# De fascinerende wereld van piramidespelen

# Mini samenvatting

Het doel van dit artikel is inzicht te geven in de financiele en psychologische werking van Ponzischema’s en piramidespelen, inclusief wat simpele handvatten om slachtoffers te helpen. # De fascinerende wereld van piramidespelen

## Aanleiding

‘Grijp je kans nu!’, ‘Wordt rijk in een maand!’: allemaal hebben we wel eens een soortgelijke advertentie gezien. De meeste van ons zullen -terecht!- gedacht hebben dat de belofte te mooi is om waar te zijn. Hierdoor missen we echter de kans om een kijkje te nemen in de -in mijn ogen, facinerende!- wereld van de Ponzischema’s en piramidespelen, inclusief de trieste werkelijkheid voor de slachtoffers. Met dit artikel hoop ik de inzichten -en fascinatie- te delen, inclusief advies hoe met slachtoffers om te gaan.

## Ponzi schema

Een Ponzi schema is een financiele afspraak tussen twee personen met beloften die niet waargemaakt kunnen worden. Sterker nog: het breken van deze financiele beloften is ingebouwd in de opzet. Deze opzet is -onder andere- uitgevonden door de Italiaanse zwendelaar Charles Ponzi. Ik zal toelichten hoe een Ponzi schema werkt, eerste vanuit de ogen van een slachtoffer, dan uit de ogen van de dader.

Het verhaal van een slachtoffer van een Ponzi schema begint met het vernemen van een advertentie, bijvoorbeeld ‘Investeer in bedrijf X [A]: verdubbel uw geld in een jaar!’. Slachtoffers zullen ongelovig zijn en in het begin geen of weinig geld storten op de bankrekening van bedrijf X. Echter, na een tijd blijkt dat de -veel kleine!- bedragen inderdaad verdubbeld uitgekeerd worden. De aanvankelijk ongelovige slachtoffers zijn verrast en delen dit gevoel met hun kenissen en ditmaals worden er grotere bedragen ‘geinvesteerd’. Een jaar later, echter, als de slachtoffers hun verdubbelde geld opvragen, is bedrijf X failliet en de slachtoffers zullen hun geld waarschijnlijk niet terug krijgen.

Het verhaal van de zwendelaar van een Ponzi schema begint met een voldoende hoeveelheid geld om de eerste uitbetalingen te kunnen doen. Na een advertentie komt het eerste geld binnen en een jaar later worden de eerste uitbetalingen gedaan, van veelal kleine bedragen. Door deze uitbetalingen storten de slachtoffers nu veel meer geld op de bankrekening van bedrijf X, zegge 20,000 euro. Omdat dit bedrag niet verdubbeld uitbetaalt kan worden, wordt er een faillisement gepland na -zegge- 11 maanden. Voordat het zover is worden de 20,000 euro overgemaakt naar geheime bankrekeningen van de zwendelaar. De zwendelaar gaat failliet, kan niet aan de schulden voldoen en wordt deze kwijtgescholden.

## Hoe herken je een Ponzischema?

Een Ponzischema is te herkennen aan een combinatie van eigenschappen. Het is altijd een combinatie van meerdere factoren, dus één eigenschap is niet genoeg om een bedrijf een Ponzischema te noemen. Hier enkele kenmerken van een Ponzischema, vertaald van [Bosley & McKeage, 2015].

