

# Tre grundpelare på vägen till framgång

Lär dig agera som ett proffs på aktiemarknaden!

Aktiespararen inleder i detta nummer en skola med kapitalförvaltarna Tony Ugrina och C-G Gyllenram som lärare. Systematiskt slussar de dig fram mellan marknadens grynnor och skär som du måste undvika för att lyckas. Häng med från början!

**Framgång inom aktiehandel** bygger på tre grundläggande koncept. Man behöver en metod som bevisligen fungerar, rutiner för att hantera risken samt en kännedom om de psykologiska fallpropar som omger professionell aktiehandel. Av dessa tre faktorer är de psykologiska aspekterna svårast att lära sig behärska.

Vad är egentligen framgångsrik aktiehandel? Att man på ett systematiskt och rationellt sätt tillämpar modeller och metoder som bevisligen fungerar utan att man låter sig påverkas av sina känslor!

Svaret kan vara enkelt att förstå men är svårt att konkretisera. Många aktörer lyckas hitta de nödvändiga metoderna för lönsam aktiehandel och de nödvändiga riskhanteringsrutinerna, men det brister när det gäller att hantera de egna känslorna. Dessa aktörer lyckas inte kontrollera sitt känsloliv. De lyckas helt enkelt inte fullfölja sin upprättade handlingsplan utan låter sig styras av hopp, girighet och rädsla.

De tre förutsättningarna för professionell aktiehandel är alltså:

1. En metod som bevisligen fungerar.

2. Rutiner för riskhantering.

## Kursplan

- 1: Grundpelarna
- 2: En fungerande metod
- 3: Riskhantering
- 4: Psykologiska aspekter, del 1
- 5: Psykologiska aspekter, del 2
- 6: Handlingsplan

3. Kännedom om de psykologiska riktlinjer som omgärdar aktiehandel.

Dessa tre komponenter utgör hörnstenarna i ett komplett angreppssätt. En fjärde förutsättning för framgångsrik aktiehandel är att man utarbetar, tillämpar och kontinuerligt utvärderar en skriftlig handlingsplan.

I denna handlingsplan ska samtliga av de tre ovan nämnda momenten vävas samman till ett komplett angreppssätt:

4. En handlingsplan bestående av metoder, riskhantering och psykologiska riktlinjer.

**Handlingsplanen knyter** ihop säcken och sammanfattar verksamheten. Man kan likna den vid en affärsplan för ett större företag. Vilket seriöst företag skulle starta en verksamhet utan att först grundligt specificera när, var och hur sådan verksamhet skulle bedrivas? Varför skulle professionell aktiehandel vara ett undantag?

I de kommande artiklarna kommer vi att beskriva var och en av dessa fyra punkter. I detta nummer ger vi en överblick över de olika delar som vi kommer att presentera

mer ingående i kommande nummer av Aktiespararen.

## En fungerande metod

*"Det finns ingen helig gral eller stor hemlighet på marknaden, men det finns många mönster som kan leda fram till vinster."*

Jack Schwager

Kunskaper om de tekniska och mekaniska sidorna av aktiehandel är viktiga, men med åren har vi insett att det är psykologiska egenskaper snarare än en specifik metod som skapar framgång på börsen. Två människor med exakt samma kunskaper och åsikter om aktiemarknaden kan få två helt olika resultat för sina portföljer beroende på deras personliga egenskaper och framför allt den självinsikt de besitter.

Framgångsrik aktiehandel handlar mer än något annat om ärlighet. Att man rakryggat vågar se sig själv i spegeln och inse sina brister kräver integritet och personlig mognad. Att anpassa aktiehandeln efter de egna förutsättningarna (läs bristerna) ställer ännu högre krav på dem som eftersträvar riskjusterad överavkastning.

Det är av yttersta vikt att man själv utarbetar den metod man använder sig av. Då blir det betydligt lättare att skapa den tillit till metodens förträfflighet som är nödvändig för att man ska kunna följa den slaviskt, även vid motgångar.

