

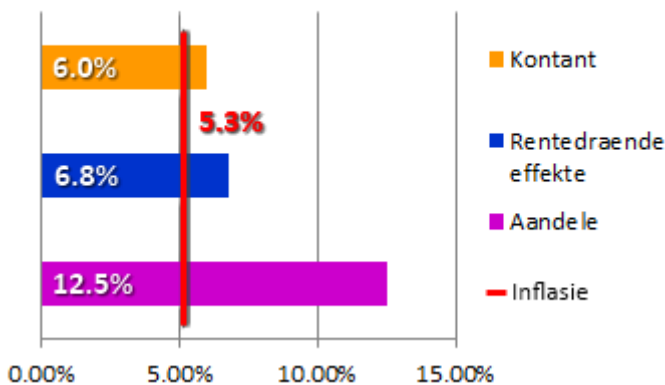


Die Maand Wat Was

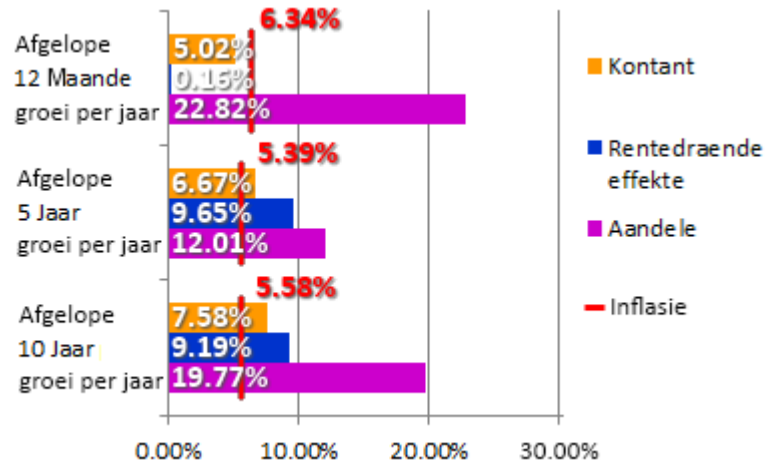
September 2013 Sakegesprek Beleggings Nuusbrieff

Bateklasprestasie (per jaar) tot einde Augustus 2013

Langtermyn pj van 1900 tot einde 2011



Bron: Credit Suisse

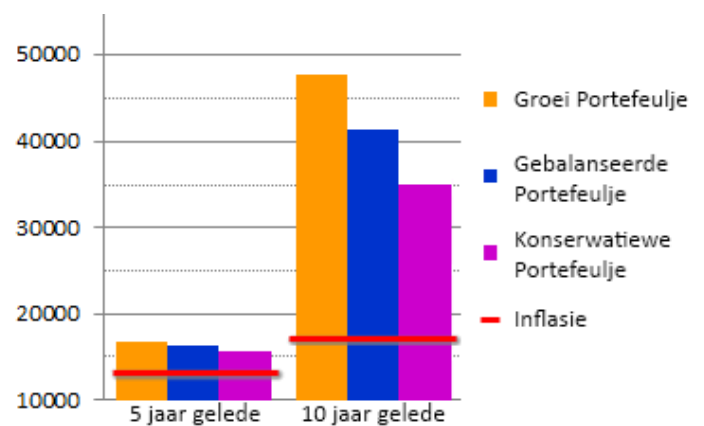
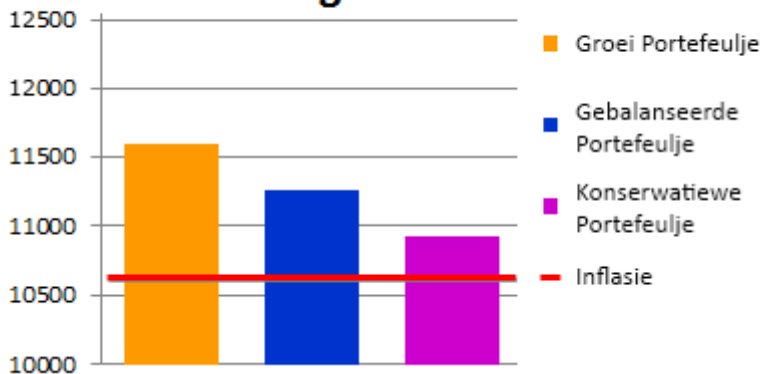


Bron: PlexCrown/I-Net Bridge

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 in lyn 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 rentedraende 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 uitpresteer.

