwkomers; zij kwamen reeds in eerdere edities van de Polderparade voor. De Grauwe scoort met bijdragen over de bankencrisis, Den Butter over de globalisering en Van der Ploeg over het hoger onderwijs. Jongen heeft zijn intrede in de Polderparade weten te bewerkstelligen met artikelen over de arbeidsmarkt en de welvaartsstaat en Webbink over de invloed van onderwijs op de economie. Een populair artikel van laatstgenoemde is “Rendement onderwijs blijft stijgen” dat hij samen schreef met Bas Jacobs. In dit artikel wordt aangetoond dat vooral het rendement voor hoger opgeleiden is toegenomen de laatste jaren, en daarmee de inkomensongelijkheid tussen lager en hoger opgeleiden. De



empirische resultaten in deze publicatie ondersteunen de hypothese dat over een periode van 30 jaar, de relatieve arbeidsvraag naar hoger geschoolden sterker toeneemt dan het relatieve aanbod van hoger geschoolden. Koning haalt zijn punten met publicaties over enerzijds arbeidsmarkt-vraagstukken (in het bijzonder re-integratie) en anderzijds schoolkeuze, concurrentie en kwaliteit in het (basis)onderwijs. Tenslotte, Thissen scoort met een publicatie over de betaalbaarheid van koopwoningen en het ruimtelijk beleid.

Verdwenen namen zijn Alfred Kleinknecht (7 in 2009), Jos Jansen (23), Hessel Oosterbeek (25), Bart van Ark (26), Henry van de Wiel (37) en Jakob de Haan (40). Opvallend is de verdwijning van Kleinknecht, daar hij tot vorig jaar tot de (sub)top behoorde. Debet hieraan is onder andere het feit dat de vele citaties als gevolg van de polemiek in 2004 tussen hem en Jos Jansen over de relatie tussen loonmatiging en productieontwikkeling dit jaar niet meer meetellen. Dit is ook de reden dat Jos Jansen dit jaar uit de Polderparade verdwenen is.

## Jaarlijst 2009

Lans Bovenberg heeft naast de koppositie in de Polderparade ook de eerste plek in de Jaarlijst 2009 weten te bemachtigen. Met slechts een verschil van één punt, zien we op nummer twee Willem Buiters. Maar liefst 70% van al zijn citaties uit de Polderparade werden in 2009 gehaald. Op relatief grote afstand van deze twee koplopers volgt Casper van Ewijk. Hij dankt zijn derde plek aan de talrijke verwijzingen naar het boek “De grote recessie” (zie hierboven) en de CPB-publicatie “Ageing and the sustainability of Dutch public finances” dat hij in 2006 schreef met Nick Draper, Harry ter Rele en Ed Westerhout.

In de Jaarlijst 2009 keren acht namen uit de Jaarlijst 2007 en 2008 terug, namelijk Lans Bovenberg, Casper van Ewijk, Coen Teulings, Harry ter Rele, Bas Jacobs, Eric van Damme, Ruud de Mooij en Ed Westerhout. Allen bevinden zich tevens ook in de Top-10 van de Polderparade 2010, hetgeen betekent dat deze economen niet alleen het afgelopen jaar veel geciteerd zijn, maar ook de afgelopen vijf jaar. Opvallend is dat dit jaar geen vrouw in de jaarlijst terug te vinden is; de Jaarlijst 2008 bestond nog voor meer dan een kwart uit vrouwen.

