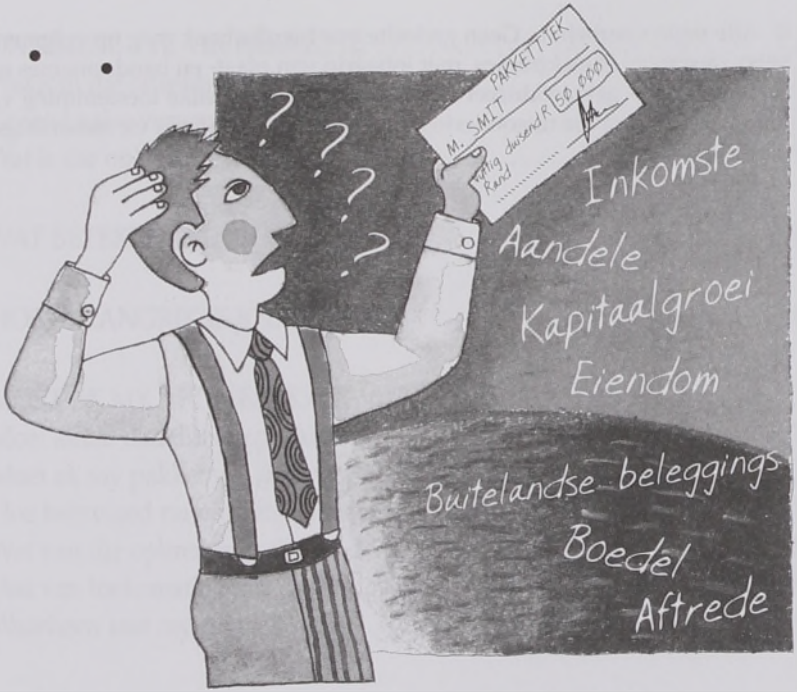
HOE MOET EK MY PAKKET belê?

NICO SWART

5309

HOE MOET EK MY PAKKET BELÊ?

HOE MOET EK MY PAKKET belê?



NICO SWART

UNIVERSITEIT VAN SUID-AFRIKA
PRETORIA

© 1999 Universiteit van Suid-Afrika
Eerste uitgawe, eerste druk

ISBN 1 86888 103 2

Uitgegee deur Unisa Uitgewers
Universiteit van Suid-Afrika
Posbus 392, 0003 Pretoria

Elektronies versorg deur Pretoria Setters, Pretoria
Gedruk deur Interpak

Uitgewersredakteurs: Sarie Moolman, Anita Engelbrecht
Illustrasies: Marna Schoeman

© Alle regte voorbehou. Geen gedeelte van hierdie boek mag op enige manier – hetsy meganies of elektronies, met inbegrip van plaat- en bandopnames en fotokopiëring – gereproduseer word sonder die skriftelike toestemming van die uitgewer nie, met die uitsondering van redelike aanhalings vir navorsings- of resensiedoeleindes.

INHOUD

1 EK EN MY PAKKET – WAT NOU? 1

1.1 WAT BELEGGERS NIE MEER WIL HOOR NIE 1

1.2 WAT WIL BELEGGERS HOOR EN SIEN? 2

1.3 ONSEKERE TYE VIR PAKKETTE 2
Waarom die onsekerheid? 2
Grootskaalse verwarring 3
Wat is die oplossing? 5

1.4 WAT BETEKEN DIE WOORD 'PAKKET'? 5

1.5 HOE BELANGRIK IS JOU PAKKET? 6

1.6 MOET EK MY AFTREEPAKKET VAT? 7
Moet almal dadelik die pakket vat? 7
Moet ek my pakket vyf jaar voor aftrede vat? 7
Hoe beïnvloed nuwe wetgewing my? 8
Wat van die opbrengs in die fonds? 8
Wat van toekomstige pakkette? 9
Waarheen met my pakket? 9

2 EK EN MY MAKELAAR 10

2.1 'MEDIA-MAKELAARS' VERWAR MY, WAT MOET EK DOEN? 10
Pasop vir glansbrosjures of glanswoorde 10
Die beleggingspubliek kort inligting 10
Suiwer finansiële beginsels is die sleutelwoorde 11

2.2 HOE KIES EK MY MAKELAAR? 12
Wat verwag jy van jou makelaar? 13
Wat verwag jou makelaar van jou? 13
Foutiewe persepsies 14
Tipes makelaars 15
Versekeringsmaatskappye se vyf groepe of klasse bemarkers of adviseurs 16
Die bankmakelaar 16
Die onafhanklike makelaar 17
Die aandelemakelaar 18
'n Prokureur 19
'n Rekenmeester 19
Pensioenfonds-, voorsorgfonds- of personeelbeampte 19
'n Beleggingsbestuurdosent (geld ook vir 'n aandelemakelaar) 20
Joernaliste 21
Trustmaatskappye 21
Jou beleggingsverhouding met jou makelaar 21
Sal die makelaar jul beleggingsverhouding goed bestuur? 21
Kriteria vir die evaluering van makelaars 22
Akademiese, professionele en opleidingskwalifikasies 22
Die spesifieke onderneming 22
Die persoon (makelaar) wat voor jou sit 23
Ek wil geld belê, waar begin ek? 23

2.3 KAN EK MY EIE MAKELAAR WEES? 25

2.4 WAT KOS DIT OM 'N PAKKET TE BELÊ? 26
Aanvanklike fooie 28
Jaarlikse fooie 29
Oorskakelingsfooie 30
Beleggingsbesonderhede 30

3 MY FINANSIËLE RISIKO'S, BEHOEFTES EN DOELWITTE 31

3.1 WAT IS MY RISIKO'S? 31
Selfversekering is gevaarlik 32

Ons het net koste 33
Wat is 'n noodfonds? 33
Waarom 'n noodfonds skep? 34
Soorte noodfondse 34
Nadele van 'n noodfonds 34
Samevatting 36

3.2 WAT IS MY FINANSIËLE BEHOEFTES? 36

3.3 MY PERSOONLIKE FINANSIËLE DOELWITTE 37

4 HOE OM JOU PAKKET TE BELÊ 42

4.1 EK BLY BY MY WERKGEWER – WATTER FONDS MOET EK KIES (PENSIOEN- OF VOORSORGFONDS, VASTEVOORDEEL- OF VASTEBYDRAEFONDS)? 43
Die oordra van sowel die belasbare as die nie-belasbare gedeelte van jou pensioenvoordele na 'n voorsorgfonds of 'n pensioenfonds 50
Die oordra van die belasbare gedeelte van jou pensioenvoordele na 'n vrywillige annuïteit 50
Vrywillige versus verpligte annuïteit 50
Die oordra van die belasbare gedeelte van jou pensioenvoordele na 'n uittree-annuïteit 50
Watter portefeulje om te kies (ná die fondskeuse) 51
Die belangrikste faktore om in ag te neem 52
Plaas jou geld in 'n bewaringsfonds 52
'n Begunstigdenominasie-vorm 53
Jou testament 53

4.2 EK GAAN BY 'N NUWE WERKGEWER WERK 53
Jou nuwe werkgewer se aftreefonds 54
'n Annuïteit 54
'n Bewaringsfonds 54

4.3 EK GAAN MY EIE BESIGHEID BEGIN OF KOOP (OOK 'N KONSESSIE) 55
Die koop van 'n bestaande besigheid 55
Bankstate, depositostrokies, tjekboekteenblaaie en debiet- of aftrekorders 55
Belastingopgawes 56
BTW 56
Rekeninge: veral telefoon, elektrisiteit en water, en huurgeld 56
Eiendomsbelasting 56
Salaris- en loonaftrekkings 56
Leweransiers 56
Voorraadopnames 57
Debiteure 57
Kennis van die mark 57
Personeel 57
Personeeladministrasie en -bestuur 57
Die bepaling van goeie trou 58
Swak voorkoms 58
Huurkontrak 58
Werklike rede vir verkoop 58
Verkoopprys 58
Die koop van 'n konsessie ('franchise') 59
Wat is 'n konsessie? 59
Voordele 59
Nadele 59
Die begin van 'n nuwe besigheid 60
Watter besigheidsvorm moet ek kies? 62
Stel eers 'n besigheidsplan op 63
Sakeversekering 64
Koop-en-verkoopooreenkomste 64
Vennootskapsversekering 64
Gesamentlike lewenspolis 65
Individuele lewenspolis 65
Eiendomsbeperktemaatskappy-versekering 65
Beslote korporasies 66
Professionele ingelyfde maatskappye 66

Polisse op die lewens van werknemers 66

4.4 EK MOET MY PAKKET BELÊ VIR AFTREDE – WATTER BELEGGINGSALTERNATIEWE KAN EK GEBRUIK? 66
Dink veral aan die volgende 68
Jou inkomstegaping ná aftrede (pensioenaanvulling) 68
Inflasie gaan jou pensioen/kapitaal verteer 70
Beskerm en vermeerder jou kapitaal 70
Speel klaar met sekere skuld 70
Versprei jou finansiële/totale beleggingsrisiko 74
Maniere om inkomste aan te vul 75
Maniere om kapitaal te vermeerder 87
Gestruktureerde fondse 94
Hoe behoort jou beleggingsproduk(te) te lyk? 97
Die beleggingsproses tydens aftredebeplanning 97

4.5 BUITELANDSE BELEGGINGS: WAAROM, HOE EN WAAR? ... 100
Waarom het ons valutabeheer? 101
Die afskaffing van valutabeheer 102
Voordele vir beleggers as valutabeheer afgeskaf word 102
Bateruiltransaksies 103
Waarom in die buiteland belê? 103
Beskerm jouself teen die dalende rand – randverskansers 104
'n Polis 105
Effektetrusts 106
Aandele 107
Tenkhouers 108
Seiljagte 111
Krugerrande 112
Vaste eiendom in die buiteland 112
'n Uitvoerbesigheid 113
'n Besigheid in die buiteland 113
'n Buitelandse trust 114
'n Besigheidstrust 117
'n Beleggingstrust 117
Buitelandse boedels en skenkings 118

