

De economie van clubs en zwendel

Veel mensen zijn het slachtoffer geworden van georganiseerde financiële zwendel. Anderen sympathiseren met gewelddadige groeperingen. Begrip over het bestaan van dit soort bewegingen kan worden gevonden in de economie van clubs. Clubs maken transacties mogelijk die niet via de markt tot stand komen, maar herbergen ook risico's als ze ondergronds gaan. Toezichthouders moeten vroeger signalen oppikken om toetreding te ontmoedigen.

Waarom sympathiseren goedopgeleide mensen met radicale religieuze groeperingen als Hamas en Hezbollah? Waarom hebben professionele beleggers zich laten misleiden door wonderbeleggers als Bernard Madoff en René van den Berg? En waarom krijgen toezichthouders en handhavers zo slecht grip op dit soort organisaties? Een mogelijk antwoord kan worden gevonden in de economie. Een direct aanknopingspunt is de Theory of clubs van Buchanan (1965) die is gestoeld op Samuelson (1954) en Tiebout (1956).

De economie van clubs

Een club is een vrijwillig gevormde groep individuen die zijn verbonden door meervoudige interacties. Omdat de club een vrijwillige gemeenschap vormt, zullen individuen die niet willen samenwerken, niet worden geaccepteerd. Eenmaal lid kan het moeilijk zijn uit te stappen, omdat er kosten zijn gemaakt die niet kunnen worden teruggevorderd. Het kan hierbij gaan om geld, maar ook om sociale druk. Ook spelen gezichtsverlies en schaamte een rol. Een clubgoed is een product dat wordt geproduceerd of gekocht door de club en wordt geconsumeerd door alle clubleden. Toegang tot het product of de voorziening staat open voor clubleden, maar niet voor niet-leden. Een clubgoed verschilt dus van een privaat goed, omdat het wordt geconsumeerd door een afgeschermd groep die samen verantwoordelijk is voor de productie of aanschaf. Hezbollah is bijvoorbeeld een club die sociale bescherming biedt en in het onderwijs van de clubleden investeert. Dit is echter exclusief voor leden. Clubs creëren marktfalen door mensen uit te sluiten, maar marktfalen is tevens de oorzaak van het ontstaan van clubs. Clubvorming maakt het namelijk mogelijk niet-uitsluitbare goederen uitsluitbaar te maken en rivaliteit om te buigen in non-rivaliteit. Clubs maken een publiek goed uitsluitbaar. Bijvoorbeeld door het heffen van een gebruikersbijdrage of toegangsbetaling. Dit leidt tot

onderconsumptie, maar zonder uitsluitbaarheid is er te weinig aanbod. Door het vormen van een club van gelijkgestemden kan het probleem van een te laag aanbod worden opgelost en wordt marktwerking voor deze beperkte groep mensen bevorderd. Deze oplossing is deels een oplossing voor het probleem van incomplete markten, omdat op deze markten de vraag naar goederen aanwezig is, maar het niet tot transacties komt als gevolg van de niet-exclusiviteit van het aanbod.

Een privaat goed kan niet-rivaal worden gemaakt door er een clubgoed van te maken. Hierdoor wordt marktfalen gecreëerd dat er voorheen niet was. De reden is dat mogelijkheden voor arbitrage worden benut om winst te behalen en vragers naar producten worden georganiseerd om druk uit te oefenen op aanbieders. Dit omgekeerde monopolie wordt dikwijls waargenomen bij belangenverenigingen zoals de Consumentenbond waar lidmaatschap leidt tot hulp.

