

## FOKUS PÅ DRIFTSØKONOMI

# Tjek manualen til maskinen mellem ørerne

**Vi opfører os tit som hulemænd, når vi træffer beslutninger om vores økonomi. Det kan give tab, som vi ikke behøvede at få, hvis vi havde bedre indsigt i den menneskelige psykologi i pengesager, siger en erfaren investeringsrådgiver.**

AF FLEMMING ERHARD

Ligesom med traktoren er der penge i selv at kunne fejlfinde på den maskine, vi har kørende mellem ørerne.

Det har Jens Balle netop skrevet en bog om, »Hulemænd i habitter«. Den kan også bønder i Kansas-tøj lære af.

- Kun ved at være opmærksomme på eventuelle faldgruber, kan vi forsøge at undgå dem, skriver han i bogen.

For vores hjerner er ikke skruet sådan sammen, at vi altid opfører os lige rationelt i pengesager. Hjernen kan spille os et puds i mange af de økonomiske beslutninger, som det moderne samfund stiller os over for. Blandt andet under påvirkning af såkaldt neurotransmittere såsom dopamin og oxytocin, som hjalp hulemand og -kone til at overleve deres tidsalders farer pr. instinkt.

Hjernen er simpelthen ikke helt fulgt med udviklingen til

uden videre at kapere blandt andet pengesager på den mest rationelle måde.

### Særligt vigtigt for landmænd

Det giver den mangeårige finansielle rådgiver og nuværende foredragsholder et hav af eksempler på i bogen på

baggrund af 20 forskellige videnskabelige personforsøg i såkaldt adfærdøkonomi.

- Det her er enormt vigtigt især for landmænd, fordi priserne svinger på alt, hvad de har med at gøre. Man kan ikke rigtigt sige på forhånd, hvad der er den klogeste beslutning om fremtiden. Men det er vigtig

tigt, at man i hvert fald får koblet følelserne fra, så man ikke bare løber efter dem, når man beslutter sig. Man skal have nogle værktøjer, som er med til at bestemme, hvad man gør hvornår, siger han til Effektivt Landbrug.

Tag bare dengang i 1997, da landsnoteringen på svin

var steget kraftigt til over 14 kroner. Da sad Jens Balle som rådgiver i Henton om blandt andet prissikring af svin på futuremarkedet i Holland.

- Jeg kunne fornemme, at landmændene alle sammen syntes, at de skulle have nogle flere svin i besætningen og nogle større stalde - så det hele gik bare derudad. Dem, der solgte smågrise og stalde, kunne sætte prisen højt.

### Tøven gav tab

I forsommeren 1997 var prissikringerne sket efter en stigning i landsnoteringen. Men da landmændene stod for at skulle gentage det samme tid året efter, var prisen raslet ned til 8 kroner. I slutningen af 1998 var den faldet endnu mere til 6,20 kroner.

- Da priserne var høje, var der stor optimisme, og mange landmænd gjorde brug af prissikringen. Da de fremtidige priser året efter var faldet til et lavere niveau, ville mange ikke gøre brug af prissikringen, fordi de satsede på, at prisen ville nå at stige igen. Det gjorde den

så bare ikke. Og de fik derfor i slutningen af 1998 et ekstra tab i forhold til den pris, de ellers havde kunnet prissikre sig for i starten af sommeren.

- I 1998 ville de så bare overhovedet ikke investere. Og de skulle bare af med deres grise. Men en god forretning handler jo om at købe billigt og sælge dyrt.

I hele den historie var der flere irrationelle »maskinfejl« på spil af den slags, som Jens Balle remser op af i sin bog med eksempler fra forskningen i adfærdøkonomi.

### Gamle priser spøger

For eksempel er menneskets psykologi skruet sådan sammen, at et tab føles dobbelt så slemt, som en gevinst føles godt.

- Landmændene låste prisen fast, fordi den var steget. Men det ville de ikke gøre igen, fordi de håbede på, at prisen ville stige igen. De så det for sig som et tab, som de så ikke kunne bære at realisere.