Betaal jou skuld 119
Reisigerstjeks 119
Internasionale diversifikasie 119
Doen eers jou huiswerk voor jy in die buiteland belê 120
Waar kry ek inligting oor buitelandse beleggings? 121
Hoeveel mag ek tans in die buiteland belê? 121
Hoeveel behoort ek in die buiteland te belê? 122
In watter geldeenheid moet ek belê? 122
In watter land(e) moet ek belê? 122
Belastingvriendelike lande 122
Riglyne vir jou belegging – jou internasionale beleggingstrategie 123
Jou buitelandse beleggingsiklus 124
'n Plaaslike buitelandsevaluta-bankrekening 124
'n Buitelandsevaluta-bankrekening in die buiteland 125
Hoe werk Suid-Afrikaanse maatskappye met betrekking tot buitelandse beleggings? 125
Wat kos dit om in die buiteland te belê? 125
Wat bepaal buitelandse beleggingsopbrengste? 126
Belasting op buitelandse beleggings 127
'n Internasionalevaluta-gids 128
Hoe om jou geheime kapitaal te belê 129
'n Tweede testament 130
Belê buitelandse geld/bates in 'n trust 130
Moet ek in die buiteland aftree? 130
Samevatting 130

4.6 WATTER BESKERMING BESTAAN DAAR VIR MY AS BELEGGER? 131
'n Nuwe versekeringsbedryf 131
Verbruikersinligting 132
Verbruikersbeskerming 132
Nuwe filosofie 132
Nuwe wetgewing 133
Die Instituut vir Lewens- en Pensioenadviseurs (ILPA) 133
Verskeie ombudsmanne vir klagtes 135
Finansiële instellings 135

Geld by prokureurs 135
'n 'Afkoelperiode' vir huiskopers 135
Het jy in brouwerk pleks van bouwerk belê? 137
Gaan jy in 'n wettige netwerkbemarkingstelsel belê? 138

5 DIE EKONOMIESE SIKLUS – JÓÚ BELEGGINGSIKLUS 139

5.1 BEDRYWE EN DIE EKONOMIESE SIKLUS 139
Groeibedrywe 140
Defensiewe bedrywe 140
Sikliese bedrywe 140
Rentekoerssensitiewe bedrywe 140
Randverskansingsbedrywe 140

5.2 HOE LYK DIE EKONOMIESE SIKLUS? 140

5.3 HOE BELÊ EK TYDENS DIE EKONOMIESE SIKLUS? 141
Die primêre probleme 141

6 VERMY HIERDIE SLAGGATE! 143

6.1 BELEGGINGSLAGGATE EN HOE OM DIT TE VERMY 143
Slaggat 1: Verwar die opbrengs met die doel van die belegging 144
Waaroor gaan die argument? 144
Wat van jou ander besittings? 145
Finansiële oorwegings as jy huur 145
Finansiële oorwegings as jy koop 147
Waarom koop mens 'n eie woning? 148
Watter nie-finansiële voordele hou huiseienaarskap in? 149
Gevolgtrekking 150
Slaggat 2: Wanpersepsie oor 'n belegging in 'n lewenspolis 150
Loopbaanbeplanning 151
Kredietbeplanning 151
Beleggingsbeplanning 152
Aftredebeplanning 153

Beskermingsbeplanning 153
Boedelbeplanning 153
Gevolgtrekking 153
Slaggat 3: Onderskat negatiewe invloed van inflasie 155
Die inflasietempo 156
Toekomstige inflasiekoers 156
Slaggat 4: Dra nie kennis van beleggingsbeginsels nie 156
Slaggat 5: Is nie op hoogte van beleggingskriteria nie 157
Nóg slaggate 158

6.2 INKOMSTEBELASTINGSLAGGATE EN HOE OM DIT TE VERMY 160

6.3 BOEDELBEPLANNINGSLAGGATE EN HOE OM DIT TE VERMY 163
Slaggat 1: Geen boedelbeplanning nie (jou testament) 164
Wat is 'n testament? 164
Wie mag 'n testament hê? 164
Wie mag dit opstel? 164
Dit moet aan sekere wetsvereistes voldoen 165
Wat is 'n kodisil? 165
Tipes testamente 165
Die opskrif 165
Kanselleer vorige testamente 165
Erfgename/begunstigdes 166
Stel 'n eksekuteur aan 166
Wat is die mag van assumpsie? 166
Stel die eksekuteur vry van sekerheidstelling 166
Trusts en 'n administrateur 167
Lys jou bates en laste 167
Gelyktydige dood 167
Voog vir minderjarige kinders 167
Onderhoud van afhanklikes 167
Erfporsies en toekomstige huwelike 167
Sterf sonder 'n geldige testament 168
Verskeie afskrifte 168

Slaggat 2: Nie voldoende boedelbeplanning nie 168
Wanneer moet ek 'n trust stig? 168
Wat is 'n trust? 169
Testamentêre trust 171
Trust *inter vivos* 171
Watter trust? 171
'n Buitelandse trust 172
Slaggat 3: Geen vermindering van die oordragkoste van jou boedel nie 173
Beskerm en bewaar jou boedel 173
Toelaatbare aftrekkings 174
Skat boedelaanspreeklikheid 174
Skat ander boedelkoste 175
Ontleed likiditeit van bates 176
Koste by die oordrag van bates 176
'n Skenking 177
'n Verkooptransaksie 177
'n Trust 177
Slaggat 4: Onvoldoende likiede bates (fondse) om boedeloordrag te bewerkstellig 178
Slaggat 5: Hou aan om boedel te vergroot sonder deurlopende boedelbeplanning 178

6.4 AFTREDEBEPLANNINGSLAGGATE EN HOE OM DIT TE VERMY 179
Watter jongmense benodig persoonlike finansiële opvoeding? ... 181
Watter persoonlike finansiële kennis en opvoeding het jongmense dan nodig? 181
Wat is die beste lewensvaardigheid en belegging vir aftrede? 183

7 EK EN MY HUWELIKSMAAT 185

7.1 MY HUWELIKSVOORWAARDEKONTRAK (HVK) 185
Hoe om jou huweliksvoorwaardekontrak op te stel 185
Hoe belangrik is my HVK? 186
Waar ontstaan die probleem? 187

Wat is die probleem? 187
Kontrakbreuk is hier wettig 188
Die kerk is kragteloos 189
Die doel van 'n HVK 189
Wie moet dit opstel? 189
Tipes huweliksgoederebedelings 189
Jou ouers kan alles verloor as jy skei 191

7.2 EGSKEIDING 195

8 INSOLVENSIE 197

9 EMIGRASIE 199

9.1 KAN EK BEKOSTIG OM TE EMIGREER? 201
9.2 NA WATTER LAND MOET EK EMIGREER? 202
9.3 WATTER EN HOEVEEL BATES/KAPITAAL KAN UITGENEEM WORD? 202
9.4 WAT GEBEUR MET DIE BATES WAT AGTERBLY? 203
9.5 KAN EK INKOMSTE UIT AGTERGEBLEWE BATES OORDRA NA DIE BUITELAND? 203
9.6 MOET EK MY SUID-AFRIKAANSE BATES IN 'N TRUST PLAAS? 204
9.7 WAT KOS DIT OM TE EMIGREER? 204
9.8 WAT IS DIE BELANGRIKSTE OORWEGINGS RAKENDE SUID-AFRIKA? 204
9.9 WAT IS DIE BELANGRIKSTE BUITELANDSE OORWEGINGS? 205
9.10 WAT VAN DIE WISSELKOERS EN DIE WAARDE VAN DIE RAND? 205
9.11 HOE GAAN EK TE WERK AS EK WIL EMIGREER? 205

BRONNELYS 206

VOORWOORD

In hierdie boek poog ek om in eenvoudige taal objektiewe en onafhanklike persoonlike finansiële advies, oftewel inligting, oor die belegging van 'n pakket te verskaf.

DIE BOEK SAL U HELP OM 'N MEER INGELIGTE BELEGGINGSBESLUIT TE NEEM

Talle besluite rondom die belegging van 'n pakket word kortliks bespreek en u word gewys op die uniekheid van elke besluit vanweë u persoonlike finansiële situasie. Die belegger moet kennis dra van sy/haar risikoprofiel, finansiële risiko's, finansiële behoeftes en persoonlike finansiële doelwitte.

Net so is dit belangrik om te weet dat 'n pakket belê moet word met beleggings-, inkomstebelasting-, boedel- en aftreebeplanning in gedagte. Daar is talle slaggate waarop die potensiële belegger moet let.

U word gewys op die beleggingsverwarring wat onder meer deur 'mediamakelaars' geskep word en op metodes om makelaars te evalueer.

Verder word riglyne verskaf oor die belegging van 'n pakket vir diegene wat

- by dieselfde werkgewer bly en 'n fonds moet kies (pensioen-, voorsorg-, vastevoordeel- of vastebydraefonds)
- na 'n nuwe werkgewer gaan
- 'n eie besigheid wil begin of koop
- die pakket vir aftrede moet belê en moet kies tussen al die verskillende beleggingsopsies
- hulle geld in die buiteland wil belê

Beleggers word verder gewys op beleggersbeskerming wat bestaan asook die belegging van 'n pakket met 'n spesifieke huweliksgoederebedeling (HVK), skei, insolvensie, en emigrasie in gedagte.

NADAT U HIERDIE BOEK GELEES HET, BEHOORT U DIE BELEGGING VAN U PAKKET MEER IN BESONDERHEDE TE BEGRYP

Ek hoop dat die lees van hierdie boek vir u 'n positiewe ervaring sal wees.

NICO SWART

1 EK EN MY PAKKET – WAT NOU?

1.1 WAT BELEGGERS NIE MEER WIL HOOR NIE

'Teken net daar langs die kruisie onder aan die bladsy,' sê die makelaar.

'Ek/ons sal graag eers so 'n bietjie daaroor wil dink en dan na jou toe terugkom,' antwoord jy.

'Nee, teken sommer nou dan is dit óók klaar. Ons kan altyd later sekere veranderinge aanbring,' is die makelaar se volgende antwoord.

Jou keel trek ietwat toe en jy kyk verleë rond, want jy weet nou nie eintlik mooi wat om volgende te doen nie.

Die makelaar stoot eenvoudig die aansoekvorm nóg nader en sê: 'U WEET, EK IS NIE WERKLIK AAN 'N SPESIFIEKE VERSEKERINGSMAATSKAPPY OF FINANSIËLE INSTELLING GEKOPPEL NIE EN KAN BASIES ENIGE FINANSIËLE PRODUK VERKOOP.'

Daarna teken jy maar teësinnig die vorm en gee die swart pen terug.

Kort daarna verlaat die makelaar ewe vriendelik die vertrek óf jy verlaat die makelaar se kantoor – baie onseker.

