

Kommissie op polisse – só word jy verneuk

Nico van
Gijsen



Raad met jou rande

Kommissie betaalbaar op polisse is nie vergoeding vir “finansiële raad” nie. Dis een van die grootste bogstories.

As ek op tone trap met dié stelling, wel, dan is dit so.

Dit is vergoeding aan die “finansiële raadgewer” omdat hy of sy ’n polis verkoop het. Die bedragkommissie word bereken op die bedrag van die premie, nie vir die finansiële raad gegee nie. Hoe hoër die premie, hoe meer die kommissie. Jy betaal daarvoor, nie die versekeraar nie.

As jy dus weer gekonfronteer word deur ’n “finansiële raadgewer” wat aanbied om vir jou gratis “finansiële raad” te gee, onthou: Niemand werk verniet nie.

Wat die vraag laat ontstaan: In hoe ’n mate word daar in jou belang opgetree?

Laat ek my standpunt verder toelig met ’n praktiese voorbeeld. Kom ons neem ’n paar kliënte, mnr. A, B en C. Dieselfde ouderdom, dieselfde inkomstegroep. Ons gee vir hulle finansiële raad en stel voor ’n lewenspolis van R2 miljoen. Hier hang die premies en die kommissies betaalbaar van hul onderskeie omstandighede of lewenstyle af.

Mnr. A het ’n vierjaargraad en is ’n nieroker. Sy premie op die polis is R512 per maand. Die raadgewer se totale kommissie is R6 962 (R5 222 in die eerste jaar en R1 740 in die

tweede jaar).

Mnr. B daarenteen het net matriek en hy is ook ’n nieroker. Vir dieselfde bedrag lewensdekking is sy premie byna dubbel, R1 015 per maand. Die totale kommissie betaalbaar is R13 804, ook byna dubbel soveel as in die geval van mnr. A.

Kyk nou na mnr. C. Hy het ook net matriek, maar hy rook. Hy moet vir dieselfde bedrag dekking R1 673 per maand opdok. Sy raadgewer glimlag breed, want sy kommissie op die polis is ’n allemintige R22 752 (R15 790 meer as in die geval van mnr. A en R8 948 meer as in die geval van mnr. B).

My probleem is nie die vergoeding vir werk nie, ingesluit kommissie op polisverkope. Maar die kliënt moet ingelig word dat die “raadgewer” vergoed word vir die produk se verkoop, nie vir finansiële raad nie.

Tweedens moet ons aanvaar dat die versekeraar in die geval van ’n roker bykomende risiko aanneem en dus sy premie kan verhoog.

Maar hoekom meer kommissie aan die raadgewer? Die kommissie het mos boggerol uit te waai met die gehalte van die finansiële raad?

Daarom sê ek jy word om die bos gelei dat die vergoeding is vir finansiële raad. Die voorbeelde toon duidelik dat die kommissie bereken word op die premiebedrag wat die agent vir die versekeraar inbring, nie vir die “finansiële raad” wat jy ontvang nie.

■ **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 of nico@finlac.com; Twitter: @Nicovangijsen**