

## ‘n Adviseur se perspektief

Onalenna Disipi, ‘n Liberty finansiële adviseur, skryf oor die uitdagings waarvoor kliënte in vandag se ekonomiese omgewing staan en verduidelik hoe sommige kliënte welslae behaal met die bou van rykdom.

Hierdie was ‘n taai jaar vir kliënte. Aan die begin van die jaar was mense meer optimisties, maar toe het die stygings in die pryse van petrol, voedsel en elektrisiteit ‘n groter hap uit hul begroting begin neem. Mense is genoep om al hoe meer op basiese kommoditeite te bestee, wat veroorsaak dat hulle meer pessimisties begin raak.

In die algemeen spaar Suid-Afrikaners nie genoeg nie, dus het hulle baie min verweer teen hierdie prysstygings.

### Raak ontslae van skuld voordat rentekoerse styg

Die meeste van my kliënte wat jonger as 35 is, het baie skuld. Om te spaar, is vir hulle uiters moeilik. My advies aan hulle is om eerstens hul korttermynskuld af te los voordat hulle enige beleggings oorweeg, omdat hul hoë paaiemente die opbrengs wat hulle uit ‘n belegging sou kry, wegvreet.

**Tree nou op om die skuld-slaggat te vermy /meer skuld aan te gaan om bestaande skuld af te los**

Ons bevind onself op die oomblik in ‘n omgewing van baie lae rentekoerse, om die waarheid te sê, die laagste in dekades. Kliënte moet hul korttermynskulde so gou as moontlik afbetaal sodat hulle nie agter raak wanneer rentekoerse teen die einde van die jaar begin styg nie. Dit moet ‘n prioriteit wees.

Kliënte met verbande en ander langtermyn finansiële verpligtinge moet verseker dat hulle hoër maandelikse paaiemente kan bekostig wanneer rentekoerse styg. Om nou korttermyn-skuld af te los, sal geld beskikbaar maak vir toekomstige terugbetalings.

### Kry ‘n duidelike spaarmikpunt

Kliënte wat hul mikpunte neergeskryf het, sal nie tou opgooi voordat hulle bereik is nie. Ek het talle kliënte wat begin spaar, maar as hulle nie spesifieke doelwitte het nie, is hulle geneig om af te wyk van die spaarplan sodra dinge moeilik raak. Visualiseer dit waarvoor jy spaar, sodat vandag se opofferings die moeite werd is en sodat jou spaarpoging volgehou kan word.

### Maak spaar ‘n deel van jou begroting

Suksesvolle skeppers van rykdom maak spaar ook deel van hul begroting. Spaar is een van hul maandelikse verpligtinge, waarvan hulle ‘n gewoonte maak. Dit is nie iets wat hulle eers doen wanneer alle ander uitgawes gedek is nie.

**‘n Mikpunt motiveer mense om aan te hou spaar**

### ‘n Holistiese benadering

Suksesvolle kliënte het ‘n holistiese benadering tot hul finansies. Hulle maak gebruik van ‘n finansiële adviseur om hul algehele finansiële situasie te evalueer en om seker te maak dat hulle beskerm is indien iets sou gebeur om te verhinder dat hulle inkomste verdien – soos om ongeskik vir werk te raak of om met ‘n chroniese siekte gediagnoseer te word.

**Om rykdom te bou, gaan nie net oor spaar nie; dit gaan ook oor die beskerming van jou rykdom**

## Verstaan risiko en weet waar om te belê

Dit is belangrik dat jy weet watter finansiële instrumente om vir verskillende spaardoelwitte te gebruik. Baie kliënte het min kennis van finansiële instrumente, dus is hulle skepties oor dinge soos effektetrusts en uitkeerpolisie. Om in bankrekening te spaar, skeep nie welvaart/rykdom nie, tog verkies baie mense om in bankrekening en geldmarkrekening te spaar omdat hulle gemaklik is daarmee.

