



Stigter | Bladsy 6

**“JY KAN NIE DIE LENGTE
OF BREEDTE VAN JOU
LEWE BEPAAL NIE,
MAAR WEL DIE DIEPTE
EN PERSPEKTIEF.”**

Marius Botha is die voormalige besturende direkteur van Stangen-lewensversekeringsmaatskappy en nou die globale hoof van aYo Holdings (’n MTN-filiaal), wat binnekort die grootste mikroversekeringsplatform in Afrika kan wees. Stigter gesels in dié eksklusiewe onderhoud met Marius oor sy lewensverhaal, besigheid doen in Afrika, en of hy ooit sal emigreer.

Marius is ’n stadsjapie van Roodepoort en, in sy eie woorde, het hy in Stellenbosch ’n volwassene gaan raak. Nadat hy as aktuaris gekwalifiseer het, het hy by Old Mutual begin werk. Sy eerste groot deurbraak was toe hy op 28 as die lewensversekeringshoof van die herversekeringsmaatskappy, Munich Re of Africa, aangestel is, wat spesifiek nisprodukte en -dienste aan versekeringsmaatskappye in Afrika lewer. “My seun is toe in 2011 gebore. Die gereelde reis vir besigheid op die kontinent het uitdagend geraak en ek het toe ’n geleentheid by African Bank gekry,” sê Marius. “Daar het ek hulle bankversekeringsstrategie uitgerol, maar die tydsberekening was sleg. African Bank het binne maande van my aanstelling in September 2014 onder kuratorskap gegaan.

“Ek was hoof van hul kredietlewensversekeringsmaatskappy Standard General, of Stangen. Ek het baie geleer. Dit was ’n tyd van herstrukturering en waar ons die maatskappy moes probeer red. Jy kom op ’n plek waar almal vir jou sê dit kan nie werk nie, maar ek het doelbewus besluit ek wil die lang proses deursien, probeer herstruktureer, die bemarkingsstrategie verander en alles doen wat ek kan om die maatskappy te red. Nie omdat ek oortuig was dat dit moontlik was nie, maar omdat ek geweet het dat die ervaring waardevol sal wees, selfs al sou dit nie uitwerk nie. Die ommeswaai is gemaak en Stangen is in sy eie volwaardige maatskappy omskep en ons het ’n transaksie onderhandel waar Stangen uiteindelik in 2019 deur King Price gekoop is (met regulatoriese goedkeuring in 2020),” sê Marius.

Na die oorkoop het Marius gehelp om die maatskappy te stabiliseer en toe die geleentheid gekry om as uitvoerende hoof by MTN se aYo Holdings aan te sluit. In 2017 begin aYo Holdings as ’n gesamentlike onderneming tussen MTN en Momentum Metropolitan. Dit mag na ’n vreemde vennootskap klink, maar MTN was die sleutel om versekering vir mense in Afrika op hul selfone beskikbaar te stel en premies te kan verhaal van mense se lugtyd of selfoon-geldeenheid (mobile money). Dit maak versekering toeganklik vir die informele mark. Volgens Marius wys navorsing dat slegs 1% van die Afrika-mark al in terme van versekering gepenetreer is.



Bladsy 7 | Stigter

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 – dit is waar versekering die siklus kan breek. "Ons fokus op die oomblik op lewensversekering en hospitaaldekkingplanne. 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.

"Verhoudings bly belangrik; 'n mens moet seker maak jou span is op 'n goeie plek. Ek wil weet wat in my senior bestuursplan 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.

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.

Stigter | Bladsy 8

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."

