



Module 11: antwoorden

Experimenteel lesprogramma nieuwe economie

slo

nationaal
expertisecentrum
leerplan-
ontwikkeling

Verantwoording

2010© Stichting leerplanontwikkeling (SLO), Enschede

Het auteursrecht op de modules voor Economie berust bij SLO.

Voor deze module geldt een Creative Commons Naamsvermelding-Niet-Commercieel-Gelijk delen 3.0 Nederland licentie (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/nl/>) Aangepaste versies van deze modules mogen alleen verspreid worden indien het colofon vermeld wordt dat het een aangepaste versie betreft, onder vermelding van de naam van de auteur van de wijzingen. Gebruiker mag geen wijziging aanbrengen in de auteursrechtvermelding.

SLO en door SLO ingehuurde auteurs hebben bij de ontwikkeling van de modules gebruik gemaakt van materiaal van derden. Bij het verkrijgen van toestemming, het achterhalen en voldoen van de rechten op teksten, illustraties, enz. is de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht. Mochten er desondanks personen of instanties zijn die rechten menen te kunnen doen gelden op tekstgedeeltes, illustraties, enz. van een module, dan worden zij verzocht zich in verbinding te stellen met SLO.

De modules zijn met zorg samengesteld en getest. SLO aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor onjuistheden en/of onvolledigheden in de module. Ook aanvaardt SLO geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade, voortkomend uit (het gebruik van) deze module.

Informatie

SLO, VO tweede fase
Postbus 2041, 7500 CA Enschede
Telefoon (053) 4840 421
Internet: www.economie.slo.nl

Geachte gebruiker

U heeft zojuist een bestand geopend met experimenteel lesmateriaal dat is gebruikt in de pilot voor het nieuwe economieprogramma. Dit lesmateriaal kunt u naast uw lesmethode gebruiken om opgaven (of series van opgaven) in te zetten of bijvoorbeeld als toetsmateriaal te gebruiken. Dit materiaal is "in ontwikkeling", dat wil zeggen dat hier aan wordt gewerkt zodat we onze leerlingen beter kunnen bedienen en/of de mogelijkheden van ons programma optimaler kunnen benutten. Wij stellen het dan ook zeer op prijs indien u uw ervaringen met ons zou willen delen. Verbeteringen, aanvullingen, onvolkomenheden, noem maar op. U doet ons en uw collega's in het land hier een groot plezier mee. Vanzelfsprekend stellen wij het ook zeer op prijs indien u ons uw ideeën, toetsen, PTA's, experimenten etc. laat zien.

Op de website <http://economie.slo.nl> treft u meer informatie

Inhoud

Antwoorden module 11

Opdracht 1

- a) Op de omvang van de vangst van collega-visseren en op de plaats waar deze vangst het best kan worden aangeboden, de eigen of naburige markt.
- b) Als de prijs van de vis door het grote aanbod zo laag is, levert minder aanbod een zodanige prijsstijging op dat de omzet stijgt. Er is dan sprake van een prijsinelastische vraag.
- c) De winsten van vissers de vis betaalden.

Opdracht 2

- a) Bijvoorbeeld:
 - Een automobilist die zijn auto all-risk heeft verzekerd loopt bij schade (total loss) aan de eigen auto een beperkt risico. Zonder deze verzekering zou hij de totale waarde van zijn auto kwijt zijn. In het laatste geval ligt het voor de hand dat je voorzichtiger rijdt, parkeert etc.
 - Mensen zijn allemaal WA verzekerd, tenminste dat is verplicht. Daardoor kunnen we de straat op, deelnemen aan het leven. Mocht je tijdens een ongelukkige manoeuvre iemand schade toebrengen dan is de schade aan andermans bezittingen verzekerd. Zonder deze verzekering zouden mensen waarschijnlijk voorzichtiger zijn.
- b) Zelfde karavaan, diefstal van ezel, buiten je schuld
- c) Gevaarlijke route → meer risico positieve relatie
Hoe meer deelnemers → meer risico positieve relatie
Mindere gezondheid → minder risico negatieve relatie (wie wil er nou een zieke ezel?)
Mindere gezondheid → meer risico positieve relatie (ezels raken achterop, makkelijk doelwit)
- d) Hoe meer waarde → hoe meer risico positieve relatie
Hoe meer oplettend → hoe lager het risico negatieve relatie
- e) Hoe ouder je bent hoe groter de kans dat je overlijdt.
- e) Premie autoverzekering is hoger voor jeugdige chauffeurs
Begravenisverzekering
- f) Waarschijnlijk veroorzaakt door het feit dat de kans op gesneuvelden groot was en dat bovendien oorlogen ver over de landsgrenzen voor grote transportkosten zouden kunnen zorgen.

