



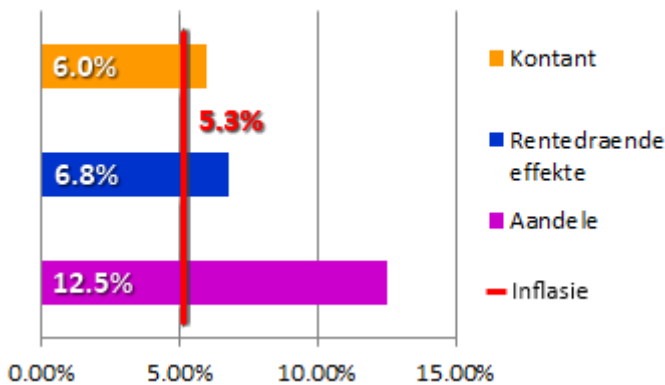
Die Maand Wat Was

Oktober Sakegesprek Beleggings Nuusbriëf

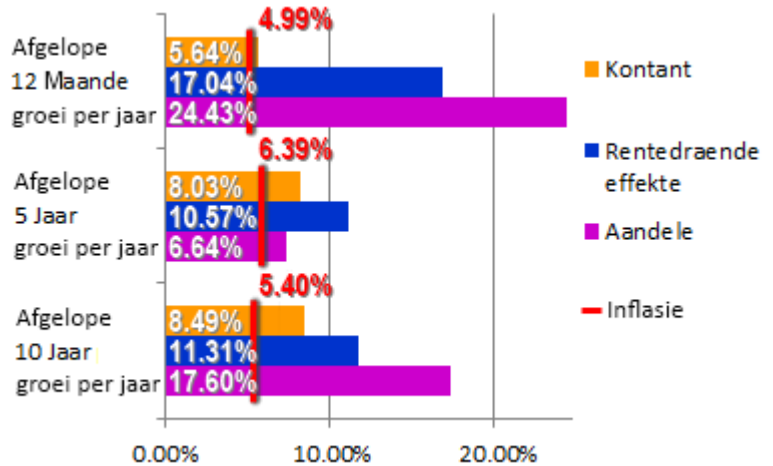
Primêre uitsending: Sondag 19h30 met herhalings op Maandag 14h00, Dinsdag 10h30 en Woensdag 14h30

Bateklasprestasie (per jaar) tot einde September 2012

Langtermyn pj van 1900 tot einde 2011



Bron: Credit Suisse

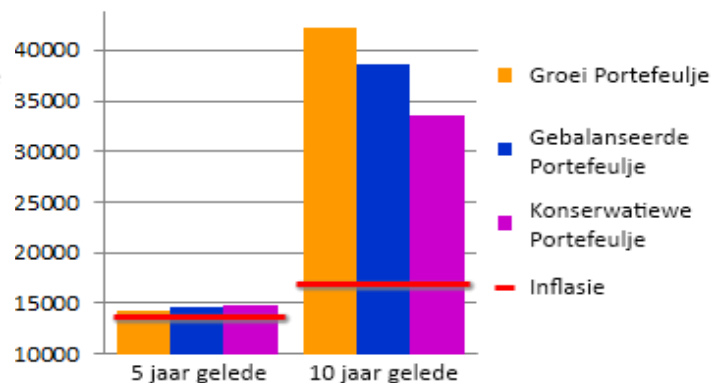
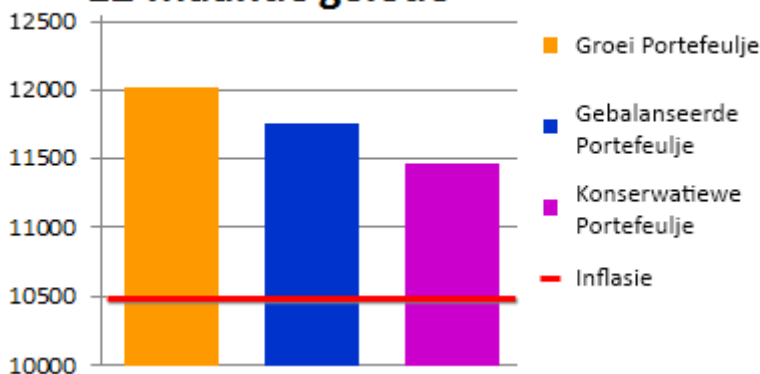


Bron: PlexCrown Funds Ratings

Die primêre bepaler van beleggingsprestasie is die blootstelling en gewigte in verskillende bateklasse. Die afgelope 12 maande, 5 jaar en 10 jaar was goeie periodes vir die groter bateklasse, dit selfs teen die agtergrond van negatiewe nuusvloei – al die bateklasse het nie alleen by inflasie bygehou nie, maar inlyn met die langtermyn tendense (1900 tot 2011) presteer.

