



Terug naar de klassieke netto-winst zal niet snel gebeuren. Met dat begrip kunnen bestuurders allang niet meer uit de voeten. Facebook, Twitter, Salesforce.com, Qualcomm en Amazon zijn voorbeelden van bedrijven die beleggers aanmoedigen om de kosten voor personeelsaandelen te negeren bij het beoordelen van hun cijfers. Facebook schreef tot voor kort nog dat de weglaten van de kosten beleggers een betere indruk geeft van de onderliggende prestaties van de bedrijfsvoering. Bijkomend argument: het vergemakkelijkt de vergelijking van de resultaten met andere bedrijven in de sector.

Maar er lijkt iets te verschuiven. Zowel Amazon als Facebook gooide onlangs het roer om. Facebook-CFO Dave Wehner zei deze zomer opeens iets heel anders: "Aandelenbeloningen spelen voor ons een sleutelrol en daarom beschouwen we het als reële kostenpost voor de onderneming." Hij erkende dat het toekennen van aandelen als compensatie zó belangrijk is in Silicon Valley dat je het moeilijk kunt wegpoetsen, als tijdelijke kostenpost. Zonder deze lokkertjes kunnen bedrijven immers wel ophouden. Het lijkt gezond verstand. Onder de nieuwe eigenaar Microsoft zullen ook de aandelenbeloningen van het personeel van LinkedIn voortaan als kosten worden gerapporteerd. De oude Buffett zal het in Omaha met genoegen aangehoord hebben.



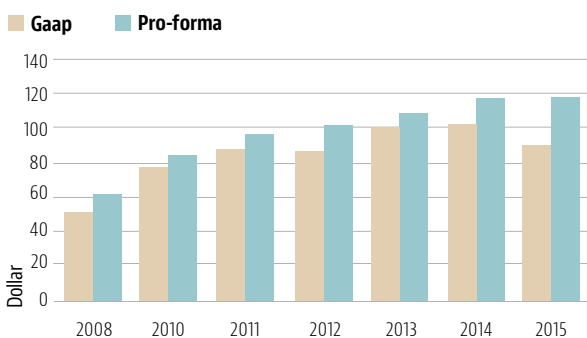
NIEUWS

Het zijn vooral technologie- en internetbedrijven die een gapend gat laten zien tussen hun GAAP- en non-GAAP-winsten door de voor hen enorme kosten van personeelsaandelen weg te laten.

HET GAAP-GAT

bron: FactSet

Winst per aandeel (S&P 500) onder GAAP en onder door de bedrijven zelf vastgestelde 'pro forma'-cijfers



— Column —

Beleggen bij kaarslicht



De Amerikaanse wetenschapper John Gottman kan met een nauwkeurigheid van bijna 90 procent voorspellen of een huwelijk stand houdt door de communicatie tussen partners te analyseren.

Volgens de 'Gottman-ratio' moeten er vijf keer zoveel positieve als negatieve interacties plaatsvinden om het huwelijk succesvol te maken.

Onze beleggersziel is bijna net zo teer als een huwelijk. Volgens de loss aversion theorie van Nobelprijswinnaar Daniel Kahneman vergt het een koerswinst van ruim 200 euro om de pijn van een verlies van 100 euro te compenseren.

In beide gevallen blijken negatieve impulsen een veel groter effect op onze emoties te hebben dan positieve. Psychologen noemen dat de negativity bias. De strategie waarmee beleggers en huwelijkspartners deze negatieve inslag kunnen bestrijden is echter radicaal verschillend.

Geliefden moeten de onvermijdelijke ruzies en irritaties proberen te compenseren met een stortvloed aan complimenten en knuffels. Aandacht en actie zijn hierbij cruciaal.

Voor beleggers geldt het omgekeerde. Als de portefeuille eenmaal verstandig is opgezet, kun je het beste kiezen voor 'vruchtbare verwaarlozing'. Op de lange termijn is de kans op groei van een gespreide portefeuille weliswaar aanzienlijk, op korte termijn is de beurs zo veranderlijk

als het weer. Dus hoe vaker je naar je resultaten kijkt, hoe groter de kans op negatieve emoties. En emoties leiden vaak tot onverstandige beslissingen.

Je afsluiten voor nieuws en beursperikelen is gemakkelijker gezegd dan gedaan. De media snappen namelijk ook waar onze emoties door worden geprikkeld. Daarom zijn slecht nieuws en paniekzaaierij ruim voorhanden. De eindeloze stoet aan onheilspredieten tijdens de Brexit-crisis is het meest recente voorbeeld.

Sla daarom twee vliegen in één klap deze zomer. Zet je krantenaabbonnement op vakantiestop, laat het nieuws voor wat het is en verwijder de beursapp van je telefoon. Benut de vrijgevallen uren om van je vrienden en familie te genieten en ga met je partner eens lekker romantisch uit eten. We wensen je een goede zomer vol financiële rust.



MARIUS KERDEL EN JOLMER SCHUKKEN

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

www.debeleggingsillusie.nl