SODRA JY TOT JOU SINNE KOM, PAK 'N GEVOEL VAN MAGTELOOSHEID EN VREES JOU BEET. Sal jy jou dade kan bekostig en was dit die korrekte belegging by die regte plek? Al hoe meer vrae ontstaan in jou gemoed en jy kry sommer gou-gou 'buyer's blues'.

Vir die meeste van ons is bogenoemde niks nuuts nie. Ons was al daar!

1.2 WAT WIL BELEGGERS HOOR EN SIEN?

Beleggers soek 'n makelaar wat

- oor die nodige kennis, opleiding en kwalifikasies beskik
- met integriteit optree
- vertroue inboesem
- meer doen as wat van hom/haar verwag word
- potensiële beleggers help om 'n ingeligte beleggingsbesluit te neem
- voldoende gehaltetyd aan hulle bestee
- altyd te goeder trou optree
- hulle die nodige tyd gee om 'n beleggingsbesluit te neem
- nie druk op hulle plaas om 'n transaksie te beklink nie
- nie net kommissie najaag nie, maar bereid is om langtermynverbintenisse met hulle aan te gaan
- besef dat daar met ander mense se lewens gewerk word, nie net met hulle geld nie
- finansiële produkte ken
- die totale beleggingsveld ken
- weet hoe 'n bepaalde beleggingsbesluit ook inkomstebelasting-, boedel- en aftredebeplanning beïnvloed
- op hoogte is met die breë veld van persoonlike finansiële bestuur

Ja, die belegger se grootste vraag en probleem is:
Wie kan jou help om jou geld te belê? Oftewel
Wie kan my help om my pakket te belê?
O ja, jy het 'n vennoot nodig wat jou kan en wil help.
Hierdie boek sal jou vennoot wees.

1.3 ONSEKERE TYE VIR PAKKETTE

WAAROM DIE ONSEKERHEID?

Potensiële beleggers is baie onseker oor hulle finansiële toekoms vanweë onder meer die volgende:

- Hulle vrees dat hulle aftreevoorsiening ontoereikend is te midde van 'n toenemende lewensverwagting van ongeveer 80 jaar.
- Die regering hef toenemend belasting op aftreegeld en aftreefondse.
- Die staat en werkgewers plaas toenemend druk op werknemers om self verantwoordelikheid vir hul aftrede en aftreegeld te aanvaar.
- Daar word druk uitgeoefen op werknemers om hulle aftreegeld na voorsorgfondse te skuif. Dit is veral tot groot voordeel van werkgewers, omdat werknemers dan self die risiko daaraan verbonde moet dra.
- Bepaaalde veranderinge in die versekeringsbedryf het versekeringsmaatskappye verander in finansiëledienste-maatskappye met beleggings oor die hele beleggingsveld.
- Finansiële produkte verander teen so 'n tempo dat die publiek of makelaars nie kan bybly nie.
- Die verantwoordelikheid van makelaars rondom finansiële advies in hierdie inligtingseeu het seker tienvoudig toegeneem.
- Die media, en veral 'media-makelaars', manipuleer die persepsies van die dikwels oningeligte beleggerspubliek na willekeur.
- Die waarde van die rand het oor die afgelope tien jaar met ongeveer 100% gedaal teenoor die Amerikaanse doller.
- Beleggers is meer ingelig as voorheen en besef nou eers werklik dat daar talle faktore is wat hulle finansiële toekoms en welvaart beïnvloed.

GROOTSKAALSE VERWARRING

Nog nooit voorheen in die geskiedenis was Suid-Afrikaanse beleggers so verward nie. Hulle weet nie watter makelaar om te gebruik nie, in watter produkte om te belê, en of hulle eerder met 'n buitelandse beleggingsportefeulje moet begin nie.

Of dit nou vóór of ná 'n nasionale verkiesing is, die politieke, ekonomiese en maatskaplike werklikhede sal altyd onsekerheid vir Suid-Afrikaanse beleggers inhou. Wat wel seker is, is die toenemende eise om geld te skuif vanaf diegene wat 'het' na diegene wat 'nie het nie'. Hierdie eise skep alles behalwe 'n gunstige klimaat vir plaaslike en buitelandse beleggers.

Met die gedeeltelike verslapping van valutabeheer in Suid-Afrika staan Jan Publiek voor 'n moeilike besluit as dit kom by die belegging van die een of

ander pakket. Nie alleen is daar ongeveer 220 Suid-Afrikaanse effektetrusts (April 1999) om uit te kies nie, maar meer as 35 000 wêreldwyd. Daar bestaan sóveel gekoppelde produkte wat aanloklike beleggingsgeleenthede bied en wat deurlopend aangepas word by die publiek se veranderende behoeftes.

Net so is daar 'n klemverskuiwing van die makelaar (wat jou belegging neem om dit te belê) na die fondsbestuurder (wat dit in Suid-Afrika moet bestuur of wat 'n buitelandse fondsbestuurder(s) namens die beleggers moet kies). Van die oomblik dat die belegging uit die belegger se hande is, bekommer veral die konserwatiewe (of ouer) belegger hom/haar oor die veiligheid van die kapitaal.

Onsekerheid is aan die orde van die dag soos nog nooit tevore nie. Beleggers sien die riskantheid van hulle Suid-Afrikaanse beleggings in globale terme. Namate ons finansiële instellings al hoe meer in die buiteland belê, wonder die publiek of hulle nou eintlik hulle risiko versprei en of hulle hulself aan meer risiko blootstel. Geen wonder nie, wie weet nou eintlik hoe dit met beleggings en hulle bestuur gaan wat so ver uit die oog is.

Finansiële instellings het elk 'n buitelandse fondsbestuurder(s) aangestel gegrond op eie navorsing met hoofsaaklik twee kriteria voor oë:

- fondsbestuurders met min of meer dieselfde risikobeleid as die finansiële instelling as dit kom by beleggings, en
- fondsbestuurder(s) wat by die kultuur van die finansiële instelling pas.

Vir ons as beleggers en potensiële beleggers is dit onmoontlik om die kredietwaardigheid van die buitelandse fondsbestuurder(s) na te gaan. Ons belê byvoorbeeld by A omdat ons van 'n bepaalde produk hou. Daarna belê 'n buitelandse fondsbestuurder(s) ons belegging namens A en is die belegging uit A se 'hande'. Presies dieselfde gebeur by alle ander finansiële instellings of makelaars.

Talle makelaars is net so in die war. Ewe skielik moet hulle in die buiteland meeding sonder die nodige kennis, kontakte en infrastruktuur. Hulle benodig opleiding en kan nie meer die navrae van die publiek oortuigend beantwoord nie. Groot opleidingsbehoeftes het sodoende ontstaan.

Die publiek is so verward dat hulle talle makelaars raadpleeg. Die navrae wat mens ontvang beklemtoon die feit dat potensiële beleggers van pakkette met 5–15 verskillende makelaars se beleggersvoorstelle sit en nie weet watter een (of 'n kombinasie van voorstelle) om te aanvaar nie.

WAT IS DIE OPLOSSING?

Dit het tyd en noodsaaklik geword om 'n onafhanklike persoon te kry om te help met 'n objektiewe beoordeling van beleggingsvoorstelle. Moenie 'n onafhanklike persoon met 'n makelaar verwar wat hom-/haarself as onafhanklik beskou nie. Geen makelaar is onafhanklik nie. Kry 'n persoon wie se inkomstebron nie die verkryging van kommissie uit beleggings is nie, maar wat wel 'n kenner is en as u beleggingsvennoot kan optree. Slegs so 'n persoon kan volkome onafhanklike persoonlike finansiële advies rakende beleggings verskaf, of baie na aan onafhanklik optree.

Laat 'n buitepersoon (buite die makelaarsberoep) met die nodige kundigheid jou pakket en die talle makelaarsaanbiedinge onafhanklik evalueer en met voorstelle kom. Daarna kan die pakket belê word.

Onpartydige beleggingsadvies is jou oplossing.

1.4 WAT BETEKEN DIE WOORD 'PAKKET'?

In die nuwe Suid-Afrika is die begrip pakket niks nuuts nie. Trouens, die vraag is net wanneer daar vir ons so 'n pakket aangebied gaan word en hoedanig dit ons gaan vergoed vir die verlies aan diensjare en gevolglik aftreevoordele. Tans staan talle Suid-Afrikaners juis nou voor so 'n keuse en word hulle gekonfronteer met die groot aantal moeilike besluite wat daarmee gepaard gaan. Ongelukkig word daar weinig, indien enige, hulp in die vorm van tydige finansiële advies aan diesulkes verskaf.

'n Pakket word onder meer vanweë die volgende aangebied:

- die ontbinding van die werkgewer se pensioen- of voorsorgfonds
- vrywillige diensverlating (bedanking) deur 'n werknemer
- verpligte diensverlating (afdanking)
- personeelaflegging deur 'n werkgewer
- aftrede

'N PAKKET BEHELS 'N SKEIDINGSPAKKET OF 'N AFTREEPAKKET. Let daarop dat enige betreklike groot enkelbedrag op dieselfde wyse as 'n pakket belê word. Dieselfde beleggingsbeginsels, -kriteria en sekere beleggingsalternatiewe sal gevolglik ook vir die belegging van die volgende enkelbedrae geld en gebruik kan word:

- polisse wat verkoop word

- 'n polis wat uitbetaal word
- die eenderde-enkelbedrag by 'n annuïteit wat verval
- erfporsies
- groepvoordele wat ontvang word by die afsterwe van 'n gade
- geld wat ontvang word wanneer twee getroude persone skei
- wanneer enige belegging herbelê moet word
- wanneer vaste (onroerende) of roerende eiendom te gelde gemaak word

1.5 HOE BELANGRIK IS JOU PAKKET?

JOU GELD, OFTEWEL JOU BESITTINGS, IS DIE SOMTOTAAL VAN JOU LEWE EN ENERGIE

In die geval van jou pakket is die geldbedrag die somtotaal van jou lewe tot op daardie tydstip – goed of sleg, met ander woorde 'n klein óf groot bedrag – dit is wat jy het en daaroor moet jy nou bepaalde besluite neem.