Waarde van R10,000 belê oor verskillende periodes

12 maande gelede



Vir hierdie ontleding is suiwer indeks prestasies gebruik - konserwatiewe portefeulje het 33% in aandele, gebalanseerde portefeulje het 50% blootstelling in aandele en 'n groei portefeulje het 66% blootstelling in aandele met die balans van die portefeuljes gelykop verdeel tussen rentendraende effekte en kontant. Die saamgestelde impak van groeibate blootstelling (aandele) wys duidelik in die 5 en 10 jaar prestasies en dat dit oor die langer periodes inflasie beduidend uit presteer.

September - Die Maand Wat Was

Hoewel die maand afgesluit het met die negatiewe nuus oor Suid-Afrika se kredietgradering was September steeds 'n baie goeie maand waarin meeste genoteerde indekse met tussen 3% en 5% verbeter het.

Die Sakegesprek kompetisie het tot 'n einde gekom met ons wenner Gerhard Haupt wat reg voorspel het wat helfte van die gemiddeld van al die ander inskrywings gaan wees – die gemiddeld was uiteindelik 11,4419. Die verskil tussen Gerhard en die volgende persoon was net minder as 0,005. Die kompetisie het gewys hoe moeilik dit is om mense, en markte se gedrag te probeer vooruitskat. Die wiskundige en rasonale antwoord behoort 0 te wees, maar mense tree nie altyd rasonaal op nie – net soos beleggings en beleggingsmarkte veral nie in die korttermyn altyd rasonaal is nie!

Mense maak maklik die fout deur aan te neem dat as iemand een of twee of drie keer reg is, hulle kundig is – dit kan steeds net geluk wees. As ek na 'n vol sportstadion (50,000 mense) gaan en vra dat almal tussen kop en stert moet kies en die muntstuk opskiet - as jy reg is, kan jy bly, as jy verkeerd is, moet jy gaan – hier tussen die 12de en 15de keer gaan daar omtrent net een ou oor wees. Die vraag is nou, was die persoon kundig of was die persoon bloot gelukkiger as die ander 49,999? Hoewel die persoon die wêreld anders kan probeer oortuig, gaan dit steeds net suiwer geluk wees en geluk is nie 'n beleggingstrategie nie! Dit is presies wat gebeur by die sogenaamde beleggingskemas – 'n paar maande/jare se syfers kan steeds net geluk (met 'n sluk oneerlikheid) wees. As jy eers dink jy is reg, luister en glo jy net nuus wat jou standpunt bevestig – soos 'n dampkring waarin alternatiewe sienings nie rasonaal beoordeel word nie.

Kundigheid gaan meer oor die regte prosesse, regte beginsels en dan langtermyn prestasie. Dit bring my by die punt van fooie wanneer dit kom by finansiële advies en finansiële produkte – wat is regverdig, wanneer betaal jy te veel en waarvoor moet jy op die uitkyk wees?

Die vertrekpunt is dat fooie en kostes deursigtig moet wees – jy moet te alle tye presies weet wat jy betaal en waarvoor jy betaal. Die oomblik wat daar 'n onduidelikheid is oor presies wat jy aan fooie en kostes betaal en ook wat die adviseur en/of makelaar verdien uit die transaksie, is dit 'n groot rooi lig!

Onthou, in baie gevalle word menslike gedrag gedryf deur finansiële motiewe – wys my 'n persoon se vergoedingstruktuur en ek voorspel daardie persoon se gedrag. Volgens hierdie beginsel moet die fooie in lyn wees met jou eie langtermyn doelwitte. As jy 'n 10 of 20 jaar siening het, moet die adviseur en/of makelaar nie sy geld op dag een kry en jy met die produk sit vir die res van die periode nie. Wees versigtig vir produkte of strukture waar die adviseur en/of makelaar onmiddellik vergoed word - aanvangsfooie, herstrukturingsfooie en implimenteringsfooie – hierdie fooie kan beteken dat dit tot voordeel van die adviseur is (onmiddellike vergoeding) en nie in jou langtermyn belang is nie.

