

VERSEKERINGSWESE : 'N HISTORIESE OORSIG EN ENKELE BEDRYFS=
EKONOMIESE ASPEKTE MET SPECIALE VERWYSING NA GROEPSVERSEKERING

deur

GIDEON JACOBUS DE KLERK

Proefskrif aangebied ter voldoening aan die vereistes
vir die graad

DOCTOR COMMERCII
(BEDRYFSEKONOMIE)

In die

FAKULTEIT EKONOMIESE WETENSKAPPE

aan die

POTCHEFSTROOMSE UNIVERSITEIT

vir

CHRISTELIKE HOER ONDERWYS

Promotor: PROF. D.J. VILJOEN

Potchefstroom
Desember 1978.

DANKBETUIGINGS

Alle goeie gawes is van God afkomstig. Hy skenk insig en gee aan ons as nietige mensekinders geleenthede uit genade. Die mens se nietigheid bring 'n mens opnuut onder die besef dat enigiets slegs moontlik is deur Sy liefde. Hierdie studie word dus in die eerste plek aan my Skepper opgedra. Aan Hom, die alleen wyse God, ons Verlosser kom toe al die lof en dank, heerlikheid en majesteit, krag en mag, nou en tot in alle ewigheid.

Dit is ook my aangename voorreg om my opregte dank teenoor my promotor, prof. D.J. Viljoen, te betuig. Nis net in my studies nie, maar ook op vele ander terreine was hy vir my 'n bron van inspirasie. Sy bekwame leiding en wye ervaring het dit 'n plesier gemaak om onder hom te studeer.

'n Woord van dank aan die versekeraars wat my met inligting, raad en daad bygestaan het. 'n Besondere dankwoord aan Sanlam en Ou Mutual wat deurgaans gewillig was om my behulpsaam te wees. Graag bedank ek veral mnre. Cassie van der Walt en Kobus Viljoen van Sanlam en mn. Bert Gayser van Ou Mutual. Hulle het uit hul pad gegaan om my te help en baie tyd in die proses opgeoffer.

Aan mev. W. le Roux wat die taalkundige versorging behartig het en mev. E. de Wet wat die tikwerk onderneem het, my hartlike dank. Hul vriendelikheid en bekwaamheid word hoog op prys gestel.

Baie dankie aan mev. M. Geringer wat die grafiese van hoogstaande gehalte geteken het.

Aan my vader, wat ons intussen ontval het en my moeder wat my altyd aangemoedig het en my ideale met my gedeel het, my grootste dank en waardering in dit wat hulle vir my beteken het. Aan my skoonouers en aan almal wat regstreeks of onregstreeks meegehelp het om sukses moontlik te maak sê ek baie dankie.

'n Besondere woord van dank aan my vrou vir haar aanmoediging, ondersteuning en daadwerklike bystand. Sy en Anthonie moes baie opofferings maak en daarom dra ek hierdie studie ook aan hulle op.

G.J. DE KLERK

Potchefstroom
Desember 1978

INHOUDSOPGAWEHOOFSTUK 1INLEIDING

1.1	Inleidend	1
1.2	Motivering en doel	2
1.2.1	Die belangrikheid van die versekeringsbedryf in Suid-Afrika	3
1.2.2	Motivering	11
1.2.3	Doel	13
1.3	Metode van aanbieding	13

HOOFSTUK 2

<u>GRONDBEGINSELS VAN VERSEKERING</u>		16
2.1	Inleidend	16
2.2	Risiko	16
2.2.1	Omskrywing van die begrip	16
2.2.2	Spesiale soorte risiko's	18
2.2.3	Risiko en gevare	20
2.3	Versekerbare risiko's	21
2.4	Die hantering van risiko	24
2.4.1	Die bestuur of beheer van risiko	24
2.5	Versekering	28
2.5.1	Inleidend	28
2.5.2	Omskrywing van die begrip versekering	30
2.6	Versekering versus dobbelary	32
2.7	Versekerbare belang	34
2.8	Klassifikasie van versekeringstipes	34
2.9	Klassifikasie van versekeringsinstellings	42
2.9.1	Inleidend	42
2.9.2	Owerheidsinstellings	42
2.9.3	Private instellings	43

2.9.3.1	Aandelemaatskappye	44
2.9.3.2	Onderlinge verenigings	45
2.9.3.3	Wederkerige-grondslag organisasies	47
2.9.3.4	Lloyds-verenigings	48
2.9.3.5	Koöperatiewe organisasies	50
2.9.3.6	Samevattend	51
2.10	Die staat en versekeringswese	51
2.10.1	Inleidend	51
2.10.2	Staatsbeheer	52
2.10.2.1	Die Registrateur van Finansiële Instellings	52
2.10.2.2	Wette	52
2.10.3	Die staat as versekeraar	53
2.11	Versekeringswese in perspektief	53
2.11.1	Inleidend	53
2.11.2	Die samelewing en versekeringswese	53
2.11.3	Die bedryfslewe en versekeringswese	54
2.11.4	Versekeringswese as wetenskap	55
2.12	Samevatting	56
 <u>HOOFSTUK 3</u>		
<u>HISTORIESE OORSIG VAN VERSEKERINGSWESE</u>		58
3.1	Vroeëre geskiedenis	58
3.1.1	Algemene ontwikkeling	58
3.1.1.1	Die tydvak voor Christus	58
3.1.1.2	Die tydvak vanaf die geboorte van Christus tot die Middeleeue	64
3.1.1.3	Die tydvak tot die 15de eeu	66
3.1.1.4	Die tydvak tot ongeveer die 17de eeu	69
3.1.2	Die ontwikkeling van seeversekering	71
3.1.2.1	Vroeëre ontwikkeling	71
3.1.2.2	Latere ontwikkeling	75
3.1.3	Die ontwikkeling van brandversekering	80
3.1.4	Die ontwikkeling van lewensversekering	86
3.1.5	Die ontwikkeling van algemene versekering	91
3.1.6	Samevatting	94
3.2	Die ontwikkeling van versekeringswese in Suid-Afrika	95
3.2.1	Oorsprong en vroeëre ontwikkeling	95

3.2.2	Ontwikkeling van brandversekering	100
3.2.3	Ontwikkeling van seeversekering	101
3.2.4	Ontwikkeling van ongevalleversekering	103
3.2.5	Ontwikkeling van lewensversekering	104
3.2.6	Ontwikkeling van herversekering	108
3.2.7	Huidige opset in Suid-Afrika	108
3.2.8	Samevatting	113

HOOFSTUK 4

<u>LEIDING EN ORGANISASIE</u>		114
4.1	Inleidend	114
4.2	Leiding	115
4.2.1	Omskrywing van die begrip	115
4.2.2	Bestuursfunksies	117
4.2.2.1	Beplanning	117
4.2.2.2	Organisasie	117
4.2.2.3	Bevelvoering	118
4.2.2.4	Koördinasie	118
4.2.2.5	Beheer	118
4.2.3	Doelwitbestuur	119
4.3	Organisasie	120
4.3.1	Omskrywing van die begrip	120
4.3.2	Die belangrikste organisasieteorieë	123
4.3.2.1	Klassieke teorie	123
4.3.2.2	Neo-klassieke teorie	124
4.3.2.3	Same-smeltingsteorie	124
4.3.2.4	Kwantitatiewe teorie	124
4.3.2.5	Stelselsbenadering	125
4.3.3	Onderliggende begrippe van organisasie	127
4.3.3.1	Klassieke beginsels	127
4.3.3.2	Ander beginsels van organisasie	132
4.3.3.2.1	Organisasiestruktuur	132
4.3.3.2.2	Burokrasie	134
4.3.4	Samevatting	135
4.4	Bestuur en organisasie van versekeringsondernemings	136
4.4.1	Inleidend	136
4.4.2	Interne organisasie	138

4.4.2.1	Interne organisasie van die hoofkantoor	139
4.4.2.1.1	Bestuursvlakke	139
4.4.2.1.1.1	Eieneerskap	139
4.4.2.1.1.2	Die raad van direkteure	140
4.4.2.1.1.3	Uitvoerende beamptes of bedryfsleiers	142
4.4.2.1.1.4	Bestuurders	145
4.4.2.1.1.5	Toesighouers	145
4.4.2.1.1.6	Komitees	145
4.4.2.1.2	Afdelingsvorming	146
4.4.2.2	Buitekantore	158
4.4.2.2.1	Inleidend	158
4.4.2.2.2	Die agentskapstelsel	159
4.4.2.2.3	Takkentoorstelsel	180
4.4.2.2.4	Evaluering van die stelsels	150
4.4.2.2.5	Interne organisasie van 'n buitekantoor	182
4.4.2.2.6	Interne organisasie van 'n makelaarskantoor	188
4.4.3	Sentralisasie versus desentralisasie	170
4.4.3.1	Voordele van sentralisasie	171
4.4.3.2	Nadele van sentralisasie	171
4.4.3.3	Voordele van desentralisasie	171
4.4.3.4	Nadele van desentralisasie	172
4.4.4	Geografiese of streeksorganisasie	172
4.4.5	Organisasie volgens produk	174
4.4.6	Die stelselsbenadering	175
4.4.7	Eksterne organisasie	177
4.4.7.1	Die Vereniging van Lewensversekeraars vir Suidelike Afrika	178
4.4.7.2	Die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging	179
4.4.7.3	Die Versekeringsinstituut van Suid-Afrika	182
4.4.7.4	Ander	183
4.4.8	Internasionale organisasies	185
4.4.9	Samewerkingsorganisasies in Engeland en die Verenigde State	186
4.4.9.1	Engeland	186
4.4.9.2	Verenigde State	187
4.4.10	Die invloed van die owerheid op die organisasie van versekeringsondernemings	190
4.4.10.1	Algemeen	190
4.4.10.2	'n Kort samevatting van die belangrikste wetlike bepalinge rakende die registrasie van 'n versekeraar	191

4.4.10.2.1	Inleidings	191
4.4.10.2.2	Registrasievereistes	191
4.4.10.2.3	Vereistes na registrasie	192
4.4.10.3	Diverse	194
4.5	Samenvatting	195

HOOFSTUK 5

<u>BEMARKING</u>		197
5.1	Inleidend	197
5.2	Omskrywing van die begrip	198
5.3	Die verskillende benaderings tot die bemerkingsvraagstuk	202
5.3.1	Funksionele benadering	202
5.3.2	Die institusionele benadering	205
5.3.3	Die produkbenadering	206
5.3.4	Die bestuursbenadering	207
5.3.5	Die stelselsbenadering	210
5.4	Die bemerking van versekering	212
5.4.1	Inleidend	212
5.4.2	Produkbeleid	215
5.4.3	Prysbeleid	221
5.4.3.1	Prysbeleid en die dra van risiko	221
5.4.3.2	Die bepaling van premies	222
5.4.3.2.1	Faktore wat premiebepaling beïnvloed	224
5.4.3.2.2	Metodes waervolgens premies bepaal word	227
5.4.3.3	Prysbeleid en mikro-ekonomiese teorie	234
5.4.3.3.1	Winsmaksimalisering	234
5.4.3.3.2	Die maksimalisering van verkope versus maksimalisering van wins	238
5.4.3.3.3	Gevolgtrekking	240
5.4.3.4	Enkele probleme	241
5.4.4	Distribusiebeleid	243
5.4.4.1	Inleidend	243
5.4.4.2	Verkoopsbemiddelaars	243
5.4.4.2.1	Versekeringsagente	244
5.4.4.2.2	Versekeringsmakelaars	251
5.4.4.2.3	Lloydsagente as bemerkingskanaal	257
5.4.4.2.4	Ander bemerkingskanale	259

(vi)

5.4.4.2.5	Wetlike bepalings in verband met die vergoeding van tussen- gangers	262
5.4.5	Verkoopsbevorderingsbeleid	263
5.4.5.1	Inleidend	263
5.4.5.2	Newedoelstellings van verkoopsbevordering	264
5.4.5.3	Persoonlike verkoopsbevordering	266
5.4.5.3.1	Kommunikasie in die verkoopproses	267
5.4.5.3.2	Biografiese kenmerke van suksesvolle verteenwoordigers	273
5.4.5.4	Reklame	275
5.5	Die belangrikheid van die bemerking van versekering	277
5.6	Enkele beperkinge en probleme in die bemerking van verseke- ring	279
5.7	Samevatting	284

HOOFSTUK 6

FINANSIËLE BESTUUR

		286
6.1	Inleidend	286
6.2	Omskrywing van die begrip	288
6.3	Die doelstellings van finansiële bestuur	291
6.3.1	Winsmaksimalisering versus maksimalisering van aandeelwaarde	293
6.4	Die funksies van finansiële bestuur	296
6.5	Finansiële bestuur van versekeringsondernemings	300
6.5.1	Inleidend	300
6.5.2	Finansiële bestuur van langtermynversekeringsondernemings	300
6.5.2.1	Bates	300
6.5.2.2	Verpligtinge of verbintenisse	308
6.5.2.2.1	Polisreserwes	308
6.5.2.2.2	Die uitwerking van verskillende soorte premies op reserwes	311
6.5.2.2.3	Ander voorsienings vir verbintenisse	312
6.5.2.3	Suiwer vermoë	314
6.5.2.4	Belegging	315
6.5.2.4.1	Beleggingsbeginsels	315
6.5.2.4.2	Algemeen	321
6.5.2.5	Verhoudingsyfers	322
6.5.3	Finansiële bestuur van korttermynversekeringsondernemings	326
6.5.3.1	Bates	326
6.5.3.2	Verbintenisse of laste	329
6.5.3.3	Suiwer vermoë	333

6.5.3.4	Beleggings	334
6.5.4	Statutêre bepalinge	335
6.5.4.1	Rekenings	335
6.5.4.2	Opgawe van verbintenisse	338
6.5.4.3	Opgawe van bates	339
6.5.4.4	Bates wat deur binnelandse versekeraars ten opsigte van versekeringsbesigheid besit moet word	341
6.5.4.5	Versekeringsbates mag nie verpand of beswaar word nie	343
6.5.4.6	Wyse waarop bates besit moet word	343
6.5.4.7	Voorkoming van verwydering van sekere bates uit die Republiek	344
6.6	Samevatting	344

HOOFSTUK 7

<u>GROEPSVERSEKERING</u>		346
7.1	Inleidend	346
7.2	'n Kort oorsig van die ontstaan en ontwikkeling van groeps-versekering	347
7.3	Ontwikkeling in ander lande	355
7.3.1	Kanada	355
7.3.2	Ander	356
7.4	Ontwikkeling van groepsversekering in Suid-Afrika	357
7.5	Omskrywing van die verskillende soorte groepsversekering	358
7.5.1	Groepslewersversekering	359
7.5.1.1	Groepstermyversekering	359
7.5.1.2	Permanente groepsversekering	360
7.5.1.3	Groepskemas vir verminking en dood as 'n gevolg van 'n ongeluk	361
7.5.1.4	Groothandelsversekering	361
7.5.2	Groepsgesondheidsversekering of kollektiewe siekteversekering	362
7.5.2.1	Ongeskiktheidsinkome	362
7.5.2.2	Mediese koste	362
7.5.2.3	Konsessie mediese versekering	362
7.5.3	Groepseiendom-en-aanspreeklikheidsversekering	363
7.5.4	Groepspensioenskemas	364
7.5.5	Groepspersoonlikeongevalle-versekering	365
7.6	Groepsversekering versus individuele versekering	366
7.7	Verskille tussen langtermyn- en korttermyn-groepsversekering	368

7.8	Belangrike beginsels in groepsversekering	371
7.9	Organisasie van groepsversekering	383
7.9.1	Inleidend	383
7.9.2	Organisasie in die hoofkantoor	383
7.9.3	Organisasie van buitekantore	384
7.10	Bemaking van groepsversekering	389
7.10.1	Inleidend	389
7.10.2	Verskille tussen groeps- en individuele bemaking	389
7.10.3	Segmente van die groepsversekeringsmark	394
7.10.4	Die verkoopproses	395
7.10.4.1	Inleidend	395
7.10.4.2	Kliëntewerwing	395
7.10.4.3	Die voorbereiding van die aanbod	397
7.10.4.4	Die aanbieding van die skema	397
7.10.4.5	Naverkoopdiens	398
7.10.5	Verkoopsbemiddelaars	400
7.10.5.1	Groepsverteenvoordigers	400
7.10.5.2	Agente	401
7.10.5.3	Makelaars en konsultante	402
7.11	Finansiële bestuur van groepsversekering	403
7.11.1	Inleidend	403
7.11.2	Die aard van reserwes in groepsversekeringsbesigheid	404
7.11.2.1	Premiereserwes	405
7.11.2.2	Verliesreserwes	406
7.11.2.3	Gebeurlikheidsreserwes	407
7.11.2.4	Spesiale reserwes	408
7.12	Belasting	408
7.13	Nasionale pensioenskema	409
7.13.1	Inleidend	409
7.13.2	Die voorgestelde skema	410
7.13.2.1	Basiese doelstellings	410
7.13.2.2	Omvang en lidmaatskap	410
7.13.2.3	Redes vir die instelling van sodanige skema	411
7.13.2.4	Evaluering	412
7.14	Samevatting	414

HOOFSTUK 8

<u>SAMEVATTING EN GEVOLGSTREKKINGS</u>		417
8.1	Inleidend	417
8.2	Grondbeginsels	418
8.3	Historiese oorsig	420
8.4	Leiding en organisasie	422
8.5	Bemarking	427
8.6	Finansiële bestuur	433
8.7	Groepsversekering	438
8.8	Slot	443
<u>BIBLIOGRAFIE</u>		445

(x)

LYS VAN FIGURE

2.1	Die samestelling van risiko's	23
2.2	Die hantering van risiko's	29
2.3	Klassifikasie van risiko's	41
3.1	Die samestelling van die belange van Sanlam	107
4.1	Voorstelling van die moderne benadering	126
4.2	Organisasiestruktuur van 'n tipiese versekeringsonderneming	147
4.3	Stappe in die bestuur van 'n finansiële stelsel met eksplisiete risiko-komponente	152
4.4	Stelselsmodel van 'n versekeringsonderneming	176
5.1	Die bestuursbenadering tot die bemarkingsvraagstuk	208
5.2	Organisasiestruktuur van 'n bemarkingsafdeling	211
5.3	Vraagkromme van 'n brandversekeringsonderneming	235
5.4	Vraagkromme van 'n groot versekeringsonderneming	236
5.5	Winsmaksimalisering van 'n versekeringsonderneming	237
5.6	Die maksimalisering van verkope versus die maksimalisering van wins	239
6.1	Die samestelling van die finansiële bestuursfunksie	292
6.2	Organisasiestruktuur van 'n finansiële afdeling	299

LYS VAN GRAFIEKE

1.1	Vergelyking van premie-inkomste van lang- en korttermyn-versekeraars, 1946-1976	5
1.2	Vergelyking van bates van versekeraars en die B.N.P., 1946-1976	7
1.3	Bates van versekeraars as persentasie van die B.N.P., 1946-1976	8
1.4	Langtermynpremie-inkomste as persentasie van bruto binnelandse besparing	10
1.5	Premie-inkomste per kop	12
6.1	Vergelyking van die belangrikste bates van langtermyn-versekeraars en die jaarlikse verandering in die verbruikersprysindeks, 1961-1976	307
6.2	Vergelyking van die belangrikste bates van korttermyn-versekeraars en die jaarlikse verandering in die verbruikersprysindeks, 1966-1976	330

LYS VAN TABELLE

1.1	Vergelyking van premie-inkomste en bates van versekeraars binne die Republiek van Suid-Afrika met die bruto nasionale produk (B.N.P.), 1946-1975	4
1.2	Vergelyking van langtermynpremie-inkomste en bruto binne-landse besparing, 1946-1976	9
1.3	Vergelyking van premie-inkomste en bevolking	11
3.1	Lyfrentetabel van Ulpianus	65
3.2	Binne- en buitelandse versekeraars werkzaam in Suid-Afrika	109
3.3	Totale bates van lang- en korttermynversekeraars in Suid-Afrika, 1946-1976	111
3.4	Die tien top-langtermynversekeraars in Suid-Afrika	112
3.5	Die tien top-korttermynversekeraars in Suid-Afrika	112
4.1	Die wêreldmark van versekering, 1972	189
5.1	Kommissies, premie-inkomste en totale inkomste van langtermynversekering, 1975-1976	278
5.2	Kommissies, premie-inkomste en totale inkomste van korttermynversekering, 1975-1976	278
6.1	Bates van langtermynversekeraars, 1961-1976	305
6.2	Verbintenis en dekking deur fondse van lewensversekeraars, 1975 en 1976	311
6.3	Vergelyking van bates en verbintenis van langtermynversekeraars, 1975 en 1976	315
6.4	Balansstaat van 'n tipiese onderlinge langtermynversekeringsonderneming	316
6.5	Inkomsterekening van 'n tipiese onderlinge langtermynversekeringsonderneming	317
6.6	Inkomstebronne van langtermynversekeraars, 1975 en 1976	321
6.7	Bates van korttermynversekeraars, 1966-1976	328
6.8	Vergelyking van bates en verbintenis van korttermynversekeraars, 1975 en 1976	334
6.9	Inkomstebronne van korttermynversekeraars, 1975 en 1976	334
6.10	Balansstaat van 'n tipiese korttermynversekeringsonderneming	336
6.11	Inkomtestaat van 'n tipiese korttermynversekeringsonderneming	337
7.1	Organisasiestruktuur van 'n groepsversekeringsafdeling	385

HOOFSTUK 1

INLEIDING

1.1 Inleidend

"Primitive peoples discovered no need for insurance, finding their needs fully protected by the family or tribe in which mutuality such as is established by insurance is a living reality. This was not true of the ancient civilizations of Egypt, Phoenicia, Greece and Rome in which the individual found himself exposed to numerous risks without recourse against the family community".¹⁾

"The higher grade of civilization expresses itself on the one hand in the fact that people take care more and more not only of their present but also of their future needs".²⁾

Omdat niemand die toekoms werklik kan "lees" nie is elkeen van ons 'n risikobestuurder, nie deur eie wil of keuse nie, maar omdat dit noodsaaklik is vir ons voortbestaan.

Vanaf die vroegste eeue het die mense in die ontwikkelde beskawings van hulle tyd daarna gestreef om vir die dae van teenspoed voorsiening te maak. Hoe groter en meer gesofistikeerd die behoeftes van die mens geword het, hoe meer moes die natuurbronne omvorm word om by dié behoeftes aan te pas. Dit het die ontstaan van bedrywe soos ons dit vandag ken tot gevolg gehad. Wanneer hierdie bedrywe in die vrye markmeganisme opereer, word dit aan 'n onderneming gekoppel. Uit die definisie van 'n onderneming³⁾ blyk dit dat een van die kenmerke van hierdie tipiese instelling van kapitalisme die dra van risiko is. Die bevolkingsontploffing tesame met die ekonomiese ontwikkeling van die laaste paar eeue het dus die belangrikheid van risiko laat toeneem en daarmee ook die belangrikheid van versekering.

In die Suid-Afrikaanse ekonomie is risiko vanselfsprekend en alomteenwoordig. Die rede lê in die vrye markstelsel waarin die toekoms nooit met absolute sekerheid voorspel kan word nie. Selfs Benjamin Franklin het hom aan oordrywing skuldig gemaak toe hy gesê het: "In this world nothing can be said to be certain

1) De Smet, R. In Clayton, G. British insurance, p.13.

2) Barou, N. Coöperative insurance, p.10.

3) Rädcl, F. en Reynders, H.J.J. Inleiding tot die bedryfsekonome, p.19.

except death and taxes",¹⁾ (want selfs die dood, hoewel onafwendbaar, kan op 'n tyd kom wanneer dit die minste verwag word). "We are born into a world of uncertainty and every moment thereafter is coloured by uncertainty - including our last moment and death itself, which has to be symbol of the uncertain and the unknown".²⁾

Risiko en onsekerheid dra egter nie altyd 'n negatiewe karakter nie. Dikwels is risiko's en onsekerhede in 'n romantiese waas gehul. Daarom die bekende sinspreuke:³⁾

"Everything is sweetened by risk";

"Imagine life without uncertainty ... never the pleasure of surprise, never the joy of winning";

"There would have been no triumph in success if there had been no hazard of failure".

Balemaai word gesê dat die ondernemer eerder 'n "risikosoeke" as 'n "risiko=vermyder" is. Hierdie karaktertrek is egter nie net tot entrepreneurs beperk nie. So stel Sir Walter Scott dit: "One hour of life ... filled with noble risks is worth whole years of paltry decorum".⁴⁾ Nieteenstaande hierdie romantiese siening van risiko laat min mense, veral nie sakelui, 'n kans waardeur risiko verminder kan word verbygaan nie. Hierdie neiging het dan ook veel gedoen om versekering te laat ontwikkel tot die reus wat dit vandag is.

1.2 Motivering en doel

Uit die geskiedenis van die versekeringswese blyk dit dat die ontwikkeling van versekering hand aan hand met ekonomiese ontwikkeling gegaan het.⁵⁾ Dié wisselwerking bestaan steeds vandag. Sedert die eerste aangetekende gevalle waar versekering voorgekom het, het die versekeringsbedryf van krag tot krag gegaan. Die afgelope paar dekades is 'n sprekende voorbeeld daarvan. Suid Afrika was geen uitsondering nie en uit die groei van dié bedryf alhier word die belangrikheid van die versekeringswese op geen ondubbelsinnige wyse aangetoon nie.

1) Carter, R.L. e.a. Handbook of insurance, p.1.1-01.

2) Denenberg, H.S. e.a. Risk and insurance, p.3.

3) Ibid.

4) Bickelhaupt, D.L. en Magee, J.H. General insurance, p.3.

5) Kyk hoofstuk 3.

1.2.1 Die belangrikheid van die versekeringsbedryf in Suid-Afrika

Die belangrikheid van die versekeringsbedryf kan die beste begryp word deur dit met ander ekonomiese indikatore te vergelyk. Die fenomenale groei van die bedryf toon eweneens die belangrike plek wat dit in die Suid-Afrikaanse ekonomiese opset inneem.

Vervolgens word kortliks aan enkele statistieke wat die groei van die bedryf aantoon, aandag gegee. Enkele vergelykings met standaard ekonomiese indikatore word ook gedoen.

Die premie-inkomste van alle versekeraars binne die Republiek van Suid-Afrika het vanaf R43 miljoen in 1946 tot R1 353 in 1976 gestyg.¹⁾ Hierdie styging is redelik eweredig oor die tydperk van 30 jaar versprei. In die eerste 5 jaar was die gemiddelde groeiakoers 7,7 persent per jaar. Vir die tydperk 1951-1956 was dit 16,8 persent en vir die tydperke 1956-1961 en 1961-1966 was die gemiddelde groeiakoers 9,7 en 9,2 persent onderskeidelik.

Vir die 4 jaar 1966-1970 was die gemiddelde groeiakoers 16,2 persent. Vanaf 1970-1975 wissel die groeiakoers tussen 12 en 26 persent met 'n hoogtepunt van 25,6 persent in 1973 en 'n laagtepunt van 12,4 persent in 1975. Vanaf 1946 was dit steeds vorentoe, nêrens is 'n tree agteruit gegee nie. Trouens, die kragtigheid van die versekeringsbedryf word juis deur die bestendige groei geïllustreer.

Na 'n geweldige versnelling net na die Tweede Wêreldoorlog het die tempo effens afgeplat gedurende die laat vyftigerjare en begin sestigerjare. Die koms van die Republiek, die uittrede uit die Statebond en Sharpeville²⁾ het saer sekerlik ook op hierdie terrein sy tol geëis.

As na die premie-inkomste van lang- en korttermynversekeraars afsonderlik gekyk word,³⁾ blyk dit dat langtermynversekering se premie-inkomste meer bestendig was. Gedurende die eerste 5 jaar na die Tweede Wêreldoorlog het korttermynversekeringspremies met gemiddeld 32 persent per jaar gegroei maar gedurende die tydperk 1961-1966 was die gemiddelde groeiakoers slegs 4,9 persent. Daar teenoor is die laagste gemiddelde groeiakoers vir premies in langtermynversekering gedurende die tydperk 1956-1961 aangeteken en selfs dit was 'n redelike 10,1 persent.

1) Kyk tabel 1.1, p.4.

2) Anon. Die verhaal van Suid-Afrika se eerste helpmekaar, p.20.

3) Kyk tabel 1.1, p.4 en grafiek 1.1, p.5.

met die bruto nasionale produk (B.N.P.), 1946-1976 (Rm)¹⁾

JAAR ²⁾	PRENIE-INKONSTE				BATES				B.N.P.							
	LANG- DERING VAN JAAR TERMYN	% VERAN- DERING VAN JAAR TOT JAAR	KORT- DERING VAN JAAR TERMYN	% VERAN- DERING VAN JAAR TOT JAAR	TOTAL A	% VERAN- DERING VAN JAAR TOT JAAR	LANG- DERING VAN JAAR TERMYN	% VERAN- DERING VAN JAAR TOT JAAR	KORT- DERING VAN JAAR TERMYN	% VERAN- DERING VAN JAAR TOT JAAR	TOTAL B	% VERAN- DERING VAN JAAR TOT JAAR	C	% VERAN- DERING VAN JAAR TOT JAAR	A AS % VAN C	B AS % VAN C
1946	33	-	10	-	43	-	244	-	21	-	285	-	1 751	-	2,5	15,1
1951	55	66,7	26	160,0	81	88,4	416	70,5	45	114,3	461	74,0	2 908	66,1	2,6	15,8
1956	93	69,1	56	115,4	149	84,0	665	59,9	74	64,4	739	60,3	4 339	49,2	3,4	17,0
1961	140	50,5	81	44,6	221	48,3	1 026	54,3	112	51,4	1 136	54,0	5 546	27,8	3,9	20,5
1966	222	58,5	101	24,7	323	48,2	1 540	50,1	187	67,0	1 727	51,8	8 595	55,0	3,8	20,1
1970	363	63,5	173	71,3	536	65,9	2 536	64,7	455	143,3	2 991	73,2	12 125	41,1	4,4	24,7
1971	417	14,9	211	22,0	628	17,2	2 867	13,1	503	10,6	3 370	12,7	13 560	11,8	4,6	24,9
1972	472	13,2	247	17,1	719	14,5	3 202	11,7	605	20,3	3 807	13,0	15 165	11,8	4,7	25,1
1973	613	29,9	290	17,4	903	25,6	3 662	14,4	714	18,0	4 376	15,0	18 511	22,1	4,9	23,6
1974	729	18,9	309	6,6	1 038	15,0	4 134	12,9	808	13,2	4 942	12,9	22 476	21,4	4,6	22,0
1975	813	11,5	366	18,4	1 179	13,5	4 823	16,7	900	11,4	5 723	15,8	25 072	11,6	4,7	22,8
1976	904	11,2	449	22,7	1 353	14,8	5 592	15,9	1 062	18,0	6 654	16,3	28 219	12,6	4,8	23,6

1) Bronne: Registrateur van Verskeringswese. 31ste-33ste jaarverslae, R.P. 61/1976, R.P. 63/1977 en R.P. 115/1978.

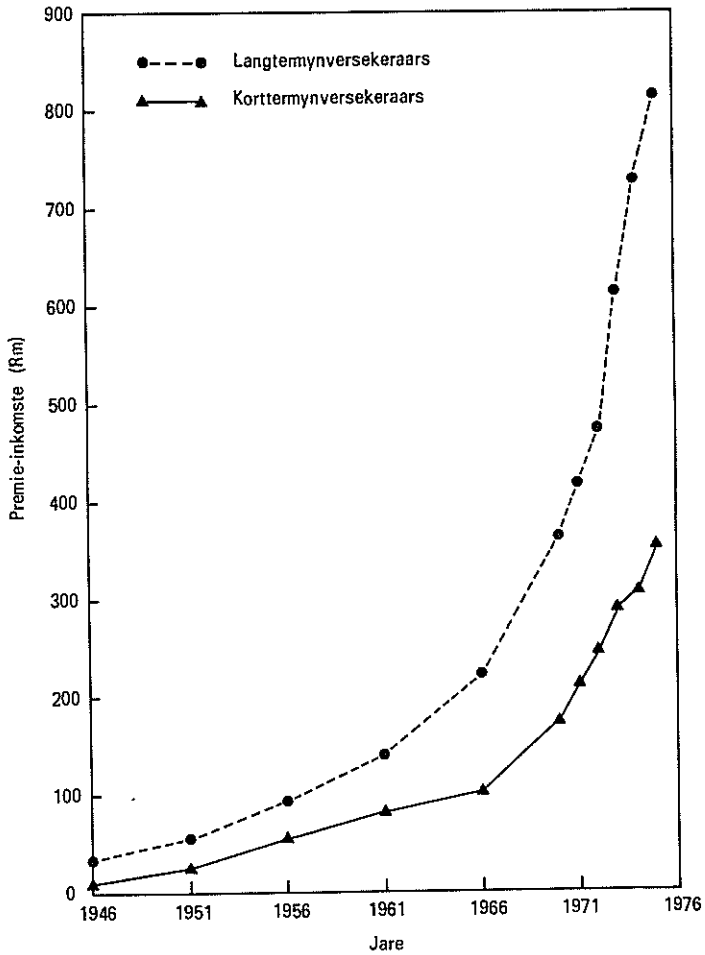
Buro vir Statistiek. Statistiese jaarboek, 1964, p.112.
Departement van Statistiek. Suid-Afrikaanse statistieke, 1976, p.20.10.

Department of Information. Official Yearbook of the Republic of South Africa, 1976, p.30 en 397.

Suid-Afrikaanse Reservebank. Kwartaalblae, Des. 1952, 1956, 1960, 1966, 1970, 1976 en Maart 1978 en Jun. 1978.
B.E.O. Trends, 11(2). Universiteit van Stellenbosch, p.40.

2) Vanweë die Tweede Wêreldoorlog is 1946 as 'n beginpunt gekies. 1975 aan die ander kant is die jongste jaar waarvoor daar gegewens in die verslae van die Registrateur van Verskeringswese te kry is.