**Tabel 2** Jaarlijst 2009

	Naam	Huidige werkgever	2009
1.	A.L. Bovenberg	UvT/Netspar	16,96
2.	W.H. Buiten	Citigroup	16,00
3.	C. van Ewijk	UvA/CPB	10,70
4.	C.N. Teulings	UvA/CPB	9,33
5.	H.J.M. ter Rele	CPB	9,20
6.	C.A. de Kam	RUG	8,83
7.	D. Webbink	EUR/CPB	5,83
8.	P. de Grauwe	Leuven	5,50
	B. Jacobs	EUR/CPB	5,50
10.	P.W.C. Koning	CPB	5,38
11.	E.E.C. van Damme	UvT	5,25
12.	G. Meester	WUR	5,17
13.	R.A. de Mooij	EUR/CPB	5,13
14.	G.J. van den Berg	VU	4,83
15.	J.C. van Ours	UvT	4,37
16.	E.W.M.T. Westerhout	CPB	4,03
17.	P.T. de Beer	UvA	4,00
	A.W.A. Boot	UvA/ACCF	4,00
	E.J.F. Canton	Ecorys	4,00
20.	E.L.W. Jongen	VU/CPB	3,96

## Ploegenklassement

De Top-5 van instellingen over de periode 2005-2009 wordt aangevoerd door het CPB. Van alle auteurs in de Top-100 is 18,5% werkzaam bij het CPB, 11,5% bij de UvT, 9,5% bij de UvA, 8,0% bij de EUR en 5,5% bij de VU. De Top-5 blijft de Top-5 ook als de top in plaats van op basis van het aantal auteurs wordt samengesteld op basis van het aantal citaties (zie Tabel 3). Nadrukkelijk moet worden opgemerkt dat deze instellingentop niets zegt over de prestaties van de instellingen zelf. Wij hebben namelijk – vanwege gebrek aan goede cijfers – niet gecorrigeerd voor het aantal economen per instelling.

**Tabel 3** Ploegenklassement

	Instelling	Op basis van aantal auteurs <sup>4</sup>	Op basis van aantal citaties <sup>5</sup>
1.	CPB	18,5%	271,51
2.	UvT	11,5%	164,57
3.	UvA	9,5%	98,21
4.	EUR	8,0%	78,31
5.	VU	5,5%	55,94

Uit het ploegenklassement kan geconcludeerd worden dat het CPB een prominente plaats inneemt in de Nederlandse beleidsdiscussie. Een soms gehoorde klacht is dat het aantal CPB'ers in de Polderparade zo hoog is omdat CPB'ers elkaar veelvuldig citeren, het zogenaamde "ons kent ons" effect. Wij laten nu zien dat deze klacht grotendeels onterecht is.

Allereerst hebben wij het aantal citaties van CPB'ers naar CPB'ers vergeleken met het aantal citaties van niet-CPB'ers naar CPB'ers. Het is inderdaad waar dat CPB'ers meer naar andere CPB'ers citeren dan niet-CPB'ers naar CPB'ers (gemiddeld is dit 1 keer per artikel, tegenover een 0,5 keer voor niet-CPB'ers). Hier staat echter tegenover dat CPB'ers gemiddeld meer naar Nederlandse bronnen verwijzen dan niet-CPB'ers (4,2 keer versus 3 keer per artikel). Dit betekent dat een niet-CPB'er die ook gemiddeld 4,2 keer zou verwijzen, dan gemiddeld slechts  $0,5 \cdot (4,2/3) = 0,7$  maal naar een CPB'er verwijst in plaats van 1 maal. Bovendien geldt dat het aantal artikelen dat door CPB'ers in de genoemde tijdschriften geschreven werd slechts 8% van het totaal is. Voor het bovenstaande zouden wij kunnen corrigeren door in de Polderparade het huidige aantal citatiepunten van de CPB'ers met 0,963 te vermenigvuldigen.<sup>6</sup> Deze correctie zou enkel tot marginale verschuivingen in de lijst leiden; geen van de CPB'ers zou uit de Polderparade verdwijnen.

<sup>4</sup> Indien een auteur bij meerdere instellingen werkzaam is, dan is deze auteur evenredig over deze instellingen verdeeld (omdat wij geen informatie hebben over de omvang van deeltijdaanstellingen). Duidelijk is dat deze todelingsmethodiek instellingen met relatief veel nul/weinig-urencontracten (zoals het CPB?) bevoordeelt.