Vi har det også med at hænge fast i vores bevidsthed ved historiske priser og andre erfaringer. Men en historisk pris bør ikke indgå i vurderingen, når landmanden skal handle.

- Landmændene kunne huske, at prisen var høj i sommeren 1997, og så følte de, at den for lav i 1998, selvom ingen kunne være sikker på, at den ville stige igen. Hvad den jo heller ikke gjorde.

## Hjerneiks

### 5 typiske fejl vi begår, når vi træffer beslutninger

#### Små gevinster og store tab

Vore hjerner er kodet til at undgå smerte og søge glæde. Faktisk får det langt de fleste til at føle, at tab gør dobbelt så ondt som gevinster glæder. Det får os til at tage små gevinster og store tab. Vi tager gevinsterne, fordi vi frygter, at de er væk i morgen. Omvendt vil vi ikke tage tab, fordi vi håber, at de er væk i morgen. Det er de dog sjældent - faktisk har de det med at vokse, hvilket fører til at vi ender med at realisere store tab.

#### Søger bekræftelse

Fremfor at søge viden har vi en tendens til at søge oplysninger, der kan bekræfte vore egne synspunkter. Faktisk kan vi være næsten blinde over for argumenter, der ikke passer ind i vore egne. Det gør, at vi ofte tager beslutninger på spinkle grundlag uden at se det fulde billede.

#### Flokkdyr

Vi vil gå meget langt for at høre til i en gruppe. Det gør også, at vi meget nemt lader os rive med af flokken. Fremfor at tage velovervejede beslutninger hopper vi med på vognen og gør som de andre. Det kaldes også lemming-effekten.

#### Ankerpunkter

Historiske priser, budgetpriser eller helt tilfældige tal kan få betydning for de beslutninger, vi træffer. Men fordi noget har været dyrere eller billigere, end det er nu, er det ikke ensbetydende med at vi rammer de gamle priser igen. Eller fordi noget er over eller under din budgetpris er det ikke sikkert vi kan opnå budgetprisen.