Lidmaatschap

Veel clubs bestaan uit informele netwerken. Dit maakt de zichtbaarheid van hun structuur minder groot of zelfs onzichtbaar. De beslissing lid te worden van een club hangt af van de kosten en baten. Het bepalen van de marge (het marginale clublid) is hierbij van belang omdat dat bepaalt of iemand gaat participeren of niet. Deze afweging zal dan ook bepalend zijn voor de beslissing van de club op het gebied van uitgaven (Zaleski en Zech, 1995). Kosten en baten zijn hierbij niet alleen materieel, maar kunnen ook het gevolg zijn van sociale druk, wenselijkheid of sociale uitstraling. Lidmaatschap van de maffia is een voorbeeld van sociale druk, Rotaryclubs van sociale uitstraling. Vooral sociale druk en uitstraling maken het moeilijk om een lidmaatschap op te zeggen. Een spijtoptant binnen de maffia moet heel wat in het vooruitzicht worden gesteld om uit de school te klappen; het opzeggen van een Rotarylidmaatschap kost heel wat contacten die op allerlei gebied nuttig blijken te zijn. Religieuze clubs bestaan in relatief losse verbanden, zoals bij hindoes en boeddhisten, en in meer sektarische verbanden, zoals bij moslims en christenen. Vooral de relatief sektarische groepen leiden een relatief gesloten bestaan. Er worden offers gevraagd die het contact met de samenleving verkleinen. Deze offers versterken de club, doordat ze het freeriderprobleem verkleinen (Klick, 2006). Er zijn vijf redenen om lid te zijn of worden van een club (kader 1).

BAS TER WEEL

Sectorhoofd bij het Centraal Planbureau en onderzoeker aan de Universiteit Maastricht

Risico's van clubs

Wanneer clubs zich onttrekken aan het publieke domein, kan het misgaan. Vooral clubs met een sterke mate van financiële verplichting en interne cohesie kunnen hun activiteiten eenvoudiger onttrekken aan het dagelijks maatschappelijke verkeer. Dit lijkt te zijn gebeurd bij wonderbelegger Van den Berg die in het Gooi een groep mensen benaderde die veel geld inlegden. Na hun investeringen konden ze niet meer uittreden, omdat hun geld vastzat in beleggingen. Bij religieuze clubs is uittreden een probleem, omdat veel sociaal-economische banden worden doorgesneden. De kwalijke kanten van bijvoorbeeld Hamas en Hezbollah worden daarom maar getolereerd. Homogene groepen zijn meer ontvankelijk voor collectief falen, omdat weinig kritische geluiden kunnen binnendringen. Gemeenschappen vormen zich doordat verschillende groepen elkaar uitsluiten en de neiging hebben gelijkgestemden te selecteren. Hoge concentraties in geografische gebieden van etnische, religieuze, sociaaleconomische en (combinaties van) andere dwarsdoorsneden van de samenleving zijn daarom risico's. Van den Berg kon zijn gang gaan in het Gooi en Bernard Madoff in New York. Clubs kennen verplichtingen waardoor een van de maatschappij afgesloten geheel ontstaat. Dit biedt de mogelijkheid tot misbruik van goedgebouwde en getrouwe clubleden, dat pas na lange tijd aan de oppervlakte komt. Wonderbeleggers vragen steeds meer inleg om hun piramidespel in stand te houden. Opbrengsten of verliezen binnen clubs zijn hoger, doordat freeridgedrag wordt gestraft. Hierdoor zetten geselecteerden zich meer in voor het doel en ontstaat een hefboom. Deze opbrengsten of verliezen maken clubleden afhankelijk, waardoor uitstappen moeilijker wordt. Organisaties zoals Hamas, Hezbollah

Kader 1

Redenen voor clublidmaatschap

Wanneer mensen uit de omgeving van een individu lid zijn van een club is het individu meer geneigd ook lid te worden van deze club en bij te dragen (peer effect). Individuen en groepen in de samenleving kunnen in een isolement leven en zich dan wenden tot een club waarin ze sociale banden kunnen ontwikkelen. Ook lijken clubs vaak erg succesvol in het nastreven van hun doelen, waarbij dikwijls wordt gesuggereerd dat de doelen kunnen worden bereikt door een relatief geringe inzet. Clubs spiegelen hun leden hoge netto opbrengsten van investeringen voor waarbij het meestal onduidelijk is hoe winsten worden behaald en uiteindelijk verdeeld. Op het moment dat rendementen goed zijn of de in het vooruitzicht gestelde beloning geloofwaardig blijft, worden geen vragen gesteld. Pas wanneer het te laat is, komt men tot bezinning. Ten slotte hebben succesvolle clubs, in termen van aanhang, vaak charismatische of dwingend leiders.

