

# The Behavioral Investor NL

Review door Ivan Snurer, Quantalytica, commissielid Behavioral Economics

Het boek van psycholoog Daniel Crosby, een autoriteit op het gebied van gedragseconomie, is nu ook beschikbaar in het Nederlands, dankzij het vertaalwerk van Erik Aalbers en Robert van Beek. Beiden zijn commissieleden van de CFA Society Netherlands commissie Behavioral Economics.

Als je het boek openslaat, frons je in het begin wel even je wenkbrauwen. Waar gaat dit naartoe? Wat heeft een hypothetische rampvlucht met beleggen te maken? Het verschil tussen dier en mens is dat zij de dingen nemen zoals ze zijn, terwijl de mens de wereld naar zijn hand wil zetten.

Crosby belicht in 249 pagina's in *The Behavioral Investor* de sociologische, neurologische en psychologische factoren die onze beleggingsbeslissingen beïnvloeden. Ongeacht welke opleiding je ook hebt genoten of hoe hoog je intelligentie quotiënt ook is, de kans is groot dat je toch niet altijd de juiste beslissing neemt. Beleggers vallen gemakkelijk ten prooi aan vier valkuilen. Als je je daarvan bewust bent, kan je maatregelen nemen om het effect ervan te dempen of er financieel voordeel meedoen.

De eerste valkuil is ego. Je ego speelt je op verschillende manieren parten. Een ervan is dat de meeste mensen denken dat ze op allerlei gebieden beter zijn dan gemiddeld. Het gevoel van vertrouwen in onze eigen kennis en kunde, resulteert snel in overmoed. Een te veel aan zelfvertrouwen kan je als belegger veel geld kosten. De meesten van ons zoeken liever informatie die bevestigt wat we al geloven, dan onze overtuiging in twijfel trekt. Als je te zeker van je zaak bent, loop je met je foute overtuiging het risico dat je een onevenredige som geld investeert in een bepaald bedrijf of activa.

De tweede is behoudsgezindheid. Onzekerheid en volatiliteit zetten aan tot actie. Risico is inherent aan beleggen, maar mensen schuwen het risico op verlies. Als ze het risico zien stijgen, passen ze hun

portefeuille aan. Onderzoek leert wel dat hoe meer beleggers handelen, hoe slechter ze het doen. Daarmee hangt samen dat we in tijden van grote emotionele stress dommer worden. Op zulke momenten verliest ons brein tot 13 procent van zijn cognitief vermogen.

De derde is aandacht. Mensen besteden onevenredig veel aandacht aan slecht nieuws of gebeurtenissen met veel drama en een lage waarschijnlijkheid. Bovendien leidt een overdaad aan informatie snel tot verkeerde beslissingen. Veel mensen hebben moeite om relevante informatie te onderscheiden van ruis.

En tot slot de vierde valkuil. Emoties beschermen en helpen ons in moeilijke situaties. Maar ze kunnen ook overmeesteren en onze beslissingen beïnvloeden, waardoor we in een opwelling handelen. Als je angstig bent, kun je in paniek raken en verkoop je snel op het verkeerde moment.

Weten en doen, zijn twee verschillende dingen. Hoe kun je deze valkuilen vermijden? Crosby geeft ook een aantal tips die ons gedrag en het beleggingsproces zouden moeten verbeteren

Houd afstand tot de markt. Kijk niet elke dag naar je beleggingsportefeuille. Wanneer de markt het goed doet, word je overmoedig en bij dalende koersen, ga je panikeren en onnodig verkopen.

Hoe zeker je ook bent, het kan nooit kwaad het beleggingsrisico met andere vermogens-titels te beperken. Diversificatie is het ultieme antwoord op de ego-valkuil, maar spreid niet meer dan nodig. Diversificatie en



Author: Daniel Crosby  
 Publisher: Harriman House  
 ISBN: 978-9-08266-917-6

overtuiging kunnen naast elkaar bestaan. De twee sluiten elkaar niet uit, maar je moet ook doordrongen zijn van waarom je wat bezit. Als je teveel posities in je portefeuille hebt, weet je op den duur niet meer waarin je allemaal belegt.

Benader beleggen procesmatig. Op de financiële markten komt slecht nieuws vaker voor dan je verjaardag. Het vermeende risico van een beleggingscategorie heeft meer te maken met de korte termijn dan met het rendement op lange termijn. Ook is het nemen van risico meer situationeel dan persoonlijk bepaald. Vermijd angstaanjagende situaties. Zorg voor een vastomlijnd beleggingsproces met duidelijke regels. Emoties vervreemden ons van regels die we anders zouden volgen.

Data zonder theorie en theorie zonder data zijn funest voor het beleggingsresultaat. Het historisch perspectief is een sterk tegengif voor psychologische valkuilen. De empirische en theoretische onderbouwing van populaire beleggingsbenaderingen zoals waarde en momentum ten spijt, houd rekening met het gedrag van beleggers. Laat je niet meeslepen door het negatieve sentiment. In perioden van kelderende koersen en uitverkoop van aandelen is koers houden de beste strategie.