Grafiek 1.1 Vergelyking van premie-inkomste van lang- en korttermynversekeraars 1946-1976



Die bates van binnelandse versekeraars het van R265 miljoen in 1946 tot R6 654 miljoen in 1976 gestyg.¹⁾ Die bates van korttermynversekeraars het ook mettertyd 'n groter deel van die totale bates begin uitmaak. In 1946 was dit slegs 7,8 persent. In 1961 was dit 9,8 persent, in 1970 15,2 persent en in 1976 het dit reeds tot 16,0 persent gestyg. Gedurende die tydperk 1966-1970 het die bates van korttermynversekeraars met 'n fenomenale 143,3 persent of gemiddeld 35,8 persent per jaar gestyg, wat uiters aard momentum aan hierdie tendens gegee het.

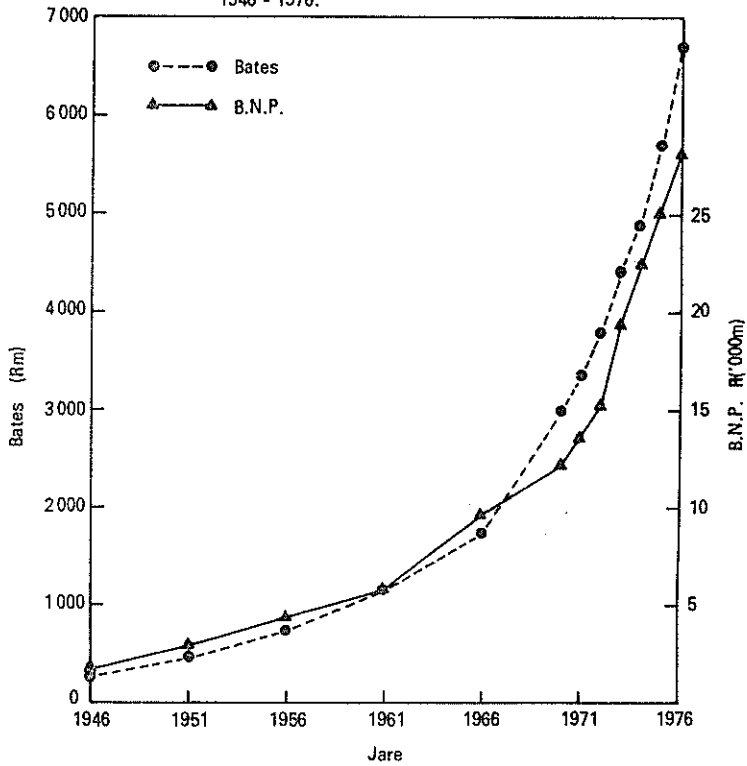
Die groei van die versekeringsbedryf toon veral 'n merkwaardige ooreenkomst met die groeitendens van die bruto nasionale produk (B.N.P.). In grafiek 1.2 is hierdie feit duidelik waarneembaar.²⁾ Wat verder beïndruk, is die feit dat gedurende die "moesillike" tyd van 1956-1966 en weer in 1971-1972 was die groei in die versekeringsbedryf beter as die groei in die B.N.P. Omdat die grafiek se skale so aangepas is om die korresponderende groeitendens te toon, is dit nie so duidelik waarneembaar nie maar tabel 1.1 bevestig die feit. Dit toon by uitdruk die bestendige karakter van die versekeringsbedryf. In hierdie vergelyking was veral die bestendige verhouding van langtermyn-versekeraars merkwaardig.

Deur die bates van die versekeringsinstellings met die B.N.P. te vergelyk kry 'n mens 'n indruk van die relatiewe bydrae wat dit tot die ekonomie van die land maak.

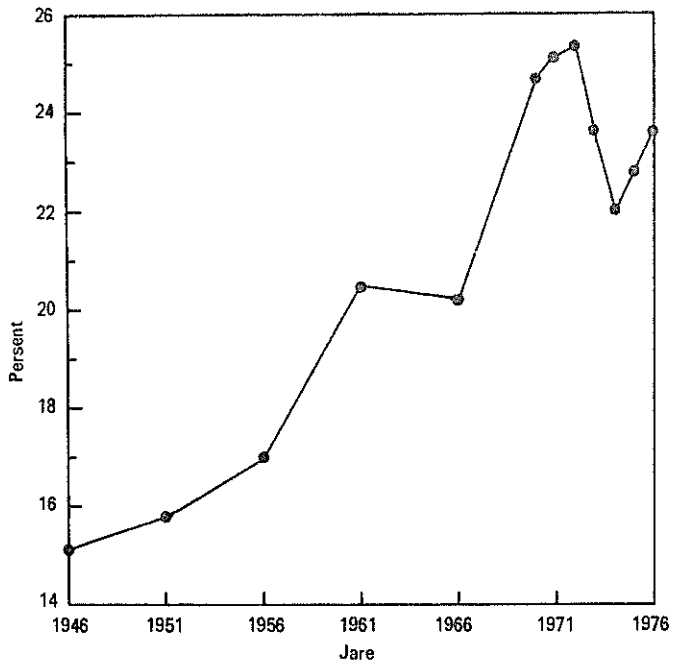
Volgens tabel 1.1 en grafiek 1.3³⁾ was daar oor die tydperk 1946-1975 'n konstante verbetering met fluktuasies hier en daar. Gedurende die tydperk 1961-1966 het die persentasiebydrae effens gedaal en weer vanaf 1972-1974. Die res van die tyd was daar 'n bestendige toename in die belangrikheid van die binnelandse versekeraars as persentasie van die bruto nasionale produk. Die syfer van 23,6 persent in 1976 dui in elk geval aan hoe belangrik die versekeringsbedryf reeds geword het.

-
- 1) Kyk tabel 1.1, p.4.
 2) Kyk grafiek 1.2, p.7.
 3) Kyk grafiek 1.3, p.8.

Grafiek 1.2 Vergelyking van bates van versekeraars en die B.N.P.
1946 - 1976.



Grafiek 1.3 Bates van versekeraars as persentasie van die B.N.P.
1946 - 1975



In tabel 1.2 word die langtermynpremie-inkomste met bruto binnelandse besparing vergelyk. Langtermynpremie-betalings word as kontraktuele besparing beskou en dit is interessant om die bydrae van langtermynversekering in hierdie verband na te gaan. Uit tabel 1.2 blyk dat die bydrae van langtermynversekeringspremies redelik konstant gebly het. In grafiek 1.4 word die fluktuasies vanweë die skaal wat gebruik word, "vergroot", sodat die veranderings duidelik waarneembaar is.¹⁾ Die bydrae van 11,5 persent in

Tabel 1.2 Vergelyking van langtermynpremie-inkomste en bruto binnelandse besparing. 1946-1975²⁾

JAAR	A LANGTERMYNPREMIE- INKOMSTE	B BRUTO BINNELANDSE BESPARING	A AS % VAN B
	Rm	Rm	
1946	33	286	11,5
1951	55	544	10,1
1956	93	990	9,4
1961	140	1 368	10,2
1966	222	2 103	10,6
1970	363	2 845	12,8
1971	417	3 172	13,1
1972	472	3 946	12,0
1973	613	4 985	12,3
1974	729	6 030	12,1
1975	813	6 669	12,2
1976	904	6 978	13,0

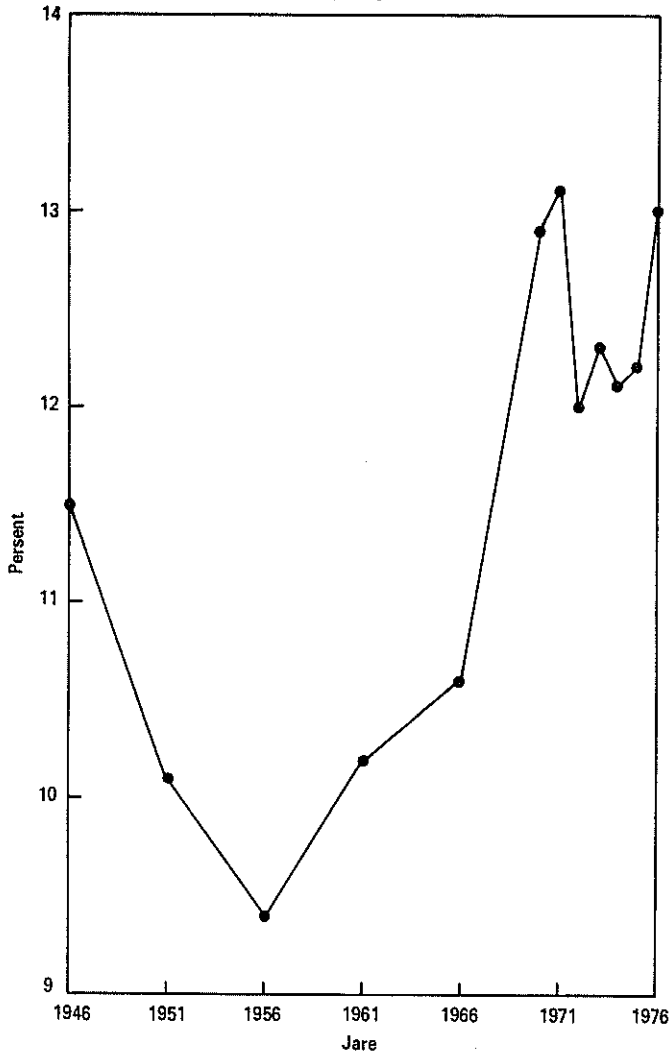
1946 en 12,2 persent in 1975 verskil weinig. Die grootste afwykings kom in 1956 en 1971 voor. In 1956 was dit 9,4 persent en 1971 13,1 persent. Langtermynpremie-inkomste het dus feitlik konstant saam met bruto binnelandse besparing gegroei.

In tabel 1.3 word die premie-inkomste met die bevolkingsgrootte vergelyk. Hieruit kan die gemiddelde premie per kop vir die premie-totaal of vir lang- en korttermynversekering afsonderlik afgelei word. Uit tabel 1.3 blyk den

1) Kyk grafiek 1.4, p. 10.

2) Dieselfde bronne as in tabel 1.1 is gebruik.

Grafiek 1.4 Langtermynpremie-inkomste as persentasie van bruto binnelandse besparing.



dat in 1946 mense slegs bereid was om R2,90 per kop aan langtermyn- en R0,90 per kop aan korttermynversekering te bestee. In 1974 beloop dit R28,60 en R12,10 onderskeidelik. 'n Interessante feit is dat die toenemende belangrikheid van korttermynversekering ook hieruit af te lei is.¹⁾

Tabel 1.3 Vergelyking van premie-inkomste en bevolking²⁾

JARE	PREMIE-INKOMSTE			BEVOLKINGS= GROOTTE MILJOENE	A PER KOP R	B PER KOP R	C PER KOP R
	A LANG TERMYN Rm	B KORT TERMYN Rm	C TOTAAL Rm				
1946	33	10	43	11,418	2,90	0,90	3,80
1951	55	25	81	12,671	4,30	2,10	6,40
1970	363	173	536	21,794	16,70	7,90	24,60
1974	729	309	1 038	25,501	28,60	12,10	40,70

In 1946 was die per kop-premies aan korttermynversekeraars 23,7 persent van die totaal, in 1974 was dit reeds 29,7 persent van die totale premies wat per kop betaal is.

Uit hierdie enkele vergelykings is dit reeds duidelik dat die bydrae van die versekeringsbedryf reeds in die huidige ekonomiese opset aansienlik is en onontbeerlik geword het.

1.2.2 Motivering

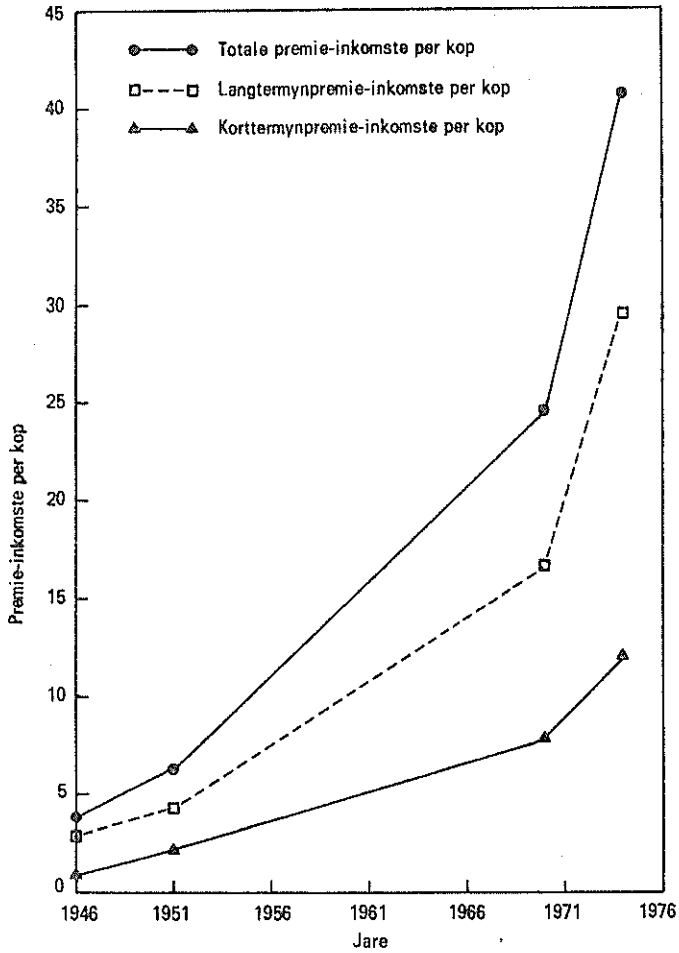
Ten spyte van die belangrikheid van versekeringswese soos uit die vorige paragraaf blyk, is gesistematiseerde en geverifieerde kennis oor die vakgebied baie skaars. Dat daar 'n besliste leemte in die studieterrrein, veral sover dit Afrikaanse literatuur aangaan bestaan, ly geen twyfel nie.

Die feit dat hierdie belangrike veld braak lê tesame met die feit dat daar ook sekere probleemgebiede in die versekeringswese bestaan, het as die sterkste motivering vir hierdie studie gelei.

1) Kyk grafiek 1.5, p.12.

2) Dieselfde bronne as in tabel 1.1 is gebruik.

Grafiek 1.5 Premie-inkomste per kop.



1.2.3 Doel

Die doel van hierdie studie is om die probleemstelling deeglik te ondersoek en vroeë probleme wat in die ondersoek na vore kom bevredigend te probeer oplos deur sekere aanbevelings.

Die probleemstelling in die onderhawige studie is om sekere bedryfsekonome se probleme in die versekeringsbedryf en meer spesifiek in groepsversekering te ondersoek. Die hele ondersoek word uit die agtergrond van 'n historiese oorsig aangepak. Meer prakties gestel gaan dit om riglyne vir die bestuur van 'n versekeringsonderneming nêr te lê. Bestuursprobleme wat om oplossing vra word ontleed en waar moontlik word probleemgebiede blootgelê en oplossings aangebied.

1.3 Metode van aanbieding

Die wetenskaplike metode wat die meeste in die Bedryfseconomie gevolg word, is die induktiewe metode.¹⁾ Daar word egter dikwels ook van die deduktiewe metode²⁾ gebruik gemaak. In die onderhawige studie sal die wetenskaplike pad hoofsaaklik die deduktiewe metode volg. Dit hou in dat vanuit die teoretiese agtergrond in die rigting van die praktyk gewerk word. Probleemgebiede word uit die teorie in perspektief geplaas, omlin en geëvalueer. Aan die hand daarvan word sekere oplossings dan voorgestel.

Daar word hoofsaaklik van Amerikaanse, Engelse, Hollandse, Afrikaanse en Duitse bronne, in dié volgorde van belangrikheid, gebruik gemaak. Tydskrifartikels lewer 'n belangrike bydrae, terwyl die statistiese gegewens hoofsaaklik uit jaarverslae van die Registrateur van Versekeringswese en kwartaalblaaie van die Suid-Afrikaanse Reserwebank verkry is. Onderhoude met persone in die versekeringsbedryf het ook 'n belangrike rol gespeel. Samewerking van die kant van versekeraars was redelik, maar baie beloftes met betrekking tot die verskaffing van inligting is nooit nagekom nie. In die geval van groepsversekering was dit in elk geval nie beskikbaar nie.

In die studie word slegs enkele bedryfsekonome se aspekte behandel. Die rede is dat die funksionele siening van Henri Fayol³⁾ as uitgangspunt

-
- 1) Hiervolgens word van die veelvuldige werlikheid tot die teorie gewerk. Kyk: Râdel en Reynnders, op. cit., p.9.
 - 2) Ibid. Hiervolgens word van die abstrakte na die werklikhede van die praktyk oorgegaan.
 - 3) Ibid., hoofstuk 5, en Van der Schroeffer, H.J. Leiding en organisasie van het bedrijf, hoofstuk III.

gebruik word. Vir analitiese doeleindes is die skeiding van die funksies in 'n onderneming onontbeerlik.

Naders ondersoek het getoon dat in die geval van die versekeringsbedryf die hele spektrum van werksaamhede eintlik saamgevat kan word in die funksies van algemene leiding, bemaking en finansies.

Onder die funksie van algemene leiding word organisasie en bestuur ondersoek, sodat administratiewe, personeel- en eksterne probleme hierby betrek kan word. Omdat hier nie werklik produksie van goedere plaesvind nie kan die bemakingsfunksie ook die tegniese, wat hoofsaaklik met dienste te make het, insluit. Sekere administratiewe en personeelprobleme word uiteraard ook hierby betrek. Die res word onder die finansiële funksie ingesluit. Hoewel daar dus net drie velde onderskei word, kan die belangrikste sake wat onder ander funksies tuis behoort ook onder die vergrootglas geplaas word. In 'n studie van hierdie aard sal sekere sake beklemtoon word, wat meebring dat sekere óf minder aandag sal geniet óf agterweê gelaat moet word. Begrensing is 'n noodwendige uitvloeisel van akademiese ontledings.

Omdat langtermynversekering 'n belangriker rol as korttermynversekering speel¹⁾ moet noodwendig meer klem op eersgenoemde gelê word, veral in die behandeling van die onderskeie funksies. Voorts word in hoofstukke 2 en 3 baie van aanhalings gebruik gemaak om begrippe te verduidelik of om feite te staaf. In latere hoofstukke waarin gepoog word om 'n akademiese bydrae te maak, volg meer oorspronklike werk.

Met die opset soos hierbo aangedui sal hoofsaaklik van bronnestudie gebruik gemaak word, terwyl op beperkte skaal empiriese gegewens ingewerk sal word.

In hoofstuk 2 word die grondbeginsels, waaronder veral die begrippe risiko en versekering, bespreek. Die doel is nie om alle grondbeginsels te behandel nie maar slegs dié wat vir die studie van belang is.

'n Historiese oorsig wat die vroeëre internasionale ontwikkeling sowel as die ontwikkeling van versekeringswese in Suid-Afrika insluit, word in

1) Kyk paragraaf 1.2.1.

hoofstuk 3 geges. Vanweë die geweldige omvang van die geskiedenis van versekeringswese is dit slegs moontlik om die gang van sake, ten einde dit tot een hoofstuk te beperk, te behandel deur van redelike spronge gebruik te maak.

In hoofstuk 4 word die probleem van bestuur en organisasie aangesny. Eers word 'n teoretiese agtergrond geges en daarna word probleemgebiede uitgelig en behandel. Hierdie opset word ook in die volgende twee hoofstukke gebruik.

Hoofstukke 5 en 6 handel oor die ondernemingsfunksies van bemarking en finansies in die versekeringsbedryf.

In hoofstuk 7 word groepsversekering bespreek. Dieselfde funksies naamlik algemene leiding, bemarking en finansies word behandel en daarna word enkele probleme aangesny.

Ten slotte volg in hoofstuk 8 'n kort samevatting en die gevolgtrekkings waartoe hierdie studie gelei het.

Hierdie studie word aangepak in die vertroue dat ten spyte van die feilbaarheid van die mens en sy tekortkominge daar tog 'n leemte gevul sal word in hierdie en verwante studieterreine en dat dit tot inspirasie vir verdere ondersoek in hierdie veld sal lei.

HOOFSTUK 2

GRONDBEGINSELS VAN VERSEKERING

2.1 Inleidend

*"And I honor the man who is willing to sink
Half his present reputé for the freedom to think,
And, when he has thought, be his cause strong or weak
Will risk t'other half for the freedom to speak".¹⁾*

*"If you can make one heap of all your winnings
And risk it on one turn of pitch and toss, ..."²⁾*

Risiko is 'n term waarvan die betekenis afhang van die verband waarin dit gebruik word, soos wat ook duidelik uit bogenoemde aanhalings blyk.

Vanweë die onsekerhede van die toekoms is risiko's wat verliese tot gevolg kan hê deel van die menslike bestaan. Om van hierdie potensiële finansiële las ontslae te raak, word die risiko's aan instellings oorgedra wat bereid is om dit teen 'n bepaalde vergoeding te dra. Die grondbeginsels van versekering is in die feit geleë, dat daar onsekerhede en risiko's is wat behoefte aan oordragmoontlikhede skep. In hierdie hoofstuk word die grondbeginsels van versekering wat vir 'n beter begrip noodsaaklik is, behandel. Daar word ook aan die klassifikasie van versekeringstipes en -instellings aandag gegee.

2.2 Risiko

2.2.1 Omskrywing van die begrip

"Nearly every definition of insurance is based on the terms loss and risk.³⁾ These terms, like many others, are often used in insurance literature without great care".⁴⁾

Uiteraard sal 'n beter begrip van risiko beter bekamping daarvan tot gevolg hê.⁵⁾ 'n Raak beskrywing van die term is dus noodsaaklik in die versekerings-

1) Russell Lowell (A fable for critics). In Mehr, R.I. en Cammack, E. Principles of insurance, p.18-19.

2) Ibid., p.19.

3) Die skrywer het die beklemtoning van verlies en risiko self bygevoeg.

4) Barou, op. cit., p.10.

5) Bekamping van risiko's is iets wat tot versekering kan lei.

wese. "In common parlance, the word risk is used in many different ways, variously referring to general uncertainty, doubt, an insured object, or chance of loss. ... however, risk is defined as the uncertainty that exists as to the occurrence of some event".¹⁾

Williams en Heins definieer risiko as: "... the variation in the outcome that could occur over a specified period in a given situation".²⁾ Dit beteken dat as slegs een uitkoms moontlik is, is die risiko nul. As daar meer as een uitkoms is, is die risiko groter as nul. Hoe groter die afwyking hoe groter is die risiko.

Mayerson stel dit soos volg: "Risk is not synonymous with loss nor with probability. The notion of risk implies the possibility of a divergence between the expected course of events and what actually materializes".³⁾

Risiko is dus die moontlike afwyking tussen verwagting en werklikheid of die onsekerheid oor die plaasvind, al dan nie, van gebeurlikhede.

Onsekerheid word dikwels as 'n sinoniem vir risiko gebruik. Bickelhaupt en Magee is van mening⁴⁾ dat dit slegs geldig is as van objektiewe onsekerheid⁵⁾ gepraat word. Subjektiewe onsekerheid "... is not readily measurable and is not usually what is meant when the term risk is used".⁶⁾ Dit kom gewoonlik voor as daar gebrakkige kennis bestaan of wanneer onredelike verwagtinge gekoester word.

Knight definieer⁷⁾ risiko as 'n meetbare onsekerheid. Na aanleiding hiervan omskryf Reynders dit soos volg: "Risiko is in die algemeen die blootstelling van iets aan verlies of skade en ... die ewekansige gebeurtenisse waarvan ons die waarskynlikheidsverdeling ken. Onsekerheid is weer daardie gebeurtenisse waarvan die waarskynlikheidsverdeling onbekend is".⁸⁾

-
- 1) Greene, M.R. Risk and insurance, p.2.
 - 2) Williams, C.A. en Heins, R.M. Risk management and insurance, p.3.
 - 3) Mayerson, A.L. Introduction to insurance,
 - 4) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.4.
 - 5) Dit word ook soms gekwantifiseerde of meetbare onsekerheid genoem en verwys na die relatiewe afwyking van werklike verliese teenoor moontlike verliese. (Kyk: Greene, op. cit., p.2-3).
 - 6) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.5.
 - 7) Knight, F.H. Risk, uncertainty and profit, p.19-20.
 - 8) Reynders, H.J.J. Finansiële bestuur, p.166.

Die begrip wat die minste verwarring skep is dat risiko die onsekerheid van verlies is. Uit die voorafgaande kan risiko dan konkluderend gedefinieer word as die moontlik afwyking tussen verwagting en werklikheid wat 'n verlies tot gevolg het of die onsekerheid oor die plaasvind, al dan nie, van gebeurlikhede wat verlies tot gevolg kan hê.

'n Ander wyse om die begrip risiko te omskryf, is om dit met die begrip kans te vergelyk. Kans is die positiewe terwyl risiko die negatiewe begrip is. Byvoorbeeld, die kans om die volgende jaar te oorleef is 99 persent maar die risiko om te sterf is 1 persent.

Die waarskynlikheidsleer bring die begrippe egter nader aan mekaar, want die "kans op sukses" en die "kans op verlies" word op dieselfde wyse bereken. Die kans dat verlies of skade kan voorkom, kan deur die matematiese konsep van waarskynlikheid gedefinieer word. Algemeen gestel is die waarskynlikheid (P) dat 'n voorval (A) sal plaasvind die getal x van kere wat dit plaasvind gedeel deur die totale moontlike kere wat dit kan plaasvind (n).¹⁾

$$P(A) = \frac{x}{n}$$

Die waarskynlikheid word op 'n skaal tussen 0 en 1 gemeet.²⁾ In die versekeringswêreld word egter meesal van die empiriese metode om die waarskynlikheid dat iets sal gebeur, te bepaal. Dit is dus uiters belangrik om historiese inligting te hê waarop betroubare waarskynlikhede gebaseer is.

2.2.2 Spesiale soorte risiko's

Volledigheidshalwe moet ook aandag aan die terme morele en fisiese risiko's,³⁾ suiwer en spekulatiewe risiko's asook fundamentele en besondere risiko's gegee word.⁴⁾ Die samehang word in figuur 2.1 aangetoon.⁵⁾

-
- 1) Carter, op. cit., p.1.1-03.
 - 2) Dit is interessant om daarop te let dat in versekering die risiko 0 is as iets definitief gaan gebeur, maar ook 0 as dit glad nie gaan gebeur nie. Die rede is dat daar geen risiko kan wees as daar geen onsekerheid is nie. Kyk: p.17.
 - 3) Versekeringsinstituut van Suid-Afrika, Grondbeginsels van versekering, p.18. Dit word ook soms fisiese en morele gevare (physical and moral hazards) genoem. Greene, op. cit., p.9.
 - 4) Soms word daar ook van statiese en dinamiese risiko's gepraat. Statische risiko's kom in stagnante situasies en dinamiese risiko's in 'n steeds veranderende situasie voor.
 - 5) Kyk figuur 2.1, p.23.

(i) Morele risiko's

Die uitdrukking word gebruik om na enige aspek van risiko wat direk met die aansoeker self verband hou, te verwys. Dit het dus met dié risiko's wat met die menslike natuur, geestestoestand en karakter van die aansoeker verband hou, te make.

(ii) Fisiese risiko's

Dit het op die voorwerp van versekering betrekking. So kan twee soortgelyke risiko's vanweë fisiese gevare verskillende moontlikhede van verlies hê. Byvoorbeeld die materiaal waaruit geboue bestaan by brandversekering of die familiageskiedenis van aansoekers by lewensversekering.

(iii) Suiwer risiko's

Mowbray stel dit soos volg: "A pure risk exists when there is a chance of loss but no chance of gain".¹⁾ 'n Suiwer risiko word dus aenvaar terwyl die moontlikheid van verlies of geen verlies bestaan, byvoorbeeld die moontlikheid dat 'n brand 'n versekerde se huis kan verwoes, is 'n suiwer risiko. Hier is geen sprake van wins nie.

(iv) Spekulatiewe risiko's

Hieroor sê Mowbray: "A speculative risk exists when there is a chance of gain as well as a chance of loss".²⁾ Byvoorbeeld, as 'n handelaar voorraad teen R10 per eenheid koop en hy hoop om dit teen R15 van die hand te sit, neem hy 'n spekulatiewe risiko. Spekulatief omdat hier 'n kans bestaan om wins te maak.

(v) Fundamentele risiko's³⁾

Dit bestaan uit verliese met 'n onpersoonlike oorsprong en gevolg. Hieronder val dinge soos oorlog, inflasie, modes, ensovoorts.

(vi) Besondere risiko's⁴⁾

Dit is risiko's wat wel hul oorsprong by 'n individuele gebeurtenis het, byvoorbeeld, die stranding van 'n skip.⁵⁾

1) Mowbray, A.H. en Blanchard, R.H. Insurance, p.6-8.

2) Ibid.

3) Versekeringsinstituut, kursus 551, p.3-4.

4) Ibid.

5) Sodra 'n individuele gebeurtenis 'n algemene kleur kry word dit 'n fundamentele risiko. So was werkloosheid eers 'n besondere risiko maar word deesdae as 'n fundamentele risiko erken.

Gewoonlik word van die gemeenskap verwag om fundamentele risiko's te dra of te help dra terwyl besondere risiko's deur individue of groepe individue gedra word.¹⁾

2.2.3 Risiko en gevare²⁾

Die begrip gevaar word dikwels verkeerdelik as substituuat vir risiko gebruik. Trouens in die meeste Amerikaanse en Engelse literatuur word ook nog onderskeid tussen die begrippe "peril" en "hazard" gemaak.³⁾

In Afrikaans word slegs die woord gevaar gebruik om albei begrippe te omskryf.⁴⁾ Daar kan egter met reg onderskeid tussen twee soorte gevare gemaak word.⁵⁾ 'n "Peril" word omskryf as die oorsaak of bron van verlies terwyl 'n "hazard" as die toestand wat die moontlikheid of waarskynlikheid vermeerder of vergroot, gedefinieer word.⁶⁾

Beide terme is nouer aan waarskynlikheid as aan risiko verwant. Byvoorbeeld, een van die "perils" wat 'n verlies kan veroorsaak is 'n ongeluk. 'n Nat pad kan egter die moontlikheid van 'n ongeluk verhoog en is dus 'n "hazard". Daar bestaan dus gevare wat verliese kan veroorsaak en gevare wat die waarskynlikheid dat die "gefare" wat verliese kan veroorsaak, kan voorkom, kan vergroot.

Deur vir akademiese doeleindes 'n verskil in die terme gevaar en bedreiging in te bou, kan die probleem dalk opgelos word. Vir versekeringsdoeleindes kan "perils" met gevare vertaal word en "hazards" met bedreigings.

-
- 1) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.3-4.
 - 2) Engels: "Risk and perils" en "Risk and hazards".
 - 3) Kyk o.a.: Mayerson, op. cit., p.3; Pfeffer, I. en Klock, D.R.: Perspectives on insurance, p.209; Greene, op. cit., p.8-9; Bickel= Haupt en Magee, op. cit., p.5-6; Denenberg, op. cit., p.8-9.
 - 4) Suid-Afrikaanse Akademie vir Wetenskap en Kuns, Versekeringswoordeboek, p.18-28.
 - 5) Omdat daar nie twee terme in Afrikaans is nie word die Engelse terme gebruik.
 - 6) Greene, op. cit., p.8-9 en Denenberg e.a., op. cit., p.8-9.

"Hazards" word egter ook verdeel in fisiese en morele gevare.¹⁾ Fisiese gevare is gevare soos droë plantasies ("hazards to fire") en ysberge ("hazards to ocean shipping"). Dit is meesal gevare wat nie deur die mens beheer kan word nie.

Morele gevare is byvoorbeeld, brandstigting of bedrog met betrekking tot eise wat ingestel word.²⁾

Party skrywers³⁾ maak ook nog van wetlike gevare ("legal hazards") melding. Dit is gevare wat as gevolg van regeprosedures opduik.

Die hele probleem rondom die terminologie met betrekking tot risiko en aanverwante begrippe kan die beste aan die hand van figuur 2.1 verstaan word.

In die strome van die mens om risiko's te vermy kom versekering dan ter sprake. Die verspreiding, redusering en uitskakeling van risiko's verskaf die basis van versekering. Tog voel 'n mens intuitief aan dat alle risiko's tog nie versekerbaar is nie.

2.3 Versekerbare risiko's

Versekering leun baie swaar op die "wet van groot getalle".⁴⁾ Waar hierdie wet nie van toepassing is nie, is risiko's normaalweg nie versekerbaar nie. Dit impliseer dat daar sekere beginsels waaraan risiko's getoets moet word alvorens 'n risiko as 'n versekerbare een aanvaar word, neergelê moet word.

Daar bestaan twee stelsel vereistes wat kan help om te bepaal of 'n risiko versekerbaar is al dan nie. Die een groep is die vereistes van die versekeraars en die ander die vereistes van die versekerdes. Hierdie vereistes moet egter nie as onbuigbare wette gesien word nie, maar eerder as riglyne

-
- 1) Kyk: p.18-19 by morele en fisiese risiko's. Kyk ook: Greene, op. cit., p.8-9 en Denenberg e.a., op. cit., p.9.
 - 2) Denenberg, op. cit., p.9.
 - 3) Pfeffer, op. cit., p.209 en Lucas, G.G.R. en Wherry, R.H. Insurance principles and coverages, p.18.
 - 4) "The law of large numbers". Die wet impliseer dat as die hoeveelheid mense in 'n groep vermeerder word, sal die proporsie wat 'n bepaalde behoefte het, nader aan die werklike waarskynlikheid beweeg. Anders gestel, hoe groter die groep hoe makliker is dit om te bepaal of 'n bepaalde voorval in die groep sal plaasvind.

wat as ideale standeerd kan dien.¹⁾ Daar moet altyd teen 'n te meganis= tiese beskouing gewaak word. Wanneer die mens in die situasie geïgnoreer word, word die middel dikwels tot doel verhef. Riglyne soos die wat hierna volg, kan bloot as uitgangspunt vir verders probleme dien.

