

## **Psychologie van de belegger**

Voor de meeste beleggers geldt, dat het verslaan van de markt niet het grootste probleem is. Om succesvol te beleggen gaat het er om dat je jezelf verslaat. Dit betekent allereerst dat je je emoties onder controle moet hebben.

### ***Universiteit van Maastricht***

Jezelf goed kennen, is echter niet genoeg. Als belegger moet je ook onafhankelijk kunnen denken. Niet met alle winden meewaaien. Als je vertrouwt op je natuurlijke instincten, dan leidt dit onherroepelijk tot verlies. Dat is 1 van de redenen dat 90% van de particuliere beleggers niet in staat is om de index te verslaan. Met deze resultaten kwam de Universiteit van Maastricht na analyse van de data van 70.000 Alex-klanten.

### ***Pijn vermijden***

Beleggers proberen pijn te vermijden. Dat betekent dat als je op winst staat, dan wil je niet de pijn ervaren om die winst weer te verliezen. Dat 'verlies' doet pijn, dus de meeste beleggers nemen daarom maar snel winst als er een plusje is. Van winst nemen is nooit iemand armer geworden toch? Vanuit de psychologie bezien, ook weer een prima manier om het voor jezelf goed te praten.

### ***Papieren verlies***

Aan de andere kant zorgt de emotie er voor dat wanneer een transactie op verlies staat, de verliezen veelal onbeperkt door lopen. Tot die tijd is het dan een 'papieren verlies', zo verkopen beleggers het aan zich zelf. Het probleem is echter dat tegenover deze kleine winsten, grote verliezen staan zodat onder aan de streep een verlies resteert.

### ***Onrealistische stijgingen***

Daarnaast zorgt het laten doorlopen van verliezen er voor dat er onrealistische stijgingen moeten volgen om weer in de plus te komen. Wanneer bijvoorbeeld een aandeel 50% is gedaald, dan zal een stijging van 100% moeten volgen om weer op het instapniveau te komen. Daalt een aandeel 75%, dan zal het aandeel 300% moeten stijgen en als het aandeel 90% is gedaald, dan zal een stijging van 900% nodig zijn om het verlies weg te werken.

### ***Tegen je gevoel ingaan***

Bovendien kan het geld dat is geïnvesteerd, niet worden aangewend voor een belegging die een beter vooruitzicht biedt. Kortom de emotie om pijn te vermijden, zorgt er voor dat we structureel geld verliezen. Als belegger moet je dus tegen je gevoel in gaan om succesvol te zijn. Daarvoor moet je sterk in je schoenen staan. En je moet dus eerst weten hoe dat psychologisch spelletje werkt.

### ***Ervaring om geld te verliezen***

Objectiviteit is van groot belang, maar onze angst, hebzucht en trots weerhouden ons ervan om rationele beslissingen te nemen. Alle kennis over beleggen is dan ook zinloos als je je emotie niet onder controle hebt. Overigens is het beheersen van je emotie geen

garantie tot succes. Daarvoor is ervaring nodig en in het bijzonder ervaring om geld te verliezen.

### ***De toekomst voorspellen***

Geld verliezen hoort nu eenmaal bij beleggen omdat nu eenmaal niemand de toekomst kan voorspellen. Ik helaas ook niet. We hebben de afgelopen jaren de nodige 'zwarte zwanen' gezien. Zelfs de meest succesvolle beleggers hebben in de afgelopen jaren regelmatig de plank volledig misgeslagen.

### ***Zwaargewichten***

Het komt ook zeer regelmatig voor dat beleggers met een enorme reputatie het volledig met elkaar oneens zijn. George Soros, één van de meest bekende beleggers, vertelde in een interview dat hij op dit moment geen enkel idee heeft wat ons te wachten staat. Misschien laat niet iedereen het achterste van hun tong zien, maar realiseer je wel dat u als belegger moet opboksen tegen dit soort zwaargewichten.

### ***Voortgang en fouten beoordelen***

Als belangrijke eigenschappen voor beleggers worden genoemd: objectiviteit, geduld, bescheidenheid en discipline. Zelfgenoegzaamheid is een groot gevaar voor beleggers. Daarom is het van groot belang om je voortgang en je fouten op een continue basis te beoordelen. Iedereen denkt dat beleggen eenvoudig is. Maar niets is minder waar.