Wees ook versigtig vir prestasiefooie. Daar is 'n plek vir prestasiefooie, maar dit moet te alle tye verstaan word en in die regte perspektief gestel word. By prestasiefooie is daar twee beginsels: die stel van die hoogwatermerk (benchmark) en die verandering in gedrag wat dit teweeg kan bring. Wat die hoogwatermerk betref - indien jy weet dat die aandelemerk die afgelope 112 jaar gemiddeld 12,5% opbrengs per jaar gelewer het, en jou hoogwatermerk (benchmark) is inflasie (5% gemiddeld afgelope 112 jaar) of geldmarkkoerse (6% gemiddeld afgelope 112 jaar), dan gaan jy mos nou amper elke jaar prestasiefooie betaal omdat die belegging bloot stroom-af swem? Die tweede probleem is die gedrag wat dit by die adviseur/fondsbestuurder kan aanmoedig – as die adviseur/fondsbestuurder meer gaan verdien indien hy/sy meer maak (en dus ook meer risiko moet neem!) is die vraag eenvoudig - wil ek dat die adviseur/fondsbestuurder meer risiko neem en is hierdie addisionele risiko in my beste belang (of is dit in die adviseur/fondsbestuurder se beste belang)?

Die vraag wat gereeld gevra word, is wanneer betaal die belegger te veel vir die belegging – hier moet na die totale fooi-struktuur gekyk word – ingesluit die adviseur-, platform- en onderliggende fondsbestuursfooie. Indien jy tussen 1,5% en 1,75% per jaar (in totaal) betaal, is dit regverdig; enige totale fooi van meer as 2% (totaal insluitend adviseur-, platform- en onderliggende fondsbestuurs- en beleggingsfooie), betaal jy te veel en moet jy ernstig daarna kyk!

Wanneer dit kom by langtermyn beleggingsprestasië, is daar twee punte waarteen gewaak moet word; in die langtermyn vreet fooie prestasië op en tweedens, onthou "active trading is bad for your wealth". Hoe meer aktief jy jou beleggings skuif, hoe vrotter gaan jy doen!

Die derde reeks van Sakegesprek kom tot 'n einde op 7 Oktober. KykNET het reeds begin gesels oor 'n volgende reeks, moontlik vanaf April volgende jaar. Ek is dan ook gevra om 'n boek oor die Sakegesprek uitsendings sover (sal 39 wees) te skryf waar ek gaan konsentreer op die onderhoude met die sakeleiers en veral op die pitkos wat jy nie by sake-skole kry en in sakeboeke lees nie! Unieke beginsel vir sukses uit elke individu se loopbaan.

Lesers is welkom om hierdie Sakegesprek nuusbriëf aan te stuur. Om by die maandelikse nuusbriëf databasis gevoeg te word, besoek gerus die Sakegesprek webbladsy en registreer op die nuusbriëf skakel of stuur 'n e-pos aan: nuusbriëf@sakegesprek.co.za.

Mooi loop

Theo Vorster

Theo@sakegesprek.co.za

**Volg ons op
TWITTER**



**Volg ons op twitter @sakegesprek vir program
opdaterings en interessante beleggings- en sakenuus**

Theo het in 2010 kykNET genader met die konsep om 'n trots Suid Afrikaanse sakeprogram saam te stel wat die prestasië van sakeleiers uitlig en wat sakeleiers die geleentheid gee om hul eie suksesverhaal met die kykers te deel – kykNET het die konsep en die program uit die staanspoor heelhartig ondersteun. In die eerste twee reekse is daar met sowat 25 sakeleiers gesels. In die huidige reeks is daar met 'n verdere 13 sakeleiers onderhoude gevoer. Die ondersteuning van Absa maak dit moontlik om die program saam te stel en elke week uit te saai.

Theo is 'n stigter en uitvoerende hoof van Galileo Capital, 'n finansiële dienste maatskappy wat spesialiseer in finansiële beplanning en welvaartbestuur (www.galileocapital.co.za). Warren Ingram, wat aan die hoof staan van Galileo Capital se welvaartbestuurs afdeling, was Suid Afrika se 2011 finansiële beplanner van die jaar. Vir enige voorstelle of vrae, kontak Theo gerus by: Theo@galileocapital.co.za.