Een Ponzischema belooft een uitzonderlijk hoge winst in een te korte periode, gemakkelijk geld en/of een passief inkomen: beloftes kosten het bedrijf namelijk niks (ze worden immers niet waargemaakt) en leveren misschien wel meer geld op voor de fraudeur. Als het bedrijf in een product handelt (en dat is handig, want dat maakt het bedrijf legitiemer) dan is dit product vaak onbewezen en/of oneerlijk geprijst. Er is geen geschreven informatie over de (productie)kosten van dit product en de verkoopcijfers van het product zijn geheim, vaag en/of oncontroleerbaar. Er is geen duidelijk beleid om geld terug te vragen in geschreven vorm. In tijden van een recessie kan een Ponzischema prima groeien en deelnemers komen vooral uit economisch zwakkere regios

## Piramidespel



Logo van het piramidespel Fortune Hi-Tech Marketing

Logo van het piramidespel Fortune Hi-Tech Marketing, van [Wikipedia](https://en.wikipedia.org/wiki/File:Fortune_Hi-Tech_Marketing_-logo.gif)

Een piramidespel is een combinatie van een Ponzischema en multilevel marketing, waarin slachtoffers geld verdienen door nieuwe slachtoffers voor het Ponzischema te werven. Vanuit het oogpunt van een slachtoffer is een piramidespel een uitbreiding van een Ponzi schema: alle eigenschappen van een Ponzi schema zijn er, maar nu komen er enkele nieuwe gedragingen bij: het slachtoffer wordt nu ook gevraagd om nieuwe leden te werven. Ook heeft het slachtoffer nu iemand boven zich in een hierarchie, vaak met onschuldige namen als ‘mentor’ of ‘coach’, die het slachtoffer motiveert om nieuwe slachtoffers te werven. Het werven van nieuwe slachtoffers levert geld, status en nieuwe ‘investeringsmogelijkheden’ met nog sterkere beloftes.

Het verhaal van de zwendelaar van een piramidespel is hetzelfde als van een Ponzi schema, maar er is meer: er is nu een groep slachtoffers die actief nieuwe slachtoffers werft. Deze groep moet gemotiveerd blijven. Dit kan gebeuren door bevoorbeeld de beste slachtofferwervers te belonen met exclusieve (en zichtbare!) beloningen en evenementen.

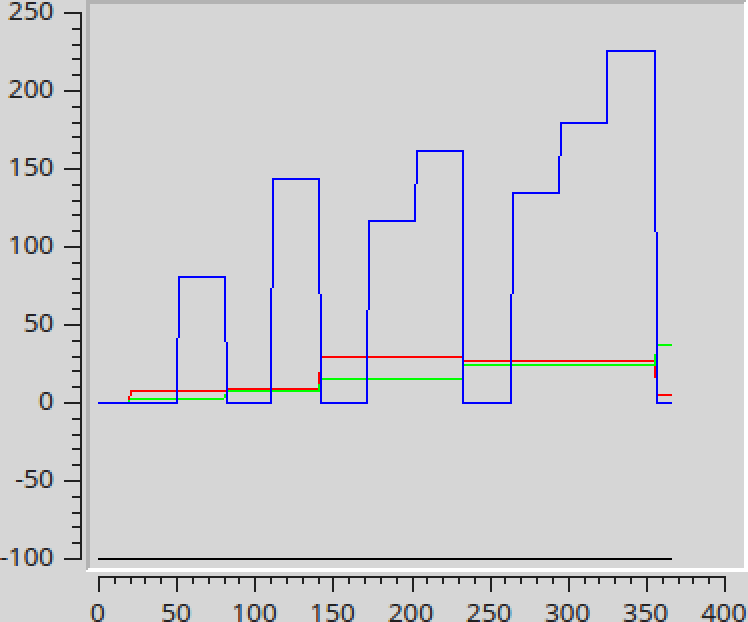
## Hoe herken je een piramidespel?

Een piramidespel is te herkennen aan een combinatie van eigenschappen, waaronder alle eigenschappen van een Ponzischema, zoals hierboven beschreven. Deze aanvullende eigenschappen zijn ook vertaald van [Bosley & McKeage, 2015].

In een piramidespel moet een nieuwe deelnemer geld inleggen om mee te mogen doen. Als er een produkt wordt verkocht, dan is het verplicht dit produkt te kopen en/of per termijn meer van dit produkt te moeten kopen. Er is weinig/geen bewijs dat het produkt aan niet-deelnemers wordt verkocht, omdat een Ponzischema vooral inkomsten haalt uit de nieuwe leden.