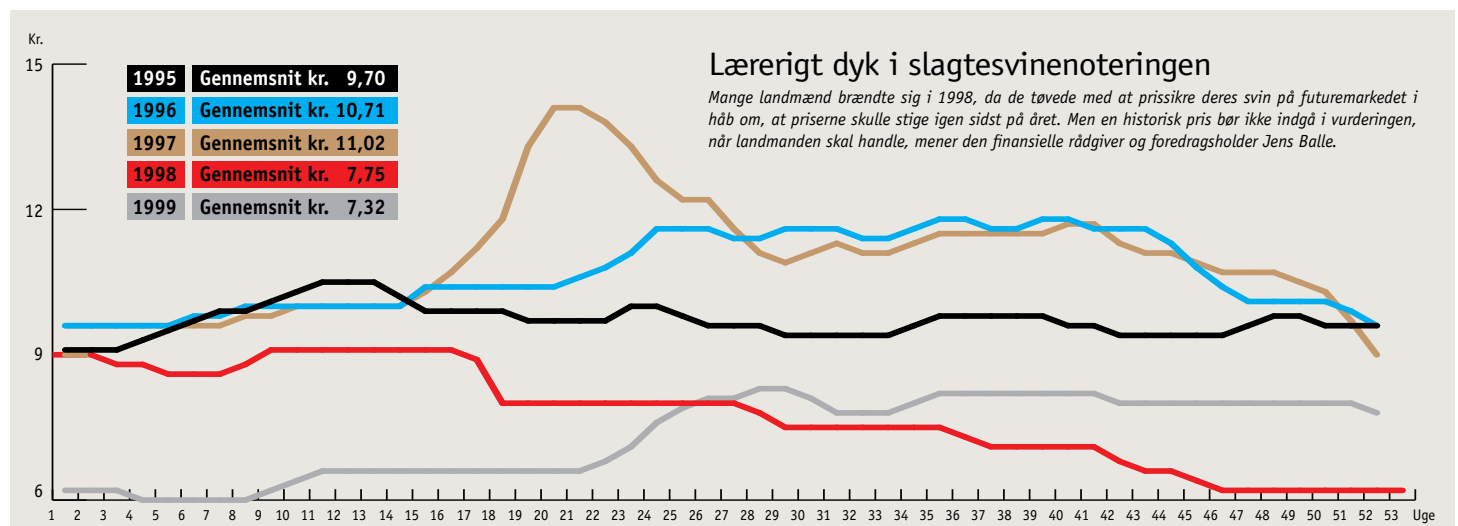
#### Strudseeffekten

Når problemer opstår ignorerer vi dem ofte. For eksempel vælger mange med økonomiske problemer at lade være med at åbne de rudekuvter, de får tilsendt. Det løser dog ikke problemerne. Tværtimod.

Kilde: Jens Balle - Hulemænd i habitter

- Det her er enormt vigtigt især for landmænd, fordi priserne svinger på alt, hvad de har med at gøre

JENS BALLE, FORFATTER TIL BOGEN »HULEMÆND I HABITTER«





**DRIFTSØKONOMI**  
Kontakt: Morten Ipsen  
morten@effektivtlandbrug.dk  
63 38 25 33 - 40 75 76 96



### Vi er flokdyr

Og så påvirkes vores forventninger til fremtiden af, hvad vi lige har oplevet. Det har størst sandsynlighed for at ske igen, siger vores hjerner os nemlig, selv om det er ganske usikkert, sådan som udviklingen i noteringspriserne demonstrerede.

- Når man står til at tage et tab, så reagerer man ikke, fordi man håber på, at tabet forsvinder. Men det var jo ikke nogen lov, der siger, at prisen ville stige igen. Vi er tilbøjelige til at tage en gevinst med det samme, men vi udsætter beslutningen, når det ser ud til et tab. Det fører til små gevinster og store tab.

Jens Balle advarer i bogen også mod vores tendens til at opføre os som flokdyr. Som da jordpriserne steg frem til finanskrisen.

### Blind tro på eksperter

- Da tænkte mange landmænd, at det var alt, alt for dyrt. Men de købte alligevel, fordi de var bange for at gå glip af noget, hvad vi mennesker også har tendens til at være.

- Også banker og rådgivere blev revet med, når medierne skrev, at det gik ufatteligt godt. Når priserne er høje, så vil bankerne gode lade landmændene udvide deres bedrifter. Men når priserne er lave, så vil de ikke. Så hvor al god forretning jo handler jo om at købe billigt og at sælge dyrt, jamen så bliver det gjort modsat. Man får købt dyrt og måske ligefrem tvangsolgt billigt, siger Jens Balle om konsekvenserne af de puds, hjernen spiller os.

Og så advarer forfatteren om, at vi mennesker er disponerede til at tro blindt på såkaldte eksperter, som da landmænd med flere blev overtalt til swap-lån.

- Specialisterne i hovedsæderne har nok vidst, hvad de gjorde. Men rådgiverne ude omkring har formentlig heller ikke helt vidst, hvad det var for mekanismer, de havde med at gøre. Det var også udtryk for flokmentalitet. Alle hoppede med på det, når de fik at vide, at de var tossede, hvis de ikke gjorde det. Det ligger enormt dybt i os at være med i flokken.

Vi er også tilbøjelige til at efterspørge de råd, vi i forvejen helst vil høre.

### Vi søger bekræftelse

- Vi opsøger nogle, vi er enige med, fordi det føles rart at blive bekræftet i det vi vil. Men det er ikke det, der bringer ny viden til torvs og trykker ved tingene.

- Sælgeren kan spørge: »Hvad tror du selv?« og så bare give kunden ret. Så er den handel i hus.

Al forretning handler om at købe billigt og sælge dyrt. Men hvis man skal købe billigt, så skal det være, når der er en almindelig følelse af kapitulation, modløshed og desperation. Og skal man sælge dyrt, så skal det være når der er en almindelig følelse af begejstring og eufori. Og hvem har lyst til at handle på det?, påpeger Jens Balle i bogen.

Det kan være et særligt svært dilemma for landmænd, sådan at handle stik imod følelserne, siger han.