SINDS 1916

en de Taliban zijn enerzijds zeer maatschappelijk betrokken – ze zorgen voor onderwijs en goede huisvesting ten opzichte van de norm – maar anderzijds zeer gewelddadig. Verschillen van iets dat als norm (regel, gewoonte of voorbeeld) wordt voorgesteld kan leiden tot schadelijk gedrag. Een samenleving interpreteert regels op een bepaalde, vaak historisch gegroeide, wijze waarbij hiaten aanwezig kunnen zijn die door groepen of individuen met afwijkende normen kunnen worden misbruikt. Daarnaast kunnen wetten en regels zodanig zijn opgesteld dat groepen met afwijkende normen de kans wordt ontnomen wenselijke activiteiten te ontwikkelen (Akerlof en Kranton, 2000).

Identificeren van clubs

Het is bijna onmogelijk om financiële zwendel te voorkomen, maar toezicht-houders zouden wel meer signalen kunnen oppakken. Het identificeren van clubs vergt segmentatie van markten langs verschillende lijnen. In het geval van financiële markten kan segmenteren op basis van geografische, demografische, psychologische en gedragsfactoren helpen. Het belangrijkste is dat bewegingen op markten worden gevolgd en bewaakt en dat risico's in kaart worden gebracht. Koppelen van gegevens over internationale financiële transacties is mogelijk. Zo was er achteraf informatie dat bepaalde instellingen geen zaken meer wilden doen met Madoff en in het Gooi waren al langer twijfels over Van den Berg. Bij organisaties als Hamas, Hezbollah of Taliban staat opoffering voor een hoger doel centraal. Wanneer mensen eenmaal bereid zijn om offers te brengen, is het erg moeilijk ze daarvan af te brengen. Hoeveel zonen zijn niet door trotse ouders bewierookt nadat ze als zelfmoordenaar zijn gesneuveld voor het hogere doel? Daarnaast lijken terroristen succesvol te zijn. Gould en Klor (2010) laten zien dat aanslagen in Israël hebben geleid tot meer concessies van de Israëlische regering tegenover terroristen. Verplichtingen en opbrengsten in het hiernamaals staan niet in verhouding tot de opbrengsten om uit te stappen. Hier is het van belang om toetreding te ontmoedigen door een beter alternatief voor ontevredenheid te bieden. Betrouwbare instituties zonder corruptie zijn een eerste stap. In het bestrijden van zwendel en haat binnen clubs kan op verschillende manieren te werk worden gegaan. *Top-down* waarbij clusteranalyse leidt tot segmentering. Dit werkt goed bij heldere segmenten in de markt. Effectieve communicatie in de vorm van waarschuwingen gericht aan groepen is in dit geval relatief eenvoudig. Of *bottom-up* waarbij profielen worden geanalyseerd. Dit werkt goed bij gefragmenteerde markten waarbij signalen individueel zijn.

Conclusie

Clubs als economisch verschijnsel zijn goed te begrijpen vanuit een invalshoek van incomplete markten. Transacties komen niet tot stand, tenzij ze in clubverband worden gecoördineerd. De voordelen hiervan zijn dat welvaartswinst ontstaat voor deelnemers. Problemen ontstaan wanneer clubs zich aan het zicht van de maatschappij onttrekken of zich bezighouden met kwalijke praktijken als haat en zwendel. Ook hebben clubs vaak hoge uittreedkosten, waardoor mensen gevangen raken en ook de duistere kanten ervaren. Het identificeren van risico's is de eerste stap naar een oplossing van zwendel en haat waarbij het belangrijk is dat signalen vroeg worden opgepikt.

LITERATUUR

- Akerlof, G.A. en R.E. Kranton (2000) *Economics and identity*. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715–753.
- Buchanan, J.M. (1965) *An economic theory of clubs*. *Economica*, 32(125), 1–14.
- Gould, E.D. en E.F. Klor (2010) *Does terrorism work?* *Quarterly Journal of Economics*, 125(4), 1459–1510.
- Klick, J. (2006) *Salvation as a selective incentive*. *International Review of Law and Economics*, 26(1), 15–32.
- Samuelson, P.A. (1954) *The pure theory of public expenditure*. *Review of Economics and Statistics*, 36(4), 387–389.
- Tiebout, C.M. (1956) *A pure theory of local expenditures*. *Journal of Political Economy*, 64(5), 416–424.
- Zaleski, P. en C. Zech (1995) *The optimal size of a religious congregation: an economic theory of clubs analysis*. *American Journal of Economics and Sociology*, 54(4), 439–453.