Die vereistes van die versekeraars sien soos volg daar uit:²⁾

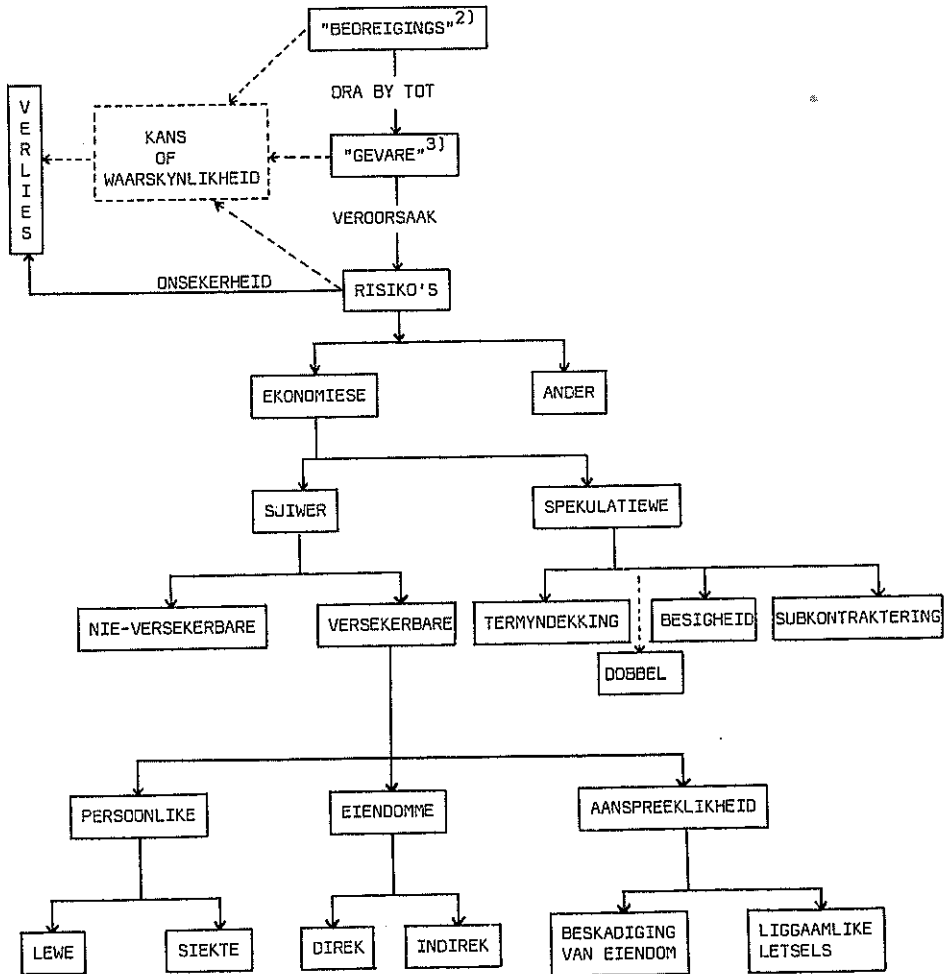
- (i) Die risiko's moet getallegewys groot genoeg wees sodat 'n redelike akkurate berekening van die moontlike verlies gemaak kan word. Anders gestel, die "wet van groot getalle"³⁾ moet gebruik kan word.
- (ii) Die verlies, as dit sou voorkom, moet bepaalbaar en meetbaar wees. Met ander woorde, die verlies moet skerp omlin met betrekking tot tyd en ruimte wees.
- (iii) Die verlies, as dit sou voorkom, moet 'n ongeluk wees en buite die beheer van die versekerde. As die versekerde die verlies self kan veroorsaak, verdwyn die element van ewekansigheid en onvoorspelbaarheid. Sodra die onsekerheid verdwyn is daar geen risiko en dus geen versekering moontlik nie.
- (iv) Die risiko's moet nooit tot gelyktydige en algehele verwoesting lei nie. Die mees algemene voorbeeld is dié van oorstromings. As al die geboue wat deur 'n versekeraar verseker word aan oorstroming blootgestel is, kan dit net katastrofiese gevolge vir die versekeraar lei.
- (v) Die verlies, as dit sou voorkom, moet 'n finansiële knou toedien. Versekering is daarop ingestel om groot finansiële verliese te dek. Kleinere eise se uitbetaling is meermale onekonomies.⁴⁾

1) Graene, op. cit., p.55.

2) Ibid., p.56; The new encyclopedia Britannica, Vol. 9, p.645; Meyerson, op. cit., p.9; Riegel, R. a.a. Insurance principles and practices: property and liability, p.16-17; Wherry, R.H. en Newman, M. Insurance and risk, p.13-14.

3) Kyk p.21 vir nadere omskrywing van die "wet".

4) Meyerson, op. cit., p.14.

FIGUUR 2.1¹⁾Die samestelling van risiko's

1) Bickelheupt en Magee, op. cit.. p.8.

2) Engels: "Hazards".

3) Engels: "Perils".

Die vereistes wat deur versekerdes gestel word, is die volgende:¹⁾

- (i) Die moontlike verlies moet beskerming regverdig. Die probleem is dat dit wat vir een persoon baie waardevol is, vir die ander niks werd is nie. Almal se opvatting van dit wat beskerming regverdig is dus nie dieselfde nie.
- (ii) Die waarskynlikheid dat die verlies sal voorkom, moet nie te groot wees nie. As die aarskynlikheid te groot is, bring dit onbetaalbare premies mee.

2.4 Die hantering van risiko

Die feit dat sekere risiko's varmy kan word en ander nie en die feit dat sekere risiko's versekerbaar en ander weer nie versekerbaar is nie, bring mee dat risiko's reg benader moet word.²⁾ In hierdie bedryfsekonomiese studie is dit van pas om kortliks aan die hantering van risiko's vanuit die oogpunt van die bedryf aandag te gee.

2.4.1 Die bestuur of beheer van risiko

Spekulatiewe risiko's, dit wil sê risiko's waar daar 'n kans op wins bestaan, val buite die studieveld van versekeringswese.³⁾

Die hantering van suiwer risiko's word risikobestuur of -beheer genoem. Uiteraard is dit vir die bedryf belangrik om deeglike beheer oor die suiwer risiko's uit te oefen, want verliese wat hieruit voortspruit is baie maal katastrofies.

Die doelstelling van risikobestuur is om die ongelukkige uitwerking van suiwer risiko's, teen die laagste moontlike koste, te minimiseer sonder om die doelstellings van die bedryf te verkrag. Risikobehoor sluit gewoonlik vyf stappe in:⁴⁾

-
- 1) Greene, op. cit., p.58; The new encyclopaedia Britannica, op. cit., p.645.
 - 2) Denenberg e.a., op. cit., p.9-10; Pfeffer, op. cit., p.212-4; Greene, op. cit., p.11-17; Williams en Heins, op. cit.,; Riegel e.a., Lucas en Wherry, op. cit., p.18; Baetge, F.G.E. Risikovermyding in die onderneming, hoofstuk 4.
 - 3) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.4.
 - 4) Williams en Heins, op. cit., p.16.

- (i) Prosedures en kommunikasiekanale moet ingestel word om te sorg vir maniere waardeur suiwer risiko's ontdek kan word. Daar moet ook voorsiening gemaak word vir die hou van 'n volledige inventaris van al die risiko's wat moontlik in die onderneming kan voorkom.

Die naspour van oorspronge waaruit risiko's kan ontstaan en die ontdekking van die risiko's self is nie net die eerste funksie wat 'n risikobestuurder moet verrig nie, dit is ook een van die moeilikstes. Indien al die risiko's wat die onderneming "bedreig" nie ontdek word nie is verstandige optrede deur die risikobestuurder feitlik onmoontlik.

- (ii) Nadat die risiko's ontdek is, moet die verliese wat deur dié risiko's veroorsaak kan word, noukeurig bepaal word. Hierdie "meting" van moontlike verliese hou die bepaling in van:

(a) die waarskynlikheid dat 'n verlies sal voorkom,

(b) die invloed wat die verliese op die finansiële posisie van die onderneming sal hê, en

(c) die vermoë om verliese wat gedurende die looptyd van die jaarbegroting sal plaasvind, te voorspel.

Hierdie proses om die finansiële implikasies van die skade te bepaal, is veral belangrik omdat dit terselfdertyd 'n aanduiding gee van watter risiko's die belangrikste is.

- (iii) Die volgende stap is om oor die alternatiewe oplossings of instrumente van risikobestuur te besin. Hierdie instrumente sluit die volgende in:¹⁾

(a) Vermeerderde kennis. Baie ondernemings gebruik navorsings- en vooruitskattings tegnieke om hulle kennis van die toekoms te verbeter. 'n Beter insig in die moontlikhede wat die toekoms inhou verminder natuurlik risiko's. "A less familiar technique for increasing knowledge is pooling, which makes it possible to apply the mathematical law of

1) Denenberg e.a., op. cit., p.9-10; Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.16-18; Pfeffer, op. cit., p.212-214.

large numbers to predict future results".¹⁾ Verpoeling word so algemeen deur versekeraars gebruik dat baie mense die gebruik van dié tegniek as die prerogatief van die versekeringswese beskou.

(b) Voorkoming van risiko. Die tweede groep tegnieke behels die voorkoming of vermindering van verlies. Byvoorbeeld, as 'n ondernemer aan die einde van die dag al sy geld bank, is die moontlikheid van verlies as gevolg van diefstal gedurende die nag nul. 'n sprinkelaarstelsel in 'n toringgebou sal die verspreiding van 'n brand bekamp en sodoende die risiko verminder. Voorkoming het dus te doen met:

- b.1 die uitskeueling of vermindering van faktore wat 'n verlies kan veroorsaak;
- b.2 die beperking of vermindering van die grootte van die verlies as dit wel sou plaasvind.

(c) Risikoretensie. In die praktyk kom dit die meeste voor. Risikoretensie verwys na die onderneming wat self die gevolge van risiko's absorbeer. Daar kan tussen passiewe en aktiewe risikoretensie onderskei word.²⁾

Passiewe risikoretensie beteken dat die bestuur van die onderneming bewus is van die risiko's maar niks daaromtrent doen nie.

Aktiewe risikoretensie daarenteen beteken dat die bestuur van die gevolglike verlies van die risiko bewus is en voorsorg tref om die verlies te finansier. "A real self-insurance scheme is one in which the insured replicates the technique of the insurance carrier but without actual risk transfer. The law of large numbers is used, records are maintained, and there may even be the actual segregation of a premium fund beyond the mere accounting entry".³⁾ Verliese word dan uit dié fonds gefinansier. Daar bestaan egter praktiese probleme by die uitvoerbaarheid van selfversekering. Die belangrikste probleme is die volgende:

-
- 1) Denenberg e.a., op. cit., p.9.
 - 2) Beetsje, op. cit., p.35.
 - 3) Pfeffer, op. cit., p.212.

- c.1 Die gevaar bestaan dat 'n katastrofiese verlies mag voorkom voordat die fonds tot 'n veilige grootte opgebou is.
- c.2 Tansy die reserwefonds in 'n uiters likiede vorm gehou word, kan dit wees dat die nodige fondse, wanneer die verliese voorkom, nie beskikbaar is nie.
- c.3 Sekere dienste soos brandopnames wat versekeraars aan die onderneming bied, moet nou self gefinansier word.

(d) Die oordrag van risiko. Risiko-oordrag beteken dat risiko's van een persoon na 'n ander wat die risiko van verlies waarborg, oorgedra word. Die oordrag kan deur kontraktuele ooreenkomste geskied of deur versekeringspolisse by 'n versekeringsmaatskappy uit te neem.

Omdat versekering nog teen relatief lae tariewe bekombaar is en aangesien daar verskeie risiko's bestaan wat nie deur die toepassing van 'n verliesbeheerprogram verminder kan word nie, word baie risiko's aan versekeraars oorgedra.

- (iv) Nadat op 'n sekere alternatief of instrument besluit is, moet die risikobestuurder toesien dat die besluite so doeltreffend as moontlik geïmplementeer word. "If insurance is to be purchased, for example, the problems of establishing proper coverage, shopping the market for adequate and reasonable rates and the selection of the insurer are part of the implementation process".¹⁾
- (v) Laastens moet die besluite wat geneem en toegepas word weer geëvalueer word en die wysheid van die besluite nogeens bevraagteken word. Daar moet ook seker gemaak word of veranderde omstandighede nie dalk nuwe oplossings verg nie.

Ten slotte is dit nodig om kortliks op die invloed van risikobestuur op die winste van 'n onderneming te let.²⁾

1) Williams en Heins, op. cit., p.16.

2) Ibid., p.17.

- (a) As die onderneming sy suiwer risiko's doeltreffend beheer, gee dit aan die bestuur die galeentheid om meer aandag aan spekulatiewe risiko's te gee.
- (b) Deur algemene bestuurders op hulle hoede te plaas vir suiwer risiko's in spekulatiewe transaksies word die kwaliteit van besluite wat met betrekking tot sodanige aksies geneem word, verbeter.
- (c) Spekulatiewe risiko's kan meer doeltreffend beheer word as die suiwer risiko's gedek is. Byvoorbeeld, 'n produk wat met behulp van tegniese apparaat vervaardig word, kan meer aggressief geproduseer word as daar sekerheid bestaan dat beserings wat in die proses opge- doen kan word behoorlik gedek is.
- (d) Doeltreffende risikobestuur behoort fluktuasies in kontantvloei en jaarlikse winste tot 'n minimum te beperk.
- (e) Krediteure, kliente en leweransiers, wat almal bydraes tot die wins maak, hou daarvan om met 'n onderneming wat dekking teen suiwer risiko's het, sake te doen.

In figuur 2.2 word die hantering van risiko's saamgevat.¹⁾

2.5 Versekering

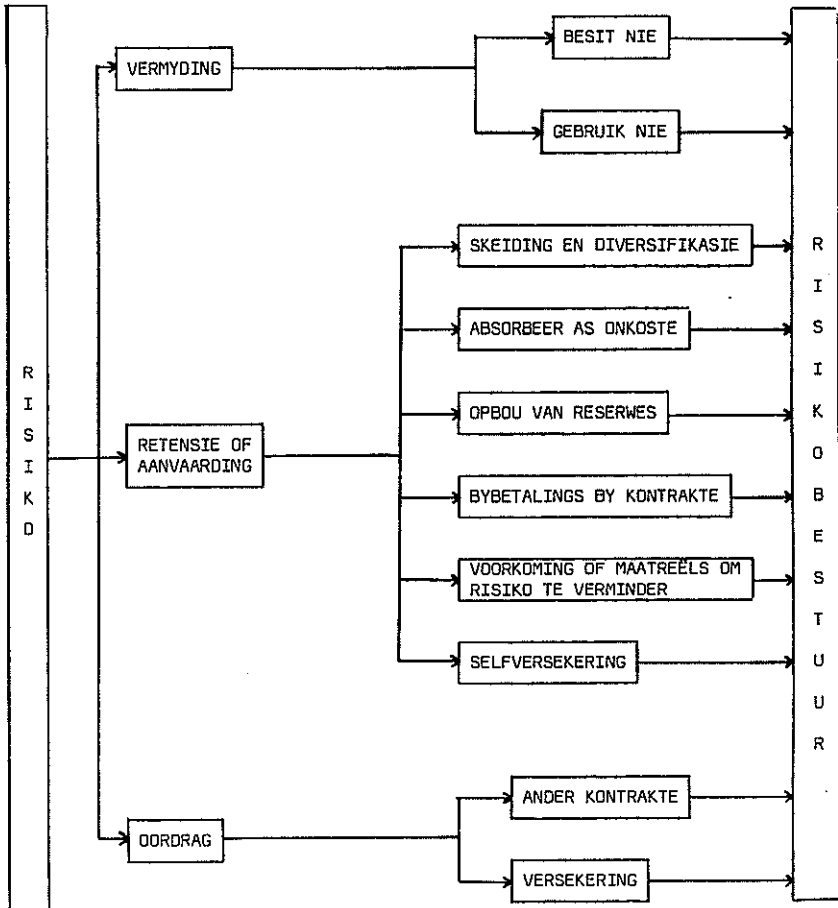
2.5.1 Inleidend

"For the security of the future I would do everything".²⁾ Hierdie woorde van James Garfield in 'n toespraak oor die "Assasination of Lincoln", illustreer die soeke van die mens na veiligheid en sekuriteit. Bickelhaupt en Magee gaan selfs so ver as om te sê dat hierdie behoefte aan veiligheid 'n basiese dryfkrag is.³⁾

Risiko's oftewel onsekerhede wat finansiële verliese kan meebring bedreig ons toekomstigmoontlikhede. Om hierdie rede verkies mense en sake-ondernemings om eerder as om dit gelate te aanvaar, iets daaromtrent te doen. Soos uit

-
- 1) Kyk p.29.
 - 2) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.15.
 - 3) Ibid.

Figuur 2.2 Die hantering van risiko's¹⁾



1) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.35.

die vorige paragraaf blyk is een van die mees algemene en belangrike metodes die oordrag van risiko's deur middel van versekering.

2.5.2 Omskrywing van die begrip versekering¹⁾

Glenn G. Munn's Encyclopedia of Banking and Finance omskryf versekering soos volg:

"Elimination of or protection against risks amenable to actuarial calculations; avoidance or reduction of losses occurring through various misfortunes, e.g., death, fire, accident, tornado, shipwreck, etc., through contributions made to a single fund by a large group of persons for the purpose of indemnifying losses sustained by such of the group as many be affected. ... Insurance does not prevent losses; rather it substitutes a small certain loss (premium) for a possible or contingent large loss".²⁾

Die basiese beginsel van versekering is die "kombinasie" van die risiko's van verlies wat by 'n groot genoeg groep persone kan voorkom, maar wat in der waarheid, na aanleiding van die wet van gemiddeldes en die wet van groot getalle, slegs met 'n klein groepie sal gebeur. Die Encyclopedia Britannica definieer dit soos volg: "Insurance is a device to handle risk. Its primary function is to substitute certainty for uncertainty as regards the economic cost of disastrous events. Insurance may be defined more formally as a system under which the insurer, for a consideration, promises to reimburse the insured or to render services to the insured in the event that certain accidental occurrences result in losses during a given time period".³⁾

Van Barneveld gee in sy boek geen selfstandige definisies nie maar heel twee definisies van bekendes in die vakgebied van versekeringswese aan, naamlik

-
- 1) Die woorde "insurance" en "assurance" het deur algemene gebruik volkome substitueerbaar geword. Streng gesproke verwys "assurance" na lawensdekking terwyl "insurance" alle ander gevalle omskryf. Om slegs van "insurance" te praat en dan alle versekering daaronder in te sluit, is gesesdae meer as net 'n neiging. Kyk: Brooks, W.C. A concise dictionary of finance, p.194.
 - 2) Munn, G.G. Encyclopedia of banking and finance, p.348.
 - 3) The new Encyclopedia Britannica, Vol. 9, p.645.

Alfred Manes en Molengraaff. Manes stel dit soos volg: "Versicherung ist gegenseitige Deckung zufälligen schätzbaren Geldbedarfszahlreicher gleichartig bedrohter Wirtschaften".¹⁾ Molengraaff gee die volgende uiteensetting: "... de bijeenvoeging van bijdragen van hen die in geval van het plaatsgrijpen van een bepaalde gebeurtenis wensende te beschikken over een geldelijk bedrag tot een kapitaal of fonds, teneinde daaruit aan degenen ander hen, voor wie de kans dat deze gebeurtenis plaats grijpt, werkelijkheid word, de uitkering van het gewenste bedrag te doen. Een feitelijke vereniging van hen, die eenzelfde of een gelijksoortige nadelige kers (gevaar, risico) lopen".²⁾

Riegel en Miller praat van 'n funksionele standpunt en 'n wetlike aspek.³⁾ Vanuit 'n funksionele standpunt is dit 'n sosiale plan waardeur die risiko's van individue in 'n groep saamgegroepes en dus sekerder gemaak word deur bydraes aan 'n fonds. Uit hierdie gemeenskaplike fonds word lede se skade dan vergoed.

Volgens die wetlike aspek is versekering 'n kontrak waarvolgens die versekerer onderneem om skade te vergoed kragtens die voorwaardes soos in die ooreenkoms uiteengesit. Die versekerde op sy beurt onderneem om 'n premie aan die versekeraar te betaal.

Hoewel Greene⁴⁾ ook die moontlikheid van 'n funksionele en 'n wetlike omskrywing raakgesien het, is hy die mening toegedaan dat die beste definisie een is wat albei moontlikhede insluit. Hy definieer versekering dan soos volg: "Insurance is an economic institution that reduces risk by combining under one management a group of objects so situated that the aggregate accidental losses to which the group is subject become predictable within narrow limits. Insurance is usually effected by, and can be said to include, certain legal

-
- 1) Von Barneveld, H. Inleiding tot de algemene assurantiekennis, p.4.
 - 2) Ibid.
 - 3) Riegel, R. en Miller, J.S. Insurance, principles and practices, p.19.
 - 4) Greene, op. cit., p.53-4.

contracts under which the insurer, for consideration, promise to reimburse the insured or render services in case of certain described accidental losses suffered during the term of the agreement".¹⁾ In hierdie omvattende omskrywing akkommodeer hy dus albei sienings.

Versekering beteken dus die vermindering van sekere onsekerhede wat verliese tot gevolg kan hê deur die aangaan van 'n ooreenkoms. Hierdie ooreenkoms verminder die risiko vir die versekerde en bring 'n premieverpligting mee. Die versekeraar aan die ander kant moet verliese wat gely is op so 'n wyse vergoed dat die versekerde nie wins daaruit maak nie. Dit moet bloot die voortgang van sake sonder verlies bewerkstellig, of vir die oudag of lewens=verlies voorsiening maak.

Kortom, die verliese van enkeles word deur die premies van die menigte gadek.

2.6 Versekering versus dobbelary

"Insurance is the exact opposite of gambling".²⁾ Hierdie sterk woorde van Riegel vat miskien die algemene gevoel onder versekeringsmense oor hierdie onderwerp die beste saam.

Objektief beskou, is die eerste wat opval dat daar belangrike ooreenkomste tussen versekering en dobbelary bestaan. 'n Versekeringsooreenkoms kan, byvoorbeeld, soos volg voorgestel word. 'n Huissienaar verwed R160 op die kans dat sy huis binne 'n periode van 12 maande deur 'n brand beskadig sal word, teen die versekeraar se waddenskap van R20 000 dat dit nie sal gebeur nie. Die rede vir dié sterk ooreenkoms lê in die kanslement wat in albei gevalle teenwoordig is. Trouens eeue gelede is sekere soorte versekering deur die howe van daardie tyd as dobbelary beskou en is sekere kontrakte as onwettig afgemaak.³⁾

Die gemeenereg in Engeland het 'n waddenskap en 'n versekeringskontrak waarin die versekerde geen belange het nie as wettig en geldig beskou. In 1774 is

1) Ibid., p.54.

2) Riegel, R. e.a., op. cit., p.21.

3) Mayerson, op. cit., p.6.

die sogenaamde "Gambling act"¹⁾ egter gepromulgeer om "mischievous kind of gaming"²⁾ te voorkom. Die wet het soos volg gelui: "No insurance shall be made by any person or persons, bodies politick or corporate, on the life or lives of any person or persons, or on any other event or events whatsoever, wherein the person or persons for whose use, benefit, or on whose account such policy or policies shall be made, shall have no interest, or by way of gaming or wagering; and that every assurance made contrary to the true intent and meaning hereof shall be null and void to all intents and purposes whatsoever".³⁾

Hieruit volg dat versekeringskontrakte waar daar 'n versekerbare belang⁴⁾ is nie as dobbelary beskou is nie. Hoewel daar oppervlakkig gesien bepaalde ooreenkomste tussen versekering en dobbelary bestaan, toon 'n nadere ondersoek diepgaande verskille.

Die werklike verskil kom na vore as die "kontrak" wat gesluit word onder die vergrootglas geplaas word. By dobbelary is daar altyd sprake van 'n "weddenskap", met ander woorde 'n sekere som geld word betaal om die waarskynlikheid dat 'n sekere voorval sal plaasvind te eksploiteer. Die belangrikste is egter dat daar tot en met die oomblik dat die weddenskap gesluit word geen risiko bestaan nie. "In gambling, two or more persons deliberately set about creating some hazard for pleasure or profit; they introduce the element of risk where it did not previously exist".⁵⁾

In versekering is daar reeds 'n risiko aanwesig en versekering poog juis om dié bestaande risiko te verminder of uit te skakel. Die ooreenkoms wat aangegaan word in versekering beteken dan ook dat 'n reeds bestaande risiko aan die versekeraars oorgedra word. Sekere risiko's is egter onversekerbaar en wanneer 'n versekeraar hom daaraan blootstel, sou dit uiteraard op dobbelneerkm.

Dobbelary en versekering is dus inderdaad teenoorgesteldes want waar dobbelary risiko skep, probeer versekering dit verminder of elimineer.⁶⁾

- 1) Eintlik was dit die "English life assurance act".
- 2) Gordon, G. en Getz, W.S. The South African law of insurance, p.67.
- 3) Ibid.
- 4) Die begrip word in die volgende paragraaf volledig bespreek.
- 5) Riegel, R. a.a., op. cit., p.21.
- 6) Mehr en Cammack, op. cit., p.33.

2.7 Versekerbare belang

Omdat versekerbare belang so 'n belangrike rol in versekeringswese speel, is dit nodig om kortliks daaraan aandag te gee. Versekerbare belang is in Suid-Afrika 'n voorvereiste vir alle versekeringskontrakte¹⁾ en in feitlik alle lande waar versekering prominent is.

Versekerbare belang kom voor waar die versekerde hom in so 'n posisie bevind dat die gebeurtenis waarby die versekerde bedrag betaalbaar word, hom as 'n onmiddellike gevolg betrek by die verlies of vermindering van 'n reg wat wetlik erken word of in 'n wettige aanspreeklikheid is die belang so groot as die moontlike verlies of aanspreeklikheid.²⁾ Versekerbare belang is dus 'n belang wat van so 'n aard is dat die persoon of besitter finansiële skade kan ly, sou die gebeurtenis waarteen versekering uitgeneem is, plaasvind.

Omdat dit 'n basiese vereiste van elke versekeringskontrak is, is daar drie voorwaardes wat nagekom moet word voordat versekerbare belang bestaan:³⁾

- (i) Daar moet 'n fisiese voorwerp wees wat vernietig kan word of 'n hoedanigheid waaruit 'n regs aanspreeklikheid kan voortvloei.
- (ii) Hierdie voorwerp of regs aanspreeklikheid moet die onderwerp van die versekeringspolis wees.
- (iii) Die versekerde moet in 'n verhouding teenoor die voorwerp staan wat regtens erken word en waardeur hy voordeel sal trek uit die behoud daarvan of benadeel sal word deur die verlies daarvan of waar hy aanspreeklik gehou kan word vir skade.

2.8 Klassifikasie van versekeringstipes

Omdat sekere risiko's versekerbaar is en ander nie, bring dit mee dat die verskillende soorte versekering van die verskillende soorte versekerbare

-
- 1) Gordon en Metz, op. cit., p.89.
 - 2) Marx, S. en Dekker, H.J. Handelsterme en -begrippe vir die sakeman, p.79.
 - 3) Varsekeringsinstituut, Kursus 551, p.25-26.

risiko's afhang. Om hierdie rede gee die klassifikasie van versekerbare risiko's dieselfde resultaat.

Bickelhaupt en Magee¹⁾ klassifiseer die risiko's waarmee die gewone mens te kampe het onder drie hoofde:

- (i) Risiko's waarby die persoon betrokke is,
- (ii) risiko's wat verlies of skade aan eiendom veroorsaak, en
- (iii) risiko's wat aanspreeklikheid vir beserings aan persone of beskadiging van eiendom van ander meebring.

Kortweg word dit persoonlike, eiendoms- en aanspreeklikheidsrisiko's genoem.

Riegel²⁾ klassifiseer dit onder vier hoofde:

- (i) Verlies van eiendom,
- (ii) verlies aan inkomste,
- (iii) uitgawes in die toekoms, en
- (iv) wetlike aanspreeklikheid.

Voordat Barou³⁾ 'n klassifikasie maak, gee hy eers verskillende basisse waarvolgens die klassifikasie gemaak kan word. Dit kan ook as 'n breë klassifikasie gesien word:

- (i) Die voorwerp van versekering (persoonlike en eiendom);
- (ii) voorwaardes vir deelname (vrywillig of verpligtend);
- (iii) status (privaat of staat);
- (iv) wetlike aspekte (ondernemingsvorm);
- (v) interne beheer (ondernemingsvorm);
- (vi) mikpunte (privaat of staat en ondernemingsvorm);
- (vii) eenheid wat verseker word (individueel of groep);
- (viii) metode van premiebetaling (vaste en heffingstelsel).

1) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.10.

2) Riegel, R. e.a., op. cit., p.29.

3) Barou, op. cit., p.33.

Dit verskaf selfs 'n breër basis as wat nodig is om versekeringstipes te klassifiseer. Prakties sal dit ook moeilik implementeerbaar wees, maar vir analitiese doeleindes is dit van veel waarde.

Om die beste klassifikasie op te spoor, is dit nodig om eers na die volledige klassifikasies van enkele prominente skrywers te kyk.

Mowbray en Blanchard klassifiseer risiko's aan die hand van die potensiële skades. "From this point of view there are two major divisions, each based on the phase of life that is affected: personal and family risks, and business risks".¹⁾

Persoonlike risiko sluit potensiële verlies aan inkomste en verlies van eiendom in. Met betrekking tot verliese aan inkomste gee hulle dan die volgende indeling:²⁾

1. Dood.
2. Permanente ongeskiktheid.
 - (i) Totaal.
 - (ii) Gedeeltelik.
3. Tydelike ongeskiktheid.
 - (i) Totaal
 - (ii) Gedeeltelik.
4. Werkloosheid.
5. Pensionering.

Eiendomsverlies kom voor as gevolg van:

1. Brand.
2. Weerlig.
3. Wind.
4. Water.
5. Aardbewings.
6. Die breek van glas.
7. Ontploffings.
8. Oproer.

1) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.13.

2) Ibid., p.14.

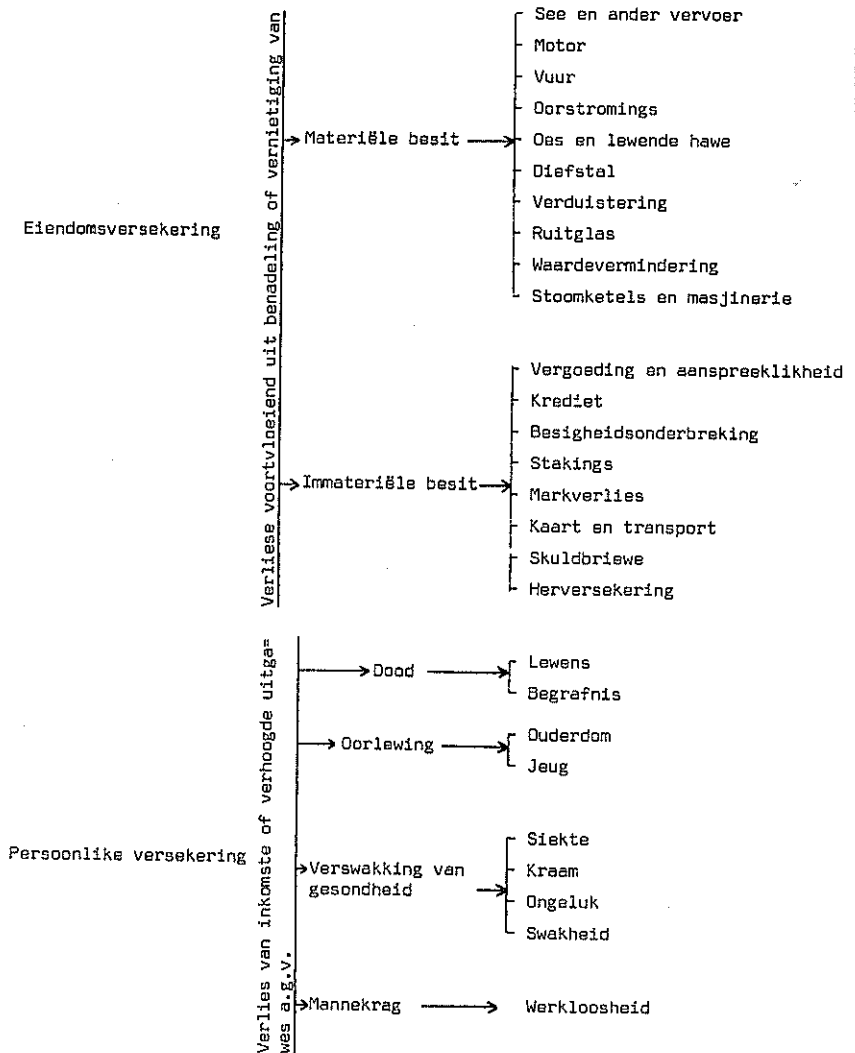
9. Vandalisme.
10. Huisbraak, diefstal en roof.
11. Bedrog.
12. Botsings.
13. Hael.
14. Atoomenergie-operasies.
15. Aanspreeklikheid waar beserings of skade aan:
 - (i) 'n werknemer,
 - (ii) 'n vreemdeling, en
 - (iii) die eiendom van 'n ander, voorkom.

Volgens Mowbray en Blanchard beïnvloed die meeste van bogenoemde risiko's ook die bedryfslawe. Daar moet egter die risiko aan die verlies van kapitaal en inkomste bygevoeg word. Hierdie verliese kan voorkom as gevolg van:

1. Gevare wanneer goedere op land, oor die see of in die lug vervoer word.
2. Hael, ryp en ander gevare wat ooste bedreig.
3. Oneerlikheid van werknemers.
4. Kontrakbreuk.
5. Insolvensie van klante, leweransiers, ensovoorts.
6. Stakings.

Die klassifikasie wat die Encyclopedia of the Social Sciences gee, sien soos volg daaruit:¹⁾

1) Kyk p.38.

