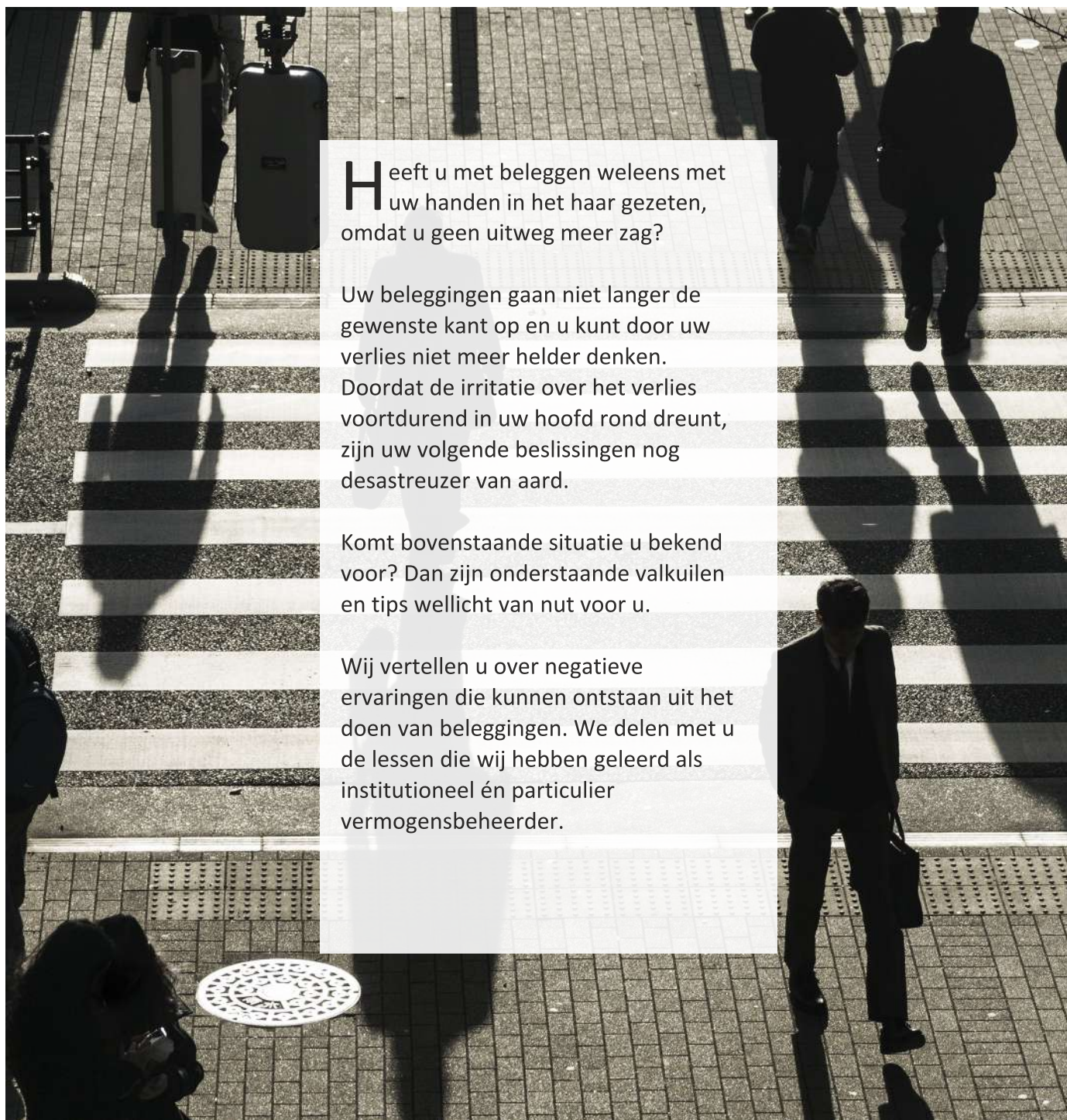


De 10 valkuilen van beleggen



Door Erik Bakker

Managing Partner OHV



Heeft u met beleggen weleens met uw handen in het haar gezeten, omdat u geen uitweg meer zag?