Die beleggingsbesluit of aanwending van jou pakket is lewensbelangrik, want dit bepaal grootliks die

- volgende aantal jare van jou lewe
- res van jou lewe

Ja, dit is veel belangriker as wat jy ooit kan dink. Vir ouer persone is dit 'n besluit oor hulle totale lewe. 'n Verkeerde besluit of belegging(s) kan beteken dat die belegger se aftreejare te lank raak vir die finansiële bronne wat daarvoor voorsiening moet maak. **Moenie dat jou aftreejare 'n wedloop tussen inflasie en die dood word nie – 'n wedloop wat inflasie in 94% van afgetredenes se lewe wen. Ja, inflasie verteer hulle beleggings sommer lank voor hulle dood. Jy moet besluit oor jou lewe – stoot gerus maar die aansoekvorm terug sonder dat jy dit blindelings geteken het.**

Wanneer 'n betreklik jong persoon 'n pakket ontvang, behels die beleggingsbesluit meer 'n loopbaanbesluit of 'n besluit rakende 'n eie besigheid. Vir diegene van 55 jaar en ouer behels die besluite rondom hulle pakket besluite met die oog op aftrede. Aftredebeplanning speel gevolglik 'n groter rol by ouer persone as by diegene wat nog aan 'n loopbaan elders moet gaan werk. Natuurlik geskied laasgenoemde ook met aftreevoorsiening in gedagte – dieselfde geld waar 'n nuwe eie besigheid begin of gekoop word. Onthou egter dat die pakket reeds bestaande voorsiening vir aftrede verteenwoordig.

DIE PAKKET IS AFTREEVOORSIENING EN HIERDIE DOELWIT MOET TE ALLE TYE NAGESTREEF WORD

Hier word geensins geïmpliseer dat daardie buitelandse reis of nuwe motor nie daarmee gekoop moet word nie. Die pakket is bedoel vir aftreevoorsiening en hierdie langtermyndoelwit moet te alle tye nagestreef word. Tensy die individu reeds oor voldoende aftreevoorsiening beskik, behoort hierdie pakket op geen ander wyse aangewend te word nie. Die individu wat nog betreklik jonk is, kan wel weer van meet af voorsiening vir aftrede maak. Hoe nader 'n individu egter aan aftrede is, hoe skraler word dié moontlikheid en dit kan moontlik selfs nie eens meer bestaan nie. Diesulkes behoort ekstra versigtig met 'n pakket te werk te gaan ten einde die kapitale waarde daarvan so lank moontlik te bewaar.

1.6 MOET EK MY AFTREEPAKKET VAT?

Dikwels het individue 'n keuse om 'n pakket te vat al dan nie. Al is dit geen maklike taak om riglyne te verskaf wat deur almal gebruik kan word nie, is dit noodsaaklik om enkele feite en gedagtes aan lesers te verskaf om hulle in staat te stel om meer ingeligte besluite te kan neem.

MOET ALMAL DADELIK DIE PAKKET VAT?

Die antwoord is baie beslis nee! Net soos die finansiële situasies van individue grootliks verskil, net so sal bykans al hulle persoonlike finansiële besluite verskil – al gaan dit oor dieselfde tipe besluit. Moet nooit toelaat dat enigiemand u hieroor verwar nie. Individue wat geen toekoms in ons land sien nie, sal noodwendig die pakket wil vat en dit self aanwend. So 'n besluit is meestal polities of emosioneel geïnspireerd en het niks te make met diegene wat dit nie oorweeg om die land te verlaat nie. Talle Suid-Afrikaners sien nog minder 'n toekoms in die buiteland en het geen ander keuse as om optimale nut van hulle besittings in Suid-Afrika te maak nie.

MOET EK MY PAKKET VYF JAAR VOOR AFTREDE VAT?

Die persoon wat 'n eie besigheid wil begin en 'n groot deel van die pakket daarvoor wil aanwend, kan voel dat die besigheid meer aftreevoordele kan genereer (indien alles vlot verloop) as wat die fonds sou kon doen. So 'n persoon kan ook die pakket los (die geld in die fonds laat) of 'n makelaar aanstel om dit namens

hulle te bestuur. Maar is dit wys om geld uit 'n fonds te neem binne die laaste vyf jaar voor aftrede? Individue moet onthou dat die bedrag in die fonds meer as verdubbel oor die laaste vyf jaar, hoofsaaklik as gevolg van die invloed van saamgestelde rente. Kom ons kyk na 'n voorbeeld waar twee werkers R100 per maand belê vanaf ouderdom 40 jaar tot en met aftrede. Die groeikoers is 15% per jaar. Die een tree af op 60 en die ander op 65.

In die tabel hier onder word die termyn, bedrag, rentekoers en slotwaarde aangedui:

A:	20 JAAR	R100 PER MAAND	15%	R149 723,95
B:	25 JAAR	R100 PER MAAND	15%	R324 523,96

B kry dus meer as dubbeld soveel omdat hierdie persoon bereid was om vyf jaar langer te werk – hoofsaaklik die gevolg van saamgestelde rente.

'n Persoon wat byvoorbeeld drie jaar voor aftrede 'n pakket neem, sal onder meer die volgende voordele verloor:

- drie jaar se salaris
- drie jaar se groei in die huidige fonds
- drie jaar se werkgewerbydraes
- drie jaar se bevorderingsmoontlikhede
- salarisaanpassings
- uitbetaling van opgehoopte verlof

HOE BEÏNVLOED NUWE WETGEWING MY?

Of jy nou jou pakket neem al dan nie, veranderde wetgewing gaan jou in elk geval beïnvloed. Daar word verwag dat die bedrag van R120 000 in die belastingvrye enkelbedragberekening verlaag kan word na R50 000. Net so word verwag dat die enkelbedrag toenemend belas gaan word, en dit sal ons vooruitskatting en berekenings al hoe meer bemoeilik. Hierdie aspekte moet oorweeg word teenoor wat die individu tot en met aftrede gaan of kan verloor (soos reeds genoem), asook die kapitaalgroei op beleggings indien die pakket wel geneem word.

WAT VAN DIE OPBRENGS IN DIE FONDS?

In ons land lê fondse uit beleggings hoofsaaklik by pensioen- en voorsorg-

fondse, versekeringsmaatskappye en depositonemende finansiële instellings (banke en bouverenigings). Toenemende druk sal op hierdie fondse uitgeoefen word om in die nimmereindigende behoeftes van 'n nuwe Suid-Afrika en sy heropbouprogramme te voorsien. Dit is net logies dat waar hierdie fondse elders aangewend word, fondse se uiteindelike opbrengs in die toekoms aansienlik sal verlaag. Presies wanneer sal net die tyd ons leer. Vroeëre polisse se illustratiewe opbrengste was 12% en 15% – tans is dit slegs 9% en 12%. In die toekoms sal dit nog verder daal. Dieselfde sal met opbrengste in ander fondse gebeur. Daarom is riskante beleggings met hoë kapitaalgroei (30%–60%) 'n móét.

WAT VAN TOEKOMSTIGE PAKKETTE?

Daar word algemeen aangeneem dat fondse nie meer baie jare lank in staat sal wees om pakkette aan te bied nie, hoofsaaklik omdat die vlak van fondse in die fondse te laag sal wees. Hierdie is natuurlik een van die vernaamste redes waarom fondslede dan juis so gou moontlik hulle hande op hulle eie geld wil sit – terwyl dit nog beskikbaar is, oftewel terwyl daar nog geld in die fondse is. Die besluit om 'n pakket te vat al dan nie, is dus geen maklike taak nie en daar is geen absolute korrekte of verkeerde antwoorde nie.

WAARHEEN MET MY PAKKET?

Dit is net so belangrik om te weet wat om met 'n pakket te doen as wat dit is om te weet of 'n pakket gevat moet word al dan nie. Die individu of fondslid se persoonlike situasie en doelwitte sal in beide gevalle van deurslaggewende belang wees. Verskillende beleggingsinstrumente sal verskillende belastingimplikasies hê. Die Belastinggaarder verwag van individue om hul pakkette vir doeleindes van aftreevoorsiening aan te wend. Die pakket moet óf na 'n nuwe werkgewer se aftreefonds gaan, óf na 'n annuïteit of bewaringsfonds, anders straf die wet jou deur middel van belasting. Of die individu na 'n nuwe werkgewer gaan, 'n eie besigheid wil begin of gaan aftree, sal grootliks bepaal hoe die pakket aangewend gaan word (soos ons later sal sien).

2 EK EN MY MAKELAAR

2.1 'MEDIA-MAKELAARS' VERWAR MY, WAT MOET EK DOEN?

Enkele mense in die media en makelaars met persoonlike belange in publikasies oor persoonlike finansies verwar die Suid-Afrikaanse publiek. Dié mense skep 'n groot wanindruk by die beleggerspubliek oor sake van persoonlike finansiële belang. Dit is veral enkele beleggings en beleggingsopbrengste (1% hoër of laer) wat totaal en al uit verband geruk word deur sommige mense wat vir hul brood en botter artikels moet skryf – asook diegene wat hul private besigheid deur middel van vrees en massapsigose wil bemark.

Eiebelang het sodanig op die voorgrond getree dat die belange van die publiek nie meer op hul agenda voorkom nie.

PASOP VIR GLANSBROSJURES OF GLANSWOORDE

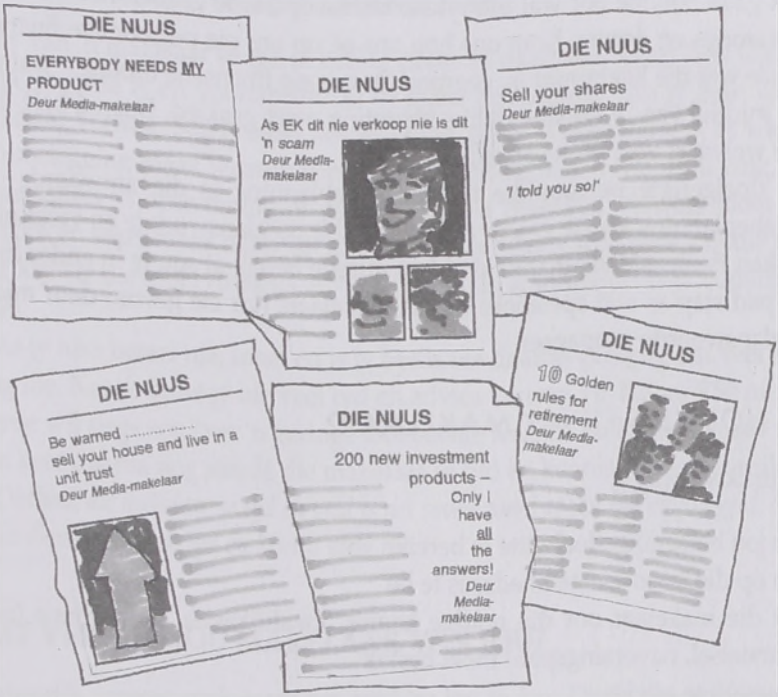
Glanswoorde, gesegdes, *golden rules, last warnings, ultimate wealth, golden opportunities,* en *golden schemes* is daarop ingestel om die publiek sielkundig na hul asem te laat snak, net soos enige skema wat met behulp van glansbrosjures bemark word.

