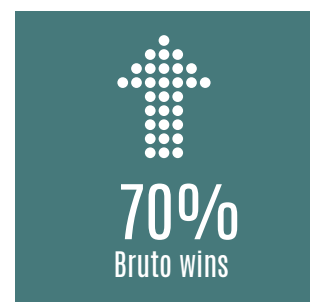
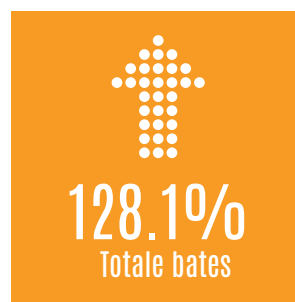
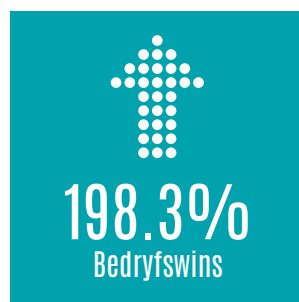


Sterk groei resultate

Die Ecsponent groep het voortgebou op sy geskiedenis van eksponensiële groei deur uitstekende tussentydse finansiële resultate te lewer vir die twaalf maande tot 31 Desember 2016.



Die goeie resultate is toe te skryf aan die suksesvolle implementering van die groep se groeistrategie om veilige krediet aan besighede te verskaf en sy groeiende betrokkenheid in die res van Afrika deur op hul plaaslike kundigheid te steun.

Inkomste het met byna 82% tot R245 miljoen gegroei en die bedryfswins het met 198% tot R129 miljoen gegroei, vergeleke met dieselfde tydperk die vorige jaar.

Die groep het ook sy teiken oorskry om sy bates tot meer as 'n miljard rand te verhoog. Die bates het met 128% tot R1 063 miljoen toegeneem, vergeleke met die vorige R466 miljoen.

Ecsponent Limited is op die JSE se hoofraam onder Finansiële Dienste – Spesialis Finansieringsektor – genoteer en skep welvaart deur in maatskappye te belê wat 'n verskeidenheid van nis finansiële dienste in Suid-Afrika en ander Afrikalande bied.

Hierdie dienste wissel na gelang van die verskillende jurisdiksies maar sluit oor die algemeen in:

- verkryging van kapitaal uit die kleinhandel en institusionele sektore,
- lenings aan ondernemings en institusionele befondsing,
- private aandeelbeleggings. Hierdie beleggings is goed gediversifiseer en sluit onder meer aandeelhouing in biotegnologie, media-intelligensie, spesialis-aankope en verskaffingsdienste in.

“Die groep se fokus is verfyn om dit meer vaartbelyn te maak en groei in strategiese teikenmarkte te vergroot,” sê Terence Gregory, uitvoerende hoof van die Ecsponent Groep.

“Ons fokus is ingestel op die kern van ons besigheid - op kapitaalverkryging, befondsing vir klein en medium

ondernemings (SME's), ondernemingsontwikkeling en private aandeelverkrygings. Dit is juis waar die groep voorheen puik presteer het,” verduidelik hy.

Die groep vaar uitstekend met die verlening van veilige besigheidskrediet wat groot aftrek onder nuwe ondernemings en die ontwikkelingsgedeelte van die verskaffingssektore kry.

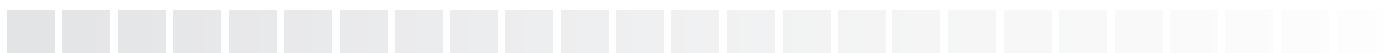
“Daar is groot aanvraag vir krediet onder opkomende besighede wat sukkel om finansiering te kry. Ons modelle dra ook kundigheid oor en help met die opheffing van die verskaffers se vaardighede. Hierdie ondersteuning maak dit vir korporatiewe ondernemings moontlik om voorkeuraankope te doen in gebiede waar groei en ontwikkeling die meeste nodig is,” sê Gregory.

Die verkoop van sekere finansiële bates was ingesluit in die berekening van die wesensverdienste per aandeel (WVPA) vir die ooreenstemmende tydperk in 2015 as gevolg van die verandering in die Suid-Afrikaanse Instituut vir Geoktrooieerde Rekenmeesters se kategorievereistes.

Die verkoop van die kleinhandel kredietbesigheid in Swaziland in 2016 is daarvolgens ingedeel onder IFRS 10 wat beteken die voordeel is uitgesluit in die berekening van die wesensverdienste per aandeel. Die gevolg was dat die groei in verdienste per aandeel (VPA) nie deurgeloei het na die wesensverdienste per aandeel nie.

Voortgesette groei in die wesensverdienste per aandeel is 'n prioriteit vir die groep en as jy na die groter prentjie kyk, is dit duidelik dat die huidige groei voortgesit sal word.

“Ons beleef 'n bloeitydperk en Ecsponent is daartoe verbind om sy onderliggende bates te vermeerder en uit te brei in Afrika met 'n sterk fokus op groei en kostedoeltreffendheid, asook op samesmeltings en verkrygings,” sê Gregory.



Ek verloor kapitaal! Wat nou?

Een van die moeilikste besluite vir 'n belegger is om te erken dat 'n swak presterende belegging nie gaan herstel nie en om dit dan te verkoop en elders te belê.

Hoe gemaak as jou aandele/portefeulje jaar na jaar swak presteer en jy al meer kapitaal verloor? Hoe lank moet jy die pyn deursit? Wanneer is dit tyd om te verkoop?