Ytterligare en fördel med att utveckla egna metoder är att man kan anpassa dem efter egna behov. Ett specifikt sätt att arbeta kan vara helt rätt för en viss person men helt fel för någon annan. Det är viktigt att du tillämpar en metod som passar just din personlighet.

När du känner dig nöjd med din metod är det dags att säkerställa att den fungerar på ett tillfredsställande sätt. Du bör då kritiskt granska din metod och säkerställa dess resultat rent statistiskt. Först när du är helt övertygad om att metoden är tillförlitlig, och levererar en hög avkastning till en acceptabel risk, bör den användas.

Att utveckla metoder och modeller för professionell aktiehandel är en tidskrävande och frustrerande process. För det mesta ställs man inför ständigt nya återvändsgränder. Det krävs vilja, uthållighet, fantasi och precision för att hitta det man söker efter. Varje metod som inte fungerar leder ett steg närmare till något som fungerar. Och när man väl hittar något som fungerar är det en synnerligen härlig känsla som inte går att värdera i pengar ...

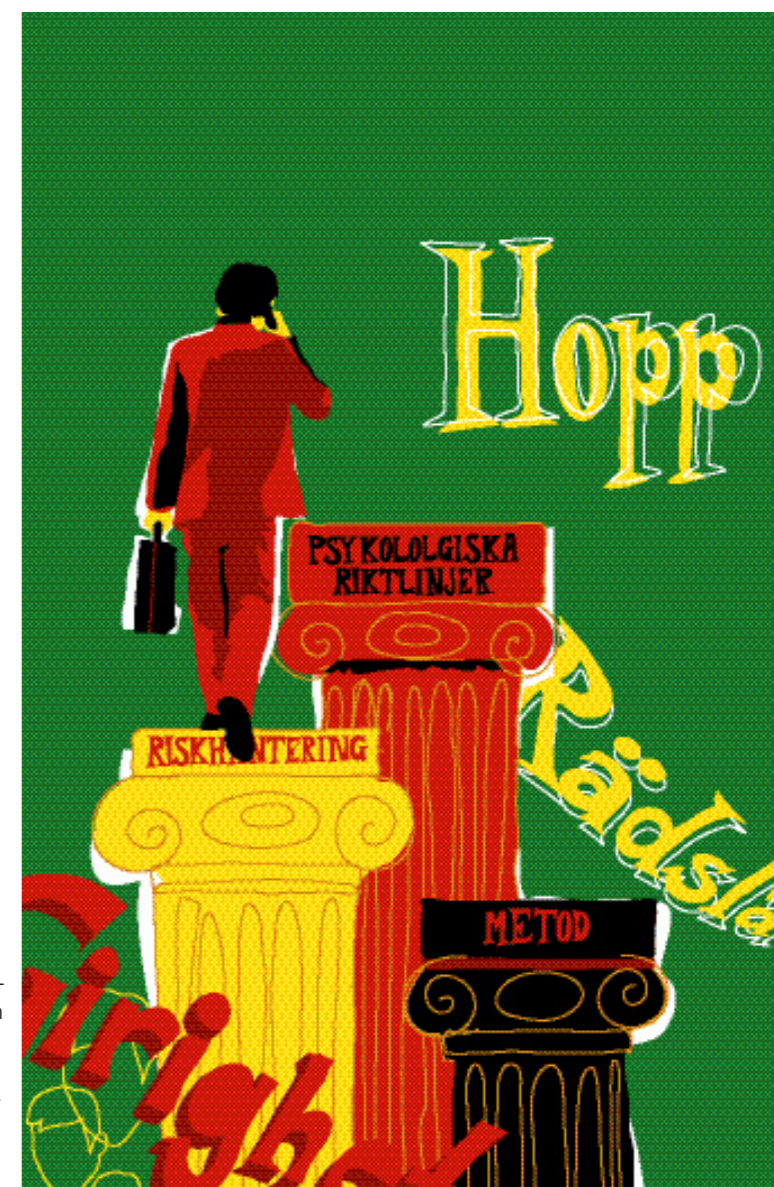
## Riskhantering

*"Reglerna för framgångsrik aktiehandel är att minimera förluster, minimera förluster och minimera förluster. Om du kan följa dessa tre regler har du kanske en chans."*