Uw beleggingen gaan niet langer de gewenste kant op en u kunt door uw verlies niet meer helder denken.

Doordat de irritatie over het verlies voortdurend in uw hoofd rond dreunt, zijn uw volgende beslissingen nog desastreuzer van aard.

Komt bovenstaande situatie u bekend voor? Dan zijn onderstaande valkuilen en tips wellicht van nut voor u.

Wij vertellen u over negatieve ervaringen die kunnen ontstaan uit het doen van beleggingen. We delen met u de lessen die wij hebben geleerd als institutioneel én particulier vermogensbeheerder.

1. Van alles niet te veel

Laatst was er op tv een programma waarin twee dames die beide honderd jaar oud waren geworden, werden geïnterviewd. Ze heten Elske en Klaske. Er werd aan hen gevraagd hoe ze deze respectabele leeftijd hadden bereikt. Elske zei dat ze iedere dag een ei en een sinaasappel at. Klaske zei dat ze van alles niet te veel at. En zo is het ook met vermogensopbouw. U moet van alles niet te veel selecteren in uw portefeuille, zodat de neerwaartse risico's van enkele beleggingen van beperkte invloed zijn op uw totale portfolio. En de bouwstenen van een gezonde effectenportefeuille zijn aandelen en obligaties. Eigen vermogen en vreemd vermogen dus. Dat zijn de sinaasappel en het ei waarmee Elske oud geworden is. Belangrijk gegeven hierbij is dat het neerwaartse risico van het eigen vermogen groter is dan dat van vreemd vermogen.

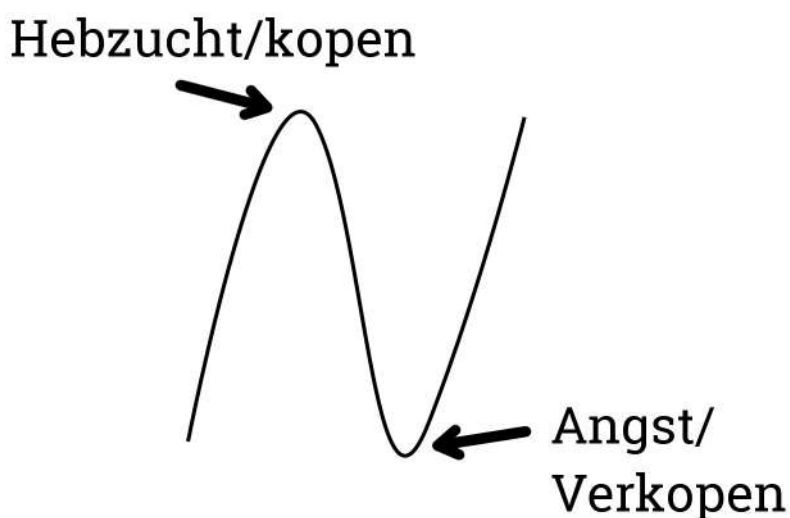
Aandelen kunnen bij een faillissement afgestempeld worden tot nul en obligaties worden doorgaans afgestempeld tot 60% van de hoofdsom. Mede hierdoor is het van belang dat u binnen de categorieën aandelen en obligaties een spreiding van individuele titels selecteert. U kunt een regioverdeling, sectorverdeling, ratingverdeling en looptijdverdeling aanbrengen in uw portefeuille om met een rustig gevoel naar langetermijnrendementen toe te werken. De combinatie aandelen en obligaties is ook een belangrijke, omdat obligaties vaak in waarde stijgen als aandelen in waarde dalen. Zo remt u de waardedaling van uw portefeuille als aandelenmarkten dalen.

Het vereist enige vorm van discipline om hieraan vast te houden. Het opstellen van een beleggingsplan waarin beschreven wordt hoe er belegd gaat worden, is een begin. Een goed rapportagesysteem waar de vooraf afgesproken parameters in staan over hoe er belegd gaat worden is een hulpmiddel voor de controle hiervan. In iedere maandrapportage kan dan worden herijkt of er niet moet worden afgeweken van het afgesproken beleggingsplan.