Opdracht 3

Opdracht 4

- a) Ze kunnen deze gegevens vergelijken met het aantal auto's dat geregistreerd staat om na te gaan hoe hoog de diefstalpercentages liggen. Dit geeft informatie over de premie die moet worden vastgesteld.
- b) Je kunt moeilijk diefstal van auto's vergelijken met diefstal van mobiele telefoons
De gegevens zijn verouderd
De gegevens hebben slechts betrekking op één jaar. Een ontwikkeling is er dus niet uit af te lezen
- c) In het algemeen: Er wordt te snel een conclusie getrokken omdat het steeds ontbreekt aan relatieve gegevens.

1. Je weet niet hoeveel auto's er relatief worden gestolen dus daar kun je niets van zeggen.
 2. Als 1. In Rotterdamse regio rijden ook veel meer auto's dan in Friesland. Een relatie met de hoogte van de premie is niet te leggen
 3. Er kan een kern van waarheid in zitten, maar ook hier ontbreekt het relatieve karakter .
 4. Is misschien waar maar dat kun je uit alleen deze bron niet afleiden.
- d) In conclusie 3: De maatschappij beschikt over kennis die de verzekerden niet hebben (en waarvan ze dus ook geen gebruik kunnen maken)
In conclusie 4: Verzekeringsmaatschappij denkt in dat geval iemand te verzekeren uit een regio met (relatief) weinig autodiefstal, terwijl de verzekerde in een regio woont met (realief) veel autodiefstal.
- e) Diefstal percentage is $152/300000 \times 100\% = 0,05\%$ (is reeds gegeven)
Premie is totale uitkering gedeeld door aantal deelnemers
 40% van $300.000 = 120.000$ auto die verzekerd zijn
 $0,05\%$ van deze 120.000 wordt gestolen
Dus $0,05\%$ van $120.000 = 60$ auto's
Schade is dan $60 \times 15.000 = 900.000$ en de halfjaarpremie is $900.000 : 120.000 = € 7,50$
De jaarpremie zou dus slechts € 15 zijn
- f) Nee, premie blijft dan gelijk:
Berekening:
 10% van $300.000 = 30.000$
 $0,05\%$ van deze 30.000 worden gestolen
 $0,05\% \times 30000 = 15$ auto's
Schade $15 \times 15.000 = 225.000$
Premie $225.000 : 30.000 = 7,5$ euro, d.i. € 15 per jaar.
- g) Het is aannemelijk dat veel slechte risico's zich juist wel gaan verzekeren en de goede risico's niet. Mensen die weten dat er in de buurt vaak auto's worden gestolen, zijn eerder geneigd een verzekering af te sluiten dan mensen die de auto in een bewaakte parkeergarage parkeren.
- h) 120.000 verzekerde auto's
Nu worden er niet 60 auto's maar 4 keer 60 auto's is 240 auto's gestolen
Schade is $240 \text{ maal } 15000/120.000 = € 30,-$ per haljaar, dus € 60 per jaar.
Uiteraard wordt de premie vier keer zo hoog als de kans op diefstal vier keer zo groot is.