Makelaars wil die publiek in die media laat verstaan dat hulle eintlik nog net die een belegging kort – daarna is hulle daar en het hulle 'gearriveer'.

Die media-makelaar wat genoeg mense op dié manier gevang het, is eintlik al persoon wat met sy miljoene kommissie 'gearriveer' het.

DIE BELEGGINGSPUBLIEK KORT INLIGTING

Dit het tyd geword dat die publiek hulle laat geld en objektiewe persoonlike finansiële inligting eis sodat hulle ingeligte besluite kan neem en self verantwoordelikheid vir hul persoonlike finansiële sake kan aanvaar.



Sekere raadgewers vergelyk 'n woning met die opbrengs wat effektetrusts oor 'n tydperk van twintig jaar kan verdien. 'n Mens wonder waar hierdie mense vir dié tydperk sou woon – in effektetrusts?

Selfs tweede eiendomme! Hier konsentreer hulle op die verkoopprys van die tweede eiendom na 'n bepaalde tydperk. Wat van al jou aftrekkings vir belasting, die feit dat dit 'n sakegeleentheid is of die finansiële dissipline wat dit bewerkstellig het? Jou opbrengs word juis verhoog in jou maandelikse begroting omdat jy nou baie meer aftrekkings vir belasting het.

Ja, die publiek hoef nie elke week 'n nuwe belegging te maak wat hulle bestaande beleggings vervang of verander nie.

SUIWER FINANSIËLE BEGINSELS IS DIE SLEUTELWOORDE

Die lokomotief wat jou persoonlike finansiële sake trek, is die ekonomiese en maatskaplike feite van ons land, asook finansiële beginsels, nie glanswoorde nie.

Dit gaan ook nie oor wat die rykste mense op aarde gedoen het nie – dit is mooi stories en drome. Kom ons hou ons oë op ons eie persoonlike finansiële situasie wat die beginpunt is, gegrond op ons eie finansiële bronne – wat alles deur middel van 'n huishoudelike begroting moet geskied. Daarná belê (bou) jy vir welvaart voor en ná aftrede.

Ja, doelgerigte persoonlike finansiële beplanning is die antwoord – nie massabeplanning vir eie gewin wat gegrond is op glanswoorde en vrees nie.

Jy kan finansiële onafhanklikheid ná aftrede bereik al sou jy 'n ander finansiële pad stap as wat spesifieke media-makelaars (vir eie gewin) deur middel van glanswoorde propageer.

2.2 HOE KIES EK MY MAKELAAR?

Natuurlik verwag jy

- om jou beleggingsdoelwitte te bereik
- om op die koop toe gemoedsrus te hê
- dat die makelaar oor die nodige kennis, kwalifikasies, hulpbronne (rekenaarstelsel, navorsingspan) moet beskik
- deursigtige advies
- redelike koste
- om deel te wees van die uiteindelike beleggingsbesluit

- proaktiewe beleggingsbeplanning
- beleggingstrategieë gegrond op sowel jou risikoprofiel as jou verwagte opbrengs
- dat jóú belange gedien sal word
- volgehoue en toegewyde advies en naverkoopdiens vir die duur (leeftyd) van die belegging

WAT VERWAG JY VAN JOU MAKELAAR?

As jy van 'n makelaar se tyd in beslag neem en daarvoor betaal (iets wat heeltemal in orde is en voortspruit uit 'n goeie opvoeding) kan jy baie van die makelaar verwag. Sou jy slegs advies inwin, sal jy minder verwag as wanneer jy 'n belegging maak waarna bepaalde naverkoopdiens behoort te volg. As jy kwartaalliks 'n opsomming of verslag van die makelaar verwag, moet jy dit versoek en seker maak dat jy dit kry. Maak seker dat jy wel diens van die makelaar kry vir die fooi (vir slegs advies) of fooi en kommissie (as jy boonop geld belê).

As jy niks betaal nie, moet en is jy beslis nie daarop geregtig om veel te verwag nie. Net so moet jy nie veel tyd en advies verwag vir R20 of R50 nie. Talle mense wil slegs een keer 'n geringe fooi betaal, waarna hulle verwag om vyf tot tien keer daarna nog steeds die makelaar se tyd en kennis te kan gebruik.

Onthou, die makelaar se tyd en geld is net soveel werd as jou tyd en jou geld. Moenie bloot die makelaar se tyd en kennis steel nie.

WAT VERWAG JOU MAKELAAR VAN JOU?

Natuurlik verwag makelaars om geld by jou te kry. Dit is die aard van so 'n beroep en daar is niks mee verkeerd nie, solank die geld verdien word.

MOENIE TOELAAT DAT 'N MAKELAAR SOMMER JOU GELD VAT NIE – DIT MOET VERDIEN WORD

'n Makelaar verwag dat die belegger dit ernstig sal bedoel en nie net rondbeweeg om vinnig 10–15 kwotasies (beleggingsopsies) by verskillende makelaars te kry nie.

Wys ook dat jy dit ernstig bedoel sodra jy weet wat jy wil doen en veral nadat jy reeds op 'n bepaalde makelaar besluit het. So 'n makelaar verwag ook van jou as kliënt 'n bepaalde langtermynverhouding gebaseer op eerlikheid, openlikheid en goeie kommunikasie.

Lig jou makelaar in oor enige veranderinge in jou finansiële situasie sodat julle die invloed daarvan op jou finansiële planne kan bespreek. Hier dink mens veral aan veranderinge in jou inkomste, uitgawes, bates, laste, gesin- en familiesamestelling, en beoogde lewenstandaard ná aftrede. Laat jou makelaar toe om 'n integrale deel van jou lewe te word.

ONTHOU, MAKELAARS RAAK OOK GEFRUSTREERD OOR BELEGGERS WAT DEURGAANS, HARDKOPPIG EN STRYDIG MET GOEIE ADVIES, HULLE EIE KOP VOLG. IS DIT DIE MOEITE WERD VIR DIE MAKELAAR OM JOU AS KLIËNT TE HÊ?

FOUTIEWE PERSEPSIES

Voordat enkele potensiële finansiële adviseurs kortliks in hierdie bespreking onder die loep geneem word, moet ons eers na 'n paar aannames kyk wat in die gemoed van die beleggerspubliek bestaan. Die man op straat voel dat alle 'polissmouse' net daarop uit is om vinnig en maklik geld uit hulle te maak sonder om die poliseienaar behoorlik in te lig of 'n naverkoopdiens te lewer. Die begrip 'finansiële adviseur' word deur sommige individue aan die begrip 'polissmous' gekoppel, deur ander aan 'makelaars' en deur ander aan 'aandelemakelaars'. Sommiges dink verkeerdelik dat regsadvies slegs kom by trou, skei, koop- en verkoopkontrakte. Net so dink ander dat belastingsake ter sprake kom by die opstel van finansiële jaarstate (die inkomstestaat en die balansstaat). Ander laat mense in die bedryf hard werk (baie advies verskaf en tyd verspil), waarna 'n polis by 'n familielid uitgeneem of 'n belegging by hom/haar gemaak word. Ongelukkig kry die individu nie altyd (eintlik selde of ooit) waarvoor daar betaal word nie – so, pasop!

Die keuse van 'n finansiële adviseur word verder bemoeilik deur teenstrydige finansiële advies, advertensies in die media, individue se houding teenoor risiko, hul eie finansiële posisie, asook die politieke en ekonomiese situasie in 'n land.

Die media asook enkele kenners in die land maak 'n mens veral bekommerd oor die langtermyngevolge van sekere beleggings. Volgens koerante en tydskrifte sal die individu omtrent elke week sy beleggings moet oproep en die meeste van sy persoonlike finansiële planne moet wysig. Die korttermynaard van dié advies hou die publiek aan die lees en aan die wonder. Sekere kenners het hul eie besighede gevestig en is byvoorbeeld oorhoops met effektetrusts of aandele. Hulle praat, leef en eet dit en wil alle potensiële beleggings in dié rigting kanaliseer. Alle ander tipe beleggings is vir só 'n 'kenner' taboe en die publiek word grootliks mislei.

Potensiële beleggers behoort ingelig te word dat daar vir verskillende tipes beleggingsinstrumente plek is in 'n beleggingportefeulje. Verskillende

behoeftes oor verskillende termyne word deur verskillende tipes beleggings gedek. Só is behoeftes van individue byvoorbeeld toenemend (lewenskoste), afnemend (skuld wat gedelg word), konstant, permanent, tydelik of onvoorspelbaar. Dit is gevolglik net logies dat verskillende tipes beleggings deur die individu gemaak behoort te word. Verder is dit ook waar dat verreweg die meeste behoeftes en risiko's deur middel van versekeringsprodukte gedek kan word. Sou ons dus nie van 'polissmouse' hou nie, moet ons 'n manier vind (kriteria daarstel) om 'n onderskeid te maak tussen die goeies en die 'ander'.

Die doel van hierdie bespreking is juis om die beleggerspubliek te help met die keuse van 'n finansiële adviseur, veral as dit by die belegging van 'n pakket kom.

Die doel is nie om enige tipe makelaar of groep persone te na te kom nie. Net so word daar aanvaar dat daar binne enige tipe of groep 'n spesialis op die gebied van persoonlike finansiële bestuur kan wees.

TIPES MAKELAARS

Tradisioneel is makelaars hoofsaaklik in vier groepe ingedeel: versekeringsagente, bankmakelaars, onafhanklike makelaars, en aandelemakelaars.

Daar kan onderskei word tussen finansiële adviseurs binne (werknemers van 'n versekeringsmaatskappy) en buite (individue wat vir hulself of 'n finansiële instelling werk) 'n versekeringsmaatskappy.

Versekeringsprodukte word deur middel van die volgende groepe of vlakke werknemers namens 'n versekeringsmaatskappy bemark:

- verteenwoordigers
- versekeringsadviseurs
- senior versekeringsadviseurs
- finansiële adviseurs
- senior finansiële adviseurs

Die nuwe neiging in die mark is dat adviseurs gelisensieer word om sekere produkte te verkoop en markte te bedien. Die onus rus gevolglik op die verbruiker om vas te stel watter produkte wel deur 'n adviseur verkoop kan word. Jy bepaal dus self die mate van lisensiëring en kwalifikasie van die adviseur.