2. Angst en Hebzucht

Effectenmarkten overdrijven vaak de ingezette beweging. Dit komt door de primaire emoties angst en hebzucht, die ons menselijke gedrag beïnvloeden. Als de koersen geruime tijd oplopen komt er op een gegeven moment het gevoel, dat als je niet snel instapt, je de boot mist. Hierin bent u dan niet alleen. Als u uitlatingen in de media leest en van uw buurman hoort dat het dit keer echt anders is, moet u oppassen. Vaak is het dan beter om even tot tien te tellen en te wachten op een correctie die vaak volgt omdat diegenen die eerder zijn ingestapt dan u, winst gaan nemen terwijl u aan het kopen bent. Hetzelfde gebeurt andersom als de markten dalen tijdens het beleggen.

U logt iedere dag in bij uw online broker en u ziet de waarde van de portefeuille iedere dag dalen. Twijfel slaat toe. Paniekverhalen verschijnen in de media en goeroes verkondigen dat de grote correctie in aantocht is, in de hoop beroemdheid te vergaren. Als er nu dan toch echt een grote correctie komt dan kunnen zij jarenlang teren op deze voorspelling. Al deze negatieve prikkels zijn te veel voor u en u besluit vervolgens te verkopen. Precies op het dieptepunt, als de markten lijken te capituleren. Het is echt beter als u een breed gespreide portefeuille heeft om dan te wachten. Markten hebben de neiging om altijd weer terug te keren naar het lange termijn gemiddelde en op de lange termijn blijken juist deze paniekmomenten vaak de beste aankoopmomenten om te beleggen.



Zoals een oude effectenhandelaar wiens naam ik vergeten ben, ooit zei: “ Ik koop van mensen met witte gezichten en ik verkoop aan mensen met rode gezichten. “

3. Kosten van beleggen

Op bruto rendementen heeft u vaak geen invloed bij beleggen. Immers de coupon die de Nederlandse overheid betaalt op een staatslening staat vast. Het dividendrendement wat Koninklijke Olie betaalt, staat vast. Waar u wel invloed op kunt uitoefenen zijn de kosten. Het bruto rendement minus kosten is namelijk uw netto rendement. Hoe hoger de kosten hoe lager dus uw netto rendement.

Vaak zijn er op het eerste gezicht geen kosten verbonden aan gekozen beleggingsfondsen. Daar is soms enig spoorwerk voor vereist. Maar de ervaring leert dat er fondsen zijn van grote fondshuizen die weer beleggen in andere fondsen van hetzelfde huis. En dat fonds belegt vervolgens ook weer in een ander fonds van hetzelfde huis. En hoe langer dit duurt hoe langer u erover doet om uw lange termijn doelstelling te bereiken. Want 1 procent verlies aan extra kosten betekent het jaar erop dat u 2% meer rendement moet maken om die 1% terug te verdienen. En hoe langer dit voortduurt hoe meer extra rendement u moet maken om überhaupt uw verlies aan extra kosten goed te maken.

