

STRUIKELEND OVER DE BEURS

Beleggers maken steeds opnieuw dezelfde fouten. Wie daar geen rekening mee houdt betaalt een hoge rekening, zegt vermaard gedragseconoom Hersh Shefrin.

TEKST: JOOST SCHMETS; FOTO'S: CHRIS VAN HOUTS

Eenvoudige verklaringen zijn er niet voor de huidige turbulentie op de beurzen. Koersdalingen volgden op nieuwsfeiten zonder verrassingen. Plotse oplevingen kwamen al even onverwacht. En dus noemden commentatoren de emoties van beleggers als oorzaak. “Economisch is er niets veranderd, alleen zien beleggers het nu veel zwarter in dan een tijd geleden.”

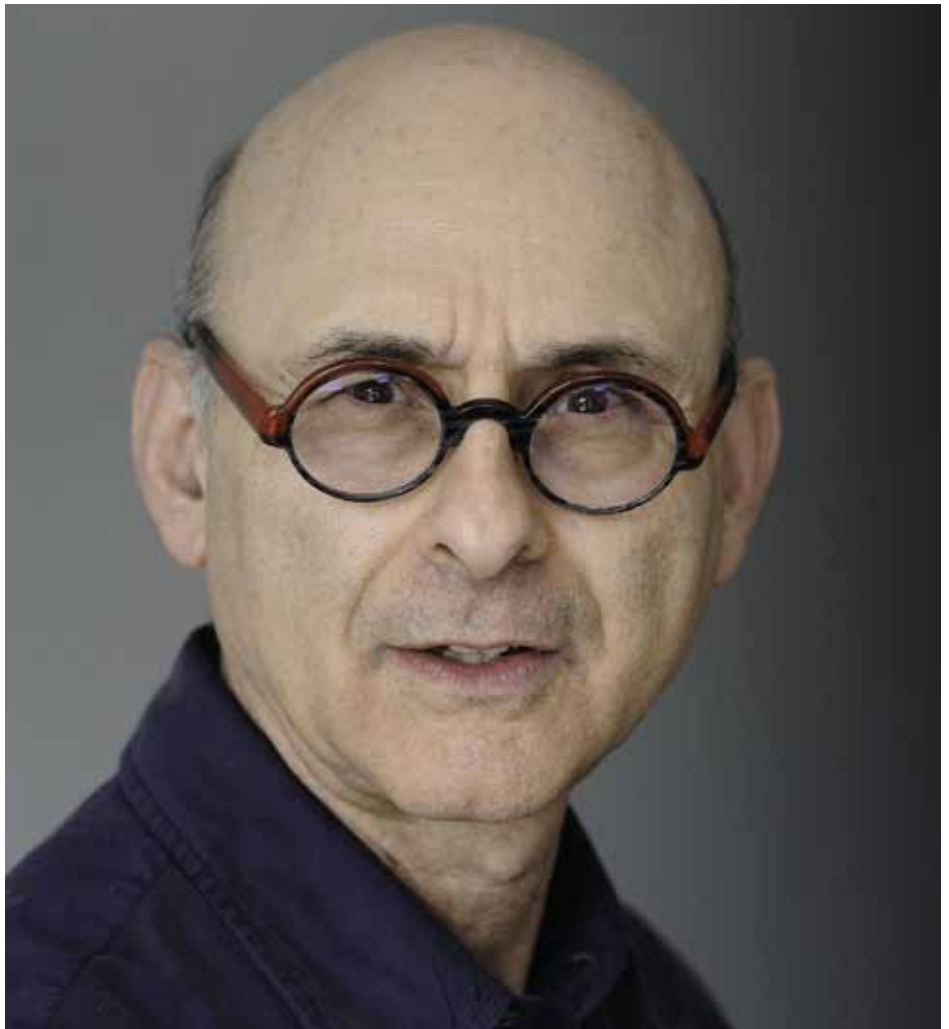
Voor Hersh Shefrin is dit soort verklaringen ‘gefundenes fressen’. De Canadees is een van de grondleggers van de gedragseconomie, ofwel ‘behavioral finance’. Al meer dan dertig jaar houdt hij zich bezig met het financiële gedrag van de mens. In eerste aanleg is Shefrin een wandelende onheilspreeker voor beleggers die maar niets weten op te steken van fouten uit het verleden.

Tegelijkertijd heeft hij een onvermoeibare zendingsdrang. Beleggers die mislukkingen erkennen zetten een stap in de juiste richting. Om hen daarbij te helpen schreef hij elf jaar geleden de bestseller *Beyond Greed and Fear*, het eerste standaardwerk over behavioral finance. Ook is Shefrin als hoogleraar verbonden aan de Universiteit van Santa Clara, Californië, en geeft hij regelmatig college aan het Amsterdam Institute of Finance. Tussen de lessen door vertelt hij over de fouten van beleggers, onderstreept hij hoe belangrijk het is om rekening te houden met de blunders van anderen en legt hij uit waarom rijkaards betere beleggers zijn.

NET MENSEN

“Ik weet het, populair is mijn boodschap niet. Beleggers maken fouten, veel fouten, voorspelbare fouten. Het maakt daarbij niet uit of het om professionele of particuliere beleggers gaat, steeds opnieuw gaan ze op dezelfde punten de mist in. Inderdaad, beleggers zijn net mensen.”

“Als student economie was ik vooral ge-



interesseerd in de ‘harde’, wiskundige kant van beleggen. Totdat ik steeds vaker zaken tegenkwam die niet in de geldende, rationele modellen pasten. Ik ben toen het geloof kwijtgeraakt in het ideaalbeeld van een efficiënte markt waarin compleet rationele wezens alle informatie zorgvuldig afwegen voordat ze een beslissing nemen. In dergelijke modellen werd de invloed

van de psychologie op beleggers, markten en economie genegeerd. Dat is inmiddels veranderd. Behavioral finance heeft in de afgelopen twintig jaar veel meer aandacht gekregen. En dat is geen kwestie van liefdadigheid. Economen en beleggers hebben ervaren dat het erg duur kan zijn om de mens en zijn vooroordelen niet serieus te nemen.”