

BELEGGERS ZIJN ONGELEIDE PROJECTIELEN

(in tegenstelling tot alle eerder, in het kader van het TARBO-systeem, gepubliceerde columns is deze niet van mijn hand)

Beleggers snijden in eigen vingers

14 oktober, 2010 | door allard gunnink|

Het is tijd voor de emancipatie van de belabberde belegger. Kom uit de kast, maak van je portefeuille geen moordkuil, kortom: geef ronduit toe dat je een kamikazepiloot bent als het om beleggen gaat. Zeg het maar na: “Ik bak er niks van op de beurs, en ik ben er trots op!”

De onrendabelen

Nou ja, trots: dat is misschien wat overdreven. Wat is het geval? Ik heb in de afgelopen jaren te vaak en te veel geld verloren op de beurs, met transacties die te risicovol waren. Lange tijd schaamde ik me diep voor mijn financiële miskleunen, maar inmiddels ben ik de schaamte voorbij. Recent bestudeerde ik een paar onderzoeken waaruit bleek dat ik niet de enige belegger ben die blunder op blunder maakt. Sterker nog, de meeste particuliere beleggers maken er zo'n zootje van, dat de term 'onrendabelen' voor hen bedacht lijkt te zijn. Een beetje opgelucht ben ik wel: mijn klungeligheid staat niet op zichzelf, het is blijkbaar een eigenschap die kenmerkend is voor de gemiddelde belegger.

Investor behavior

Afgelopen zomer wijdde het Amerikaanse zakenmagazine Forbes een artikel aan de onderzoeken van Terrance Odean, professor aan de University of California. Odean houdt zich al jaren bezig met investor behavior, ofwel het gedrag van de ongeleide projectielen die zichzelf 'beleggers' noemen. De titel van het Forbes-artikel laat weinig aan duidelijkheid te wensen over: *The Average Investor Is His Own Worst Enemy*. Beleggers snijden zichzelf op verschillende manieren in de vingers, betoogt Odean, die zijn visie onder meer baseert op een onderzoek dat hij deed in Taiwan. Odean bracht het handelsgedrag van duizenden Taiwanese beleggers in kaart, en kwam tot de conclusie dat transactieprovisie, belastingen en verkeerd getimed beleggingsbeslissingen een dodelijke cocktail vormen voor de portefeuilles van particuliere investeerders. Per saldo verliezen deze beleggers dan ook geld, in plaats van rendement te maken.

Megalomaan en koppig

Beleggers denken ten onrechte dat zij beter geïnformeerd zijn dan de markt. Odean typeert dit als 'overconfidence' ('grootheidswaan' lijkt me in deze context een adequate Nederlandse vertaling). Odean: *“For an individual to not believe that he's at an informational disadvantage when he's trading against guys from Goldman Sachs is naive. It's like deciding to play one-on-one with a professional basketball player. You're going to lose.”*

Bovendien zijn beleggers koppig, zo concludeert Odean aan de hand van data over het beleggingsgedrag van 10.000 Amerikaanse particulieren. Particuliere beleggers verkopen winstgevendende posities (te) snel, maar nemen niet zo gemakkelijk afscheid van verliesgevendende posities. Deze neiging komt mij pijnlijk bekend voor. Eenmaal op winst? Meteen uitstappen uit dat enge product, dolblij met 10% rendement. Maar bij 10% verlies gewoon blijven zitten (je moet de voorziene trend toch even de tijd geven om zich te ontwikkelen, nietwaar). Bij 25% verlies denk je: ik zie het nog even aan. Bij 50% verlies: ik heb zoveel verloren, erger dan dit kan het niet worden. En zo zit je de rit tot het bittere einde uit: 100% foetsie.

If you can't beat the market...

Wat te doen als je de markt niet kunt verslaan? Daar zijn verschillende antwoorden op te geven: mijd (te) risicovolle producten. Wees bereid je verlies te nemen (om erger te voorkomen). Doe niet teveel transacties bij dure banken en brokers. En vraag je eens af of er waarheid schuilt in het motto '*if you can't beat the market, join the market*'. Gezien de toenemende populariteit van (marktvolgende) indextrackers, lijken veel beleggers dit adagium op waarheid te willen testen.

Allard Gunnink

[CoBeleggen](#)