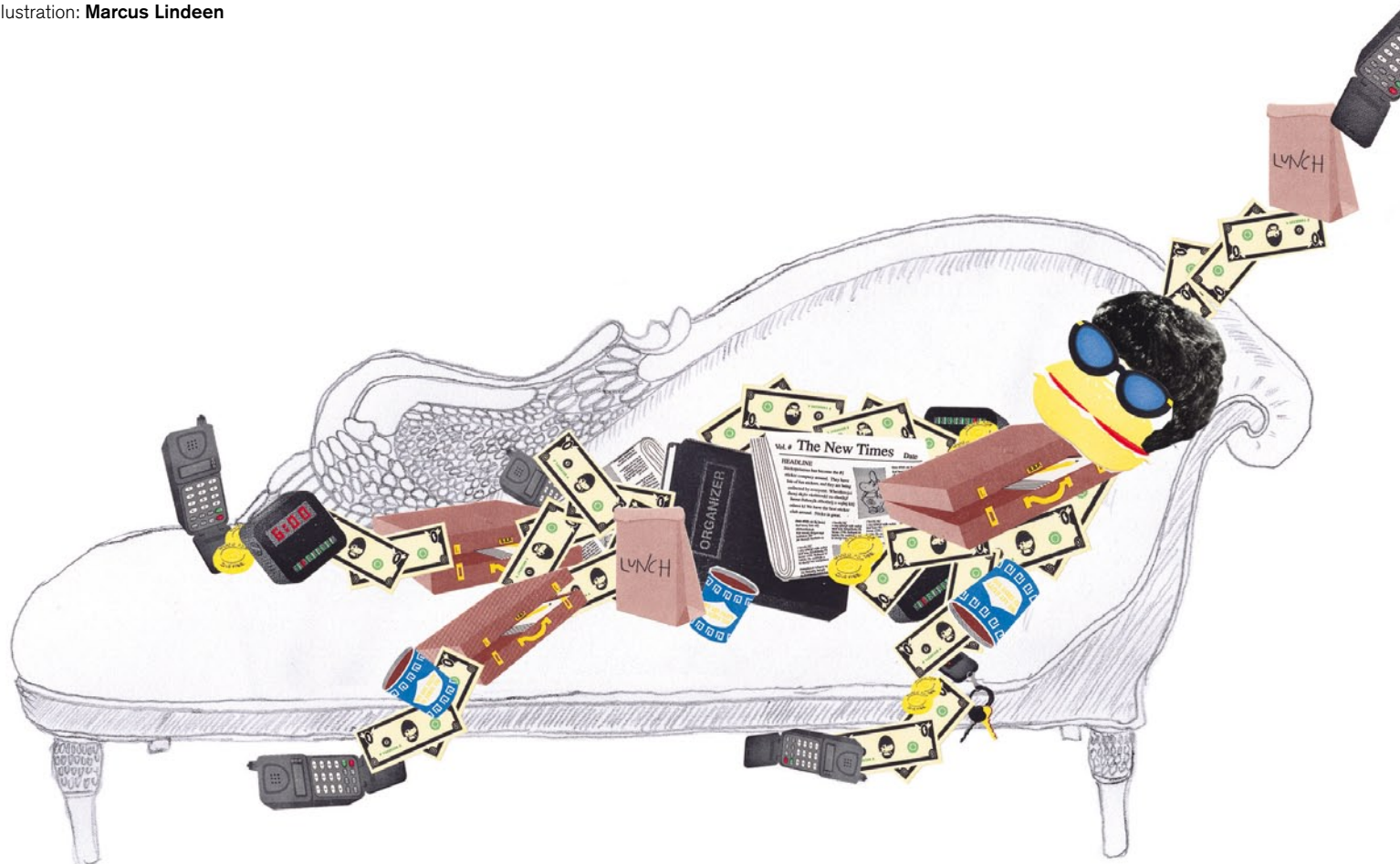


Tradern på divanen

Överskattar du ditt eget omdöme, ser marknaden som en motståndare och behåller förlustaffärer men säljer av vinstpositionerna för fort? Förmodligen. Enligt dagens forskning är aktiehandlaren inte alls en 100 procent rationell typ som med iskallt huvud tar beslut i pressade situationer. Stock Magazine har pratat med experter och forskare för att reda ut begreppen i marknads- och aktiepsykologi.