4. Twijfelen we wel genoeg aan ons zelf?

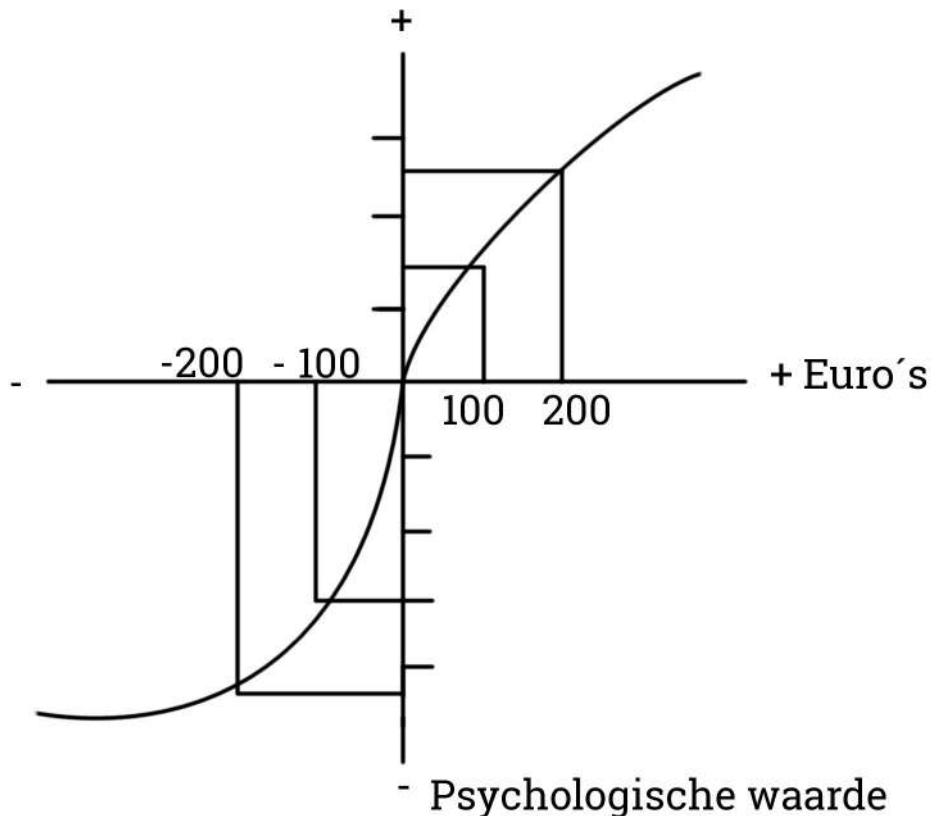
Als we een aankoop doen, hebben we een verhaal bedacht met plussen en minnen. De plussen hebben tot de beslissing van deze aankoop geleid. Niets is echter statisch en dat geldt zeker voor de beleggingswereld. Koersbewegingen kunnen ontstaan onder invloed vanuit de politiek, economie, centrale banken en specifieke zaken die te maken hebben met de aankoop in kwestie. Deze prikkels van buitenaf zijn tevens noodzakelijk om te bepalen of de aankoop in kwestie nog steeds in de portefeuille past. Los van het feit dat dit tijd kost, bestaat ook het gevaar dat door de grote hoeveelheid informatie je alleen die informatie tot je neemt die past binnen jouw visie. Deze is namelijk makkelijker en prettiger te verwerken. Dit is menselijk en we hebben hier allemaal in meer of mindere mate last van.



Om de juiste keuzes te blijven maken is het van belang jouw keuzes blijvend te herijken, of er geen betere alternatieven zijn. Hiervoor moet moeite worden gedaan en je zal invalshoeken tot je moeten nemen die indruisen tegen je visie. Dan loert het gevaar dat je deze terzijde schuift. Juist daarom is het prettig als de beleggingen kunnen worden geëvalueerd in een groter team waarin meerdere invalshoeken aan bod komen, zodat je niet je ogen kan sluiten. Soms kan een groot zelfvertrouwen een tegenstander worden als je vanwege deze reden je ogen voor andere informatie sluit. Het overdragen aan een gemêleerd team voorkomt dit.

5. Emotioneel te verbonden zijn aan verlies

De Israëlische wetenschapper Kahneman heeft in een onderzoek aangetoond dat mensen verlies als zwaarder ervaren dan dat ze blijdschap ervaren vanwege een winst. Het is zelfs zo dat verlies twee keer zo zwaar weegt in vergelijking tot winst. Vandaar dat reclamemakers vaak inspelen op uw angsten om u iets te verkopen. Dit interpretatieverschil heeft te maken met onze evolutionaire geschiedenis waarbij bedreigingen urgenter waren voor de mens om te overleven dan bijvoorbeeld gunstige momenten om zich voort te planten.



Volgens Kahneman hebben beroepsmatige risiconemers op financiële markten een grotere tolerantie voor verliezen. Hij benoemt als reden dat ze niet emotioneel reageren op iedere schommeling. Een emotionele reactie op verlies kan een slechte raadgever zijn. Als u bespeurt dat u hier ook last van heeft en dat het dooremmert in uw dagelijks leven dan is het verstandig om een vermogensbeheerder in de arm te nemen.

