

Simon Sinek bestudeer uitsonderlike besighede en leierskap wat hom gelei het tot die ontwikkeling van "The Golden Circle of Truth". Wat my van sy konsep getref het was die blote eenvoud daarvan en dat die

dieper motivering van menslike gedrag tipies opgesluit lê in "hoekom" vrae. Kyk maar net hoeveel keer kinders "hoekom" vrae vra... hoekom dit en dat, terwyl volwassenes op een of ander manier daarin geslaag het om soveel lae van aannames oor sekere dinge op te bou. Byvoorbeeld ons sal iemand vra *wat* hy of sy doen (m.a.w. sy of haar beroep), maar nie *hoekom* hulle dit doen nie? Wetende dat minder as 10% van alle werkende volwassenes tevrede is met hulle beroep, is dit goed moontlik dat iemand geen passie vir hul werk het nie en elke dag deur sloeg om sodoende die rekeninge te betaal.

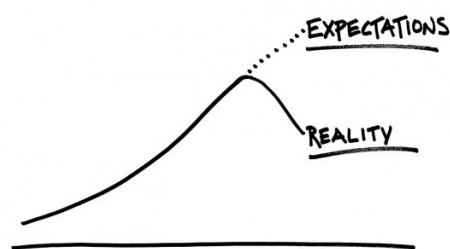
Daar is 'n belangrike les hier wanneer ons 'n finansiële plan en 'n goeie belegging-strategie evalueer. Deur belangrike *hoekom* vrae te vra, kan jy seker maak dat die dieper motivering [van die advies en/ of belegging] strook met jou persoonlike doelwitte en doelstellings. Spreekwoordelik 'n kolskoot! Tradisionele finansiële beplanning het die voltooiing van 'n paar vorms behels wat met die afmerk van boksies en 'n risikoprofiel gepaardgaan. Ons verskil heeltemal met dié benadering. Deeglike welvaartbeplanning behels betekenisvolle persoonlike gesprekke, die ontleding en evaluering van alternatiewe, terwyl jy kundige individue in sleutel areas van die hele beplanningsproses betrek.

Ariba, Inc.



Die grafiek hierbo vanaf Google Finance illustreer die prestasie van Ariba, Inc. sedert sy "IPO" in 1999 (aanvanklike openbare aanbod op die beurs in Amerika), dit wil sê wanneer Ariba op die NASDAQ begin verhandel het.

Die meeste mense sal huiwerig wees om 'n storie (waar hulle geld verloor het) te deel – dit is 'n verleentheid slegs wanneer jy nie iets daaruit geleer het nie. My storie is oor Ariba, Inc. Op daardie stadium het ek in San Francisco gewoon en Ariba was een van die belowende Internet maatskappye van die Dotcom-era. As 'n elektroniese besigheid-tot-besigheid transaksie-platform, was Ariba onder die top maatskappye gegradeer soos die van Ebay en Amazon.com in daardie tyd. Ariba het 'n goeie besighedsmodel gehad (nie soos van die ander Dotcoms wat kort nadat die mark in duie gestort het, bankrot gespeel het nie) en SAP, die Duitse sagteware



onderneming, het Ariba in September 2012 vir \$4.5bn oorgeneem. Ek het in vroeg 2000 belê en teen 'n netjiese

verlies in 2001 verkoop (aangedui deur die groen en rooi pyle in die grafiek).

So wat het ek uit die duur "oefening" geleer?

- Ontleders sowel as aandele-makelaars is ook geneig om in die euforie opgesuig te word. Hulle is dus nie altyd in staat om die marksentiment en maatskappye klinies te beoordeel nie
- Jy moet op een of ander manier die waarskynlikheid van sukses bepaal; d.w.s. wat gaan jou uitkoms wees? Soms is die risiko van teleurstelling baie hoog, veral as jy ouer is, want daar is nie genoeg tyd om so 'n "fout" reg te maak nie (die grafiek en illustrasies is deur Carl Richards, The Behavior Gap)
- Welvaartbeplanning gaan **nie** daaroor om die volgende Google of Apple uit te soek **nie**; met so 'n instelling kan 'n reeks van lukrake besluite op niks uitloop

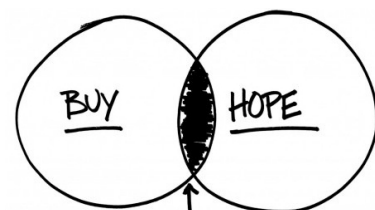
Hoe kan ons 'n belegging evalueer?

Daar is verskeie faktore wat jy tydens 'n belegging proses kan en moet oorweeg, maar een element wat maklik oorgesien word is om die waarskynlikheid van 'n suksesvolle uitkoms te bepaal; m.a.w. hoe seker is ek dat my keuse suksesvol sal wees? Neem die volgende voorbeeld:

1. Belegging A: $0,15 \times 20\% = 3,0\%$ [verwagte opbrengs]
 2. Belegging B: $0,85 \times 10\% = 8,5\%$ [verwagte opbrengs]
- Terwyl Belegging A 'n potensiële opbrengs van dubbel dié van Belegging B het, is die verwagte opbrengs aansienlik laer ('n verwagte opbrengs van 3% teenoor 8,5% van Belegging B). So met die beoordeling van beleggings-opsies moet ons klinies soos volg redeneer:

- Was ek in die verlede al verkeerd gewees?
- Hoekom en wat het gebeur?
- Wat is die kans om weer verkeerd te wees?

Ons erken dat die voorbeeld hierbo dalk 'n ooreenvarende vergelyking is, want daar is geen manier dat 'n mens al die veranderlikes in die vergelyking kan bepaal nie, maar



NOT AN INVESTMENT STRATEGY

tydens enige gegewe beleggings-proses moet jy die waarskynlikheid dat jy verkeerd geen wees op 'n manier inreken. 'n Belegging met 'n lae waarskynlikheid van sukses bly steeds 'n slegte besluit, selfs al was die resultaat 'n goeie een; wat dood eenvoudig impliseer dat jy bloot gelukkig was. Om hierdie rede is dit altyd raadsaam om te diversifiseer. By Afrafin word ons inflasie strategieë op hierdie manier saamgestel met die toepaslike blootstelling aan die verskillende bateklasse en bestuurstyl. Op die manier kan ons, ons kanse van 'n suksesvolle uitkoms verbeter.