

Ek kyk vandag na enkele punte oor die koop van risikopolisse (lebens-, ongeskiktheid- en siektepolis).

Eers net 'n vraag van 'n leser: “Wat is die minimum etiese vereistes vir 'n makelaar (agent of raadgever) wat 'n polis aan jou verkoop?”

Etiek kom nie op 'n gylskaal nie. Jy tree óf eties op óf nie. Daar is geen verdere debat hieroor nodig nie.

Ongelukkig het ons te doen met 'n finansiële dienste-omgewing, ingesluit wetgewing, wat finansiële raad gekoppel het aan die smous van 'n produk.

Verder is dit 'n verkoopsbedryf. Die basiese vertrekpunt van “finansiële raad” is die verkoop van 'n produk.

Die Gedragsowerheid vir die Finansiële Sektor (FSCA, Financial Services Conduct Authority, voorheen FSB) self dra by hiertoe, want solank as wat die kruisies in die blokkies gemaak is, kan jy by-

kans enigiets smous.

En dit voed die teelaarde vir “gratis finansiële raad”, waar jy as kliënt die werklike risiko loop om juis die “raad” te kry wat op die verkoop van 'n polis uitloop. Anders verdien die “gratis raadge-



Nico van
Gijsen

Raad met jou rande

Bespaar só op lewenspolis

wer” nie geld nie. Dit is hoe eenvoudig dit is. En dít is wanneer etiek op 'n gylskaal kan beland en daarom seker die vraag van die leser.

Finansiële produkte is bloot oplossings vir behoeftes. Vergeet van die fofies wat jy in TV-advertensies sien, soos geld terug en ander “voordele”. In baie hiervan is etiek juis die eerste slagoffer, en jou beursie die volgende.

Risikopolisse het regstreeks te doen met jou boedel en daarom meen ek behoort jy 'n behoorlike boedelbeplanning te laat doen en dit so elke drie jaar hersien. Nie die “behoefte-analise” waarop die FSCA aandring nie (ek glo onder

druk van die versekeraars), want jy kan mos weet wat die uitkoms gaan wees (lees weer hierbo).

'n Omvattende boedelbeplanning deur 'n kundige kan vir jou baie geld bespaar - baie meer as die koste van so 'n beplanning. Hier is enkele voorbeelde van hoe jy kan bespaar op poliskoste.

Loop lig vir goedkoop premies. Hulle styg jaarliks en kort voor lank is die polis te duur en kanselleer jy dit, veral met die sogenaamde “ouderdomspremie-groei”. Ek meen sommige versekeraars beplan dit juis so.

As jy 'n lewenspolis nodig het vir byvoorbeeld verbandskuld, vermy die po-

lisse wat in waarde afneem saam met die skuld. Dit is verspot duur. Koop 'n gewone lewenspolis, oorweeg dān die laer premie-opsie (byvoorbeeld ouderdomspremie-groei), want teen die tyd dat hy gelyk trek met die normale premie, is jou skuld betaal en kanselleer jy die polis. Só bespaar jy.

Oorweeg afsonderlike polisse vir byvoorbeeld likiditeit in die boedel (seker die grootste enkele probleem met die afhandeling van boedels) en versorging van naasbestandes. Daar is byvoorbeeld 'n opsie (by sekere versekeraars) om 'n polis uit te neem op die lewe van die langlewende gade, om te verseker

dat die boedel by die dood van die laaste gade afgehandel kan word en koste gedek is, sodat erfgename nie benadeel word nie. En so 'n polis is heelwat goedkoper as andersins.

As jy kan, kry 'n polis met 'n gelykblywende premie. Dit begin duurder, maar die goedkoper premie word vinnig duurder. Ek is nog gemaklik met 'n premieverhoging van 5% per jaar (vir ouer mense, nie jong mense nie), maar enigiets meer, soos ouderdomspremie-groei, behels 'n hoë risiko vir jou (behalwe in die geval soos ook hierbo genoem waar jy tydelike dekking nodig het).

■ **Nico van Gijsen, 'n gesertifiseerde finansiële beplanner en belastingpraktisyn, is besturende direkteur van Finlac en 'n lid van Fisa. Lesers kan navrae aan hom stuur deur te skryf aan Raad met jou Rande, Posbus 8422, Johannesburg 2000 nico@finlac.com; Twitter: @Nicovangijsen**