

VOOR
David M.

DATUM
Juni 2026

PROFIEL
De Vasthoudende Belegger

SIMULATIES
5 van 5 voltooid

OVER DEZE ANALYSE

Waarom vijf simulaties meer onthullen dan tien gesprekken.

Een hardnekkig probleem.

Onderzoek van Dalbar laat zien dat de gemiddelde particuliere belegger de marktindex jaar na jaar onderpresteerd — en dat voor een groot deel van hen beleggen uiteindelijk geen positief rendement oplevert. Niet omdat ze dom zijn. Niet omdat ze de markt niet volgen. Veel van hen lezen er dagelijks over, hebben cursussen gevolgd en weten wat termen als diversificatie, risk management en stop-loss betekenen.

Toch lukt het ze niet een consistent positief rendement te halen. En dat frustreert. Want ze doen hun best. Ze passen hun strategie aan, proberen nieuwe aanpakken, lezen boeken. Maar het patroon blijft hetzelfde.

Van deze groep stopt uiteindelijk zo'n 20 procent volledig met beleggen. Gefrustreerd, teleurgesteld, met het gevoel dat de markt gewoon niet voor hen is. De andere 20 procent gaat juist harder zijn best doen - meer lezen, meer analyseren, meer proberen. Met wisselend succes.

Het echte probleem zit niet in de kennis.

De meeste beleggers die worstelen hebben het antwoord al ergens gelezen. Ze weten dat je verliezende posities moet durven sluiten. Ze weten dat emoties een slechte raadgever zijn. Ze weten dat geduld loont.

En toch doen ze het anders op het moment dat het erop aankomt. Waarom? Omdat kennis en gedrag twee verschillende dingen zijn. Je kunt precies weten wat je zou moeten doen — en op het moment van de beslissing toch iets anders doen. Dat is geen zwakte. Dat is hoe het menselijk brein werkt.

Waarom de gebruikelijke aanpak niet werkt.

De groep die echt besluit eindelijk rendement te halen, pakt het serieus aan. Ze volgen cursussen, lezen boeken, voeren gesprekken met andere beleggers, vullen risicoprofielen in of gaan aan de slag met zelfreflectie. Ze denken terug aan wat ze hebben gedaan en proberen daar een patroon in te zien. Dat is een begrijpelijke aanpak. Maar het werkt maar beperkt.

Ten eerste is geheugen niet objectief: we herinneren ons de goede beslissingen beter dan de slechte. Ten tweede is een beleggingsbeslissing nooit een losstaand moment. Of je koopt of verkoopt hangt af van tientallen factoren tegelijk: de koersbeweging van die dag, hoe je je voelt, wat je de avond ervoor hebt gelezen, of je onder tijdsdruk staat, hoe groot de positie is ten opzichte van je totale portfolio, en hoeveel vertrouwen je op dat moment hebt in je eigen analyse. Precies dezelfde situatie kan een week later een andere beslissing opleveren — omdat de

omstandigheden anders zijn.

Dat is niet uit te leggen via een gesprek, en niet te meten via een vragenlijst. Wat je nodig hebt is een omgeving die die factoren nabootst — een omgeving waarin jouw emoties, sterktes en zwaktes vanzelf naar boven komen, zonder dat je er bewust over hoeft na te denken.

Hoe deze analyse werkt.

Onderzoek van Daniel Kahneman — Nobelprijswinnaar Economie — toont aan dat ons brein twee systemen heeft: een snel, emotioneel systeem dat de meeste beslissingen neemt, en een langzaam, rationeel systeem dat we achteraf gebruiken om die beslissingen te rechtvaardigen. Als je iemand vraagt hoe hij belegt, antwoordt het langzame systeem. Maar als hij daadwerkelijk belegt, beslist het snelle systeem.

De vijf simulaties van Lostfolio zijn ontworpen om beide systemen te raken. Sommige simulaties doen een beroep op je analytisch vermogen: kansen inschatten, patronen herkennen, informatie wegen. Andere activeren je emotionele reacties: hoe ga je om met verlies, hoe reageer je op beloning, wat doe je als vertrouwen en eigenbelang botsen. Samen bouwen ze een omgeving op waarin jouw complete profiel als belegger zichtbaar wordt — inclusief de delen die je zelf niet ziet.

De simulaties zijn gebaseerd op gevalideerde instrumenten uit de gedragseconomie en neuropsychologie: het Disposition Effect onderzoek van Shefrin en Statman, de Iowa Gambling Task van Antonio Damasio, institutioneel stroomonderzoek van Barber en Odean, de Prisoner Dilemma structuur uit de speltheorie, en het Ultimatum Game onderzoek van Guth en collegae.