### ***Snel rijk worden***

Om succesvol te beleggen, moet je beleggen zien als een bedrijf, dat langzaam maar zeker wordt opgebouwd door hard te werken en goed te plannen. Het is zeker geen manier om snel rijk te worden. Toch besteden veel mensen meer tijd aan het uitzoeken van een vakantie, dan aan het selecteren van een aandeel.

### ***Bounded rationality***

Bij de keuze van een belegging komen vaak emoties kijken. Dit verschijnsel wordt in de psychologie mede verklaard door de 'bounded rationality'. Omdat de rationaliteit beperkt is, gaan mensen keuzes op hun gevoel maken. Het grote aantal factoren dat van invloed is op de toekomst, verhindert dan een rationele keuze.

### ***Plan your trade and trade your plan***

Een ijzeren wet bij het succesvol beleggen is 'plan your trade and trade your plan'. Succes is voor een belangrijk deel afhankelijk van hoe zeer je gecommiteerd bent aan je (handels)plan. Een goed plan is van groot belang omdat je met vertrouwen dit plan moet volgen, juist als dit tegen je gevoel ingaat.

### ***Beleggen is geen gokken***

Veel mensen zeggen dat beleggen op gokken lijkt, maar er is een wezenlijk verschil. In de klassieker 'The ABC of stock speculation', definieert Samuel Nelson beleggen als een 'onderneming gebaseerd op berekeningen'. Het onderscheid met gokken is dat bij gokken geen gebruik wordt gemaakt van berekeningen.

## ***Uw volle aandacht***

Beleggen is een serieuze aangelegenheid, die het verdient om uw volle aandacht te krijgen. Het gaat immers (veelal) om uw zuurverdiende geld en steeds vaker is uw toekomst afhankelijk van uw beleggingsresultaten. Zeker nu steeds vaker 'zekerheden' zoals AOW, pensioenen en verzekeraars, steeds minder zeker worden.

## ***Succesvol beleggen***

Uit de psychologie blijkt dat onze natuur, die gemaakt is om te overleven, ons financieel kan en zal ruïneren wanneer u uw emoties niet goed in de hand heeft. De belangrijkste les die ik hieruit heb geleerd, is dat het hebben van een goed systeem en naar het systeem te handelen, het beheersen van emoties, het onafhankelijk kunnen denken en het voortdurend meten, noodzakelijk zijn om succesvol te beleggen.

## ***Eeuwige zoektocht***

Een ander deel van de psychologie van de belegger gaat over de eeuwige zoektocht van beleggers naar de heilige graal. Veel mensen willen makkelijk rijk worden. Het liefst ook nog snel. Ervaren beleggers weten inmiddels dat er geen heilige graal bestaat. Het succes wordt alleen behaald door hard werken, gezond verstand, geduld en discipline, zo luidt de consensus van succesvolle beleggers.

## ***De heilige graal***

De heilige graal bestaat niet omdat de aandelenkoersen worden bepaald door de houding van beleggers. Deze houding is veelal consistent, maar ook regelmatig volstrekt irrationeel. Garfield Drew zei hierover: "aandelen worden niet verhandeld voor wat ze waard zijn, maar wat mensen denken dat ze waard zijn. Hoe kunnen we anders verklaren dat koersen de ene dag (veel) hoger of (veel) lager staan dan de andere dag?"

## ***Verschillende soorten beleggers***

De markt wordt gevormd door verschillende soorten beleggers. Zo zijn er aandeelhouders die beleggen voor de lange termijn. Anderen beleggen voor een termijn van enkele maanden. En er zijn natuurlijk beleggers die alleen kort op de bal spelen. Iedere groep beleggers reageert redelijk voorspelbaar op nieuws, maar omdat de samenstelling van de totale groep verandert, blijft de markt onvoorspelbaar.

