



Geldwolwe teer op gierigheid

Vermý tog asseblief die blink klippies en die blink beloftes



Nico van Gijsen

Raad met jou rande

My oë was nog nie eens oop nie - drie weke in Botswana se bos doen dit aan 'n man - toe lees my vrou al vir my: "Dominee het 17 keer sy geld in skemas verloor."

Dit was Hanlie Retief se onderhoud met Tariom, 3 November) oor daardie gure karakter Louis Liebenberg en sy geldfoefies.

In die berig vertel Victor van die NG dominee wat tydens ondervraging erken het dat hy sedert 2009 al 17 keer 'n slag afgetrap het met skemas. Van die gelag het die kommissaris en likwateurs glo uitgestap om nie die verrigtinge te ont-wrig nie.

En, sê hy (Victor) toe volgens die berig: "Dis nie domheid nie, mense is nie finansiële opgevoed nie."

Nee, Vaughn, dis gierigheid. Niks meer nie. Niks minder nie. Ons is hiermee al link verby die punt van finansiële opvoeding.

Het ek simpatie met die dominee en ander soos hy? Nee. Absoluut, nee.

Laat ek vir die geestelike herder van mense tog uit sy eie handboek aanhaal: "Soos 'n hond wat na sy braaksel toe terugkom, so is 'n dwaas wat dieselfde dwaasheid weer begaan." (Spreuke 26:11)

Dit is gierigheid.

Dit maak nie die skelm minder skelm nie. Maar dit is mense se gierigheid waar-op hy teer. Mense se gierigheid is die belangrikste bestanddeel in die heksebrou-

sel wat so 'n skema baar.

Die miljarde rande wat mense daarin belê, slaan my stom. 'n Skelm met 'n Ponzi-skema kry meer geld om te "belê" in 'n jaar as wat die meeste eerlike beleggingsraadgewers in 10 jaar kan doen.

Dit kan nie liggelowigheid wees nie. Dit kan nie finansiële onkunde wees nie. Dis net gierigheid. En dwaasheid.

Ek het al oor jare talle kere hier geskryf en ander finansiële skrywers het dit ook al in hierdie mediume en ander gereeld genoem. As dit te goed klink om waar te wees, dan is dit. Bly weg.

Maar wegbly is min.

Soos die rotte in Robert Browning se gedig "The Pied Piper of Hamelin", hoor hulle die fluit van hoë opbrengste en kitsrykdom en kom só onder die hipnotiese bekoring van die fluitblaser. En volg hom blindelings.

Tot 17 keer.

Laat ek maar weer wys op die risiko's. Soos my vriend en kollega Louis van Vuren my gereeld aanmoedig as dit lyk of ek moeg raak van finansiële rubrieke skryf: "Bly skryf in die sand, dit maak 'n verskil."

Te veel mense jaag opbrengs

Jy wat raad gee, kan maar praat. Jy kan maar waarsku. Baie mense glo wat hulle wil glo. Niks anders maak sin nie.

En dit is wat die skelm raaksien. En hy belowe wat geen mens wat halfnugter is, sal glo nie.

Ongelukkig sien ek dit selfs met sommige makelaars wat wel in wettige produkte belê. Hulle hoor die gierigheid.

En dan doen hulle voorleggings met "bewyse" van fondse wat verlede jaar of die vorige jaar die sogenaamde ligte uitgeskiet het.

Maar noem dan nie dat dit hoërisiko-fondse is nie. Hulle noem nie dat daardie fondse in die volgende jaar net soveel van jou geld kan verloor as wat hy verlede jaar kon verdien nie.

Jou spaardoelwit word skaars oorweeg. Dis net opbrengs. Musiek in die ore van die gierige.

Met 'n skelm skema is dit net nog meer belowe. En nog meer gladdebek.