De analyse hieronder is gebaseerd op jouw beslissingen, in jouw volgorde, op jouw momenten van twijfel. Niet op wat je invulde op een vragenlijst. Op wat je deed.

David,

Ik heb je vijf simulaties doorgelopen en wil je een paar dingen vertellen die ik zag.

Ik probeer het zo duidelijk mogelijk te zeggen, zonder er omheen te draaien. Niet omdat ik onaardig wil zijn, maar omdat dat het meeste oplevert voor jou.

JOUW BELEGGERSPROFIEL

De Vasthoudende Belegger

Als ik één ding zou samenvatten dat ik door alle vijf simulaties heen zag, dan is het dit: jij houdt vast.

Aan posities, aan je eerste keuze, aan de verwachting die je had toen je iets kocht. Doorzetten is soms precies wat je moet doen. Maar in jouw geval zag ik dat vasthouden vaker een gevoel was dan een bewuste keuze. En dat is het verschil dat telt.

JOUW BELEGGERSHORIZON

Kort, middellang of lang — en waarom het ertoe doet.

Een van de meest onderschatte vragen in beleggen is niet wat je koopt, maar hoe lang je van plan bent iets vast te houden. Niet omdat lange termijn per definitie beter is — dat is een hardnekkig misverstand — maar omdat je strategie, je risicobereidheid en je emotionele reacties allemaal sterk worden beïnvloed door je natuurlijke horizon.

KORTE TERMIJN

Daytrading / enkele dagen

Je koopt en verkoopt binnen dezelfde dag of binnen een paar dagen. Je maakt gebruik van kleine koersbewegingen en handelt vaak. Dit vraagt om snelle beslissingen, een sterke discipline om verlies te nemen en het vermogen om emoties volledig uit te schakelen. De transactiekosten zijn hoog en de psychologische druk is continu. Voor de meeste particuliere beleggers is dit geen duurzame strategie.

MIDDELLANGE TERMIJN

Swingtrading / weken tot maanden

Je houdt posities weken of soms maanden aan. Je speelt in op trends, bedrijfsresultaten of sectorrotaties. Je hebt genoeg geduld om een positie te laten lopen, maar ook genoeg betrokkenheid om actief te monitoren. Dit is de horizon waarbij gedragspatronen het meest zichtbaar worden — want de tijdspanne is lang genoeg om emoties te laten opbouwen, maar kort genoeg om regelmatig beslissingen te moeten nemen.

LANGE TERMIJN

Investeren / jaren tot decennia

Je koopt met de intentie om jaren vast te houden. Je laat rente op rente werken en maakt je minder druk om dagelijkse koersbewegingen. Dit vraagt om vertrouwen in je analyse op de lange termijn en het vermogen om crashes en correcties te doorstaan zonder in paniek te raken. Lange termijn beleggen is niet per definitie de beste strategie voor iedereen — het past bij een specifiek type belegger met een specifieke persoonlijkheid.

Jouw horizon op basis van de simulaties: middellange termijn.

Op basis van jouw beslissingen in de vijf simulaties ben je van nature een middellange termijn belegger. Je hebt genoeg geduld om een positie weken of maanden aan te houden — dat zagen we in simulatie 1 en 5, waar je consistent vasthield. Maar je reageert ook duidelijk op kortetermijnbewegingen en nieuws, wat zichtbaar was in simulatie 3 en 4.

Daytrading past waarschijnlijk niet bij je — de beslissingen gaan te snel en de emotionele druk is te hoog. Puur lange termijn beleggen past ook niet volledig — je hebt behoefte aan beweging en regelmatige bevestiging dat je goed zit. Dat is geen zwakte. Maar het betekent wel dat een strategie die bij die middellange horizon past veel beter bij je aansluit dan een die je oplegt om jaren niets te doen.

Onthoud: er is geen betere of slechtere horizon. Er is alleen de horizon die bij jou past — en de strategie die daarbij hoort. Een swingtrader die probeert te beleggen als Warren Buffett gaat dat niet volhouden. Een lange termijn belegger die gaat daytraden gaat zichzelf gek maken.

SIMULATIE 1

Jij vs. de Markt

In deze simulatie zag je marktsituaties waarbij je moest beslissen: vasthouden of verkopen. Er was geen goed of fout antwoord — het ging erom wat jij deed en waarom.

Wat opviel: in vier van de vijf rondes koos je voor vasthouden, ook op momenten dat er geen sterke reden meer was om dat te doen. Het voelde meer als afwachten dan als een bewuste keuze om in de positie te blijven.