## ***Jezelf verslaan***

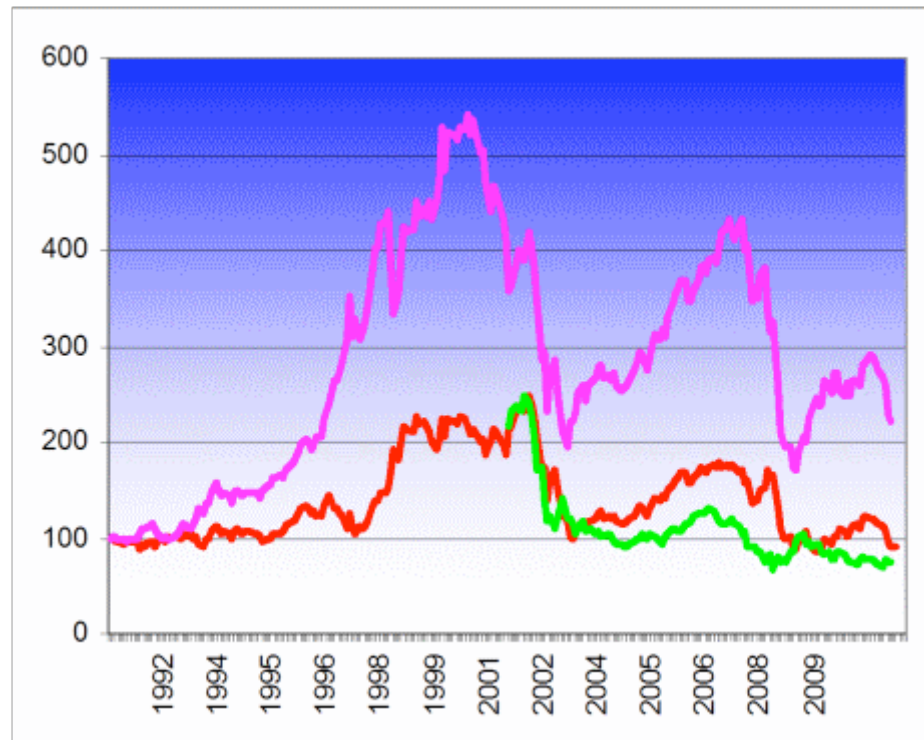
En zelfs al ben je in staat om de markt te verslaan, dan nog is de grootste uitdaging om jezelf te overwinnen. Dit is vaak het meest lastig. Zoals vorige week aangehaald, probeert het onderbewustzijn pijn te vermijden. Daarom worden winsten afgekapt (je wilt die winst niet meer verliezen) en lopen verliezen te lang door (het komt wel weer goed), zodat 90% van de particuliere beleggers het minder goed doet dan de index.

## ***Sentiment***

Zijn de beleggers samen dan in staat om de beurs te voorspellen? Volgens IEX niet. In november 2011 werd teruggekeken op 10 jaar Bull/Bear Enquête. De conclusie luidde: "in slechts 46,6% van de gevallen voorspelde u de juiste richting. Ofwel, dat een positieve indicator resulteerde in een stijgende AEX en vice versa."

## **De juiste aandelen**

Zijn beleggers dan wel in staat om de juiste aandelen te kiezen? Ook niet, zo bleek uit de analyse van 10 jaar Bull/Bear Enquête. In de grafiek staat de AEX (roze), het resultaat van de 'profs' (rood) en die van de IEX-beleggers (groen). De gestaag dalende AEX-index werd nog eens flink 'underperformed'.

