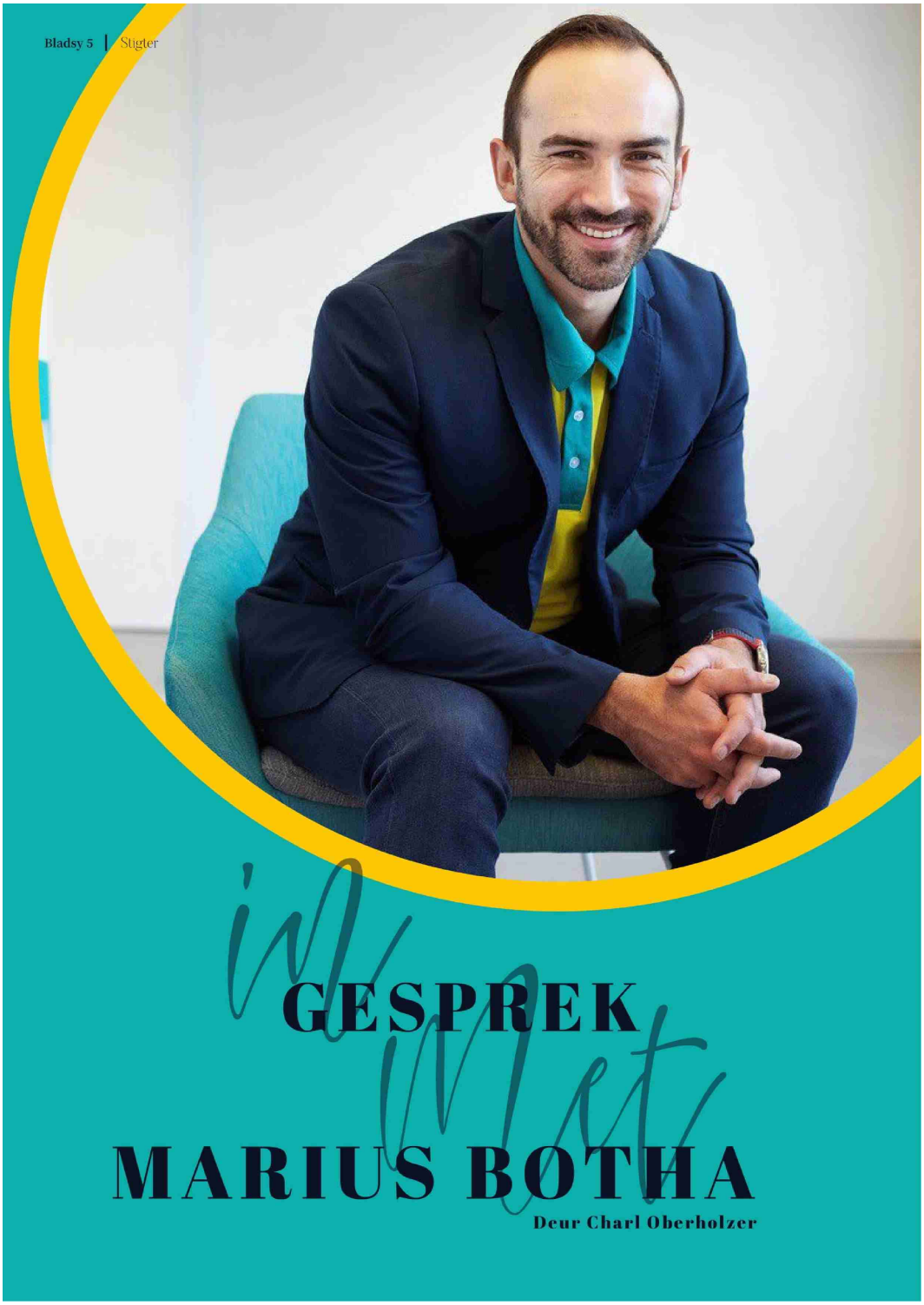
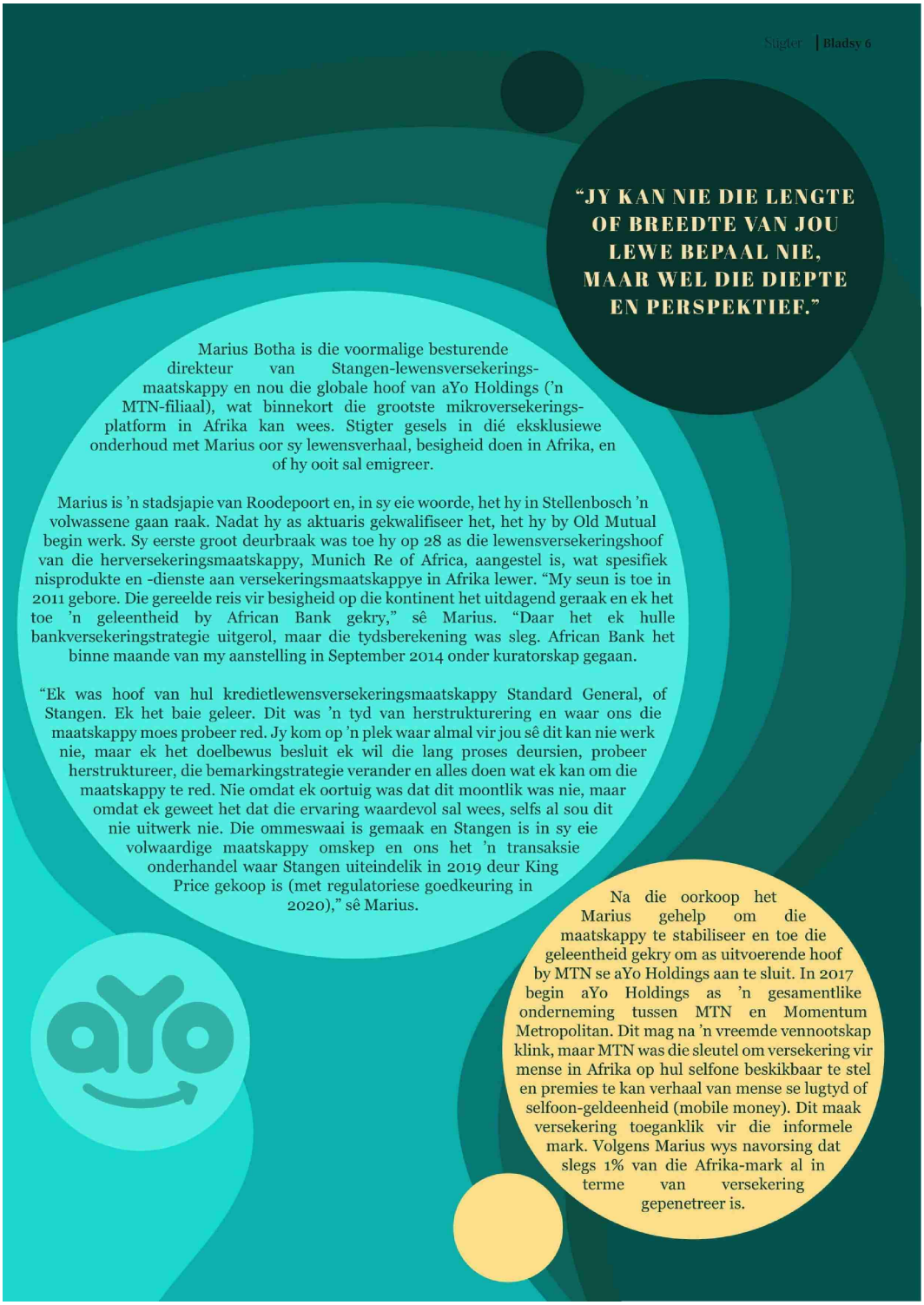
Publication: Stigter
Title: in GESPREK met MARIUS BOT
AVE: 22879.15
Page: 5
Publish Date: 01 May 2021
Author: Charl Oherholzer



