



'TESLA ZAL, GEHEEL IN DE TRADITIE VAN START-UPS, NOG HEEL VEEL GELD OPBRANDEN'

BRIAN JOHNSON,
ANALIST VAN
ZAKENBANK
BARCLAYS

voor de traditionele autobedrijven. Autofabrikanten presenteren zich graag als nieuwe mobiliteitsbedrijven. Maar voor beleggers is relevant dat ze vooraan nog gewoon wagens in elkaar blijven sleutelen en deze in grote aantallen blijven verkopen. Of dat aan individuen is of aan nieuwe mobiliteitsdiensten maakt ze niet uit. Toyota zal aan Uber-chauffeurs wagens aanbieden met aantrekkelijke financiering. GM doet dat met Lyft en Volkswagen zal een vergelijkbare deal sluiten met Gett.

Superbelegger Peter Lynch reed in zijn jeugd als caddy in golfkarretjes en zo leerde hij rijke beleggers kennen. Waarin hij tegenwoordig rijdt en in welke autobedrijven hij zou beleggen is onbekend. Hij is al jaren met pensioen. Op de website van de VEB staat een lijstje aandelen die op basis van zijn beleggingsmethode gekocht zouden kunnen worden in Europa. Op die lijst staat één automobielbedrijf: Renault. Laat dat nu juist één van de autoreuzen zijn die zich minder profileert als revolutionair vervoersbedrijf.



– Column –

**Kijken, kijken...
niet kopen!**

Elke ouder zal het herkennen: de hebberigheid die Sinterklaasavond losmaakt bij jonge kinderen. Hoe hun ogen, slechts seconden nadat het papier van de legodoos is afgerukt, alweer begerig afdwalen naar de resterende pakjes.

Hoe broers en zussen meteen elkaars cadeaus checken om te zien of ze niet oneerlijk zijn bedeed.

Maar neem dezelfde kinderen op een zonnige dag mee naar het strand en ze liggen uren schaterend in de branding en bouwen zandkastelen met de kleurige emmertjes die je jaren geleden bij de Hema hebt gekocht. Over de ijsjes die ze die dag kregen, hebben ze het nog steeds. Wat we zelf al aanvoelen, wordt door onderzoek onderbouwd: spullen maken niet gelukkig, ervaringen wel. Waarom blijven we dan toch hardnekkig geluk zoeken in materieel bezit? Omdat we eigenlijk iets heel anders doen: we bewijzen onze superieure sociale status.

En die drang is hardnekkig. In een van de vele experimenten over 'relatief geluk' werden aan een groep Harvard studenten twee keuzes voorgelegd: een inkomen van 50.000 dollar per jaar terwijl anderen 25.000 dollar verdienen. Of een inkomen van een ton terwijl de rest twee ton verdient. De meerderheid koos het eerste. Liever de helft van het inkomen dus, als het maar meer is dan mijn omgeving.

Verplaats dit dilemma naar het domein van ervaringen, en de uitkomst slaat om. Ondervraagde studenten kozen zonder enige terughoudendheid voor vier weken vakantie, ook al kreeg de rest er acht. Twee weken vakantie werd bestempeld als een belabberde deal, ook als de anderen het met nog een week minder moesten doen.

Een belangrijke stap naar meer geluk ligt dus in de beteugeling van de drang om onze sociale status te vergelijken met die van anderen. Dus laat de Porsche-dealer links liggen en organiseer een buurt-BBQ of ga voetballen met je kinderen. Dat maakt je niet alleen gelukkiger, het bespaart ook veel geld. Geld waarmee je bijvoorbeeld verstandig kunt beleggen, zodat je ook in de toekomst nog veel mooie ervaringen op kunt doen.



**MARIUS KERDEL EN
JOLMER SCHUKKEN**

zijn oprichters van Triple Partners
en auteurs van *De Beleggingsillusie*

www.debeleggingsillusie.nl