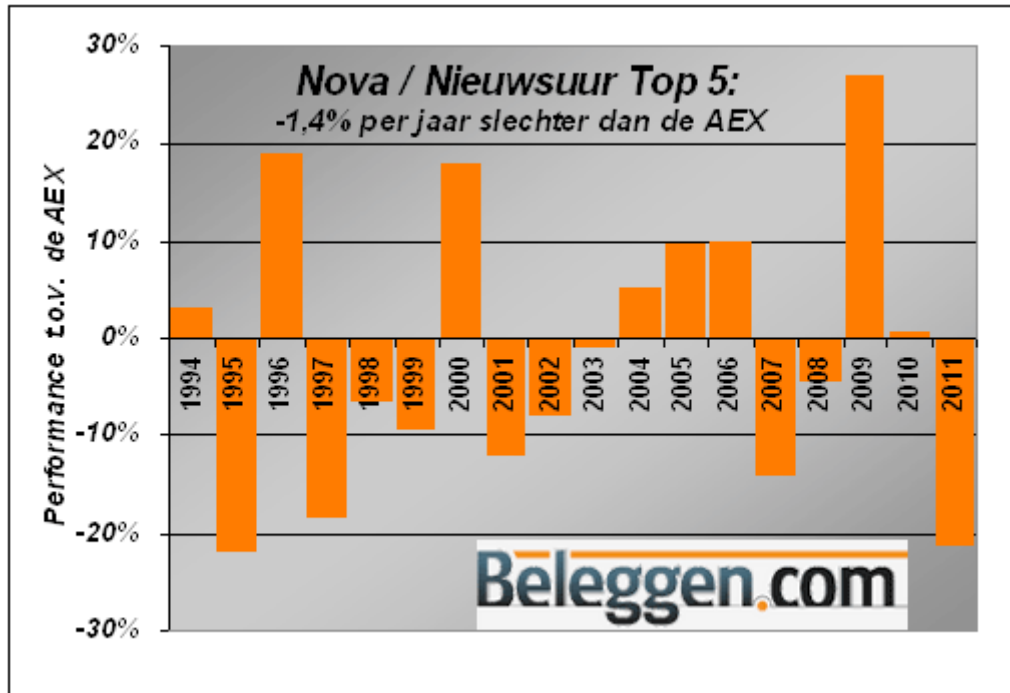


## **Contrair oogpunt**

Vanuit contrair oogpunt zou dit mogelijkheden bieden, maar zo consistent fout zitten beleggers helaas niet om hier nu je hele financiële toekomst aan op te hangen. Veel sentimentindicatoren zijn optimistisch op de top en pessimistisch op de bodem. Het probleem is echter dat er niet altijd extreme waarden rond belangrijke toppen en bodems worden bereikt.

## **Nieuwsuur Top 5**

Zijn alleen de IEX beleggers nu zulke slechte beleggers? Helaas staan de resultaten van de IEX Bull/Bear Enquête niet op zich. De Advisory Sentiment Indicator laat dezelfde conclusie trekken. Ik heb daarnaast ook al enkele malen (zie [Analisten bakken er niks van](#)) de resultaten van de Nova Top 5 / Nieuwsuur Top 5 belicht. De conclusie was dat sinds de start in 1994 jaarlijks gemiddeld 1,4% slechter werd gescoord dan de AEX.



### ***De perfecte indicator***

Bij de zoektocht naar de heilige graal, wordt ook altijd gezocht naar de perfecte indicator. Het probleem met de perfecte indicator is, dat als deze eenmaal uitlekt, dat beleggers dan gaan anticiperen op de signalen, waardoor de indicator waardeloos wordt. Vervolgens wordt geanticipeerd op de beleggers die anticiperen. Het gevolg is dat de perfecte indicator niet meer werkt.

### ***Verskillende omstandigheden***

Een ander probleem met de 'perfecte indicator' is dat omstandigheden voortdurend veranderen. Om een goed beeld te hebben van de indicator, moet de indicator eenvoudig zijn en worden getest over meerdere jaren, onder verschillende omstandigheden. Een voorbeeld is het voortschrijdend gemiddelde, dat 'overall' een goed resultaat geeft, maar in een zijwaartse markt slecht werkt.

### ***De huidige crisis***

De focus van beleggers wordt doorgaans verlegd naar de laatste ervaring. De gevaren komen echter vaak uit net weer een andere hoek. Garfield Drew zei hierover: "Het 'normaal' op een bepaald moment is het gemiddelde van het verleden. Het staat geen veranderende omstandigheden toe. Het huidige of toekomstige 'normaal' zou echter totaal verschillend kunnen zijn." De huidige crisis is hiervan weer een goed voorbeeld.

### ***Imperfecte indicator is waardevol***

Hoe zou de perfecte indicator er dan uit moeten zien? Hamilton Bolton, een creatief genie en een meester in het ontwerpen van indicators, schreef hierover: "De perfecte indicator zou, om enige waarde te hebben, verre van ideaal moeten zijn, controversieel moeten zijn en vaag zijn op het gebied van timing. De perfecte indicator is waardeloos en de imperfecte indicator is waardevol."