Klassifikasie van die Encyclopaedia of the Social Sciences¹⁾

1) Encyclopaedia of the social sciences. Vol. 7, p.95.

Greene klassifiseer risiko's soos volg:¹⁾

(i) Versekerbare risiko's

- A. Eiendomsrisiko's - die onsekerheid met betrekking tot die voorkoms van verlies van eiendom deur gevare wat:
 - (a) Direkte verlies van eiendom tot gevolg het.
 - (b) Indirekte verlies van eiendom tot gevolg het.

- B. Persoonlike risiko's - die onsekerheid met betrekking tot die voorkoms van verlies van lewe of inkomste as gevolg van:
 - (a) "Ontydige" dood.
 - (b) Fisiese onvermoë.
 - (c) Ouderdom.
 - (d) Werkloosheid.

- C. Regsaanspreeklikheid - die onsekerheid met betrekking tot die voorkoms van verlies as gevolg van die agtelosige optrede wat persone kan beseer deur:
 - (a) Die gebruik van motors.
 - (b) Die besetting²⁾ van geboue.
 - (c) Werkverrigting.
 - (d) Die produksieproses.
 - (e) Professionele wangedrag.

(ii) Onversekerbare risiko's

- A. Markrisiko's - faktore wat die verlies van eiendom of inkomste tot gevolg kan hê, soos:
 - (a) Prysveranderings.
 - (b) Verbruiksonverskilligheid.
 - (c) Modeveranderings.
 - (d) Mededinging van 'n beter produk.

1) Greene, op. cit., p.59.

2) Besetting beteken hier "occupancy".

3. Politieke risiko's - onsekerhede met betrekking tot die voorkoms van:

- (a) Die omverwerping van 'n oorlogsregering.
- (b) Beperkings op vryhandel.
- (c) Onredelike of agterstallige belasting.
- (d) Beperkings op die inwisselbaarheid van geldeenhede.

Die klassifikasie van versekeringstipes wat deur Riegel, Miller en Williams gegee word, is so volledig dat daarmee volstaan word.¹⁾ Hieruit en uit die voorbeeld van die Engelse vrou, wat versekering teen moontlike skade deur 'n spoetnik veroorsaak, gekoop het, blyk die reuse omvang van risiko's wat reeds vir die versekeringsbedryf aanvaarbaar is.

Om 'n optimale verdeling wat die grootste moontlike aantal soorte insluit, te maak, verg 'n breë klassifikasiebeginsel. Die verdeling wat die natuurlikste is en die meeste moontlikhede het, is 'n verdeling tussen lang- en korttermynversekering. Du Plessis²⁾ en die juriste volg dieselfde weg.

Vir doeleindes van hierdie studie word alle versekering ook onder die hoofde lang- en korttermynversekering gegroep. Vir 'n bespreking van bedryfs- en ekonomiese aspekte van versekeringswese is dit onnodig om 'n fyner verdeling te maak.

- (1) Langtermynversekering. Dit sluit alle versekering in waarvan die looptyd van die versekeringssooreenkoms langer as een jaar is. Dit gaan dus hoofsaaklik om versekering van verdienvermoë.

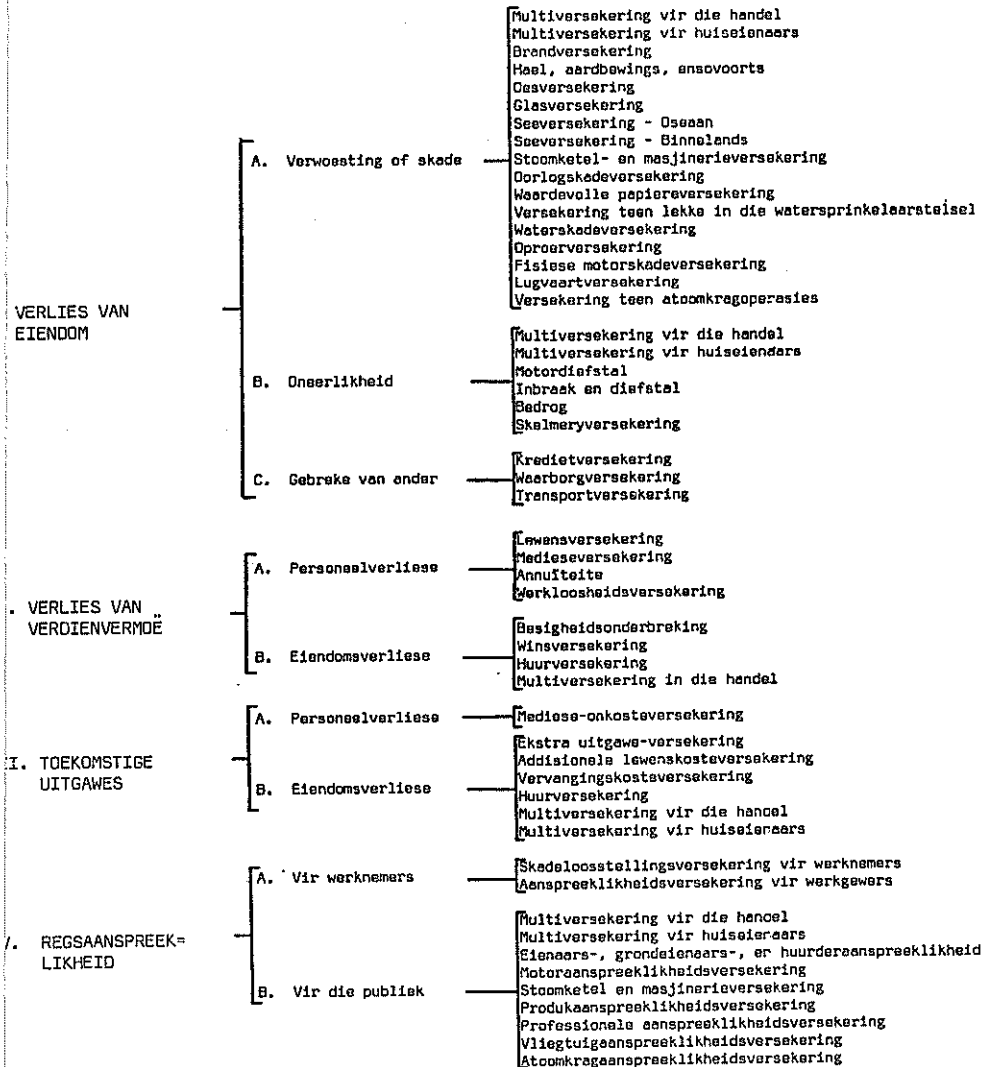
In Suid-Afrika bestaan langtermynversekering uit:³⁾

- (a) Lewensondernemings.
- (b) Begrafnisondernemings.
- (c) Nywerheidsondernemings.
- (d) Amortisasiefondsondernemings.

1) Riegel, R. e.a., op. cit., p.30. Kyk p.41.
 2) Du Plessis, J.J. Die ontstaan en ontwikkeling van versekeringswese met spesiale verwysing na die na-oorlogse omvang en ekonomiese betekenis van brand-, see- en algemene versekering in die Unie van Suid-Afrika. Ongepubliseerde M.Comm.-verhandeling, p.26.
 3) Registrateur van Versekeringswese. Drie en dertigstejaarsverslag. RP 115/1977.

FIGUUR 2.3

Klassifikasie van risiko's



- (ii) Korttermynversekering. In hierdie geval is die versekeringstydperk een jaar of korter. Dit het meesal met die versekering van eiendom te make.

In Suid-Afrika bestaan dit uit:¹⁾

- (a) See-ondernemings.
- (b) Brandondernemings.
- (c) Persoonlike ongevalle-ondernemings.
- (d) Motorondernemings.
- (e) Garansie-ondernemings.
- (f) Gemengde ondernemings.

2.9 Klassifikasie van versekeringsinstellings

2.9.1 Inleidend

Wanneer 'n individu of 'n sake-onderneming risiko's wil oordra, is dit belangrik dat daer instellings wat bereid is om risiko's te aanvaar moet wees. In die huidige ekonomiese opset is daer egter soveel van hierdie instellings dat 'n nadere beskouing slags moontlik is as die instellings in bepaalde kategorieë geklassifiseer word.

'n Versekeraar word baskou as dié party wat in 'n versekeringssooreenkoms vir verliese instaan, sekere geldelike voordele bied en dienste lewer.²⁾

In die versekeringsmark word hierdie funksies deur beide private en owerheidsinstellings verrig. Die eerste verdeling is dus tussen owerheids- en private instellings.

2.9.2 Owerheidsinstellings

Omdat hierdie studie op die privaatsektor gerig is, word net vlugtig na hierdie kategorie verwys.

Wanneer die owerheid hierdie terrein betree, beteken dit dat die Staat versekeringsondernemings oprig waarvan die bestuur en beheer in staatshande is. Die staat aanvaar die aanspreeklikheid vir die betaling van verliese en vir die invordering van premies. Dikwels word verkeerdelik na sekere

1) Ibid.

2) Denenberg, e.a., op. cit., p.19.

instansies as owerheidsondernemings verwys terwyl die invloed van die staat baie gering is, soos byvoorbeeld, waar staatsubsidies betaal word of waar sekere wetlike voorskrifte neergelê word.

In Suid-Afrika tree die staat hoofsaaklik in die volgende velde op:

- (i) Ongevalleversekering - alle verantwoordelikheid (Werknemerskade= loosstellingswet, Wet No. 30 van 1941).
- (ii) Werkloosheidsversekering - alle verantwoordelikheid (Werkloosheidsversekeringswet, Wet No. 53 van 1946).
- (iii) Verpligte derdepartyversekering¹⁾ - die staat verplig motcresieneers om dié versekering uit te neem maar die versekering word deur 'n konsortium van private instellings behartig. Wet No. 29 van 1942 (soos gewysig).
- (iv) Pensioenskemas - lê voorskrifte neer en beheer sekere fondse.
- (v) Mediese skemas - lê voorskrifte neer en beheer sekere fondse.

Wanneer die staat 'n fonds beheer, is die prosedure gewoonlik standaard. Die werkgever betaal die premies aan die staat oor. Die werkgever besluit self of hy die hele premie of 'n gedeelte daarvan van die werknemer gaan verhaal. In baie gevalle word die helfte van die premie deur die werkgever betaal. Die helfte waarvoor die werknemer verantwoordelik is, word dan maandeliks van sy salaris afgetrek.

2.9.3 Private instellings

Daar word soms tussen die organisasies wat na wins streef en die wat geen winsstrewende is, onderskeid getref.²⁾ Onder die organisasies wat na wins streef vind 'n mens dan aandeelmaatskappye en Lloyds-verenigings, en onder die ander onderlinge verenigings, mediese skemas en die wat op

1) Kyk p.52.

2) Denenberg, e.a., op. cit., p.191-202.

wederkerige grondslag opereer. Die probleem met dié soort klassifikasie is dat dit 'n kunsmatige verdeling is omdat onderlinge verenigings ook eintlik wins nastreef. Omdat dit aan die polishouers deurgegee word, veroorsaak dit dat daar tegnies nie van wins sprake is nie. By die koöperatiewe organisasies en wederkerige grondslag geld dieselfde argument.

'n Meer aanvaarbare klassifikasie word deur ander skrywers¹⁾ voorgestaan. Hulle tref bloot tussen vier tipes of vorms onderskeid. Omdat koöperatiewe versekering soveel ooreenkoms met sekere tipes het, word dit deur baie ken-ners onder die ander ingesluit. Tegnies is daar sekere verskille wat tog aandag verdien. Vervolgens word dus vyf soorte instellings bespreek,²⁾ naamlik aandeelmaatskappye, onderlinge verenigings, wederkerige-grondslagorganisasies, Lloyds-verenigings en koöperatiewe organisasies.

2.9.3.1 Aandeelmaatskappye

"A 'stock company' is a corporation organized as a profit-making venture in the field of insurance".³⁾ Die sentrale gedagte is die winsmotief. Kapitaal word verkry deur aandele te verkoop. 'n Maatskappy heeltemal "onafhanklik" van die polishouers kom tot stand.

'n Hoofkenmerk van versekeringsmaatskappye is dat hulle gewoonlik vasgestelde premies het, en die versekerde verkry geen direkte voordeel uit die wins wat die maatskappy maak nie. Aan die ander kant, wanneer die maatskappy se verliese dalk sy inkomste te bowe gaan, kan polishouers nie aangeslaan word om hierdie verliese te dek nie. Die aandeelhouders dra die risiko van verlies maar kry ook al die winste vir hierdie "opoffering". Soms ontvang polishouers egter bonusse mits die polis wat gekoop is daarvoor voorsiening maak.⁴⁾

Die belangrikste wyse waarop hierdie maatskappye bemarking doen, is volgens die Amerikaanse agentskapstelsel: "...in which the agent is regarded as an

-
- 1) Riegel, R. e.a., op. cit., p.72; Greens, op. cit., p.114; Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.84-92.
 - 2) Omdat daar by selfversekering geen oordrag van risiko's is nie kan dit nie as 'n versekeringsinstelling beskou word nie.
 - 3) Greens, op. cit., p.114.
 - 4) Dit word gewoonlik 'n winsdelende polis genoem.

independent businessman, compensated by the companies for the policies he writes by a commission and regarded as having a vested interest in his customers".¹⁾ Party instellings maak egter van die regstreekse metode ("direct-writing") gebruik.

Samevattend besit die aandeelmaatskappy as versekeringsvorm die volgende eienskappe:²⁾

- (i) Hulle is regspersone wat deur aandeelhouders, wat die fondse en sekuriteit in sake-ondernemings verskaf, besit word;
- (ii) hulle versekeringskontrakte dra gewoonlik 'n vaste koste;
- (iii) hulle is meesal baie groot maatskappye wat gediversifiseerd oor die hele wêreld sake doen;
- (iv) hulle opereer gewoonlik deur agente wat op kommissiebasis vergoeding ontvang.

Die belangrikste voordeel van 'n aandeelmaatskappy is die feit dat die kapitaal en reserwes wat deur die aandeelhouders in stand gehou word as waarborg en beskerming vir polishouders dien. Dit lei gewoonlik daartoe dat hierdie soort versekeraar bereid is om feitlik enige risiko te dek.³⁾

Die belangrikste nadeel van 'n aandeelmaatskappy is dat winste wat aan aandeelhouders betaal moet word, die koste van versekering kan verhoog.⁴⁾ Ook die onpersoonlike karakter en die feit dat die beheer in die hande van die aandeelhouders is, sodat polishouders geen sê het nie, is 'n nadeel. Dit is egter baie teoreties en in die praktyk is daar geen substansiële bewys dat dit wel die geval is nie.

2.9.3.2 Onderlinge verenigings

Onderlinge verenigings word gewoonlik as 'n organisasie wat nie op wins ingestel is nie, beskou. Die rede is omdat die organisasie deur die polis-

-
- 1) Riegel e.a., op. cit., p.73.
 - 2) Bickelhaupt en Magee, op cit., p.84.
 - 3) Riegel, R. e.a., op. cit., p.73.
 - 4) Ibid.

houers besit word. Die versekerdes is ook eienaars en inkome wat meer as uitgawes is, word gebruik òf as bonusse aan polishouers òf om premies te verlaag. Die vereniging is 'n regpersoon en word volgens vryemark= beginsels bestuur en verskil van aandeelmaatskappye daarin dat polishouers mekaar verseker deur hul premies in 'n fonds te stort wat dan aan polis= houers beskikbaar is wanneer verliese voorkom.

Premies kan vooruitbetaal word en volgens Bickelhaupt en Magee¹⁾ word 98 persent van alle onderlinge besigheid in die Verenigde State op hierdie wyse gedoen. Hierdie metode se kontrak maak gewoonlik voorsiening dat daar nie later 'n groter aanslag op premies, om verliese te help dek, sal wees nie. Hierdie polishouers ontvang dividende ooreenkomstig die prestasies wat die vereniging behaal. Totdat die laaste dividend betaal is, bly die effektiewe koste van hierdie soort versekering dus onseker.

Nog 'n manier is om op die "moontlike aanslag-basis" polisse te verkoop. Dit kom gewoonlik by klein versekeraars wat een of ander eiendom verseker voor. Daar bestaan twee maniere waarop dit gedoen kan word: "Assessment contracts are written in two ways, either in a limited or an unlimited liability policy".²⁾ Volgens die "onbeperkte-metode" sal die polishouer sy pro-rata deel van alle skulde moet dra terwyl die "beperkte-metode" net 'n sekere bedrag voorskryf.

Wanneer onderlinge verenigings met 'n spesiale doel opgerig is, is hulle in die Verenigde State "class mutuals" genoem. Dit het net voorgekom waar versekeraars 'n deeglike kennis van die groep, wat versekering verlang het, gehad het.³⁾

Dit skyn dus asof die voordeel van onderlinge verenigings hoofsaaklik op klein organisasies van toepassing is. As hulle groot word, verdwyn die voordele grootliks en is daar min verskille tussen sodanige verenigings en aandeelmaatskappye.

1) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.85.

2) Ibid., p.86.

3) Greene, op. cit., p.115.

In Suid-Afrika was twee van die vier grootste lewensversekeraars teen die einde van 1975 aandeelmaatskappye terwyl die ander twee onderlinge ver-enigings was. In 1945 het onderlinge maatskappye 57,3 persent van die totale bates van alle lewensversekeraars beheer. In 1973 was dit 57,8 persent.¹⁾ Hieruit is af te lei dat geeneen van die twee in relatiewe belangrikheid toeneem het nie, wat die stelling dat daar weinig verskille tussen die twee organisasies bestaan, bevestig. In korttermynversekering is die meerderheid van die versekeringsondernemings aandeelmaatskappye.²⁾

2.9.3.3 Wederkerige-grondslagorganisasies ("Reciprocals")

Hiervolgens is elke polishouer ook terselfdertyd versekeraar en versekerde. Dit verskil egter van die onderlinge verenigings met betrekking tot wetlike aspekte en kapitaalbehoefte. Net soos in die geval van onderlinge ver-enigings beoog hierdie metode van organisasie ook om die koste op die laagste moontlike peil te hou. Die polishouers besit die organisasie en daar is geen aandeelhouders wat vergoed moet word nie.³⁾

Volgens die wedersydse grondslag kies die polishouers 'n individu, gewoonlik 'n prokureur, of 'n maatskappye wat 'n prokurasie van elke polishouer ontvang om die "organisasie" te bestuur. Die sogenaamde "attorney-in-fact" tree dan namens die eienaar-polishouer op. Anders as by die onderlinge verenigings is hierdie "organisasie" geen regspersoon nie en besit dit ook geen kapitaal nie.

Die meeste organisasies wat op wedersydse grondslag opereer, is in die motorversekeringsveld of is klein plaaslike organisasies wat 'n sukkelbestaan voer.

Die belangrikste voordeel van hierdie soort organisasie is sy eenvoudige werking maar die feit dat dit nie 'n regspersoon is nie en die lede dus gesamentlik en afsonderlik aanspreeklik is, kanselleer hierdie voordeel.

-
- 1) Bernstein, M. The life assurance industry in South Africa: environment, structure and objectives. Ongepubliseerde proefskrif, Wits., p. 280.
 - 2) Registrateur van Versekeringswese, drie-en-dertigste jaarverslag, p.56.
 - 3) Ibid.

2.9.3.4 Lloyds-verenigings¹⁾

'n Lloyds-verenigings is 'n organisasie van individue wat risiko's gesamentlik op koöperatiewe grondslag onderskryf. Lloyds se Londense vereniging bestaan uit ongeveer 6 000 versekeraars. Die unieke karakter van Lloyds lê daarin dat elke versekeraar risiko's vir sy eie naam neem en dat hy nie die organisasie met verpligtinge wat hy aangaan, kan bind nie. "Each underwriter²⁾ is individually liable for losses on which he has assumed risks to the fullest extent of his personal assets, unless he has caused his liability to be limited".³⁾

Lloyds van Londen is 'n magtige organisasie met 'n lang en tradisieryke geskiedenis. Lede word streng gekeur en van elke lid word 'n deposito geëis, wat as sekuriteit vir polishouers moet dien. 'n Sentrale komitee sorg daarvoor dat daar jaarliks 'n audit op lede se rekeninge uitgevoer word. Geen wonder dat lidmaatskap van Lloyds met lidmaatskap van die New Yorkse effektebeurs vergelyk word nie.⁴⁾

Aansoeke om versekering geskied gewoonlik deur middel van makelaars. Dikwels vorm 'n groep onderskrywers 'n sindikaat. "A syndicate often includes capitalists, who merely invest capital and play no active part in underwriting".⁵⁾ Om hierdie rede het 'n sindikaat gewoonlik 'n bestuurder wat volmag het om, namens die groep, versekeringskontrakte aan te gaan.

Omdat die verskillende sindikate in mededinging met mekaar is, word ondervindings nie gedeel nie en is daar geen vaste koers waarteen versekering gedoen word nie. Hierdie karaktertrek en die feit dat Lloyds gewillig is om buitengewone versekering te doen, verbeter sy mededingingsposisie geweldig.

-
- 1) Kyk hoofstuk 3, p. 73-74.
 - 2) Die metode om name onder mekaar te skryf by die aanveerding van risiko's het tot die term "underwriter" gelei. In Afrikaans word die term onderskrywer, vir iemand wat uitbetaling van voordele waarborg, ook algemeen aanvaar en gebruik.
 - 3) Greene, op. cit., p.117-118.
 - 4) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.88.
 - 5) Riegel, R. e.a., op. cit., p.82.

"The underwriting policy is literal and somewhat innovative. It has been said that Lloyd's will place insurance on any risk, of any kind, anywhere, if there be an insurable interest, regardless of the lack of previous statistics or experience. In this sense, Lloyd's is the market of last resort for the hard to place risks of the worldwide insurance industry".¹⁾ Dit bring natuurlik mee dat die onderskrywers altyd op hulle hoede moet wees. Mehr en Cammack reken²⁾ dat slegs onderskrywers wat "underwriting instinct" het werklik die mas kan opkom.

Vanweë die feit dat slegs individue die onderskrywings doen, word hoofsaaklik korttermynversekering en uiteraard meesal seversekering gedoen. "The underwriters have considered writing longer term contracts through a separate corporation".³⁾ "As a result of the Cromer Commission, however, the Committee of Lloyd's is sponsoring a limited liability corporation, Lloyds Life Assurance Ltd. ...".⁴⁾

Daar bestaan natuurlik ook nog die sogenaamde "American Lloyds". Anders as Lloyds van Londen is 'n tipiese karaktertrek van die Amerikaanse verenigings die klein aantal onderskrywers, gewoonlik 5 tot 15. Vir die beskeerming van polishouers is daar geen aandelekapitaal nie en versekeraars kan onttrek deur net 'n plaasvervanger, wat bereid is om sy aanspreeklikhede oor te neem, te kry. Dit bring mee dat daar 'n sterk ooreenkoms met versekering op wedersydse grondslag bestaan. In die geval van Lloyds val die winste egter die versekeraars toe terwyl op wederkerige grondslag die polishouers die voordele kry.

Hoewel Lloyds nie die grootste verskeraar in die wêreld is nie, is hy tog altyd op een of ander wyse by groot gebeurtenisse betrek. So het die olie-ramp, toe die "Torey Canyon" aan die Engelse kus gesink het en die brand in die 40 miljoen rand se uitstallingslokaal in Chicago, Lloyds miljoene rand uit die sak gejaag.⁵⁾

-
- 1) Pfeffer, op. cit., p.381.
 - 2) Mehr en Cammack, op. cit., p.75.
 - 3) Riegel, R. op. cit., p.82.
 - 4) Mehr en Cammack, op. cit., p.75.
 - 5) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.89.

In Suid-Afrika word geen selfstandige Lloydsverenigings aangetref nie. Artikel 60 van die Versekeringwet skep egter 'n statutêre bemerkingskanaal deur middel van gelisensieerde Lloydsagente.¹⁾

2.9.3.5 Koöperatiewe organisasies

Die omskrywing van koöperatiewe versekering sien soos volg daaruit: "Koöperatiewe versekering is 'n vrywillige organisasie met onbeperkte lidmaatskap en fondse word kollektief besit en dit bestaan uit individue en klein produsente in die dorp en op die platteland. Die koöperatiewe versekeringsonderneming word op 'n demokratiese basis van gelykheid, gemeenskaplike belang en kollektiewe bestuur gebou, vir die bevrediging van moontlike toekomstige behoeftes van lede en om deur verpoeling die risiko's waaraan hulle blootgestel is, te dek. Dividende op kapitaal word streng beperk, die surplus uit premies en beleggings word of in reserwes gehou of word tussen lede verdeel in die verhouding waarin die lede die versekeringsfasiliteite wat verskaf word, gebruik".²⁾

Uit hierdie vergelyking blyk dat daar veral wat onderlinge verenigings betref, 'n sterk ooreenkoms tussen koöperatiewe versekering en die ander bestaan. Koöperatiewe versekering het die voordeel dat dit die voordele van beide aandeelmaatskappye en onderlinge verenigings inkorporeer. "In co-operative insurance societies the members receive a limited interest on their shares, and the surplus is distributed among the policy holding members in proportion to their contributions to the creation of the surplus".³⁾

Koöperatiewe versekering verskil dus van die aandeelmaatskappy daarin dat die polishouers ook seggenskap in die bestuur het en dat hulle 'n deel van die surplus ontvang. Van die onderlinge vereniging verskil dit daarin dat daar ook sprake van aandeelhouders is wat 'n beperkte vergoeding vir hul aandeelhouding kry en dat die surplus volgens desiname verdeel word.

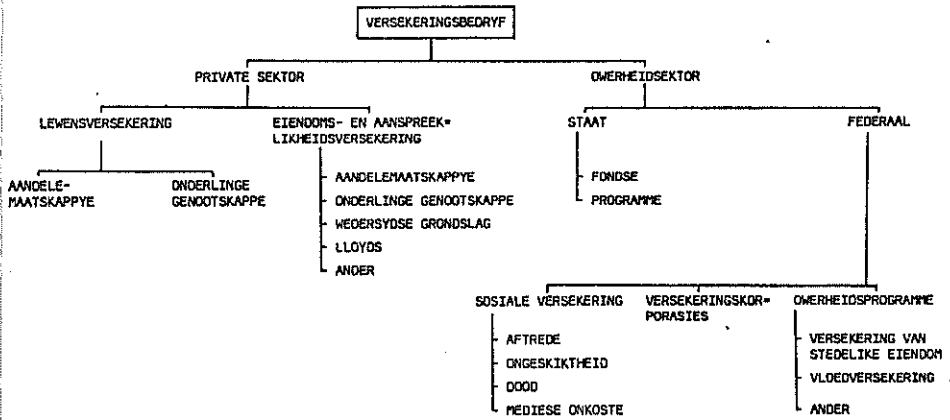
1) Kyk hoofstuk 5, paragraaf 5.4.4.2.3, p. 257.

2) Barou, op. cit., p.113.

3) Ibid.

2.9.3.6 Samevattend

Die verskillende soorte versekering word goed verteenwoordig in die struktuur van die Amerikaanse versekeringsbedryf en gee dus 'n samevatting van al die versekeringstipes en ondernemingsvorme.¹⁾



2.10 Die staat en versekeringswese²⁾

2.10.1 Inleidend

In die Republiek van Suid-Afrika word geen versekering op staats eiendom uitgeneem nie. Alle verliese word deur die Tesourie gedek. Enige skade aan staats eiendom word derhalwe uit 'n fonds betaal wat gaskep word deur die bydraes van alle burgers.

Yskor, Foskor en Sasol reël egter versekering in die versekeringsmark en die Suid-Afrikaanse Lugdiens verseker hul vliegtoe deur middel van lugvaartversekeraars in Suid-Afrika.

1) Pfeffer, op. cit., p.220.

2) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.7-9.

2.10.2 Staatsbeheer

2.10.2.1 Die Registrateur van Finansiële Instellings

Die Departement van die Registrateur ontvang opgawes van alle versekeringsmaatskappye ten opsigte van:

- (i) premies ontvang;
- (ii) eise betaal aan die verskillende soorte versekerings;
- (iii) aanspreeklikhede in die vorm van onbetaalde eise; en
- (iv) volledige besonderhede van alle bates en reserwes.

Op hierdie wyse word 'n wakende oog oor versekeringsmaatskappye gehou, en as die Registrateur voel dat 'n maatskappy nie voldoende bates om sy aanspreeklikheid te dek besit nie, kan hy daardie maatskappy belet om verdere transaksies aan te gaan.

Die Registrateur bring jaarliks 'n verslag wat in die parlement ter tafel geneem word, uit.

2.10.2.2 Wette

Die volgende wette reël versekeringswese:

- (i) Die Versekeringswet, Wet No. 27 van 1943 (soos gewysig)
 Dié wet maak bogenoemde opgawe aan die Registrateur van Versekeringswese verpligtend. Voorts skryf dit die tipes bates waarin belê moet word voor en handel oor wyses waarop versekeringstransaksies gedoen mag word.
- (ii) Maatskappywet, Wet No. 61 van 1973 (soos gewysig)
 Alhoewel versekeringsondernemings deur die Versekeringswet beheer word, moet hulle ook aan die vereistes van die Maatskappywet voldoen.
- (iii) Motorvoertuigassuransiewet, Wet No. 29 van 1942 (soos gewysig)
 Dit gaan hoofsaaklik om verpligte derdepartyversekering. Sedert Mei 1966 is slegs 'n "konsortium" van maatskappye toegelaat om die tipe versekering te onderskryf. Die "konsortium" betaal die premies

hulle ontvang, nadat hanteringsgeld afgetrek is, aan die Motor-voertuigassuransiefonds oor.

2.10.3 Die staat as versekeraar

Die staat tree slegs in twee gevalle self as versekeraar op.¹⁾

- (i) By werkloosheidsversekering (Werkloosheidsversekeringswet No. 53 van 1946).
- (ii) Waar beserings opgedoen word as gevolg van beroeps- of nywerheidsongelukke (Werknemerskadeloosstellingswet, Wet No. 30 van 1941).

2.11 Versekeringswese in perspektief

2.11.1 Inleidend

Om die agtergrond en begrippe mee af te sluit, word kortliks stilgestaan by die probleem van watter plek versekering in die samelewing, bedryfslewe en in die wetenskappe inneem.

Versekering is 'n "plan" waarmee gepoog word om onsekerhede te verminder en dit kan as tegniek, 'n sake-onderneming of 'n kontrak beskou word. Van die kant van die verbruiker is dit 'n tegniek om risiko te verminder of 'n kontrak waarmee risiko verminder word. Van die kant van die versekeraars is dit seer sekerlik 'n sake-onderneming. Daar bestaan egter geen vaste reëls nie en 'n nadere beskouing van die "plek" wat versekeringswese inneem, mag dalk 'n stap nader aan die oplossing wees.

2.11.2 Die samelewing en versekeringswese

Die openbare houding teenoor versekering is een wat wissel tussen twee uiterstes. Sekere mense "belê" al hulle beskikbare fondse in een of ander versekering terwyl ander glad niks van versekering wil weet nie. Die mediaan van hierdie gevoelens sal egter die gebalanseerde siening van versekering verteenwoordig.

1) Kyk p. 43.

Die feit dat daar soveel versekeringsondernemings, ook in Suid-Afrika, is wat floreer, dui op die algemene aanvaarding van versekering deur die breë publiek. Die huidige bemarkingsmetodes het ook daartoe gelei dat versekeringsverteenwoordigers nie meer met dieselfde agterdog as voorheen bejeën word nie.

Deesdae aanvaar private individue en sake-ondernemings versekering as iets alledaags waarmee 'n verskeidenheid van risiko's verminder of geëlimineer kan word. Dit word miskien weer die beste geïllustreer deur die Engelse huisvrou wat kort na die lansering van die eerste spoetnik, 'n polis gekoop het om haar eiendom teen enige moontlike skade wat deur die satelliet veroorsaak kan word, te beveilig.¹⁾

Die gebruik van rekenaars en 'n meer wetenskaplike metode maak dit steeds meer en meer aanvaarbaar vir Jan Alleman. Die rekenaar is onpartydig, en meer wetenskaplike metodes wys op 'n objektiewe wyse sekere "toestande" wat versekering vereis, uit.

2.11.3 Die bedryfswese en versekeringswese

Amptelik²⁾ word versekering nog altyd onder private finansiële instellings ingedeel. In alle ander verdelings word versekeringswese onder "ander" of "diverse" geklassifiseer.³⁾

Die belangrikheid van die versekeringsbedryf word deur Mayerson soos volg saamgevat: "Insurance is both a business and an economic device essential to the operation of every other business".⁴⁾

Vanweë die aard van versekering is dit 'n diensbedryf wat tot die tersiêre sektor behoort. Afhangende van die soort versekeringsbesigheid wat onderneem word, sal dié onderneming in die geld- en/of kapitaalmark sake doen en sal dus as 'n instelling van die geld- en/of kapitaalmark beskou kan word.⁵⁾

1) Kyk ook p.40.

2) Department of Information. Official Yearbook of the Republic of South Africa, 1976, p.xi.

3) Du Plessis, op. cit., p.3-4.

4) Mayerson, op. cit., p.1.

5) Reynders, op. cit., p.248. Hier word die versekeringsmaatskappye as spaarinstellings van die geld- en kapitaalmark geklassifiseer.

Volgens Haccoû is produksie die voortstuwing van die goederestroom na die finale verbruiker en voeg dan by: "Deze definities omvat ook de immateriële goederen, zij omvatten evenzeer de diensten".¹⁾

Die handel wat sy inkome juis uit hierdie oordraging van goedere aan die finale verbruiker verdien, sluit dus teoreties gesien ook versekering in. So gesien is versekering 'n deelwetenskap van die Bedryfseconomie wat volgens Haccoû net soos die banke as gevolg van groter arbeidsverdeling ontstaan het.²⁾

2.11.4 Versekeringswese as wetenskap

Versekeringswese se fondamente het sy oorsprong in dissiplines soos statistiek, die reg, ekonomie en psigologie. Die sukses van versekeringsondernemings is van die kombinasie van vaardighede of bekwaamhede, ondervinding en bowenal die vermoë om besluite in vinnig veranderde omstandighede te neem, afhanklik.

