

Gids voor gezond geldbeheer

Tekst: Huib de Vries - foto's André Dorst

Liefde maakt blind, op z'n best slechtiend. Liefde voor geld vormt op die regel geen uitzondering. Met zijn jongste boek biedt massapsycholoog dr. Jaap van Ginneken een blik in het scheve geldbrein. „Alleen al het zien van geld prikkelt de hersenen enorm.”



Dr. Jaap van Ginneken: „Zeker in de financiële wereld is de deskundigheid van een hoop specialisten op lucht gebaseerd”

Het boek kon op geen beter moment verschijnen. Het vertrouwen van de burger in bankiers en financiële adviseurs is tot een dieptepunt gedaald. Zelfs De Nederlandsche Bank, decennia lang een onwankelbare rots, ligt onder vuur. Consumenten met enige zelfreflectie nemen ook zichzelf onder handen. Wat maakte hen zo goedgegelovig?

Het antwoord is te vinden in 'Gek met geld'. Binnen enkele maanden verscheen een derde druk, die al bijna is uitverkocht. Tot genoegen van de auteur, massapsycholoog dr. Jaap van Ginneken. Hij kan wel wat extra geld gebruiken. „Officieel ben ik met pensioen maar ik heb maar een half pensioen, dus ik moet er wat bij schnabbelen. Ik geef lezingen voor bedrijven en ministeries, onder meer over de invloed van een recessie op het consumentengedrag.”

Leuk voor u dat dit boek zo'n kassucces is.

„Aanvankelijk wilde ik een boek schrijven over de massapsychologie achter de crisis. Massapsychologie richt zich op stroomversnellingen in het sociale verkeer. Bij zo'n financiële crash is dat typisch het geval. Opeens gaat iedereen dezelfde kant uit hollen, en krijg je een zichzelf versterkend effect.

Aanvragen voor lezingen over de psychologische gevolgen van de recessie voor het consumentengedrag brachten me tot het besluit een boek te schrijven over financiële psychologie in het algemeen. Misvattingen over geld, dubbele gevoelens die we erbij hebben en mispercepties. Ik heb geprobeerd om de kennis die daar inmiddels over is, op een lollige manier

op te schrijven. Zodat iedereen er wat in herkent. Het verhaal over de kredietcrisis is intussen bij iedereen bekend, de mensen zijn nu rijp om een laagje dieper te gaan. Daardoor kwam dit boek precies op tijd. Ook hier zie je het effect van de massapsychologie. Een boek dat wat aandacht krijgt, wordt beter verkocht en krijgt daardoor nog meer aandacht."

Hoe slim bent u met geld?

„Op financieel gebied ben ik een ramp. Dat blijkt al uit het feit dat ik aan het eind van mijn loopbaan een half pensioen had opgebouwd. Omdat ik heel veel freelance heb gewerkt en het investeren in mijn pensioen voortdurend uitstelde. 'Volgend jaar houd ik waarschijnlijk meer geld over.' Het bekende verschil tussen de krekkel en de mier."

U bent een krekkel?

„Ik was de krekkel, ja. Leuke dingen doen, en niet te veel vooruit denken. Toen ik dat een jaar of twaalf geleden wel ging doen, heb ik mijn spaargeld in een woekerpolis belegd. Bij een grote Franse verzekeringsmaatschappij, waarvan ik dacht dat er niets mee mis kon gaan. Het was echt een mooie regeling. Aan het eind van vijftien jaar sparen kreeg je een fraai bedrag. Dat was ook nog verzekerd, voor het geval er tussendoor iets zou gebeuren. Je kent al die verhalen. Het gevolg van mijn goedgelovigheid is, dat ik nu maar een deel van mijn ingelegde geld krijg uitgekeerd."



Wat is inmiddels bekend over de psychologie achter ons financieel gedrag?

„De afgelopen twintig jaar is heel veel onderzoek gedaan naar alle mogelijke aspecten van onze dagelijkse geldhandelingen: geven, nemen, kopen, beleggen, verzekeren, gokken, noem maar op. Met de daaraan verbonden psychologische mechanismen.

Neem kansberekening. Heel kleine kansen kunnen we niet op ons netvlies krijgen. Dat leidt ertoe dat mensen de kans op een lottoprijs enorm overschatten. Je ziet dat als je ze in een hersenscanner stopt. Als je ze vertelt dat ze een kans van één op tienduizend op een prijs van honderdduizend euro hebben, licht het brein op. Naarmate je de prijs verhoogt, wordt die piek

steeds sterker. Eén miljoen, vijf miljoen, tién miljoen! Je hersenen gaan op een gegeven moment helemaal over de rooie.