'n Suksesvolle beleggingstrategie word grootliks bepaal – indien nie meer nie – deur die wete wanneer om te verkoop pleks van wanneer om te koop.

Wanneer is genoeg net genoeg?

Om te verkoop is moeilik, want jy moet oor die toekoms-waarde van jou belegging besluit. Gaan dit herstel van die insinking of is dit 'n borrel wat kan bars?

Jy wil dalk teen wil en dank nie verkoop nie, maar daar is tye wat dit sin maak. Vra jouself die volgende vrae om jou posisie te bepaal:

- Het die aanvanklike redes en motivering om die belegging te koop, verander?
- Het die faktore wat die belegging onderskraag, verander?
- Is daar beter geleenthede beskikbaar?

Beleggingshuise sal dikwels aanvoer dat tyd in die mark bepalend is en dat kliënte geduldig moet wees en nie inderhaas hul beleggings moet verkoop nie. Is hierdie raad werklik in belang van die belegger wat aanhou geld verloor?

Die antwoord is nie eenvoudig nie. Soms is dit die moeite werd om in die korttermyn verliese te aanvaar totdat daar 'n regstelling in die mark plaasvind.

'n Mens wil graag glo dat jy beleggings in goeie maatskappye gemaak het wat vir jou welvaart oor tyd sal skep. Dit is egter nie altyd die geval nie. Eens presterende maatskappye kan tot middelmatigheid verval en wat 'n wensituasie was, kan maklik 'n tydbom word.

Vertrou jou eie oordeel en wees bedag op adviseurs wat hul eie belang bo joune stel.

Verkoop indien:

- die rede waarom jy belê het nie meer bestaan nie en
- jy die punt van "maksimum pyn" bereik het.

Die doodsteek van 'n belegging is 'n "katastrofiese verlies". As 'n portefeulje met 50% geval het, moet dit met 100% toeneem om gelyk te breek. Dit gaan nie sommer gebeur nie. Moenie toelaat dat jou geld saam met die skip sink nie.

Die enigste manier om 'n katastrofiese verlies te voorkom, is om 'n vasgestelde keerpunt van verlies van byvoorbeeld 20% te bepaal. Op daardie punt verkoop jy. 'n Jaar se onderprestasie kan mens dalk verwerk, maar as die portefeulje jaar na jaar swak presteer, is drastiese optrede nodig. Dit kan jou aftree-neseier verklein en jou vroeë aftrede dwarsboom.

En skielik moet jy langer werk, want jou aftreegeld raak minder.

Pasop vir die slaggate

As jy besluit dat jy genoeg gehad het, is dit belangrik om daadwerklik maar versigtig op te tree. Almal haat dit om geld te verloor. Sielkundiges meen die emosie van pyn wanneer jy verloor is sterker as die emosie van vreugde wanneer jy wen. Dit verduidelik waarom mense hul winste sonder 'n tweede gedagte opraap, terwyl hulle bly klou aan dalende aandele. En uit vrees vir verdere risiko maak hulle dikwels die fatale fout om hul geld na 'n uiters konserwatiewe belegging te skuif, waar hul verliese ongelukkig nooit herwin gaan word nie.

'n Verdere gevaar is om passief toe te kyk en geen aksie te neem nie. Verliese kan beleggers so ontstel dat hulle in 'n staat van skok beland waar hulle die verliese ontken, die raadgevers of markte blameer, vries of die belegging net ignoreer.

In desperaatheid probeer ander om nuwe riskante aandele/beleggings te koop wat tot 'n nuwe beleggingstyl en strategie lei wat die probleem selfs kan vererger. Wanneer besluite nie meer rationeel gedrewe is nie, maar eerder uit desperaatheid en wanhoop geneem word, is reuse-verliese jou voorland.

Waak ook teen sentiment, want mense heg groter waarde aan iets wat hulle besit. Jy heg meer waarde aan jou eie portefeulje as die markwaarde. Is dit die mark wat verkeerd is of jy wat nie die werklikheid in die oë wil staar nie?

Maak los die wolwe!

Sodra jy verkoop, is jy nie verder blootgestel aan dieselfde bron van verliese nie.

As jy besin oor hoeveel geld jy gaan maak as 'n swak belegging herstel, onthou ook hoeveel geld jy verloor om die belegging te hou en die geleentheidskoste wat verlore gaan deur nie in iets beter te belê nie. Jy mag ongelukkig oor jou verlies voel, maar dit is beter as 'n groot of katastrofiese verlies!

Dit is tyd om te verkoop as beter geleenthede hom voordoen en die belegging nie meer aan die langtermyn-kriteria voldoen nie. Beleggers soek gemoedsrus in 'n onsekere beleggingswêreld en met Ecsponent se vasgestelde dividendopbrengste kan jy 'n negatiewe ervaring in 'n positiewe ervaring omskep.

ecspont.com

Suid Afrika:

info@ecspont.com • 087 8080 100 • Acacia House, Green Hill Village Office Park, H/V Botterklapper en Nentabos Street (uit Lynnwoodweg), Pretoria

Swaziland:

swaziland@ecspont.com • +268 2417 1616 • 7 The Gables, Ezulwini, Swaziland

Botswana:

botswana@ecspont.com • + 267 391 8756 • 6th Floor, Exponential Building, Plot 54351, New CBD, Gaborone, Botswana

Hierdie inhoud is uitsluitlik voorsien ter inligting en moet nie as beleggingsadvies geag word nie.