6. Vasthouden aan je bezit

Het kan soms nodig zijn om uw portefeuille te muteren omdat er betere opportuniteiten in de markt zijn. Deze kunnen bijvoorbeeld voortkomen uit nieuwe emissies van obligaties die met een extra premie naar de markt worden gebracht. Deze aankopen kunnen gedaan worden met nieuw geld, maar als dat geld er niet is, zullen effecten verkocht moeten worden. Veel beleggers selecteren dan niet de effecten die op verlies staan, terwijl die mogelijk relatief het meest in aanmerking komen om te ruilen. Maar men blijft dan hangen aan het verlies, dat men eerst wil inlopen voordat een ruil plaatsvindt. Terwijl rationeel gezien een verkoop de beste beslissing is.



In deze transitie is de oorspronkelijke aankoopprijs eigenlijk totaal irrelevant. De bedoeling van een ruil is immers dat je verwacht dat je aankoop meer gaat opleveren dan wat je bezit, en dan zou het niet moeten uitmaken wat je ooit voor je bezit hebt betaald. Maar dat werkt toch anders bij mensen, wij kunnen sowieso al moeilijk afscheid nemen van onze bezittingen en dit speelt nog meer als de aankoopprijs hoger is dan de verkoopprijs. Dezelfde verhouding als in de vorige paragraaf komt weer naar voren. Als er verlies is op een transactie, werkt het effect van verlies ten opzichte van een referentiepunt twee keer zo groot door als ten opzichte van een winst. Dit bezitseffect is niet aanwezig als eigenaren meer denken als handelaren en hun bezittingen beschouwen als goederen of middelen die bedoeld zijn als waardedragers voor een ruil in de toekomst. En hoe vaker men ruilt hoe minder men last heeft van een bezitseffect. Daarom zal een vermogensbeheerder beter omgaan met effecten die geruild moeten worden dan een particulier. Enerzijds omdat de vermogensbeheerder zich niet emotioneel verbonden voelt met het bezit en anderzijds omdat men op dagbasis bezig is met het zoeken naar mogelijkheden om bestaande beleggingen te ruilen voor betere.

7. Het overschatten van de kans op slecht nieuws

Extreme gebeurtenissen hakken er bij ons allemaal in. Het duurt dan ook geruime tijd voordat we dit verwerkt hebben. De angst op herhaling blijft altijd in ons hoofd zitten. Hier houden we rekening mee door bijvoorbeeld bepaalde beslissingen uit te stellen. Stel dat de aandelenmarkten hard zijn gedaald door een extreme gebeurtenis. Zoals bijvoorbeeld op de dag van de aanslagen in de Verenigde Staten op elf september 2001. Het is logisch dat op de dag zelf en dagen hierna grote onzekerheid is en dat hierdoor de koersen op de aandelenmarkten hard dalen. Dit effect zal blijven voortduren totdat aan de onzekerheid een eind komt, maar dit effect kan jaren duren. Al die tijd zijn we bang voor een herhaling terwijl in theorie een aanslag van deze magnitude op Amerikaanse bodem maar eens in tientallen jaren voor komt. Maar deze angst op herhaling beïnvloedt wel de effectenmarkten, omdat deze angst de koersen drukt. Dit werd bijvoorbeeld jaarlijks versterkt, doordat als de datum van elf september weer naderde, er in de pers berichten verschenen dat terroristen deze dag hadden bestempeld als een ideale om weer een aanslag te plegen. Doordat deze angst breed uitgemeten wordt en de beelden van de aanslag steeds worden herhaald, wordt een grotere kans op deze mogelijkheid toegedicht dan misschien reëel is. Echter werkt deze angst wel door in de prijzen op de aandelenbeurzen die dan eigenlijk te goedkoop zijn.