Augustus 2013 - Die Maand Wat Was

Die Opkomende Middelklas – Professor John Simpson van die Universiteit van Kaapstad.

Ons hoor en lees baie van die opkomende middelklas, tog bly dit 'n konsep wat mens nie sommer in syfers kan oordra nie. 'n Aanbieding oor die opkomende middelklas deur Prof John Simpson, direkteur van die Unilever Instituut vir Strategiese Bemarking by die Universiteit van Kaapstad, gereël deur Nedgroup Investments het 'n paar interessante punte opgelewer.

Die opkomende middelklas (primêre definisie van *middelklas* is 'n huishouding wat tussen R16,000 en R50,000 per maand verdien) het van 1,6 miljoen mense in 2004 na 4,3 miljoen mense vandag gegroei. In hierdie selfde periode het die blanke middelklas met 60,000 na 2,9 miljoen mense gegroei. Aanduidings is dat hierdie tempo van groei steeds daar is en volhoubaar is.

Die meerderheid van hierdie opkomende middelklas besef die waarde van onderrig en opvoeding terdeë – sowat 86% van hierdie mense het ten minste matriek. Hulle poog om hul kinders in óf privaatskole óf Model C-skole te probeer kry, en is bereid om hiervoor te betaal.

Luukse handelsmerke is baie belangrik aangesien dit dui op status en sukses. In baie gevalle is hierdie mense van die eerstes in hul gemeenskappe wat verder studeer het en wat in die formele sektor werk. Hiervolgens is hierdie handelsmerke ook 'n manier om hul gemeenskappe te bedank vir die geld en opofferinge wat die familie en gemeenskap gemaak het om aan hulle die geleentheid te bied vir verdere onderrig.

Prof Simpson verdeel die middelklas in 4 groepe:

1. **Nuwe toetreders** – meeste van hierdie mense se families leef steeds in absolute armoede en die druk op hierdie mense om die familie / gemeenskap by te staan is baie groot – hoewel hierdie groep dit nie werklik kan bekostig nie. Hierdie mense se grootste vrees is dat hulle sal terugval in armoede.
2. **Gevestigde middelklas** – hierdie mense begin gemakliker voel dat hulle in die middelklas gaan oorleef. Omrede meeste van hierdie mense deur die gemeenskap / familie ondersteun is, veral wat opvoeding betref, is dit belangrik vir beide hierdie mense en die gemeenskap dat die gemeenskap sien hulle is suksesvol deur die klere wat hulle dra en die motors wat hulle ry. Druk om die gemeenskap by te staan is steeds groot, maar hierdie groep kan begin om ander by te staan.
3. **Tweede generasie middelklas** – hierdie mense se opvoeding is gewoonlik deur hul ouers betaal, daarom is die druk van die gemeenskap minder en hulle voel gemakliker dat hulle nie sal terugval in armoede nie, en is baie optimisties oor die toekoms.
4. **Voorlopers** – hierdie groep was eerste deel van die middelklas en is nader aan die R50,000 inkomste. Hierdie mense sien dinge meer realisties. Omrede baie van hul familie steeds in armoede leef, bly daardie vrees steeds by hulle.

Die vrees van terugval na armoede dryf en motiveer hierdie mense om steeds beter te doen en voortdurend te probeer presteer – dit sluit die fokus op opvoeding en verkryging van vaardighede in.

Wat egter opvallend is, is dat die opkomende middelklas baie meer positief oor die toekoms is as byvoorbeeld die blanke middelklas. Meer as 80% van die opkomende middelklas meen dat hul omstandighede beter gaan wees oor 5 jaar, daarenteen meen slegs 57% van die blanke middelklas dat hul omstandighede beter gaan wees oor 5 jaar.

