

Beleggings: Die risiko van hoë opbrengs

As dit te goed klink
om waar te wees,
stap eerder weg

Nico van
Gijsen

Raad met jou rande



Ek wil vandag waarsku teen iets wat seker almal van ons wil hê - hoë opbrengste op ons beleggings.

Ek kry so baie briewe van lesers met die volgende strekking: Ek het (kies 'n bedrag) om te belê. Ek het al van (byvoorbeeld) drie makelaarshuise aanbiedings gekry, wat kan jy vir my bied?

En ek wonder elke keer, op grond van wat gaan daardie persoon 'n besluit neem? Die kleur van die grafieke? Die glimlag van die makelaar?

Ek glo nie. Ek glo daar word gekyk na wie se aanbieding die hoogste opbrengs belowe.

Dit is net hier waar jou grootste risiko kan lê. Dit is net hier waar jou geldverdiert kan begin.

Die rede? Niemand kan vir jou 'n opbrengs waarborg nie. Dit kan net deur 'n versekeraar gedoen word en dan sal daar 'n kontrak wees waarin die waarborg uiteengesit word.

Vir die res, as die klem op hoë opbrengs val, is dit net spekulasie.

Dit is ongelukkig ook so dat sommige, in 'n poging om jou geld te kry, vir jou beloftes maak of dit laat klink of dit 'n belofte is van groot opbrengste op jou geld. En vir jou 'n fonds of twee wys wat ver bo die gemiddelde presteer.

Maar hulle sê niks oor die kere dat die fonds in die modder rondplas nie.

Waarvoor moet jy op die uitkyk wees?

Jou tipiese Ponzi-skema belowe sulke hoë opbrengste dat dit eintlik maklik behoort te wees om dit uit te ken.

Tog val baie daarvoor. En die rede is eenvoudig: gierigheid.

Die probleem is dat diegene wat Ponzi-skemas smous dit weet. En hulle weet al wat nodig is, is om "bewyse" te lewer van ander mense wat groot uitbetalings gekry het. Maar ons weet die een of ander tyd gaan die lot ineenstort.

Skenkings aan gade is nie belasbaar

'n Leser vra of hy 'n deel van sy beleggings aan sy vrou kan skenk en of daar belastinggevolge is.

Skenkings tussen gades is nie, soos ander skenkings, onderhewig aan skenkingsbelasting nie. Jy kan dit dus doen.

Sou 'n deel van die belegging in aandele wees, sal jy gewoonlik kapitaalwinstbelasting (KWB) moet opdok as jy dit aan iemand skenk, maar omdat dit aan 'n gade geskenk word, is KWB nie betaalbaar nie.

Die KWB word net uitgestel; jy word nie kwytsgekeld nie.

Ons praat van die uitstel (*roll-over*) van die basiskoste. Dit is die prys waarteen die

aandele aangekoop is na die gade aan wie dit geskenk word. As sy later die aandele verkoop, word KWB gehef op die groei in waarde sedert die datum toe dit gekoop is.

Dink eers mooi.

As jy van die aandele verkoop voordat jy dit aan jou vrou oordra, kan jy jou jaarlikse KWB-uitsluiting van R40 000 benut.

Koop sy dan weer dieselfde aandele, kry sy dit teen huidige markwaarde, wat later vir haar 'n KWB-voordeel kan inhou.

Let daarop as julle binne gemeenskap van goed getroud is, beteken dit alles net mooi niks.

Die helfte is reeds hare.

Nog raad

Ek kan maar net sê as dit te goed klink om waar te wees, stap weg. Of huil later.

Maar daar is ander risiko's met beleggings. Wettige beleggings.

Weer word gesteun op mense se gierigheid of dan hul hoop op 'n beter opbrengs.

Gewoonlik is dit ook ouer mense, dié met te min geld wat dan uit desperatheid enigiets sal probeer, enigiets sal glo op soek na 'n bietjie lig in hul geldtonnel.

Waarvoor jy moet ligloop, is mense wat heeldag en aldag in betaalde redaksionele rubrieke vol windgat-aanmatigheid verloop van hoe die een of ander produk (gewoonlik 'n buitelandse fonds waarin hulle 'n direkte belang het) dan so goed presteer teenoor een of ander Suid-Afrikaanse fonds.

Sonder om appels met appels te vergelyk. Sonder om die historiese opbrengs van die fondse te wys. Sonder om die risikoprofiel van die fondse te vergelyk.

Vir dié van ons wat weet is dit idioties. En dan verder ook ons land en sy mense afmaak as niksverdiend. Maar tog hoogs suksesvolle Suid-Afrikaanse sakelike buite konteks aanhaal om 'n mate van gesag aan hul bogstories te verleen.

As jy jou daardeur laat lei, kan jy nie later kla oor vrot advies nie. Dis net 'n grootbek in 'n koerant of tydskrif. Dis al.

Werk direk met gelisensieerde finansiële raadgevers

Die meeste dra hul kliënte se belange op die hart en wil graag vir jou waarde toevoeg.

Hier is 'n paar wenke:

■ Soos ek hierbo noem, pasop vir die ou wat jou nader met hoë opbrengs-syfers. Dis gewoonlik 'n smous van die een of ander produk nie noodwendig vir jou bedoel nie;

■ Kry jou finansiële raad op skrif. Dit moet die behoefte, sowel as die oplossing en die rede daarvoor uitspel;

■ Lees die fondsinligtingsblaaie. Kyk hoe lyk die opbrengssyfers oor 'n jaar,

oor vyf jaar en oor tien jaar. Kyk wat is die opbrengskoers oor die bestaan van die fonds, nie net verlede jaar se opbrengs nie;

■ Kyk na koste. Maar pasop nou: Niemand werk gratis nie. As hy nie sy eie werk ag en waarde daaraan heg nie, hoe kom sal jy?

■ 'n Tarief van so om 0,5% en 1,0% om die belegging te doen, is billik. Dit kan tot 3% en selfs 5% wees, wat belaglik is, stap weg. En dan so 0,5% per jaar vir verdere diens en advies is myns insiens redelik;

■ Pasop vir bangmaakstories oor die JSE of oor Suid-Afrika wat op die rand van 'n afgrond staan. Dis 'n spul snert;

■ Sorg dat jy 'n gediversifiseerde portefeulje het met tot so 30% in die buiteland en tot so 60% in aandele (vir groei) en die res in effekte en 'n bietjie kontant (vir stabiliteit); en

■ Moenie belasting vergeet nie. Dit kan net so erg as inflasie wees op jou beleggingsgroei.

Praat met 'n gelisensieerde finansiële raadgever en kry 'n plan wat vir jou pas. Een wat nie eiebelang aanblaas deur vrees en gierigheid nie.

My benadering was nog altyd: Kies jy jou finansiële raadgever, nie hy of sy vir jou nie. Maar, as jy genader word deur iemand hou die punte wat ek hierbo noem in gedagte en maak doodseker dat daar in jou belang finansiële raad gegee word.

En dat jy nie op sleeptou geneem word met beloftes of deur vrees aangejaag word nie.

En kry jou advies op skrif. Dit is al waarop jy later gaan kan staatmaak as dinge skeefloop.

■ Nico van Gijsen, 'n gesertifiseerde finansiële beplanner en belastingpraktisyn, is besturende direkteur van Finlac en is 'n lid van Fisa en die FPI. Lesers kan navrae aan hom stuur deur te skryf aan nico@finlac.com