

Dalk is jy nie so 'n goeie belegger nie

Selfs in tye van relatiewe kalmte in finansiële markte is daar één faktor wat beleggers se af-tree-neseiers kan laat krimp: die belegger self.

Benjamin Graham, skrywer van *The Intelligent Investor*, sê ons is “ons eie grootste vyand” omdat ons dikwels sonder nadenke en in weerwil van goeie raad optree.

Dink maar aan beleggers wat hul geld aan goeie fondse onttrek om die nuutste “warm” aandeel te koop. Of dié wat hul geld onttrek wanneer die mark op sy laagste is uit vrees vir verdere verliese. Of diegene wat swaar verdien-de geld in skemas of netwerk-beleggings belê sonder om die raad van 'n gekwalifiseerde adviseur te vra.

Sielkundiges en ekonome het dié gedrag begin bestudeer en deesdae is dit 'n volwaardige studieveld: finansiële gedragswetenskap. Dit leer ons dat mense van nature slegte beleggers is, maar dat ons almal glo ons is beter as ons buurman. Navorsers het al male sonder tal gewys dat mense soos tropdiere reageer wanneer daar slegte nuus is (ons wil weghardloop) of selfs wanneer daar goeie nuus is (ons probeer al ons geld na 'n “warm” aandeel oorplaas).

Dieselfde navorsingsveld wys dat mense dikwels besluite neem om verliese te vermy of om te keer dat hulle sleg voel oor hul besluite, eerder as dat dit finansiële sin het. Ons sal dus ons geld aan 'n belegging onttrek voordat dit begin groei, want ons wil nie soos 'n mislukking voel nie. Wanneer dieselfde aandeel of belegging later begin groei, vind ons tientalle redes waarom dit die regte besluit was of waarom dié belegging nie gaan aanhou presteer nie.

'n Ander algemene fout - bekend as bekendheidswaan (*familiarity bias*) - laat sommige beleggers aan hul verkeerde beleggings vasklou omdat hulle verandering vrees en vertrouwd is met hul huidige beleggings, al groei dit dalk met 'n slakkegang.

Finansiële gedragswetenskap wys jou persoonlikheidstipe speel ook 'n rol in besluitneming. Gedragswetenskaplikes sê beleggers kan ingedeel word in vier algemene persoonlikheidstipes:

■ **Beskermers** is bang vir verlies en sal dikwels groeigeleenthede misloop omdat hulle hul oorspronklike belegging wil beskerm.

■ **Opgaarders** is beskermers se teenpool. Hul behoefte aan meer geld laat hulle dikwels ge-

The **ULTIMATE GUIDE** to **RETIREMENT** IN SOUTH AFRICA

Bruce Cameron & Wouter Fourie

Foreword by Pravin Gordhan

vaarlike beleggingsbesluite neem of piramide-skemas vir soetkoek opeet.

■ **Volgelingen** hardloop agter die nuutste markneiging of -gier aan, dikwels sonder om hul eie navorsing te doen.

■ Hul teenpool, **onafhanklikes**, is so gestel op hul eie mening dat hulle dikwels goeie mark-groei sal vermy omdat hulle nie “saam met die trop” wil belê nie.

Navorsers waarsku teen die geneigdheid om een persoonlikheidstipe bo 'n ander te verkies of een soort gedrag as “normaal” te beskou en 'n ander te oordeel. Die oplossing is om op jou tande te byt, jou trots in jou sak te steek en op feite te steun.

Waak ook teen individuele menings. Deur 'n ander mening in te win, soos dié van 'n onafhanklike finansiële adviseur, en om werklik ontvanklik te wees vir alternatiewe menings, kan voornemende belegger hul natuurlike persoonlikheidstipe en vooroordele neutraliseer.

En moet nooit vergeet van jou eie, en ander, se vooroordele en persoonlikheidstipes nie. Jy, jou lewensmaat en selfs jou adviseur kyk na die wêreld op 'n bepaalde manier. Bloot deur bewus te wees daarvan, kan jy jouself beskerm teen jou eie en ander se irrasionele gedrag wat groot skade aan aftreebeleggings kan aanrig.

■ **Dié artikel is geskoei op die hoofstuk “Behavioural Finance” in die boek *The Ultimate Guide to Retirement*, deur Wouter Fourie en Bruce Cameron. Fourie is die 2015-'16 FPI Finansiële Beplanner van die Jaar, 'n direkteur van die FPI, hoof van Ascor Independent Wealth Managers en 'n gekwalifiseerde onafhanklike finansiële beplanner, rekenmeester en boedelbeplanner.**