### ***Spreiden over strategieën***

Succesvol beleggen is daarom meer kunst dan wetenschap. De zoektocht naar de heilige graal heeft wel een belangrijk voordeel, namelijk dat ervaring wordt opgedaan. De meest waardevolle les die geleerd kan worden, is dat de heilige graal niet bestaat. Een groot nadeel is dat voor deze zoektocht wel doorgaans (veel) leergeld moet worden betaald.

### ***Spreiden over strategieën***

Ik concentreer mij op systemen die zichzelf hebben bewezen. Dat deze niet perfect zijn, is zeker. Het belangrijkste is dat deze systemen geld opleveren, ook al is dat niet onder alle marktomstandigheden. Het spreiden over strategieën verdient daarom mijn voorkeur. Het liefst gebruik ik dan strategieën die onderling een lage correlatie hebben. Niets is perfect, maar dat hoeft gelukkig ook niet om geld te verdienen.

### ***Objectiviteit van de belegger***

Als er geld in het spel is, dan is er ook altijd sprake van emotie. Een succesvolle belegger is hiervan op de hoogte en probeert psychologisch in balans te blijven. Omdat er veel krachten, zowel intern als extern, de belegger uit balans proberen te brengen, is het zaak om te leren omgaan met het bombardement van emotionele prikkels.

### ***Impulsief handelen***

De externe prikkels proberen de balans richting angst of hebzucht te laten doorslaan. Eenmaal uit balans, nemen je wil en logisch denkvermogen af en het resultaat is dat je, net als de meerderheid van beleggers, impulsief gaat handelen.

### ***Onafhankelijke mening***

Om tegenwicht te geven aan deze prikkels, moet je zo objectief mogelijk zijn. Het is dus zaak om (meningen van) mensen om je heen te negeren en een onafhankelijke mening te vormen. Omdat de markt wordt gedreven door emoties, is het resultaat dat je vaak een andere mening hebt dan de heersende consensus in de markt.

### ***Vooroordelen***

Vooroordelen zijn gevormd door onze ervaringen. Iemand die net veel geld heeft verloren, zal anders reageren dan iemand die net veel geld heeft verdiend. Waar de ene belegger wordt gedreven door angst, zal de andere de negatieve consequenties ondervinden van overmoed. Beide beleggers hebben moeite om objectief naar de markt te kijken.

### ***Negatieve emoties***

Angst is een complexe emotie die zich in verschillende vormen zoals zorgen, paniek en ongerustheid, kan voordoen. Vaak komt angst voor in combinatie met andere negatieve emoties zoals haat, boosheid of wraak waardoor het een nog grotere verwoestende kracht heeft.

## ***Angst is besmettelijk***

Angst treedt zowel op bij de vrees om te verliezen, als de vrees om de boot te missen. Angst komt bovendien nooit alleen. Het is zeer besmettelijk. Iedereen, vaak gevoed door de media, steekt elkaar aan. Onbewust of bewust speelt het een rol in de beslissingen die beleggers nemen.

## ***Angst om de boot te missen***

De angst om de boot te missen, dwingt beleggers om alsnog in de markt te stappen, veelal als er al een behoorlijke stijging is geweest. Deze angst vertroebelt het beeld zodat geen objectieve beslissing meer wordt genomen. Het gevolg is vaak dat de uitkomst daardoor negatief is.

## ***Gebrek aan objectiviteit***

Het gebrek aan objectiviteit zorgt ervoor dat wordt geconcentreerd op positief nieuws en het slechte nieuws wordt genegeerd. En wie herkent zich niet in de volgende situatie? Een aandeel is fors opgelopen en de angst om deze winst weer te verliezen, neemt steeds verder toe.

## ***In het heetst van de strijd***

Een oplossing hiervoor is om gedeeltelijk winst te nemen, zodat er wat druk van de ketel komt. Een betere oplossing is om van te voren te beslissen wat het koersdoel en stop loss-niveau is en op basis daarvan te handelen. Vooraf, zonder dat emoties een rol spelen, is het veel eenvoudiger om objectief te zijn dan in het heetst van de strijd.

## ***Hebzucht***

De tegenpool van angst is hebzucht. Hebzucht heeft overmoed tot gevolg en de wens om op korte termijn grote winsten te behalen. Deze aanpak leidt echter tot meer stress en tast de objectiviteit aan. Door dan met een (te grote) hefboom te gaan werken, is het resultaat nog al eens teleurstellend.