Full Page Image

Publication: Stigter
Title: in GESPREK met MARIUS BOT
AVE: 22879.15

Page: 5
Publish Date: 01 May 2021
Author: Charl Oherholzer



Full Page Image

Publication: Stigter
Title: in GESPREK met MARIUS BOT
AVE: 22879.15

Page: 5
Publish Date: 01 May 2021
Author: Charl Oherholzer

Versekering is kern tot die ontwikkeling van die informele mark: mense wil kleinsakeondernemings kan begin en hul risiko's kan bestuur. Een spanningsvolle gebeurtenis kan 'n persoon in 'n siklus van armoede dompel waaruit hulle nooit kan kom nie – dít is waar versekering die siklus kan breek. "Ons fokus op die oomblik op lewensversekering en hospitaaldekkingsplanne. Maar vir die eerste keer kan mense hul versekering op hul selfone aan- en afsit soos hulle lugtyd het, kies vir hoeveel maande hulle dit wil doen of hoeveel dekking hulle soek," sê Marius. Hy verduidelik verder dat dit hul ondervinding is dat die informele mark in Afrika versekering in goeie trou gebruik. Daar is minder bedrog as in tradisionele versekering, selfs al word die produk nie geprys volgens die individuele risikoprofiel van die kliënt nie. Die rede is omdat die produk eenvoudig is en goeie waarde vir geld bied. aYo Holdings is tans in Ghana, Zambië, Uganda en die Ivoorkus. Nigerië is ook op die horison.