My pa had 'n sêding: Veel beloven,

Kyk só uit vir skelm skemas

Ek het voorheen hieroor geskryf, maar dit is goed om te herhaal, want keer op keer trap mense in dieselfde slagkat met die skelm beleggingskemas. Tot 17 keer. Ek leen maar weer uit die riglyne van die Suid-Afrikaanse Bankrisiko-inligtingsentrum (Sabric).

Die algemene kenmerk is dat opbrengste aan vroeëre beleggers betaal word uit die beleggings van nuwe beleggers. Dit is eenvoudig nie volhoubaar nie.

Algemeen: Die belofte van groot opbrengste. Soms onmiddellike opbrengste. Die vereiste om nuwe "lede" te werf. En dan in die "wins" te deel. Die eenkeer-in-'n-leeftyd-geleentheid, met dubbelsyfer-opbrengs. Beloftes oor hoë opbrengs sonder risiko (die twee is eenvoudig nie versoenbaar nie). Kortom, as die beloofde opbrengs te goed is om te glo, is dit byna vir seker 'n bedrogspel.

Ponzi-skemas: Belowe groot opbrengste, somer op kort termyn. Kyk uit vir vals kwalifikasies en verwysings, soms ook met 'n "ervare" prokureur om status aan die skema te verleen. Pasop vir gewaarborgde opbrengste.

Piramideskemas: Weer eens, hoë opbrengste word belowe, op kort termyn. 'n Aanvangsheffing word gevra om deel te neem. Daar word verwag dat jy nuwe lede sal werf. Die bestaan van lidmaatskapkategorieë, na gelang van jou "status".

■ Kyk op Sabric se webblad vir meer hieroor.

weinig geven, laat menige gek in vreugde leven.

Tot die likwateurs toeslaan.

Begin spaar met 'n doelwit. Altyd. Jou doelwit sal bepaal hoe en waarin jy moet belê. Nie opbrengssyfers nie.

Praat met beleggingsraadgewers wat by die Gedragsoverheid vir die Finansiële Sektor (FSCA) geregistreer is.

Kyk na kwalifikasies. Die Finansiële Beplanningsinstituut (FPI) se betiteling, CFP®, beteken gemoedsrus, want dit is 'n bewys van kennis en voortdurende verantwoordbaarheid.

Kudde-instink

Die een skandaal op die ander wys vir ons hoe die skelms mense se geneigdheid om andere te volg, misbruik om nog slagoffers nader te trek.

Die eersste klompie "beleggers" kry hmelhoë opbrengste. Sportpersoonlikhede (en in Liebenberg se geval, ook politici) word nadergetrek om 'n gemaklikheid te kweek. Hy self hoef niks te bewys nie, kyk dan wie ondersteun hom. Dit is die grondslag van 'n piramideskema. Opbrengste wat die gierigheid stimuleer en die "veiligheid" van die skema omdat die "persoonlikhede" daarin belê is.

Belê vir jouself, volgens jou eie unieke behoeftes en vermoëns. Beleggings is nie 'n een-pas-almal-dissipline nie.

Emosie

Baie mense is baie emosioneel oor geld. En dit is gewoonlik hulle wat die eersste en die grootste slagoffers word.

Dit is baie keer ouer mense. Veral mense wat nie die dissipline gehad het om vroeg in hul lewe te begin spaar nie. Sommige kon nie, om redes buite hul beheer.

Maar nou sit hulle op hul oudag en probeer vergoed vir dit wat verlore is.

En hulle sluk maklik omdat hulle dit wil hoor, die wolhaarstories oor beleggingskemas en opbrengste, oor bateklas-se wat die toekoms alles gaan uitstof. En wat nog.

Hou emosie uit jou gesprek oor beleggings. Vermý die blink klippies en die blink beloftes.

Jou behoefte moet die maatstaf wees. Dit sal bepaal hoe jou plan gaan lyk.

Dit is hoe jy rykdom skep. Werk met 'n plan. Nie beloftes nie.

■ 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