

**D**aar is 'n verskil tussen morele waardes en etiese beginsels. Morele waardes rig 'n mens se gedrag en etiese beginsels verskaf die manier waarop jy behoort te handel in die werkplek, tuis en op straat.

'n Kliënt verwag die beste uitkomst vir die dag van aftrede en afsterwe as boedelbeplanning gedoen word. Dié beplanning moet sorg dat die kliënt ingeligte besluite kan neem oor sy of haar geldsake, wat insluit sy of haar maandelikse begroting (inkomste en uitgawes), spaar- en beleggingsmoontlikhede vir doelwitte soos studiegeld, oorsese reis of vir die koop van eiendom, lewensversekering vir sakerisiko's en kapitaaltekorte, korttermynversekering, werknemersvoordele en inkomstebeskerming.

### VERKEERDE DEKKING

Dit is kommerwekkend dat baie kliënte se "boedelbeplanning" nie alle aspekte in ag neem nie. In baie gevalle is daar bloot nie genoeg kontant nie of daar is te veel kontant, maar die polisse is verkeerd gestruktureer.

'n Voorbeeld hiervan is waar die kliënt se enigste polis R40 miljoen dekking op sy lewe is en die volle opbrengs aan sy gade begunstig word, terwyl daar 'n borgskap by die bank onderteken is vir skuld van R10 miljoen vir sy sakeonderneming, maar sy boedel het geen kontant nie.

Swak advies en moontlike gulsigheid deur die makelaar gee die bedryf 'n swak naam. Hierdie polis is geregistreer as 'n sakepolis by die versekeringsmaatskappy. Die bestaan van



## Etiese gedrag van almal nodig met boedels en geldsake

Etiese gedrag is nodig vir elke skakel in die ketting wanneer 'n kliënt sy sake in orde moet kry. Waak ook teen finansiële adviseurs wat as eksekuteurs optree.

so 'n polis is onprofessioneel en oneties en ál die betrokke partye is skuldig daaraan.

In 'n ander geval het die man lewensdekking van byna R100 miljoen en hy doen aansoek om nóg meer dekking. Met dit wat hy reeds het, is dit te betwyfel of hy dit enigiens nodig het en of daar 'n versekerbare belang was ten tye van die uitneem daarvan. Sy gade, wat 'n tuisteskepper is met geen kwalifikasies nie, het R45 miljoen dekking op haar lewe. Bloot omdat iemand dit kan bekostig, beteken nie dat hy of sy soveel dekking mag kry sonder 'n versekerbare belang nie. Hoe het die versekeringsmaatskappy dit toegelaat? Hoe het die makelaar dit geadviseer?

Daar word lewenspolisse uitgeneem wat nooit, van die begin af, sou uitbetaal nie as gevolg van die versekerde se mediese toestand wat nie korrek weergegee is nie, byvoorbeeld waar die kliënt al jare lank kanker gehad en die polis ses maande voor sy of haar dood

uitgeneem het. Dit is 'n algemene probleem omdat die kliënt en die finansiële adviseur onkundig was aan die een kant en albei inligting weerhou en druk toegepas het om dekking te kry.

### BOTSENDE BELANGE

Min boedelbeplanners doen holistiese boedelbeplanning vir kliënte omdat die kennis van fidusiële aangeleenthede ontbreek. Vele finansiële adviseurs stel testamente vir kliënte op en baie van hulle doen sommer ook die kliënte se trusts omdat hy of sy 'n voorbeeld van 'n trustakte by iemand bekom het.

Dit is 'n onding, want sulke finansiële adviseurs is nie noodwendig opgelei of het deeglike kennis van fidusiële aangeleenthede nie. Dan is hy of sy sommer ook die eksekuteur. Dit is erg botsende belange.

Dit is te verstane, en dit is goed, dat baie mense hul finansiële adviseurs vertrou. Dit is egter nie die finansiële adviseur se gebied van kundigheid om

eksekuteur te speel nie. Kliënte word in baie gevalle daardeur mislei. Die enigste rede waarom die finansiële adviseur eksekuteur wil speel, is omdat hy of sy graag beleggings wil doen met die erfgeld en om die familie wat agterbly, by te staan.

Finansiële adviseurs behoort weg te bly van eksekuteur speel as hy of sy nie self boedels beredder nie en nie die nodige kwalifikasies en ondervinding het nie.

Sekere ouditeure en boekhouders het vele truuks wat so effens van koers af is, en sê dan sommer "die Ontvanger sal dit nie raaksien nie", terwyl die wet die situasie duidelik uiteensit. Dit is onverantwoordelik en onprofessioneel.

Party mense dink hulle kan maar hul boedel begin uitdeel terwyl hulle leef, byvoorbeeld om 'n plaas of huis te verkoop en die wins te gebruik om vir 'n kind 'n huis te koop. Daar is geen sprake van skenkingsbelasting op die bedrag bo R100 000 wat sodanig en indirek aan die kind gegee is nie. Dit kan gebeur dat die Suid-Afrikaanse Inkomstediens so 'n skenking kan miskyk, maar dit is nie te sê dat so 'n ouer skotvry daarvan gaan afkom nie.

Geeneen van die bovermelde professionele dissiplines moet hulle daaraan skuldig maak om kop in een mus te wees met mekaar en die kliënt om onregmatig voordele te kry uit enige transaksie of situasie nie. **LBW**

*Mnre. André Eloff (CFP) en AJ du Plooy is verbonde aan Business and Legal Consultants, 'n lid van Fisa.*

**Dit is nie die finansiële adviseur se gebied van kundigheid om eksekuteur te speel nie.**

NAVRAE: E-pos: [andre@buslegal.co.za](mailto:andre@buslegal.co.za)