Veen Media
Oostenburgervoorstraat 166
1018 MR Amsterdam
Newscientist.nl/veen-media

Eerste druk, juni 2021

Auteur: Jim Jansen
Redactie: Ans Hekkenberg
Eindredactie: Fenna van der Grient
Omslagontwerp: Buro Blikgoed, Haarlem
Opmaak binnenwerk: Villa Grafica, Diemen
Auteursfoto: Mats van Soolingen
Druk: Wilco, Amersfoort

© Jim Jansen en Veen Media B.V., Amsterdam 2021
ISBN: 9789085717447
ISBN e-book: 9789085717454
NUR: 400

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd of gedeeld in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, opslag in een geautomatiseerd gegevensbestand of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

JIM JANSEN

Voetballers zijn net bewegende deeltjes

En 55 andere eurekamomenten van Nederlandse en Vlaamse wetenschappers

veenmedia

in samenwerking met NewScientist

‘Je wenst niemand een financiële crisis toe, maar ik vond het wel fijn om gelijk te krijgen’

Arnoud Boot, *hoogleraar financiële markten aan de Universiteit van Amsterdam.*

‘Alles wat je in het leven overkomt, is voor vijf procent te danken aan talent; voor tien procent aan doorzettingsvermogen en voor vijfentachtig procent is het geluk. Ik was geen uitblinkende leerling. Ik vond school maar niets, maar dankzij mijn moeder, die zich op een positieve manier overal mee bemoeide, heb ik het VWO afgemaakt. Vrienden gingen in Tilburg economie studeren. Ik volgde hen en toen bleek ik daar talent voor te hebben. Op mijn tweeëndertigste was ik hoogleraar. Economie is eigenlijk een beetje een vreemd vakgebied. Kijk naar de natuurkunde, met

vaste wetten voor bijvoorbeeld de zwaartekracht. Dat hebben we in de economie niet. Daar gaat het om intuïtie, begrip voor verhoudingen, en dit alles kunnen plaatsen in een maatschappelijke context. Als de context van de maatschappij verandert, dan veranderen je economische recepten. Geheel in de lijn daarmee was mijn grootste moment van inzicht niet een eurekamoment, maar een proces van jaren denken, schrijven, kijken en analyseren. Midden jaren negentig was ik in Amerika. Het land bevond zich in een enorme beurshausse. Bij banken draaide het om snel en veel geld verdienen, zonder dat ze keken naar de relatie met de klant. Klanten, en met name bedrijven, zouden niet meer trouw zijn aan de bank. Banken handelden daarop opportunistisch en gingen alleen voor transacties: ‘let’s do a deal, any deal.’ Dit kan niet zo zijn, dacht ik. Financiering is niet alleen iets vluchtigs. Financiering faciliteert en maakt iets mogelijk. Als banken deze kant uit gaan, dan kunnen ze niet overleven. Over dit fenomeen, *relationship banking*, heb ik in 2000 een hele serie artikelen geschreven. En wat gebeurde er in 2008? De grote financiële crisis – omdat banken voor transacties gingen en hun klanten waren vergeten. Je wenst niemand een financiële crisis toe, maar ik vond het wel fijn om gelijk te krijgen. Iedereen is per slot van rekening een beetje ijdel.’