- Landmænd har måske følelserne endnu mere med, end en tomrer eller butiksejer, fordi de bor på deres virksomhed. For når det ikke går godt, så er det jo ikke bare virksomheden, de lukker ned. Det er en markant anderledes situation, og det er klart, at følelserne så er endnu mere med i det, når de skal fortælle konen og børnene, at de ikke skal bo der mere.

### Følg din strategi

Så hvad skulle for eksempel de landmænd, som brændte sig på prissikringen i 1998 have stillet op, nu da vores hulemandshjerne sådan kan snyde os fra at handle rationelt og styre uden om tab?

Jo, Jens Balle anbefaler at opstille forhindringer for sig selv i at blive revet med af for eksempel markedsudviklingen

- Hvis man havde handlet rationelt dengang, så havde man prissikret sig begge år på det samme i forvejen fastsatte tidspunkt, når nu man havde valgt en strategi om at prissikre sig. Det rationelle er at gøre det samme lige meget hvad prisen er - at have en ensartet strategi.

Bogen forhandles ikke hos boghandlerne, men kan købes på [www.jens-balle.dk](http://www.jens-balle.dk)

flemming@effektivtlandbrug.dk  
telefon 61 20 96 67

- Når man står til at tage et tab, så reagerer man ikke, fordi man håber på, at tabet forsvinder

JENS BALLE, FORFATTER

## Tændt på en Fendt 1000 Vario...?

» Man har målt testosteron-niveauet hos mænd, der sad i forskellige biler. Mænd, der sad bag rattet i en Porsche, havde markant højere testosteron-niveau, end når de sad i en Toyota Camry. Dette hvad enten de befandt sig i en Porsche i et befolket område eller i et øde område. Det havde altså ikke nogen betydning, om andre kunne se dem i Porschen. Alene det, at de befandt sig i Porschen, forhøjede deres testosteron-niveau. Ifølge Gad Saad, der er professor på John Molson School of Business i Canada og forsøger at kombinere evolutionspsykologi med marketing og forbrug, hænger dette sammen med driften omkring forplantning. Ligesom en påfugl, der stolt viser halefjerene frem for at score hunnerne, gør vi mennesker også antrit til en form for parringsdans kønnene imellem. Sportsvognen er i denne situation mandens »halefjer« og er med til at vise blandt andet status over for »hunnerne«.

Uddrag af »Hulemænd i habitter«

## Adfærdsøkonomi



- Adfærdsøkonomi er en videnskab, som studerer, hvordan individer foretager økonomiske beslutninger i praksis. Fagfeltet er en krydsning af psykologi og mikroøkonomi. Adfærdsøkonomien tester gyldigheden af økonomiske teorier ved hjælp af psykologiske eksperimenter.
- Traditionel mikroøkonomisk teori går som hovedregel ud fra, at mennesket har indsigt i al tilgængelig, relevant information og har ubegrænset (hjerne-)kapacitet til at udnytte denne, når det træffer beslutninger. I sin mest simple form antages mennesket desuden at være et rent egoistisk væsen, som kun er optaget af at gøre det bedst muligt for sig selv. Disse antagelser tilsammen kaldes gerne for homo economicus-forudsætningen og er en central byggesten i megen traditionel mikroteori. I en modificeret version åbnes der op for sociale præferencer, men aktørerne antages stadig at opføre sig rationelt.
- I modsætning hertil bygger adfærdsøkonomi på stor udstrækning på eksperimenter og empiriske analyser, hvor man har undersøgt, hvordan menneskets, homo sapiens', faktiske adfærd er. I mange tilfælde finder man da, at de forudsætninger, som traditionel mikroteori bygger på, i mange tilfælde ikke findes og nogle gange er direkte vildledende.

Kilde: Wikipedia



- Kun ved at være opmærksomme på eventuelle faldgruber, kan vi forsøge at undgå dem, skriver rådgiveren Jens Balle i sin bog, »Hulemænd i habitter«, om de puds, vores hjerner kan spille os.