Deelnemers zien interne presentaties die focussen op het werven van nieuwe leden (in plaats van bijvoorbeeld produktkennis) en het piramidespel heeft een complexe beloningsstructuur.

In het begin van de historie van een piramidespel is er een exponentiele groei in het aantal slachtoffers. Later, als de meeste deelnemers geld verliezen, is de doorstroom hoog. In de slotfase is er een snelle neergang in het aantal deelnemers. Er lopen rechtzaken tegen het bedrijf en er zijn klachten van slachtoffers over het piramidespel in andere regios of eerdere verschijningsvormen.



Simulatie van geldstromen binnen een piramidespel

Simulatie van geldstromen binnen een piramidespel van een slachtoffer, met de tijd (in dagen) op de horizontale as en (beloofde) bedragen op de vertical as. De zwarte lijn geeft het effect op de bankrekening van een slachtoffer, in dit geval 100 euro schuld, ten gevolge van de inleg van 100 euro. De rode, groene en blauwe lijnen geven de *beloofde* waarde aan van de drie typen portefeuilles. Merk vooral de blauwe lijn op: deze wekt de suggestie dat het slachtoffer winst heeft gemaakt. In deze simulatie heeft het slachtoffer geen geld opgenomen. De simulatie is gebaseerd op een -nu failliet- piramidespel.

## Waarom gaan mensen bij een piramidespel?

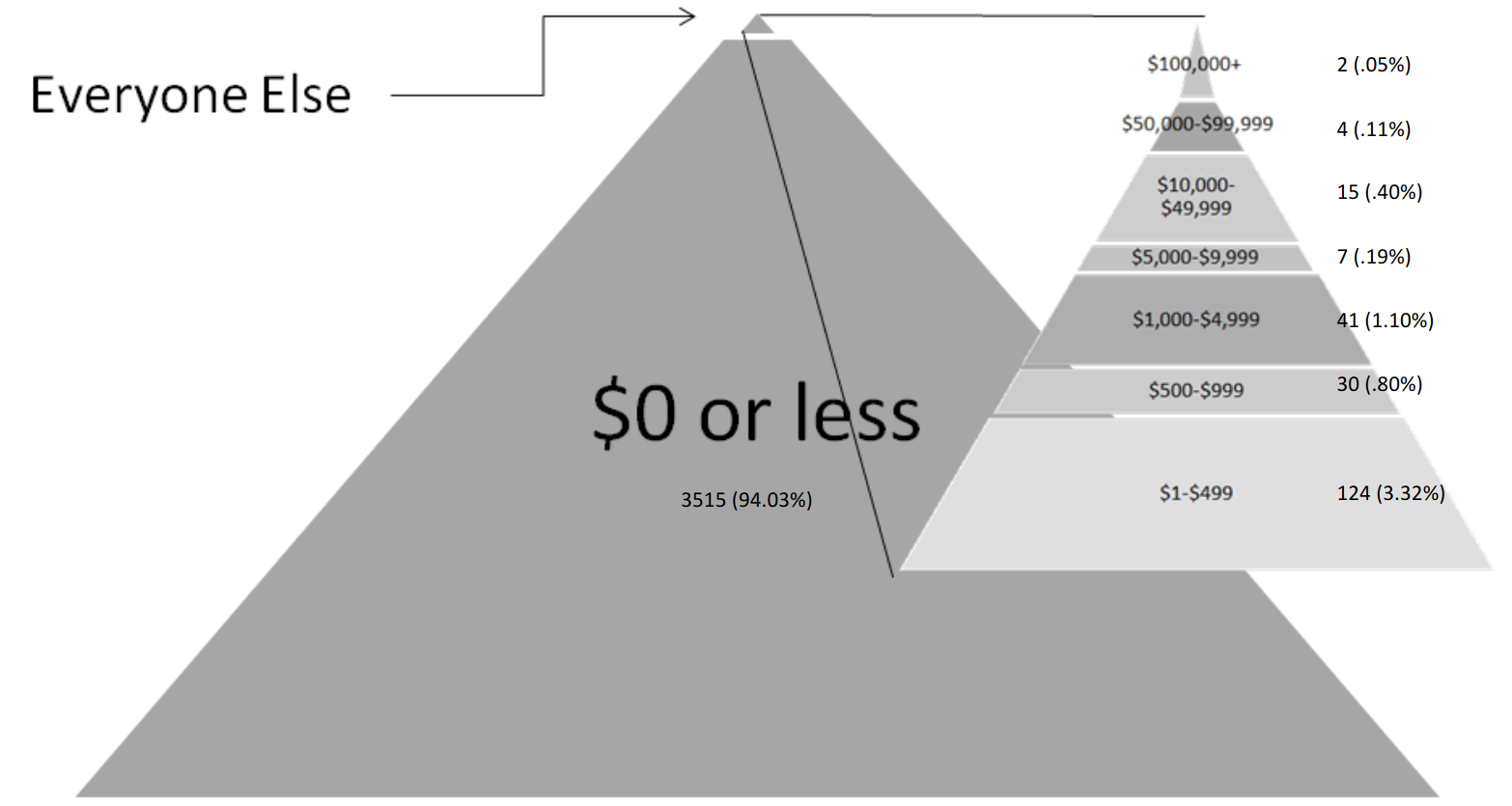
Er zijn meerdere vooringenomenheden (‘biases’) in het spel als reden dat mensen bij een piramidespel gaan. De belangrijkste daarvan is de vooringenomenheid op representativiteit (‘representativeness bias’). De vooringenomenheid is het idee dat als een bekende lid is van het piramidespel, dat dit een bewijs zou zijn dat het piramidespel legitiem is, de ‘als Piet er ook bij zit, dan zal het wel goed zijn’ redenatie [Hidajat et al., 2020][Wilkins et al, 2012].