Vertel je vervolgens dat de kans op het winnen van de prijs daalt van één op tienduizend naar één op een miljoen, dan gebeurt er relatief weinig. Dat is raar. Iemand had eens een mooi beeld. Hij zei: 'Pak je mobiele telefoon en tik naar willekeur tien cijfers in. De kans dat je dan je schoonmoeder aan de lijn krijgt, is even groot als de kans op het winnen van de lotto.'

Voor lotto's ben ik nooit zo gevoelig geweest, maar door de studie voor dit boek weet ik nu dat ik me, net als de meeste mensen, tegen de verkeerde dingen heb verzekerd. Voor extra garantie op m'n koelkast, de televisie... Daar verdienen ze veel meer aan dan aan die producten zelf."

Geld is volgens u voor velen een soort drug geworden.

„Ja, geld staat voor alle leuke dingen in het leven. Daardoor heeft het zich in onze gedachten verzelfstandigd. Als je mensen in diezelfde dure scanner doet, blijkt dat het tonen van een biljet van vijfhonderd euro hetzelfde effect heeft als het tonen van de foto van een blote vrouw of het lijk van een mens. Alleen al het zien van geld prikkelt de hersenen enorm."

Sterker dan vijftig jaar geleden?

„Zelfs sterker dan twintig jaar geleden, door de materialisering van de samenleving en de consumptiepropaganda. Bij alles vragen mensen zich af: Wat krijg ik ervoor en wat ga ik daarmee doen? We zijn doorgeslagen in ons individualisme."

Aziaten zijn niet alleen spaarzamer dan westerlingen, maar ook eerlijker in geldzaken. Wat is daarvan de reden?

„In het algemeen denken Aziaten vanuit hun wereldbeschouwing collectivistischer. Zelfs hun individualiteit definiëren ze vanuit de collectieve categorieën waar ze deel van uitmaken. Ze vinden het heel normaal dat ze, vanuit zichzelf of onder druk van het collectief, hun individuele wensen opzij zetten. Dat heeft gevolgen voor de omgang met geld. Ook het lange-termijndenken is bij Aziaten veel sterker ontwikkeld. Een Chinees vindt het heel normaal om zijn hele leven aan de andere kant van de wereld te werken, om ervoor te zorgen dat zijn kinderen naar school kunnen, waardoor zijn kleinkinderen het beter zullen krijgen."

De angst voor verlies wortelt volgens uw boek sterker in het menselijk brein dan de hoop op winst. Hoe is dat te rijmen met riskant beleggen, dat gemeengoed werd?

„De financiële producten zijn zo ingewikkeld geworden, dat een gewoon mens het risico ervan niet meer kan inschatten. Daarom ga je maar af op je gevoel. Dat is denk ik de reden waarom Icesave het zo goed deed. Scandinavië staat voor veilig en betrouwbaar. IJsland is bovendien een land van protestanten, die zijn betrouwbaarder dan katholieken. Bij een bank uit Italië waren de mensen denk ik sceptischer geweest. Breed leefde ook de gedachte dat De Nederlandsche Bank de vinger wel aan de pols houdt.

Het rare met die bankencrisis is dat de rollen zijn omgekeerd. Als ik vroeger tienduizend euro nodig had, kon ik de bank vragen daar garant voor te staan. Nu staan ik en mijn gezin voor tien-, vijftienduizend euro garant voor de Nederlandse banken. Zo'n zeventig miljard euro belastinggeld is ingezet om ze overeind te houden. Geld van jou en mij. En we moeten ook nog eens betalen als we via die banken iets willen doen."

In hoeverre is ons geldgedrag beïnvloed door de digitalisering van de geldstroom en de vervanging van de portemonnee door een plastic pasje?

„Geld en geldhandelingen zijn daardoor geanonimiseerd, waardoor je makkelijker uitgeeft. Onderzoek heeft uitgewezen dat alleen het zien van een willekeurige creditkaart mensen al lossier maakt in de omgang met geld. Mede door die kaarten zijn we steeds meer op de pof gaan leven. Daar ligt de diepste oorzaak van de kredietcrisis, maar de regering wil dat we op dit spoor voortgaan. Als je onze overheid moet geloven, zijn we door de crisis veel te conservatief geworden. We zijn gaan sparen! Dat is heel slecht voor de economie.