8. Wat je van ver haalt, is lekker

Deze bewering zie je in de praktijk niet terug bij beleggers. Beleggers kiezen vaak voor een optie die dicht bij huis ligt. Ze kennen de naam van hun belegging vanuit hun kindertijd en ze hebben de naam vaak voorbij zien komen in uitingen van reclame of bijvoorbeeld op gebouwen. Terwijl het juist interessant is wat verder om je heen te kijken. Zo had ik vroeger een obligatie van een Spaanse verzekeraar in de portefeuille. Deze verzekeraar had dezelfde kredietwaardigheid van en grootte als een Nederlandse verzekeraar. Alleen had de obligatie van deze Spaanse verzekeraar een hoger rendement. Dit kwam doordat de meeste Nederlandse institutionele beleggers kozen voor een Nederlandse naam. Onbekend maakte dus onbemind en men wilde vanwege deze reden niet de moeite nemen de Spaanse verzekeraar te onderzoeken. Terwijl als ze bijvoorbeeld het vliegtuig naar Madrid hadden genomen en vervolgens een taxi naar hun hotel, dan was de naam van deze verzekeraar tientallen malen op reclame-uitingen en op gebouwen voorbij gekomen. Net zoals de Nederlandse verzekeraar aanwezig is op Nederlandse bodem. Met deze houding doe je je portefeuille tekort. Je verhoogt het risico binnen je portefeuille doordat je concentreert binnen een gebied. Tevens laat je zo ook mooie kansen op extra rendement liggen, omdat iedereen er vaak zo over denkt.