Omdat versekeringswese die mens as belangrikste veranderlike het, is slegs die basiese beginsels konstant. Die detail van die dinamiese professie is steeds aan die verander. In oorsese lande, vernaamlik Engeland, Duitsland, Holland en die Verenigde State is versekeringswese 'n hoogs ontwikkelde wetenskap.

Of versekeringswese in Suid-Afrika al dieselfde hoogtes bereik het, is 'n ope vraag. Dié bedryf teer hoofsaaklik op literatuur uit die buiteland en op universiteite word dit op baie beperkte skaal aangebied en dan ook net as gespesialiseerde vertakking van Bedryfseconomie. Met dié posisie is geen fout te vinde nie, maar wel met die ondergeskikte rol wat versekeringswese op akademiese gebied speel. In die praktyk gaan dit baie goed en kan Suid-Afrika op alle vlakke saampraat. Die agterstand lê slegs op die akademiese terrein.

1) Haccoû, J.F. Handel en marktwoezen in goederen. Deel I, p.2.

2) Ibid., p.5.

Die belangrikheid van versekering vir die volkshuishouding blyk duidelik uit die geskiedenis¹⁾ asook die huidige stand van versekeringswese.²⁾

Dit wil dus voorkom of dit net die sistematisering en verifiëring van die beskikbare kennis is wat versekeringswese 'n plek in die ry van selfstandige deelwetenskappe in Suid-Afrika ontnem.³⁾

2.12 Samevatting

Risiko is die onsekerheid wat tot verlies aanleiding kan gee. Daar bestaan egter meer as een soort risiko en nie almal is versekerbaar nie. Om 'n risiko versekerbaar te maak, moet die gevalle waar die risiko kan voorkom soveel wees dat die wet van groot getalle gebruik kan word, die verlies moet bepaalbaar en meetbaar wees, dit moet so 'n knou toedien dat finansiële verlies gely word.

Risiko's kan egter bestuur of beheer word deur vermeerderde kennis, voorkoming, retensie en oordraging. Laasgenoemde dui op versekering. Versekering beteken juis die vermindering van onsekerhede deur die aangaan van 'n ooreenkoms. As daar groot genoeg getalle is, kom dit daarop neer dat die verliese van enkeles deur die premies van die menigte gedek word. Daar moet egter 'n versekerbare belang wees voordat 'n versekeringskontak moontlik is.

Die belangrikste klassifikasie van versekeringstipes is volgens verlies van eiendom, van verdienvermoë, toekomstige uitgawes en risiko's wat met regs-aanspreeklik te make het. Versekeringsinstellings is òf owerheids- òf private instellings. Die belangrikste private instellings is aandelemaatskappye en onderlinge verenigings.

Deur die opgawes wat die Registrateur van Versekeringswese ontvang hou hy 'n wakende oog oor die versekeringsmaatskappye en die wette wat beheer oor versekeraars uitoefen is die Versekeringswet, die Maatskappywet en die Motor-voertuigassuransiewet. In enkele gevalle tree die staat self as versekeraar op.

1) Kyk hoofstuk 3.

2) Kyk p. 3-11.

3) Kyk paragraaf 2.8 en 2.9.

As die grootste private sake-onderneming op aarde¹⁾ het versekering 'n invloed op die lewe en lot van ons almal. Versekeringsmaatskappye leen geld aan die staat, nywerhede en individue, dit speel 'n belangrike rol in die mediese wêreld en het veel met die gesondheid van die landse ekonomie te doen. "As an economic device, by helping to bear the burden of financial losses, insurance lends an element of stability both to industrial and commercial operations and to family finances".²⁾

1) Mayerson, op. cit., p.1.

2) Ibid.

HOOFSTUK 3

HISTORIESE OORSIG VAN VERSEKERINGSWESE

"The insurance industry throughout the world represents a vast sector of business enterprise. It is highly organized, efficient and thriving a multi-million pound business that uses every method to keep it where it is. It is computerised, analysed and mechanised; but its simple beginnings are steeped in history and romance". 1)

Versekering is een van die oudste kommersiële instellings aan die mens bekend. Die basiese begrippe en die ingewikkelde struktuur kan die beste verstaan word deur die evolusie van versekeringswese op die voet te volg. Daar word eers aan die vroeëre ontwikkeling van versekering aandag gegee en daarna word die meer onlangse ontwikkeling behandel en ten slotte word die ontwikkeling van versekering in Suid-Afrika bespreek. Die doel is nie om die ontwikkeling in volle detail tot op hede weer te gee nie maar daar word tog gepoog om 'n redelik breedvoerige oorsig van die belangrikste mylpale te gee.

In die geval van die vroeëre ontwikkeling is heelwat betroubare bronne beskikbaar en die gesaghebbende reeks oor die geskiedenis van versekering wat in die South African Insurance Magazine in 1966 en 1967 verskyn het, het as basis vir die bespreking van die vroeëre ontwikkeling gedien. Aan die ander kant is gegewens oor die ontwikkeling van versekering in Suid-Afrika minder volop en met enkele uitsonderings het die reaksie van versekeraars op navrae veel te wense oorgelaat. Waar belangrike mylpale in die geskiedenis van sekere ondernemings dus weggelaat is, is dit om klaarblyklike redes.

3.1 Vroeëre geskiedenis

3.1.1 Algemene ontwikkeling

3.1.1.1 Die tydvak voor Christus

Die behoefte aan sekuriteit is so oud soos die mens self. Omdat versekering een van die belangrikste instrumente in die strewe na sekuriteit is, is dit duidelik hoekom primitiewe versekeringsvorme alreeds duisende jare voor die

1) Pedant, The saga of insurance, 1 - marine. South African insurance magazine, 58(681), Feb. 1966, p.27.

geboorte van Christus aan die orde van die dag was. Trouens, een van die kentekens van die ontwikkeling van die beskawing is in die ontwikkeling van maatreëls waardeur voorsorg teen moontlike skade getref kon word, geleë.

"Versekering is voorsorg".¹⁾ Voorsorg teen die reën, koue of sonskyn is volgens Schevichaven ook versekering. Volgens hierdie redenasie kan die opberging van graan deur Josef²⁾ ook as voorsorg en dus as versekering gesien word: "The famed storage of grain during the 'seven fat years' in preparation for the 'seven lean years' is adequately explained in the Bible to denote a clear recognition of the principle of community and group sharing of risk".³⁾

Die werklike geboorte van versekering word egter allerweë op sowat 5 000 jaar gelede vasgestel. Volgens oorlewering het Chinese handelaars toe reeds 'n risikoverdelingsstelsel gehad. Eerder as om al hulle ware op een skip te laai, het hulle dit oor 'n aantal skepe versprei. As 'n boot vergaan, was die verliese wat gely is relatief klein. Die wet van gemiddeldes het op hierdie wyse die grootste gedeelte van die handelsware "beskerm".

Die Arabiese weergawe van die storie verwys na karavane wat deur die woestyne moes trek te midde van die gevaar van diewe en rowers. Deur handelsware onder 'n aantal karavane te verdeel, asook onder kamele binne een karavaan, is die risiko versprei en was die moontlikheid dat 'n handelaar sy hele besitting kon verloor, drasties verminder.⁴⁾

Die beginsel van oordrag in versekering is in die leerstellinge met betrekking tot borgskap te vind. Hiervolgens waarborg een party die prestasie of verpligtinge van 'n ander party. Die Bybel waarsku egter op vele plekke teen borgstaan: "Dit is 'n verstandelose mens wat handslag gee, wat borg staan

-
- 1) Van Schevichaven, J. Van leven en sterven. Het verleden en heden der levensverzekering, p.1.
 - 2) Genesis 41: 41-49. Kyk ook: Van Barneveld, op. cit., p.29.
 - 3) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.40.
 - 4) Pfeffer, op. cit., p.4.

vir sy naaste".¹⁾ "Neem sy kleed weg, want hy het vir ander borg gestaan, en neem hom as pand vir die vreemdes".²⁾ "Wees nie onder die wat 'n handslag gee, onder die wat vir skulde borgstaan nie".³⁾ "Gee tog 'n pand, staan borg vir my by U; wie anders sal vir my borgskap verleen".⁴⁾

Die beginsel van borg soos wat dit in versekering vergestalt word, verskil egter van die borg waarteen die Skrif waarsku. Feit is dat dit reeds ten tye van die skrywe van Spreuke 'n bekende instelling was.

Die eerste georganiseerde versekering is onder die Ariese stamme van Indië aangetraf. Hulle het sowat 3 000 jaar gelede 'n soort gemeenskapsversekering beoefen.⁵⁾ Dit en reeds genoemde gebeure het elemente bevat was as basis vir die ontwikkeling van sosiale en seeversekering gedien het. Die beste bewys hiervoor kan in die aangetekende feite oor die kode van Hammurabi wat ongeveer 1750 v.C. opgestel is, gevind word.⁶⁾ Die kode verklaar: "If the Brigand has not been caught, the man who has been despoiled shall recount before (the) god what he has lost, and the city and the governor in whose land and district the brigandage took place shall render back to him what-soever of his that was lost".⁷⁾

Die gadesktes in die Babiloniese wette wat die besondere aandag van geskiedeskrywers oor versekeringswese se aandag getrek het, is die volgende:⁸⁾

-
- 1) Spreuke 17:18.
 - 2) Spreuke 20:16.
 - 3) Spreuke 22:26.
 - 4) Job 17:3.
 - 5) Du Plessis, op. cit., p.34.
 - 6) Die meeste skrywers dateer die kode van Hammurabi as ongeveer 2250 v.C. Volgens Pfeffer (op. cit., p.5) verskil argeoloë oor die presiese datum. Volgens betroubare bronne wat hy geraadpleeg het, is 1750 v.C. veel nader aan die waarheid.
 - 7) Ibid. Die kode van Hammurabi is op 'n blok swart dioniet gegraveer. Die blok is ongeveer 2,25 meter hoog en vernou geleidelik van 1,90 tot 1,65 meter in omtrek. Dit is deur De Morgan by Susa, die antieke Persepolis, in twee dele ontdek, die eerste in Desember 1901 en die tweede in Januarie 1902. De Morgan het die twee dele weer "saamgebring". Die graverings beslaan vier en veertig kolomme van ses en dertig reëls.
 - 8) Ibid., p.5-6.

- (i) As 'n struikrower nie gevang word nie, moet die beroofde onder eed verklaar wat hy verloor het en die stads- of distriksgoewerneur in wie se gebied die rowery plaasgevind het, moet die beroofde ver- goed vir wat hy verloor het.
- (ii) As 'n lewe op die spel was, moet die stads- of distriksgoewerneur die omgekome se naasbestaendes 'n mina van silwer uitbetaal.
- (iii) As vuur 'n persoon se huis beskadig het en die een wat kom om die vuur te help blus, neem van die eiendom van die huisbewoner, moet hy in dieselfde vuur gewerp word.
- (iv) As 'n man sy grond aan 'n landbouwer verhuur en die land oorstroom nadat hy sy huur ontvang het, is die verlies die landbouwer s'n.
- (v) As 'n mens skuld gemaak het en sy grond word as gevolg van 'n storm oorstroom sodat die oes verlore gaan of as 'n droogte verhoed het dat hy 'n oes kon maak, hoef hy nie daardie jaar sy skulde af te los nie. Hy kan dan die skuld later dateer en vir die pas afge- lope jaar hoef hy ook nie rente te betaal nie.
- (vi) As 'n man skuld het, en hy het sy vrou of kinders as pand gegee, of as hy iemand gee om die skuld af te werk, moet die borg of pand die werk doen maar in die vierde jaar moet die borg of pand vryge- laat word.
- (vii) As 'n mens enigiets vir bewaring aan die huiseienaar gegee het en enigiets van die huiseienaar raak saam met van sy besittings weg, moet die huiseienaar vir die verlies instaan.

Hierdie uittreksels uit die destydse Babiloniese wette het die grondslag vir die ontwikkeling van die versekeringswese soos ons dit vandag ken, gevorm. Dit was ook nie toevallig dat dit juis die Babiloniërs was wat die grondslag gelê het nie. Die verhaal wat sowat 5 000 jaar gelede in die Eufraetvallei begin het, het juis daar begin vanweë die feit dat die Babiloniërs hulle industrie tot op so 'n vlak ontwikkel het, dat uitbreiding van markte nood-

saaklik geword het. Dit het baie reise meegebring en het die reisende verkoopsmanne op die toneel laat verskyn. Die verkoopsmanne was slawe, swaers van die handelaars of ander aangewese verteenwoordigers. As sekuriteit vir die transaksie het die verkoopsman sy eiendom, sy vrou en sy kinders aangebied. In ruil vir die geld en goedere wat aan die verkoopsman "geleen" is, het die handelaar die helfte van 'n reis se winste ontvang.¹⁾

Somtyds het die stelsel probleme opgelewer want: "To be sure, an occasional salesman, preferring life abroad with the goods and money to life in Babylon with his wife, would abscond with the loan and leave the unfortunate wife to the mercy of the businessman."²⁾

Die goedere en geld was vir dié en rowers baie aanloklik en meermale het 'n verkoopsman alles verloor. Dit was toe die posisie van die verkoopsmanne heeltemal onhoudbaar geraak het dat versekering op die toneel verskyn het. Hierdie onhoudbare toestand het met die verskyning van die kode van Hammurabi saamgeval.

In dié kode³⁾ is die beginsels van "civic responsibility, bottomry" en "respondentia" uiteengesit.⁴⁾ Deur hierdie konsepte is die weg vir versekering geëen.

"Civic responsibility provided that a city or community was responsible for payment of indemnity to victims for acts of violence or disturbances that might have been subject to control of the local authority".⁵⁾

Die aanhaling van C.F. Trennery oor die praktyk van bodemery⁶⁾ word feitlik as 'n definisie beskou. Hy beskryf dit soos volg: "The merchant advanced goods to the trader, who handed him in return a detailed memorandum or inventory containing the value, etc., of the goods on the understanding that

1) Mehr en Cammack, op. cit., p.743-4.

2) Ibid.

3) Kyk p.60.

4) Pfeffer, op. cit., p.7. Kyk ook: Bickelhaupt en Mages, op. cit., p.40; Mehr en Cammack, op. cit., p.744-745; The new Encyclopedia Britannica, op. cit., Vol. 9, p.657; Colliers Encyclopedia, Vol. 10, p.282.

5) Pfeffer, op. cit., p.7.

6) bodemery = "bottomry".

the security and the rate of interest payable were to be in fixed terms, but that in the event of him being robbed on the journey, through ro negligence or connivance on his part, on making a solemn declaration to that effect he should be freed from the debt, both capital borrowed and interest".¹⁾

"Respondentia"-kontrakte het na gevalle verwys waar die vrag op 'n skip as sekuriteit aangebied is. Kennis van dié kontrakte het spoedig by die Fenisiers geland en inlag gevind. Hulle het dit weer aan die Grieke, Hindoes en Romeine oorgedra.

Ten spyte van die feit dat algemene awery in beginsel van versekering verskil, het dit heelwat gedoen om die ontwikkeling van versekering te versnel. Algemene awery was reeds so vroeg as 900 v.C. 'n aanvaarbare verskynsel op die eiland Rhodus. Die Rhodiane het 'n omvattende kode vir gebruik in seewette opgestel. Dié kode het die beginsel van "jettison" of algemene awery bevat.²⁾

Die Rhodiaanse wette het onder andere verklaar dat: "... if goods are thrown overboard to lighten the ship, all shall make good by contribution that which has been given for all".³⁾

Duidelikheid oor detail van vroeëre metodes wat gebruik is om beskerming te bied, verskyn in geskrifte van Livy, 215 v.C., Cicero, 50 v.C. en Demosthenes, 4 v.C. Pfeffer sê hieroor dat die kontrak van bodemery nou so goed gevestig was dat Demosthenes deeglik uitgewerkte pleidooie voor die Atheense hof voorgedra het en dat party van hierdie pleidooie in reekse van sy toesprake verskyn het.⁴⁾

Feitlik elke reis wat in antieke Griekeland onderneem is, was deur 'n bodemerykontrak "verseker". Risiko-premies het gewissel tussen 10 en 25 persent afhangende van:

-
- 1) Pedant, The saga of insurance, 1, p.27.
 - 2) Encyclopedia Americana, p.237.
 - 3) Pedant, The saga of insurance, 1, op. cit., p.27.
 - 4) Pfeffer, op. cit., p.8.

- (i) die roete,
- (ii) die tyd van die jaar,
- (iii) tipe vaartuig,
- (iv) inhoud van die vraag,
- (v) ondervinding van die kaptein, ensovoorts.

3.1.1.2 Die tydvak vanaf die geboorte van Christus tot die Middeleeue
 Baie van die versekeringsbeginsels wat in Athene hulle ontstaan gehad het,
 het na die Romeine oorgewaa. Die Romeine het selfs 'n soort "versekerings=
 beurs" gehad.

Die eerste tekens van versekering word in antieke Rome gevind waar die
 term "Trajeticia pecunia" na geld verwys het wat volgens die beginsel van
 bodemery uitgeleen is.

Die belangrikste bydrae van die Romeine was egter op die gebied van begraf=
 nisversekering. Begrafnisgenootskappe bekend as "Eranoi" en "Thiasoi" het
 reeds in antieke Griekeland bestaan. Die Romeine het egter veel verder
 gegaan en deegliker dienste deur middel van hulle "Collegia"¹⁾ aangebied.
 "Authorized by special Senate decrees, the 'collegia' were the true counter=
 parts of the fraternal insurance organizations of modern times".²⁾ Premies
 is vooruitbetaal. Hiermee is 'n fonds in stand gehou. Voordele is in die
 vorm van ordentlike begrafnisse en hulp vir die betaling van die laaste
 uitgawes tydens die siekbed van die oorledene verskaf. Rondom die tyd van die
 geboorte van Christus het die "Collegia Tenuiorum"³⁾ ontstaan. Dit het op
 dieselfde wyse as die "Collegia" gefunksioneer, maar dit was ingestel om
 vir die minder goeioesde voorsiening te maak.⁴⁾

Die eerste tipe annuïteit was ook reeds in die eerste eeu na Christus onder
 die Romeine bekend. Hierdie tipe van annuïteit was op die sogenaemde

-
- 1) "Collegia" beteken letterlik liggaam met lede.
 - 2) Pfeffer, op. cit., p.9.
 - 3) Van Schevichaven, op. cit., p.3. Volgens Van Schevichaven beteken dit
 "Vereenigingen van lieden uit den mindere stand". 'n Persoon kon lid
 word teen betaling van 'n intreegeld van 100 sesterti (+ f10) en 'n
 maandelikse bydrae van 5 asses (+ f0.25).
 - 4) Ibid.

Falcidian Law gebaseer. Dié wet het bepaal dat nie meer as 'n driekwart van 'n persoon se besittings na mense wat nie as wettige erfgename aangedui is, mag gaan nie. Omdat die testateur voor sy dood lyfrente aan persone kon bemaak, was dit nodig om die waarde van sodanige "annuitëite" te bepaal, en het die wet 'n tabel van lewensverwagtinge bevat. Hiervolgens kon die huidige waarde van die lyfrente bereken word. Die tabel was egter nie baie akkuraat nie en ongeveer 230 n.C. het Domitius Ulpianus 'n tabel opgestel¹⁾ wat tot so laat as die 19de eeu nog deur die regering van Toskane²⁾ gebruik is. 'n Eenvoudige tabel, opgestel deur Aemilius Macer, 'n tydgenoot van Ulpianus, is ook in Rome gebruik.³⁾

Tabel 3.1 Lyfrentetabel van Ulpianus⁴⁾

OUDERDOM	LEWENSVERWAGTING IN JARE	OUDERDOM	LEWENSVERWAGTING IN JARE
Geboorte - 20	30	44 - 45	15
20 - 25	28	45 - 46	14
25 - 30	25	46 - 47	13
30 - 35	22	47 - 48	12
35 - 40	20	48 - 49	11
40 - 41	19	49 - 50	10
41 - 42	18	50 - 55	9
42 - 43	17	55 - 60	7
43 - 44	16	60 en ouer	5

Uit die Latynse regs-literatuur blyk die bestaan van die sogenaamde "Donatio propter nuptias".⁵⁾ Dit het daarop neergekom dat die man voor sy huwelik aan sy toekomstige vrou 'n sekere som geld moes gee. Dit moes 'n bydrae lewer om die koste van die huishouding teen te werk maar bowenal moes dit as 'n soort

1) Kyk tabel 3.1.

2) Engels: "Tuscany".

3) Pfeffer, op. cit., p.9 en The Encyclopedia Americana, op. cit., p.237.

4) Pfeffer, op. cit., p.10.

5) Dit beteken "skenking as gevolg van huwelik".

fonds dien om die gesin, wanneer die man nie langer in staat was om hulle te onderhou nie, te versorg.

Die val en disintegrasie van die Romsinse Ryk in die vyfde eeu na Christus het ook die val van menige stedelike beskawing tot gevolg gehad. In die plek van dié stedelike beskawings het 'n primitiewe landelike beskawing waarin die feodalisme hoogty gevier het, gekom. Die kenmerke van hierdie tydperk was selfgenoegsaamheid met geen produksie vir die mark nie. Dit was trouens ook die tyd van die huisvlytstelsel.¹⁾ Die beskerming wat op die handelsroetes bestaan het, het verdwyn en die gevare van lang reise het tot gevolg gehad dat feitlik alle handelsverkeer langs die eertydse roetes tot stilstand gekom het. Versekering het saam met die terugskakking 'n laagtepunt bereik: "Insurance was not snuffed out of existence, but its embers burned very low".²⁾

3.1.1.3 Die tydperk tot die 15de eeu

Die donker Middeleeue het die handel egter nie heeltemal uitgewis nie en teen ongeveer 1000-1100 n.C. begin 'n nuwe tydperk van bloei in Europa en die volgende drie eeue was van die mees vormende jare in die geskiedenis van die wêreld. Europa se bevolking brei uit, ou gebiede word weer bewoon, moerasse word gedreineer, bosse afgekap, nuwe myne word geopen en laaste maar nie die minste nie, die handel het weer begin om in 'n toenemende mate 'n sterk rol te speel. Ook versekering het sy bydrae gemaak: "As commerce struggled out of the quicksands of the Dark Ages, Insurance was one of the levers it used, and at this stage it showed unmistakable characteristics of its ancestry in the ancient systems of Egypt and Rhodes. It is at this stage too, that we can recognise the infant which was to grow into the international industry of today".³⁾

Die praktyk van versekering deur middel van die betaling van 'n premie het in die Italiaanse stadstate van Venesië, Pisa, Florentyn en Genua teen ongeveer 1250 n.C. ontstaan. Die eerste sodanige versekeringskontrak is 1347 n.C. gedateer en is in Genua gesluit. Die Barcelona-ordonnansie van 1435 n.C. was

1) Die oudste bedryfsvorm bekend.

2) Pfeffer, op. cit., p.10.

3) Pedant, op. cit., p.27.

die eerste omvattende kode met betrekking tot versekeringswette. Onder andere het dié wet ook oor oorversekering gehandel; dit was byvoorbeeld onwettig om versekering op buitelandse skepe vir meer as die helfte van hul waarde te koop, terwyl die maksimum op Spaanse skepe op 'n driekwart van hul waarde vasgestel is.¹⁾ Die wet het dus ook die morele gevare van oorversekering in ag geneem. Dit het terselfdertyd die beginsel van beskerming van binnelandse belang ingelui. Dit was dan ook die Lombardiërs wat hulle, nadat die handelstoestande in Lombardye begin agteruitgaan het, in Engeland gaan vestig het. Hier het hulle die kennis en ondervinding wat hulle reeds opgedoen het, gebruik om hulle stewig in die finansiële instellings van daardie tyd te vestig.

Met die ontwikkeling van die sogenaamde stadshuishouding het 'n nuwe klas burgers ontstaan. Mettertyd sou hierdie burgerlike bevolking die toon aangee.

Om stabiliteit en vooruitgang te verseker, het al die persone wat 'n bepaalde bedryf beoefen het, hulle in gildes verenig. Onder lede van die gildes was daar groot interne solidariteit en het die gilde die produksie, kwaliteit, lone en werksure gereël. Hulle het egter ook vir sekere "versekeringsvoordele" voorsiening gemaak. Vanaf die agste eeu na Christus het gildes in Vlaandere en Wes-Duitsland begin om onderlinge beskerming teen brandskade aan lawende hawe en enkele ander gevare te verleen. Vroeëre Germaanse gildes het ook seeversekering, gebaseer op die ou Romeinse en Feniciëse beginsels, ingevoer.²⁾ "... the guilds in addition to being concerned with almsgiving and the care and burial of the dead, established insurance funds for the benefit of their members".³⁾

Die Florentynse weergawe van 'n polis wat in 1523 uitgereik is, toon 'n ooreenkoms met huidige Lloyds-polisse. Van hierdie polisse word gesê: "The perils of the sea is followed in the policy by long enumeration of other perils strung together without very obvious connection, occurring much in the same order as in the Florentine policy of 1523".⁴⁾

1) Mayerson, op. cit., p.20.

2) The Encyclopedia Americana, p.27; Pfeffer, op. cit., p.11; Du Plessis, op. cit., p.36-37.

3) Collier's Encyclopedia, p.282.

4) Pedant, op. cit., p.27.

Gedurende die Middeleeue het die neiging van die Skandinawiërs om klein dorpieke langs die noordkus van Europa te beroof en te plunder daartoe aanleiding gegee dat die dorpieke hulle in vestings georganiseer het. Uiteindelik het die roof- en plundertogte tot toenemende handel gelei veral met die opkoms van die Wikings.

Om hierdie soort "handel" teen te werk het die sogenaamde Hanseverbond tot stand gekom. Hulle invloed het vinnig oor die hele Noord-Europa versprei. Die verbond was die sterkste offensiewe en defensiewe alliansie van die dertiende en veertiende eeu. Die verbond is hoofsaaklik gesluit om die handelsroetes te beveilig, om streng gedragskodes neer te lê en om enige pogings om gesag te ondermyn, teen te staan. Op sy hoogtepunt het die verbond sewentig korpe, van Londen in die weste tot by Novgorod in die ooste en van Bergen in die noorde tot by Leipzig in die suide ingesluit.

Verdere ontwikkelings het met die Wisby-wette van 1300 gekom. Hierdie wette het die Hanseverbond gereguleer. Die belangrikste uitvloeisel van die wette was dat dit die gebruik van bodemery-ooreenkomste beperk het.

Met die Lombardiërs in die suide en die Hanse in die noorde het die handel gefloreer. Dikwels word beweer dat die Lombardiërs en die Hanse eweveel tot die ontwikkeling van die versekeringspraktyk bygedra het. Dit mag so wees maar uit die geskiedenis blyk dat die versekeringspraktyk vroeër by die Lombardiërs bekend was.¹⁾ Feit bly dat die Lombardiërs sowel as die Hanse sedert die dertiende eeu in Europa en Engeland baanbrekerswerk verrig het, nie alleen op handelsgebied nie, maar ook op die gebied van seeversekering.²⁾

Hierne val die soeklig op Vlaandere: "The Middle Age provides at least one instance of nonmutual, all-risk property insurance. In the 13th century, the merchants of Flanders each year attended a fair held at the abbey at Messines. Each trader attending the fair had to pay a fee and, in return, he was guaranteed the safety of his goods. Furthermore it was in Flanders that the first commercial company was formed".³⁾

-
- 1) Ibid., p.27. Die Hanse besit egter die onderskeiding dat hulle vir die benaming van die Britse geldeenheid verantwoordelik was. Die Hanse het as "Easterlings" bekend gestaan. Na aanleiding daarvan is die standaard silwer muntstuk van die tyd "sterling" genoem.
 - 2) Ibid.; Pfeffer, op. cit., p.11-12; Du Plessis, op. cit., p.37.
 - 3) Fehr en Cammack, op. cit., p.746.

Daar word beweer dat daar reeds in 1310 in Brugge, Vlaandere, 'n sogenaamde "Kamer van Koophandel" gestig is. Oor die juistheid van hierdie feite bestaan twyfel maar teen 1400 was seeversekering beslis in Brugge bekend want wol wat na Noord-Italië gestuur is, was dikwels verseker.¹⁾ Bowendien het daar 'n sogenaamde "skebeneraad" bestaan. Die raad het reeds op 12 April 1377 'n hofuitspraak gegee.²⁾

3.1.1.4 Die tydvak tot ongeveer die 17de eeu

Soos in die meeste ander gevalle is die eerste bewys van seeversekering in Engeland ook in sake wat in die hof beslis is, te vinde. Teen die middel van die veertiende eeu het die sake rakende seeversekering te gekompliseerd vir die gemeneereg geword en die "Admiralty Court" is geskep. Die admiraliteitshof se hoofbelang was die bekamping van seerowery maar mettertyd het sy magte sodanig uitgebrei dat teen ongeveer 1540 ook sake betreffende vrag en vraggeld verhoor is. "Its cases are on record from 1524 onwards and the knowledge of early English insurance is derived from these records".³⁾

Die hof het egter nie die versekeringsake bevredigend gehanteer nie en dit het algemene praktyk geword om geregtigheid in arbitrasie eerder as in die wet te soek. Hierdie arbiters het uit handelaars wat met handelspraktyke vertrou was bestaan. Dit is interessant dat hierdie metode so sterk inslag gevind het dat arbitrasie vandag nog bo vervolgings verkies word.

Die oudste aangetekende polis wat in Engeland uitgereik is, is 20 September 1547 gedateer.⁴⁾ Die belangrikheid van die Londense mark het so teegeneem dat teen die einde van die 16de eeu dit as die belangrikste versekeringsmark beskou is.

Ook Spanje het veel tot die vordering van seeversekering bygedra, hoofsaaklik omdat die Spanjaarde 'n seevarende nasie was. In 1435 het magistrate in

1) Mayerson, op. cit., p.21.

2) Du Plessis, op. cit., p.38.

3) Pedant, op. cit., p.29.

4) Die polis self was in Italiaans maar die onderskrywing van die twee Engelse onderskrywers was in Engels.

Barcelona reëls gepromulgeer om beheer oor seeversekering, onderskrywing en die prosedures wanneer 'n verlies ontstaan, uit te oefen. Dit het daartoe meegewerk dat dit moontlik geword het om die ontdekkingsreise wat tot die ontdekking van Mexiko in 1520, Peru in 1536 en die Amasone in 1541 gelei het, te onderneem.

Ten ongeveer dieselfde tyd is die seekompas vervolmaak en deur die Portugeze in gebruik geneem. 'n Omwenteling in die handelspatrone het daarmee gepaard gegaan en die ekonomiese mag het na Lissabon verskuif. Omtrent oornag het Venesië sy status aan Lissabon afgestaan. Dit was eers in 1581 dat Spanje daarin kon slaag om Portugal te oorwin en hierdie hoofstuk in die geskiedenis af te sluit.

In 1565 het Antwerp die plek van Brugge as die mees belangrike versekeringsentrum ingeneem. Versekering was nou stewig gevestig en die handel het gefloreer. Spanje, Holland, Frankryk en veral Engeland het met hul imperialistiese aanslag begin. In die proses is in 1652 ook die handelspos aan die Kaap deur die Verenigde Oos-Indiese Kompanjie gestig.

Gedurende die Eliebethaanse regeringstydperk het die versekeringswese in Engeland 'n hoogtepunt bereik. Goed gevestigde sentra, gerespekteerde kontrakke, mededingende koerse en 'n mark wat genoegsaam in die behoeftes van die tyd kon voorsien, was karakteristiek van hierdie tydperk. Versekering is deur eenmansake op 'n individuele grondslag gedoen. Dit was egter gebruiklik dat die versekerde soveel as moontlik onderskrywers gesoek het, ten minste genoeg om in alle versekeringsbehoeftes te voorsien.

"The advancement of the business of marine insurance in England was stimulated when Queen Elizabeth, in 1574, authorized a bill that created a Chamber of Insurance to sell marine insurance. In 1601, a bill was signed - 'an acte concerning matters of assurances among the merchants' - creating a court before which disputes arising out of insurance contracts could be settled".¹⁾

1) Mehr en Cammack, op. cit., p.746-7.

Sedert 1600 was versekering in "Lombard Street", soos wat vandag nog steeds die geval is, gesentraliseer. Nuwe wetgewing het daarvoor gesorg dat reëls wat optredes voorgeskryf het, nagekom moes word. Tog was daar nog die volgende tekortkominge:¹⁾

- (i) Die ontwikkeling van substansiële finansiële sekuriteit vir onderskrywers was nog in sy kinderskoens.
- (ii) Eenvormige kontrakte het nog nie bestaan nie.
- (iii) Eenvormige premies het nog nie bestaan nie.
- (iv) Daar was geen liggaam wat aktuariële sake kon hanteer nie.
- (v) Daar was nog nie 'n bevredigende hantering van juridiese sake nie.
- (vi) Aggressiewe markontwikkeling het nog nie voorgekom nie.

Die 17de eeu het egter 'n bloeitydperk geword en die versekeringsbedryf het met rasse skrede vooruitgegaan. So beduidend was die ontwikkeling dat vanaf hierdie tydperk die verskillende rigtings wat versekeringswese inslaan het afsonderlik bekyk kan word.

3.1.2 Die ontwikkeling van seeversekering²⁾

3.1.2.1 Vroeëre ontwikkeling

Seeversekering is die oudste soort versekering wat amptelik bedryf is. Seeversekering is ook die eerste soort versekering wat van onderskrywings= tegniese gebruik gemaak het. In die begin is alle onderskrywing deur individue gedoen.³⁾ As iemand 'n skip of die vraag of 'n lewende wou verseker, moes hy persoonlik of deur middel van 'n makelaar 'n groep handelaars of ander welgestelde individue nader. Elke individu het dan besluit op die bedrag wat hy gewillig was om te "borg". Die persoon wat die versekering verlang

-
- 1) Pfeffer, op. cit., p.16.
 - 2) "Marine Insurance". Somtyds word ook die term marineversekering gebruik.
 - 3) Die wet het toe nog nie vir ondernemingsvorme soos die maatskappy voorsiening gemaak nie.

het, of sy makelaar moss dan van persoon tot persoon gaan totdat genoeg onderskrywers gevind is.

