



Προκαταλήψεις στις Αγορές

Όσες λιγότερες, τόσο το καλύτερο!

Σε όλα τα μήκη και πλάτη της υφηλίου οι άνθρωποι επηρεάζονται από έναν μεγάλο αριθμό προκαταλήψεων, ανάλογα με τα βιώματα του καθενός. Σαν επενδυτές, όμως, όσοι καταφέρνουν να τις αποβάλουν τα πηγαίνουν καλύτερα στις αγορές.

» Οι κοινωνιολόγοι και οι ψυχολόγοι έχουν καταγράψει αρκετές δεκάδες προκαταλήψεων και είναι εύκολο εάν ανατρέξουμε σε αυτές να διαπιστώσουμε πόσες πολλές από αυτές αναγνωρίζουμε στον εαυτόν μας ή σε φιλικά μας πρόσωπα. Τις σημαντικότερες από αυτές, όπως τις έχω βιώσει σε σχέση με τις αγορές τα τελευταία 28 χρόνια, θα βρείτε παρακάτω. Αναγνωρίζοντας, δε, και κατανοώντας τις προκαταλήψεις

μας, είναι τα πρώτα βήματα ώστε να καταφέρουμε να τις αποβάλουμε.

Προκατάληψη της Επιβεβαίωσης

Ίσως να είναι η συχνότερα εμφανιζόμενη μορφή προκατάληψης και έχει να κάνει πολύ και με το υποσυνείδητό μας. Είτε θηλελημένα είτε άθελά μας όλοι μας έχουμε μια αρχική άποψη

» Η πυραμίδωση προς τα κάτω είναι περισσότερο καταστροφική εάν λειτουργήσει ικανοποιητικά για μερικές φορές στην αρχή που πρωτοδοκιμάζεται. «

για πολλά από τα προϊόντα στα οποία αργότερα επενδύουμε. Ψάχνουμε, λοιπόν, για πληροφορίες ή τις προσαρμόζουμε έτσι ώστε να επιβεβαιώνουν τις αρχικές μας απόψεις και απορρίπτουμε τις πληροφορίες που δεν ταιριάζουν με τις αρχικές μας απόψεις.

Κλασικό παράδειγμα είναι οι επισκέψεις σε διάφορους ιστότοπους μέχρι να βρούμε μία σύμπλευση με τις απόψεις μας. Ο τρόπος να ξεπεράσουμε αυτό το φαινόμενο είναι να δίνουμε εξ ίσου σημασία τόσο στα γεγονότα που μας αρέσουν όσο και σε αυτά που μας πάνε κόντρα και να μπορούμε να σταθμίζουμε όλα τα γεγονότα από αμφίπλευρη οπτική γωνία.

Πουλάμε μόνο με Κέρδος

Αυτή η προκατάληψη είναι η πιο θανατηφόρος για τα χαρτοφυλάκια και βασίζεται σε μία παράλογη κλιμάκωση των θέσεων προσθέτοντας φρέσκο χρήμα σε μία ζημιογόνο θέση (μουσαγένεν), συχνά με αυξανόμενα κεφάλαια σε κάθε καινούργια θέση. Αυτή η πυραμίδωση είναι περισσότερο καταστροφική εάν λειτουργήσει ικανοποιητικά για μερικές φορές στην αρχή που πρωτοδοκιμάζεται. Γιατί κάποια στιγμή θα έρθει το τσουνάμι της τελευταίας φοράς που θα σαρώσει και την τελευταία μας δεκάρα.

Σε όποια επένδυση, είτε αυτή είναι σε μετοχές, ομόλογα, συνάλλαγμα, εμπορεύματα, ακίνητα και όποια άλλη, οι ζημιές είναι ένα μέρος της ρουτίνας και αυτό που μπορούμε να κάνουμε είναι να έχουμε μία στρατηγική για την αντιμετώπιση τους και περιορισμό τους σε λελογισμένα επίπεδα.

Αγνοώντας τις Πιθανότητες

Η ζωή μας έχει πολλά ευχάριστα και δυσάρεστα γεγονότα και οι διάφορες στατιστικές υπηρεσίες φροντίζουν να μας ενημερώνουν για αμφότερα. Είναι στην ανθρώπινη φύση να πιστεύουμε ότι τα καλά θα συμβούν σε εμάς και τα άσχημα στους άλλους. Άλλα πρέπει να τα λαμβάνουμε υπ' όψη μας στο μέτρο των πιθανοτήτων τους.