Text: Elisabeth Blennow

Illustration: Marcus Lindeen



En av världens bästa idag levande day traders är en 23-årig kille i Tyskland. Han har iakttagit ett ofta återkommande mönster på marknaden och har en exakt plan för hur han ska agera. Den följer han till punkt och pricka. Han ägnar någon timme per dag åt marknaden. Vissa dagar tjänar han pengar, andra förlorar han, men han gör alltid samma sak. Och i snitt tjänar han 5 till 6 000 euro om dagen.

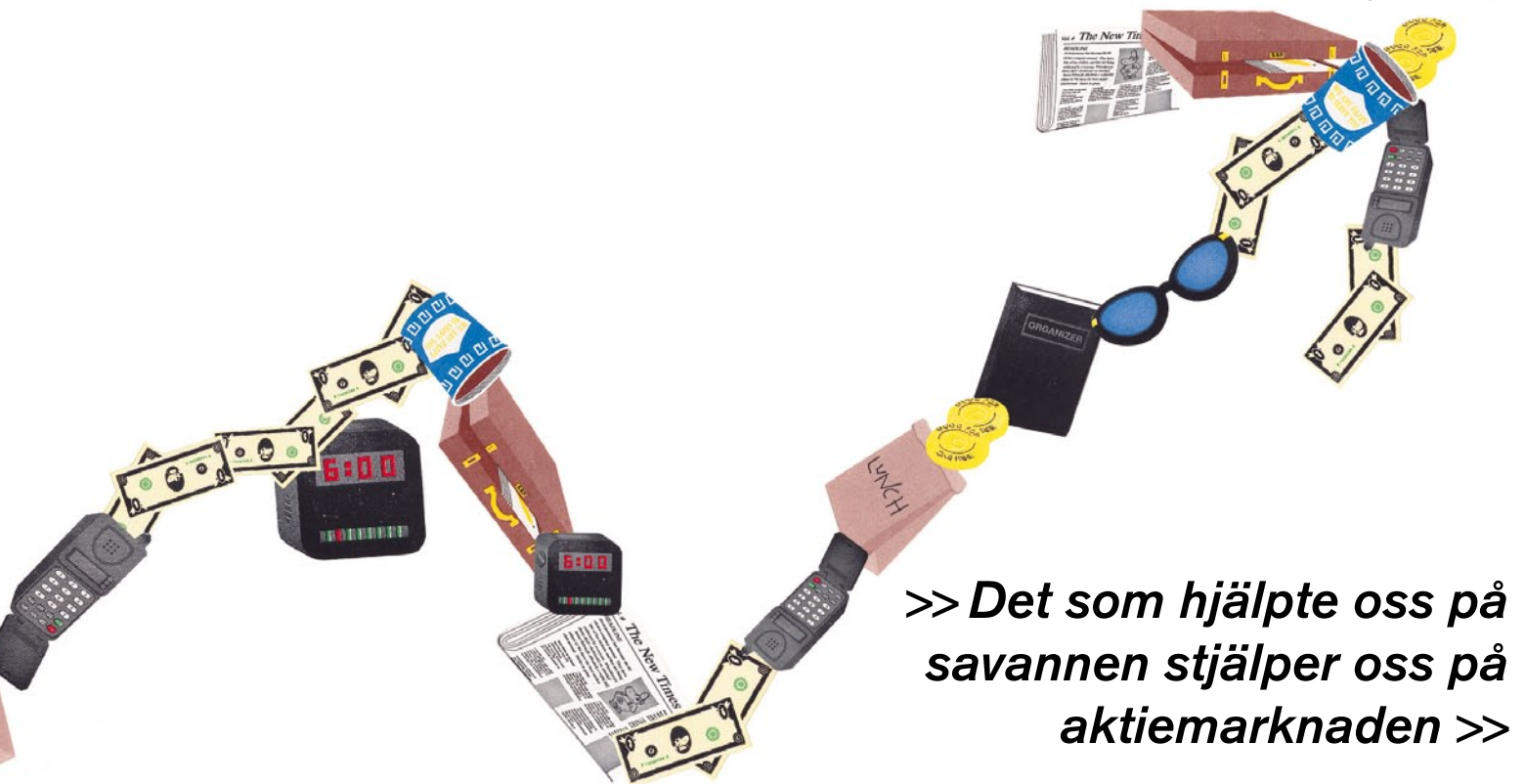
– Det låter så lätt när man säger ”köp billigt och sälj dyrt”. Men väldigt få lyckas. Det säger C-G Gyllenram, författare och VD på Ability Asset Management. Han och kollegan Tony Ugrina, tradingchef på företaget, är passionerade förespråkare för studiet av den psykologiska aspekten av aktiehandel. Tillsammans har de skrivit boken *En aktiespekulants psykologi* och är efterfrågade föreläsare i ämnet.