Die samekoms van hierdie individuele onderskrywers het uiteindelik tot die stigting van die belangrikste seeversekeringsondernemings aanleiding gegee. Vanselfsprekend het die uitbreiding van seevervoer tot gevolg gehad dat versekering baie vroeg reeds 'n voltydse bedryf geword het. Die opstel van kontrakte en die onderskrywing van sodanige kontrakte het baie tyd in beslag geneem. Om meer betroubare inligting so spoedig moontlik te bekom en om onderlinge beskerming en ondersteuning te verbeter, het die versekeraars hulle in groepe georganiseer. Daardeur kon die kontrakte vinniger afgehandel word. In Londen het hierdie groepe dan in die koffiekroes van die 17de eeu vergader. Wanneer versekering benodig is, is na hierdie plekke gegaan en is die behoeftes aan die versekeraars oorgedra. Die voorgestelde voorwaardes is dan op 'n tafel geplaas en onderskrywers kon deur hulle name op die dokument te teken, aandui dat hulle bereid was om 'n sekere deel van die risiko te dra.¹⁾

Een van die grootste probleme van die tyd was dubbelsekering. Die daerstelling van die sogenaamde "Chamber of Insurance" in 1575 was juis 'n vroeë poging om vir skadeloosstelling²⁾ voorsiening te maak. Die beroemde Sir Thomas Gresham was baie prominent in die oprigting van die "kamer". Blykbaar is hierdie stap nie na behore waardeur nie want Harold Raynes meld in sy "History of British Insurances" dat die belangrikheid van hierdie soort instelling wat orde moet skep altyd onderskat is.³⁾

Engeland het so 'n belangrike rol in die vroeë ontwikkeling gespeel dat dit geen wonder is dat die definisie in die aanhef van die wet van 1601 wat selfs vandag nog aanvaarbaar is, juis in Engeland die lig gesien het nie. Die aanhef van die wet stel dit soos volg:

-
- 1) Die gewoonte om hulle name onder die voorstelle en onder mekaar te teken, het juis aan die woord onderskrywer ("underwriter") sy beslag gegee. Kyk hoofstuk 2, p.48.
 - 2) Dit is om te verseker dat slegs die werklike skade vergoed word.
 - 3) Raynes, H. A history of British insurances, p.43-57.

"And whereas it hath been time out of mind an usage amongst merchants, both of this realm and of foreign nations, when they make any great adventure (specially into remote parts) to give some consideration of money to other persons (which commonly are in no small number) to have from them assurance made of their goods, merchandises, ships and things, adventured, or some part thereof, at such rates and in such sort as the parties assurers and the parties assured can agree, which course of dealing is commonly called a policy of assurance, by means of which policies of assurance it cometh to pass that upon the loss lighteth rather easily upon many than heavily upon few, and rather upon them that adventure not than on those that do adventure, whereby all merchants, especially the younger sort, are allowed to adventure more willingly and more freely".¹⁾

Dit is feitlik seker dat Sir Francis Bacon die wet opgestel het. Op 12 Desember 1601 het hy om 14h00 'n afspraak met Sir Walter Raleigh en andere gehad om amendemente wat uit die tweedeleesingsdebat in die parlement voortgevoel het, te bespreek. "He introduced the Bill for the third reading on December 14 and it was duly passed".²⁾

Soos reeds gemeld was dit in Londen die gewoonte om in soverre dit verskering betref in die sogenaamde "Coffeehouses" byeen te kom. Die koffiehuis van Edward Lloyd in Towerstraat was spoedig een van die gewildstes omdat hy besef het dat sy klante baie in inligting oor skeepsvaart belanggestel het. Om hulle tevrede te stel het hy inligting oor die toestand van skepe, getye, grootte van skepe, weersgesteldheid, soorte vrugte, ensovoorts, aan hulle verskaf. Hy het ook gemerk dat die versekeraars van een koffiehuis na 'n ander gestap het om die jongste inligting te verkry. Deur sorg te dra dat hy altyd op hoogte van die nuus was, kon hy sy klante in sy koffiehuis hou.³⁾

-
- 1) Pedant: The saga of insurance, 2 - marine, South African insurance magazine, p.22.
 - 2) Ibid.
 - 3) Mehr en Cammack, op. cit., p.747; Pedant, The saga of insurance, 3 - marine, South African insurance magazine, p.18; Pfeffer, op. cit., p.17.

Op dié manier het dit gebeur dat Edward Lloyd se koffiehuis bekend gestaan het as die plek waar 'n mens die nuus eerste hoor. In 1696 het hy begin om die Lloyds News te publiseer. Dit het driemaal per week verskyn en het allerhande inligting oor skeepvaart bevat. Lloyds News was maar slegs die voorloper van meer gesaghebbende uitgawes wat oor seeverkeer en aanverwante sake gehandel het.¹⁾

Lloyd se koffiehuis was gou die onbetwiste leier vir die "skryf" van seeversekering en die koffiehuis is na Lombardstraat, in die hart van die finansiële wêreld verskuif. Binne 'n paar jaar was Lloyds stewig in die versekeringswêreld gevestig. "Edward Lloyd died in 1713 when his coffee-house was one of several used by marine traders, but his work continued to have effect and within 50 years Lloyds Coffee House was the recognised centre for the underwriting of risks".²⁾

Die metode wat Lloyds gevolg het, was dat die onderskrywers 'n bewys³⁾ moes opstel. Hierdie dokument is dan van een onderskrywer na 'n ander onderskrywer deurgestuur totdat genoeg name en fondse om die volle risiko te dek, daarop aangebring was. Dit was eers in 1769 dat Lloyd volgens vaste reëls begin opereer het. In 1779 is 'n eenvormige seeversekeringskontrak opgestel. Hierdie stelsel van Lloyd is eers so laat as 1906 deur die "Marine Insurance Act" vervang.⁴⁾

Die eerste maatskappy vir seeversekering is in 1668 in Parys tot stand gebring. Dit was egter nie baie suksesvol nie en het spoedig uit die besigheidswêreld verdwyn. In Engeland was daar ook 'n heilige stryd aan die gang. Die individuele onderskrywers was bang dat 'n "versekeringsmaatskappy" 'n groot gevaar vir hulle sal inhou en het dit met hand en tand beveg. "Those who fought for incorporation lost battle after battle until they decided to rely on the power of money rather than objective arguments. So they proposed to hand over to the Crown's Treasury £600 000⁵⁾ in exchange for two corporation

-
- 1) Sedert 1734 versprei Lloyds daaglik die "Lloyds List and Shipping Gazette". Kyk: Marx en Dekker, op. cit., p.70.
 - 2) Pedant, The saga of insurance, p.18.
 - 3) Hierdie dokument is 'n "borderau" genoem.
 - 4) Pfeffer, op. cit., p.17.
 - 5) Ongeveer R1,2 miljoen.

charters and a monopoly to corporate marine insurance underwriting. The king, eyeing this bribe, sent a royal message to the House of Commons recommending the granting of the charters".¹⁾

Die oktrooie is aan die London Assurance Corporation en die Royal Exchange Corporation toegestaan. Die monopolieë het die alleenreg verkry om openbare fondse te mobiliseer en om onderskrywing in seeversekering as 'n maatskappy te doen. Snaaks genoeg het dit nie die prerogatief van die individuele onderskrywers aangesas nie.

In 1824 is hierdie oktrooie deur die tussenkoms van Nathan Rothschild, 'n internasionale bankier, beëindig. Dit het die totstandkoming van die Alliance British en die Foreign Fire and Life Assurance Company tot gevolg gehad.

3.1.2.2 Latere ontwikkeling

Uiteraard het die geweldige uitbreiding in internasionale handel gedurende die 18de en 19de eeu ook seeversekering positief beïnvloed. Die Amerikaanse Vryheidsoorlog (1775-1783) en die Franse Oorloë (1793-1815) het die groei verder versnel. Bowendien het die oorloë 'n nuwe faktor in versekeringswese na vore gebring, naamlik die betaling van verliese wat uit die oorloë voortgespruit het. Verliese was buitengewoon groot en daar is gepoog om dit deur middel van hoër tariewe teen te werk. Die gevolg was dat steeds meer en meer fondse na die versekeringsbesigheid gevloei het.

Die veertig jaar vanaf 1775 tot 1815 staan vandag nog as die goue jare van seeversekering bekend. Sedertdien is beseef dat oorloë en wat daarop volg 'n besliste oplewing in seeversekering tot gevolg het.

In Bristol, Hull, Liverpool, Manchester en Glasgow het die versekeringswese ook vinnig vooruitgegaan, hoofsaaklik as gevolg van die feit dat die groot en gevaarlike risiko's wat deur die oorloë voortgebring is nie ten volle deur Londen se onderskrywers gedek kon word nie. Hulp is toe in ander provinsies van die land gesoek.

1) Mehr en Cammack, op. cit., p.747-748.

Ook in die Verenigde State van Amerika het seeversekering vinnig inslag gevind. Trouens die eerste versekeringspolis wat in Amerika of "The New World", soos dit bekend gestaan het, verkoop is, was kontrakte wat op see-versekering betrekking gehad het.

In 1721 het John Copson in die Philadelphia Journal 'n advertensie geplaas. In die advertensie het gestaan dat hy 'n "Office of Public Insurance on Vessels, Goods and Merchandizes"¹⁾ gaan open. "It is not known whether Copson's business prospered. Other underwriters opened offices; and, by 1760, a substantial volume of marine insurance was transacted in the American equivalent of Lloyds, the London Coffeehouse in Philadelphia".²⁾

'n Gesamentlike poging het daarvoor gesorg dat een van die grootste maatskappye, die Insurance Company of North America op 15 Desember 1792 in Amerika gestig is. Van die mees ervare onderskrywers in Philadelphia is in dié maatskappy opgeneem.

In Engeland het die beëindiging van die monopolieë tot vele wanpraktyke aanleiding gegee. Die streng beheer wat oor die eeue heen gegee het, het gemaak dat mense roekeloos geraak het toe dit afgeskaf is. Te veel maatskappye, sommige met te min kapitaal maar die meeste met 'n uiters gebrekkige kennis van seeversekering, het ontstaan. "The situation can be appreciated when it is realized that by 1853 there were 311 companies registered to transact business, but less than one third of this were actually functioning".³⁾

Sterk mededinging het daarvoor gesorg dat dié wat nie in 'n kombinasiebeweging betrokke was nie van die toneel verdwyn het. Dit het egter die tydperk van die grootste bedrog ingelui. Die ergste bekende geval was die West Middlesex Maatskappy waarvan selfs die aandeelhouders fiktief was.⁴⁾ Uiteindelik het die owerheid ingegryp deur middel van die Maatskappywet van 1862 Dit het sake heelwat verbeter.

1) Ibid., p.751 en Collier's Encyclopedia, p.282.

2) Ibid.

3) Pedant, The saga of insurance, 4 - marine, South African Insurance Magazine, p.23.

4) Ibid.

Sover dit die ontwikkeling van wetgewing met betrekking tot seeversekering betref, was een van die belangrikste figure Lord Mansfield. Van hom word gesê: "In his directions to a jury he took the greatest trouble to search and to use records of custom both here and abroad, and from these he abstracted the essential principles, putting them in a simple form which was free from ambiguity. His arguments were a delight to the student of jurisprudence".¹⁾

In 1894 is 'n wetsontwerp, die sogenaamde "Marine Insurance Codification Bill", aan die Hoërhuis voorgelê. Maar dit was eers in 1906 dat die beroemde "Marine Insurance Act" op die wetboek geplaas is. Dit word steeds as die standaard werk vir alle vraagstukke betreffende seeversekering beskou. Dit bestaan uit 94 dele en word steeds as 'n meesterstuk beskou. Die eenvoudige taalgebruik maak dit maklik verstaanbaar, selfs vir studente wat aan die begin van hul studies staan.

In 1894 is die Institute of London Underwriters gestig. Daar was soveel gemeenskaplike probleme wat nouer skakeling genoodsaak het dat hierdie organisasie, wat die mees prominente van al hierdie soort organisasies was, 'n groot bydrae in die ontwikkeling van seeversekering gelewer het.

Teen die einde van die 19de eeu was daar ongeveer 430 versekeringsmaatskappye in Engeland en in 1938 was dit 450.²⁾ Op die oog af lyk dit asof nie veel verander het nie. Hoewel die getalle redelik konstant gebly het, het daar egter heelwat strukturele veranderinge in die begin van die 20ste eeu plaasgevind. Eers was dit die groot amalgamasies en daarna het die uitbreek van die Eerste Wêreldoorlog in 'n groot mate die rigting van die ontwikkeling bepaal. Soos reeds voorheen gemeld³⁾ het oorloë en hulle nagevolge seeversekering altyd bevoordeel. Die Eerste Wêreldoorlog was ook geen uitsondering nie, en baie nuwe maatskappye is opgerig. In 1918 alleen het daar 40 nuwe maatskappye tot stand gekom. Eers teen 1921 het die daaropvolgende depressie dinge weer na normaal laat terugkeer.

1) Ibid., p.25.

2) Pedant, The saga of insurance, 5 - marine, South African Insurance magazine, p.23.

3) Kyk: p.75.

Die belangrikste les wat die versekeraars gedurende die Eerste Wêreldoorlog geleer het, was om risiko's wat gedek word, baie skerp te omlin en af te baken. Die meeste klousules van voor dié oorlog was te vaag en baie eise wat nie direk as gevolg van die vyandelikhede was nie maar tog deur die oorlog veroorsaak is, moes as gevolg daarvan uitbetaal word.¹⁾

In 1924 het die York-Antwerp-reëls²⁾ die lig gesien. Dit word internasionaal aanvaar en daar is weinig lande wat dit nie in versekeringswetgewing ingebou het nie.

Die Tweede Wêreldoorlog het seeversekering weer eens begunstig en sake het vir die versekeraars baie voorspoedig verloop. Tog het geen enkele ander gebeurtenis in die geskiedenis die kompleksiteit van die versekeringsbedryf sterker beklemtoon nie. Al die vertekings van versekering maak in elk geval daarvan 'n bedryf wat slegs op internasionale vlak doeltreffend beheer kan word, veral wanneer daar 'n toestand van oorlog heers.

Toestande van oorlog bring gewoonlik buitengewone besluite mee. Ook in die versekeringsbedryf het die Tweede Wêreldoorlog buitengewone gebeurtenisse tot gevolg gehad. So is daar in 1940 'n unieke kontrak, tussen die maatskappye en Lloyds aan die een kant en die ministerie van Voedsel en Voorsiening in Engeland aan die ander kant, gesluit. Die perk op elke skip was volgens ooreenkoms £1 500 000.³⁾ Verliese en premies is proporsioneel tussen die onderskrywers verdeel. Die kontrak was so 'n groot sukses dat dit tot en met die einde van die oorlog jaarliks hernu is.

Probleme met die bewoording van sekere klousules het ook gedurende die Tweede Wêreldoorlog voorgekom. Huidige oorlogsklousules is ook duidelik deur die Coxwold-saak beïnvloed. In hierdie saak was die vaartuig met 'n vrag petrol op pad na die militêre basis by Narvik. Om die teenwoordigheid van 'n

-
- 1) Byvoorbeeld, skepe wat gesink het vanweë verdonkering, botsings as gevolg van boeis wat verwyder is of probleme as gevolg van die konvooie waarin gevaar moes word.
 - 2) Dit handel spesifiek oor vraagstukke soos die bedrag wat afgetrek mag word by herstel van skepe van verskillende ouderdomme, awary, skade aan die vrag, ensovoorts.
 - 3) Ongeveer R3 miljoen.

vyandelike duikboot te vermy het die vaartuig op aanbeveling van die vloot van koers verander. Dit het meegebring dat die skip gestrand het.

Die arbiter het bevind dat daar geen nalatigheid by die saak betrokke was nie, maar dat 'n onverwagte verandering van gety veroorsaak het dat die skip op die rotse geloop het.

Uitspraak was dat die skip vanweë 'n oorlogsoperasie beskadig is en dat dit nie 'n seerisiko was wat daarvoor verantwoordelik was nie. Hierdie uitspraak het daartoe gelei dat die bewoording in kontrakte skerp onder die soeklig geplaas is en dat sekere kontrakte om alle misverstand uit die weg te ruim, drasties gewysig is.¹⁾

Die tydperk na die Tweede Wêreldoorlog het weinig nuwighede opgelewer. Met die sluiting van die Suez-kanaal na die oorlog tussen Israel en die Arabiere in 1967, is al hoe meer na groter tankskepe oorgeskakel. Hierdie reusagtige skepe het uiteraard 'n nuwe dimensie in seeversekering gebring. So het byvoorbeeld, die botsing van die Venpet en die Venoll aan die ooskus van Suid-Afrika eise van tussen R20 en R30 miljoen tot gevolg gehad. Die ander groot probleem is die stygende koste om skepe te herstel en die pre-mis-honger merk wat daarmee gapaard gaan.

Hierdie kykie in die geskiedenis bring 'n mens onder die besef dat die vroeëre versekeraars baie probleme gehad het maar dat dit tog, ten spyte daarvan, altyd wou voorkom asof hulle hul tyd vooruit was en asof hulle tog beter af was as wat die geval met die hedendaagse versekeraars is. "Surely we should all ask ourselves if we are better marine insurance men than those who went before us. Is it possible that somewhere along the line we may have abandoned some of their basic thinking, even though that basic thinking may have made a vital contribution to the marine insurance? It is only a romance because essentially it has always been concerned with people. Have we developed a tendency to attribute more importance to the materials and money with which we are dealing than to the people with whom we are dealing".²⁾

1) Pedant, The saga of insurance, 5, p.25.

2) Ibid.

3.1.3 Die ontwikkeling van brandversekering¹⁾

Die eerste voorstel vir 'n brandversekeringsmaatskappy is blykbaar in 1609, aan 'n Duitser, graaf Von Oldenburg, gemaak. Die maatskappy is egter nooit gestig nie.²⁾ Dit was gou duidelik dat brandversekering slegs sou slaag as 'n reserwe in tye wanneer geen brande voorkom nie, opgebou kon word. Brand=skade bring gewoonlik sulke groot verliese mee dat 'n stelsel van ongereelde onderskrywing net nie kon slaag nie: "... a permanent organization with a fund and a staff to collect premiums and settle losses, was essential for fire insurance".³⁾

Die gildes het 'n soort beskerming gedurende die 15de en 16de eeu aan hulle lede verskaf. Die kerk het ook probeer om deur middel van pouslike magtigings geld in te samel. Die metode was egter aan wanprektyke blootgestel en bedrog was aan die orde van die dag. Boonop was die bedrae heeltemal te klein om die werklike behoeftes te kon dek.⁴⁾

By baie het die idee bly voortleef dat voorsiening deur middel van versekering vir verliese as gevolg van brand gemaak kan word. In 1637 is 'n petisie opgestel waarin voorgestel word dat Londen se huiseienaars teen betaling van 12 pennies per jaar vir elke £20⁵⁾ paaiement per jaar hul huise in geval van beskadiging deur 'n brand kon laat herbou. Van dié plan het niks gekom nie. Nog 'n voorstel deur "several persons of quality and eminent citizens of London" is deur die stadsraad van Londen verwerp omdat hulle dit verkeerd gevind het dat private persone uit so 'n opset 'n wins kon maak terwyl dit eintlik die stad, Londen, toekom.⁶⁾

Dit was egter eers nadat Londen in 1666 amper heeltemal deur 'n brand verwoes is, dat brandversekering werklik tot sy reg gekom het.⁷⁾ Die brand het in

-
- 1) Engeland het baie vroeg reeds die belangrikste versekeringsentrum van die wêreld geword. Deur die ontwikkeling in Engeland na te gaan word dus feitlik die hele spektrum van die geskiedenis van brandversekering gedek.
 - 2) Mayerson, op. cit., p.23.
 - 3) Pedant, The saga of insurance, 6 - marine, In South African insurance magazine, p.29.
 - 4) Ibid.
 - 5) Ongeveer R40.
 - 6) Pedant, The saga of insurance, 6, p.29 en Mayerson, op. cit., p.23.
 - 7) Ibid.; Mehr en Cammack, op. cit., p.748; Pfeffer, op. cit., p.18-19; Du Plessis, op. cit., p.42-44.

Farynor se bakkerij in "Pudding Lane" ontstaan. Vonke het na 'n herberg se agterplaas waar hooi opgehoop was, versprei. Vandaar het dit na die pakhuis versprei. Thamesstraat was die straat waarin al die pakhuis, wat voorrade soos teer, olie spiritus, suiker, botter ens. geberg het, geleë was. Al hierdie goed is hoogs ontvlambaar en Thamesstraat was baie naby Puddinglaan.

Toe die brand Thamesstraat bereik, was dit reeds duidelik dat net 'n poging wat aan 'n wonderwerk grens die brand sou kon blus. Metodes wat aangewend is om die vuur te blus was egter primitief. Van die beste "toerusting" was emmers en handpuite. Paniek het losgebars en elkeen het net aan homself gedink. Mense het probeer red wat hulle kon, gesteel waar hulle kon en toe op die vlug geslaan.

Die vuur het vir vyf dae gewoed en 373 van die 450 akkers van Londen, 13 200 van die 15 000 huise en 'n menigte pakhuis en openbare geboue het in die slag gebly. Hierdie ramp, die grootste wat private eiendom ooit getref het, is ook nog aangehelp deur die feit dat die basiese boumateriaal van die meeste huise van hout was.

Die vrees vir brand gedurende hierdie era is iets soortgelyks aan die vrees wat 'n moontlike atoomontploffing vandag inboesem. Veral in die geskiedenis van Londen was brande so 'n algemene verskynsel dat dit meermale bloot terloops genoem word, byvoorbeeld soos: "In 1696 is veertig huise deur 'n enkele brand in Wapping verwoes" of "Party ondernemings het hulle geboue tot viermaal in een eeu deur brande verloor".

Die meeste van hierdie brande het in die meubelmakers se winkels ontstaan. Die rede is dat hierdie meubelmakers gewoonlik vuur gemaak het om rook te kry waarmee hulle houtkewers uitgeroef het.

Tog het die groot brande ook voordele ingehou. Pessiektes is finaal onder beheer gebring met behulp van die brande en boonop het so 'n groot brand ook beteken dat die stad "skoongemaak" kon word. Regulasies met betrekking tot die soort boumateriaal, die dikte van die mure, ensovoorts, het uiteinde-lik die aandag van die owerhede geniet.

Dr. Nicholas Barbon,¹⁾ 'n tandarts wat meer sukses in eiendomspekulasies as met sy praktyk behaal het, het in 1667 besluit om sy talente eerder in die rigting van brandversekering aan te wend.

Hy was dan ook een van die ywerigste herbouers van Londen. Hy het 'n eenmansaak, wat die eerste gespesialiseerde kantoor vir versekering van besigheidsgeboue en wonings was, opgerig.²⁾ Sy voorsienings het daarin bestaan dat die versekerde die reg moes hê om enige verlies te vervang of te herstel met materiale wat dieselfde voorkoms en kwaliteit van die oorspronklike gehad het. Dit het natuurlik sy eie bou-onderneming ook bevoordeel want eerder as om kontant uit te betaal, is die skades deur sy eie mense herstel. Die belangrikste saak was egter dat sy premies voldoende was om van die saak 'n sukses te maak.

Teen 1680 het 'n meatskappy tot stand gekom. Nicholas Barbon was ook in die stigting van die Fire Office baie prominent. Nadat hy etlike boeke geskryf het en twee keer, eers in 1690 en weer in 1695 in die parlement gediene het, is hy in April 1696, oorlede. Interessant genoeg was sy boedel insolvent maar in sy testament het hy sy eksekuteur opdrag gegee om niks van sy skulde te betaal nie.

Die aanvenklike sukses van Barbon het natuurlik ander ook na die veld gelei. Reeds in 1680 het die eerste prysoorlog ontstaan. Party mense het geglo dat die winste van brandversekering die stad self moes toekom. In 1681 het die "City of London" in mededinging met Barbon begin om brandversekering te doen. Barbon se meatskappy het op daardie tydstip 31 jaar lank polisse teen 'n premie van 2,5 persent van die huurwaarde van die gebou uitgereik. Vir geboue wat nie van stene gebou was nie was dit 5 persent van die huurwaarde.

-
- 1) Dr. Barbon se vader, "Praise-God" Barebone was 'n Baptiste lekeprediker en diep in religie geïnteresseerd. Hierdie dwapery het sulke afmetings aangeneem dat hy sy twee seuns met die eienaardigste en mees onpraktiese name gedoop het. Die een is "Christ-came-into-the-world-to-save-been-damned" Barebone. Volgens Mehr en Cammack is dit nie bekend watter een Nicholas was nie. Pfeffer noem egter die laaste een Nicholas. Kyk: Mehr en Cammack, op. cit., p.748 en Pfeffer, op. cit., p.18. (Hoewel sy pa se van Barebone was, word hy as Barbon aangegee).
 - 2) Partymaal is dit die "Insurance Office at the Back-side of the Royal Exchange" genoem.

Om in mededinging te bly het Barbon dit egter na 2,28 persent verlaag. Die stadsvaders het 'n premie van 2,4 persent gehef. In November 1682 het die stad opgehou om brandversekering te doen en die premies wat reeds ontvang is, is terugbetaal. Barbon het toe sy premies na 2,75 persent vir steengeboue opgestoot.¹⁾ Later het die Fire Office sy naam na die Phoenix verander, hoofsaaklik om by die embleem aan te pas. In 1683 is die Friendly Society²⁾ gestig maar later is die naam na Hand-in-Hand Mutual Insurance verander.³⁾

Ten die einde vandie 17de eeu het die welbekende Londense promotor, Charles Povey, op die toneel verskyn. "A principle reason for Povey's popularity with the insuring public was his willingness to assume the fire risk on contents as well as on the building itself".⁴⁾ Hy het 'n eenmansaak begin maar gou besef dat sy onderneming te groot was om alleen te hanteer. In 1710 het hy daarin geslaag om 'n "maatskappy"⁵⁾ van Londense versekeraars op die been te bring. So het die Sun Fire Office⁶⁾ in die plek van die Exchange House Fire Office ontstaan.

Die organisatoriese opset van hierdie "maatskappy" was van so 'n aard dat dit dikwels as die basis van die huidige opset van brandversekering beskou word.

-
- 1) Mayerson, op. cit., p.23.
 - 2) Ook genoem The amicable Contributionship wat eintlik 'n afkorting van "The Contributors for insuring Houses, Chambers or Rooms from Loss by Fire by Amicable contribution within the cities of London and Westminster and the liberties thereof, and places thereunto joining was". Kyk: Mehr en Cammack, op. cit., p.748.
 - 3) Die naam is so verander omdat dit reeds in die volksmond gevestig was. Die mense het die maatskappy na sy embleem, wat 'n handdruk en kroon vertoon het, vernoem.
 - 4) Mehr en Cammack, op. cit., p.749.
 - 5) Daar word van die Company of London Insurers gepraat maar dit was eintlik wat ons 'n vennootskap sou noem. Vergelyk Mehr en Cammack, op. cit., p.749.
 - 6) Hierdie maatskappy het na sy ontstaan ook begin om goedere van versekerdes daadwerklik te beskerm. Hulle het dit soos volg bekend gestel: "For the further encouragement of all persons there are actually employed in the service of the Office thirty lusty, able-bodied firemen who are clothed in blue liveries with the Sun mark upon their arms, and twenty able porters likewise, who are always ready to assist in quenching fires and removing goods, having given bonds for their fidelity". Kyk: Mayerson, op. cit., p.24.
 - 6) Dit is die "Philadelphia Contributionship for the insurance of Houses from loss by Fire" genoem.

In 1728 is die Sun Fire Office in 'n sogenaemde "joint-stock company" omskep en die naam het na Sun Insurance Office verander. Op hierdie stadium was daar dus drie groot brandversekeringsmaatskappye wat aan hul embleme uitgeken kon word, naamlik die Fire Office wat die Phoenix geword het, die Amicable wat die Hand-in-Hand geword het en die Exchange House Fire Office wat die Sun geword het.

Rampspoedige brande in Boston in 1630, in Philadelphia in 1730 en in North Carolina in 1740 het ook in Amerika die vonk vir die begin van die ontwikkeling van brandversekering verskaf. Deur onder andere die bemiddeling van Benjamin Franklin is die eerste brandversekeringsmaatskappy in Amerika gestig.¹⁾ Dit het baie met die Hand-in-Hand in gemeen gehad en was op dieselfde lees geskous. Teen 1810 het hulle 'n nuwe rigting ingeslaan deur die uitgee van "aanhoudende" brandversekering. Die versekerde het 'n eenmalige premie in 'n ronde som betaal. Die rente op die premie was dan veronderstel om die versekerde se verliese en die maatskappy se uitgawes te betaal. Dit het goed gewerk en die Philadelphia Contributionship het van krag tot krag gegaan en 32 jaar lank was dit die enigste brandversekeringsmaatskappy in Amerika.

In 1784 het daar weer 'n maatskappy ontstaan. Dit was algemeen as die Green Tree Mutual²⁾ bekend. Die eerste maatskappy met 'n aandelskapitaal is eers in 1792 gestig, toe die Insurance Company of North America die lig gesien het.

Sedert 1835 is daar baie klein maatskappye opgerig. In 1836 het daar in New York alleen vyftig nuwe maatskappye tot stand gekom. Baie min van hulle was tien jaar later nog daar. Sedert die katastrofiese brand van Chicago in 1871 toe 68 maatskappye bankrot geraak het en nog 30 die volgende jaar toe 'n groot brand Boston getref het, het die versekeringsmaatskappye mettertyd besef dat hulle op goeie sakegrondslae moes funksioneer, reserwes moes opbou en gediversifiseer te werk moes gaan om die katastrofes van die verlede te vermy.

-
- 1) Dit is die "Philadelphia Contributionship for the Insurance of Houses from Loss by Fire" genoem.
 - 2) Die regte naam was eintlik Mutual Assurance Company for Insuring Houses from Loss by Fire in and near Philadelphia. Dit het hoofsaaklik ontstaan omdat die Philadelphia Contributionship nie huise met bome voor wou verseker nie. Die nuwe maatskappy het dit wel gedoen en vandaar die naamnaam Green Tree Mutual.

Die Tooleystraatbrand van 1861 in Engeland het uiteindelik daartoe gelei dat brandversekeraars begin saamstaan het. Dit het weer tot herversekering gelei. Die gebruik van deeglike kontrakte het herversekering nog verder in belangrikheid laat toeneem. Vandag is die versekeringswêreld nie sonder herversekering in te dink nie.

Die brand in Tooleystraat het die finale beslag van brandversekering verhaas. Die belangrikste uitvloeisel van die brand was die totstandkoming van die Fire Office Committee (F.O.C.) in 1868 en sy buitelandse komitee wat in 1869 gestig is. "All blessings in disguise contributed in one way or another to the formation of the F.O.C."¹⁾

In 1886 het die "New York standard policy" verskyn. Dit was 'n deeglike stuk werk en vir lank het dit as model vir die meeste ander lande wat met brandversekering te make gehad het, gedien. Die hersiene uitgawe van 1943 is nou nog algemeen in gebruik.²⁾

Dit het alles meegewerk om brandversekering te stabiliseer sodat die katastrofes van die verlede nie weer herhaal sou word nie. "That catastrophic losses are not merely ancient history was amply demonstrated by the hurricane that buffeted New England, New York, and the middle-Atlantic states in November, 1950. The second largest catastrophe in insurance history, this windstorm produced 1 500 000 claims totalling \$188 million. The stability of the fire insurance business was demonstrated by its ability to take these claims in stride".³⁾

Een van die belangrikste bydraes wat brandversekering gelewer het, was die stigting van brandweerstasies. Ook hier was dit Nicholas Barbon wat dit geïnisieer het. Hy het daarmee begin en teen 1700 was dit reeds gevestigde praktyk.⁴⁾ Hulle het goeie werk gedoen hoewel hulle 'n ruwe klomp was wat

-
- 1) Pedant, The saga of insurance, 11, South African insurance magazine, p.29.
 - 2) Mayerson, op. cit., p.23.
 - 3) Ibid.
 - 4) Van hierdie brandweermans word gesê: "Watermen and other lusty persons ... in liverie with badges to act as a fire brigade and they were like Old Disciplin'd Soldiers, that do greater things, than Ten Times that number of Raw and Unexperienced men". Kyk: Pedant, The saga, No. 6, p.29-33.

party maal dronk op die brandtoneel opgedaag het. Nogtans is van hulle gesê: "the early fire offices owe a great deal to them".¹⁾

Alhoewel die fundamente dus oor baie jare heen gelê is, het dit uiteindelik die weg gebaan vir die werklike groei van brandversekering wat eers gedurende die 20ste eeu plaasgevind het.²⁾

3.1.4 Die ontwikkeling van lewensversekering

Presies wanneer lewensversekering ontstaan het, is onbekend. Die kode van Hammurabi het egter reeds vir 'n "aannemingsannuïteitplan" voorsiening gemaak.³⁾ Hiervolgens kon 'n Babiloniër 'n seun aanneem, hom grootmaak en wanneer die weldoener oud geword het, kon hy, volgens die kode, op versorging deur die aangenome seun aanspraak maak.

Vanuit vroeëre religieuse sakes het daar 'n soort begrafnisversekering ontstaan. Dit is later deur die Romeine oorgeneem.⁴⁾ Hulle het dit verder uitgebrei om ook sterftevoordele en ouderdomspensioen in te sluit. Voorts het hulle ook al hoe minder klem op die religieuse gelê en so die weg vir versekering aan die breë publiek gebaan.

