



UITGAWE 74

FEBRUARIE 2009



BELEGGINGS-SEMINAAR: UITKYK VIR DIE MARKTE

DATUM: WOENS, 18 Maart 09
TYD: 15H30 VIR 16H00
PLEK: STANLIB HOOF-KANTOOR
17 MELROSE BOULEVARD
MELROSE ARCH
RSVP: ANTJE MOUTON
(011) 799-8100

reception@brenthurstwealth.co.za
sue@brenthurstwealth.co.za

BESPREKING IS BELANGRIK!
Verversings sal bedien word!

JHB: (011) 799- 8100
KAAPSTAD: 0861 799 8000

www.brenthurstwealth.co.za

DIE WAARDE VAN GOEIE ADVIES

DEUR MAGNUS HEYSTEK - BELEGGINGSTRATEEG

DIE beleggingswêreld het in die afgelope tien of twintig jaar dramaties verander. Hierdie veranderinge is aangedryf vanuit verskeie oorde.

Veral jonger beleggers neem as vanselfspreklik die huidige stand van sake waar beleggers kan kies en keur tussen meer as 850 plaaslike fondse, duisende meer oorsee (en ook die vryheid om oorsee te belê, iets wat voor 1997 nie die geval was nie) as ook totale vryheid om fondse en portefeuljies te skuif tussen fondsbestuurders, beleggingsplatforms en ook adviseurs.

Miskien kan hierdie veranderinge verduidelik word aan die hand van die stand van sake van twee dekades gelede.

Hierdie rit terug in tyd neem mens na 'n era toe die beleggingswêreld oorheers was deur drie versekeringsreuse, naamlik Sanlam, Old Mutual en Liberty Life.

Die produkte wat bemark was, was almal versekeringsprodukte wat, meerendeels lang-termyn uitkeerpolisie en uittree-annuiteite was. Die bemarkers van hierdie produkte was kommissie-gedrewe en hoe langer die termyn van die polis hoe groter die kommissie en koste vir die versekeraar.

Polisbeskrywings was bitter moeilik verstaanbaar (reversionêre bonuse?) en meeste mense het maar net gehoop en gebid dat hulle 'n goeie belegging gehad het wat dalk eendag iets werd sal wees.

Daar was geen sprake van deursigtigheid in terme van koste, kommissies boetes vir vroeë beëindiging van polisse of selfs jaarlikse prestasiegroei nie.

Wat nog te sê dat as jy ongelukkig was met een maatskappy dat jy jou geld na 'n ander een kon skuif sonder enige koste.

Effektetrusts was nie baie gewild (onder bemarkers en versekeringsmaatskappye) nie.

Beleggers kon ook nie geld in die buiteland belê nie (wel, nie wettig nie) en meeste mense het ook afgetree uit gewaarborgde pensioenfondse met 'n gewaarborgde inkomste.

Vergelyk dit met die situasie vandag. Dit is gelykstaande aan 'n vergelyking van vandag se selfone met destydse hand-sentrales van “Nommer Asseblief”-faam.

BELEGGERS VANDAG HET DIE VOLGENDE:

- Volle transparensie van alle koste, fooie en prestasiefooie.
- Volle openbaarmaking van prestasie en groei.
- Beleggingsplatforms waarop meeste fondse verskyn en wat skuiwe tussen fondse toelaat teen min of baie lae koste.
- Die vryheid om tot R2 miljoen in die buiteland te belê.
- By aftrede om self jou pensioengeld weg te neem en self te bestuur.
- Te skuif tussen bestaande versekeringsgekoppelde polisse, weliswaar teen 'n koste, maar nogtans.
- Die keuse om 'n adviseur te betaal of nie. As daar nie diens, hetsy van die beleggingsmaatskappy of die adviseur, 'n ander een aan te stel.
- In sy geheel gesien: 'n totaal nuwe era vir beleggers.