Buite 'n versekeringsmaatskappy word die onafhanklike makelaar en die bankmakelaar aangetref. Hierdie makelaars kan op enige van die genoemde

vyf vlakke wees (wat binne voorkom) wat betref hul ervaring, kennis, opvoedings- en opleidingsvlak en gevolglik hulle vermoë om doeltreffende persoonlike finansiële advies te kan en wil verskaf.

Dit behoort reeds duidelik te wees dat die begrip 'makelaar' 'n baie wye en relatiewe begrip is.

Versekeringsmaatskappye se vyf groepe of klasse bemarkers of adviseurs

Die beste advies kan hier verskaf word deur 'n ILPA-genoot, met ander woorde 'n bemarker wat die professionele kwalifikasie van die Instituut vir Lewens- en Pensioenadviseurs verwerf het. Van die ±60 000 bemarkers in Suid-Afrika beskik slegs ongeveer 1 500 oor die ILPA-kwalifikasie. Twee eksamens word afgelê en die slaagpersentasie is baie laag. Ongeveer 17–30% van alle kandidate slaag die toelatingseksamen en hiervan slaag slegs 19% die finale eksamen. ILPA-genote doen besigheid volgens 'n streng etiese kode om in belang van kliënte op te tree. Die professionele kwalifikasie word onderskryf deur die Luyt Sentrum vir Versekeringsreg aan die UOVS. Genote mag 'n professionele fooi hef vir dienste of advies gelewer en is derhalwe regsaanspreeklik vir sodanige advies. Hierdie genote kan advies oor die breë spektrum van persoonlike finansiële beplanning verskaf en is by verre die beste keuse wanneer dit kom by die koop van versekeringsprodukte. Genote kan veral die langtermynimplikasies van beleggings aan beleggers verduidelik en behoort gevolglik beter advies te kan verskaf as 'n bankmakelaar en 'n onafhanklike makelaar sonder dié kwalifikasie of sommer net 'n familielid wat net drie maande in die bedryf is.

Daar is drie vlakke van lidmaatskap tot ILPA:

- assosiaat
- gewone lid
- genoot

Laat ons nie in die toekoms weer die 'polissmouse' in die versekeringsbedryf blameer as ons Jan Rap en sy maat gekies het om ons geld vir ons te belê nie!

Die bankmakelaar

Die bankmakelaar kan namens alle versekeringsmaatskappye optree, maar dit gebeur dikwels dat hy of sy deur die bankgroep waarvoor hy werk aangespoor

word om die groep se produkte aan te bied (bv Standard Bank en Liberty; Nedbank en Ou Mutual; en Absa en Sanlam).

'n Bankmakelaar beskik oor 'n wyer kennis van verskillende maarskappye se produkte en behoort dus 'n beter aanbeveling te kan maak as byvoorbeeld slegs 'n versekeringsverteenwoordiger. Maar dit lê voor die hand dat dit moeilik is om alle beskikbare produkte werklik goed te ken.

Die bankmakelaar se inkomste word gewoonlik net uit kommissie verdien, maar hy moet nog 'n deel daarvan aan die bank betaal. Net so gebeur dit dikwels dat die bankmakelaar verplaas word en hy/sy dus nie op die lang termyn naverkoopdiens kan verskaf nie. Die bankmakelaar wat in sy plek aangestel word, is veronderstel om die naverkoopdiens te verskaf, terwyl hy/sy nooit kommissie daarvoor ontvang het nie omdat iemand anders aanvanklik die polis verkoop het. (Dit gebeur ook by ander makelaars.)

Bankmakelaars het in die meeste gevalle slegs 'n basiese kennis en gaan na 'n bank omdat besigheid vir hul gegee word en hulle self niks hoef te genereer nie. Hierdie besigheid kry hulle by die bankbestuurder wat 'n persentasie kommissie vir só 'n verwysing vra. Gevolglik sal die produk wat die meeste kommissie lewer moontlik bemark word, net soos by ander makelaars.

Sulke makelaars stel dikwels voor dat uittree-annuïteite op 'n vervroegde uitkeerdatum geneem word en vervang word met spaarplanne – tot nadeel van die kliënt. Net so stel hulle dikwels voor dat polisse afgekoop word om skuld te delg en nuwe polisse word dan bemark teen 'n hoër koste. Dikwels is kliënte onversekerbaar en lewensdekking byvoorbeeld onverkrygbaar of baie duur. 'n Testament word meestal ook sommer 'gratis' opgestel. Die instelling sal dan later duisende rande in die vorm van 'n eksekuteursfooi ontvang, omdat hulle ook as eksekuteur van die boedel optree.

Die onafhanklike makelaar

In sy eie onderneming het die makelaar toegang tot die finansiële mark in sy geheel en doen hy baie moeite om die regte produkte te kies en goeie diens vir klante te gee om die sukses van sy onderneming te verseker. Hy word ook nie deur 'n bepaalde instelling gedruk om net dié se produkte te verkoop nie, hoewel dit natuurlik kan gebeur dat produkte met hoër kommissie aanbeveel word.

Hierteenoor bied die onafhanklike makelaar ook advies oor boedel- en

belastingsake en kan hy help om 'n omvattende finansiële plan saam te stel. Hy verdien ook kommissie op die produkte wat hy verkoop, of konsultasiegeld as net advies gegee word.

Daar word aanbeveel dat 'n onafhanklike makelaar oor bewese ervaring/kennis of 'n ILPA-kwalifikasie moet beskik. Of 'n enkele individu oor alle kennis oor die breë spektrum kan beskik is egter te betwyfel, veral wanneer die onafhanklike makelaar alleen in besigheid is. Om oor die hele spektrum advies te kan gee benodig enige makelaar 'n navorsingspan – vandaar die begrip 'full service broker'.

Die aandelemakelaar

Die volgende stappe kan nuttig wees by die keuse van 'n aandelemakelaar:

- Reël vir 'n persoonlike ontmoeting met lede van die makelaarsfirma.
- Probeer om 'n paar makelaars beter te leer ken.
- Luister na wat ander beleggers van spesifieke makelaars te sê het.
- Vra jou bankbestuurder om 'n bekwame makelaar aan te beveel.
- Vind uit hoe lank 'n bepaalde makelaarsfirma reeds transaksies op die Beurs doen – 'n goeie rekord met voldoende jare ervaring is 'n pluspunt.
- Vind uit of hulle navorsingspan 'n kenner op elk van die volgende gebiede insluit: die ekonomie, belastingaspekte, die gebied van die rekenaar, statistiese ontleding en sielkundige aspekte (optrede van mense – vrees en hebsug).
- Vind uit of die makelaar goeie kliënteverhoudinge handhaaf.
- Kyk of die makelaar ook in die klein belegger belangstel – nie net institusionele beleggers (pensioenfondse, versekeringsmaatskappye, ens) nie.
- Maak seker dat die makelaar die nodige beleggingsdienste wat jy verlang kan of wil bied.
- Vind uit of die makelaar eers 'n kontantdeposito vereis wat vir 'n paar jaar gehou word (tot tyd en wyl jy die kliënt beter ken – veral sy kredietwaardigheid).
- Raadpleeg 'n hele aantal vriende, beleggers en makelaars voordat jy op 'n bepaalde makelaar besluit.
- Die makelaar moet die makelaarseksamen(s) afgelê het.
- Die onderneming moet toegang tot groot buitelandse instansies en markte hê.
- Die onderneming moet oor 'n doeltreffende administratiewe afdeling beskik.

- Raadpleeg advertensies van makelaars ten einde vas te stel watter dienste hulle aanbied en in watter markte hulle spesialiseer.

Besluit verder oor die tipe rekening wat jy by 'n aandelemakelaar wil hê. Jy kan óf self jou aandeleportefeulje bestuur óf 'n makelaar die reg gee om dit namens jou te doen. Wanneer jy jou eie portefeulje bestuur, kan jy ingevolge 'n direkte ooreenkoms met die makelaar laasgenoemde instruksies gee om aandele namens jou te koop of verkoop. Ingevolge 'n indirekte ooreenkoms kan 'n makelaar as tussenganger tussen jou en 'n bank optree.

Ingevolge 'n nie-diskresionêre ooreenkoms bestuur en administreer die makelaar jou portefeulje, maar jy behou die reg om te besluit watter aandele gekoop en verkoop moet word. By 'n diskresionêre ooreenkoms bestuur die makelaar jou aandele en neem self alle koop- en verkoopbesluite.

'n Prokureur

Natuurlik behoort jy 'n prokureur oor jou regsake te raadpleeg, insluitend jou testament en moontlike trusts. Jou prokureur met wie jy reeds lank sake doen en 'n betreklik goeie verhouding het, kan jou beslis goeie advies gee. Moet egter nie 'n prokureur noodwendig met 'n finansiële adviseur verwar nie, al kan hulle ook een en dieselfde wees.

'n Rekenmeester

Dieselfde argumente as by 'n prokureur geld hier. Vanweë hul kwalifikasie behoort rekenmeesters puik belastingadvies te kan verskaf, asook advies rondom die verskillende besigheidsvorme (eenmansaak, vennootskap, beslote korporasie, maatskappy, ens). Onthou egter dat rekenmeesters veral werk met rekeningkundige beginsels en nie met jou entrepreneurskap, finansiële doelwitte en uitdagings nie. Nogtans kan sowel 'n prokureur as 'n rekenmeester wat jou kriteria vir die keuse van 'n makelaar slaag (word later bespreek), gebruik word om jou pakket te belê.

Pensioenfonds-, voorsorgfonds- of personeelbeampte

Een van die grootste onetiese siektes van ons tyd is die verskynsel dat sodanige persone kommissie verdien deur as tussengangers tussen makelaars en beleg-

gers op te tree. Natuurlik weet die onskuldige belegger nie daarvan nie. Ek het reeds etlike honderde klagtes en navrae in dié verband ontvang. Sodra diegene (beleggers) wat 'n pakket ontvang hulle inligting en syfers omtrent hul aftreevoordele van dié beamptes ontvang, gebeur onder meer die volgende:

- 'n Visitekaartjie van die beampte se eie makelaar (waarmee die kommissie vir elke pakketbelegging gedeel word) word in die potensiële belegger se hand gestop.
- Die beampte prys die makelaar.
- Alle ander makelaars en hul produkte word beledig.
- Praktiese gevalle met fiktiewe syfers word kamtig aangehaal om beleggings by ander makelaars te ontmoedig.
- Die beampte laat sy makelaar klink na die einde van die potensiële belegger se finansiële probleme rakende die belegging van die pakket.