Alhoewel dit nie met sekerheid vasgestel kan word nie, word dit tog algemeen aanvaar dat lewensversekering uit seeversekering gegroei het. Soos wat die versekering van skepe en hulle vragte meer algemeen geword het, het die handelaars en skeepselenaars al hoe meer begin besef dat die sukses van 'n seereis grootliks van die vaardigheid van die kaptein afgehang het. Die gevolg was dat hulle ook die laws en moontlike ongeskiktheid van die kaptein laat verseker het. Dit is later wetlik vasgelê dat 'n kaptein verseker moes word en dit het as die sogenaamde "Laws of Wisby" bekend gestaan.⁵⁾

-
- 1) Pedant, The saga of insurance, 8, South African insurance magazine, p.23.
 - 2) Du Plessis, op. cit., p.44.
 - 3) Mehr en Cammack, op. cit., p.745.
 - 4) Kyk: p.64.
 - 5) Pfeffer, op. cit., p.19.

Richard Martin, 'n onderskrywer van seeversekering, het reeds so vroeë as 18 Junie 1536 aan sy mede-onderskrywers in Londen gesuggerer dat hulle hul onderneming moes uitbrei om ook die versekering van menselewens in te sluit. Sy oorredingsvermoë was so goed dat ene William Gybbons se lewe vir 'n tydperk van 12 maande vir 'n bedrag van 2 000 dollar en teen 'n premie van 80 dollar deur 15 onderskrywers verseker is. Die Voorsienigheid het egter ingegryp en op 29 Mei 1537 het Gybbons gesterf. Hierdie geval sou onopgemerk verbygegaan het, was dit nie dat Richard Martin en sy trawante die eis teengestaan het nie. Ongelukkig het hulle die saak verloor en moes 2 000 dollar opdok.¹⁾

Na die Gybbons-hofsaak het die idee om lewensversekering te onderskryf werklik momentum begin kry. Mettertyd het dit 'n onafhanklike rigting los van seeversekering geword. "Eventually life underwriting moved from the coffee- and porthouses to Exchange Alley, where, despite puritan antagonism and the rumors of the sudden, sad and suspicious demise of many an insured, life underwriting thrived and prospered".²⁾

Die eerste werklike ontwikkeling van versekeringswese het met die instelling van tontines³⁾ in Frankryk, Nederland en Engeland gepaard gegaan.⁴⁾ In Frankryk was lewensversekering reeds in 1661 bekend⁵⁾ en die eerste tontine het in 1688 sy verskyning gemaak. Engeland se eerste tontine het in 1692 die lig gesien. In die begin het dit maar moeilik gegaan: "Despite the fact that probability and mortality theory had been developed the initial tontines were grossly undervalued and failed to meet their objectives".⁶⁾ Tog het die spekulasiedrange deur middel van tontines, daartoe gelei dat daar op die moontlikhede om sekere lewensversekeringsvoordele te verskaf, ingegaan is.

1) Mehr en Cammack, op. cit., p.749-750.

2) Ibid.

3) Tontines het hulle ontstaan aan 'n Fransman, Lorenzo Tonti, te danke. Tonti se stelsel het min of meer soos volg gewerk: Die mense moes gelyke somme geld aan die owerheid betaal. Die rente op dié geld word dan jaarliks onder diegene wat nog lewe verdeel. Hoe meer sterwe hoe meer geld kry dié wat bly lewe. Hieruit is die onderlinge jaargeld-versekering gebore.

4) Voor die 15de eeu was lewensversekering in Frankryk, Italië en Pruise onwettig omdat dit as dobbelary beskou is. Kyk: Du Plessis, op. cit., p.46.

5) Ibid., p.45, 46-47.

6) Pfeffer, op. cit., p.19.

Nog 'n mylpaal in die geskiedenis van lewensversekering is 'n polis wet uit die jaar 1583 dateer. Sommige beweer dat dié polis die heel eerste lewensversekeringspolis was.¹⁾ Hierdie polis wet vir 12 maande geldig was, is vir die bedrag van £382/6/8 uitgereik. Die premie het 8 persent beloop en 16 persone het dit onderskryf. Dat die polis heelwat van hedendaagse polisse verskil, blyk veral uit die doeleindes waarvoor dit uitgereik is. Anders as vandag waar dit hoofsaaklik om die naasbestaendes gaan, was die skuldeisers die uitsluitlike rede waarom die polisse uitgereik is. "Dit lyk dus of die oorspronklike idee van lewensversekering nie was om die lewens van die versekerde ten gunste van sy naasbestaendes te verseker nie, maar om een of ander skuldeiser se belange te beskerm".²⁾

Alhoewel lewensversekering dus teen die einde van die 16de eeu reeds in Engeland te koop aangebied is en annuïteite en pensioene reeds sedert 1512 bekend was, is 'n wetenskaplike basis vir lewensversekering eers met die sterftetabel van Edmund Halley in 1693 daargestel.

In 1698 het die Mercers' Company of London 'n plan bedink waarvolgens annuïteite aan iemand deur die versekerde banoem, toegestaan sou word. Die onderneming is deur dr. William Assheton³⁾ begin. Vanweë probleme met die sterftetabel wat hy gebruik het, was sy berekenings egter verkeerd en het die onderneming tot niks gegaan.

Die eerste onderlinge lewensversekeringsmaatskappy, die Society of Assurance for Widows and Orphans, is in 1699 gestig. Elke lid, en daar is gehoop op 2 000 lede, moes \$1,20 per week bydra. Op die wyse moes 'n fonds gelykstaande aan \$2 400 per lid opgebou word. Ook hierdie onderneming het ondergegaan "... probably because of inadequate rates".⁴⁾

-
- 1) Du Plessis, op. cit., p.45. Uit Mehr en Cammack, op. cit., p.749, blyk dit dat die Gybbonspolis 'n goeie 47 jaar van te vore plaasgevind het. Kyk p.87.
 - 2) Du Plessis, op. cit., p.45.
 - 3) Hy was 'n geestelike wat onder andere 'n werk "The certainty and eternity of Hell torments" geskryf het. Kyk: Mehr en Cammack, op. cit., p.750.
 - 4) Pfeffer, op. cit., p.19.

Nog 'n onderlinge versekeringsmaatskappy, die Amicable Society for a Perpetual Assurance Office het in 1706 tot stand gekom.¹⁾ Anders as in vorige gevalle toe versekering vir 'n gespesifiseerde tydperk verskaf is, bied dit nou versekering vir die hele lewe.²⁾ Tog was dit eers 100 jaar later dat die Amicable lewenspolis met 'n vaste sigwaarde uitgereik het. Gedurende die eerste eeu van sy bestaan is die sterftevoordele gelykstaande aan die beskikbare bedrag verdeel tussen die bevoordeeldes van die afgestorwenes. Met die koms van die Amicable is die jarelange oorheersing van die onderskrywers in die lewensversekeringsveld vir eens en vir altyd verbreek. Die Amicable het later met die Norwich Union Life Office saamgesmelt.³⁾

Dit word algemeen aanvaar dat die oudste lewensversekeringsmaatskappy wat nog sake doen, die Society for the Equitable Assurance of Lives and Survivorships is. Kortweg het dit as die Old Equitable bekend gestaan. Dit is in 1756 gestig en het in 1762 begin om sake te doen. Thomas Simpson en James Dodson, wat die maatskappy gestig het, het gevoel dat die beskikbare versekeringsfasiliteite in Londen te min en ontoereikend was. Gelukkig het hulle genoeg kapitaalkragtiges om 'n onderlinge genootskap tot stand te bring, opgespoor.

Die Old Equitable was die ware voorloper van hedendaagse lewensversekeringspraktik. "The Old Equitable instituted many practises that since have become standard operating procedure. These included a 30-day grace period, a three month reinstatement period, and a refund of any overcharge of premiums".⁴⁾ Een van die belangrikste en interessantste verskille tussen die Old Equitable en die hedendaagse versekeringsmaatskappy is die feit dat tot vandag toe nog nooit van agente gebruik gemaak is nie "... it sells insurance to those who come to it wishing to buy".⁵⁾ Die aktuaris van die Old Equitable, dr. Price,

-
- 1) Du Plessis, op. cit., p.44; Mayerson, op. cit., p.24; Mehr en Cammack, op. cit., p.750; Van Schevichaven, op. cit., p.18.
 - 2) Enigeeen tussen die ouderdom van 12 en 45 het vir die polis in aanmerking gekom. Aansoekers is deur die raad van direkteurs van die Amicable ondervra en volgens hulle voorkoms en antwoorde wat verskaf is, is besluit of die aansoek aanvaar of afgewys sou word.
 - 3) Mehr en Cammack, op. cit., p.750.
 - 4) Ibid., p.751. Vir die eerste keer het premies nou volgens ouderdomme gewissel.
 - 5) Ibid.

was ook een van die eerste opstellers van 'n sterftetabel met behulp van 'n wetenskaplike metoda.¹⁾

Teen 1774 het lewensversekering so gevorder dat die Engelse Parlement verplig was om 'n lewensversekeringswet uit te vaardig. Vir 'n kontrak om wetlik afdwingbaar te wees, word 'n versekerbare belang as 'n voorvereiste gestel.²⁾

Hierna het lewensversekering met rasse skrede vooruitgegaan en teen 1801 was daar reeds agt lewensversekeringsondernemings in Engeland. Dit sou egter onvolledig wees as nie ook van die sogenaamde "Friendly Societies" melding gemaak word nie: "... the Friendly Societies were small associations organized to provide life insurance, pensions, and health insurance in small amounts for members of the working class in Great Britain".³⁾

Die eerste lewensversekeringsmaatskappy in Frankryk, die "Compagnie Royale d'Assurances sur la Vie" is in 1787 gestig. Dit het egter gou tot niet gegaan en in 1819 is die "Compagnie d'Assurances Générales" wat vandag nog bestaan, gestig. In 1807 is die eerste Hollandse lewensversekeringsmaatskappy opgerig en in 1829 die eerste Duitse maatskappy terwyl die "Pruisisese Weduwee-annuïteitsgenootskap" sedert 1776 sake gedoen het.⁴⁾

In Amerika was die eerste lewensversekeringsmaatskappy die sogenaamde Presbyterian Ministers' Fund. Dit is in 1759 in Philadelphia opgerig en bestaan vandag nog. In 1835 is die eerste onderlinge lewensversekeringsmaatskappy in Boston opgerig maar dit het eers in 1843 polisse begin verkoop. In die tydperk 1843 tot 1851 het 12 belangrike maatskappye, wat almal vandag nog sake doen hulle verskyning gemaak.

Gedurende die depressies van 1873 en 1893 het baie ondernemings gesneuwel. Groot spekulasies was die kenmerk van hierdie tyd. "The life insurance business

1) Mayerson, op. cit., p.25.

2) Kyk hoofstuk 2, p.34.

3) Mayerson, op. cit., p.26.

4) Ibid. en Du Plessis, op. cit., p.47-48.

seemed a particularly lucrative hunting ground for speculators and financiers, since the level premium system builds up substantial reserve funds intended for future payment of benefits".¹⁾

Korrupsie en bedrog was oral aanwesig en dit het tot die "Armstrong Investigation" gelei.²⁾ Dit het beheer oor versekering geweldig verbeter en tot hoër etiese standaarde gelei - "... and provided the legal and ethical foundation for the safe and conservative growth of life insurance".³⁾

In die begin het die Armstrong-ondersoek vertroue in die lewerversekeringswese laat daal. Spoedig het die groeitempo egter weer toegeneem, in so 'n mate dat die in 1930 \$108 000 miljoen in die V.S.A. in lewensversekering belê is. Die depressie van 1933 het die lewensversekering nie so hard as die vorige kere getref nie. Slegs sowat 20 van die 350 maatskappye het tot niet gegaan. Sedert 1937 het die lewensversekering ten spyte van die Tweede Wêreldoorlog met groot spronge toegeneem en die woorde van Mayerson het geblyk profeties te wees: "So far, the second half of the twentieth century bids fair to become a golden age for life insurance".⁴⁾

3.1.5 Die ontwikkeling van algemene versekering

Algemene versekering is 'n breë begrip wat, behalwe see-, brand- en lewensversekering wat hierbo behandel is, feitlik alle ander soorte versekering insluit. Die belangrikste soorte wat aandag verdien, is ongevalle- en motorversekering. Met ongevalleversekering word gewoonlik beoel alle versekering wat vanweë 'n "ongeval" finansiële implikasies tot gevolg het. Dit sluit dus derdeparty-, siekte-⁵⁾ en diverse-versekering⁶⁾ in. Daar is natuurlik nog enkele ander spesiale gevalle. Dit is egter so gespesialiseerd en kom so gelokaliseerd voor dat dit buite rekening gelaat word.

1) Mayerson, op. cit., p.31.

2) Ibid., p.31-32.

3) Ibid.

4) Ibid., p.34.

5) In Mehr en Cammack, op. cit., p.759, word "health insurance" behandel asof dit versekering teen ongelukke insluit.

6) Diverse-versekering is dekking teen diefstal, krediet, lewende hawe, ooste, ensovoorts. Die jongste toevoeging is lugvaartversekering en versekering teen atoomontploffings.

Die oudste ongevalleversekering bekend was die versekering van lewende hawe. Verslae van die Spaanse konsulaat in Brugge toon dat onderlinge versekering van lewende hawe in Vlaandere so vroeg as 1250 reeds bekend was. Beskerming teen diefstal is die tweede oudste en siekteversekering die derde oudste. Beskerming teen diefstal was reeds gedurende die Middeleeue beskikbaar en in 1663 het Holland vir sy soldate versekering teen die verlies van oë, arms en bene voorsien. Die Railway Passengers' Assurance Company of London was die eerste om 'n polis in die vorm waarin dit vandag is, te verskaf. Hulle het passasiers teen moontlike ongelukke verseker. Hierdie stelsel het ook tot die ontwikkeling van mediese versekering in die V.S.A. aanleiding gegee.¹⁾

Die rede vir die ontwikkeling van ongevalleversekering moet ongetwyfeld in die ontwikkeling van die tegnologie gesoek word. Met die ontwikkeling van swaar masjinerie en toerusting het ook die waarskynlikheid dat ongelukke gedurende werksure kan plaasvind hand oor hand toegeneem. Versekering wat die arbeider en sy naasbestaandes teen die gevolge van 'n ongeluk moes beskerm was noodwendig die gevolg.

In die tydperk 1845 tot 1850 het nie minder nie as 12 maatskappye wat ongevalleversekering gedoen het op die toneel verskyn. Van hulle bestaan nog met die reeds genoemde Railway Passengers'-maatskappy.²⁾

Die jongste ontwikkeling was in die rigting van gebiede soos lugvaart- en atoomversekering. "As from January, 1946, offices decided to include flying risks under their annual policies, so that a reasonable amount of flying is now covered without extra premium".³⁾ Hierdie soort versekering het vanweë die toenemende belangrikheid van lugvervoer een van die vinnig-groeiende afdelings van persoonlike ongevalleversekering geword.

1) Mehr en Cammack, op. cit., p.759.

2) Du Plessis, op. cit., p.49.

3) Dinsdale, W.A. en McMurdie, D.C. Elements of insurance, p.37.

Rondom atoomversekering bestaan nog baie onsekerhede. Die vraag na sulke versekering is daar, maar daar bestaan weinig ondervinding op grond waar- van die risiko's deeglik ontleed kan word. Feit is dat atoomenergie al hoe meer gebruik word en beslis in die toekoms nog meer gebruik gaan word. Dit is beslis 'n veld wat in die toekoms onder die vergrootglas gaan kom.

Motorversekering het uiteraard eers met die koms van motors ontstaan. Dit is dus nie onverstaanbaar dat die eerste motorversekering eers aan die einde van die 19de eeu uitgeneem is nie. In 1895 is die eerste polis deur General Accident verkoop. Sedertdien het veel gebeur.

Daar is veral van twee siklusse sprake. "The first was one of acceptance and the second was one of compulsion".¹⁾ Baie versekeraars glo dat daar 'n derde siklus aan die kom is: "... all hope that it will be a cycle of maturity".²⁾

Om een of ander rede het motorversekering die meeste probleme van alle soorte versekering opgelower. Dikwels was daar ontevredenheid aan die kant van die versekeraar en dan weer aan die kant van die versekerde. Baie versekeraars het groot verliese gely terwyl ander weer dienste gelewer het wat die versekerdes hoegenaamd nie tevrede gestel het nie. Die feit dat daar soveel veranderlikes in motorversekering is, het beslis baie met dié saak te doen. Onderskrywing van 'n polis is nárens anders so aan menslike swakhede blootgestel as wat die geval in motorversekering is nie. "The history of motor insurance suggests that underwriters have not taken sufficient account of this".³⁾

Omdat 'n motor so 'n groot gevaar vir derdepartye inhou, het die klem van heel vroeg af op derdepartyversekering geval. Frederick Thoresby was een van die hooffigure in dié ontwikkeling. Hy was vir die stigting van die Law Accident Insurance Society Ltd. verantwoordelik. Die organisasie het net derdepartyversekering onderneem. Die hoogste bedrag waarteen versekering uitgeeneem kon word, was ongeveer R200 en die jaarlikse premie ongeveer R20.⁴⁾

1) Pedant, The saga of insurance, 12, South African insurance magazine, p.29.

2) Ibid.

3) Ibid.

4) Ibid., p.31. Die werklike bedrae was £100 en £10 respektiewelik.

In 1903 het Thoresby die Law Accident Society gelos en die Car and General Insurance Corporation Ltd. gestig. In 1906 het die Motor Union Insurance Company die lig gesien. In hierdie opset was die eienaardigste dat dié twee ten spyte van hulle gemeenskaplike doelstelling nooit in direkte mededinging belanggestel het nie.

Sedert 1903 het baie versekeraars gekom en gegaan. Die meeste foute is gemaak vanweë 'n gebrek aan tegniese kennis. Boonop is die saak steeds verkeerd aangepak. Dit mag selfs vandag nog 'n probleem wees: "It is as true today as it was in the 1930's that road accidents are not caused by vehicles. They are caused by people. Premiums grew outwards and inwards around values and horse powers and areas and policy attachments covering everything from a rug to a continental holiday. These premiums were assessed upon property and yet claims depended upon drivers".¹⁾

3.1.6 Samevatting

Uit die geskiedenis blyk dat versekering ouer is as wat 'n mens besef. Dit is duidelik dat die blootstelling aan gevare tot versekeringspraktyke gelei het. Die see was die eerste werklike bedreiging en daarom ook dat seeversekering eerste op georganiseerde grondslag begin sake doen het. Die ander vorme van versekering het hieruit voortgevloei.

Die versekeraars het gou agtergekom dat hulle deur die versekering wat hulle aanbied hulle aan groot eise en dus verlies blootstel. Om ondergang vry te spring is herversekering²⁾ ingevoer. Daar is bewyse dat dit al so vroeg as 1720 plaasgevind het.³⁾

Op 'n stadium, teen ongeveer 1746, is herversekering in Engeland verbied, maar die verbod is later weer opgehef. Met die groot bedras wat deesdae in

-
- 1) Pedant, The saga of insurance, 13, South African insurance magazine, 3.24.
 - 2) Dit is wanneer 'n versekeraar 'n sekere deel van sy risiko's by ander versekeraars verseker.
 - 3) Du Plessis, op. cit., p.51-52.

die versekeringswêreld ter sprake is, is daar weinig versekeraars wat sake doen sonder om hulle verpligtinge te herverseker. Dit bring stabiliteit en is een van die goeie dinge wat uit die verlede voortgevloei het.

Uiteraard was dit onmoontlik om die geskiedenis in detail waar te gee. In elk geval was die hoofdoel om 'n oorsig oor die onbekende deel van die geskiedenis te gee. Daarom is weinig aandag aan die huidige ontwikkeling gegee omdat dit maklik nagevors kan word. Buitendien het die Suid-Afrikaanse versekeringswese self so sterk geword dat die ontwikkeling in die buiteland lank nie meer rigtingbepalend is nie. Trouens, op sekere gebiede is Suid-Afrika juis in die leiersposisie.

3.2 Die ontwikkeling van versekeringswese in Suid-Afrika

3.2.1 Oorsprong en vroeëre ontwikkeling

Die landing van Jan van Riebeeck aan die Kaap in 1652 was 14 jaar voor die "Groot Brand" van Londen. Versekering was toe reeds 'n gevestigde praktyk in Europa. Tog het daar meer as 'n eeu verbygegaan voordat versekering sy verskyning aan die destydse Kaap gemaak het en het dit byna twee eeue geneem voordat 'n plaaslike versekeringsonderneming die lig gesien het.

Die rede hiervoor blyk tweërlei te wees: Eerstens was die Nederlandse-Oos-Indiese-Kompanjie sekerlik in staat om alle risiko's self te dra en tweedens was die bevolking veral gedurende die eerste twee eeue maar baie klein. Die land was nog woest en relatief onbewoond en sake-ondernemings was baie skaars.

Met die geboorte van versekering in Suid-Afrika is daar veral twee interessante feite wat opval. In die eerste plek is die eerste versekeringsonderneming in Suid-Afrika gestig kort na die aankoms van die 1820-setlaars en tweedens was die eerste versekeringspolis nie vir seeversekering nie maar vir lewens- en brandversekering uitgeneem.

Daar was ook vir die eerste keer sprake van versekering nadat die Engelse die Kaap in 1795 oorgeneem het en dit in 1806 weer aan die Bataafse beheer teruggegee het, want in 1806 het die Phoenix van Londen 'n versekeringsagent in die Kaap aangestel. "Terselfdertyd was die Britse brandpolis in Hollands vertaal en gedruk en uitgereik in albei tale".¹⁾

1) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.10.

'n Nuusblad bekend as die South African Commercial Advertiser wat gedurende 1820 sy verskyning aan die Kaap gemaak het, het 'n groot rol in die vroeë ontwikkeling van versekering in Suid-Afrika gespeel. Verskeie advertensies van onder andere die Sun, die Phoenix en die Royal Exchange¹⁾ is in die nuusblad geplaas. Hirsch skryf die volgende hieroor: "In the earliest files of the South African Commercial Advertiser - a bi-weekly sheet of considerable importance, and published in Cape Town - one finds amongst the advertisements the first mention of insurance carried on in a business-like and definite fashion. The issue of February 1st, 1826, on the same page as a prospectus for the formation of the Cape of Good Hope Bank with a capital of £50 000, prints an advertisement of the United Empire and Continental Life Assurance Association of 10, Waterloo Place, Pall Mall, London".²⁾

Die stigting van die tak van die United Empire and Continental Life Assurance Association in Kaapstad word allerweë as die geboorte van versekering in Suid-Afrika beskou.³⁾ Die eerste ondernemings wat aan die Kaap sake gedoen het, het hoofsaaklik op lewens- en brandversekering gekonsentreer.

Aan die hand van 'n Offisiële Jaarboek van die Unie van Suid-Afrika⁴⁾ en die geskiedenis van die Ou Mutual soos deur Van Selm⁵⁾ opgeteken, noem Du Plessis⁶⁾ dat die eerste versekeringsonderneming wat in Suid-Afrika gestig is, die Ou Mutual se stigting in 1845 was. Volgens H. Spyrou⁷⁾ en die Versekeringsinstituut⁸⁾ van Suid-Afrika is die eerste versekeringsonderneming egter reeds in 1831 opgerig.⁹⁾ Dit was die "Zuid Afrikaansche Brand en Lewensverzekerings Maatschappij".

1) Kyk p.84.

2) Hirsch, H.M. Early days of insurance in South Africa 1826-1860, Chapter 1, African Insurance Record, 38(7), p.25.

3) Spyrou, H. The development of insurance business in the Union of South Africa, The South African journal of economics, 23(4), p.325.

4) Offisiële Jaarboek van die Unie van Suid-Afrika en van Basoetoeland, Eetsjoanaland en Protektoraat en Swaziland, No. 8, p.837.

5) Van Selm, R. Geskiedenis van Met Zuid-Afrikaanse Onderlinge Levensverzekeringsgenootskap, 1845-1945, p.1.

6) Du Plessis, op. cit., p.52.

7) Spyrou, op. cit., p. 325.

8) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.10.

9) Moontlik was die verwarring as gevolg van die kapitaal wat gebruik is. Daar word nêrens eksplisiet gesê of die maatskappy van 1831 suiwer uit Suid-Afrikaanse kapitaal gefinansier is al dan nie.

Dat daar 'n definitiewe behoefte aan versekering bestaan het, blyk uit 'n advertensie in die Commercial Advertiser van 1 Augustus 1928. In dié advertensie word 'n versoek gerig om bydraes ten behoeve van ene Lucas van Rooyen van die Zuurbergse distrik, Uitenhage, te maak. Hy was getroud en het nege kinders gehad ten tye van die brand wat sy eiendom verwoes het. Uit die advertensie blyk dat hy nie versekering gehad het nie.

'n Plaaslike lewensversekeringsgenootskap, die South African Life Assurance Company is ook in 1831 opgerig en sy eerste direkteure het sulke bekende Kaapse name soos Chiappini, Cloete, Silberbauer en Zeederberg ingesluit. In 1836 is nog 'n plaaslike maatskappy, De Protecteur Fire and Life Assurance Company gestig. Die direkteure was onder andere meneer Hofmeyer, Blanckenberg en Van Reenen met 'n meneer De Kock as sekretaris. Die South African Fire and Life Assurance Company het later met die London and Lancashire saamgesmelt en De Protecteur is deur die Guardian Assurance oorgeneem.¹⁾

In 1935 is brandtariewe soos volg gekwoteer:²⁾

Klas 1	Privaat woonhuise	2/6d %
Klas 2	Pakhuse wat geen gevaarlike goedere bevat nie	4/6d %
Klas 3	Pakhuse met gevaarlike inhoud	6/1d %
Klas 4	Grasdakgeboue	17/6d %

Lewensversekeringsstariewe vir £100 versekering was:³⁾

Vir een jaar	£2.6.9d per jaar
Vir sewe jaar	£2.7.9d per jaar
Hele lewe	£3.9.2d per jaar.

Een van die hoogtepunte van die vroeë geskiedenis van versekeringswese was ongetwyfeld die stigting van die Ou Mutual of Het Zuid Afrikaanse Onderlinge Levensverzekeringsgenootskap soos dit aanvanklik bekend gestaan het. Op die geskiedkundige vergadering van 17 Mei 1845 waarop die genootskap gestig

1) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.10.; Spyrou, op. cit., p.325; Hirsch, chapter 1, op. cit., p.27. Blykbaar het die feit dat die eerste maatskappye so gou verdwyn het baie daarmee te doene gehad dat hulle in sekere beskrywings nie genoem word nie.

2) Spyrou, op. cit., p.325.

3) Ibid.

is, net die redakteur van die South African Advertiser, meneer John Fairbairn, as voorsitter opgetree. Vooraf het hy in die uitgawe van 23 April 1845 in 'n hoofartikel vir die onderlinge genootskap voorbrand gemaak. Aan die einde van sy artikel het hy selfs die geseg van die Bybel gebruik om sy saak te stel: "To provide for his own household is a condition of salvation. The neglect of this duty is a denial of faith; and the professing Christian who has this guilt to answer for is in a worse condition than the infidel or heathen".¹⁾

Sonder kapitaal, met slegs die onderneming van 166 persone om hom te ondersteun is 'n genootskap gestig. Daar was geen aandeelhouders nie; alles sou aan die lede behoort en alle uitgawes sou aangesuiwer word uit die premies wat die lede gedurende hul leeftyd betaal.

Omdat geld skaars was, moes die Genootskap tevrede wees om 'n kantoor met 'n ander maatskappy te deel te Heerengracht (later Adderleystraat) no. 12. Na 'n maand of twee is 'n klerk as hulp vir die sekretaris teen 'n besoldiging van R7,50 per maand aangestel.²⁾

Die beginsels en tariewe van die Scottish Equitable Assurance Society is aanvanklik net so oorgeneem en vanaf die aanvangsdatum sou polishouders in die winste deel. Die verdeling is elke vyf jaar gedoen. Dit het goed begin en so goue as Junie 1845 het die Du Mutual geld gehad om te belê "and the Equitable dropped its life department altogether, and shared its office with the rising young giant".³⁾ In dieselfde jaar is agentskappe in Stellenbosch, Paarl, Worcester, Clanwilliam, Uitenhage, George, Grahamstad, Port Elizabeth en Graaff Reinet gestig. Dit was ongetwyfeld die Du Mutual wat die beginsels van versekering die binneland ingedra het.

Die eerste jaar se resultate lyk vandag nie baie indrukwekkend nie, maar as die yl bevolking in aanmerking geneem word, dan was dit geen geringe

-
- 1) Hirsch, H.M. Early days of insurance in South Africa 1826-1860, Chapter 2, African Insurance Record, 38(11), p.21.
 - 2) Anon. Die verhaal van Suid-Afrika se eerste helpmekaar, p.5.
 - 3) Hirsch, Early days ..., chapter 2, p.21.

prestasie nie. Driehonderd-en-een lede het versekerings aangegaan vir 'n bedrag van R294 200 waarop premies van R9 112 betaal is. Rente van R238 is gedurende die jaar verdien en die administrasiekoste het 10 persent van die jaar se premies beloop. Aan die einde van die eerste jaar kon die Genootskap dus R8 426 in sy fonds stort.¹⁾

In 1853 is die Guardian Assurance and Trust Company in Port Elizabeth gestig. Dit is op die been gebring om die steeds groeiende mark in die Oostelike Provinsie te bedien. "Tot op hierdie datum is slegs lewensversekering en brandversekering, insluitende die gevare van weerlig en ontploffing aangebied, maar sedertdien is versekering ook aangebied vir persoonlike beserings voortspuitend uit dieselfde gevare en dit blyk dat dit die eerste aanduiding van ongevalleversekering in Suid-Afrika was".²⁾

Dit was egter eers na die ontdekking van diamante in 1869 en goud in 1886 dat al hoe meer organisasies sake in Suid-Afrika kom soek het. Waar dit eers net Engelse maatskappye was, het Amerikaanse en Australiese maatskappye ook tot die mark toegetree. Dit is interessant dat die Amerikaanse maatskappye gou van die toneel verdwyn het. Die rede was dat 'n Amerikaanse wet hulle verbied het om langer in die buiteland op te tree.³⁾ Die feit dat 'n gereelde skeepsdiens van stroomskepe tussen Suid-Afrika, Engeland, Australië en Indië ingestel is, het kommunikasie geweldig verbeter maar terselfdertyd ook meer mededingers na die Kaap gebring.

Met die ontwikkeling van die diamant- en goudvalde het die versekeringsondernemings steeds in die behoeftes probeer voorsien. In 1878 het C.C. Rudd homself as agent vir die Phoenix en die North British and Mercantile Fire Insurance Companies geadverteer. Hy was 'n algemene handelaar en vennoot van Cecil Rhodes wat in Natalstraat in Kimberley sake gedoen het.

Sedert die tweede helfte van die 19de eeu het versekering in al sy vertakings met rasse skrede vooruit begin gaan. Volledigheidshalwe word elke rigting weer afsonderlik behandel.

-
- 1) Anon. Die verhaal van Suid-Afrika se eerste helpmekeer, p.5.
 - 2) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.11.
 - 3) Spyrou, op. cit., p.325.

3.2.2 Ontwikkeling van brandversekering

Dit was veral Engelse ondernemings wat baie prominent in die vroeë ontwikkeling van brandversekering in Suid-Afrika was. "The Royal Insurance Co. is believed to have been the first English office to send a direct representative to take care of the Company's interests on a full-time basis".¹⁾

Die aktiwiteite van die Engelse was egter nie baie suksesvol en winsgewend nie en hulle het teen ongeveer 1880 besluit om hulle tariewe te verhoog en het probeer om die plaaslike versekeringsmaatskappye te oortuig om dieselfde te doen. Die plaaslike ondernemings het egter geweier. Dit het tot 'n tariefoorlog gelei. "Local companies managed to weather this disastrous competition and retaliated by inducing the Cape Government to tax the English and foreign companies 6d in the £ on premium income".²⁾

Intussen het brandbestrydingsdienste stadig ontwikkel. So was die voorloper van die Johannesburgse brandweer 'n delwer wat 'n kers in sy tent omgestamp het. Die gemeenskaplike optrede van die pioniermyners om die vuur met emmers water te blus het die grondslag gelê. Later in 1886 is die brandweer van Johannesburg ook gestig.³⁾

Vanaf 1893 het heelwat amalgameplasies plaasgevind. Veral die Atlas en Guardian was baie prominent in hierdie kombinasiebeweging. Ten spyte van die amalgameplasies het die premiebydrae van brandversekering die relatief klein rol wat dit in vergelyking met ander soorte gespeel het, uitgewys. Lewensversekering het meer as die helfte van die totale premies bygedra.⁴⁾

Ten 1898 was daar brandversekeringsondernemings in Kaapstad, Port Elizabeth, Oos Londen, Durban, Johannesburg en Pretoria. Die metodes om tariewe te bepaal en die wyse waarop die versekeringsondernemings aangepak is, het egter van stad tot stad verskil. Om die toestand te verbeter is die Council of Fire Insurance Companies in 1898 gestig. Die Raad was op dieselfde lees as

1) Ibid., p.327.

2) Ibid.

3) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.31.

4) Spyrou, op. cit., p.327.

die Fire Office van Londen geskoei. Hulle belangrikste doelstelling was die aanmoediging van eenvormige en eerlike praktyk sover dit brandversekeringstransaksies betref.

Ten spyte van politieke roeringe soos die Jameson-inval, die Metabele-opstand, die Tweede Vryheidsoorlog en die Eerste Wêreldoorlog het die ontwikkeling van brandversekering met die ontwikkeling van die land tred gehou. In 1920 het die totale premie-inkomste deur die brandversekeraars reeds R2,4 miljoen beloop.

Tot en met 1930 het die buitelandse maatskappye nog altyd die hef in die hand gehad. Vanaf 1930 het die plaaslike maatskappye begin optree en waar hulle premieverdienste in 1929 sowat 5,7 persent van die totaal beloop het, was dit in 1951 reeds 23,7 persent.¹⁾ In 1975 was die prentjie reeds heeltemal omgekeer; want toe was slegs sowat 2,4 persent van alle brandversekering in die hande van buitelandse versekeraars.²⁾

Uit die geskiedenis blyk dat een van die grootste probleme van die verlede was die menigte tariewe wat op 'n strekksbasis vasgestel is. Voorts het risiko's ten spyte van vuurvaste materiale nog steeds hoog gebly en is dit tct op hede nog 'n groot gevaar.