## Realkredit på bankers præmisser

■ Du kan imødesee højere priser og mere uigennemsigthed på realkreditlånene, for om få år vil de blot være en vare på bankens hyld som så meget andet. Det mener medejere af Finanshuset i Fredensborg, Kim Valentin.

Midt i 90'erne blev lovgivningen liberaliseret, og banker fik lov at eje realkreditselskaber, og det har ført til, at de i dag udvikles på bankernes præmisser.

- Det danske realkreditsystem har været kendetegnet ved gennemsigthed, lave priser og et meget effektivt obligationsmarked. Bankernes indflydelse betyder, at realkreditsystemet bliver underlagt den grådighed, der har skabt så mange problemer i resten af den finansielle sektor, skriver Kim Valentin i et nyhedsbrev.

Udover at levere kunder til banker skal bankernes realkreditselskaber tjene fedt på kunderne, så de kan sende penge videre til banker i form af henvisningsprovisioner, garantiprovisioner, gebyrer og kurssikring samt en masse andre omkostninger, skriver Kim Valentin, og tilføjer:

- Det, der tidligere var enkelt, bliver nu gjort indviklet og uigennemskueligt, og samtidig bliver det dyrere.

## Økologisk arealtilskud - tillæg kan opsiges

■ Tillæg, der er søgt sammen med tilsagn om Økologisk arealtilskud, kan til enhver tid opsiges, oplyser Seges på Landbrugsinfo.dk.

- Hvis man opsiges tilsagnet efter, at man har anmodet om udbetaling af tilskuddet, og efter at man har modtaget udbetalingen, så medfører det, at man skal tilbagebetale det udbetalte tillæg.

- Man kan ikke efter ansøgningsfristen den 21. april ansøge om nye tilsagn og heller ikke om nye tillæg, skriver Seges.

- Har man for eksempel valgt basistilsagn med tillæg om nedsat N-tilførsel (tilsagnstype 37), så kan man til enhver tid ændre/opgive tillægget og fortsætte med basistilsagn (tilsagnstype 36) i resten af tilsagnsperioden. Har man fået udbetalt de 500 kr. pr. ha i tillæg for noget år i perioden, så skal de betales tilbage, tilføjes det.

Hvis du ikke har fået udbetalt tilskud for 2015, skal du sende en mail til [landbrug@naturerhverv.dk](mailto:landbrug@naturerhverv.dk) og opgive N-tillægget. Herefter skal du søge om udbetaling for basistilsagnet (type 36).

Hvis du har fået udbetalt tilskud for 2015, skal du i fællesskemaet søge om udbetaling for basistilsagnet og angive type 36 i kolonne C11 med samme udløbsdato. Derefter beskriver du i bemærkningsfeltet, hvad der er sket.

## Råd til mødet med fagforbundet

■ Hvis en fagforening vil indgå overenskomst med din virksomhed, så aftal et møde med fagforeningen, lyder rådet fra juridisk konsulent i Patriotisk Selskab, Bodil Just.

Inden mødet skal landmanden være 100 procent inde i vilkårene for sine ansatte, herunder blandt andet deres ansættelseskontrakter, opholdspapirer og indholdet i virksomhedens APV.

- Man skal på forhånd gøre sig klart, hvad man kan acceptere, og særligt hvad man ikke kan acceptere. Og så skal man aldrig underskrive en aftale til mødet. I stedet skal man bede om at få den med hjem, så man i ro og mag kan gennemgå den med sin rådgiver, påpeger Bodil Just, og tilføjer:

- Når man først har tegnet overenskomst, kan man nemlig som altovervejende hovedregel ikke frigøre sig fra den igen - ikke engang ved at melde sig ud af organisationen. Det vil sige, at selvom man melder sig ud af arbejdsgiverorganisationen, vil ens virksomhed fortsat være bundet af overenskomsten, indtil den er afløst af en ny.

Nogle landmænd oplever i øvrigt, at fagforbund kommer på kontrolbesøg i virksomheden, uden at landmanden har tegnet overenskomst med dem. Her er man i sin gode ret til at bede fagforbundet om at forlade området igen, afslutter Bodil Just.