INVESTMENT SUCCESS

C. WARREN GOLDRING¹

IN RETROSPECT, it is easy to see how to win a war, design a better mousetrap, or make a million dollars. This is because when we look back the circumstances are fixed, and our minds, using the experience of those who both succeeded and failed, can devise a method which would have worked. Would this method be equally successful in the future? Not necessarily, because conditions and circumstances are bound to be different.

Yet in the past there were certain methods and techniques which more frequently than not produced the desired ends. For instance, only occasionally in history did a peasant leader rouse an undisciplined mob to attain victory, while it was commonplace for the well-trained soldiers of a powerful state to be triumphant.

The same is true of investing. Looking back it is easy to see how some millionaires through either genius or extreme luck acquired fortunes. But the average man today with much more limited aspirations regarding wealth cannot possibly take the long chances which typified the very rich of previous decades. Therefore, it is valuable to look at some of the principles which produced much more moderate increases in wealth but with much greater consistency.

In the highly organized states in which we live, the minimum a typical professional man wants is a reasonable standard of living and some security that this will continue after his peak ability to earn is past. Assuming these objectives, what are the methods which in the past would most likely have achieved these goals?

First is periodic saving. The fact that money may be needed in the future requires us to put it aside now. Without question this is a hard task. Only by consistent periodic saving is the psychological barrier broken.

The second method is the investment of these savings. Ben Franklin said that "money can beget money and its offspring can beget more." The average person has only two sources of income: his own hard work and the income from his capital. Having one's capital work hard is just common sense. This requires proper selection of securities and the elimination of those of deteriorating value. If this investment is made periodically in line with a savings programme, additional benefits result. For instance, for the average man, without the benefit of experienced and continuous investment advice, dollar averaging (constant dollar investment) has proven to be the most consistently successful method of buying common stocks.

The third method is reinvestment of income. This is one of the few iron-clad rules about investing which, if followed, must produce the desired results. For instance, \$1,000 invested at 6 per cent compound interest must double to \$2,000 in 12 years.

¹Mr Goldring is an Investment Analyst associated with Fry & Co (Investment Management), who is well known for his "Pathfinder" articles in the *Financial Post*, and as the author of "How to Invest for Bigger Profits," published by the *Financial Post*, 1957.

The fourth successful method has been the selection of securities which grow. Everyone knows that dollars today buy fewer goods than they did a few years ago. Therefore, any programme which saves current dollars for spending in the future requires some anti-inflation hedge. Common stocks are the best securities for this purpose. Moreover, in trying to make money work hard, the ownership (common stock) of businesses where management and employees are teamed together aggressively developing new and better products and bringing them to market is the most rewarding type of holdings. An initial \$100 invested in Ford of Canada would now be worth almost \$100,000 without any consideration of the \$61,000 of dividends received in the 54 years of owning this stock.

Certain industries in Canada exhibit strong growth trends over comparatively short periods. For instance, here is a table of a prominent company in different industries and the extent to which each has grown.

Company	1946	1956	Ten Year Growth Comparison of 1956 & 1946		
			Assets	Earnings per share	Dividends per share
Abitibi	\$ 170,981,128	\$ 284,738,178	1½ times	4 times	3½ times†
Dominion Stores	7,747,777	73,956,166	9½ times	4½ times	3½ times
Ford of Canada	96,688,628	264,821,486	2½ times	3½ times	4 times‡
Imperial Oil	286,672,326	1,072,293,890	3½ times	3½ times	2½ times
Steel of Canada	114,747, 78	408,116,754	3½ times	7½ times	2½ times

*Fiscal year ended in March of following year

Since 1949.

Since 1947.

In summary, it is easy to set forth the most consistently successful formula for accumulating and retaining wealth in the past. But will it work in the future? We do not know what conditions will prevail, but the fact that this formula was successful under very severe conditions in the past augurs well. Present trends appear to favour this formula.

