



Foto Getty Images

geslagen. We willen zelf onderdeel van het verhaal worden. Zo zitten we in elkaar. Daar spelen adverteerders ook prachtig op in. In reclames is het heel duidelijk."

Deze menselijke behoefte om onderdeel van een verhaal te worden leidt er volgens Akerlof toe dat beleggers in kuddes achter elkaar aan lopen. Beleggers willen om die reden bijvoorbeeld onderdeel worden van de wonderbaarlijke technologische doorbraken in Silicon Valley. Daarom betalen ze duizelingwekkende bedragen voor aandelen als Tesla. "In goede tijden gaan verhalen rond als een epidemie. Totdat iemand zegt dat het allemaal niet zo mooi is. Dan zit je in een crisis." Zijn beurskoersen overgewaardeerd door de verhalen die ceo's, analisten en aandelenbrokers rondbazuinen? "Dat is wel een van mijn stellingen ja. Ik ben zelf geen speculant. Maar je moet ongelooflijk oppassen en zelf de verhalen checken die mensen elkaar vertellen. Dat is lastig hoor."

Akerlof aarzelt. Hij begeeft zich

op glad ijs. Of het bandje even uit kan? Hij kan moeilijk nog thuiskomen bij Yellen als hij rondschreeuwt dat op de beurs sprake is van lucht-fietserij. De auteurs komen in hun boek met de term *bezzle*, dat zijn de niet ontdekte malversaties in de beurswereld. "De meeste affaires komen naar buiten in slechte tijden", zegt Akerlof. "In goede tijden worden schandalen opgebouwd, zonder dat we het weten. Mensen zijn niet kritisch genoeg. Dat is niet goed. In slechte tijden komt het opeens allemaal naar buiten. Dat hebben we in 2008 ook gezien. We zien het nu weer gebeuren bij Volkswagen. Het begon met een ogenschijnlijk geïsoleerd probleem. Maar dan gaan mensen dieper graven en komt er meer bovendien."

### BELEGGINGSLES

Aan het eind van het gesprek laat Akerlof zich toch nog verleiden tot een beleggingsles waar de gemiddelde Nederlandse particulier misschien niet blij van wordt (en zijn vrouw ook niet als ze het terug zou lezen). Maar beleggers kunnen er wel iets aan hebben. Het is niets nieuws, maar mensen kunnen het niet vaak genoeg goed in hun oren knopen. "Professionele beleggers zullen altijd profiteren van de minder goed geëquiperde belegger. Dat heeft te maken met het fenomeen dat ook wel *noise* wordt genoemd." Naïeve beleggers laten zich beïnvloeden door losse flodders non-informatie en sprookjes. Professionele beleggers prikken hier eerder doorheen en profiteren structureel van deze voorsprong. "Ze kunnen hun effecten mooi inkopen van de sukkels in de markt. Dat is een vorm van Phishing for Phools." Hoe je als belegger kunt voorkomen dat je telkens wordt bedot? "Koper, let op uw zaak. Als je echt een actieve belegger wilt zijn kun je beter zo goed mogelijk je huiswerk doen."



## VASTGESNOERD

door  
Schukken  
& Kerdel



en een herkenbare anekdote legt de New Yorkse komiek Louis C.K. uit hoe hij niets aan het toeval overlaat om zijn twee jonge dochters veilig te houden in zijn auto. Nadat hij zich door een stapel online testverslagen heeft geworsteld om de allerbeste autostoeltjes uit te kiezen, snoert hij zijn dochters elke autorit trouw vast. Maar de enkele keer dat Louis met zijn dochters in de taxi stapt, vliegt dat hele proces uit het raam. Geen kinderstoelen en een roekeloze chauffeur? Geen probleem! Het is een taxi en dan gaat het allemaal net even anders. Volstrekt onlogisch, geeft hij toe, maar zo werkt het in zijn brein.

Het is ook veel beleggers niet vreemd om periodiek vakantie te nemen van de ijzeren discipline die ze zichzelf hadden opgelegd. Neem het recept dat we in deze column regelmatig naar voren schuiven: maak een beleggingsplan en hou je eraan. Laat daarbij het gekwetter van journalisten en beursgoeroes langs je heen gaan. Zo geef je jezelf de beste kans om je doelen te halen. Toch zien we ook veel aanhangers van deze aanpak regelmatig van hun eigen voornemens afwijken. Zeker als het beursklimaat, zoals in de afgelopen maanden, onstuimig is. Ons brein is niet te beroerd om die beslissingen keurig te rationaliseren. In augustus dachten we nog: "het barsten van de Chinese bubbel gaat een enorm effect op de wereldeconomie hebben. Laat ik een deel van mijn portefeuille verkopen en even op de spaarrekening zetten". Toen begin november de beurs wereldwijd weer 15 procent omhoog was gespoten, veranderde ons intern kompas. "De markt herstelt altijd van tijdelijke dips. Ik koop nu alvast flink wat aandelen bij, anders ben ik te laat."

Net als bij kinderstoelen biedt beleggingsdiscipline vooral veiligheid als je die consequent gebruikt. Wie denkt dat de schade van af en toe een uitzondering wel meevalt, komt bedrogen uit. Dit blijkt bijvoorbeeld uit het verschil tussen het rendement van een index en het rendement dat beleggers in de praktijk boeken met het bijbehorende indexfonds. De S&P 500-index bijvoorbeeld, leverde de afgelopen 15 jaar gemiddeld 4,4 procent per jaar aan rendement. Beleggers in het grootste en oudste S&P 500-indexfonds streken in die periode nog geen 2 procent per jaar op. Dat ligt niet aan het fonds, want dat houdt de index keurig bij. Het verschil ontstaat doordat de gemiddelde belegger een ongelukkige timing heeft.

Beleggers kopen graag als de beleggingsbomen tot in de hemel lijken te groeien en zijn geneigd te verkopen als bedrijven in de uitverkoop zijn. Je kunt een keer mazzel hebben, maar consequent op het juiste moment in- en uitstappen is een illusie. De enige remedie is ook onszelf vast te snoeren. Zeker bij wisselvallig weer.