

Publication		
FA NUUS		
Page	Date	AVE (ZAR)
23	Thurs 01 Aug 2019	11794.09



BELEGGINGS IS KOP-SAKE...

Nuwe navorsing het aan die lig gebring hoe diepliggend ons beleggingsbesluite deur geldgierigheid en vrees gedryf word.

Momentum-beleggings het in 2018 in samewerking met die Noordwes-Universiteit (NWU) 'n ondersoek geloods na die beleggersgedrag van sowat 17 600 Momentum-welvaartsbeleggers tussen 2008 en 2018.

Die aansienlike hoeveelheid data wat van die grootste bul- en beermarkte in 'n generasie ingesluit het, het interessante tendense opgelewer. Dié tendense wys hoe mense, wat nie leiding en raad van kundiges ontvang het nie, uiteindelik gedryf word deur primêre instinkte wanneer dit by beleggings kom.

Primitiewe kreature leef modern

Die mens het die afgelope 100 000 jaar vanuit 'n evolusionêre perspektief nie veel verander nie. Die wêreld waarin ons leef verskil egter hemelsbreed van die een van ons voorsate wat in grotte en op die vlaktes gewoon het. In vandag se besige moderne lewe het ons te min tyd en 'n oormaat van inligting.

Gegewe dat die menslike brein 2% van ons liggaamsgewig verteenwoordig en 20% van ons energiebronne gebruik, help instink ons om nie tyd op komplekse besluite te bestee nie, want dit vereis 'n groot klomp energie. Wanneer die brein met komplekse besluitneming te doen kry, kies hy 'n kortpad-denkproses (heuristiek) om by 'n antwoord uit te kom.

Wesenlike gevolge

Hierdie antieke en instinktiewe menslike benadering tot probleemoplossing het wesenlike gevolge wanneer dit kom by beleggingsbesluite. Die kumulatiewe effek van hierdie heuristiek lei tot vooroordele in besluitneming en navorsing toon dat dit gevolglik tot laer beleggingsopbrengste oor tyd lei.

Die beslissingsvooroordele kom ons duur te staan, maar dit is getrou aan ons aard en instink, deurdat:

- mense na emosionele gerusstelling en veiligheid soek. Dus vind jy mense wat vir lang periodes 'n te groot blootstelling het aan lae-risiko bateklasse soos kontant en die eroderende uitwerking van inflasie ignoreer; en
- mense geneig is tot hebsug en vrees. Hebsug maak dat hulle by die hoogtepunt van die mark koop en vrees skop in net voor hulle by die marklaagtepunt verkoop.

Gevaarlike sake

In die Verenigde State het Dalbar Research se *Quantitative Analysis of Investor Behaviour* wat in 2016 gepubliseer is, aan die lig gebring dat beleggers slegs sowat 'n derde van die beleggingsopbrengs van die S&P oor 'n tydperk van 20 jaar ontvang het as gevolg van pogings om markbewegings te probeer lees (timing).

Die bevinding word deur Momentum-beleggings se ontleding van 'n dekade se kliëntedata bevestig. Die data het aangetoon dat bykans een uit elke vier beleggers 1% per jaar se groei opgegee het weens vooroordeel. (10% oor 10 jaar).

Tydens die markineenstorting van 2008 en 2009 het die getal tot een uit twee beleggers verdubbel en die koste van vooroordeel het tot 1.1% per jaar toeneem (1.1% oor tien jaar).

'n Dieper ontleding toon dat in die onderhawige dekade 64% van beleggers (wat beleggings verskuif het) hulle besluit op prestasie van die verlede gebaseer het. Ons kan duidelike bewyse van die hebsug- en vreesvooroordele in die data sien.

Aan die vrees-kant toon die data dat 'n 3% laer opbrengs op 'n fonds die vorige jaar, 'n sneller is vir mense om na 'n alternatiewe fonds te skuif. Dit het 'n vooroordeelkoste van 1.28% per jaar vir sommige van hierdie beleggers.

Aan die hebsug-kant was 'n opbrengs van 25% of meer die sneller vir mense om na 'n ander fonds oor te skuif wat 'n vooroordeelkoste van 1.05% per jaar vir sommige beleggers wat prestasie najaag, tot gevolg gehad het.



Paul Nixon
Hoof van Tegniese Bemaking
en Gedragsfinansies
Momentum Beleggings