<sup>5</sup> De citaties van een auteur die bij meerdere instellingen werkzaam is zijn evenredig over deze instellingen verdeeld.

<sup>6</sup> In de huidige score krijgt het CPB een fractie  $(8\% \cdot 1 + 92\% \cdot 0,5) / (8\% \cdot 4,2 + 92\% \cdot 3)$  van de citaties, terwijl het met de correctie  $(8\% \cdot 0,7 + 92\% \cdot 0,5) / (8\% \cdot 3,9 + 92\% \cdot 3)$  wordt (aannemende dat het aantal citaties van CPB'ers met 0,3 afneemt).

## Jongerenklassement

De Top-5 van jonge economen (jonger dan 40) over de periode 2005-2009 ziet er als volgt uit:<sup>7</sup>

**Tabel 4** Jongerenklassement

	Naam	Huidige werkgever	Aantal citaties
1.	B. Jacobs	EUR/CPB	27,20
2.	B.C. Smid	CPB	15,40
3.	D.J. van Vuuren	CPB	13,92
4.	E.L.W. Jongen	CPB	13,13
5.	F.G. van Oort	UU	12,43

Bas Jacobs (nummer 7 in de Polderparade) dankt zijn topnotering onder meer aan de KVS-Preadviezen 2004 over innovatie in Nederland waarvan hij samen met Jules Theeuwes redacteur was. Bert Smid komt met zijn 16<sup>de</sup> plek in de Polderparade op nummer 2 in het jongerenklassement terecht. Smids meest geciteerde publicatie is “Vier vergezichten op Nederland: Productie, arbeid en sectorstructuur in vier scenario's tot 2040”. Deze CPB-studie (waarvan Free Huizinga mede-auteur is) geeft een kwantitatief beeld op nationaal niveau en voor afzonderlijke bedrijfstakken tot 2040. De reden dat de nummers 3 en 4 (Daniel van Vuuren en Egbert Jongen) goed scoren is hierboven reeds beschreven. De nummer 5 Frank van Oort scoort met publicaties over ruimtelijk-economische onderwerpen.

Een voorspelling voor volgend jaar lijkt niet al te moeilijk. Gezien Jacobs straatlengte voorsprong op de anderen mag verwacht worden dat de 37-jarige Jacobs volgend jaar wederom de witte trui om zijn schouders krijgt gehangen. Ook is het goed mogelijk dat Jacobs extra citatiepunten zal pakken vanwege zijn niet aflatende kritiek op het economische programma van de regering Rutte dat in zijn ogen het meest weg heeft van het SP- en PVV-verkiezingsprogramma.

De jongste econoom in de Top-100 is Stéphanie van der Geest. Deze 33-jarige gezondheidseconoom bezet de 81<sup>ste</sup> plek. Samen met Marco Varkevisser stelde zij jarenlang de Polderparade samen. Van der Geest begon haar loopbaan bij OCFEB, werkte vervolgens bij SEOR en werkt inmiddels als economisch onderzoeker bij iBMG aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Ook is zij als fellow verbonden aan ECRi.

<sup>7</sup> Als peildatum is 1 januari 2010 genomen omdat het laatste jaar waarop de Polderparade 2010 betrekking heeft 2009 is.

## **Conclusie**

Ook dit jaar voert Lans Bovenberg de lijst aan. Zijn voorsprong ten opzichte van de nummer 2 is dit jaar weer iets groter geworden wat er op duidt dat hij zijn koppositie de komende jaren zeer waarschijnlijk nog niet zal opgeven. De hoogste nieuwkomer dit jaar is Citigroup chef-econoom Willem Bouter. Daar waar hij vorig jaar “slechts” acht punten behaalde, heeft hij dit jaar bijna 23 punten gescoord, goed voor een achtste plek. De grootste leverancier van beleidsgerichte topeconomen is het CPB. Iets minder dan één op de vijf economen in de Top-100 van de Polderparade 2010 is werkzaam bij het CPB. De nummer 1 positie in het jongerenklassement (economen jonger dan 40) wordt bekleed door Bas Jacobs (hoogleraar Economie en Openbare Financiën aan de Erasmus Universiteit Rotterdam). In de Polderparade bezet Jacobs de zevende plek. Opvallend is dat er geen vrouwen in zowel de Polderparade als de jaarlijst te vinden zijn. Wel is de jongste econoom in de Top-100 een vrouw, hetgeen zou kunnen betekenen dat de nieuwe lichting geciteerde economen ook uit vrouwen zal gaan bestaan.