'n Mens kan maar net dink wat 'n kommissie so 'n beampte moet ontvang. Met ander woorde, elke jaar as pakkette gegee word, ontvang die beampte ook 'n pakket van sy/haar eie makelaar vir verwysings wat tot beleggings gelei het.

Natuurlik oortree slegs enkele beamptes soos genoem. Wees egter op jou hoede vir 'n beampte met 'n visitekaartjie. Al gebruik jy die kaartjie, volg weereens en steeds die keuse-kriteria wat later bespreek word. Natuurlik beteken die visitekaartjie ook nie noodwendig toekomstige kommissie nie, want miskien word dit goed bedoel of ken jy geen makelaar nie – sorg maar net dat jy die kriteria volg.

'n Beleggingsbestuurdosent (geld ook vir 'n aandelemakelaar)

Sou 'n mens die vak Persoonlike Finansiële Bestuur in die sowat 30 verskillende vakke opdeel waaruit dit bestaan, dan sou aandele hoogstens een van die 30 vakke uitmaak. Dink nou vir jouself wat slegs 'n blote kennis van aandele nou vir al jou finansiële behoeftes (anders as aandele) kan beteken. Natuurlik sal daar altyd ook diegene wees wat sowel kennis van aandele as ander vakke op die gebied van persoonlike geldsake hê. Aandele speel wel 'n groot rol tydens beleggings in finansiële bates as deel van beleggingsbeplanning. Beleggingsbeplanning vorm weer een van die talle beplanningsareas in die wye veld van persoonlike finansiële bestuur (Vir meer inligting raadpleeg: NJ Swart 1996, *Personal Financial Management*, Kaapstad: Juta.)

Onthou, aandele is tans 'n glanswoord ('buzz word') in Suid-Afrika. Jy het dit nie noodwendig nodig nie. Vir kapitaalgroei en indien daar reeds in al jou ander finansiële behoeftes voorsien is, behoort jy egter (gegewe jou ouderdom) direk daarin te belê.

Joernaliste

Baie min joernaliste het opleiding in die beroep waaroor hulle weekliks/daagliks 'n mening gee. 'n Joernalis rapporteer hoofsaaklik oor iets wat gebeur het en plaas dit nie altyd in die 'prentjie' wat vir jou verstaanbaar is of by jou spesifieke behoeftes pas nie. Nogtans bied hulle 'n waardevolle diens om inligting uit die bedryf aan ons te verskaf.

Trustmaatskappye

Vir diegene met groter boedels wat hul pakket moet belê te midde van omvattende boedelbeplanning kan 'n besoek aan 'n trustmaatskappy net die antwoord wees. Waar trusts en maatskappye (ens) byvoorbeeld opgerig moet word en by 'n testament moet inskakel, kan 'n trustmaatskappy geraadpleeg word.

Onthou, bogenoemde kenmerke, optredes en opmerkings is slegs riglyne om te onthou en geensins 'n veralgemening wat betrekking het op alle persone in 'n groep makelaars nie.

JOU BELEGGINGSVERHOUDING MET JOU MAKELAAR

Uiteindelik gaan jy 'n bepaalde verhouding met jou makelaar hê wat hopelik oor baie jare gaan strek. Hierdie langtermynverhouding wat gebaseer is op die belegging van jou pakket is ook nie perdekoop nie. Kies dus 'n makelaar met wie jy só 'n finansiële verhouding sal wil hê.

'N TRANSAKSIE HET 'N VERGOEDINGSDOELWIT
'N VERHOUDING HET 'N LANGTERMYNDOELWIT

SAL DIE MAKELAAR JUL BELEGGINGSVERHOUDING GOED BESTUUR?

Met ander woorde, kan jy die makelaar oor die lang termyn vertrou met jou finansiële behoeftes, doelwitte, tyd en geld? Daar moet volgehou word met

toepaslike beleggings en nie slegs met goeie beleggings nie. Die bestuursproses behels onder meer die volgende:

- volgehoue begrip en respek vir jou finansiële situasie
- die verskaffing van deurlopende finansiële advies wat in lyn is met jou finansiële doelwitte
- deurlopende opvolging en kontrole van jou beleggingsportefeulje
- volgehoue kommunikasie (telefonies en skriftelik)
- die onmiddellike rapportering van geleenthede en bedreigings rondom jou belegging(s)
- die bestuur van ander aspekte as slegs jou rekening
- begrip omtrent jou risikoprofiel, tydshorison van beleggings en verwagte opbrengs(beleggingsprestasie)

KRITERIA VIR DIE EVALUERING VAN MAKELAARS

Die kriteria vir die kies van 'n makelaar kan hoofsaaklik in drie groepe verdeel word:

- akademiese, professionele en opleidingskwalifikasies
- die spesifieke onderneming
- die persoon (makelaar) wat voor jou sit

Akademiese, professionele en opleidingskwalifikasies

Teoreties moet jy kyk na publikasies (positief/negatief) omtrent die makelaar asook deur die makelaar. Is daar sprake van mediabetrokkenheid en geniet die persoon om die een of ander rede openbare aansien? Vra die makelaar om sy/haar CV (curriculum vitae) op die gebied van persoonlike geldsake. Volg persoonlike verwysings deur die makelaar asook bestaande en potensiële kliënte op. Kyk na die redes wat tevrede sowel as ontevrede kliënte verskaf. Beskik die makelaar oënskynlik oor voldoende kennis en/of toepaslike professionele kwalifikasies? Presteer die makelaar en kan prestasies bewys word (bv toekennings)?

Die spesifieke onderneming

Stel ondersoek in na die makelaar se onderneming (hetsy as werknemer of werkgewer). Hoe lyk die geskiedenis daarvan (positief/negatief)? Is die media tevrede daarmee? Onthou egter dat 'media-makelaars' noodwendig ander

ondernemings in 'n swak lig sal wil stel vanweë die finansiële voordeel wat dit vir hulle inhou. Beskik die onderneming oor ander makelaars sowel as 'n bekwame navorsingspan?

Die persoon (makelaar) wat voor jou sit

Hier moet jy kyk na hoe die onderhandeling met die makelaar vlot. Vind jy aanklank by dit wat die makelaar sê? Stel die makelaar belang in 'n langtermynverhouding of klink dit slegs na vinnige kommissie? Probeer om die mate van integriteit te bepaal. Pasop vir 'n 'give me all your money'-houding. Het die makelaar empatie met jou finansiële probleem en/of behoefte? Stap dadelik weg van 'n makelaar wat dadelik alle ander makelaars asook hul beleggingsvoorstelle kritiseer. Onthou, jou beleggingsdoelwitte kan op verskillende wyses bereik word. Wees gewaarsku teen 'n makelaar (enige een) wat summier al jou polisse wil oproep om dié geld bo en behalwe jou pakket vir jou te belê (of word dit vir die makelaar belê?). Dieselfde geld vir 'n makelaar wat slegs glo in buitelandse beleggings of slegs in aandele. Is dié persoon 'n sukkelaar? Watter tipe kliënte word gewoonlik bedien? Is die finansiële of beleggingsvoorstelle duidelik genoeg dat jy dit verstaan? Talle is onduidelik en hoogs onverstaanbaar. Pasop vir 'n makelaar wat slegs in opbrengs glo en nie kyk dat die finansiële produk by jou beleggingsbehoefte(s) en -doelwitte pas nie. Watter naverkoopdiens word verskaf? Het die makelaar 'n opvolger of kan julle langtermynverhouding sommer skielik beeïndig word?

EK WIL GELD BELÊ, WAAR BEGIN EK?

STAP 1: Maak tyd om adviseurs/makelaars te evalueer.
STAP 2: Kies een of meer.
STAP 3: Kry beleggingsvoorstelle.
STAP 4: Vergelyk die voorstelle.
STAP 5: Aanvaar een of meer as jy tevrede voel.
STAP 6: Voel jy bekommerd of onseker oor die voorstelle?
STAP 7: Gee dan die voorstelle vir 'n onafhanklike finansiële kenner/finansiële spesialis (let wel, nie 'n onafhanklike makelaar nie – jy kom nou net van een of meer af).

Onthou, verduidelik weereens jou persoonlike finansiële situasie aan die ander

makelaars (finansiële dokters). Betaal ook die spesialis vir die finansiële advies.

Die keuse van 'n adviseur(s) of makelaar(s) sal altyd jou as persoon se eie keuse bly, maar is 'n keuse met verreikende finansiële implikasies vir jou toekoms. 'n Verkeerde beleggingsbesluit kan 'n mens oor 'n tydperk van 30 of 40 jaar miljoene rande kos. Net so kan 'n laer bedrag aan kommissie oor dieselfde tydperk jou derduisende rande spaar. Sulke opbrengste of besparings kan op die ou end maklik net soveel bydra as 'n bykomende uitkeerpolis.

Die regte of verkeerde adviseur(s) of makelaar(s) kan jou lewe en finansiële toekoms vir altyd positief of negatief beïnvloed.

KIES 'N MAKELAAR WAT 'N LANGTERMYNOPLOSSING VIR JOU FINANSIËLE BEHOEFTES EN DOELWITTE BIED

'n Makelaar behoort 'n finansiële dokter te wees. Net soos mense met gesondheidsprobleme 'n dokter raadpleeg, net so raadpleeg mense met finansiële probleme (hetsy vir 'n testament, belegging, 'n lening, belasting, ens) die een of ander finansiële adviseur. Vir doeleindes van hierdie bespreking word die term makelaar vir een of meer van die volgende klasse persone gebruik, afhangende van die doel van die advies:

- prokureur
- bankamptenaar (bestuurder, adviseur)
- beleggingsadviseur
- rekenmeester
- versekeringsmakelaar (vanaf verteenwoordiger tot senior finansiële adviseur)
- beampte van trustmaatskappy
- aandelemakelaar

- korttermynversekeraar
- eiendomsagent
- onafhanklike makelaar
- portefeuljebestuurder
- aktuaris
- fondsbestuurder (plaaslik en internasionaal)

Nie elke persoon wat die een of ander vorm van inligting (advies) aan jou verskaf moet as 'n makelaar beskou word nie – dink hier veral aan jou werkgewer se personeelbeampte en pensioen-/voorsorgfondsbestuurder wat 'slegs' syfers omtrent aftreevoordele deurgee as dit kom by jou pakket.