## ***Na een grote winst een vakantie***

Zelfvertrouwen neemt toe, naar mate de koersen verder oplopen. Het is zaak om hiermee goed om te gaan en beide benen op de grond te houden. Veel succesvolle beleggers lassen daarom na een grote winst een vakantie in om opnieuw emotioneel in balans te komen. Doen we dat niet, dan lopen we het risico om de scherpste te verliezen en minder voorzichtig te worden.

## ***Marketitis***

Veel beleggers willen voortdurend in de markt zijn. De ene belegger zoekt de spanning en de andere belegger gebruikt het beleggen om zijn hoop op vast te pinnen, vaak ter compensatie van frustraties. Voor weer andere beleggers speelt hebzucht een grote rol. H.J. Wolf noemde dit in zijn boek de 'Marketitis'.

## **Gokken**

Marketitis is te vergelijken met een persoon die in de trein stapt, zonder een idee te hebben welke kant de trein op gaat. Dit is puur gokken en heeft met beleggen niets te maken. Wolf schrijft dat beleggers niet in de markt actief moeten zijn als de situatie zeer onzeker is.

## **Vertrouwen in onze positie**

Als we bedenken dat één van de voorwaarden voor objectiviteit is dat we vertrouwen in onze positie hebben, dan snijdt dit zeker hout. In een onzekere situatie zouden we anders vrij snel van ons stuk worden gebracht, met alle (negatieve) gevolgen voor de bankrekening van dien.

## **Het grotere plaatje**

Een andere consequentie van Marketitis is dat we perspectief verliezen. Als je continu in de markt zit, wordt je gedwongen om een korter time frame te kiezen, waardoor je het grotere plaatje uit het oog verliest.

## **Tickeritis**

Ditselfde geldt voor beleggers die de hele dag naar het scherm turen. Naast het feit dat dit emotioneel zeer belastend is, is de kans groot dat de grotere trend uit het oog wordt verloren. Net als een voorwerp dat onscherp is als je er te dicht bovenop zit, zo ook wordt het beeld van de markt verstoord als je de hele dag met je neus op het scherm zit.

## **Hoop**

Naast angst en hebzucht kennen we natuurlijk de meer subtiele hoop. Hoop is één van de grootste obstakels om objectief te blijven. Hoop wordt gedefinieerd als de verwachting van het gewenste. Als een positie onder water staat, kan het helpen om je af te vragen wat je zou doen als al je geld op het spel zou staan.

## **Positie zo snel mogelijk sluiten**

Als je je realiseert, dat je belegt op basis van hoop, dan is het zaak om deze positie zo snel mogelijk te sluiten. Enerzijds omdat hiermee een potentieel groot verlies wordt vermeden. Anderzijds krijg je hierdoor weer je balans terug zodat je weer objectief kunt oordelen.

Met vriendelijke groet,  
BeursBulletin.nl

Harm van Wijk

Rokebrandlaan 2  
1261 WV Blaricum  
035-737 0440

Url : [www.beursbulletin.nl](http://www.beursbulletin.nl) en [www.beleggen.com](http://www.beleggen.com)

KvK nr: 34 24 32 58

Volg ons ook op Twitter: <http://www.twitter.com/beursbulletin>

Link op LinkedIn: <http://nl.linkedin.com/in/harmvanwijk>



Like op Facebook <https://www.facebook.com/Beleggencom/>

Google: <http://google.com/+HarmvanWijk>

Skype: BeursBulletin

ps. Overactieve spamfilters blokkeren onze e-mails nog wel eens. Voorkom dit door [advies@beursbulletin.nl](mailto:advies@beursbulletin.nl) en [info@beursbulletin.nl](mailto:info@beursbulletin.nl) toe te voegen aan uw email adresboek

pps. Bezoek Facebook en ontvang een e-book: <https://www.facebook.com/Beleggencom/>

Onze missie

“Het helpen van zo veel mogelijk mensen om succesvol te worden met beleggen, door het verhogen van het Financieel IQ en het bieden van een bewezen succesvol beleggingssysteem, waardoor zo veel mogelijk mensen financieel vrij worden”