



DOOR THIJS JOCHEMS, ADVISEUR EN PRIVATE INVESTOR

COLUMN

‘Nieuws’, een valstrik voor bestuurders én beleggers?

Dat we geen rationele wezens zijn, is langzamerhand wel een geaccepteerde gedachte. Dat we sterk gedreven worden door biologische instincten wat minder. Maar wat zijn de praktische implicaties hiervan voor beleggers?

Een van de vragen die we onszelf zouden kunnen stellen, is: ‘hoe kan het dat we steeds weer lijken te worden overvallen door nieuws dat niet nieuw is, maar toch ‘opeens’ toeslaat?’ Als u deze vraag niet op uzelf van toepassing vindt, enkele voorbeelden ter illustratie.

In april 2007 stond er een groot artikel in Barron's, een toonaangevend financieel magazine in de VS, waarin de hele ‘subprime ellende’ en het al failliet zijn van AMBAC en MBIA in een uitgebreide analyse werd aangekondigd. Dit was ruim voordat de crisis eind 2007 echt manifest werd. De impact van internet op het winkelgedrag van consumenten was al een tijdje bekend voordat de prijzen voor winkelpanden drastisch gingen dalen als gevolg van het ontstane overschot aan vierkante meters. Een probleem dat in de vele steden in Nederland overigens ook vandaag de dag nog bestaat. In 2017 publiceerde LinksAnalytics (voor de transparantie, uw columnist is aan dat bedrijf verbonden) een studie waarin het risico van een sterke vertraging van de Duitse industrie al werd beschreven.

De laatste maanden zien we opeens berichten verschijnen dat Duitsland als gevolg van de vertragende industriële groei mogelijk op een recessie afstevent. Ook zien we de laatste maanden een toenemende stroom aan nieuws over het risico van een sterke vertraging van de Chinese economische groei als gevolg van verdergaande handelsbelemmeringen door de VS.

Bovenstaande voorbeelden wijzen er allemaal op dat ‘we’ ruim van tevoren op de hoogte hadden kunnen zijn van

de risicoscenario's en tijdig maatregelen hadden kunnen treffen om de gevolgen ervan te mitigeren. Waarom we niet adequaat op deze informatie signalen reageren, kent verschillende oorzaken. In zijn boek Factfulness beschrijft Hans Rosling welke biologische driften ons tot een verkeerd beeld van de wereld brengen. Verkeerd in de zin van: onrealistisch. Zo vergroten we sommige individuele voorbeelden uit tot een, vaak te negatieve, gemeenplaats. Andere bekende zijn: ‘het gaat goed’, ‘iedereen doet het’ en ‘het is maar de mening van een klein bedrijf’ et cetera. Selectief met statistische gegevens omgaan, wordt volgens Rosling veroorzaakt door biologische driften die ons sturen, zoals het ‘angst-instinct’ en het ‘grootte-instinct’. Dit leidt ertoe dat we veel informatie niet waarnemen. Nieuws over iets dat gewoon goed is, bereikt ons bijvoorbeeld niet. Wij zijn biologisch ingesteld om alleen op iets dramatisch te reageren. Anders is reageren niet nodig. Voor de journalistiek is dat een gegeven en dus moet je nieuws smeugig maken. Daar reageren we op, maar we vergeten dan vaak dat wat in het nieuws komt helemaal niet ‘nieuw’ is. We zouden er allang van op de hoogte kunnen of zelfs moeten zijn. Neem de handelsperikelen van China en de VS. Het zou in de geest van Rosling zijn om die anders te duiden. Eind 2017 was de export naar de VS goed voor 4% van het Chinese BBP. Indien dit door de handelsbeperkingen 1% daalt, zal dit China niet enorm schaden. Maar die omvang zal voor producenten in bijvoorbeeld Thailand en Vietnam, door hun andere schaal, wel een hele grote impact hebben. Mogelijk een goede hedge voor dit risicoscenario, mits u daarmee niet wacht totdat het ‘in het nieuws is’? «