



ken uit zijn langlopende zelfstudie. Maar zijn ze ook nuttig voor andere particuliere beleggers?

Misschien maar meteen de moeilijkste vraag: kan iedereen een succesvolle belegger worden?

“Nee, maar ik denk wel dat iedereen zich tot op zekere hoogte kan ontwikkelen. Geduld en discipline zijn de belangrijkste eigenschappen van een topbelegger.

Als je mijn boek één keer leest, vind je het misschien interessant, maar de principes zullen snel vervagen als je het boek hebt weggelegd. Maar door heel veel boeken over superbeleggers te lezen, gaan de principes in je systeem zitten waardoor je tegendraads durft te handelen.

Bernard Baruch, een beroemde belegger in het begin van de twintigste eeuw, zonderde zich helemaal af van de buitenwereld als de beurs tegenzat. Hij bleef dan tegen zichzelf herhalen dat hij geduldig en gedisciplineerd moest blijven.”

Is intelligentie van belang om goed te kunnen beleggen?

“Een belegger moet een jaarverslag kunnen lezen, een strategie evalueren en kunnen beoordelen of het management te vertrouwen is. Daarvoor hoef je geen genie te zijn. Belangrijker dan een hoog IQ is dat je de eigenschappen van succesvolle beleggers hebt. Je kunt nog zo intelligent zijn, maar

als je niet geduldig bent en te weinig discipline hebt, zul je niet slagen als belegger.

Een mooi voorbeeld hiervan is misschien wel het grootste genie dat ooit geleefd heeft, Isaac Newton. De natuurkundige verloor teruggerekend naar vandaag drie miljoen dollar in de South Sea Bubble. Het verhaal gaat dat hij zijn entourage zelfs verbood om ooit nog de woorden South Sea uit te spreken.”

Wat zijn de meest gemaakte fouten van beleggers?

“De grootste fout is dat beleggers onderschatten hoe moeilijk het is om de beurs te verslaan. Zo is het idee dat je perfect kunt timen onzinnig. Vrijwel alle topbeleggers erkennen dat het onmogelijk is om precies op de bodem in te stappen en precies op de top uit te stappen.

Beleggers handelen over het algemeen ook te veel en zijn vaak lui. Ze vinden het niet nodig om jaarrapporten te bekijken en varen blind op tips. Doordat ze weinig kennis van het aandeel hebben, zijn ze snel geneigd hun aandelen te verkopen bij onverwachte tegenvallers.

Een andere fout is dat veel beleggers een emotionele band krijgen met bepaalde aandelen in de portefeuille. Als een aandeel sterk presteert, raken ze eraan gehecht terwijl het tegelijkertijd duurder en duurder aan het worden is. De succesvolle oud-hedgefondsma-

3 Verkopten van winnaars en verliezers aanhouden. Beleggers onderschatten vaak de kracht van winnaars die goed blijven presteren, terwijl verliezers moeite blijven houden om aandeelhouderswaarde te creëren.

4 Te veel handelen. Transactiekosten vreten het rendement aan. Zeker op de langere termijn.

