

Particulier laat zich te veel verleiden door glamouraandeel

Roger Cohen

dinsdag 27 november 2012, 09:32

update: dinsdag 27 november 2012, 09:41



iPhone 5 Reuters

Apple, Facebook, Starbucks. ‘Sexy aandelen’ met klinkende namen krijgen veel aandacht van beleggers. De kater komt vaak als de kwartaalresultaten niet stroken met de overspannen groeiverwachtingen.

Laat een particuliere belegger kiezen tussen een aandeel Apple of de Appell Petroleum Corp en de keuze is snel gemaakt. Het computerbedrijf uit Californië klinkt voor de meeste mensen nou eenmaal aantrekkelijker dan het onbekende energiebedrijf uit Texas met bijna dezelfde naam. Wie wil niet op een feestje vertellen dat hij een aandeel Apple bezit?

Het geldt voor meer aandelen. Van Amazon tot Gucci en van Google tot Starbucks, veel beleggers kiezen het liefst voor bekende bedrijven waar ze een band mee voelen. Hun producten zijn onderdeel van ons dagelijks leven.

Zo veel keuze

De belegger die reclame ziet voor de iPhone, wordt niet alleen naar de telefoon getrokken maar ook naar het aandeel. Die neiging is begrijpelijk, zegt Dirk Gerritsen, docent beleggen aan de Universiteit Utrecht. ‘Er is zo veel keuze, beleggers willen aandelen met iets extra’s.’

Tot hun eigen schade. Uit onderzoek blijkt dat deze zogenaamde glamouraandelen op de lange termijn slecht renderen. Door de aantrekkingskracht van het merk betalen beleggers meer voor het aandeel dan de resultaten van het bedrijf rechtvaardigen.

Sexy aandelen

Vooraf particuliere beleggers bezwijken voor sexy aandelen. ‘Ze willen mooie verhalen vertellen’, zegt Gerritsen. Een bedrijf als Apple profiteert van die behoefte. Door zijn sterke merk kan het makkelijker geld ophalen op de beurs. Professionele beleggers kijken rationeler. Ze herkennen de glamouraandelen aan de hoge beurswaarde in vergelijking met de boekwaarde van het bedrijf. Andere waarschuwingstekens: een hoge koers-winstverhouding en een laag dividendrendement.

Beter renderen

Het zijn juist de saaie bedrijven die op de lange termijn vaak beter renderen. Professionals zoeken stabiele fondsen met een relatief lage prijs, die weinig schommelen in verhouding tot de rest van de markt. De particuliere belegger laat door zijn aandacht voor grote namen deze waarde aandelen vaak links liggen.

Glamouraandelen worden ook overgewaardeerd door hooggespannen groeiverwachtingen, zegt Guido Baltussen, beleggingsstrateeg bij ING Investment Management en docent aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Op basis van prille resultaten uit het verleden hopen beleggers dat een bedrijf meer waard wordt. ‘Ze trekken de groei vaak te sterk door naar de toekomst’, zegt Baltussen.

Biotechsector

Een klassiek voorbeeld is de biotechsector. Nieuws over een veelbelovend medicijn doet beleggers hopen op een koerse explosie, maar of dat medicijn echt zal aanslaan, is maar zeer de vraag. Baltussen: ‘Er zit veel fantasie in glamouraandelen’, zegt ook Dirk Gerritsen.

Vooraf als het optimisme op de markt overheerst, doen glamourstocks het goed, zegt Baltussen. Dat was te zien voorafgaand aan het barsten van de technologiebubbel in 2000, toen veel beleggers voor glamouraandelen kozen. De opgaande markt maakt overmoedig.

Spannende merken

Journalisten versterken het effect. Bedrijven met een sterke merknaam en snelle groei krijgen nou eenmaal veel media-aandacht. Onopvallende bedrijven zijn niet interessant. ‘Mensen willen lezen over spannende merken die snel groeien’, zegt Baltussen.

De kater komt vaak bij de kwartaalcijfers. Die blijken niet te stroken met de overspannen verwachtingen. Of het bedrijf loopt door de onstuimige groei

tegen onvoorziene problemen op. Een deel van de teleurgestelde beleggers neemt afscheid van het aandeel.

Uit onderzoek naar historische koersbewegingen blijkt dat glamouraandelen rond het bekendmaken van kwartaalcijfers relatief veel beweging laten zien, zegt Baltussen. 'Na kwartaalcijfers zie je glamourstocks gemiddeld genomen tegenvallen.'

Waardeaandeel

Het patroon van overspannen verwachtingen die botsen met de resultaten, kan zich nog een aantal keren voordoen, totdat een fonds verder in waarde daalt. Op een gegeven moment bereikt het fonds de fase in zijn levenscyclus dat het een waardeaandeel wordt. Er valt weinig onstuimige groei te verwachten, maar het bedrijf kent wel een gestage kasstroom.

Een voorbeeld is KPN. Het telecombedrijf was geliefd tijdens de technologiehausse eind jaren negentig, maar wordt tegenwoordig veel conservatiever gewaardeerd.

Boek- en marktwaarde

Er bestaat inmiddels een groot aanbod van beleggingsfondsen die zich richten op waarde aandelen. Dirk Gerritsen adviseert beleggers daarom daarnaast eerst eens te berekenen hoe de boekwaarde van een bedrijf zich tot de marktwaarde verhoudt. 'Maak een sommetje, ga eens kijken, op welk groeipotentieel is een fonds gewaardeerd en is dat realistisch?'