

FOKUS OP || FINANSIËLE TUSSENGANGERS

Weet wat jy jou makelaar betaal

Letitia Watson

Kaapstad. – Moenie dat jou verhouding met jou makelaar versuur word deur jou onsekerheid oor die kommissie wat in sy sak beland nie.

In die lang- en korttermynversekeringsbedryf word kommissie deur die Raad op Finansiële Dienste gereguleer.

Die makelaar moet alle koste vir polisadministrasie – en dit sluit die kommissie in – aan die kliënt bekend maak. Die instelling wat die polis uitreik,

moet dit ook in die polis-dokument uiteensit.

Mnr. Justus van Pletzen, uitvoerende hoof van die vereniging van finansiële tussengangers (FIA), verduidelik dat adviseurs of makelaars in die korttermynversekeringsbedryf 'n maksimum van 12,5% tot 20% van die maandelikse premie as kommissie kan ontvang.

Groter korporatiewe en kommersiële maatskappye is dikwels bereid om met kliënte oor gelde te onderhandel.

In die langtermynverse-



Mnr. Justus van Pletzen

keringsbedryf verskil die kommissiestrukture van spaarprodukte soos aftree-

annuïteite en uitkeerpolis- se van suiwer risiko- en lewensdekkingpolisse. 'n Taamlik ingewikkelde formule word gebruik om kommissie op spaarpolis uit te werk en hang van die premie en die termyn van die polis af.

“Die kommissie op lewensversekering is gegrond op 3,25% van die premie en in die geval van spaarprodukte word die berekening verminder deur 50% wat dadelik betaal word en die res maandeliks oor die termyn van die polis,” sê Van Pletzen.