Och visst är det intressant att studera hur människor reagerar i pres-

sade, riskutsatta situationer. Varför lyckas inte alla tjäna 50 000 kronor om dagen på en förutsägbar rörelse i marknaden? Marknaden ligger ju där, öppen att studeras av alla. Tony Ugrina och Carl-Gustav Gyllenram menar att det till stor del handlar om psykologi:

– Folk som är väldigt smarta och har jobbat hela sina liv med att studera marknaden och bygga matematiska modeller har sedan givit sig in och börjat handla, berättar Tony Ugrina. Många har spekulerat bort allt de äger och har. De har inte räknat in den emotionella aspekten av aktiehandel.

– Människor har den förutfattade meningen att det ska vara så enkelt att tjäna pengar på börsen, säger C-G Gyllenram. Då begår man de klassiska felen. Man är inte beredd att satsa tillräckligt mycket tid och kraft för att verkligen tränga in i aktiemarknaden.



>> Det som hjälpte oss på savannen stjälper oss på aktiemarknaden >>

Förutom brist på engagemang handlar misstagen till stor del på emotionellt handlande. Det är en akademisk myt att människor agerar rationellt på marknaden, menar C-G Gyllenram. När det handlar om pengar är människor tvärtom högst irrationella.

– Undersökningar visar att människor i pressade sammanhang gör det som känns rätt. Det som känns rätt är tyvärr ofta fel ur en ekonomisk synvinkel.

Tittar man på de mest framgångsrika handlarna genom tiderna finner man genomgående gemensamma drag: de brinner passionerat för det de gör, samtidigt som de är disciplinerade och agerar utan känslor på marknaden.

Rannsaka dig själv!

För att nå denna disciplin talar Gyllenram och Ugrina mycket om att identifiera sina egna svagheter, rannsaka sig själv och att inse att man själv är sin egen största fiende. Författarna är inte främmande för att tala om österländsk filosofi i aktiepsykologisammanhang – det handlar trots allt om beslutsfattande i stressade situationer och då är det en självklarhet att fysisk och mental balans finns med i bilden.

Budskapet om mental jämvikt är inte lika lätt för alla att smälta. Nu för tiden inleder C-G Gyllenram och Tony Ugrina sina föreläsningar med att ursäkta sig och berätta att de begått alla misstagen själva. Att tala om för professionella handlare att deras värsta fiende är deras egna prestige, högmod och girighet faller inte alltid i god jord.

Inte heller i den akademiska miljön har finansiell psykologi alltid varit uppskattat. Klassisk teori förutsätter "economic man", en helt rationell aktör som agerar på en effektiv marknad. Alla som varit i ett handlarum mer än tio minuter en stressig dag borde veta bättre, menar C-G Gyllenram. På senare tid har dock studiet av aktiepsykologi fått ett brett genomslag även i den akademiska sfären. En revolution i det tysta har skett, menar C-G Gyllenram.

Så hur gör man då, för att slippa trilla i de klassiska fällorna? För att

inte blanda in känslorna i handlandet krävs att man har en handlingsplan. En sådan plan kan ta flera år att utarbeta och måste ständigt underhållas, utvärderas och byggas på. Planen berättar precis vad man ska göra i ett givet läge. Eftersom man ofta tjänar pengar genom att göra det som känns fel, krävs ett handlingsdokument för att man ska kunna fatta de svåra besluten i stundens hetta.

Hur analysen av marknaden går till spelar mindre roll. Tony >>

Aktiehandlaren vanligaste mentala fällor

ATT INTE INSE ATT FRAMGÅNG KRÄVER HÅRT ARBETE

Saknar målsättning, vill bli rik snabbt och imponera på andra.

AVSAKNAD AV EN PLACERINGSFILOSOFI

Slarvar med analysen, handlar på tips och rykten, utformar inte en personlig handlingsplan, tar hem vinsterna för fort och och gör för många affärer.

BRISTANDE RISKHANTERING

Handlar med kapital som inte får förloras, tar för stora positioner, låter vinstaffärer bli förlustaffärer, vill inte sälja med förlust och "gifter sig" ofta med en position.

DÅLIG SJÄLVDISCIPLIN

Låter känslorna ta överhand, genomför inte fattade beslut.

ATT LÅTA PRESTIGE OCH EGO GRUMLA OMDÖMET

Skyller misstag på andra, överskattar sin egen prognostiseringsförmåga, ignorerar risker för att man ej kan ompröva sin egen uppfattning, ser trading som en kamp och marknaden som fienden, vill hämnas på marknaden för inbillade oförrätter.

