

Nico van  
Gijzen



## Raad met jou rande

**K**om ons gesels oor lewenspolisse. Daar steek meer in as wat baie mense dink. Ek begin met kortliks 'n paar wanopvattinge, verskonnings, mites en sommer net snert wat die ronde doen wanneer mense oor lewenspolisse praat.

"Die versekeraars is skelms en daarom sal ek nie polisse koop nie." Ja, ek het dit gehoor. Meer as een keer al. En ek leef ook lank genoeg om die gevolge van die dom denke te kon sien. Naasbestaandes wat in finansiële ellende sit omdat die broodwinner net aan homself gedink het.

Iemand bel my oor 'n makelaar wat voorstel dat hy sy lewenspolis kanselleer en liever 'n polis op sy vrou se lewe uitneem. Die polis op die vrou se lewe is goedkoper, was die argument.

Ek vra toe die vrae. En kom toe agter die doel van sy polis was eintlik om vir sy vrou te sorg wanneer hy sterf. Nou hulle dit kanselleer en 'n polis op haar lewe uitneem? En dan word ek verkwalik as ek waarsku teen kommissiejaagters.

'n Lewenspolis is 'n kontrak met die versekeraar. In ruil vir 'n premie betaal die versekeraar 'n bedrag kontant uit by die dood van die versekerde lewe. Dood is 'n belangrike vereiste vir uitbetaling.

Die boodskap uit hierdie paar voorbeelde is duidelik: Jy koop nie 'n lewenspolis vir jouself nie. Jy koop dit tot voordeel van iemand anders. Dit veronderstel 'n mate van onbaatsugtigheid en verantwoordelikheid.

### Wat is die behoefte?

Wat my bring by die volgende punt: 'n Lewenspolis is niks meer nie as 'n oplossing vir 'n probleem - 'n behoefte aan geld. Eendag. In 'n stadium dat jyself dit nie kan bybring nie.

As jy 'n polis koop sonder om eers die behoefte te identifiseer, mors jy dalk jou geld. Jy kan betaal vir 'n polis wat nie nodig is nie en selfs vir jou 'n boedelbelasting-probleem skep.



Dit help nie jy probeer geld van die hemel stuur nie; jy moes 'n lewenspolis uitgeneem het.  
| FOTO: ISTOCK

# 'n Polis wat (eintlik) nie oor jou gaan nie

Lewensdekking vra verantwoordelikheid, onbaatsugtigheid

Die volgende is behoeftes wat met lewenspolisse hanteer kan word: die afhandeling van die boedel, ingesluit sterfbedkoste en eksekuteurstarief; uitstaande skuld en belastinge; onderhoud van 'n langsliewende gade en kinders; kinders se verdere studie.

Ek het hierbo genoem van onbaatsugtigheid en verantwoordelikheid. Dit is in sulke gevalle waar dit, of die teendeel, ter sprake kom. Hoe gaan jy weet?

Jy moet die somme maak. Of liever iemand kry met die kundigheid en die insig om vir jou 'n omvattende analise te doen sodat jy weet wat ter sake is, en dan die regte somme vir jou te maak.

Sonder om die somme te doen gaan jy nie weet wat die behoefte is nie.

### Pasop dus vir die polissmouse

Iemand wat ek deur iemand anders ken, vra nou eendag ek moet na 'n polis van hom kyk. Hy wou nie betaal vir finansiële raad nie. Ek sê toe hy moet maar met sy makelaar gesels.

Sy antwoord spreek boekdele. Nee Oom, hy weet nie, hy het laas maand nog gif gesmous op die dorp, nou werk hy vir (groot versekeraar). Ek antwoord toe maar so beleefd ek kon. Kry vir jou, boetman.

Ek sê dit al jare en ek sê dit weer: Kies

jy jou finansiële raadgever. Moenie dat hy of sy vir jou kom kies nie. Loop veral lig vir die "laat ek net kyk, dalk kan ek beter doen..."

Kry iemand met bewese kundigheid. En pasop vir gratis finansiële raad.

Soos 'n vriend gereeld opmerk: "Finansiële raad is elke sent werd wat jy daarvoor betaal."

En die "beter doen"? Ek het hierbo op een belaglike gevolg gewys (met verreikende finansiële gevolge). 'n Ander is om goedkoper premies aan te bied.

Die waarheid is alle versekeraars doen sake in dieselfde omstandighede. Die mortaliteitskurwe wat deur aktuarisse bereken word is oor die samelewing in sy geheel. Die risiko's (die kans dat kliënte sal sterf) is by alle versekeraars bykans dieselfde.

### Hoekom is die een polis se premies dan goedkoper as die ander?

Ons het die gewone risikofaktore, soos jou ouderdom, geslag, rokerstatus, jou tipe werk, jou kwalifikasies en selfs waar jy woon wat die premie help bepaal. Dit is min of meer dieselfde by almal.

Wat nie dieselfde is nie is die uitsluitings.

Dit is êrens in die kontrak; ek sal nie sê versteek nie, eerder onopsigtelik ge-

noem. Dit is die gevalle waaronder die polis nie sal uitbetaal nie. Dit het 'n invloed op die premie.

En dan is daar die premiepatroon.

Soms ook nie so duidelik uitgespel dat 'n mens dit sou kon beskuldig van openhartigheid nie. Is dit gelykblywend of styg dit elke jaar? Indien wel, met hoeveel? Hoe lank gaan dit neem voordat jy die duurder gelykblywende premie inhaal en verbygaan?

En let veral op daardie polisse wat styg met 'n sekere persentasie per jaar plus inflasie. En daarby nog ander wat ná tien jaar sommer met 10% of meer styg, plus die ander twee stygings pas genoem.

Jy het versekering nodig. Ons almal het. Dis nie vir jou nie, dis vir diegene wat jy liefhet en teenoor wie jy 'n verantwoordelikheid het.

Maar dit is wel in jou belang om seker te maak jy kry die regte raad en koop die regte produk. Jy wil voorsien.

Jy wil sowaar nie geld mors nie.

■ Nico van Gijzen, '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: @Nicovangijzen.