Όταν επενδύουμε σε κάποιο προϊόν, ασχέτως του σκεπτικού που μας οδήγησε σε αυτή την απόφαση, αντικειμενικά όλοι γνωρίζουμε ότι οι πιθανότητες επιτυχίας είναι 50/50. Εάν συνδέσουμε την επιλογή μας με ένα άλλο γεγονός, που και αυτό έχει 50/50 πιθανότητες, τότε η συνισταμένη πιθανότητα

επιτυχίας και των δύο είναι μειωμένη στο 25/75. Προσθέτοντας και τρίτο γεγονός στο οποίο να εξαρτάται η αρχική επιλογή μας, μειώνουμε ακόμα περισσότερο την πιθανότητα στο 12,5/87,5 κάτι που δύσκολα αποδίδει.

Γι' αυτό όταν επιλέγονται οι κινήσεις μας στις αγορές καλό είναι να αποφεύγονται οι πολλές προϋποθέσεις αλλά και να τηρείται ευλαβικά κάποια απαραίτητα διαχείριση των θέσεων με προεπιλεγμένα επίπεδα κέρδους και ζημιάς.

Ψευδαίσθηση της Γνώσης

Συχνά οι επενδυτές προσπαθούν να συγκεντρώσουν όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες για ένα προϊόν στο οποίο επενδύουν, ιδιαίτερα όταν αυτό αρχίσει να είναι ζημιογόνο. Ζούμε σε μία περίοδο υπερ πληροφόρησης και αμέτρητων συστημάτων επεξεργασίας των πληροφοριών.

Το να πιστεύει κάποιος ότι επειδή συγκέντρωσε όλες τις πληροφορίες θα είναι και κερδοφόρες οι επενδύσεις του, βλέπει την αγορά με μία έντονα λανθασμένη προκατάληψη. Αντίστροφα η συλλογή πολλών στοιχείων τον δένει με το προϊόν περισσότερο και γίνεται πιο δύσκολο να μπορέσει να το αποχωριστεί όταν θα πρέπει. Έτσι συχνά τον οδηγεί στο να μη βάλει stop loss ή να περιμένει να πάρει περισσότερα κέρδη από ότι του δίνει το προϊόν και να τα χάσει με τα γυρίσματα των τιμών. Επιπρόσθετα του δεσμεύει για μεγάλο διάστημα κεφάλαια που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν καλύτερα σε άλλα προϊόντα.

Εάν, δε, λάβουμε υπ' όψη μας το αξίωμα ότι πάντα κάποιος ξέρει περισσότερα από εμάς και πάντα κάποιοι έχουν μεγαλύτερα κεφάλαια από εμάς, όπως είναι οι θεσμικοί, τότε καλό είναι να μοιράζουμε το χρόνο που διαθέτουμε συλλέγοντας πληροφορίες ισόχρονα σε όλα τα προϊόντα που επενδύουμε και όχι σε ένα ή δύο από αυτά.

Υπερβολική Σιγουριά

Η συχνότερη παιδική αρρώστια κάθε νέου επενδυτή είναι η προκατάληψη που τον διακατέχει ότι βρίσκεται στο κέντρο του επενδυτικού κόσμου και να πιστεύει ότι επειδή επένδυσε κάποια χρήματα και χρόνο, οι αγορές του χρωστούν να το ανταποδώσουν πολλαπλασίως. Λανθασμένα νομίζει ότι μπορεί να επενδύσει σε οποιαδήποτε αγορά, οποιαδήποτε στιγμή και

να πάρει οπιδήποτε κέρδος θελήσει μην έχοντας προσπαθήσει να συντονίσει το προσωπικό του επενδυτικό προφίλ (http://bit.ly/Gem_at_TRADEERS) στα δεδομένα των αγορών.

Οι αγορές κινούνται από την συνισταμένη δύναμη αγοραστών και πωλητών και όχι από τους ευσεβείς πόθους καθενός από εμάς. Εμείς αυτό που μπορούμε να κάνουμε είναι ότι και οι ζητιάνοι που περιμένουν έξω από μία εκκλησία να πάρουν ότι θελήσουν να τους δώσουν οι πιστοί. Το ποσόν που παίρνουν είναι θέμα των πιστών, όχι των ζητιάνων. Τηρουμένων των αναλογιών έτσι γίνεται και με τους επενδυτές.