Er is onderzoek gedaan om te verklaren hoeveel geld mensen overmaken naar een piramidespel. 47% van de variatie hierin is toe te wijzen aan deze vooringenomenheid op representativiteit. Op de tweede plaats, met 22%, staat de vooringenomenheid op zelfbevestiging (‘confirmation bias’): het vooral luisteren naar bewijs dat de eigen opvatting bevestigd. 15% van de variatie is te verklaren met zelfoverschatting en 11% met de vooringenomenheid op afschildering (‘framing bias’), oftewel het nemen van een beslissing op basis van enkel positieve informatie. Als laatste voorspeller, met 9%, staat optimisme (merk op: deze getallen samen komen boven de 100% uit, onduidelijk is waarom) [Hidajat et al., 2020].

## Waarom zitten mensen in een piramidespel?

Meedoen aan een piramidespel is om meerdere redenen aantrekkelijk: ten eerste is er is de belofte van financieel gewin en ten tweede is er een gemeenschap waar iedereen welkom is, waar hard werken wordt beloond, waar je vrienden kan maken.

De belofte van financieel gewin is aantrekkelijk en tot op zekere hoogte waar: uit onderzoek blijkt dat -als je de vrijwillig gewerkte uren niet meeneemt- dat ongeveer 2% quitte speelt en dat ongeveer 4% winst maakt [Bosley & McKeage, 2015]. Zie onderstaande figuur voor de verdeling van inkomsten over percentage slachtoffers.



Figuur uit Bosley & McKeage, 2015

Figuur uit [Bosley & McKeage, 2015] die de inkosten (in USD) laat zien per percentage slachtoffers. Merk op dat de inleg voor dit piramidel 300 USD was en dat geinvesteerde tijd niet is meegenomen in de berekening.