## **Auteurs**

Emiel Maasland (e-mail: [emaasland@ese.eur.nl](mailto:emaasland@ese.eur.nl)) is als onderzoeker verbonden aan SEOR en het Erasmus Competition and Regulation Institute (ECRI) in Rotterdam. Susan Tjong is masterstudent Economics and Business en Financieel Recht aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Zij danken Natascha Mewalal voor haar bijdrage aan het invoeren van de citaties in de database.

## Literatuur

- Besseling, P.J., A.L. Bovenberg, G. Romijn en W. Vermeulen, 2008, De Nederlandse woningmarkt en overheidsbeleid: over aanbodrestricties en vraagsubsidies, in: F.J.H. Don (ed.), *Agenda voor de woningmarkt, Preadviezen van de Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde 2008*, Utrecht: Lemma, blz. 13-77.
- Boot, A.W.A., A.L. Bovenberg en W.H. Buijter, 2009, *Managen crisis gaat Financiën ver te boven. Richt een zakelijk agentschap op*, NRC Handelsblad, 10 maart 2009.
- Bovenberg, A.L., C.N. Teulings en H.P. van Dalen, 2003, *De calculus van het publieke belang*, Kenniscentrum voor Ordeningsvraagstukken, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag.
- Commissie Arbeidsparticipatie, 2008, *Naar een toekomst die werkt, rapport aan de Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid*, 16 juni 2008.
- Euwals, R.W., R.A. de Mooij en D.J. van Vuuren, 2009, *Rethinking retirement, from participation towards allocation*, Bijzondere Publicatie 80, CPB, Den Haag.
- Ewijk, C. van, D.A.G. Draper, H.J.M. ter Rele en E.W.M.T. Westerhout, 2006, *Ageing and the sustainability of Dutch public finances*, Bijzondere Publicatie 61, CPB, Den Haag.
- Ewijk, C. van en C.N. Teulings, 2009, *De grote recessie: het CPB over de kredietcrisis*, Bijzondere publicatie 82, CPB, Den Haag.
- Huizinga, F.H. en B.C. Smid, 2004, *Vier vergezichten op Nederland: Productie, arbeid en sectorstructuur in vier scenario's tot 2040*, Bijzondere Publicatie 55, CPB, Den Haag.
- Jacobs, B. en D. Webbink, 2006, *Rendement onderwijs blijft stijgen*, *ESB*, vol. 91(4492): 405-407.
- Jacobs, B. en J.J.M. Theeuwes (eds.), 2004, *Innovatie in Nederland; De markt draalt en de overheid faalt*, Preadviezen van de Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde 2004, Utrecht: Lemma.
- Kam, C.A. de, 2009, *Bloed, zweet en tranen*, *ESB*, vol. 94(4569): 582-85.
- Kam, C.A. de en A.P. Ros (eds.), 2009, *Jaarboek Overheidsfinanciën 2009*, Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Noailly, J. en P.W.C. Koning, 2009, *Schoolkeuze, concurrentie en kwaliteit in het basisonderwijs*, *ESB*, vol. 94(4554): 118-120.
- Reyes, G., M.J.P.M. Thissen en A. Segeren, 2006, *Betaalbaarheid van koopwoningen en het ruimtelijk beleid*, Rotterdam: NAI Uitgevers, i.s.m. het Ruimtelijk Planbureau.