For instance, the powerful position of organized labour indicates that wage increases will continue in the future. Costs necessarily must rise, but well-managed industries will maintain their profit margins and pass on increased costs in the form of increased prices. Against this erosion of the dollar, our formula provides the best possible protection and also the greatest opportunity of substantial profits because of the purchase of common shares whose value, like the ownership of all assets, will be quoted in even higher dollar figures. Also by means of our selection of growth industries it will be possible to take advantage of the changes which are occurring, such as the greater leisure for everyone which results from increasing automation. This fact affects the growth of certain industries while causing the decline of others. Over-all, the political tension between two great powers almost assures the long-run continuation of good business. The shocking social waste of another depression can be ruled out since to have one would endanger the very foundations of our way of life. In summary, the conditions under which our formula produced the best results in the past seem to be duplicating themselves in the foreseeable future.

To implement these principles of successful investment is usually a personal matter. Certainly only the individual can make the necessary decisions. Actually, he can do the investing for himself. But he needs the will power to save consistently, the time to analyse securities and economic trends, and the knowledge to interpret this analysis. In practical life how many busy successful men are there who have enough will power, enough time, and enough knowledge for this purpose?

One solution which overcomes these obstacles is the mutual fund. By partaking of a plan, there is a psychological compulsion to save. Through banding together sufficient funds are accumulated so that it is a small charge on each to employ investment managers who are specialists in this field. Their reputation and livelihood depend on good results so it is in their interests to follow the rules of sound investing and the selection of growing industries and companies. Finally, most mutual funds provide the means whereby income can be reinvested which is the other part of our successful formula.

CANADIAN ANAESTHETISTS' MUTUAL ACCUMULATING FUND

Since each fund of money has different investment objectives, the Canadian Anaesthetists' Society decided that a fund designed specifically to meet the needs of professional men would be of considerable help to doctors in all parts of Canada. Under the leadership of Dr. R. A. Gordon the records of other funds were studied and the principles of successful investing outlined above were selected as the basis for the Canadian Anaesthetists' Mutual Accumulating Fund. To ensure that the over-all policy would meet the needs of doctors, Drs. R. H. Meredith, R. A. Chaplin, H. J. Shields, and R. M. Stringer are on the Board together with President Dr. R. A. Gordon. Three investment men, Messrs. Barron, Rapsey, and Ross make up the remainder of the Board. Fry and Company (Investment Management) Limited was selected as investment managers while the Royal Trust Company performs the duties of custodian of securities and certain administrative functions.

There is the question: what does this Fund accomplish which others do not? Basically, it is the matter of costs. Most funds offered to the public have a sales charge usually represented by the difference between the bid and asked prices: for example, \$5.50 offered \$5.00 bid, or approximately 10 per cent. This means that shares must be purchased at \$5.50, but if a sale was made immediately only \$5.00 would be realized. This difference is used in the sales promotion work of the funds and in comparison with other sales charges, such as the mark-up on furniture, it is not high. However, in the Anaesthetists' Fund there is no paid sales force and its growth depends primarily on the favourable word-of-mouth comments of its members and also its basic simplicity and soundness. Full information on all details of this Fund are in the prospectus which is available from the head office of the Canadian Anaesthetists' Society, 178 St. George Street, Toronto.

Two men meet on the street—both have worked for twenty-five years with an average income of \$15,000. In other words, both had earned \$375,000. One is

rich and the other is poor. Why? Because the provident man had saved \$500 of his income—only 3.3 per cent of it—annually. He invested this money periodically. Moreover, he reinvested his income from this capital. Also he invested in leading companies in growing industries. On the first basis—saving \$500 a year—he would have accumulated \$12,500. Reinvested at compound bank interest, this would have become \$18,700. Assuming he had periodically invested in the stocks of the Toronto Stock Exchange Industrial Average he would have over \$40,000 excluding dividends. Including reinvested dividends the figure would be well over \$70,000.