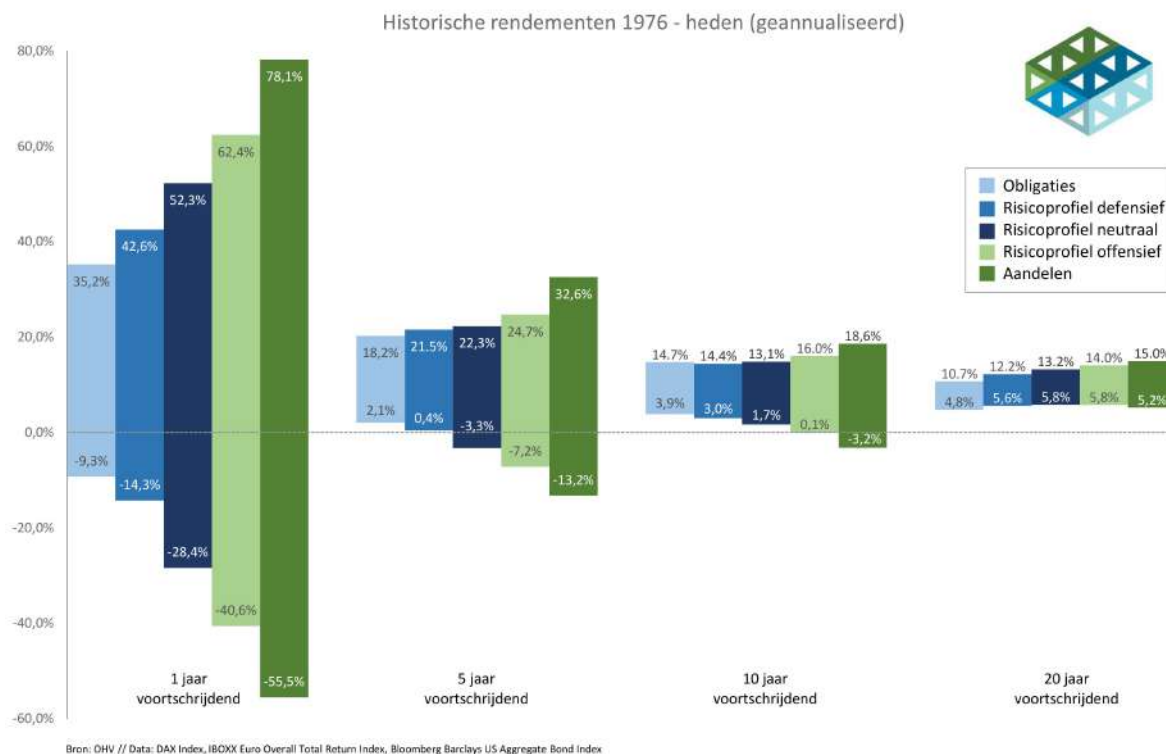
9. Verleiding

We laten ons graag verleiden. Zeker als het voor het oprapen ligt en we denken er gelukkig van te worden. Op deze wijze spelen ook reclamemakers in op uw gevoel, met diverse beleggingsvoorstellen. De inhoud en zeker de details van het beleggingsvoorstel worden u vaak onthouden. Ook bijvoorbeeld als er geen vergunning op rust van de toezichthouder, wordt u dat vaak niet verteld. Wel wordt u in goede stemming gebracht met plaatjes van blije mensen op mooie bestemmingen. De teksten spiegelen u de mooiste rendementen voor die moeiteloos gehaald kunnen worden. Dan kan ik u uit uw droom helpen, structurele mooie rendementen worden nooit moeiteloos behaald. Een investering verdient meer aandacht dan alleen een reclamefolder. Het bestuderen van een prospectus is het minste wat u moet doen. Het kan zijn dat u de tijd en kennis niet heeft hiervoor. Simpelweg omdat u uw focus heeft op uw eigen werkzaamheden waar u goed in bent. Het verdient dan de aanbeveling om deze werkzaamheden uit te besteden aan een professional die de focus en kennis heeft voor deze beleggingstechnische zaken.



10. Beleggen doe je voor de lange termijn

Als u vandaag een aandeel koopt, heeft u 50% kans dat hij de volgende dag stijgt of daalt. Ook na een jaar heb je nog een grote procentuele kans dat je verlies lijdt op je aankoop. Echter op de lange termijn leidt een gespreide portefeuille tot gezonde rendementen. In onderstaand plaatje zie je dat je na één jaar nog steeds een kans hebt op een verlies van 24%. Maar na twintig jaar zie je dat je op een gespreide portfolio een jaarlijks rendement boekt van tussen de 4% en 15%.



Het is dus van belang deze lange termijn in de gaten te houden. Vermogensbeheer is een proces van meerdere jaren en moet altijd gericht zijn op de lange termijn. Mocht u het zelf te moeilijk vinden om plat gezegd de emoties onder controle te houden en daardoor tussentijds verkeerde overhaaste beslissingen te nemen, dan is het interessant voor u om een vermogensbeheerder in de arm te nemen. Let u er dan op dat u een vermogensbeheerder selecteert met een lange historie, immers beleggen doe je voor de lange termijn. U kiest dan toch niet voor een vermogensbeheerder die korter bestaat dan uw beleggingshorizon?

Erik Bakker
 Managing director, OHV Vermogensbeheer



Erik Bakker (1963) is sinds 1990 werkzaam bij OHV. De afgelopen twee decennia maakt hij deel uit van de directie. Hij heeft zitting in diverse beleggingscommissies voor institutionele klanten en hij schrijft met enige regelmaat over zijn visie in de Telegraaf, op Fondsnieuws en op de website van OHV.

Op basis van ervaringen die hij heeft opgedaan in de beleggerswereld, beschrijft hij de meest voorkomende fouten die particuliere doe-het-zelf beleggers kunnen maken.

Over Oolders, Heijning & Voogelaar (OHV)

Op basis van onze ruim 85 jaar aan kennis en ervaring op de financiële markten, hechten wij veel waarde aan het verspreiden van onze kennis. Elk jaar organiseren wij als OHV meerdere seminars bij ons op kantoor. Naast onze specialisten, komen ook gastsprekers aan het woord.

Wilt u op de hoogte gehouden worden van het volgende seminar en andere activiteiten van OHV? Neem dan contact op via info@ohv.nl of telefonisch op 020 504 04 00.

Niets in deze publicatie dient te worden opgevat als uitnodiging, aanbod of aanbeveling om financiële instrumenten te kopen of te verkopen, noch dient de informatie als juridisch, fiscaal of administratief advies of als beleggingsadvies. De publicatie wordt uitsluitend voor informatieve doeleinden ter beschikking gesteld. Hoewel wij alle redelijke zorg hebben betracht om ervoor te zorgen dat de informatie in deze publicatie juist is op het moment van uitgifte, geven wij geen enkele garantie, impliciet dan wel expliciet, over de juistheid, betrouwbaarheid, rechtmatigheid, volledigheid of actualiteit van deze informatie. Indien u deze informatie wenst te gebruiken om te beleggen, dient u professioneel advies in te winnen alvorens u beslist te beleggen of een andere beslissing neemt.