är doktorand på KTH och undervisar i behavioral finance. Hon förklarar att behavioral finance ofta handlar om att argumentera emot den neoklassiska ekonomiska teorin.

– Traditionell teori erkänner att alla aktörer inte agerar enligt teorins definition av rationalitet. Men man menar att aktörerna inte är systematiskt irrationella och därför påverkas inte marknaden i stort. I behavioral finance, däremot, vill man bevisa att marknaden är ineffektiv, eftersom de enskilda aktörerna på marknaden systematiskt agerar irrationellt i samma riktning.

Underreaktion är ett klassiskt argument för att marknaden inte är effektiv. Neoklassisk teori hävdar att ny information tas upp direkt på marknaden och att priset direkt stabiliseras på en ny nivå. Behavioral finance har visat att priset på en aktie fortsätter att driva uppåt långt efter att en positiv nyhet kommit ut.

Vad innebär det praktiskt att behavioral finance vunnit mark under de senaste åren? Bliir marknaden mer effektiv om aktörerna lär sig att de ofta agerar irrationellt?

– Studenter tänker ofta att man borde kunna träna för att bli rationell, säger Charlotta Mankert. Men behavioral finance lär oss att vi inte bara är irrationella, utan också att det är svårt att sluta vara det. I behavioral finance pratar man ofta om rationella och irrationella aktörer, men det betyder inte nödvändigtvis att det finns vissa som alltid reagerar rationellt. Det innebär att vi agerar olika – i vissa situationer beter vi oss rationellt, i andra irrationellt.

Men kan det inte ligga en fara i att släppa idén om en effektiv marknad med rationella aktörer, och tro att allting bara flyter?

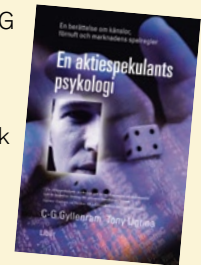
– Det finns en stark positiv laddning i orden effektiv och rationell som

kan lura oss, menar Charlotta Mankert. Det är snarare en fara att tro att marknaden är effektiv i neoklassisk mening om man kan påvisa att den faktiskt inte är det. Jag kan inte se hur det kan vara en fördel med en felaktig modell.

Om marknaden faktiskt fungerade enligt den neoklassiska modellen skulle investerare till exempel inte kunna göra större vinst än risknivån som är förknippad med investeringen, förklarar Charlotta Mankert. Många skulle nog tycka att aktiehandel var betydligt tristare om så vore fallet. ■

Lär dig mer om aktiepsykologi: Vinn en bok

Stock Magazine lottar ut tio exemplar av CG Gyllenram och Tony Ugrinas **En aktiespekulants psykologi**. Skicka ett mail till tavling@ungaaktiesparare.se och berätta vad du vill läsa om i nästa nummer av Stock Magazine. De bästa förslagen vinner.



Annart intressant lektyr:

Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance av Andrei Schleifer

Judgement under uncertainty: heuristics and biases av Daniel Kahneman och Amos Tversky, artikel från 1974

Massor av artiklar på www.paecon.net, portal för nätverket för post-autistisk ekonomi

Gyllenram och Ugrinas aktieprofessskola, tidigare publicerad i Aktiespararen: www.aam.se

Marknadens lägsta priser på små affärer! Bli kund nu och få fem gratisaffärer!

Små affärer – ännu mindre priser!

Att ”små” så ofta missgynnas och får sämre villkor än ”stora” tycks vara något av en naturlag. Men inte nu längre.

Hos Aktiespar.se får du marknadens bästa priser på små affärer. Som medlem i Unga Aktiesparare får du dessutom fem gratisaffärer om du öppnar en depå innan 31 december 2006.

Om våra priser är magra så är vår tjänst desto fylligare. Här finns allt du behöver för att enkelt och effektivt sköta dina affärer. Dessutom har vi inga depåavgifter eller andra fasta avgifter. Och skulle du vilja fondera har vi över 700 fonder att välja mellan.

Låter det inte ganska skönt att vara ”liten” istället för ”stor”?

Så vill du hellre tjäna mer pengar på dina egna affärer än att låta någon annan göra det, välkommen till www.aktiespar.se.



HANDEL MED VÄRDEPAPPER INNEBÄR ALLTID EN RISK. En investering i värdepapper kan både öka och minska i värde och det är inte säkert att du får tillbaka hela det investerade kapitalet.