Opdracht 5

- a) Een deel van de leerlingen (20 procent) heeft geen mobiele telefoon/iPod of neemt hem niet mee naar school.
- b) Leerlingen die geen telefoon/iPod meenemen naar school omdat ze bang zijn voor diefstal zullen bij een premie van, bijvoorbeeld, minder dan 10 euro het risico op diefstal wel willen verzekeren. Een groter deel van de leerlingen zal mobiel/iPod dus meenemen.
- c) Bijvoorbeeld:
Aantal leerlingen: 1200, de gemiddelde telefoon/iPod-prijs: € 150, het percentage gestolen telefoons/iPods per jaar: 5, de jaarpremie € 20
- d) $Q_v = - 800 + 960 = 160$. De jaaropbrengst aan premies is € 3.200. Het aantal gestolen telefoons/iPods per jaar dat verzekerd is, bedraagt 8, de kosten dus € 1.200. De winst is € 2000.
- e) $€ 1200 : 160 = € 7,50$
- f) De tijd die het kost om dit allemaal te organiseren.
- g) Het percentage telefoons/iPods dat gestolen wordt, zal in de verzekerde groep mogelijk aanzienlijk hoger zijn dan 5 procent.
- h) Als de leerlingen die hun mobiel/iPod verzekerd hebben minder opletten, kan het percentage gestolen telefoons/iPods in hun groep bijvoorbeeld 10 zijn. De kosten stijgen dan naar
€ 2.400 en de winst daalt naar € 800.
Ook zullen vaker de iPods en de duurdere mobieltjes worden verzekerd, waardoor bij diefstal het bedrag dat vergoed moet worden hoger ligt dan € 150 en de winst dus daalt.

- i) Een hogere premie, om de winst te herstellen, kan er toe leiden dat minder leerlingen zich zullen verzekeren. De leerlingen met de duurdere producten/de leerlingen bij wie de kans op diefstal het grootst is, zullen zich blijven verzekeren, waardoor de schadevergoedingen/het percentage gestolen telefoons/iPods verder stijgen/stijgt en de premie opnieuw moet stijgen. Uiteindelijk wil niemand zich meer verzekeren of de verzekeraar raakt in de verliescijfers.

Opdracht 6

- a) Ja, door middel van de camerabeelden is te bewijzen dat de fiets gestolen is.
- b) • De regio waar je woont
• De oorspronkelijke prijs van de fiets.
• Hoe oud de fiets is.
- c) Voorbeelden:
• De kosten van voorlichting om schade te voorkomen.
• Het regelen van de schade.
• De kosten van de verzekeraar. Administratie en verkoopkosten van de verzekering
• De kosten van de verzekeringsadviseur(tussenpersoon).
- d) Om te controleren of je geen aanleiding hebt gegeven tot diefstal door een sleutel in de fiets te laten zitten, vraagt de verzekeringsmaatschappij de twee originele fietssleutels. Alleen op die manier kan ze dat controleren. Voor die zienswijze is dus wel wat te zeggen.
Aan de andere kant kun je ook op een andere manier een fietssleutel kwijtraken. In dat geval voelt de eigenaar van de fiets zich benadeeld.

Opdracht 7

- a) $0.10 * 15\% + 0.9 * 5\% = 6\%$
- b) $(0.10 * 15\%) / 6\% = 25\%$, dus in 25% van de gevallen
- c) Er worden 75% van 6% van 10.000 = 450 fietsen gestolen die op slot stonden.
Premieopbrengst $10.000 * 40 = € 400.000$
Vaste kosten € 150.000
€ 250.000
Uitbetaling $450 * 400 = € 180.000$
Verwachte winst € 70.000

Opdracht 8

- a) De mensen uit de "veilige" delen van het land, waar fietsdiefstal minder voorkomt.
- b) Mensen die behoorlijk risicomijdend zijn of mensen die de schade zelf niet kunnen betalen.
- c) Vooral mensen uit de delen van het land met een hogere kans op diefstal zullen zich verzekeren. Hierdoor moet de verzekeraar meer schade uitkeren dan verwacht en lijdt hij verliezen.

