

Sielkunde van spaar

As ons begrip het vir ons reaksies op geld, kan ons maatreëls in plek sit om ons te help om die regte besluite te neem.

Die afgelope paar jaar het 'n nuwe wetenskap, naamlik gedrags(wetenskaplike)-finansies, na vore gekom. Dit het ten doel om te verstaan waarom mense sekere reaksies op geld toon.

Volgens gedragsielkundige Merle Friedman van die *PeoplesTree Group* toon navorsing dat daar drie hoofredes is waarom mense nie spaar nie: te veel keuses, 'n voorkeur om die *status quo* te bewaar en 'n onvermoë om te wag vir beloning.

1. Te veel keuses maak dit moeilik om te besluit

Wanneer mense voor te veel keuses te staan kom, vind hulle dit moeilik om besluite te neem. Ekonomie en maatskappye het nog altyd die standpunt gehuldig dat, hoe meer inligting en keuses ons het, hoe beter sal die besluite wees wat ons neem. Die teenoorgestelde is egter dikwels waar. Die brein kan net soveel inligting prosesmeer voordat dit effektief 'uitsny' en besluitneming onmoontlik maak.

Het Suid-Afrikaanse beleggers eenvoudig te veel keuses, met die uiteenlopende verskeidenheid beleggingsprodukte wat aangebied word – van skenkings (bemaakings) tot aftree-annuïteite en effekte-verwante beleggings? Selfs net binne een beleggingskategorie soos effektetrusts is daar meer as 800 soorte beleggings om van te kies. Hoewel mense graag wil spaar, is die beskikbare keuses miskien so oorweldigend dat dit moeilik is om te weet waar om te begin. Dan lyk dit miskien na die maklikste uitweg om die geld maar te bestee.

2. Dit is moeilik om ons spaar- en bestedingsgewoontes te verander

Om voor soveel keuses te staan te kom, skep 'n situasie wat Friedman die 'status quo-vooroordeel' noem, of die inneem van 'n 'verstek-posisie'. Dit is makliker om voort te gaan met wat jy reeds doen, as om 'n verandering te maak. Die moeite om 'n keuse te maak, vorms in te vul en die administrasie van 'n belegging te hanteer, is ontmoedigend en maak ons traag om dit te doen. Regulasies soos FICA wat nog meer papierwerk vereis, kan ook spaar ontmoedig. Finansiële adviseurs kan hul kliënte help om hierdie traagheid te oorkom en om 'n positiewe gesindheid jeens besparing in te neem.

3. Ons sukkel om beloning uit te stel

Die meeste mense sukkel om beloning uit te stel. Friedman sê fokusgroepe het bewys dat wanneer mense gevra word of hulle vandag R2000 wil ontvang, of eerder R2500 oor 'n jaar, hulle gewoonlik onmiddellik die kleiner bedrag kies. Dit is omdat die meeste mense sukkel om hul toekoms te visualiseer. Hulle weet onmiddellik wat hulle vandag met die R2000 sou doen, maar het nie 'n duidelike prentjie van wat R2500 vir hulle in die toekoms sal beteken nie.

Finansiële adviseurs en beleggingsmaatskappye speel 'n sleutelrol wanneer dit kom by die verduideliking van die voordeel daarin om besteding te vertraag. Deur 'n verhouding met hul kliënte in stand te hou, kan hulle hierdie voordele deurentyd herbeklemtoon

Maak spaar makliker: die rol van finansiële instellings

Bepaalde bydrae-pensioenskemas het 'n groter behoefte laat ontstaan vir individue om 'n aktiewe rol te speel in die bepaling van hul finansiële toekoms. In die laat 1990's het baie maatskappye wegbeweeg van die stelsel van bepaalde voordeel-pensioenfondse, wat werknemers verseker het van 'n sekere vlak van inkomste by aftrede, na die bepaalde bydrae-stelsel wat die verantwoordelikheid van aftrede effektief aan werknemers oorlaat. Die skuif is dikwels gemaak sonder enige verduideliking of toegang tot finansiële advies. Gevolglik het baie lede nie die risiko waaraan hulle blootgestel is, ten volle verstaan nie, totdat die markte in 2000 en 2008 in duie gestort het. Die verskeidenheid keuses wat vir werknemers beskikbaar was, en wat hulle dikwels sonder raad en bystand moes uitoefen, het gelei tot nadelige beleggingsbesluite. Dit het weer daartoe gelei dat mense se vertroue in die finansiële industrie en in beleggingsprodukte geknak is.

Toekomstige finansiële instellings sal vennootskappe met hul kliënte moet sluit om te verseker dat daar na hul behoeftes omgesien word en dat gesonde beleggingsbesluite geneem word. Produkte het meer deursigtig geword, wat meebring dat koste makliker ten volle verstaan word en sulke maatskappye verskaf die meganismes en advies waarmee kliënte gehelp word om gepaste oplossings te vind vir hul behoeftes.

Hoe Liberty kliënte help om eienaarskap te neem van hul finansiële toekoms

Ons nuwe beleggingsproduk-handelsname help om oplossings te skep in lyn met die beleggingstrategieë van kliënte sodat, hoewel hulle nog 'n keuse het, dit nie meer so oorweldigend is nie. Kliënte sal oplossings kan kies wat hul beleggings laat groei sonder om hul kapitaal te benadeel. Produk-dokumentasie is vereenvoudig sodat dit maklik is om hulle te verstaan, en produkte word hernoem sodat die name die aard van die produkte weergee, asook wat hulle bied.

In vennootskap met Liberty kan kliënte eienaarskap neem van hul finansiële planne, hul doelwitte identifiseer en saam met hul finansiële adviseurs werk om die beste oplossing te identifiseer vir hul finansiële behoeftes.

Liberty werk aan die vereenvoudiging van produkte en keuses sowel as deursigtigheid, en kliënte kan nou op die visie van 'n gesonde finansiële toekoms aanspraak maak en met finansiële adviseurs saamwerk om hul doelwitte te bereik.