Οι επιλογές όμως των ζητιάνων (βλέπε επενδυτών) είναι πολλές και πρέπει να γίνονται συνειδητά. Σε ποια εκκλησία (σε ποια αγορά) να πάνε, πότε να ζητιανέψουν, (πότε να επενδύσουν) ίσως να διαλέξουν τα πανηγύρια για μεγαλύτερες εισπράξεις, (να εκμεταλλευτούν τις ειδήσεις όπως η επερχόμενη ολοκλήρωση της αξιολόγησής μας) και να δώσουν σημασία στον καιρό, βροχερή ή ηλιόλουστη ημέρα (με αντίστοιχες αυξομειώσεις του μεγέθους της έκθεσης κεφαλαίων μας σε ρίσκο).

Για αυτό ας μην είμαστε υπερβολικά σίγουροι για τις κινήσεις μας αλλά να τις βλέπουμε από την στατιστική τους πλευρά με τόσες κερδισμένες και χαμένες θέσεις αλλά μετρώντας και το αντίστοιχο μέγεθος της κάθε κίνησης.

Αποστροφή Απώλειας

Οι κινήσεις μας στις αγορές δημιουργούν διαρκώς κέρδη ή ζημιές. Έχει μετρηθεί ότι ο μέσος επενδυτής δυσανασχετεί στις ζημιές κάτι παραπάνω από δύο φορές από ότι χαίρεται σε αντίστοιχα μεγέθους κέρδη. Αυτό οδηγεί σε φοβισμένες κινήσεις που αντί να αφήσουν οι επενδυτές κερδισμένες θέσεις να τρέξουν περισσότερο, τις κλείνουν νωρίς δημιουργώντας μεγάλα διαφυγόντα κέρδη.

Χειρότερες περιπτώσεις αυτής της προκατάληψης είναι όταν τα επενδυτικά κεφάλαια δεν είναι από τα περισσεύματα του μέσου επενδυτή αλλά τα τελευταία του, και λανθασμένα πιστεύει ότι στις αγορές θα τα πολλαπλασιάσει.

Επίσης όταν οι θέσεις που ανοίγονται είναι δυσανάλογα μεγάλες σε σχέση με τα επενδυτικά κεφάλαια που διαθέτει ο κάθε επενδυτής, μοιραία αυτός οδηγείται περισσότερο από

φόβο παρά από προσδοκία με καταστροφικές επιπτώσεις για το χαρτοφυλάκιό του.

Έτσι δημιουργείται μία φοβία που φτάνει και σε επίπεδο να μην μπορεί πια κάποιος να κάνει πράξεις για ένα μεγάλο διάστημα παρά το γεγονός ότι θα του έχουν παρουσιαστεί αρκετές επενδυτικές ευκαιρίες μικρού ρίσκου.

‘Ο καμένος στο χυλό από δικά του λάθη φυσάει όχι μόνο το γιαούρτι αλλά και το παγωτό’. Άλλα ο χρόνος και η εκπαίδευση διορθώνουν τα πάντα.

Προσκόλληση σε Τιμές

Ίσως η πιο έντονη προκατάληψη που έχουμε βιώσει σε συγκεκριμένες τιμές μετοχών του Χρηματιστήριου Αθηνών είναι στον τραπεζικό κλάδο, τα τελευταία χρόνια της μεγάλης κρίσης του. Είναι αμέτρητες οι αιτιολογίες που έχουμε ακούσει από τους κατεστραμμένους επενδυτές, που έψαχναν να βρουν συνεχώς κάποιο λόγο γιατί οι τιμές των τραπεζών δεν θα πήγαιναν παρακάτω.

Η συχνότερη αιτία για προσκόλληση σε κάποιες από τις τραπεζικές τιμές ήταν αυτές που προσδιορίστηκαν με τις αλλεπάλληλες αυξήσεις κεφαλαίων, συμπεριλαμβανόμενης και της πρόσφατης. Κάποια στιγμή πρέπει να γίνει αντιληπτό από όλους τους επενδυτές ότι οι τιμές των μετοχών δείχνουν την εκάστοτε αξιολόγηση της χρηματιστηριακής αξίας της εταιρείας από αυτούς που εκφράζουν την άποψή τους με τα χρήματά τους, είτε αγοράζοντας είτε πουλώντας. Οποιαδήποτε τιμή από το μηδέν μέχρι τεράστιους αριθμούς είναι στο πλαίσιο του εφικτού για κάθε μετοχή.