Opdracht 9

- a) De totale schadevergoeding is $5 * € 30.000 = € 150.000$ in de onvoorzichtige groep en $0.5 * € 30.000 = € 15.000$ in de andere groep. De totale vergoeding bedraagt dan € 165.000 en dit bedrag moet door de voetgangers aan premie worden afgedragen, wil de maatschappij geen verlies lijden.
- b) De premie in de onvoorzichtige groep: (totale schade : 100 =) € 1.500. In de voorzichtige groep is de premie: € 150.

Tabel 1: Twee verschillende groepen verzekerden

Informatie	Prijszetting	Premie per onvoorzichtige (100 mensen)	Premie per voorzichtige (100 mensen)	Totaal betaalde premies	Totale Schade uitkeringen	Netto winst verzekeraars
Volledig	verschillendepremies	€ 1.500	€ 150	€	€ 165.000	€ 0
Asymmetris	verschillendepremies	€ 1.500	€ 150	€	€ 165.000	- € 135.000
Asymmetris	uniforme premie	€ 825	€ 825	€	€ 150.000	- € 67.500

- d) $0 * € 1500 + 200 * € 150 = € 30.000$. Geen enkele potentiële te verzekeren klant zal in dat geval zeggen dat hij onvoorzichtig is.
- e) Ja. In dit geval zal de verzekeringsmaatschappij stoppen met het aanbieden van verzekeringen en de voetgangers zijn dus niet in staat zijn zich te verzekeren hoewel de maatschappij de groep voorzichtige mensen wel zouden willen verzekeren.
- f) De groep voorzichtige voetgangers is niet bereid om zo'n hoge premie te betalen. Hierdoor ontstaat averechtse selectie en worden de kosten niet goedge maakt.
- g) $100 * € 825 + 0 * € 825 = € 82.500$. De voorzichtige 100 voetgangers verzekeren zich niet.
- h) Er zijn in dat geval nog maar 100 klanten die een schadekans hebben van 5% .
 $5 \% * 100 * € 30.000 = € 150.000$
- i) Op het moment dat zich asymmetrische informatie voordoet, neem het risico toe en ontstaan er winstkansen voor de partij die de meeste informatie bezit / neemt de kans op verlies voor de partij die over de minste informatie beschikt toe.

Opdracht 10

-

Opdracht 11

- a) De bieder weet niet om welke reden iemand er van af wil
De bieder niet de eerste die de i-pod gebruikt
De verkoper weet zeker wat er allemaal met de i-pod is gebeurt en de koper weet dat niet zeker.
Het verschil met de prijs van een nieuw product (met alle zekerheden) is niet zo groot
- b) Foto's laten zien (produkt nog in verpakking; datum aankoopbon)

Opdracht 12

- a) Aanbieders van een HK auto vragen een hogere prijs voor hun auto dan aanbieders van een LK auto, immers iedereen (aanbieders en vragers) kan de kwaliteit beoordelen.
- b) Van beide worden er 50.000 verkocht, dus kans is dus 50% op een HK auto (of op een LK auto
- c) Door middel van een Bovag garantiebewijs of Ok occasions
- d) $€ 1201 > € 1200$, dus alle HK Calibra's worden aangeboden; $€ 1201 > € 100$ dus ook alle LK Calibra's worden aangeboden. De brutowinst is dan verkoopwaardewaarde ($50 * € 3000 + 50 * € 250 = € 162.500$) – inkoopwaarde ($100 * € 1201 = € 120.100,-$). De winst is € 42400.

- e) Lagere prijs: Er zullen dan alleen auto's met een lage kwaliteit worden aangeboden, en dat is niet erg interessant voor de dealer.
Hogere prijs: Alleen je inkoopkosten stijgen en er is geen hogere opbrengst.
- f) $25 * € 3000,- + 75 * € 250 = € 93.750$ (Totale waarde) – € 120.100 (aankoopkosten blijven gelijk). Kortom een verlies van € 26.350,-
- g) Er worden alleen LK Calibra's aangeboden: 75 stuks dus. De winst is dan $75 * (€ 250 - € 101) = € 11.175,-$ Een hogere of lagere prijs heeft geen zin. Zie antwoord e).

