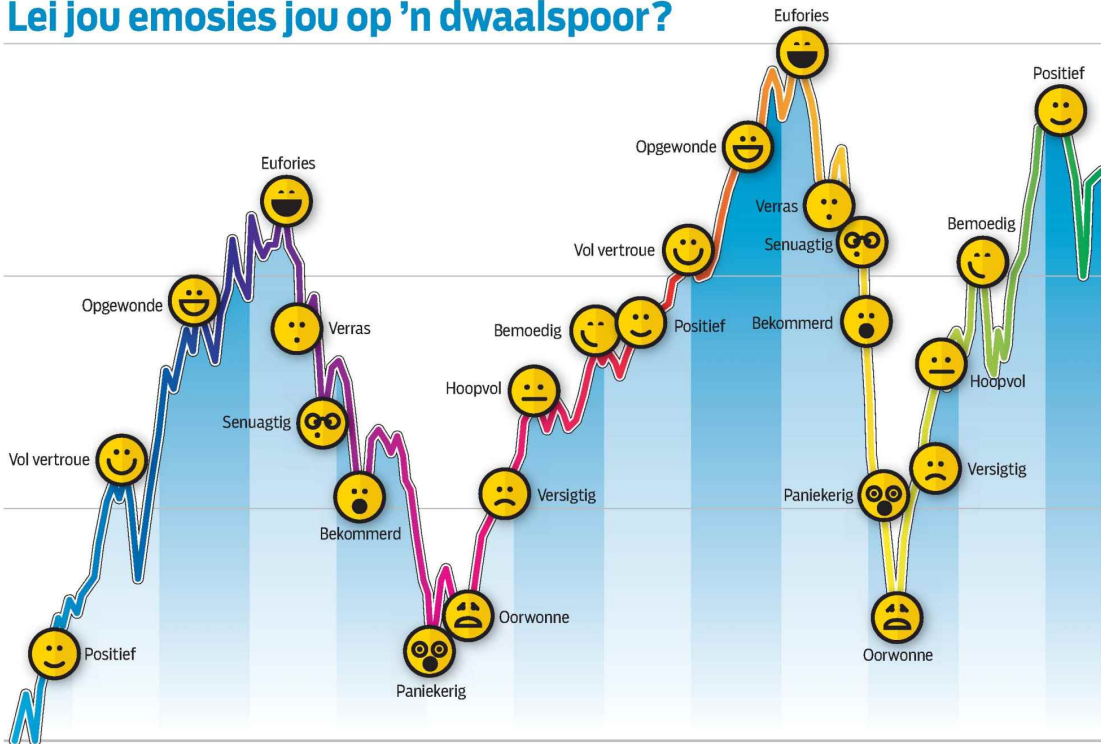


Lei jou emosies jou op 'n dwaalspoor?



Bron: PSG (aangepas van BlackRock en Informa Investment Solutions)

THEUNS KRUGER, Grafika24

Beleggers, waak teen emosionele besluite

Jou strategie moet eenvoudig, streng wees



LIZÉ VISSER

Belegging is 'n wetenskap met presiese metodes maar dikwels onvoorspelbare uitkomst.

Soos enige wetenskap of presiese vaardigheid, is daar altyd die moontlikheid van menslike foute.

Wanneer 'n bioloog probeer om 'n wingerdstok geneties te modifiseer, is die resultaat onvoorspelbaar, maar nie noodwendig katastrofies nie. Maar wanneer 'n belegger 'n fout maak, kan die uitwerking nogal verreikend wees.

Een van die belangrikste faktore wat tot menslike foute met beleggings lei, is die menslike verstand en die emosionele impuls wat dit ervaar.

Beleggers kan deur hul emo-

sies op 'n dwaalspoor gelei word wanneer hulle beleggings koop en verkoop.

Ongelukkig belê baie groentjiebeleggers érens tussen die punte "opgewonde" en "eufories" wanneer die prys van die belegging sy piek bereik.

Hulle verkoop weer érens tussen "bekommerd" en "verslaan", en ly daarom 'n groot verlies.

"Hardkoppigheid" in beleggers kan daartoe lei dat hulle beleggings te lank hou, belê op grond van suksesse in die verlede en staatmaak op inligting wat in pas is met hul eie, vooropgestelde menings.

Beleggers met te veel selfvertroue glo dat hulle onoorwinlik is en dat die skuiwe wat hulle doen, beslis sukses sal oplewer. Dié ingesteldheid kan tot blase lei soos dat hulle te dikwels verhandel, nie hul portefeulje diversifiseer nie of te veel risiko aanvaar.

Ten einde 'n berekende – en daarom suksesvolle – belegger te wees, moet jy jou vrese en vreugdes van jou beleggingstrategie kan skei. Emosies moet ná 'n strategiese besluit volg (nie daarvoor nie).

'n Beleggingstrategie moet eenvoudig, bondig en streng wees. Daar moet geen ruimte wees vir selfvertroue, paniek of selfs hoop nie. Jou besluit om te koop of te verkoop moet stuiwer op tegniese en/of fundamentele ontledings gegrond wees.

Die punt waarop jy gaan koop of verkoop moet duidelik bepaal en presies wees.

Jou risiko-aptiyt sal bepaal hoe hoog of hoe laag jou persoonlike beleggingstrategie daardie punte stel, maar as hulle eers uitgestippel is, mag jy hulle nie verontagsaam nie.

Sê maar jy vind jouself in die volgende situasie: Jy koop aandele wanneer 'n maatskappy deur die mark ondergewaardeer is, maar baie ander beleggers kom dit ook agter, wat die aandeelprys laat styg – tot baie meer as wat jy daarvoor betaal het en uiteindelik tot meer as wat die maatskappy eintlik werd is. Op dié punt is dit altyd wys om te verkoop, aangesien jy 'n opbrengs verdien en die risiko van 'n verlies vermy as die res van die mark besef dat die aandeel oergewaardeer is.

Dis hoe institusionele beleggers (batebestuursfirmas) met

verhandelinge te werk gaan en dit is ook hoe jy moet verhandel. Jy neem besluite gegrond op feite, kundigheid en tegniese ontleding – nie op grond van vrees of selfvertroue nie.

As almal een rigting inslaan, beteken dit nie jy moet hulle volg nie – veral nie as dit beteken dat jy jou eie beleggingstrategie verontagsaam nie.

Wanneer jy die besluit geneem het om teen die stroom te swem, kan jy óf anderkant uitkom as 'n slim belegger wat, ondanks die wyer mark se menings, voet by stuk gehou het en vorentoe bly beweeg het, of jy is dalk die persoon wat vir niemand geluister het nie en van jou geld verloor het.

As jy jouself in laasgenoemde posisie bevind, sou jy besef het dat jou beleggingstrategie 'n paar aanpassings nodig het.

As jy in die gelukkige plek is waar jou beleggingstrategie wél gewerk het, sou jy 'n bietjie wins gemaak het.

In albei gevalle het jy gekeer dat jou emosies die oorhand kry – en daarom het jy iets geleer.

● Lizé Visser is hoof van verkope by PSG Wealth.