Λαμπρά παραδείγματα των δύο ακραίων τιμών είναι το μηδέν της πάλαι ποτέ κραταίας Πειραιϊκής Πατραϊκής, που υπάλληλοι άφηναν τις εργασίες τους στο Δημόσιο για να εργαστούν σε αυτή και του TITAN που από τα χαμηλά της δεκαετίας του 1980 έγραψε υπερεκατονταπλάσιες τιμές στο ταμπλό το 1999. Πάνω από 100 φορές, όχι 100% γράφω!

Για αυτό η κάθε τιμή που βλέπουμε δεν είναι παρά κάπι προσωρινό και η γοητεία των αγορών είναι ότι ποτέ δεν ξέρουμε εάν αυτό είναι το χαμηλότερο ή υψηλότερο που θα δούμε στα επερχόμενα χρόνια.

Αγέλη

Οι αγορές είναι κυρίως ένα μοναχικό σπορ όπου ο καθένας μας εκτελεί τις πράξεις του και επωφελείται από τις επιτυχίες του και ζημιώνεται από τις λανθασμένες του κινήσεις. Παρ' όλα αυτά σε έντονα ανοδικές ή πτωτικές κινήσεις παρατηρείται το φαινόμενο οι επενδυτές να λειτουργούν ενορχηστρωμένα γιατί οι προκαταλήψεις της πλειοψηφίας των επενδυτών για την κατεύθυνση της αγοράς σε αυτές τις περιπτώσεις είναι κοινές.

Άλλα οι αλλαγές τάσης των αγορών δεν γίνονται έγκαιρα αντιληπτές από την αγέλη. Γι αυτό όσοι καταφέρνουν να ξεφύγουν από τις προκαταλήψεις της μάζας είναι και αυτοί



Γιώργος Μάρκοβιτς

Ο Γιώργος Μάρκοβιτς είναι δημιουργός μίας σειράς Χρηματιστηριακών Δεικτών που εφαρμόζονται στις Διεθνείς Αγορές και την Ελληνική, έχοντας πρωτοπορήσει στη Διαδικτυακή Χρηματιστηριακή επιμέροψη από το 1977. Παρακολουθήστε ένα από τα δωρεάν Webinars που κάνει κάθε μήνα.
✉ gemsbot@gmail.com



Πάντα κάποιος ξέρει περισσότερα από εμάς και πάντα κάποιοι έχουν μεγαλύτερα κεφάλαια από εμάς.



που διαχρονικά παρουσιάζουν τις καλύτερες αποδόσεις. Αρκεί βέβαια να χρησιμοποιούν κάποιον μπούσουλα, είτε αυτός είναι μία απλή Τεχνική Ανάλυση της τομής δύο κινητών μέσων όρων είτε κάτι πιο σύνθετο. Γιατί αρμενίζοντας στα πελάγη των αγορών χωρίς πυξίδα, το ραντεβού με τα βράχια είναι αναπόφευκτο.

Υποστήριξη των Πράξεών μας

Είναι λογικό να περιμένει κάποιος να κερδίσει από κάθε του πράξη. Αλλά μην ξεχνάμε ότι οι αγορές είναι οι χώροι όπου δυο άνθρωποι συναντώνται με τον ένα να αγοράζει και τον άλλον να πουλάει και οι δύο να θεωρούν τον εαυτόν τους έξυπνο.

Αλλά τελικά κάποιος θα χάσει, και έξυπνος είναι αυτός που κερδίζει αλλά και αυτός που θα συνειδητοποιήσει νωρίς ότι κάτι δεν πάει καλά και θα βρει κάποιο διαφορετικό προϊόν για να τοποθετηθεί. Δυστυχώς όμως, κυρίως λόγω του προσωπικού μας εγωισμού, δημιουργείται μια προκατάληψη που βλέπει μόνο τα θετικά στοιχεία στο προϊόν που έχουμε τοποθετηθεί και αγνοεί οπιδήποτε αρνητικό. Έτσι οι μικρές ζημιές μεγαλώνουν και μετά αναρωτιόμαστε γιατί.

Υστερογνωσία

Σε πρώτο άκουσμα είναι λίγο οξύμωρο πως η υστερογνωσία συνδέεται με προκαταλήψεις, που μάλιστα είναι και αρκετά επιζήμιες. Ποιος όμως δεν έχει ακούσει επενδυτές να λένε μετά το γεγονός ότι κάποια πράξη θα ήταν κερδοφόρα αλλά δεν την έπαιξαν; Αλλά και ούτε θα την πταίξουν στο μέλλον γιατί δεν θα τους αφήσουν οι προκαταλήψεις που υπήρχαν και την πρώτη φορά.