Opdracht 13

a)

	Markt 1 met kleine vangst	Markt 2 met grote vangst
Δ Consumentensurplus	A + B	- D – E
Δ Producentensurplus	C - A	D – F
Δ Totale surplus	B + C	- E – F

$(B+C) > (E+F)$, dus het totale surplus stijgt.

- b) Zonder verdere kosten zou op beide markten dezelfde prijs tot stand moeten komen: vissers zouden moeten blijven overhevelen totdat geldt dat $MK=MO$.
- c) Het gegeven dat er in de oude situatie vis werd verspild en nu niet meer, waardoor het totale aanbod groter wordt. Bij een zelfde vraag moet de gemiddelde prijs dus dalen.

Opdracht 14

- a) Het gaat bijv. om de kwaliteit van de werkervaring, genoten opleiding, referenties, competenties.
- b) De werkgever, omdat hij/zij de minst geïnformeerde is.
- c) De werkgever kan het werk / de baan waarop door de potentiële werknemer gesolliciteerd wordt rooskleuriger voorstellen dan in de praktijk blijkt.
- d) Bijvoorbeeld: (meerdere) sollicitatiegesprekken, informatie vragen bij referenties, een assessment afnemen.
- e) Uitzendbureaus kennen hun werknemers (de markt) en willen graag een reputatie opbouwen of behouden. Ze zullen dus niet snel minder geschikte werknemers aanbevelen.
- f) Bijv.: Het instellen van beroepenregisters (verpleegkundigen, docenten, vrije beroepen), waaruit blijkt dat iemand aan bepaalde beroepseisen voldoet.

Opdracht 15

- a) Bron 6 niet: iedereen kan een diploma kopen. Bron 7 wel: je moet werkervaring (en daarmee productiviteit) kunnen tonen om een diploma te krijgen. Bron 8 wel: AlmaLaurea levert uitgebreide en geloofwaardige informatie. Dit effect wordt nog versterkt door de uitkomst van het onderzoeken van Bagues en Labini.
- b) Verzorgd uiterlijk, goede omgangsvormen / manieren / houding, , lidmaatschap studentenkorps, goede referenties. In volgende van toenemende kracht.

Opdracht 16

- a) Er is sprake van asymmetrische informatie als de aanbieder van bloed weet dat de kwaliteit van het gegeven bloed (mogelijk) niet goed is, terwijl de vrager dit niet weet (kan vermoeden).
 - b) Door het bloed, direct na afname, uitvoerig te testen (bijvoorbeeld op levensbedreigende virussen).
 - c) Bron 9: de suggestie dat door de grote armoede ongezonde en mogelijk met HIV besmette mensen bloeddonor worden
- Bron 10: de eerste alinea en dan vooral laatste zin.
- d) Op deze markt zal dit de averechtse selectie juist vergroten omdat voor de mensen die het geld het hardst nodig hebben en vaak over kwalitatief slechter bloed beschikken (arme mensen, onverzekerde zieken, junks) een hogere prijs een extra impuls is hun bloed aan te bieden.

Opdracht 17

De overheid kan op die manier solidariteit van haar burgers afdwingen omdat iedereen premie moet betalen. Bovendien beschermt ze op die manier burgers die het belang van een zorgverzekering onderschatten.

Opdracht 18

- a) Voorbeeld van argumenten voor verzekering:
 - 1. Je vindt het risico van de hoge kosten i.v.m. ziekte te hoog.
 - 2. Voorbeelden van argumenten tegen verzekering:
 - Je acht de kans dat je ziek wordt niet zo hoog en denkt dat je meer aan premie moet betalen
 - dan het bedrag van je eigen ziektekosten.
 - Je hebt geen zin om mee te betalen aan de hoge kosten van andere mensen.
- b. Omdat mensen hun gezondheid rooskleuriger voorstellen dan deze in werkelijkheid is, zal de verzekeringsmaatschappij de premie berekenen op basis van foutieve (te gunstige) gegevens.
- c. Mee eens, omdat bijvoorbeeld rokers zich niet aanmelden voor een niet-rokerspolis en de verzekeraar dus beter geïnformeerd is.
- d. Mee eens. Mensen zijn nu wel bereid om zich te verzekeren omdat ze een premie betalen die past bij de risico's die ze zelf denken te lopen. De selectie van verzekerden kent dan vergelijkbare risico's.