Which man will you be after 25 years?

INVESTMENT SUCCESS

C. WARREN GOLDRING¹

IL EST FACILE, en retrospective, de dire comment gagner une guerre, comment dessiner une souricière ou comment faire un million de dollars. Cela est dû au fait que, en rétrospective, les circonstances sont précises et que nos esprits, considérant à la fois l'expérience de ceux qui ont réussi et celle de ceux qui ont échoué, peuvent indiquer une méthode qui aurait pu être efficace. Cette méthode pourrait-elle réussir aussi bien dans l'avenir? Pas nécessairement, car les circonstances et les conditions sont susceptibles de varier.

On a connu sans doute, dans le passé, des méthodes et des techniques qui, plus souvent que pas, ont atteint les objectifs désirés. Ainsi, dans l'histoire, il est arrivé occasionnellement seulement qu'un chef paysan aie levé un bataillon non discipliné et aie réussi à triompher, alors que, pour des soldats entraînés d'un état puissant, il est arrivé fréquemment de vaincre.

Ainsi en est-il du placement. Il est facile, en jetant un coup d'œil sur le passé, de dire comment certains millionnaires, soit par génie, soit par chance, ont acquis des fortunes. Mais, aujourd'hui, l'homme moyen, ayant des aspirations beaucoup plus limitées pour la richesse, ne peut pratiquement pas prendre les chances qui ont caractérisé le riche des dernières décades. En conséquence, il vaut mieux tenir compte des principes qui ont produit des augmentations de capitaux moins considérables, mais de façon plus régulière.

Dans les pays à organisation sociale poussée où nous vivons, le minimum qu'un professionnel puisse désirer est un standard de vie convenable et une certaine sécurité que les choses se maintiendront alors que sa capacité de gagner commencera à diminuer. En prenant cela comme objectifs, quelles sont les méthodes qui, dans le passé, selon toute vraisemblance, auraient permis d'atteindre ces buts?

La première est l'épargne périodique. Le seul fait que, dans l'avenir, on peut avoir besoin d'argent doit nous inciter à faire des économies dès maintenant. Sans contredit, c'est un des plus grands efforts. C'est seulement par une épargne périodique persévérante que le barrage psychologique est brisé.

La deuxième méthode est le placement de ces économies. Ben Franklin a dit: "Avec de l'argent, on fait de l'argent et avec cet argent-ci, on en fait encore davantage." La plupart des gens ne possèdent que deux sources de revenus: le revenu de leurs labeurs et celui de leur capital. Il est tout-à-fait naturel que le capital d'une personne apporte des bénéfices. Cela suppose un choix adéquat de garanties et une élimination des valeurs décroissantes. Si ces placements sont faits périodiquement en parallèle avec un programme d'épargne, d'autres profits viennent s'ajouter. Ainsi, pour l'homme ordinaire, dépourvu de conseils expérimentés et continuel en matière de placement, il s'est avéré que le revenu de son dollar (le placement constant de son dollar) réside dans l'achat de stocks com-

¹Mr Goldring est un spécialiste de la Bourse et du Marché, associé avec "Fry & Co., Investment Management". Il est bien connu par ses articles "Pathfinder" dans le *Financial Post* et est aussi l'auteur de "How to Invest for Bigger Profits" publié par le *Financial Post*, 1957.

muns ordinaires et cela devient sa plus constante et plus heureuse méthode de placement.

La troisième méthode réside dans le placement des revenus. Cela constitue une des règles rigoureuses dans le placement qui, si elle est suivie, peut produire les résultats désirés. Ainsi, \$1,000 placés à 6%, à intérêt composé, doivent doubler et donner \$2,000 en 12 ans.