Ek sal enige persoon aanbeveel om 'n lesing van Prof Simpson by te woon – dit gee konkrete syfers en statistiek oor die opkomende middelklas en hoe hierdie groep gedrag en spanderingspatrone in die toekoms gaan beïnvloed. *Ek meen dat 'n groot en sterk middelklas een van die hoekstene is wat Suid Afrika oor die langer termyn suksesvol gaan maak.*

Interessante Aanhalinge - Warren Buffet

Dit was Warren Buffet se 83ste verjaarsdag in Augustus. Ons kan nie aan 'n meer gepaste manier dink om hierdie ikoniese belegger se verjaarsdag te vier as om 'n paar van sy gepaste aanhalings uit te lig nie:

1. Reël nommer 1: Moet nooit geld verloor nie. Reël nommer 2: Moet nooit reël nommer 1 vergeet nie.
2. Jy kan vandag in die skaduwee sit omdat iemand anders lank terug besluit het om 'n boom te plant.
3. Dit maak nie saak hoe groot jou talent of pogings is nie, daar is dinge wat eenvoudig tyd neem. Jy kan nie 'n baba in 'n maand verwek deur nege vroue swanger te maak nie.
4. Wees bang wanneer ander gierig is en wees gierig wanneer ander bang is.
5. Moet nooit die bal probeer slaan terwyl dit nog in die bouler se hand is nie.
6. Dit is eers wanneer die gety terugtrek, dat jy sien wie het kaal geswem.
7. Dit is altyd raadsaam om jou te omring met mense beter as jyself.
8. Dit is belaglik om 'n werk te doen waarvan jy nie hou nie net omdat jy meen dit gaan goed lyk op jou CV. Dit is soos om te wag met oefening (hy gebruik "sex" hier) totdat jy bejaard is.
9. As jy Poker speel, en nie binne 30 minute weet wie die idioot is nie, dan is dit jy.
10. In die sakewêreld is die agterste ruit (van die motor) altyd skoner as die voorruit.
11. As lesse uit die verlede die belangrikste aanwyser is van die toekoms, dan moes bibliotekaresse die rykste mense in die wêreld gewees het.
12. Dit neem 20 jaar om 'n goeie reputasie op te bou en 5 minute om die reputasie te verwoes, as jy dit altyd onthou, sal jy anders na besluite en optredes kyk.

Laat my toe om 'n paar gedagtes by te voeg oor jul eie beleggings. Die meeste beleggers, beide institusionele en individuele beleggers, sal vind dat die beste manier om aandele te besit, is deur middel van 'n indeksfonds wat minimale koste vereis. Diegene wat hierdie roete volg, is verseker daarvan dat om beter te doen as die netto resultate (na fooie en uitgawes) van die groot meerderheid van professionele beleggers.



Die boek "**Sakegesprek met Theo Vorster – sleutels tot sukses van ons top sakelui**" is nou beskikbaar by toonaangewende boekhandelaars en ook in elektroniese formaat by onder andere Amazon, Nook, Kobo en Kalahari.

Ons het 'n funksie geskep op die Sakegesprek webbladsy waardeur die boek bestel kan word deur na www.sakegesprek.co.za te gaan en dan die "boek" skakel te volg.

In die Sakegesprek boek poeg ek om vir lesers 'n blik te gee op elkeen van die 38 sakeleiers met wie ek die afgelope 2 jaar gesels het en om elkeen se eie suksesverhaal in sy / haar eie woorde weer te gee. Ek gee my eie opmerkings en opinies rondom die onderhoude en probeer om kernbeginsels uit te lig waaroor die sakeleiers sterk voel - onder andere oor sakeleierskap, sukses en gesonde bestuursbeginsels.

Ek hoop lesers geniet die boek net soveel soos ek dit geniet het om met die sakeleiers onderhoude te voer en die boek saam te stel.

Indien lesers enige voorstelle het wat onderwerpe of gaste betref, stuur gerus 'n e-pos aan: Theo@sakegesprek.co.za of volg Theo op Twitter [@sakegesprek](https://twitter.com/sakegesprek).

Lesers is welkom om hierdie Sakegesprek nuusbrief aan te stuur. Om by die maandelikse nuusbrief databasis gevoeg te word, besoek gerus die Sakegesprek webbladsy en registreer op die nuusbrief skakel of stuur 'n e-pos aan: nuusbrief@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 prestasie 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 afgelope 3 reekse is daar met 38 sakeleiers gesels.

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.