Het percentage van slachtoffers dat winst maakt varieert per piramidespel: een andere studie vond dat 11,8% van de slachtoffers winst maakt. Deze winst is meestal laag: 50% van deze winst kwam in de handen kwam van de top 0,1% [Tyler et al., 2023],

De sociale gemeenschap achter een piramidespel is voor sommige interessant: hard werken wordt beloond, men begeleid elkaar, men motiveert elkaar, men maakt nieuwe vrienden. Dit sociale aspect zorgt ervoor dat slachtoffers hun ‘bedrijf’ minder kritisch bekijken, omdat een inzicht dat het ‘bedrijf’ nep is leidt tot verlies van al deze vriendschappen.

## Wat kun je doen met slachtoffers?

Het heeft net zoveel nut slachtoffers te overtuigen met rationele argumenten als het geval is bij andere illusies zoals religie. Aangeraden wordt vooral te blijven luisteren naar het slachtoffer en een open dialoog te behouden: stel open en onbedreigende vragen, met de hoop dat het slachtoffer zelf ooit het gewenste inzicht verkrijgt.

Als het Ponzischema of piramidespel failliet gaat, help het slachtoffer bij zijn/haar schaamte. Zeg nooit ‘Ik zei het toch!’.

## Conclusie

Ponzischema’s en piramidespelen zitten slim in elkaar!

Mensen die kritisch genoeg zijn, zullen minder vaak in de valse beloften geloven. Sommigen zullen eenmalig geld verliezen, schouders ophalen, wonden likken en verder gaan. Grotere slachtoffers zijn hen die grote sommen geld hebben ingelegd en verloren. Dit is reden dat ponzischema’s en piramidespelen illegaal zijn: omdat de beloften onjuist zijn. Daarom zijn ponzischema’s en piramidespelen (anoniem) te melden bij de Financiele Opsporingsdienst, https://www.fiod.nl/.

De grootste slachtoffers zijn de mensen die *denken* winst te maken: zij zitten vast in een prettig sociaal netwerk van ‘mede-investeerders’. Dit sociale netwerk ervaart een kloof tussen ‘binnen’ en ‘buiten’, tussen de gelovigen en ongelovigen. Dit heeft zijn weerslag op het sociale leven van slachtoffers buiten het piramidespel, waardoor de band met familie en vrienden onder druk komt te staan.

Ik hoop dat dit artikel u een duidelijke inzicht heeft gegeven in de financiele en psychologische werking van Ponzischema’s en piramidespelen, inclusief wat simpele handvatten om slachtoffers te helpen.

## Voetnoten

* [A] Met de ‘x’ in ‘bedrijf X’ wordt de wiskundige ‘x’ bedoelt, in de zin van ‘een bedrijf met een bepaalde naam’. Fout is te denken dat dit gaat over het bedrijf met de naam ‘X’, dat voormalig de naam ‘Twitter’ droeg

## Referenties

* [Bosley & McKeage, 2015] Bosley, Stacie, and Kim K. McKeage. “Multilevel Marketing Diffusion and the Risk of Pyramid Scheme Activity: The Case of Fortune Hi-Tech Marketing in Montana.” American Marketing Association, 2015.
* [Hidajat et al., 2020] Hidajat, Taofik, et al. “Why are people trapped in Ponzi and pyramid schemes?.” Journal of Financial Crime 28.1 (2020): 187-203.
* [Tyler et al., 2023] Kell, Tyler, et al. “Forsage: Anatomy of a smart-contract pyramid scheme.” International Conference on Financial Cryptography and Data Security. Cham: Springer Nature Switzerland, 2023.
* [Wilkins et al, 2012] Wilkins, Anne M., William W. Acuff, and Dana R. Hermanson. “Understanding a ponzi scheme: Victims’ perspectives.” Journal of Forensic & Investigative Accounting 4.1 (2012): 1-19.

# Over de auteur

Richèl Bilderbeek (1980) werkt aan de universiteit van Uppsala (Zweden) als ondersteuning van wetenschappers, na een PhD en postdoc te hebben gehaald in respectievelijk phylogenetica en immunologie.