Die rol van die adviseur in hierdie nuwe era is van groter belang as die beleggingsplatform of versekeringsmaatskappy. Die adviseursrol en -bedryf het inderdaad eers in 2004 met die FAT-wetgewing (Finansiële Advies en Tussengangerswetgewing) tot stand gekom.

Die rol van die adviseur het nou kardinaal geword en daar kan regtens gesê word dat hierdie nog 'n splinternuwe bedryf is. Maar terwyl die bedryf met rasse skrede ontwikkel het, blyk dit ongelukkig dat baie beleggers nog steeds dink oor beleggings soos wat hulle 20-jaar of meer gelede gebreinspoel is om te dink.

Byvoorbeeld, baie beleggers dink nog steeds die veiligheid (of selfs opbrengs van hulle beleggings) word bepaal deur die handelsmerk van hulle beleggings. Soos “*Ek glo dat Sanlam na my sal kyk,*” of “*My geld is veilig by Old Mutual*”. En jaar na jaar sal hulle voortgaan om geld in 'n polis of belegging te plaas op sterkte van 'n handelsnaam. Hierdie strategie is gedoem om baie beleggers oor tyd te verarm.

In die bedryf is daar legio voorbeelde waar beleggers hulleself letterlik arm spaar, onder die waan dat die handelsmerk van die beleggingshuis wat hulle gekies het, hulle sal beskerm teen ekonomiese agteruitgang.

Nou tot die punt van hierdie nuusbrief: *as beleggers dan die vryheid het om te kies uit die beste fondsbestuurders en beleggingstipe in die land, dan hoekom doen hulle dit nie?* Is dit onkunde of is dit 'n geval van adviseurs wat gekoppel is aan een of ander beleggingshuis en nie ander fondse aanbeveel wat beter doen nie.

Is hierdie adviseurs onder druk om net sekere fondse aan te beveel wat gekoppel is aan hulle werkgewers?

Die grootste probleem vandag in die beleggingswêreld is beleggers se blinde loyaliteit jeens sekere groot firmas en handelsname.

Kyk gerus na hierdie meestaande tabel.* Dit is die prestasie van alle aandeel-gekoppelde fondse in SA oor die afgelope sewe jaar en hulle totale opbrengs oor hierdie tydperk.

Opmerklik is die groot verskil in die opbrengs van die top-presteerder (Investec se Waardefonds) en Sanlam se Groei-fonds, wat heel agter in die koor sing.

Die verskil in rande en sente vir twee beleggers wat identiese bedrae op dieselfde tyd in hierdie twee onderskeie fondse bele het, is dramaties.

R1 miljoen bele in die Investec Waardefonds is vandag R7,59 miljoen werd terwyl dieselfde bedrag by Sanlam net R1,38 miljoen werd is. Die verskil is n meer as R6 miljoen.

Wie se taak is dit om hierdie verskille in groei uit te wys? Beslis nie 'n Sanlam of die ander fondsbestuurders wat net so swak gevaar het nie (Stanlib, PSG, Metropolitan ens nie).

Hierdie is die taak (of behoort te wees) van die onafhanklike adviseur wat betaal word om deurlopende advies te gee.

Die Investec Waardefonds, tesame met die Nedgroup Rainmaker en Allan Gray Equity Fonds is die drie vernaamste fondse ingesluit in die portefeulje van fondse wat ons oor tyd aangebied het. John Biccand, die bestuurder van hierdie fonds die afgelopes sewe jaar, het al by verskeie van Brenthurst Wealth se seminare gepraat en is die grootste enkele blootstelling van ons kliente se portefeulies.

Toevallig volg die meeste van die fondse in die top tien fondse die “waarde”-styl beleggingsbenadering wat ook natuurlik deur Warren Buffet en Benjamin Graham vervolmaak en gepopulariseer is.

Dit is ook n beleggingsstyl waarmee Brenthurst Wealth ook baie sterk assosieer en wat 'n kardinale rol speel in die keuse van ons onderlinge keuses.

