

Geert Schaaij

Beleggen met Geert Schaaij

Ook u kunt een topbelegger worden



Inhoud

Inleiding	3		
Deel 1: Beleggen	5	Deel 2: De beurs	41
Uw profiel	7	Wat is de beurs?	43
Beleggen: een pad vol valkuilen	8	Wat is een aandeel?	43
Geld en rente	11	De fundamentele analyse	45
Cashflow	11	Technische analyse	55
Het beleggersprofiel	12	De stierenmarkt	59
Zelf doen of laten doen?	14	De berenmarkt	59
Sprookjes bestaan niet	15	Hoe ontstaan beren- en stierenmarkten ?	60
De karaktertrekjes	17	Wat is een obligatie?	64
Doe uw huiswerk	18	Wat zijn afgeleide producten of derivaten?	68
Herschik uw portefeuille regelmatig	18	Opties	75
Hoe weet u wanneer u aandelen moet kopen of verkopen?	18	Warrants	81
De 'buy-and-hold'-strategie werkt niet meer	19	Swaps	81
Zekerheid kopen via derivaten	19	Futures	82
Adviezen van analisten	20	Turbo's	85
Adviezen van ratinghuizen	20	CFD's	86
Persoonlijke fouten voorkomen	23	Speeders	87
Welk rendement mag u verwachten?	24	Grondstoffen	89
Groei of waardering?	25	Index	91
Beleggingsfondsen	29		
Beleggingsvastgoed	35	Woordenlijst	94

Inleiding

Mijn kast puilt uit met boeken over beleggen. Goede en slechte boeken. Wat mij bij het doornemen ervan altijd vermoeide, was de enorme woordenbrij waardoorheen je je moest zien te worstelen. Honderden bladzijden achter elkaar, het duizelde me ervan. En soms be kroop mij het gevoel dat de auteurs meer bezig waren te laten zien dat ze bollebozen waren dan dat zij de lezer met hun beleggingsleer verrijkte. Ik heb ook vaak boeken over beleggen uitgeleend aan geïnteresseerden. Het viel mij dan altijd op dat ze allemaal in de buurt van bladzijde 56 ‘de pijp aan Maarten hadden gegeven’. Ik zag namelijk dat de overige bladzijden – het waren er veelal meer dan driehonderd – nooit waren omgeslagen. ‘Bedankt, mooi boek!’ zeiden ze dan wanneer ze het terugbrachten.

Dit bracht mij op het idee een begrijpelijk boek over beleggen te schrijven dat uit ongeveer honderd pagina’s zou bestaan. Waarin je leert van de ervaringen van anderen en alle begrippen helder worden uitgelegd. Wat is bijvoorbeeld vermogensbeheer? Of een belegging of vastgoedfonds? Wat houdt het begrip ‘turbo’ in? Maar ook een boek dat een goed inzicht geeft in de werking van de verschillende bouwstenen van de beurs.

In *Beleggen met Geert Schaaij* besteed ik ook veel aandacht aan de ervaring die ikzelf opdeed in de 25 jaar dat ik vermogensbeheerder en beleggingsadviseur was. U kunt zich voorstellen dat ik veel beleggers heb zien komen en zien gaan. Bedrijven naar de beurs zag komen en weer zag vertrekken, evenals banken. Wie een topbelegger wil worden, kan uiteraard van de successen van anderen leren, maar nog meer van de fouten.

In het begin hield ik mij altijd strikt aan de beleggingsregels. Uiteindelijk besepte ik echter dat de beurs een ‘wildlife’ is, en ik de tijger moest zijn. En wie niet goed met de beleggingsmaterie omgaat, eerder de prooi dan de jager zal worden...



Deel I

Beleggen



Uw profiel

Beleggen is niet alleen belangrijk om de inflatie bij te benen, maar beleggen kan ook een heel mooie hobby zijn. Maar voordat u uw eerste transactie afsluit, is het goed te bedenken wat *uw profiel* zal zijn. Want als u niet weet wie of wat u bent of waar u voor staat, dan is de effectenbeurs een dure plaats om daarachter te komen.

