



Ekonomisk teori antar ofta att individer är rationella – men i verkligheten är det vår egen och gruppens psykologi som skapar förutsättningarna för börsens psykologi, skriver VA finans krönikör Lars-Erik Boström.

Ett nytt kalenderår ger ofta investerare nya glasögon och möjlighet att tolka marknaden annorlunda. Januari har inletts med svaga börser och årets glasögon är mestadels pessimistiska. De beslutsindikatorer jag själv använder (beskrivna i boken Börsens Psykologi) gav tyvärr säljsignaler förra året. Ur det perspektivet är inte utvecklingen under 2015 och årets inledning förvånande. Några av beslutsindikatorerna är s.k. tekniska indikatorer med enkla glidande medelvärde baserade på börsindex. Det intressanta är att börsindex brukar leda den ekonomiska statistiken med en viss fördröjning. Här finns en förklaring till varför många motiverar årets börsnedgångar med "bara psykologi". Den ekonomiska statistiken kommer fortfarande in hyggligt och ger därmed inte någon rationell ekonomisk förklaring till att sälja aktier. När börsen sedan rekylerar upp, känns det som att ordningen är återställd. Äntligen är marknaden rationell igen!

En svårighet är att faktiskt våga lita på beslutsindikatorernas köp- eller nu senast säljsignaler. Det kan uppfattas som att signalerna kommer vid "fel tillfälle". Inte fel tillfälle som börsindikator, utan fel tillfälle utifrån marknads konjunktur- och prognosperspektiv. Använder du t.ex. glidande medelvärde med något trögare inställning (t.ex. 200 dagar) får du köp- och säljsignalerna efter marknads mest optimistiska eller pessimistiska faser. Men trots det kommer känslan vara att du agerar vid fel tillfälle.



Här gäller det att vara disciplinerad och vid en säljsignal minska risken sin aktieportfölj. Detta trots att:

- Den ekonomiska statistiken är stark.
- Den allmänna känslan är att det går rätt bra för Sverige.
- Många prognoser är optimistiska med frekvent rapportering i media.
- Majoriteten är positiva till börsen. Exempel på sådana perioder var våren 2000, sommaren/hösten 2007, men även inledningen av 2015.

Motsatsen gäller när du får en köpsignal och du ska öka aktieandelen trots att:

- Den ekonomiska statistiken är svag.
- En allmän känsla av kris.
- Många prognoser är pessimistiska med frekvent rapportering i media.
- Majoriteten är negativa till börsen. Exempel på sådana perioder var våren 2003, våren 2009 och hösten 2011.

Om du utgår ifrån dig själv, kommer känslan av att det är *fel tillfälle* att påverkas av:

- Gruppsytryck. Människor är genetiskt programmerade att imitera andra och vi riskerar därmed att lita för mycket på andras åsikter. Vi är känsligare när vi tar samma investeringsbeslut som alla andra, även om det riskerar att vara felaktigt.
- Ånger. Risken att faktiskt känna nästan fysisk smärta om det visar sig att ett köp- eller säljbeslut är felaktigt. Detta förklarar också varför många investerare har så svårt att ta förluster, s.k. förlustaversion, eftersom en dålig affär konstaterar ett misslyckande.
- Passivitet. Att inte våga förändra innehaven i sin värdepappersportfölj bara för att ångerrisken är större vid aktiva beslut. Det innebär att investeraren hellre sitter kvar med sin nuvarande värdepappersportfölj oavsett hur fel den är, d.v.s. en slags förnekelse.

Din förmåga att våga genomföra investeringsbeslut som ibland går emot marknadens allmänna uppfattning påverkas av optimistiska eller pessimistiska miljöer/stämmningslägen. Du kommer att ta intryck av medias återrapportering om konjunktur- och marknadsprognoser. I vissa marknader kommer pessimismen eller optimismen överdrivas längre än vad som känns möjligt. Men det är alltid i dessa miljöer du hittar de bästa köp- eller säljtillfällena. Det är också här du behöver vettiga beslutsindikatorer som leder dig rätt.

De flesta modeller i ekonomisk teori antar att individers beslut är rationella. Men gräver vi djupt i vårt mänskliga beteende och hur vi agerar på finansiella marknader, kommer vi till samma slutsats som i ingressen. Att det mesta handlar om vår egen- och gruppens psykologi som skapar förutsättningarna för börsens och marknadens psykologi. Men mer om det i kommande krönikor.

Skrivet av: *Lars-Erik Boström* © Copyright

OM SKRIBENTEN:

Lars-Erik Boström är idag strateg och egen investeringskonsult inom beteendebaserad kapitalförvaltning. I mars 2015 publicerades hans bok ["Börsens psykologi - så blir du av med dina hjärnspöken och gör bättre aktieaffärer"](#) på Sterners förlag. Lars-Erik har över 20 års erfarenhet från Handelsbanken inom bl.a. finansiell rådgivning, tillgångsallokering och analys. Han är Ekonomie magister och auktoriserad finansanalytiker (AFA). Kontakta via LinkedIn.