DIE WAARDE VAN ONAFHANKLIKE BELEGGINGS ADVIES KAN NIE GENOEG BEKLEEMTOON WORD NIE!

BELEGGINGSADVISEURS: Moet nie huiwer om met enige van ons vier hoogs opgeleide beleggingsadviseurs te kontak rakende enige aspek van u beleggingsportfeulje nie.

Brian Butchart CFP - brian@brenthurstwealth.co.za.
 Renee Eagar CFP - renee@brenthurstwealth.co.za.
 Michelle Burger Bcom CFP - michelle@brenthurstwealth.co.za.
 Johan Burger BCom Honns CFP - johan@brenthurstwealth.co.za.

*INVESTEC WAARDEFONDS SA SE TOP VERTONER

Lump,% Chg, init R 100.00, Bid-Bid, ZAR, Gross Inc,	
South Africa UT-Retail	29/12/2000
Domestic EQ General, Value and Growth Sector	31/12/2008

	%Chg	Rank		%Chg	Rank
Investec Value R	759.76	1			
Nedgroup Inv Value R	499.58	2	Nedgroup Inv Growth R	220.92	24
Nedgroup Inv Rainmaker A	483.71	3	Sanlam General Equity R	220.96	25
Allan Gray Equity Fund	456.58	4	Old Mutual Top Companies R	220.61	26
RMB Value	413.66	5	Futuregrowth Active Quant Eqtty R	215.98	27
Oasis Crescent Equity	402.20	6	Momentum MultiFocus FOF	209.45	28
Sanlam Value R	389.8	7	STANLIB Capital Growth R	204.99	29
STANLIB Value A	370.31	8	Nedgroup Inv Equity R	196.69	30
Prudential Equity A	356.57	9	STANLIB Index R	194.79	31
Future Growth Albaraka Equity	354.04	10	ABSA Growth Fof	192.84	32
Investec Equity R	350.5	11	STANLIB MM Equity FF A1	187.84	33
Prudential Dividend Maximiser A	348.42	12	Tri- Linear Equity	183.28	34
Old Mutual High Yield Opp A	335.52	13	STANLIB Prosperity R	182.17	35
Old Mutual Value R	298.78	14	Futuregrowth Core Growth	180.87	36
FNB Growth	277.05	15	PSG Alphen Growth	173.95	37
RMB Equity R	272.74	16	RMB Strategic Opportunities R	165.34	38
Coronation Equity R	270.02	17	STANLIB Wealthbuilder R	161.16	39
ABSA General R	259.03	18	Coris Capital General Equity	153.67	40
Old Mutual Growth R	257.82	19	Gryphon All Share Tracker	152.69	41
Old Mutual Investors R	247.1	20	Metropolitan General Equity	146.21	42
Community Growth Fund	242.74	21	Sanlam Growth R	138.11	43
Investec Growth R	240.74	22			
Nedgroup Inv Quants Core Eq A	238.28	23			

BELEGGINGSADVISEURS:

BRIAN BUTCHART
brian@brenthurstwealth.co.za

JOHAN BURGER
johan@brenthurstwealth.co.za

MICHELLE BURGER
michelle@brenthurstwealth.co.za

RENEE EAGAR
renee@brenthurstwealth.co.za

BELASTING :

GAVIN BUTCHART
gavinb@brenthurstwealth.co.za

BEMARKING:

SUE HEYSTEK
sue@brenthurstwealth.co.za

KLIËNTEDIENS :

CELESTE PHAKHATI
celeste@brenthurstwealth.co.za

ALLIE SIKHOSANA
allie@brenthurstwealth.co.za

ANTJE MOUTON
reception@brenthurstwealth.co.za

BRENTHURST WEALTH MANAGEMENT (PTY) LTD

Building 3 Prism Office Park, Cnr Fourways Boulevard & William Nicol, Fourways, Gauteng, SA

Telefoon: (011) 799- 8100

Faks: (011) 799- 8101

Webwerf: www.brenthurstwealth.co.za

KAAPSTAD KANTOOR: 0861 799 8000