Indien jy vir minder as twee jaar belê, is die risiko hoër, omdat daar in daardie tydperk beduidende bewegings in die aandelemark kan wees. Oor die langer termyn is inflasie egter meer van 'n risiko as die aandelemark, omdat dit jou kapitaal en enige moontlike groei wegvreet.

As jy byvoorbeeld spaar vir 'n vakansie oor ses maande, is 'n geldmarkrekening, bankrekening-spaarplan of effektetrustrekening met 'n konserwatiewe (lae-risiko) portefeulje miskien beter, omdat jou kapitaal beskerm sal word. As jy egter vir 'n 20 jaar-doelwit spaar, is die risiko van inflasie groter as die mark-risiko en sal jy dus in 'n bateklas moet belê met hoër opbrengste en wat inflasie oor 'n tydperk klop.

**Die grootste beloning uit 'n belegging is groei wat hoër is as inflasie.**

## Finansiële opvoeding

Ek sien by my kliënte 'n werklike begeerte om te spaar en rykdom te bou. Ongelukkig het hulle soveel skuld teen die tyd dat hulle voor my sit, dat hulle van die hand na die mond lewe en geen geld het om te spaar nie.

Meer finansiële opvoeding op 'n jonger ouderdom is nodig om te verseker dat die eerste salaristjek nie gebruik word vir kredietkaarte, winkelkaarte, duur motors en onnodige besteding wat skuld maak en mense verhinder om werklike rykdom te skeep nie.

**Pleks daarvan om rykdom te skeep, verdrink mense in skuld.**

Daar is 'n magdom inligting beskikbaar, veral op die Liberty-webtuiste, om kliënte te help om verskillende beleggingswerktuie te verstaan. Ek sou graag wou sien dat meer kliënte van hierdie inligting gebruik maak, sodat ons hulle kan help om werklike rykdom te skeep. Om 'n omvattende finansiële plan te hê, moet 'n mens ideaal gesproke 'n finansiële adviseur raadpleeg.

## Vyf strategieë van suksesvolle welvaartskeppers

### 1. *Hulle weet altyd wat met hul finansies aangaan*

Gebruik elke maand 'n paar ure om jou administrasie te doen. Liasseer jou polisie en beleggings; gaan deur jou bankstate. Weet waarop jy geld bestee: jy sal verbaas wees om te sien dat dit die klein bestedings is wat wegvreet aan ons vermoë om te spaar.

### 2. *Werk met 'n begroting*

Om 'n maandelikse begroting te hê, dissiplineer jou omdat jy dan weet hoeveel jy kan bekostig om te bestee.

### 3. *Hulle het nie korttermyn skuld nie*

Verbruikers wat daarin geslaag het om skuldvry te wees, begin deur die kleinste skulde eerste te betaal. Hulle gebruik geld wat beskikbaar raak, om die volgende hoogste skuld te betaal en hou so aan totdat hulle van hul korttermyn-skuld ontslae is.

### 4. *Beskerm hul rykdom*

**Jou toekomstige inkomste is jou grootste bate. Suid-Afrika het een van die hoogste ongeluk-sterftesyfers in die wêreld; moenie op die Padongelukke-fonds en jou maatskappy se pensioen- of voorsieningsfonds staatmaak om jou uit te betaal nie. Maak seker dat jy finansiële advies verkry om voorsiening te maak vir ongewenste gebeure soos ongeskiktheid en chroniese siektes.**

#### **5. Hulle het 'n spaarplan**

**Weet wat jy wil bereik. Dit sal bepaal watter spaarwerktuig om te gebruik. Skryf neer en wees spesifiek oor:**

- **Wat jy probeer bereik.**
- **Hoeveel tyd jy het om te spaar.**
- **Hoeveel risiko jy bereid is om in die mark te dra.**
- **Hoeveel jy kan bekostig om te spaar.**

*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 inkluis, moet nie as advies beskou word in terme van die FATD-wet nie, aangesien die skrywer nòg 'n aangestelde verteenwoordiger van Liberty, nòg '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.*