Ed Seykota

Det verkar finnas en allmän uppfattning om att det finns hemliga modeller och metoder på finansmarknaden som kan leda till stora rikedomar om man bara upptäcker dem. Myten om "den heliga gralen", en fåfäng önskan om att se in i framtiden, är enligt våra ögon en chimär. Många lägger ned år av sina liv för att hitta perfekta mönster i marknaden, modeller och metoder som aldrig missar sitt mål. Vi anser visserligen att en grundlig och noggrann analys av marknaden är en förutsättning för att man ska kunna

**"En förutsättning för framgångsrik aktiehandel är att man utarbetar, tillämpar och kontinuerligt utvärderar en skriftlig handlingsplan."**  
ILLUSTRATION: TOBIAS FLYGAR



lyckas, men vi hävdar att detta inte utgör själva essensen i ett vinnande koncept.

Förmågan att hantera framför allt förluster, men även vinster, är vad vi vill framhäva som "den heliga gralen". Om du verkligen kan förstå och efterleva de två följande punkterna är du på god väg att bli ett fullfjädrat proffs:

### 1. Minimera dina förluster

Förluster är en naturlig del av aktiehandel. De kommer alltid att finnas där. Men trots att vi måste acceptera förluster är vi inte tvungna att låta dem anta stora proportioner. Förluster ska hållas små. De ska minimeras. Det som utmärker en skicklig aktör är inte förmågan att generera vinster utan i stället konsten att hålla förlusterna nere till ett minimum.

### 2. Ta inte dina vinster för snabbt

Lika mån som du ska vara om att minimera förluster ska du vara när det gäller att låta dina vinster öka.

Nyborjare har ofta problem med att minimera förlusterna. Erfarna aktörer kan i vissa fall tendera att ta sina vinster för tidigt.

Den slutsats man kan dra av de två ovanstående reglerna är att det i många fall är viktigare att man säljer vid rätt tillfälle än det är att hitta rätt tidpunkt för köpen. Missförstå oss rätt: vi anser att en bra tajmning för köpet är något som man bör eftersträva i alla lägen. Samtidigt anser vi att det som skiljer amatörerna från de verkliga proffsen är förmågan att sälja vid rätt tillfälle.

**Att ta en förlust** kräver en stor portion ödmjukhet. Ödmjukhet är förmågan att erkänna misstag och att inse att det i längden lönar sig att ta många små förluster snarare än ett fåtal stora.

Men framför allt innebär ödmjukhet att man kommer till insikt om att marknaden alltid har rätt, och att vi som enskilda spekulerare

*”Det finns människor som hellre har rätt i sin åsikt än tjänar pengar.”*

kommer att ha fel med jämna mellanrum.

Det finns människor som hellre har rätt i sin åsikt än tjänar pengar. Dessa individer har ett behov av att bli erkända av andra som framstående inom sitt område, ett behov som i många fall är starkare än viljan att tjäna pengar. Men för att ge sig själv grundförutsättningar för framgång måste man skilja sig från sitt ego. Vi anser att viljan att framstå som en expert inte är förenlig med de egenskaper som utmärker vinnande marknadsaktörer. Skilj dig från ditt ego eller låt marknaden skilja dig från dina pengar. Valet är ditt!

Att man erkänner ett misstag och tar en förlust medan den fortfarande är liten är ett effektivt sätt att skydda sitt kapital. Att rida med trenden när man har vinster kräver också det en enorm disciplin. Viljan att ta hem en vinst, hur liten den än är, kan ha en klart negativ inverkan på ditt kapital, eftersom du behöver dina vinnare för att betala notan för alla förlustaffärer. Cirkeln är sluten.

