

De financieel planner als ‘psycho loog’

Impulsaankopen en uitstelgedrag: als geldconsumenten weten we wel beter, maar toch doen we het. Een financiële planner kan uitkomst bieden.

Tom Loonen en Arjen Schepen

Waarom nemen ogenschijnlijk rationele mensen toch verkeerde (geld)beslissingen?

Het is een feit dat wij niet altijd ‘rationeel’ handelen, iets wat de economische wetenschap in toenemende mate onderkent. Steeds meer wordt het idee van de homo economicus — de rationeel handelende mens — losgelaten, want keer op keer blijkt dat ons gedrag ten aanzien van economische vraagstukken beheerst wordt door onbewuste, irrationele neigingen, oftewel ‘biases’.

Zo’n bias veroorzaakt niet alleen dat we vaak in strijd met onze eigen belangen handelen, maar zorgt er bovendien voor dat we dat op een voorspelbare manier doen, constateert gedragseconoom Henriëtte Prast in de jubileumuitgave van de Federatie Financiële Planners (FFP). Met andere woorden, we kijken op een voorspelbare manier af van de rationale keus. Zo is de mens eerder geneigd te kiezen voor een kleine beloning op de korte termijn dan voor het vooruitzicht van een mogelijk hoge beloning op langere termijn.

Dat staat haaks op wat we nodig hebben voor een financieel onbekommerde toekomst. Want financiële planning gaat juist over de lange termijn. Daar komt nog bij dat we maar beperkt kunnen leren van fouten; eenmaal gemaakte keuzes kunnen meestal niet snel ongedaan worden gemaakt. Wanneer we er bijvoorbeeld achter komen dat we te weinig hebben gespaard voor ons pensioen, is het meestal al te laat.

Bovendien maken we de ene keer keuzes op basis van ons gevoel en de andere keer met ons verstand. Deze twee ba-

sismethoden — door Nobelprijswinnaar Daniel Kahneman respectievelijk ‘fast thinking’ en ‘slow thinking’ gedoopt — weerspiegelen het verschil tussen het beslissen vanuit de onderbuik (intuïtief) en het nemen van een weloverwogen beslissing (cognitief). Ieder mens heeft zijn primaire voorkeur, maar iedereen gaat eerder tot snel denken over op het moment dat hij onder druk staat of wanneer de complexiteit van de te maken afwegingen voor hem of haar te groot is. De kans op het maken van ongunstige keuzes is dan groter dan bij langzaam denken.

Beslissingstypes

Hoe vermijd je de valkuilen? Kan een financieel adviseur je behoeven voor het nemen van irrationele beslissingen?

Met dat doel voor ogen moeten volgens Marc De Ceuster financieel planners allereerst zien te achterhalen of hun klanten risicomijdend of juist risicozoekend zijn. De hoogleraar financiële economie aan de Universiteit Antwerpen haalt in dat verband onderzoek aan van Michael Pompian, die uitgaand van deze twee kenmerken vier basistypen voor financiële beslissers definieert. Zo zijn zogenoemde ‘preservers’ en ‘accumulators’ eerder geneigd vanuit de emotie te beslissen, waarbij preservers risicoschuw zijn en accumulators risicominnend. ‘Followers’ en ‘independents’ beslissen daarentegen vanuit hun cognitieve preferentie. De followers zijn hier de risicoaverse groep, de independents de risicominnende.

Met deze grove indeling kan de adviseur zich een beeld vormen van de manier waarop zijn klant beslissingen neemt en daarmee rekening houden. Het besluitvormingsproces geheel rationaliseren is niet het primaire doel; het gaat erom dat de financieel planner duwtjes in de goede richting kan geven om zo zijn klant te helpen tot betere financiële beslissingen te komen.

Het financieel plan eindigt uiteraard

Lange termijn

Wanneer we ontdekken dat we te weinig hebben gespaard voor ons pensioen, is het meestal al te laat



Bij financiële beslissingen is professionele hulp raadzaam.

FOTO: HOLLANDSE HOOGTE

niet met het nemen van de beslissing, de acties die erop moeten volgen zijn net zo belangrijk. En daar komen ook nog wat menselijke trekjes om de hoek kijken. Uitstelgedrag bijvoorbeeld is zo’n menselijke neiging. We laten kleine en gemakkelijke taken voorgaan, en zijn vervolgens tevredener als we op een dag tien kleine klusjes afronden dan wanneer we één grote taak volbrengen.

En van uitstel komt vaak afstel, wat bij financiële planning betekent dat niet overgegaan wordt tot de geadviseerde acties. Volgens hoogleraar economische psychologie Fred van Raaij hebben we

Ter viering van haar 20-jarig bestaan reikte eerder deze maand de Federatie Financiële Planners (FFP) het boek ‘Financiële planning. Inzichten uit wetenschap en praktijk’ uit aan haar leden. Bijgaand artikel is het eerste van een drieluik



met aan dit boek ontleende inzichten voor de financiële consument.

een stok achter de deur nodig. Zelf kunt u die stok zijn werk laten doen door het vrijwillig aangaan van bindende afspraken waarmee u uw eigen vrijheid (tijdelijk) beperkt. Voorbeelden hiervan zijn automatisch sparen en automatisch direct aflossen van creditcardschulden.

Ook de betrokkenheid van iemand buiten het eigen huishouden — bijvoorbeeld een financieel planner — bij het uitvoeren van de noodzakelijke acties is volgens Van Raaij een middel om de gevolgen van uitstelgedrag te beperken. Financieel planner Kapé Breukelaar herkent dit van zijn praktijk: een financieel plan is wat hem betreft de start van een relatie op de lange termijn. Door de regie te voeren bij de implementatie van het plan helpt de planner de klant bij de les te blijven.

Life events

En dan zijn er nog de ‘life events’: ingrijpende en soms niet te voorziene gebeurtenissen in iemands leven, die van grote invloed kunnen zijn op het realiseren van de financiële doelstellingen en dus nopen tot aanpassing van het financieel plan. Werkloosheid, ondernemerschap, pensionering en overlijden brengen majeure veranderingen teweeg die doorwerken op financieel gebied.

Zelden genoemd in dit verband, maar wel degelijk ‘life changing’ op geldgebied, is samenwonen. Een doorgaans positieve gebeurtenis in het leven van mensen, maar geen stap die lichtvaardig moet worden gezet. Zo wijst financieel planner John Bult erop dat de manier waarop het koppel de samenleving vormgeeft — samenwonen of trouwen, al dan niet op huwelijkse voorwaarden — zowel tijdens de samenleefperiode als na de eventuele verbreking van de samenleving bepalend is voor de financiële gevolgen. Denk aan het verhaalsrecht van schuldeisers op partners van ondernemers en aan de fiscale gevolgen rondom de eigen woning en de bijbehorende hypotheek. Bult concludeert gekcherend dat het samenlevingsverband een complex financieel product is, waarbij een adequate financiële bijsluiter op zijn plaats zou zijn.

Tom Loonen is hoogleraar aan de VU in Amsterdam en werkzaam bij bank Insinger de Beaufort. **Arjen Schepen** is bestuurslid van de FFP en werkzaam bij ledenorganisatie voor zorgprofessionals VvAA.