

När psykologin spelar oss ett spratt

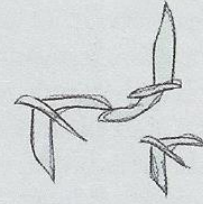
Börsen handlar inte bara om nyckeltal och räntor, psykologin på aktiemarknaden är nog så viktig.

För att inte hamna i rävsaxen är det därför viktigt att förstå vilken inverkan psykologin och flockbeteendet på börsen verkligen har på oss.

TEXT | CARL TÖRNER

ILLUSTRATION | HANNA NORDENÖ

FOTO | SOFIE MALMBERG



På ett café vid förtjänstfulla Rörstrandsgatan möter jag upp Lars-Erik Boström, som efter flera år inom Handelsbanken valde att skriva boken "Börsens psykologi". På banken jobbade han främst inom Asset Management med tillgångsallokering, analys och rådgivning. Det var under dessa år som han observerade det psykologiska spelet bakom börsen och okunskapen inom området. Boken tar avstamp från börsen som en rationell marknad och lyfter blicken bortom bolagens årsredovisningar. Kort sagt en annan infallsvinkel på investeringslitteratur som oftast handlar om ränta-på-ränta effekten och diversifiering.

– I början av 90-talet när jag startade inom finansbranschen var borspsykologi ett okänt begrepp för mig. Sedan kom den galna IT-bubblan och jag ville veta varför det gick så snett.

NÄR HAN SEDAN gick en finansanalytikerutbildning på Handelshögskolan fick delmomentet behaviour finance (beteendekonomi) honom att bli än mer intresserad.

– Jag har märkt att intresset för ämnet ökar ju sämre börsen går. Vid uppgångar är intresset mer inriktat på hur man blir miljonär på aktier, men vid nedgångar söker man förklaringar i borspsykologi.

EFTER FINANSANALYTIKERUTBILDNINGEN började Lars-Erik att hålla seminarier och utbildningar på Handelsbanken. Dessa handlade om just psykologins inverkan vid investeringar och dess inverkan på borscykler.

HUR PSYKOLOGI påverkar oss blir tydligt när den pålästa grannen tipsar om en aktie, när det står i tidningen om en solskenshistoria om en lyckad investering, så kallad storytelling, eller när de på nyheterna berättar att börsen är i strålände form med pilar som bara pekar uppåt. Nu kan det uppstå ett socialt tryck att investera och du vill inte missa den fantastiska resan som grannen precis gjort. Speciellt i en miljö med bara positiva rapporter riskeras även negativ information tolkas fel. För den oerfarna spararen kan det vara lätt att hänga på sent i uppgången då köp är det enda som rekommenderas. Tillika riskerar det att bli en panikartad situation när botten är nära och sälja allt. Eftersom vi människor är flockdjur avspeglar det sig även på börsen och i samhället.



LARS-ERIK BOSTRÖM

Ålder: 51

Familj: Sambo och två ungdomar

Utbildning: Ekonomie magister, Örebro Universitet och Finansanalytikerutbildning Handelshögskolan.

Fritid: Musik, golf och motion.

Sysselsättning: Eget företag, Borspsykologen AB.

Psykologins svåra balans

Balansgången mellan att ta hem en vinst eller låta en aktie vara är svår. Det är lätt att tänka "hellre någon vinst än ingen", men borscykeln kanske är på väg in i en lång uppgångsfas. Det motsatta händer ofta vid förlust av en aktie, man ligger helt enkelt kvar och hoppas på att det vänder. – Där blir tankefelet att marknaden ska ta hänsyn till ens inköpspris fast det

aldrig är så. Att aldrig sälja en aktie med förlust är mer ett förhållningssätt än en strategi. Alla har fel någon gång i sina investeringar och det är agerandet därefter som är det viktiga, säger Lars-Erik.

ÄVEN OM DET RATIONELLA tänket är viktigt vid investeringar är det verkligen en balansgång. Ett bolags vinst är viktigt, men psykologi påverkar också om bolaget kommer att värderas till P/E tal 10, 20 eller 40. Självöverskattning är också en psykologisk

fälla många riskerar att hamna i. Det gäller såväl privatsparare som professionella investerare och riskerar att bli ett beteende med mycket risktagande i fel miljöer. Lars-Erik understryker ändå att ett bolag som visar bra lönsamhet, vinster och utdelning oftast i slutändan belönas.