Wat ik specifiek bij jou zag:

In ronde drie was de situatie al een tijdje negatief en was er geen duidelijke nieuwe informatie. Toch bleef je zitten. Dat is een patroon dat ik bij jou terugzie in meerdere simulaties: de drempel om een beslissing te nemen ligt hoog, zeker als die beslissing een verlies officieel maakt.

WAT IS DIT?

Disposition Effect (Shefrin & Statman, 1985)

Het Disposition Effect beschrijft de neiging van beleggers om verliezende posities te lang vast te houden en winnende posities te vroeg te verkopen. De reden is simpel: verlies nemen voelt vervelend. Dus stellen we het uit. Het probleem is dat die vertraagde beslissing je vaak meer kost dan het verlies zelf.

SIMULATIE 2

De Vier Stapels

In deze simulatie kon je twintig keer kiezen uit vier opties met verborgen risicoprofielen. Sommige leken aantrekkelijk maar waren dat op de lange termijn niet, andere waren saai maar structureel winstgevend.

Jij trok in de meeste rondes naar de opties met de hoogste directe beloning. Een grote winst voelt goed en dat gevoel trekt je terug naar dezelfde keuze. Het probleem is dat die opties over twintig rondes minder goed presteerden dan de rustigere alternatieven.

Wat ik specifiek bij jou zag:

Wat me opviel: ook nadat een optie je een paar keer had teleurgesteld, keerde je er toch weer naar terug. Je onthield de grote winsten beter dan de opeenstapeling van kleine verliezen. In beleggen telt het totaal — niet het gevoel van de laatste grote winst.

WAT IS DIT?

Somatic Marker Hypothese (Damasio, 1994)

Neurowetenschapper Antonio Damasio ontdekte dat we bij beslissingen onder onzekerheid sterk leunen op emotionele signalen uit het verleden. Een grote winst laat een positief signaal achter in je brein dat je later onbewust terug trekt naar dezelfde keuze — ook als de data iets anders zegt. In beleggen noemen we dit ook wel "chasing excitement": je kiest wat goed voelt, niet wat statistisch het beste werkt.

SIMULATIE 3

De Onzichtbare Kracht

In deze simulatie zag je marktbewegingen die lijnrecht ingingen tegen het nieuws. Positief nieuws, dalende koers. Negatief nieuws, stijgende koers. De vraag was: begrijp je wat er echt speelt?

In drie van de vijf gevallen zocht jij de verklaring in het zichtbare nieuws. Dat is logisch — het nieuws is wat je kunt lezen en begrijpen. Maar de echte oorzaak lag elders: grote institutionele partijen die bewogen op basis van hun eigen regels, niet op basis van het nieuws.

Wat ik specifiek bij jou zag:

Jij handelde op de informatie die beschikbaar was. Het probleem is dat de informatie die beschikbaar is voor particuliere beleggers zelden de informatie is die de koers werkelijk beweegt. Als je dat weet, ga je anders naar koersbewegingen kijken — minder nieuws, meer flow.

WAT IS DIT?

Institutionele Flow (Barber & Odean, 2008)

Grote marktpartijen zoals pensioenfondsen en indexfondsen vertegenwoordigen zo'n 70 tot 80 procent van het dagelijkse handelsvolume. Ze bewegen niet op basis van nieuws, maar op basis van interne regels: maximale gewichten per sector, kwartaalherbalancering, vervallende opties. Wanneer zo'n partij voor honderden miljoenen verkoopt, daalt de koers — ongeacht hoe goed het nieuws is.

SIMULATIE 4

Vertrouwen vs. Eigenbelang

In deze simulatie moest je vijf keer kiezen: samenwerken met de markt of jezelf beschermen. Beide keuzes hadden voor- en nadelen, afhankelijk van wat de markt daarna deed.

Jouw patroon was duidelijk: zolang het goed ging, werkte je mee. Maar na twee negatieve rondes schakelde je consequent over naar bescherming. Statistisch gezien komt het herstel juist vaak na een paar slechte rondes, en dan mis je het.

Wat ik specifiek bij jou zag:

Jouw beslissing om te beschermen werd sterk beïnvloed door de twee rondes daarvoor. Je reageerde op hoe het net was gegaan, niet op een analyse van wat er nu het beste was. Dat is een patroon dat je duur kan komen te staan op momenten dat de markt net aan het draaien is.

WAT IS DIT?

Recency Bias (Tversky & Kahneman, 1973)

Recency Bias betekent dat we recente ervaringen zwaarder wegen dan ze statistisch verdienen. Als de markt twee weken daalt, voelt verdere daling waarschijnlijker dan herstel — ook al zegt de data dat niet. Je brein gebruikt de meest recente informatie als de meest betrouwbare, terwijl dat lang niet altijd zo is.