Nu ben ik maar een onnozele psycholoog, geen econoom of financieel deskundige, maar dit lijkt me van een flagrante tegenstrijdigheid. Met z'n allen zijn we te veel gaan lenen. Daardoor kwam de kredietcrisis. Toen hebben we de geldpers gigantisch laten draaien. Daardoor denken we de crisis te hebben opgelost. Het heeft de consumptie aangetrokken en je kunt goedkoop geld lenen.

Dan denk ik: 'Hier klopt iets niet.' Als ik thuis meer blijf uitgeven dan erin komt, gaat het mis. Ik zal de tering naar de nering moeten zetten. Een econoom kan met het nieuwste computermodel en ontzettend ingewikkelde redeneringen het tegenovergestelde beweren, maar mij overtuigt dat niet. Blijf je tekorten met geleend geld aanzuiveren, dan zak je steeds dieper in de put, zegt mijn boerenverstand. Ik verwacht dan ook dat er een tweede dip komt. Geleerde economen kunnen dat ontkennen, maar het zijn dezelfde economen die de kredietcrisis niet zagen aankomen."

In 2006 voorspelde u op een 'optimisme-dag' voor Nederlandse managers al dat het mis zou gaan.

„Klopt. Die bewering werd beloond met hoongelach."

Waardoor voorzagt u dat het mis zou gaan?

„Op grond van mijn kennis van massapsychologie en door de waarschuwingen van een paar deskundigen uit Amerika, zoals Paul Krugman. Die zei vanaf 2005 dat de financiële wereld totaal op hol was geslagen, en een heftige reactie onafwendbaar was. Zijn verhaal vond ik veel geloofwaardiger dan dat van de optimisten. We hebben boven onze stand geleefd, en zullen voor dat gedrag moeten boeten. Maar geen politicus die dat durft te zeggen. Midden in de crash beweerde Wouter Bos dat het probleem al bijna weer was verholpen. Dat kan natuurlijk niet."

Vrouwen zijn in hun financieel gedrag voorzichtiger dan mannen, leert uw boek. Hoe komt dat? „Dat is vooral een hormoonkwestie. Mannen hebben meer testosteron, waardoor ze meer risico's nemen. Ook financiële risico's. De beurshandel trekt ook nog eens mannen met een extra hoog testosterongehalte aan, weten we uit onderzoek."

Voor financiële adviseurs hebt u weinig goede woorden over. Hebben ze de burgerij bewust gefleest?

„Voor een deel wel natuurlijk. Met foefjes hebben ze mensen dingen aangepreut waarvan ze konden weten dat ze niet klopten. De andere kant van het verhaal is, dat ze zelf ook graag wilden geloven dat de bomen tot in de hemel groeiden. De consumenten slikten die verhalen graag. Er is boeiend hersenonderzoek verricht waaruit blijkt dat bij mensen een deel van de hersenen uitvalt wanneer ze naast een adviseur zitten. Ze denken dan zelf niet meer kritisch na."

Wat is de belangrijkste les uit uw boek?

„Wees niet te snel onder de indruk van deskundigen. Een onderzoeker heeft topdeskundigen

voorspellingen laten doen op hun vakgebied. Na vijf jaar ging hij afrekenen. Toen bleek dat ze er heel vaak naast zaten. Dat verklaarden ze met dezelfde smoesjes die leken gebruiken.

De conclusie van die onderzoeker was dat de deskundigheid van deskundigen gigantisch wordt overschat. Zelfs dat wat wetenschappers unaniem vinden, is nooit de laatste waarheid. Zeker in de financiële wereld is de deskundigheid van een hoop specialisten op lucht gebaseerd. Bekend is het onderzoek waarbij een gorilla op de beurs beter bleek te presteren dan beleggingsexperts."

Wat hebt u aan uw eigen boek?

„Ik had het eerder moeten schrijven, dan was veel financiële misère me bespaard gebleven.

Eigenlijk zou ik mijn zoon van twaalf moeten dwingen het van kaft tot kaft te lezen, zodat hij geharnast het leven in gaat. Ik hoop vooral dat hij het betrekkelijke van geld gaat inzien. Het is prettig als je er een beetje van hebt, zodat je de gewone dingen kunt betalen, maar het moet niet het doel van je leven worden."

'Geldgierigheid is een wortel van alle kwaad', zegt de apostel Paulus.

„Ik ben van roomsen huize en daardoor niet zo bijbelvast, maar deze stelling van Paulus kan ik onderschrijven."

N.a.v. 'Gek met geld - Over financiële psychologie', door Jaap van Ginneken; uitg. Business Contact, Amsterdam; 222 blz.; prijs € 19,90.



„Geld staat voor alle leuke dingen in het leven, daardoor heeft het zich in onze gedachten verzelfstandigd”