



Af Jens Balle, foredragsholder og forfatter



**Køb billigt. Sælg dyrt.
Det lyder let, men det er det ikke.**

KAN DU HOLDE HOVEDET KOLDT NÅR DU INVESTERER?

Meget tyder på at vi har en række automatiske reaktioner, vi bruger i sammenlignelige situationer. Ideen med det er ganske fornuftigt. Hjernen står i forvejen for en stor del af kroppens løbende energiforbrug, og hvis vi skulle tænke endnu mere, ville det kræve meget mere energi. Derfor er det smart med en række automatiske reaktioner, vi kan bruge uden at tænke os om.

En sådan har vi omkring fare. For vore forfædre, hulemændene, var det smart at flygte, hvis de fornemmede fare. Men når vi bruger den samme logik i dag på mere komplekse områder, kan det være problematisk. For eksempel har nogle efter finanskrisen tænkt "Puha, aktier er farlige, dem skal jeg aldrig røre". Men faktisk har aktier efter finanskrisen været en ganske god investering.

Følelser i investering

Økonomer tager ofte udgangspunkt i, at vi træffer rationelle valg. Desværre viser det sig, at følelser tit spiller ind og trækker os i en irrationel retning. Det gælder også, når vi investerer. Også selvom investering egentlig er ganske simpelt, da det jo blot handler om: Køb billigt. Sælg dyrt.

Det lyder let, men det er det ikke. For når noget er billigt, har vi ikke lyst til at købe, fordi vi tror det fortsætter med at falde. Omvendt når noget er dyrt.

For følelserne er med, når vi investerer, og det får os blandt andet til at begå disse typiske fejl:

1. SMÅ GEVINSTER OG STORE TAB: For de fleste gør tab dobbelt så ondt, som gevinster glæder. Det får os til at tage små gevinster og store tab. Vi tager gevinsterne, fordi vi frygter, at de er væk i morgen. Omvendt vil vi ikke tage økonomiske tab, fordi vi også håber, de er væk i morgen. Det er de dog sjældent – faktisk har de det med at vokse, hvilket fører til, at vi ender med at realisere store tab.

2. FOR OPTIMISTISKE: Vi overvurderer egne evner

som investorer, og vi undervurderer risikoen for, at noget negativt vil ramme vore investeringer. Det kan føre til for høj risikoprofil – især efter en periode, hvor det har været let at investere.

3. FLOKDYR: Vi vil gå meget langt for at høre til i en gruppe. Det gør også, at vi meget nemt lader os rive med af flokken. Fremfor at tage velovervejede beslutninger hopper vi med på vognen og gør som de andre. Det kaldes også lemmingeffekten.

4. ANKERPUNKTER: Historiske priser eller endda helt tilfældige tal kan få betydning for de beslutninger, vi træffer. Men fordi noget har været dyrere eller billigere, end det er nu, er det ikke ensbetydende med, at vi rammer de gamle priser igen. Men det spiller ind på vore beslutninger

Men hvad skal man så gøre?

Desværre er der ingen nemme metoder til at undgå at begå disse fejl. For det er jo følelser, der er involveret, og de kan være svære at styre – måske undtagen for psykopater, som ind i mellem fremhæves som de bedste investorer.

Vi andre må nøjes med at opstille nogle regler, der søger at sikre, at vi ikke begår disse fejl. Væsentligst af alle skal du starte med at fastlægge en strategi for køb og salg. Og den skal du så huske at holde fast i, selvom det ind i mellem går den forkerte vej. Det kan være svært, men er det bedste råd, man kan give. ■

Jens Balle har mange års erfaring fra den finansielle sektor, hvor han har rådgivet investorer i ind- og udland. I 2015 udgav han bogen Hulemænd i habitter, hvor du kan læse mere om de irrationelle valg, vi ofte foretager. Det er også navnet på hans blog, hvor du kan bestille bogen. Se hulemaendihabitter.dk.

Skribentens synspunkter og anbefalinger svarer ikke nødvendigvis til Dansk Aktionærforenings holdninger.