#### Psykologiska riktlinjer

*”Nyckeln till framgångsrika affärer ligger i emotionell disciplin. Om intelligens vore nyckeln skulle det finnas många fler människor som tjänade stora pengar på affärer.”*

Victor Sperandeo

Vad är det egentligen som skapar ett så stort intresse för finansmarknaden? Vad är det som är så fascinerande med börserna egentligen? Det finns tre huvudsakliga drivkrafter:

**Girighet:** Att man vill tjäna pengar på sin aktiehandel är naturligt. Att syssla med aktiehandel enbart med pengar i åtanke skapar dock frustration och är suboptimalt.

**Spänning:** Om det är spänning du är ute efter finns det betydligt mindre kostsamma sätt att stilla spellusten på än via börserna.

**Passion:** Ett brinnande intresse för alla aspekter av spelet på marknaden. En vilja att hela tiden utvecklas både professionellt genom ny kunskap och emotionellt genom djupare självinsikt.

Vi anser att det bara är den tredje drivkraften, passionen, som skapar fullgoda förutsättningar för ihållande framgång på aktiemarknaden. John Ruskin (1819–1900, brittisk konstkritiker och professor i konsthistoria i Oxford) uttryckte det så här: ”Det bästa jobbet gjordes aldrig, och kommer aldrig att göras, för pengar.”

**Det krävs passion** för att bli framgångsrik. Glöd är en förutsättning för att lyckas, vilket område man än beaktar. Det finns inget viktigare medel för framgång än ett brinnande, djupt rotat, genuint intresse för det man gör. Världsberömda idrottsmän, framgångsrika affärsmän och framstående musiker har alla en sak gemensamt: Någon gång i sina liv närde de en dröm, en längtan så stark och så äkta att den blev en del av deras person.

Deras drömmar verkade i deras undermedvetna och lyfte dem framåt genom perioder av motgångar, misslyckanden och tvivel. Passion är essensen av framgång. Professionell aktiehandel är inget undantag. Utan sann passion är risken stor för att man dukar under inför alla de mentala påfrestningar man ställs inför, framför allt i början av karriären. För att citera Albert Schweitzer (1875–1965, tysk teolog, filosof, läkare, missionär, musikkonservator och organist, född i det nu franska



Alsace, mottagare av Nobels fredspris 1952): ”Framgång är inte nyckeln till lycka. Lycka är nyckeln till framgång. Om du älskar vad du gör blir du framgångsrik.”

Mekaniska system och metoder förändras över tiden, men det finns oskrivna lagar och regler för aktiehandel som förblivit konstanta. Den enskilt viktigaste av dem är att man inte ska ge sitt ego något utrymme. Marknaden visar ingen barmhärtighet mot arrogans, attityd eller ego. Andra egenskaper som inte är förenliga med lönsam aktiehandel är dålig självkänsla, lättja, hämndkänslor och uttråkning. Passion, ödmjukhet, disciplin, självinsikt och viljan att kavla upp ärmarna och göra ett bra jobb är de egenskaper som leder till framgång.

Erfarenhet är bra, men vi vill inte likställa erfarenhet med kompetens. Erfarenhet har inget med antal år inom branschen att göra. I stället menar vi att erfarenhet är förmågan att agera disciplinerat och rationellt i alla lägen. Även garvade marknadsaktörer med många års branschfarenhet kan bete sig amatörmässigt om han eller hon låter känslorna ta överhanden. Girighet, rädsla och hopp förstör även den mest rutinerade aktörens avkastning. Vikten av självdisciplin och avsaknad av ego sätter en människas personliga egenskaper på prov.

