

Kies só die regte finansiële adviseur

'N vraag wat gereeld gestel word, is: "Hoe kies ek die regte finansiële raadgewer?"

Ek wil die vraag eerder omdop. Deur die normale bemarkingsmetodes van seker die meeste finansiële raadgewers, kies jy nie werklik jou raadgewer nie. Hy of sy kies jou. Al wat jy moet doen, is om te besluit of jy die verhouding wil knoop. Dit is

nie die ideaal nie, maar dit is hoe dinge in die meeste gevalle werk.

Die kenmerke waarna ek sal soek, is eerlikheid en integriteit. En dan kundigheid en ervaring. Dit is moeilik om onmiddellik 'n oordeel te vel oor die eerste twee, maar daar is enkele tekens waarop jy bedag kan wees.

Die ander twee, kundigheid en ervaring, is maklik om na te gaan. Trouens, die wet vereis dat dit aan jou bekend gemaak word voordat julle sake doen. Die wet bepaal ook dat 'n raadgewer bekend maak met wie hy produkooreenkomste het en wie verantwoordelikheid aanvaar vir die nakomingsvereistes. Kry dit en lees dit.

Terug by eerlikheid en integriteit. Jy kan let op die volgende: Is die aanknopingspunt "goedkoper" polisse, moet jy jou oë oophou. Dis 'n produk- en kommissiegedrewe benadering, nie in die eerste plek om in jou finansiële behoeftes te voorsien nie.

Loop lig vir verkoopsgedrewe foebies wat niks met versekering teen jou finansiële risiko's te make het nie. Hoe meer daarvan, hoe sekerder kan jy wees dat daar 'n onaangename verrassing op jou kan wag, hetsy premies wat later die hoogte inskiet of 'n polis wat nie gaan uitbetaal wat jy gedink het jy op papier sien nie.

As jou raadgewer/makelaar twee of



Nico van Gijsen

Kleinsake

drie jaar nadat hy 'n sekere versekeraar aanbeveel het, opeens jou polisse deur dié van 'n ander versekeraar wil vervang, kyk en luister maar mooi. Dit duur twee jaar vir kommissie op 'n polis om te vestig en om nuwe kommissie van 'n bestaande kliënt te verdien indien die polisse ná twee of drie jaar vervang word. Ongelukkig is daar versekeraars wat dit aanmoedig deur

sulke raadgewers/makelaars bykomend te vergoed om hul "boek" oor te skuif. Dit is onwettig, maar word versteek onder wollerige benamings soos "administrasiegeld".

Waar lê die risiko vir jou? Eerstens word jou finansiële behoeftes ondergeskik gestel aan produkverkope en jy kan dan nie seker wees of dit wat aanbeveel is, voldoende vir jou bepaalde behoeftes is nie.

Goedkoper is selde beter, glo my.

Een manier wat gebruik word, is om met 'n laer premie te begin wat jaarliks styg. Na my mening kan 'n premiestyging van 5% per jaar nog sin hê vir ouer mense, maar nie vir jonges nie. Groter premiestygings gaan jou inhaal en dan is jy dalk nie meer versekerbaar nie.

Eerlikheid? Gesels oor jou finansies. Luister na die voorstelle. As dit te goed klink om waar te wees, is dit gewoonlik. Belasting is ook een manier om 'n skelm vinnig uit te snuffel. As hy jou help om te verneuk, gaan hy jou ook verneuk - dit kan jy maar weet. Kortom, dit gaan nie soseer oor hoe jy kies nie, maar oor hoe jy die vrottes uitskakel.

► Nico van Gijsen CFP is 'n besturende direkteur van Finlac en 'n lid van Fisa. Lesers kan navrae aan hom stuur by Raad met jou Rande, Posbus 8422, Johannesburg 2000 of by nico@finlac.com.