Het is mijn stellige overtuiging dat beleggen niet moeilijk is. Wat wel moeilijk is, is het consequent omgaan met een gekozen profiel. Als een belegger eenmaal zijn profiel loslaat om een klapper te maken, drinkt hij uit de gifbeker: als het hem immers één keer lukt, dan zal het ook wel een tweede keer lukken. Zo ontwikkelt zich het gedrag van de overmoedige gokker, die diep in de problemen kan komen. Volksstammen beleggers raakten aan de bedelstaf door zulk gedrag. Bij de krach in 1929 sprongen de beleggers volledig geruïneerd zelfs uit de ramen. En in 2009 pleegde Adolf Merkle zelfmoord omdat hij te groot en te eenzijdig op een daling van het aandeel Volkswagen had gespeculeerd. Op deze positie verloor hij 400 miljoen euro en werden zijn schulden ineens groter dan zijn bezit. Moraal van dit verhaal: *blijf bij het gekozen profiel* en drink niet uit de gifbeker. Beleggers die standvastig vasthouden aan een gekozen profiel, werden en worden rijk, zo leert ons de geschiedenis. Warren Buffet is zo'n standvastige belegger. Warren zocht goede aandelen uit, op basis van de werkelijke activiteiten van het bedrijf. Nadat hij zijn keuze had gemaakt, keek hij pas naar de koers die het aandeel noteerde, en wachtte zijn kans af om in te stappen. En hij was daarna dan vaak jaren- en jarenlang aandeelhouder.

Wie weet zijn eerste transactie nog? Mijn eerste transactie betrof een calloptie op zilver. Daarbij werd ik niet gehinderd door enige kennis en inzicht in de werking van de materie, maar gierend spannend was het wel. De adviseur legde mij uit dat dit type optie 24 uur per dag op alle beurzen ter wereld verhandelbaar was. 'All around the world' was voor mij voldoende: ik vond het een geweldig idee geweldig dat - terwijl ik lag te slapen - mijn investering wel eens verkocht kon worden op de beurs in New York, London of Sidney. De hele wereld lag aan mijn voeten! Mijn adviseur gaf een doorlopende verkooporder om de zilvercontracten tegen een hogere prijs te verkopen dan ervoor was betaald. En zowaar: het zilver steeg! Bij het wakker worden realiseerde ik mijn eerste winst en was het contract verkocht. Mijn adviseur vertelde dat hij nog geprobeerd had de order te herroepen omdat de winst dan nog groter voor mij had kunnen worden. Ik was stomverbaasd door zijn hebzucht en was al blij dat ik voor het eerst winst had behaald. Later bleek dergelijk 'de bomen groeien tot in de hemel'-gedrag deel uit te maken van het beleggingspatroon van mijn adviseur, en vele anderen.

Over het beleggingsgedrag van adviseurs heb ik veel nagedacht. Ik herinner me vele adviezen, maar nog meer de verklaringen voor 'over het net gevlogen'-kansjes. Iedere belegger heeft natuurlijk zijn eigen motieven om te beleggen. Geen situatie is gelijk; iedereen heeft zijn eigen uitgangssituatie. Zoals al is gezegd: consequent bij een gekozen profiel blijven, is moeilijker dan de meeste beleggers denken. *Weet wat u wilt!*

Beleggen: een pad vol valkuilen

Het is raadselachtig hoe mensen alle logica en waardebesef laten varen op het moment van beleggen. Schijnbaar gedegen burgers die geldbewust leven, kopen toch rustig voor 50.000 euro aan callopties. Opties die achteraf ook nog eens waardeloos eindigen. Met verwondering zie ik vaak hoeveel moeite mensen zich getroosten om de mooiste auto, het mooiste huis, de mooiste stereo voor de zachtste prijs binnen te slepen. En hoe goed ze hun huiswerk doen: ze lezen consumentengidsen, gelikte folders. Ze maken testritten met auto's en googlen naar ervaringen van anderen. Maar bij beleggen vreemd genoeg niet. Eén opgefokt telefoontje van een adviseur met de mededeling dat bedrijf Hupseflups 3 euro is gestegen, is reden genoeg om achter de muziek aan te lopen. Een cliënt van mij bijvoorbeeld, die gek is van auto's maar te gierig om er een te kopen, verloor zonder een spier te vertrekken een ton op de beurs.