Modeller ökar medvetenheten

Vid både optimistiska och pessimistiska börsperioder är vi generellt väldigt fångade av stunden. Det kan vara svårt att få ett helikopterperspektiv och se vart marknaden är om ett år. Ett bra första steg är att lära sig känna igen en överdrivet optimistisk eller pessimistisk omgivning. Skaffa dig en känsla genom att studera tidigare toppar och botten. I slutet av en optimistisk period är det ofta höga aktievärderingar, stark vinstutveckling och entusiastisk rapportering från media. Helt enkelt en miljö som gör oss självsäkra samtidigt som risken för en börstopp ökar. Efter en pessimistisk period

råder det motsatta med låga aktievärderingar, svag vinstutveckling och kritisk rapportering i media. Där upplever vi att risken är hög samtidigt som sannolikheten att börsen vänder ökar. Just dessa olika typer av känslor gör det viktigt att ha ett "system" som du vågar följa.

3 PSYKOLOGISKA FÄLLOR

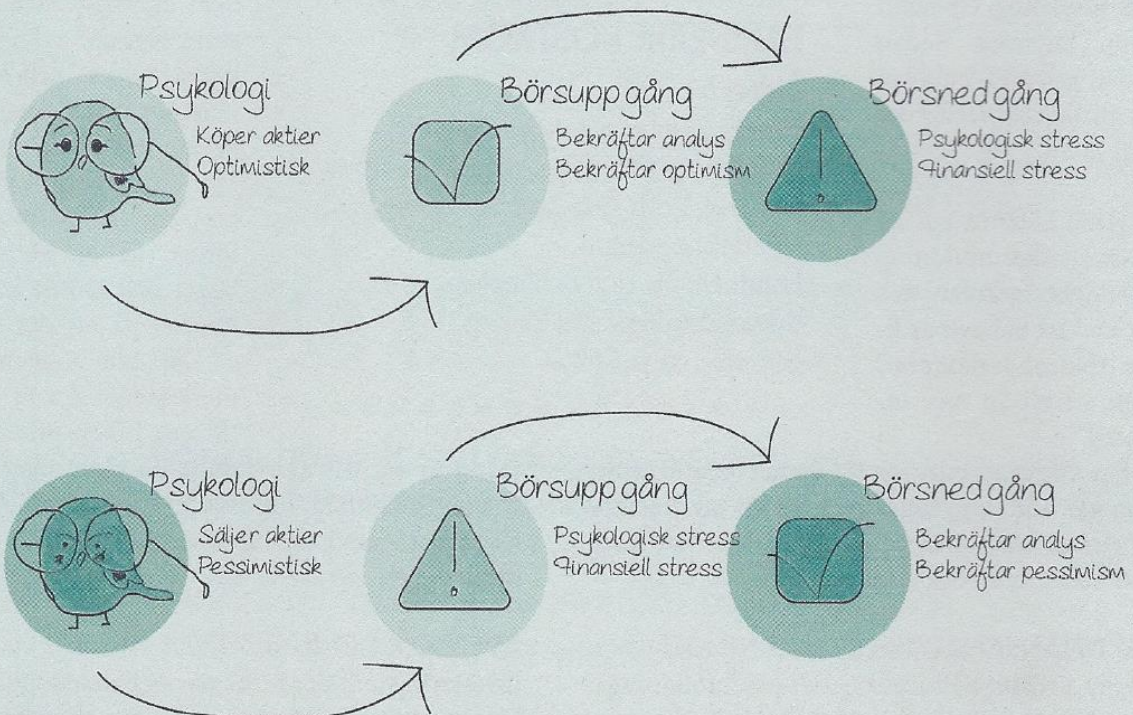
- Sälja för tidigt och behålla förlustaktier
- Självöverskattning
- Lockas av andras vinster och framgångshistorier