Υπάρχει όμως και μία χειρότερη μερίδα των επενδυτών που αναλύουν τις πράξεις τους με βάση το κατά πόσο αγόρασαν στο χαμηλότερο και πούλησαν στο υψηλότερο. Αυτοί είναι μονίμως δυστυχισμένοι γιατί δεν τα καταφέρνουν ποτέ, όπως εξάλλου είναι εύλογο, να κάνουν κινήσεις σε ακραίες τιμές. Κουβαλάνε μέσα τους την προκατάληψη του να μεγιστοποιήσουν τις κινήσεις τους και στην πράξη καταλήγουν να νοιώθουν ενοχές για ό,τι και να κάνουν. Μακροπρόθεσμα, δε, αυτή η πρακτική τους ζημιώνει γιατί χάνουν πολλές ευκαιρίες παλεύοντας με το εάν είχαν κάνει το ένα ή το άλλο. Και αντί να σβήσουν από το μυαλό τους οπιδήποτε αφορά προηγούμενες πράξεις ώστε να αφιερώσουν τον χρόνο τους στην επόμενη πράξη, αφήνουν το παρελθόν να τους ταλανίζει.

Μπορούν φυσικά να πάψουν να κοιτάνε προς τα πίσω μόλις συνειδητοποιήσουν το τι κάνουν και τι απτώλεις τους δημιουργεί. Γιατί, όπως όταν οδηγούμε, εάν μονίμως κοιτάμε το καθερεφάκι μας για το τι γίνεται πίσω θα τρακάρουμε με τον μπροστινό μας.

Τι συμβαίνει και όχι το γιατί

Καθημερινά γράφονται αμέτρητα άρθρα που προσπαθούν να δώσουν ερμηνείες σε κάθε κίνηση των αγορών, με τους αρθρογράφους να έχουν συχνά ουσιαστικές διαφωνίες μεταξύ τους, γιατί απλά δεν υπάρχει μία άμεση συσχέτιση αιτίας και αποτελέσματος στις αγορές, εκτός από ελάχιστες εξελίξεις.

Συχνά παρατηρούμε στις αγορές το φαινόμενο καλές ειδήσεις να κινούν τις αγορές προς τα κάτω αλλά και το αντίστροφο, πράγμα που ξεπερνάει κάθε λογική των αιτόμων που ψάχνουν τα αίτια. Γιατί η προκατάληψή τους να ερμηνεύουν τα γεγονότα σύμφωνα με τη λογική τους δεν λαμβάνει υπ' όψη της ότι άλλοι επενδυτές μπορεί να το είχαν προεξοφλήσει τα γεγονότα νωρίτερα και να περιμένουν να κινηθούν αντίστροφα μόλις οι εκτιμήσεις τους γίνουν γεγονός.

Το τι συμβαίνει ανά πάσα στιγμή στις αγορές με τη διάδοση του διαδικτύου γίνεται πλέον άμεσα γνωστό σε όλους. Η ζωντανή επεξεργασία των ψυχρών αριθμών έχει εδώ και πολλά χρόνια μεγαλύτερη αξία από την όποια ερμηνεία δίνεται στο γιατί συμβαίνουν οι αλλαγές.

Συμπεράσματα

Δε γνωρίζω κάποια προκατάληψη που να έχει θετικές επιπτώσεις στις επενδύσεις. Για να κερδίζει κάποιος στις αγορές χρειάζεται να κινείται με αυτά που βλέπει και όχι με τα πιστεύω του. Γι αυτό το κάθε ταμπλό είναι ο χώρος που πρέπει να επικεντρώνεται η προσοχή μας έχοντας αφήσει πίσω μας κάθε προκατάληψη.

Πρέπει όμως να χρησιμοποιούμε και ευαίσθητα εργαλεία που μπορεί να παρακολουθούν το ταμπλό καλύτερα από εμάς. Γιατί οι υπολογιστές πια έχουν τεράστιες ικανότητες που ξεπερνούν αυτές του κάθε επενδυτή. Επίσης οι υπολογιστές έχουν την δυνατότητα με τα ίδια δεδομένα να παρουσιάζουν τα ίδια αποτελέσματα, χωρίς κόπωση και λάθη. Και αυτό είναι ο θεμέλιος λίθος κάθε Επιστήμης.

Η συνισταμένη άποψη αγοραστών και πωλητών που εκφράζουν τις απόψεις τους με τα χρήματά τους αποτυπώνεται στο κάθε ταμπλό, που πρέπει να είναι η πρωτογενής πηγή αξιόλογης ενημέρωσης μας. «