Met verbazing heb ik ook bezeten beleggers ontmoet. Zo ken ik een belegger die zo met beleggen bezig was, dat toen hij een auto-ongeluk kreeg en nog in het wrak zat hij mij belde om te vragen wat de koersen noteerden. Ik hoorde door de telefoon de ziekenauto aankomen! Dat iemand in de war is na een ongeluk is begrijpelijk. Maar bizar was dat terwijl het infuus bij hem werd aangelegd door de verpleegkundigen, hij gewoon doorging met zijn beleggersvraagstukken. Ik raadde hem dan ook aan het gesprek te beëindigen en even tijd voor de verplegers te nemen. En voegde daaraan toe: 'Bel je vrouw ook even.'

Raak dus niet in de ban van beleggen! We kennen ze allemaal wel, die hardwerkende ondernemers die hun hele leven lang aan hun familie beloofden dat er later tijd voor hen zou zijn. Ooit als de zaak werd verkocht. Maar het tegendeel gebeurde: de opbrengst van de zaak werd belegd. Elke dag voor de computer zitten. Als de beleggingen daalden, hadden ze geen zin om met hun familie op stap te gaan, en als de beurs steeg geen tijd. Zo jammer van hun leven.

Ook hebzucht kan een mens in de greep hebben. Als een belegging giga in de winst staat, verkoopt ieder weldenkend mens deze belegging: haal de buit binnen! Nee, de geldbeluste belegger koopt er eerder een paar aandelen bij. Het succes smaakt naar meer. Door de gestegen koers voelen ze zich gesterkt in hun gelijk. De bomen groeien tot in de hemel. Dit is een veelvoorkomend patroon die elke belegger kan overkomen. En als dit type belegger in het verlies staat met een beleggingspositie? Dan kopen ze ook op alsmaar lagere koersen aandelen van deze positie bij. Met dit gedrag wil dit type belegger zijn gemiddelde aankoopprijs van zijn aandelenbezit naar beneden brengen. Hierdoor hoopt hij dat zijn winstkansen toenemen. Ze stellen zich voor dat die hoge koers uit vervlogen tijden eens weer op de koersborden zullen prijken. Ze rekenen zich rijk. Maar de wal keert het schip. Als het bewuste aandeel lager staat dan laag, en de belegger beroerd is en slapeloos nachten heeft van zijn van verliezen, dan wil hij nog maar één ding: verkopen. De belegger wil rust in hun hoofd. Maar o wee, als het bewuste aandeel weer stijgt in waarde na deze verkoop! Dan ziet hij zijn fout in en koopt deze aandelen snel weer terug. Tegen hogere koersen, dat spreekt voor zich. Zijn credo is: beter ten halve gekeerd dan ten hele gedwaald. Het verbaast mij altijd zeer dat dergelijke patronen zich blijven herhalen en veel beleggers er vatbaar voor blijken te zijn. Beleggers hebben vaak de neiging hun ongelijk niet te bekennen. Bij vrouwen zien we een ander beleggingspatroon. Ze zijn rationeler. Maar ook bij hen zie je dat niets menselijk hun vreemd is.

Na bijna 25 jaar ervaring is het is mijn stellige overtuiging dat beleggen een zaak is van de lange adem. Vergelijk het kopen van de aandelen met het kopen van een bedrijf. Wanneer iemand een zaak koopt zoals een bakkerij, dan kijkt hij toch ook wat het pand waard is, de machines en voorraad. Vervolgens wordt de vraagprijs beoordeeld en berekent men wat voor winst er met de bakkerij gemaakt kan worden. Is de vraagprijs 100.000 euro en kan er 15.000 euro aan winst worden gerealiseerd, dan is het rendement 15 procent. Redelijk. Maar is de vraagprijs een veelfout daarvan, dan zal de conclusie luiden dat het niet een aantrekkelijke investering is om de bakkerij te kopen. Hoe meer men betaalt voor de bakkerij, hoe lager het uiteindelijke rendement. Met aandelen is het exact zo. Het is uw geld. En besef dat wat u er ook mee gaat doen, het uw keuze is.

Beleggen is gelukkig niet alleen maar een pad vol valkuilen, successen zijn er ook. Zo was er eens een boekhouder bij een groot bedrijf, die naar zijn baas toe stapte om zijn 'buitensporige levensstijl' toe te lichten. Het grote huis, de fijne vakanties en vooral de grotere auto dan de 'baas' had argwaan gewekt bij zijn collega's. Deze man had echter gewoon een neus voor de teneur in de kranten en handelde met zijn aandelen dusdanig, dat zijn winst daarop vele malen groter was dan zijn salaris.