La quatrième méthode heureuse a consisté à faire un choix des valeurs croissantes. Tout le monde sait que, aujourd'hui, notre dollar achète moins de produits qu'il ne le faisait il y a quelques années. En conséquence, un programme qui favorise l'épargne des dollars actuels pour les dépenses de l'avenir devient une sorte de mesure anti-inflationnaire. Les stocks communs, dans ce sens, deviennent les meilleures valeurs. Encore mieux, en faisant produire les capitaux, la possession d'entreprises (le stock commun) où la direction et les employés, en équipe, s'efforcent continuellement de fabriquer des produits nouveaux et toujours meilleurs et de les mettre sur le marché devient le type d'acquisitions les plus prometteuses. Une mise initiale de \$100 00 dans Ford du Canada vaudrait actuellement presque \$100,000 sans compter les \$61,000 de dividendes reçus en 54 ans de possession de ce stock.

Au Canada, certaines industries, en un temps relativement court, ont montré des tendances à une croissance considérable. Ainsi, dans la table ci-contre, un groupe d'industries différentes et l'extension atteinte par chacune d'elles.

Compagnie	1946	1956	10 ans de croissance comparaison de 1956 et 1946		
			Actif	Gains par part	Dividendes par part
Abitibi	\$ 170,981,128	\$ 284,738,178	1½ fois	4 fois	3½ fois†
Dominion Stores*	7,747,777	73,956,166	9½ fois	4½ fois	3½ fois
Ford of Canada	96,688,628	264,821,486	2½ fois	3½ fois	4 fois‡
Imperial Oil	286,672,326	1,072,293,890	3½ fois	3½ fois	2½ fois
Steel of Canada	114,747, 78	408,116,754	3½ fois	7½ fois	2½ fois

*Année fiscale se terminant en mars de l'année suivante.

†Depuis 1949

‡Depuis 1947.

En résumé, il est facile de trouver la formule la plus heureuse et assurant un succès constant pour accumuler et conserver de la richesse dans le passé. Mais est-ce qu'elle sera efficace dans l'avenir? Nous ne savons pas ce qui dominera le marché, mais le fait que cette formule a remporté des succès, au cours de temps très difficile dans le passé, augure bien. Si l'on tient compte des tendances actuelles, tout semble en faveur de cette formule.

Ainsi, la forte situation du travail organisé laisse prévoir que les augmentations de salaires vont continuer dans l'avenir. Le coût de fabrication va nécessairement augmenter, mais les industries bien dirigées vont conserver leurs marges de profits et effacer l'augmentation du coût de fabrication en augmentant les prix. Contre cette érosion du dollar, notre formule offre la meilleure protection possible et aussi la plus grande opportunité de profits substantiels par l'achat de parts communes dont la valeur, tout comme la possession de tout l'actif, sera

portée à des chiffres encore plus élevés. De plus, à cause de notre choix d'industries bien établies, il sera possible de tirer avantage des changements qui surviennent comme le ralentissement en tout qu'entraîne cette automatisation croissante. Ce fait affecte la croissance de certaines industries et provoque le déclin de certaines autres. Au-dessus de cela, la tension politique entre deux grands partis donne presque l'assurance d'une continuation prolongée des bonnes affaires. On peut laisser de côté l'éventualité d'une autre dépression car son apparition mettrait en danger les bases mêmes de notre mode de vie. En somme, les conditions dans lesquelles notre formule a donné les meilleurs résultats dans le passé semblent vouloir se répéter dans l'avenir prévisible.

Il s'agit habituellement d'une question personnelle quand il faut adopter ces principes de placements avantageux. Sans doute, seul l'individu peut prendre les décisions nécessaires. Actuellement, il peut faire des placements pour lui-même. Mais il lui faut en plus la volonté pour épargner constamment, le temps libre pour analyser les tendances économiques et les garanties, et les connaissances voulues pour interpréter son analyse. En pratique, combien d'hommes d'affaires progressifs ont assez de volonté, de temps libre et de connaissance pour réaliser cet objectif?