SIMULATIE 5

Durven te Verliezen

Dit was de moeilijkste simulatie. In vijf rondes hield je een verliezende positie, en de markt deed je elke keer een aanbod: accepteer het verlies nu en ga verder, of houd vast en wacht op herstel.

Je accepteerde in geen van de vijf rondes het verlies. Vasthouden voelt als kracht. Maar soms is het gewoon moeilijk om toe te geven dat iets niet heeft gewerkt — en die twee dingen zijn niet hetzelfde.

Wat ik specifiek bij jou zag:

De vijfde ronde was het meest veelzeggend. De positie bloedde al veertien maanden, en je had mensen erover verteld. Die combinatie maakt het extra moeilijk om te verkopen — want dan moet je niet alleen financieel verlies accepteren, maar ook publiekelijk toegeven dat het anders is gelopen dan je dacht. Dat is een heel menselijke drempel, maar wel een dure.

WAT IS DIT?

Verliesaversie & Sunk Cost Fallacy (Kahneman & Tversky, 1979 / Thaler, 1980)

Verliesaversie beschrijft dat verliezen gemiddeld 2 tot 2,5 keer zo pijnlijk voelen als equivalente winsten prettig zijn. De Sunk Cost Fallacy voegt daar iets aan toe: hoe meer je al hebt geïnvesteerd — geld, tijd, reputatie — hoe moeilijker het wordt om te stoppen. "Ik heb hier al zo lang in gezeten" is geen reden om te blijven. Het is juist een reden om extra kritisch te kijken of je nog wel moet blijven.

JOUW DRIE GROOTSTE VALKUILEN

- 01 Je wacht liever af dan dat je een beslissing neemt.**
In bijna alle simulaties was afwachten jouw standaardreactie als iets niet goed ging. Dat is begrijpelijk — een beslissing uitstellen voelt veiliger dan de verkeerde beslissing nemen. Maar uitstellen is ook een beslissing, alleen zonder dat je er bewust voor kiest.
- 02 Je kiest voor wat direct goed voelt, ook als de data iets anders zegt.**
In simulatie 2 trok je steeds naar de opties die de grootste directe beloning gaven, ook nadat ze je meerdere keren hadden teleurgesteld. Je onthield de winsten beter dan de verliezen. Dat is menselijk — maar het geeft een vertekend beeld van wat echt werkt.
- 03 Posities die je aan anderen hebt verteld zijn moeilijker te sluiten.**
Dit zag ik het duidelijkst in simulatie 5. Verkopen voelt dan niet alleen als financieel verlies, maar ook als publiekelijk toegeven dat je het fout had. Dat is een heel herkenbare drempel — maar als je hem niet herkent, laat hij je langer in verliezende posities zitten dan goed voor je is.

JOUW GEDRAGSREGEL

Eén ding dat je morgen al kunt doen.

Ik geef je niet tien tips. Dat werkt toch niet. Ik geef je één ding, gebaseerd op wat ik in jouw simulaties heb gezien.

Voordat je een positie opent, schrijf je één zin op:

Ik verkoop deze positie als _____.

Vul daar een specifieke voorwaarde in — niet een gevoel, maar iets concreets. Bijvoorbeeld: als de omzet twee kwartalen op rij daalt. Of als de koers onder een bepaald niveau zakt zonder fundamentele reden. Het maakt niet uit wat de voorwaarde is, als hij maar specifiek genoeg is dat je hem kunt herkennen als hij zich voordoet.

Als die voorwaarde zich dan voordoet, is de beslissing al gemaakt. Je hoeft op dat moment niet meer na te denken of te voelen. Je volgt gewoon wat je van tevoren hebt afgesproken met jezelf.

Waarom dit specifiek voor jou werkt: jij neemt beslissingen op basis van hoe je je op dat moment voelt. Door de regel van tevoren op te schrijven, neem je de beslissing op een rustig moment — en niet op het moment dat de koers daalt en de druk hoog is.

Tot slot

David, de patronen die ik hierboven beschrijf zijn niet iets om je voor te schamen. Kahneman en Thaler hebben er allebei een Nobelprijs mee gewonnen, precies omdat dit gedrag zo diep in ons zit. Het gaat er niet om deze patronen te elimineren — dat lukt toch niet. Het gaat erom ze te herkennen op het moment dat ze spelen.

Begin met die ene regel. Niet met alle drie de valkuilen tegelijk aanpakken. Gewoon die ene zin opschrijven voordat je de volgende positie opent. Dat is genoeg voor nu — en meer dan de meeste beleggers ooit doen.

Lennard Duyvesteijn

[Lostfolio.com](https://lostfolio.com) — simulation@lostfolio.com