

Spaar môre meer

Rowan Burger: Hoof van Beleggingstrategie

Ons wil almal graag meer spaar, maar in hierdie stram ekonomiese tye is dit moeilik om ekstra geld te vind om te belê. 'n Pynlose manier om 'n spaarplan aan die gang te kry, is om jou te verbind tot 'n mikpunt oor vyf jaar, sonder om jou inkomste te moet inkort.

Verbind jou tot 'n mikpunt

Eerder as om te probeer om onmiddellik jou spaarteiken te haal, kan jy eerder 'n realistiese vyfjaar-mikpunt stel wat jou spaargeld met 10% sal vermeerder sonder dat jy jou lewenstyl hoef aan te pas. Dit is bloot menslik dat ons dit makliker vind om ons te verbind aan 'n mikpunt oor 'n langer tydperk as om te probeer om dit onmiddellik te bereik. Sielkundig en emosioneel sal 'n stap-vir-stap benadering nie so 'n onmiddellike uitwerking op jou lewenstyl hê nie.

Die 'spaar more meer-skema' word in die boek *Nudge* beskryf, waar 'n persoon hul verbind tot die geleidelike vermeerdering van hul spaargeld oor 'n tydperk. Indien dit byvoorbeeld jou mikpunt is om 10% van jou salaris te haal, kan jy dit oor 'n tydperk van 5 jaar elke jaar haal deur 2% van jou jaarlikse salarisverhoging af te skilfer.

Richard Thaler en Cass Sustein, skrywers van *Nudge*, het hierdie skema in Australië bekend gestel en na 4 jaar het 78% van die mense by die plan gehou. Die gemiddelde belegger het binne daardie vier jaar sy spaarvlak van 3.5% tot 13.6% verhoog.

Die plan

As jy byvoorbeeld hierdie jaar 'n salarisverhoging van 7% ontvang, teken dadelik 'n debietorder om 2% van jou bykomende inkomste in 'n spaarrekening in te betaal. Verbind jou daartoe om die waarde van die debietorder elke jaar met 'n bykomende 2% van jou salaris te verhoog. Binne 5 jaar sal jy agterkom dat jy 10% van jou salaris spaar sonder om op jou besteding in te kort. 'n Ander manier om dit te bereik, sou wees om jou te verbind tot die spaar van 'n bedrag wat elke jaar met 'n paar persentasiepunte meer as inflasie verhoog word, byvoorbeeld 'n styging van 9% op jou maandelikse spaarplan.

Een manier om te verseker dat jy by jou doelwitte bly, is om aan jou finansiële adviseur 'n onderneming te maak dat jy jou spaargeld elke maand sal verhoog. Dit help om iemand te hê wat jou herinner aan die beloftes wat jy aan jouself gemaak het.

Die sleutel tot sukses is egter om eers te verseker dat jy binne jou vermoë leef vóór jou salarisverhoging, sodat jy nie op die verhoging staatmaak om jou uitgawes te dek nie.

"Liberty Groep is 'n Gemagtigde Finansiële Diensverskaffer in terme van die Finansiële Advies- en Tussentydse Dienstewet van 2002 ("FATD") (Lisensie no. 2409). Die inligting vervat in hierdie kommunikasie, aanhangsels inklusief, moet nie as advies beskou word in terme van die FATD-wet nie, aangesien die skrywer nóg 'n aangestelde verteenwoordiger van Liberty, nóg 'n gelisensieerde diensteverskaffer is soos beskryf in die FATD. Raadpleeg asseblief u finansiële adviseur indien u advies van 'n finansiële aard en/of tussentydse dienste verlang."