La réponse qui surmonte ces obstacles: c'est la fonds mutuel. En faisant partie d'un plan, nous nous créons une obligation psychologique d'épargner. En nous unissant, nous réalisons des sommes suffisantes, à peu de frais pour chacun, pour justifier l'emploi d'un gérant de placements expert en la matière. Leur réputation et leur gagne-pain dépendent des résultats qu'ils obtiennent de sorte qu'ils ont tout intérêt à suivre les règles de la prudence pour les placements et pour le choix des industries et des compagnies progressives. Enfin, la plupart des fonds mutuels fournissent les moyens de placer les revenus, ce qui est une partie de notre formule de réussite.

CANADIAN ANAESTHETISTS' MUTUAL ACCUMULATING FUND

En songeant que tout fond d'argent vise à des objectifs différents dans un placement, la société des anesthésistes canadiens a supposé qu'en créant un fond visant spécialement à répondre aux besoins des professionnels elle rendrait un fier service aux médecins de toutes les parties du Canada. Sous la direction du docteur R. A. Gordon, on a étudié les livres des autres fonds et on a colligé les principes énoncés ci-haut et on en a fait un choix pour servir de base au Fond mutuel d'épargne des Anesthésistes Canadiens. Afin d'assurer que les décisions soient prises pour répondre aux besoins des médecins, on a nommé sur le bureau de direction, que préside le docteur R. A. Gordon, les docteurs R. H. Meredith, R. A. Chaplin, H. A. Shields et R. M. Stringer. Les autres membres du bureau sont trois spécialistes en matière de placement: Messieurs Barron, Rapsey et Ross. La Compagnie Fry Limitée (spécialiste en matière de placement) a été choisie pour gérer les placements et le Trust Royal pour garder les titres et remplir certaines fonctions d'administration.

Une question: qu'est-ce que ce fonds peut réaliser et que les autres ne peuvent pas réaliser? A la base, il y a une question de frais. La plupart des fonds offerts

au public réclament des frais de vente représentés habituellement par la différence entre les prix de l'offre et de la demande, exemple: offert à \$5.50, demandé à \$5.00 ou environ 10%. Cela signifie que l'achat des parts se fait à \$5.50 et si la vente suivait immédiatement, elle ne se ferait qu'à \$5.00. Cette différence est employée pour promouvoir les ventes et, si on la compare aux autres frais de vente, elle n'est pas élevée. Dans le fonds des anesthésistes, toutefois, il n'y a pas de frais de vente à payer et la promotion des ventes se fait surtout par les commentaires élogieux que ses membres en font de personne à personne et aussi à cause de la simplicité et de la droiture qu'on observe à sa base. Tous les renseignements désirés sur tous les détails de ce fonds sont inclus dans un prospectus qu'on peut obtenir du bureau-chef de la Société Canadienne des Anesthésistes, 178, rue St. George, Toronto.

Deux hommes se rencontrent sur la rue. Tous deux ont travaillé durant 25 ans à un salaire moyen de \$15,000. En somme, les deux ont gagné \$375,000. L'un est riche, l'autre est pauvre. Pourquoi? Parce que l'homme prévoyant a épargné, annuellement, \$500.00 de son revenu, soit seulement 3 3% de ce revenu. Périodiquement, il a placé cet argent. Bien plus, il plaçait les revenus de ce capital. A part cela, il plaçait ses économies dans des compagnies importantes et progressives. En partant, en économisant \$500.00 par année, il devrait avoir accumulé \$12,500.00. Placé de nouveau, à intérêt bancaire composé, ce capital serait devenu \$18,700.00. En supposant que, périodiquement, il a placé son argent dans les stocks du Toronto Stock Exchange Industrial Average, il devrait avoir, à part les dividendes, au-delà de \$40,000. Si l'on inclut les dividendes réinvestis, les chiffres devraient dépasser \$70,000.

Lequel des deux individus souhaitez-vous être dans 25 ans?