2.3 KAN EK MY EIE MAKELAAR WEES?

Baie mense wil graag self alle besluite rondom hulle persoonlike geldsake neem en self hulle pakket(te) belê. Kom ons kyk of jy dit self kan doen. Voltooi sommer self die volgende tabel deur 'n sirkel om die puntetoekenning te trek (met 'n potlood) vir elke kriterium aan die linkerkant.

KRITERIUM A		**PUNT**	
	Laag	**Medium**	**Hoog**
Kennis (beleggings)	1	2 3 4	5
Opleiding	1	2 3 4	5
Ervaring	1	2 3 4	5
Tyd (inligting, navorsing)	1	2 3 4	5
Bestuursvermoë	1	2 3 4	5

Tel nou jou punte bymekaar:

- **20–25:** Jy sal beslis jou eie geldsake kan hanteer.
- **15–19:** Jy kan die meeste van die besluite neem maar het wel die hulp van 'n adviseur(s)/makelaar(s) nodig.
- **1–14:** Jy kan geensins jou eie finansiële besluite neem nie en benodig 'n adviseur(s)/makelaar(s).

Bogenoemde is slegs breë riglyne om jou te laat dink oor die mate waartoe jy hulp in die vorm van finansiële advies benodig.

Of 'n mens nou besluit om self makelaar te speel al dan nie, dit is baie belang-

rik om soveel moontlik van die volgende bronne van finansiële inligting te raadpleeg:

- wetenskaplike boeke oor persoonlike geldsake
- akademiese boeke oor persoonlike finansiële bestuur (dit dek die totale veld van persoonlike geldsake oftewel persoonlike finansiële beplanning, en is die enigste boeke wat struktuur aan persoonlike finansiële beplanning verskaf wat nie elke jaar verander moet word nie, omdat dit suiwere finansiële beginsels oordra wat oor die jare getoets is en nie poog om jaarliks bepaalde produkte aan lesers te verkoop nie)
- finansiële artikels in tydskrifte en koerante (maak seker dat jy die inhoud in perspektief kan plaas en moenie elke week besluit om jou belegging(s) te wysig nie)
- makelaars
- banke
- versekeringsmaatskappye
- die Internet
- verskaffers van elektroniese finansiële inligting (Reuters, Intelligent Network, Dow Jones Telerate Southern Africa, McGregor Information Services)
- Suid-Afrikaanse Reserwebank
- Statistieke Suid-Afrika
- Internasionale Monetêre Fonds
- Buro vir Ekonomiese Navorsing by die Universiteit van Stellenbosch
- Buro vir Finansiële Analise by die Universiteit van Pretoria
- Buro vir Marknavorsing by die Universiteit van Suid-Afrika (Unisa)

2.4 WAT KOS DIT OM 'N PAKKET TE BELÊ?

Die begrip kommissie is aan almal van ons bekend omdat ons reeds op die een of ander stadium 'n polis uitgeneem het (of agentekommissie betaal het).

Makelaars vra tradisioneel óf net kommissie óf 'n fooi of beide. Vanweë die bestuur wat met die belegging oor die lang termyn gepaard gaan, word daar ook 'n bestuursfooi gehef.

- Wanneer 'n belegging in 'n enkele finansiële produk (bv 'n uitkeerpolis, 'n uittree-annuïteit, 'n enkelbedrag-uitkeerpolis, 'n vrywillige annuïteit) gemaak word, beloop die koste van die belegging gemiddeld 1,75% van die beleggingsbedrag.
- Indien 'n belegging by 'n aandelemakelaar gemaak word, kan die makelaarskoste verskil afhangende van die toekomstige dienslewering wat daarmee gepaard gaan. Nogtans is die volgende koste-items betrokke by die koop/verkoop van aandele:

  Koop: X aantal aandele @ x sent elk
  plus: makelaarskoste @ 1,5% van beleggingsbedrag
  plus: bemarkbaresekuriteite-belasting (MST) @ 0,5%

  Verkoop: slegs makelaarskoste (geen bemarkbaresekuriteite-belasting (MST) nie)
- By effektetrusts is die beleggingskoste soos volg:

  – *Aanvanklike fooie:* Aanvanklike gelde van tot 0,25% op fondse sal deur die effektetrust-bestuursmaatskappy gevorder word. Verpligte gelde van MST (bemarkbaresekuriteite-belasting) teen 0,25%, makelaarsfooie en BTW teen 14% sal ook in die pryse van effektetrusts ingesluit word.

  – *Jaarlikse bestuursfooie:* 'n Jaarlikse bestuursfooi, soos deur die trustakte bepaal, sal verhaal word. Dit sal van inkomste afgetrek word voor dit verklaar en uitgekeer word. Die koste is dus onderhandelbaar.

  Wees gewaarsku: Dit kan duur wees om 'n bepaalde effektetrust-belegging na 'n ander fonds oor te skakel. Die tydsberekening is hier van groot belang, omdat verliese mag voorkom. Die omskakeling behels eerstens die verkoop van die eenhede in die ou fonds en tweedens die koop van eenhede in 'n nuwe fonds. Die nuwe koste sal tussen nul en een persent beloop indien die omskakeling by dieselfde makelaar geskied. Die werklike koste sal bepaal word deur die verskil in markwaarde van die aanvanklike belegging (koop) en die uiteindelike markwaarde tydens die verkoop.

Die koste van 'n belegging in 'n effektetrustgekoppelde produk bestaan uit die volgende koste-elemente:

- aanvanklike koste (administrasiekoste – 5% tot 7%): Dit sluit in jaarlikse bestuursfooie (1% vir effektetrustmaatskappy plus 0,5% tot 1% bestuursfooi vir gekoppeldeproduk-maatskappy plus BTW)
- natuurlik sal die totale koste afhang van die bedrag wat belê word, die produk waaraan die effektetrust gekoppel word en makelaarskommissie
- makelaarsfooie (behalwe aanvanklike fooie wat reeds ingesluit is by die koste, ontvang makelaars 'n verdere 0,5% per jaar)
- statutêre of verpligte koste (0,75%–0,25% bemarkbaresekuriteite-belasting (MST) plus 'n 0,5% makelaarsfooi)

Waar daar in vaste eiendom belê word, is die aanvanklike koste veral dié rondom hereregte, oordragskoste, tussentydse rente, okkupasiehuur, die leegstaan van die eiendom en agentekommissie.

Die koste van 'n pakketbelegging in 'n pakketproduk ('n beleggingsproduk waarin jy basies alle tipe finansiële produkte aantref en waarby jy voortdurend tussen produkte kan oorskakel teen basies geen koste nie) lyk onder meer soos volg:

5% van die beleggingsbedrag (bestaande uit 2,5% kommissie en 2,5% administrasiekoste). Hierdie kommissie is onderhandelbaar – onthou dit! Hierdie 5% sluit nie die bestuursfooi in nie.

Gestel jy belê R500 000 in so 'n pakket-produk, dan kan die koste (April 1999) soos volg daar uitsien:

AANVANKLIKE FOOIE

ENKELBELEGGING (R500 000)

	Bedrag (%) BTW uitgesluit	Bedrag (%) BTW ingesluit
Finansiële adviseur	R12 500 (2,50%)	R14 250 (2,85%)
Administrasie	R 5 500 (1,10%)	R 6 270 (1,25%)
TOTAAL	R18 000 (3,60%)	R20 520 (4,10%)

HERHALENDE BELEGGING (bv maandeliks)

			(%) BTW uitgesluit	(%) BTW ingesluit
Finansiële adviseur			0,00%	0,00%
	Van	Tot	(%) BTW uitgesluit	(%) BTW ingesluit
Administrasie	R0,00 R2 500	R2 500 Plus	2,50% 1,50%	2,85% 1,71%

JAARLIKSE FOOIE

	% pj maandeliks betaalbaar (BTW uitgesluit)	% pj maandeliks betaalbaar (BTW ingesluit)
Finansiële adviseur: diensfooi	0,50%	0,57%

			% pj maandeliks betaalbaar (BTW uitgesluit)	% pj maandeliks betaalbaar (BTW ingesluit)
Administrasie Diensfooi	R0,00 R2 500 000 R5 000 000	R2 500 000 R5 000 000 Plus	0,50% 0,40% 0,30%	0,57% 0,46% 0,34%

NOTA: Jaarlikse fooie sal verhaal word as 'n persentasie van die beleggingsfondse.

Dit behoort duidelik uit die volgende tabelle te blyk dat die koste van jou belegging afneem namate die beleggingsbedrag toeneem.

Aanvanklike fooi op enkelbelegging	Koers (BTW uitgesluit)
Op die eerste R100 000	1,75%
Op die volgende R100 000	1,25%
Op die volgende R100 000	1,00%
Op die volgende R200 000	0,75%
Op die volgende R500 000	0,50%
Op die volgende R4 miljoen	0,25%
R5 000 000 en meer	0,00%

Aanvanklike fooi op herhalende belegging	Koers (BTW uitgesluit)
R0 – R2 500	2,50%
R2 500 en meer	1,50%

Jaarlikse administrasiediens- fooi	Koers (BTW uitgesluit)
R0 – R2 500 000	0,50%
R2 500 000 – R5 000 000	0,40%
R5 000 000 en meer	0,30%

- *Aanvanklike finansiële adviseursfooi:* Onderhandelbaar tussen 0% en 5%.
- *Jaarlikse administrasiediensfooi van finansiële adviseur:* Onderhandelbaar tussen 0% en 1%.
- *Jaarlikse administrasiediensfooi:* Sal maandeliks volgens die glyskaal van die belegger se plan verhaal word.

OORSKAKELINGSFOOIE

- Binne dieselfde bestuursmaatskappy: Geen fooie, behalwe verpligte koste, word op oorskakelings tussen beleggingsfondse gehef wat deur dieselfde bestuursmaatskappy bestuur word nie.
- Tussen verskillende bestuursmaatskappye: Verpligte koste en 'n heffing van 0,25% op oorskakelings tussen fondse wat deur verskillende bestuursmaatskappye bestuur word.

BELEGGINGSBESONDERHEDE

Kleinste beleggingsbedrae:

- Enkelbelegging R25 000
- Herhalende belegging R500 per betaling
- Ad hoc-belegging van R5 000

Effektetrustkeuse: 'n Maksimum van tien fondse mag gekies word.

Pasop dat jy nie deur 'n makelaar gevra word om nou 'n bedrag te betaal vir diens wat oor die volgende tien jaar (hopelik of glad nie) gelewer gaan word nie!