Självdisciplin är viktigare

än erfarenhet vid aktiehandel. Det kan låta kontroversiellt, men tänk efter! Ett bra exempel är alla de människor som försöker gå ned i vikt. Du känner säkert till åtminstone en person som trots idoga försök inte lyckas få kilona att rasa i den utsträckning han/hon önskar. I många fall har dessa individer gedigna erfarenheter om en mängd olika bantningskurer och ingående kunskaper angående sund kosthållning och vikten av träning. De har den erfarenhet som krävs men inte den självdisciplin som är nödvändig.

All rutin och erfarenhet i världen är ingenting värda om de inte ackompanjeras av en rejäl portion självdisciplin.

#### Handlingsplan

*”Som marknadsaktör är det viktigare att du vet att du alltid följer dina regler än att du tjänar pengar, för oavsett hur mycket pengar du tjänar kommer du oundvikligen att förlora dem om du inte kan följa dina regler.”*

Mark Douglas

När man har en fungerande metod, bra riskhanteringsrutiner och en god insikt i de mentala fällorna på börserna ska samtliga dessa delmoment vävas samman till ett komplett angreppssätt. Detta åstadkoms i en skriftlig handlingsplan. Det är en absolut nödvändighet att skriva ned handlingsplanen. Det finns många aktörer som

hävdar att de vet vad de ska göra in i minsta detalj, men vi hävdar att det är en stor skillnad mellan att ”veta vad man ska göra” och att skriva ned sina arbetsmetoder. Själva arbetsprocessen när man skriver sin handlingsplan är givande ur en mängd olika aspekter.

För att utarbeta ett dokument som beskriver processen i arbetet krävs funderingar angående ämnen som man annars inte skulle behandla. Man tvingas ta hänsyn till detaljer som man annars skulle ha förbisett. Resultatet blir att man kommer ytterst väl förberedd till börsskärmen. Man har redan utarbetat strategier för alla

de olika eventualiteter som börserna kan erbjuda och på detta sätt har förutsättningar att agera professionellt skapats. Den viktigaste funktionen som en handlingsplan fyller är att känslorna på detta sätt elimineras ur beslutsprocessen. Den ser till att placeraren agerar rationellt i alla lägen. Handlingsplanen är kartan du navigerar efter – oavsett hur vädret ser ut.

**Professionell aktiehandel** äret av de svåraste gebit som existerar. Ett av våra huvudbudskap är att självinsikt och emotionell intelligens snarare än mer tekniska kunskaper fastställer en placerares roll i näringskedjan

på börserna. Marknaden har inga känslor, den straffar den oinsatte och arrogante hänsynslöst och belönar den kompetente och disciplinerade med brutal uppriktighet.

Vi är övertygade om att den avkastning du som placerare tar ut ur marknaden står i direkt proportion till det arbete du lägger ned. Det resultat i form av vinster och förluster som du genererar är ditt ansvar, ingen annans. Människor har en tendens att skylla ifrån sig, att inte vilja ta ansvar för sina egna handlingar. Ingen annanstans manifesteras detta faktum så tydligt som på börserna.

Ytterst få lyckas över ti-

den leverera riskjusterad överavkastning. Annorlunda uttryckt lyckas bara ett fåtal slå index över tiden med begränsad risk. Denna exklusiva skara av spekulerare som lyckats bemästra marknaden, genom att först bemästra sig själva, tar sina ”övervinster” från den stora massa av aktörer som ännu inte har upprättat en fungerande handlingsplan.

- De har gjort sin hemläxa.
- De har lärt av sina misstag.
- De är vinnare i en värld full av förlorare.

#### Läs mer på nätet

www.aam.se



**TONY UGRINA, AKTIECHEF**  
**C-G GYLLENRAM, KAPITALFÖRVALTNINGSCHIEF**

De arbetar tillsammans med professionell kapitalförvaltning hos Ability Asset Management.

#### Värt att veta

- ✓ Professionell aktiehandel är ett av de svåraste gebit som existerar.
- ✓ Ytterst få lyckas över tiden leverera riskjusterad överavkastning.
- ✓ Det finns inget viktigare medel för framgång än ett brinnande, djupt rotat, genuint intresse för det man gör.