Opdracht 19

- a) Een verzekeringsmaatschappij wil alleen de goede risico's verzekeren. De slechte risico's moeten zich maar bij een ander verzekeren.
- b) De verzekeringsmaatschappij mag niemand weigeren, welke ziekte die persoon ook heeft.
- c) Univé biedt een polis aan die alleen via internet kan worden afgesloten. Daardoor richt ze zich vooral op een bepaalde doelgroep (jongeren) met een laag risico. De voorwaarden voor de slechte risico's (ouderen en gezinnen) zijn bewust onaantrekkelijk zodat die zich niet bij Univé zullen verzekeren.
- d) De NZa = De Nederlandse zorgautoriteit

Opdracht 20

- a) Marktmacht (Oligopolie) omdat dat niet de laagste prijs voor de consument oplevert. Asymmetrische informatie omdat degene die meer weet dan de ander misbruik kan maken van de informatieachterstand van de ander.
- b) Om te voorkomen dat de macht op de markt nog meer wordt geconcentreerd en de consument, door gebrek aan prijsconcurrentie, nog meer moet betalen.

Opdracht 21

- a) Geen van beide. Hier is gewoon sprake van fraude.
- c) Moral hazard. Als je eenmaal verzekerd bent, dan dreigt het gevaar van een te groot beroep op de verzekering want het kost jouw geen extra geld.

Opdracht 22

- a) Er zal averechtse selectie ontstaan. Een hoop goede risico's met baangaranties (bijvoorbeeld docenten en ambtenaren) zouden zich niet verzekeren. Slechte risico's blijven over waardoor de premies hoger worden en ook andere, relatief goede risico's zich niet meer willen verzekeren. Uiteindelijk blijven alleen de slechte risico's over. Deze wil een maatschappij niet meer verzekeren of de premie wordt zo hoog dat niemand zich meer wil verzekeren.
- b) Te weinig doen om beter te worden; je zieker voordoen dan je bent; je arbeidsongeschikt laten verklaren door een bevriende arts.....
- c) Je uitkering bedraagt 70 procent van het laatstverdiende loon. Er is dus een (financiële) prikkel om mee te werken aan een vlotte terugkeer op de arbeidsmarkt.
- d) Werknemers die weinig meer verdienen dan het minimumloon krijgen een uitkering die gebaseerd is op dit sociale minimum. Bij hen is die prikkel vel minder sterk.
- e) Gezonde arbeidsomstandigheden; werknemers op tijd laten scholen; premiedifferentiatie op basis van toelevering aan de WAO uit het verleden.

Opdracht 23

- a) De tijd dat je arbeidsongeschikt bent kost de zzp'er omzet en waarschijnlijk ook toekomstige omzet. Je bent alleen zelf de dupe van onnodig lange arbeidsongeschiktheid.
- b) Omdat de verzekering je niet hoeft te accepteren, is het verleidelijk om bepaalde fysieke klachten uit het verleden tegenover de verzekeraar te bagatelliseren. De verzekeraar onderschat de risico's omdat vooral de ondernemers met een hoger ziekterisico zich zullen verzekeren. Er kan dus sprake zijn van averechtse selectie.
- c) Iedere werknemer is automatisch en verplicht verzekerd tegen inkomensverlies door arbeidsongeschiktheid.
- d) Onomkeerbaar arbeidsongeschikt en volledig arbeidsongeschikt is objectiever vast te stellen dan gedeeltelijk arbeidsongeschikt. Als je weet dat je niet volledig arbeidsongeschikt bent, heeft het geen zin om te proberen een uitkering aan te vragen.