In Ghana, Uganda en Zambië het sowat 10 miljoen unieke kliënte vanaf 2018 tot einde Desember 2020 op dié platform ingeteken. "Op 'n tegnologievlak is dit 'n reuse-uitdaging om soveel kliënte op een platform te hê, maar my droom is om by 100 miljoen uit te kom," sê Marius. MTN het sowat 200 miljoen kliënte in Afrika; in daardie konteks is dit maklik om te sien hoe aYo Holdings die grootste versekeringsplatform in Afrika kan word. Die bestuur en IT-span van aYo Holdings is in Suid-Afrika en sit versprei tussen Johannesburg en Kaapstad, terwyl daar 'n operasionele filiaal in elke land is waar hulle kliënte het.

FAMILIE, VERHOUDINGS EN DOELWITTE

As uitvoerende hoof is Marius se tyd min, maar hy sê familie is vir hom belangrik en hulle bepaal sy roetine. "My werksdag word bepaal deur wanneer my kinders skool toe gaan en huis toe kom, en wat hul aandroetine is. Die geheim is om seker te maak jy optimaliseer die tyd wat jy wel werk," sê Marius. "Daar is altyd meer as genoeg goed om aan te werk. Ek maak tyd om stil te word en te reflekteer, sodat ek kan onderskei tussen wat belangrik en wat werklik strategies is," sê Marius.

"Verhoudings bly belangrik; 'n mens moet seker maak jou span is op 'n goeie plek. Ek wil weet wat in my senior bestuurspan se lewens aangaan en hoe ek hulle kan bystaan. As ek na hulle omsien, sorteer hulle die res van die sisteem uit. Ek probeer om vir 'n vaste tyd op 'n spesifieke deel van die besigheid te fokus, eerder as wat ek heeltyd op alles probeer fokus."

In terme van persoonlike doelwitte sê Marius spottenderwys dat sy vrou gelukkig vinnig vir hom sê as hy in 'n area van sy lewe moet verbeter. "My vrou speel 'n belangrike rol om eerlik vir my te sê of ek besig is met die regte dinge." Verder help dit dat Marius ná sy aktuarisgraad ook toekomsstudies aan die Universiteit van Stellenbosch se besigheidskool gestudeer het. Hy meen dit het hom baie gehelp om langtermynbeplanning te kan doen.

Full Page Image

Publication: Stigter
Title: in GESPREK met MARIUS BOT
AVE: 22879.15
Page: 5
Publish Date: 01 May 2021
Author: Charl Oherholzer

ADVIES VIR ENTREPRENEURS

Marius sê sy sukses is te danke is aan drie goed: Eerstens – die Here se guns, want sonder Hom sou dit nie gebeur nie. Tweedens – verhoudinge met mentors. Net gewone mense wat hy respekteer en met wie hy kan gesels. En derdens – sê Marius – sy liefde vir lees. Brad Lomenick het 'n boek, H3 Leadership, geskryf. Die drie H's wat hy in die boek verduidelik, is Be humble, Stay hungry (for growth) en Always hustle, wat volgens Marius 'n groot uitwerking op hom gehad het.

Marius se advies vir entrepreneurs wat hul besighede wil groei, is om perspektief te behou. "My hoërskoolonderwyser het gesê: 'Jy kan nie die lengte of breedte van jou lewe bepaal nie, maar wel die diepte en perspektief'. Daar is te veel goed wat ons nie kan beïnvloed nie. As jy jou vas staar teen die stand van die Suid-Afrikaanse ekonomie, mors jy net jou tyd en energie. Ek is onseker of ek myself 'n entrepreneur sal noem – ek is eerder iemand wat vinnig leer en dan repliseer. Ek is op 'n plek waar ek nie die innoverendste ou in die kamer hoef te wees nie, want ek weet my sterkpunt is eerder om dit te kan repliseer en vinnig soortgelyke produkte of dienste te lewer."

EMIGRASIE EN DIE TOEKOMS VAN SUID-AFRIKA

"Ek kyk deur my kinders na die toekoms, en ek is positief oor Suid-Afrika. Ek besef ons is in 'n moeilike plek en ek is nie blind daarvoor nie, maar ek kies om hier te bly want my kinders gaan weer die vooruitgang sien. Ek beplan nie om te emigreer nie. Alles is beslis nie 'n sprokiesverhaal nie, maar ek aanvaar die uitdagings. Ek wil bou vir die toekoms en as dit nie werk nie, dan het ek darem probeer bou," sluit Marius af. "Ek put baie meer satisfaksie deur 'n betekenisvolle bydrae te kan probeer lewer in 'n land waar dinge nie altyd seepglad verloop nie, eerder as om verveeld te wees in 'n land waar alles werk."

Full Page Image