ETT ENKELT VERKTYG

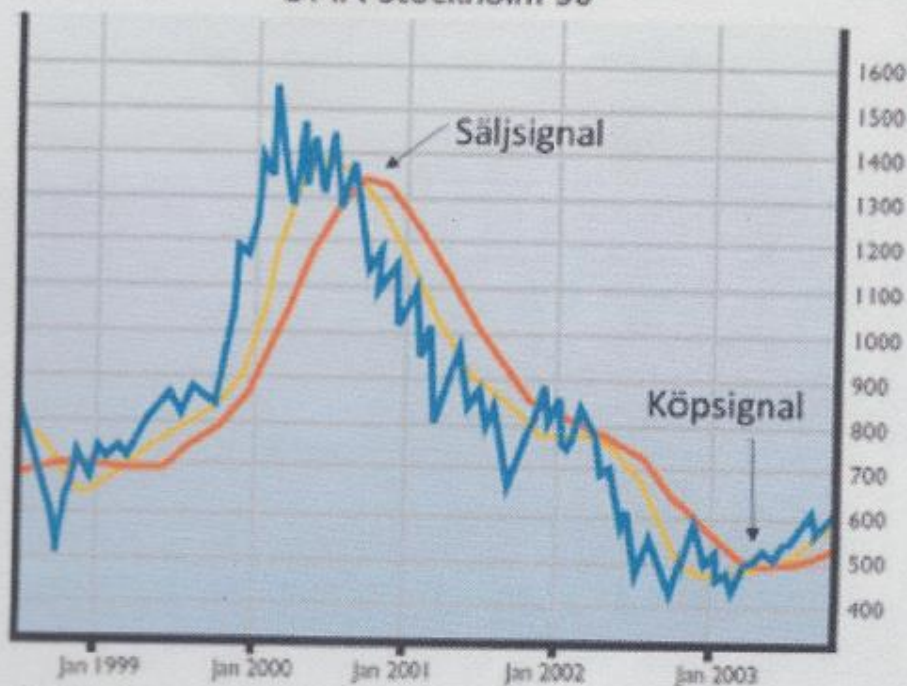
är trendföljande beslutsmodeller som indikerar köp- och säljsignaler. Ett exempel är glidande medelvärde som ofta används med 50 och 200 dagars intervaller.

När det kortare intervallet skär det längre uppstår säljsignal och när det motsatta sker ges en köpsignal.

– Du kommer inte fånga de exakta topparna och dalarna, men får en indikation på de längre trenderna. Använder du denna modell gäller det att ha disciplin och våga följa signalerna. Annars riskerar du att fastna i en psykologisk fälla.



OMX Stockholm 30



Säljsignaler 2000 och köpsignaler 2003 i glidande medelvärde

Källa: Börsens Psykologi

Lars-Erik kommenterar modellen ovan:

Modellen använder *glidande medelvärde* (moving average) som är en trendföljande modell baserad på finansiella priser. Modellen räknar ut ett rullande genomsnitt för OMXS30 för vald tidsperiod. I modellen används de vanligaste perioderna på 50, 100 och 200 dagars glidande medelvärde. *200 dagars glidande medelvärde* visar den *långsiktiga trenden* för en börs (orange

kurvan). Var försiktig och mer kortsiktig i ditt agerande när primärtrenden är fallande.

Genom att *kombinera olika tidsperioder* för glidande medelvärde *ges köp och säljsignaler*. Om exempelvis 100 dagars glidande medelvärde stiger igenom ett glidande medelvärde på 200 dagar, ger modellen en mer långsiktig köpsignal. Motsatsen gäller när de bryter igenom nedåt.

EN BRA BÖRJAN till att förstå hur marknadens natur är, är att veta hur man själv fungerar och påverkas. Impulsivitet och humörstyrning går sällan hem, då finns risk för kognitiva fel, så kallade hjärnspöken, och information om vad andra gör och kursnivåer kan tolkas fel. Vid komplexa börssituationer tenderar

vi att använda oss av referenspunkter, liknelse av beteende och förenklade tumregler. Risken är att du blir alltför känslomässig i ditt agerande som sällan leder till kloka investeringsbeslut. En vettig modell ger tydliga köp och säljsignaler som underlättar

*”Människan tänker i flock,
blir galen i flock och sansar
sig långsamt, en i taget.”*

Charles Mackay

investeringsbeslutet. Modellen bör utgå ifrån aktiekurser eller börsindex. För kom ihåg att det varken är en VD eller analytiker som sätter priset, det gör alltid marknaden!

VÅR INTERVJU BÖRJAR lida mot sitt slut och vi pratar om hur marknaden ser ut framöver. Lars-Erik säger att han slutat göra prognoser och föl-

jer sina modeller istället. Då blir det enkelt att ändra strategi när de visar förändring.

– Sen är det bara att vara disciplinerad och agera på köp- och säljsignalerna, avslutar han. ■