3.2.3 Ontwikkeling van seeversekering

Seeversekering is so vroeg as die begin van die 19de eeu deur die Engelse aan die Kaap gedoen. Die eerste plaaslike onderneming, die Cape of Good Hope Marine Insurance Company, is in 1838 gestig.³⁾ Die Equitable Marine het in 1849 en die Colonial Assurance Company in 1874 gevolg.

Plaaslike ondernemings moes van die begin af onder strawwe mededinging gebuk gaan. Teen 1898 was daar agt kantore wat sake gedoen het. Die belangrikstes

1) Ibid.

2) Registrateur van Versekeringswese, 32ste jaarverslag, RP63/1977, p.26-27.

3) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.81.

was die British Foreign, die Maritims, die Commercial Union en die Equitable.

Alhoewel die bedrag aan premies betaal 'n hoë uitbreidingskoers gehandhaaf het, is die premieverdienste in vergelyking met lewens- en ander versekering klein. So was die premies wat in 1975 ontvang is R21,8 miljoen teenoor die R833,5 miljoen wat na die lewensversekeraars gevloei het.¹⁾ Dit is sowat 2,6 persent.

Tot en met die Tweede Wêreldoorlog is die meeste seeversekeringstransaksies onder toesig van oorsese hoofkantore gedoen. Vanaf 1945 het die situasie egter vinnig begin verander en hierdie verandering duur steeds voort. 'n Aantal Britse en Kontinentale maatskappye het hulle van die oorsese bande losgemaak en 'n aantal Suid-Afrikaanse maatskappye het hul stewig in die mark gevestig. So was die premies wat aan buitelandse versekeraars in 1975 betaal is maar slegs 3,1 persent van die totaal.²⁾

Die stewige ontwikkeling van seeversekeringswese is hoofsaaklik aan die volgende faktore te wyte:³⁾

- (i) Die fenomenale groeikoers wat in die ekonomie oor die laaste twee dekades gehandhaaf is, tesame met die invloed van 'n klein industriële omwenteling.
- (ii) Die invloed van makelaars wat in hul soeke na sake daarvoor gesorg het dat baie van die sake wat tradisioneel in die buiteland gedoen is, na die plaaslike mark oorgedra is.
- (iii) Die groeiende nasionale gevoel en lojaliteit wat tot die ontwikkeling van die natuurlike instink van selfstandigheid aanleiding gegee het.

1) Id., 32ste jaarverslag, p.14-22.

2) Ibid.

3) Versekeringsinstituut, Kursus 551, p.81.

3.2.4 Ontwikkeling van ongevalleversekering

Sedert die begin van die 20ste eeu het verskillende soorte ongevalleversekering in Suid-Afrika die lig gesien.

In 1914 is die Workmen's Compensation Act wat op die Engelse wet van 1897 gebaseer was in die Unie van Suid-Afrika ingestel. In 1934 is dit hersien, voordele is vermeerder en die regering het die gesag om dit oor te neem, ontvang. Dit het egter eers in 1943 werklikheid geword.¹⁾

Motorversekering het saam met die motor sy verskyning in Suid-Afrika gemaak. Voor die Tweede Wêreldoorlog het die bedryf reeds moeilikhede ondervind omdat aise begin het om premies verby te steek. Gedurende die oorlog het ongelukke egter vanweë oorlogsbeperkings en petrolrantsoenering sterk afgeneem en aan die motorversekeringsbedryf die kans gebied om weer sy voete te vind.

Die sterk ekonomiese oplewing na die Tweede Wêreldoorlog het ook in motorverkope 'n sterk oplewing veroorsaak. Die probleme van die verlede was egter nog nie bygelê nie. "Though premiums were increased, they did not seem to catch up with the ever increasing number and cost of claims".²⁾

In 1946 het die belangrikste oplewing in die motorversekeringsbedryf met die instelling van verpligte derdepartyversekering in Suid-Afrika gekom. Bedrog het daartoe gelei dat sedert 1 Mei 1966 slegs sekere maatskappye toegelaat is om derdepartyversekering in Suid-Afrika te doen.³⁾

Die groei van die motorversekeringsbedryf word in die volgende syfers gereflekteer. In 1917 was die totale premieverdienste R159 666 en in 1951 reeds R9 516 627, terwyl dit tot 1975 so gestyg het dat dit toe R138 627 000 beloop het.

1) Spyrou, op. cit., p.329.

2) Ibid.

3) Hierdie wetgewing het op die bekende Parity-saak gevolg. Die gedurige styging in tariewe en die bedrag wat daarmee gepaard gegaan het, het die staat tot optrede genoop.

Die vermoëdering in ongelukke wat beserings laat ontstaan, het daartoe gelei dat die publiek mettertyd van sy wetlike regte in hierdie verband bewus geraak het. Eise wat hierop gevolg het, het weer tot 'n vraag na versekeringsdekking teen gemeenregtelike aanspreeklikheid gelei. Net so het diefstalversekering vanweë besondere behoeftes ontstaan.

Motorversekeringspremies het steeds tot die grootste gedeelte van die premieverdiensates bygedra. Tog het die jare se ondervinding getoon dat dit nie baie winsgewand is nie en dat dit met die grootste omsigtigheid aangepak moet word.

Die nuutste ontwikkeling op dié gebied was sekerlik die invoer van die sogenaamde "multi-versekering".¹⁾ Op hierdie wyse word een kontrak gesluit en een premie betaal terwyl dinge soos diefstal, motors, regs-aanspreeklikheid, ensovoorts gedek word.

3.2.5 Ontwikkeling van lewensversekering

Na die stigting van die Ou Mutual in 1845 was die eerste belangrike mylpaal die stigting van die Southern Life Association deur die Skot William Elliot in 1891. Hy is na Suid-Afrika gestuur om 'n tak van die Gresham Life Assurance Society of England hier te begin. Kort na sy aankoms het hy egter bedank en die Southern Life gestig. Die akte van oprigting is in November 1890 onderteken en die eerste vergadering is op 26 Januarie 1891 gehou.²⁾

'n Verdere mylpaal in die geskiedenis van lewensversekering was die stigting van African Homes Trust in 1898 in Kaapstad. Dit is aanvanklik gestig met die doel om mense in die laer inkomstegroepes in staat te stel om hul eie huise te koop. Lewensversekeringspolisse is aan sulke mense uitgereik en met verloop van tyd kon hulle dan 'n lening van die maatskappy kry om 'n huis te bou of te koop. Vir die lening moes 'n verband op die huis as sekuriteit dien plus die polis wat teen daardie tyd 'n aansienlike kontantwaarde gehad het.

1) Ook "saambreelversekering" genoem.

2) Bernstein, op. cit., p.22.

Later het die maatskappy daartoe oorgegaan om sogenaemde industriële ver-sekering - of volksversekering, soos dit in die buitelande bekend staan - te verkoop. Dit is versekering waarvoor die premie gewoonlik per week ingesamel word. Hierdie sy van die maatskappy se bedrywighede het so vinnig uitgebrei dat African Homes Trust teen 1918 hoofsaaklik 'n industriële ver-sekeringsmaatskappy geword het. Ook ander gewone polisse is verkoop maar die omvang was meer gering.¹⁾

Op 2 Augustus 1918 is African Homes Trust deur Santam oorgeneem. 'n Aanbod van R300 000 is deur die aandeelhouders van African Homes Trust aanvaar. Later is die naam na Homes Trust verander.

In Afrikanergeledere is die hoogtepunt in die ontwikkeling van versekerings-wese die stigting van Santam en Sanlam. In 1918 moes die Afrikaner homself oortuig dat hy wel die vermoë besit om naas die Engelssprekende Suid-Afrikaner in die sekewêreld te slaag. Hy moes sy mede-landgenote oortuig dat sy be-geerte om daardie vermoë te gebruik 'n billike begeerte is en nie iets wat uit vyandskap teenoor ander gebore is nie. Die geskiedenis van dié maatskap-pye moes ook bewys dat die Afrikaner, in weerwil van die algemeen aanvaarde opvatting van die tyd dat hy nie daarvoor in die wieg gelê is nie, ook op sakegebied welslae kan behaal.

Op 5 Desember 1917 was daar net vier maatskappye van Suid-Afrikaanse oorsprong wat lewensversekering en net drie wat brandversekering gedoen het. Teen hier-die agtergrond is 'n vergadering in die Royal Hotel in Kaapstad op 5 Desember 1917 belê en gehou.²⁾

Op 26 Maart 1918 kom die voorlopige direksie onder die voorsitterskap van Charlie Fichardt byeen en op 28 Maart 1918 is die Suid-Afrikaanse Trust- en Assuransiamatskappy Beperk geregistreer. Kantoorryimte is te Burgstraat 10 gehuur en op 1 Mei 1918 is die deur amptelik geopen. Die personeel het uit die direksie plus 'n klerk, die jonge heer Ferris Le Sueur, en 'n tikster, mej. Ellen van der Merwe bestaan. Die werksaamhede van Santam sou in die volgende rigtings lê: lewensversekering (gewone en industriële); brand-en ongevalleversekering en trustwerk.

1) Scanell, J.P. Uit die volk gebore : Sanlam se eerste vyftig jaar, p.17.

2) Ibid., p.10.

Op die eerste direksievergadering na die opening van die kantoor word 'n belangrike besluit geneem: Op voorstel van Jan S. de Villiers, Santam se prokureur, besluit die direksie om nie 'n lewensversekeringsafdeling met sy groot potensiaal as 'n departement van Santam te probeer administreer nie, maar om liever 'n afsonderlike maatskappy, ten behoeve van Santam, te stig. So kom op 3 Mei 1918 die gedagte om die Suid-Afrikaanse Nasionale Lewens Assuransie Maatskappy Bepark met 'n kapitaal van R50 000 te stig. Op 8 Junie 1918 is Sanlam geregistreer met Fred Dormehl as die eerste bestuurende direkteur. By die geleentheid word die eerste polisse aan Servaas Daniel de Wet, Alfred Macdowell en mnr. en mev. H. Mareis uitgereik. Daar-mee het die pasgebore Sanlam sy eerste treë gegee.¹⁾

In 1924 word Sanlam deur die Ontvanger van Inkomste as 'n suiwer onderlinge maatskappy erken. "Dit was 'n formele erkenning van 'n bestaande toestand, want Sanlam het nooit in enige jaar 'n dividend aan die houer van sy aandele, Santam, betaal nie. Die winste was nog altyd die polishouers s'n. Maar die erkenning was van belang omdat daar nou nie meer by die publiek agterdog gesaai kon word deur mededingers teen die onderlingheid van Sanlam nie".²⁾

Dit was egter eers sedert 1949 dat daar 'n algahale skeiding tussen die hoofamptenare van Santam en Sanlam gekom het. Dit het ook die begin van onderhandelinge tussen Sanlam en Santam om Sanlam 'n maatskappy sonder aandeelkapitaal te maak, ingelui. Daar is besluit om Santam se aandele aan Sanlam oor te dra vir kansellasië terwyl Sanlam vir Santam R100 000 betaal het vir die oordrag van alle magte aan die polishouers van Sanlam. Om die transaksie te bekragtig is 'n private wetsontwerp deur die Parlement geloods. Op die wyse het Sanlam kragtens wet no. 3 van 1954 onafhanklike status verkry.³⁾

Na aanvanklike probleme vanweë die griepepidemie het dit begin beter gaan en op 30 September 1919 het Sanlam 'n enkelvoudige bonus van R10 per R1 000 op winsdelende polisse verklaar. In 1922 het Sanlam 'n nuwe soort polis wat ook ongeskiktheidsvoordele ingesluit het, ingevoer. Hierna het Sanlam begin groei. Tydelike terugslae gedurende die depressie is te bowe gekom en in 1958 het Sanlam se bonuskoers reeds na R25 per R1 000 verbeter.

1) Ibid., p.14-15.

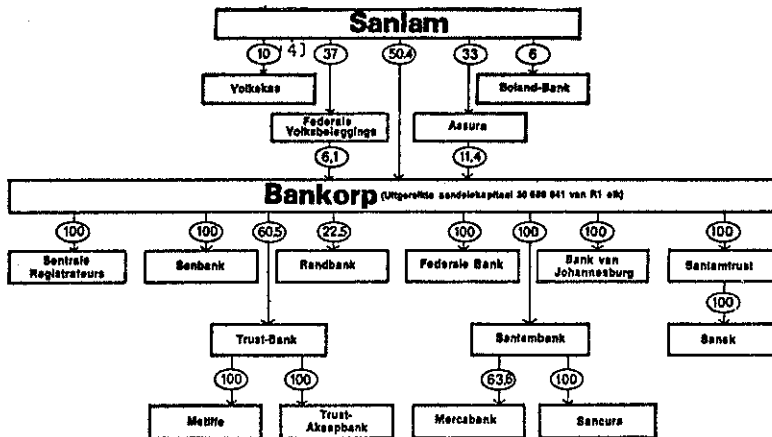
2) Ibid., p.29.

3) Ibid., p.75-82.

Vandag is Ou Mutual en Sanlam by verre die grootste lewensversekeraars in Suid-Afrika. Die totale premie-inkomste van Ou Mutual was in 1975 reeds R216 miljoen en Sanlam s'n R187 miljoen. Die derde grootste lewensversekeraar, African Eagle, se totale premie het maar R76 miljoen in 1975 beloop.¹⁾ In dieselfde jaar het Ou Mutual eise en bedrae van R30 miljoen en Sanlam eise ten bedrae van R34 miljoen uitbetaal terwyl African Eagle R10 miljoen aan eise uitbetaal het. In 1977 het Ou Mutual se premie-verdiens te na R330 miljoen gestyg en Sanlam s'n na R255 miljoen. In 1977 was Ou Mutual se totale bates R1 881 miljoen en Sanlam 'n kortkop agter met R1 350 miljoen.²⁾ Hierdie syfers toon ootseenslik die geweldige ontwikkeling, die geweldige krag en die geweldige belangrike plek wat die ondernemings in die Suid-Afrikaanse ekonomiese opset inneem.

Die kombinasiebeweging het ook heelwat bewegings in die versekeringswêreld teweeggebring. In hierdie beweging was Sanlam in die laaste tyd baie bedrywig. As gevolg van kombinerings sien die Sanlamgroep in 1978 soos volg daaruit:

FIGUUR 3.1 Die samestelling van die belange van Sanlam³⁾



- 1) Registrateur van Versekeringswese, 32ste jaarverslag, p.14.
- 2) Jaarverslag van Sanlam en Ou Mutual vir die jaar 1977.
- 3) Die Transvaler, 9 Junie 1978, p.13.
- 4) Die syfers in die sirkel dui die persentasie aandeelhouing aan.

Net so lê die belange van die Ou Mutual wyd en diep in die Suid-Afrikaanse ekonomiese opset.

Die laaste veld wat breek lê, is die groot mark van die swart bevolking. Dat dit feitlik onbeperkte moontlikhede vir die toekoms inhou is die uitdaging van die laaste helfte van die 20ste eeu. "At present, its potential is severely restricted by economic considerations, though there is evidence of a growing awareness of the need for life assurance among non-whites".¹⁾

3.2.6 Ontwikkeling van herversekering

Die werklike ontwikkeling in hierdie veld het eers sedert 1950 plaasgevind. Betekenisvolle ontwikkeling het gekom deur die stigting van plaaslike herversekeringmaatskappye met behulp van Suid-Afrikaanse, Engelse en kontinentale kapitaal.

Die Swiss Reinsurance Co. het in November 1950 'n geassosieerde kantoor onder die naam Swiss-South African Reinsurance Co. in Suid-Afrika tot stand gebring. Twee ander maatskappye, naamlik die Reinsurance Union of South Africa wat deur belangrike Suid-Afrikaanse en Engelse maatskappye gerugsteun is, en die South African Reinsurance Corporation, wat 'n geassosieerde kantoor van die Nord Africaine van Algerië is, is ook in 1950 opgerig.²⁾

In 1975 was daar nege professionele herversekeraars in Suid-Afrika werksaam. Ses van hulle binnelands en drie buitelands. Onder die Suid-Afrikaanse versekeraars het net die Swiss-South African van vroeër oorgebly.³⁾

3.2.7 Huidige opset in Suid-Afrika

Die Wet op Finansiële Instellings van 1976 het daartoe bygedra dat die neiging van buitelandse maatskappye om hulle buitelandse beheer af te skud, versnel is. "Legally, the industry is now almost entirely South Africanised, though

1) Insurance Survey : Supplement to Financial Mail, 2 Dec. 1977, p.8.

2) Scyrou, op. cit., p.330.

3) Registrateur van Versekeringswese, 32ste jaarverslag, op. cit.

in the case of most of the major former foreign companies, effective control through majority shareholdings and other means remains in the hands of the overseas parent companies".¹⁾ Die invloed van die buitelandse versekeraars het sedert die begin van die versekeringswese geweldig afgeneem. In tabel 3.2 word hierdie feit geïllustreer.

TABEL 3.2 Binne- en buitelandse versekeraars werkzaam in Suid-Afrika²⁾

JAAR	BINNELANDSE VERSEKERAARS	BUITELANDSE VERSEKERAARS	TOTAAL
1945	82	110	192
1950	84	88	172
1955	96	91	187
1960	94	94	188
1965	97	72	169
1970	109	29	138
1977	96	9	105

Volgens Goodall was daar in 1974 5,16 geregistreerde versekeraars in Suid-Afrika vir elke miljoen van die bevolking as al die bevolkingsgroepe ingesluit word en 28,5 per miljoen as net die blankes ingereken word. Korresponderende syfers vir Nieu-Zeeland, Wes-Duitsland en die Verenigde State is 32,28, 14,39 en 22,69 respektiewelik: "... It would seem that South Africa has too many companies per whites, but there is sufficient slack to take up the growth of the non-white market".³⁾

Die groei van versekeringswese word ook duidelik deur die groei in totale bates van lang- en korttermynversekeraars geïllustreer. In tabel 3.3 word die totale bates van die versekeraars vanaf 1945 weergegee. Hieruit blyk dat die bates van langtermynversekeraars van R244 miljoen in 1945 tot R5 592 miljoen in 1976 gestyg het. Korttermynversekeraars se bates het van R21 miljoen in

1) Insurance Survey, op. cit., p.6.

2) Bronne: Departement van Statistiek. Suid-Afrikaanse Statistiek, 1972, p.U.11.
Buro van Statistiek. Statistiese Jaarboek 1964, p.T.12.
Registrateur van versekeringswese, 32ste jaarverslag, op. cit., p.7.

3) Goodall, B. Short and long-term insurers and private pension and provident funds. In: Hamersma, A. en Czipionka, N. (red.). Essays on the South African financial structure. Standard Bank van Suid-Afrika, 1975, p.127-128.

1945 tot R331 miljoen in 1976 gestyg. Interessant is die feit dat in 1945 korttermynversekeraars se bates slegs sowat 7,9 persent van die totaal uitgemaak het. In 1976 het dit byna verdubbel na 14,3 persent van die totaal. 'n Ondersoek wat deur die Financial Mail onderneem is, gee die volgende rede daarvoor: "The short-term industry's rapid expansion has been largely due to inflation, increased motor business, a more insurance-conscious public and new marketing methods".¹⁾

Vervolgens word 'n kort ontleding van die tien topversekeraars in beide lang- en korttermynversekering in tabel 3.4 en 3.5 weergegee.²⁾ Hieruit blyk die dominante rol van Sanlam en Ou Mutual op lewensversekeringsterrein.

Liberty Life wat tans die derde grootste lewensversekeraar in Suid-Afrika is, het in Februarie vanjaar maar sy twintigste verjaarsdag gevier. Interessant is die feit dat Liberty Life as 'n makelaarsgeoriënteerde maatskappy bekend staan, want sowat 70 persent van hul besigheid is van makelaars afkomstig.³⁾

African Eagle wat die vierde grootste lewensversekeraar is, is in korttermynversekering volgens tabel 3.5 die grootste. Hier moet egter bygevoeg word dat Santam in der waarheid as die grootste korttermynversekeraar baskou word. Die rede waarom Santam nie in tabel 3.5 verskyn nie, is omdat syfers vanweë sy gediversifiseerde bedrywighede nie beskikbaar is nie.

Voorts is daar in die korttermynversekeringsveld nie so 'n skerp skeiding in die topmaatskappye as wat die geval in langtermynversekering is nie. Die eerste vyf se totale bates lê binne R30 miljoen van mekaar terwyl Liberty Life wat die derde grootste lewensversekeraar is se totale bates R702 miljoen minder as dié van Sanlam, die tweede grootste lewensversekeraar, is.

Die groot rol wat premies in korttermynversekering speel blyk uit die feit dat hul totale bates en premie-inkomste feitlik ewe groot is. Daarenteen maak premies in die geval van die Ou Mutual en Sanlam maar sowat 17,5 en 19,0 persent van hulle totale bates uit.

1) Insurance survey, p.6.

2) Kyk tabel 3.4 en 3.5, p.112.

3) Kraamwinkel, F. Liberty wys die weg met beleggings. Volkshandel. 38(12), p.58.

TABEL 3.3 Totale bates van lang- en korttermynversekeraars in Suid-Afrika¹⁾, 1945-1976

JAAR	LANGTERMYN=	KORTTERMYN=
	VERSEKERAARS	VERSEKERAARS
	Rm	Rm
1945	244	21
1950	386	40
1955	605	67
1960	937	101
1961	1 026	112
1962	1 159	133
1963	1 247	138
1964	1 378	146
1965	1 464	169
1966	1 540	187
1967	1 720	210
1968	2 195	265
1969	2 495	304
1970	2 536	455
1971	2 867	503
1972	3 202	605
1973	3 662	714
1974	4 134	808
1975	4 823	900
1976	5 592	931

1) Bronne:

- (i) Departement van Statistiek. Suid-Afrikaanse Statistiek, 1972, p.U.11.
- (ii) Buro vir Statistiek. Statistiese Jaarboek, 1964, p.T.12.
- (iii) Suid-Afrikaanse Reserwebank, Kwartaalblad, No. 128, Junie 1978.

TABEL 3.4 Die tien top-langtermynversekeraars in Suid-Afrika¹⁾

VERSEKERAAR	TOTALE BATES ²⁾	PREMIE- INKOMSTE ³⁾	GROEIKOERS VAN PREMIE-INKOMSTE
	Rm	Rm	%
1. S.A. Mutual	1 577,3	275,7	24,0
2. Sanlam	1 323,7	251,2	17,3
3. Liberty Life	621,7	94,4	17,1
4. African Eagle	537,2	81,1	7,7
5. Southern Life	358,1	56,1	17,1
6. Legal en General	297,0	47,6	33,1
7. Prudential	293,3	41,5	18,9
8. Federated Employers	194,2	30,6	4,4
9. Homes Trust	144,7	36,5	13,4
10. Colonial Mutual ⁴⁾	120,7	17,0	14,1

TABEL 3.5 Die tien top-korttermynversekeraars in Suid-Afrika⁵⁾

VERSEKERAAR	TOTALE BATES	PREMIE- INKOMSTE ⁶⁾	GROEIKOERS VAN PREMIE-INKOMSTE
	Rm	Rm	%
1. S.A. Eagle	68,7	62,5	27,0
2. Mutual en Federal	47,9	69,2	14,6
3. Guardian	43,8	40,9	9,7
4. Commercial Union	42,6	43,2	9,9
5. A.A. Mutual	40,8	35,9	10,9
6. Federated Employers	31,2	19,8	2,1
7. Aegis ⁷⁾	17,5	27,8	8,6
8. Protea	25,3	27,1	9,1
9. Union Nat. South British	18,6	30,5	21,1
10. Incorporated General ⁷⁾	17,5	25,0	12,1

1) Special Survey. Financial Mail, 21 April 1978, p.151.

2) Net bates wat op lewensbesigheid betrekking het.

3) Net premie-inkomste wat op lewensversekering betrekking het.

4) Skattings.

5) Special Survey, 21 April 1978, op. cit., p.158.

6) MVA - uitgesluit.

7) Skattings.

3.2.8 Samevatting

Die koms van die 1820-setlaars na die Kaap het op indirekte wyse ook die versekeringswese na Suid-Afrika gebring. Die eerste plaaslike versekeringsonderneming is in 1831 opgerig maar die oudste versekeraar wat vandag nog bestaan, is die Ou Mutual. Hoewel brand-, see- en ongevalleversekering ook redelik vroeg hul verskyning gemaak het, het die grootste ontwikkeling in lewensversekering plaasgevind.

In 1977 was daar 96 binnelandse en 9 buitelandse versekeraars in Suid-Afrika werksaam en die totale bates van die Ou Mutual en Sanlam het reeds die R1 000 miljoen-kerf oorskry. Die totale bates van langtermynversekeraars het in 1976 reeds R5 592 miljoen beloop en die van korttermynversekeraars R931 miljoen. Gesamentlik verteenwoordig hierdie bates 23 persent van die bruto nasionale produk. In 1946 was dit maar 15 persent wat duidelik die groeiende belangrikheid van versekering in Suid-Afrika toon.¹⁾

1) Syfers verwerk uit tabelle 1.1 en 3.3.

HOOFSTUK 4

LEIDING EN ORGANISASIE

"Under any social order from now to Utopia a management is indispensable and all-enduring ... The question is not: 'Will there be a management elite?' but 'what sort of elite it will be?'"¹⁾

"Modern man has learned to accommodate himself to a world increasingly organized. The trend toward ever more explicit and consciously drawn relationships is profound and sweeping; it is marked by depth no less than by extension".²⁾

4.1 Inleidend

Dit is die taak van elke ondernemer om die middele tot sy beskikking so aan te wend dat die sentrale doelstelling van die onderneming bereik kan word. Dié strewe bring mee dat daar leiding moet wees. Die taak van leiding is ingewikkeld en kompleks en hoe meer mense daarby betrek word hoe meer kompleks word dit.

In die versekeringswêreld word dienste deur middel van mense geproduseer. Dit is dus onmiddellik te voorspel dat leiding en organisasie in die versekeringsbedryf 'n komplekse probleem sal wees. Daar moet arbeidsverdeling plaasvind, elkeen moet weet wat hy moet doen en daar moet bereidheid tot uitvoering wees.

In die prosesse van leiding is die hoofkomponent altyd die mens. In versekeringsondernemings is dit vanweë die aard van die bedryf nog meer so en daarom sal in die behandeling van leiding die klem op organisasie val. Die res van die bestuursfunksies sal slegs aandag geniet waar dit in noue verband met die organisatoriese opset staan.

-
- 1) Webb, Sidney. (In Dale, E. Management : Theory and practice, p.3).
 - 2) Scott, W.G. Organization theory : An overview and an appraisal. (In Litterer, J.A. Organizations, Vol. I, p.15).

"The organization of an insurance company is very much the same as that of any other business".¹⁾ Om hierdie rede word eers vooraf die belangrikste algemene grondslae en beginsels van leiding en organisasie weergegee. Vir analitiese doeleindes word die verskillende bestuursfunksies afsonderlik behandel, daarna word die belangrikste organisasieteorieë en die onderliggende begrippe van organisasie kortliks bespreek. Die uiteindelike doel is om die by die bespreking van die bestuur en organisasie van versekeringsondernemings die grondslae en beginsels as basis te gebruik.

Deur die bespreking van die interne en eksterne organisasie van versekeraars word gepoog om 'n algemene raamwerk, waaraan 'n versekeraar sy organisatoriese opset kan toets, daar te stel. Ten slotte word aandag aan die invloed van die owerheid geskenk.

4.2 Leiding

4.2.1 Omskrywing van die begrip

Leiding of bestuur is 'n begrip waarvoor daar nie altyd eenstemmigheid bestaan nie. Talryke geskrifte oor die teorie en praktyk van bestuur het die lig gesien en daar is tans verskeie benaderings tot wat nou eintlik die kern van bestuur is. Vir die beste omskrywing van die begrip moet dus uit die mees aanvaarbare definisies geselekteer word.

Bestuur is 'n universele menslike aktiviteit. Die noodsaak daarvan is so oud soos die mens self. Oral waar daar gepoog word om 'n behoefte te bevredig is bestuur in een of ander vorm nodig en hang die sukses van die onderneming in 'n groot mate van die toepassing van gesonde bestuursbeginsels af.²⁾

Van der Schroeff omskryf die begrip soos volg: "De essentie van het leiding is het richting geven aan een gemeenschappelijke actie, deze in gang brengen en besturen, ten einde tot het doel te komen dat men zich gesteld heeft".³⁾ Hieruit kan afgelei word dat daar vereis word dat leiding doelgerig, doelbewus en doelmatig moet wees. Terry en Hermanson definieer dit as "... a logical

-
- 1) Lucas en Wherry, op. cit., p.38.
 - 2) Rädcl en Reynders, op. cit., p.257.
 - 3) Van der Schroeff, op. cit., p.17.

entity, which expressed and related in quantitative terms and processed by an accepted methodology, results in answers to carefully defined managerial problems".¹⁾ Brach vertolk dit so: "a social process entailing responsibility for the planning and regulating of the activities of people associated in a common goal".²⁾

Kast en Rosenzweig verduidelik dit verder: "Management involves the coordination of human and material resources towards objective accomplishment. ... Typical definitions suggests that management is a process of planning, organizing, and controlling activities".³⁾

Bestuur of om leiding te gee, is dus 'n taak wat deur iemand uitgevoer word wat in bevel is van andere se aktiwiteite, en omvat die optrede wat op die bereiking van bepaalde doelstellings sal uitloop. Dit is kreatief, inisierend en aktiverend. Die kompleksiteit van die taak van die bedryfsleier kan slegs deur 'n sistematiese bestudering van bedryfs- en bestuursprobleme vereenvoudig word.

Om leiding te gee is egter kuns sowel as wetenskap. Met kuns word hier die "know-how" om 'n verlangde resultaat te bereik bedoel. Hierdie "vaardigheid" kan deur opleiding verbeter word maar ken nie regtig aangeleer word nie. Intuïtiewe aanvoeling en ondervinding is die belangrikste komponente van hierdie kuns.

Leiding is ook 'n wetenskap "... which explains management by reference to general truths".⁴⁾ Die oorspronklike verwantskap tussen die verskillende veranderlikes in bestuur is reeds vasgestel. Dit is egter ook 'n dinamiese wetenskap en elke veralgemening is aan verdere navorsing onderworpe. Hierdie ondersoek moet dan dien om nuwe kennis waardeur bestuur verbeter kan word, voort te bring.

-
- 1) Terry, G.R. en Hermanson, R.H. Principles of management, p.4.
 - 2) Kruisinga, H.J., red. The balance between centralization and decentralization in management control, p.40.
 - 3) Kast, F.E. en Rosenzweig, J.E. Organization and management, p.6.
 - 4) Terry en Hermanson, op. cit., p.1.

In die onderhawige studie word hoofsaaklik van die funksionele standpunt uitgegaan. Die bedryf word dus vir analitiese doeleindes in die oëlskoue wat in die bedryf verrig moet word, verdeel. Bestuur hou dus in dat doelstellingen in die bedryf deur middel van mense bereik moet word. Hierdie ideaal kan slegs verwesenlik word as die bestuursfunksies en al die bedryfsfunksies doelbewus, doelgerig en doelmatig verrig word, terwyl die samehang en interafhanklikheid steeds in gedagte gehou word.

4.2.2 Bestuursfunksies

Hoewel daar baie meningsverskil omtrent die kern van bestuur bestaan, erken die belangrikste skrywers almal die bestaan van bestuursfunksies.¹⁾ Die vyf belangrikste bestuursfunksies wat algemeen erken word, is: beplanning, organisasie, bevelvoering (dirigeer, kommunikeer en motiveer), koördineer en beheer.²⁾

4.2.2.1 Beplanning

Voordat 'n bestuurder kan begin om sy taak uit te voer, moet hy eers weet wat hy wil doen. Hy moet dus kort- en langtermyn doelsettings vir die onderneming stel. Eers as hy weet waarheen hy wil, kan besluit word op die metode waardeur hy dit wil bereik. Om dit te kan doen, moet hy die bedryfsumgewing ken waarin die onderneming gaan opereer. Hy moet dus kan vooruitskat wat die bewegings in die ekonomiese, sosiale en politieke omgewings gaan wees. Laaste, maar nie die minste nie, moet hy 'n deeglike kennis besit van die bronne waaruit hy kan put om sukses te behaal.

4.2.2.2 Organisasie

Deur te organiseer bepaal die bestuurder hoeveel poste daar gaan wees, watter pligte aan elke pos verbonde gaan wees en hoe hy hierdie poste wil vul. Dit moet duidelik wees dat dit hier om 'n uiters dinamiese funksie gaan. Dit is 'n taak wat nooit ophou nie. Daar moet voortdurend aan die struktuur gewerk word en boonop sal mense voortdurend die bedryf verlaat en ander sal in hul plek aangestel moet word.

1) Reynders, H.J.J. Die taak van die bedryfsleier, hoofstuk 4; Kast en Rosenzweig, op. cit., p.6; Moore, R.F., red. AMA management handbook, hoofstuk 1; Dale, op. cit., deel 3.

2) Reynders, op. cit., p.64.

Omdat organisasie in die versekeringsbedryf van kardinale belang is, word later breedvoerig op hierdie funksie ingegaan.

4.2.2.3 Bevelvoering

Om bloot personeel te voorsien is nie genoeg nie. Veel meer is nodig. Om planne werklikhede te laat word, moet die ondergeskiktes nie net presies weet wat die planne van die bestuur is en dit goed begryp nie, maar ook weet hoe om dit uit te voer. In der waarheid moet hulle tot die doelmatige uitvoering daarvan besiel word. Dit kan slegs deur dirigering, kommunikasie en motivering bereik word.

4.2.2.4 Koördinasie

Alle take wat in die onderneming verrig word, is op een of ander manier aan mekaar verwant en meesal interafhanklik. Die ondernemingsdoelstelling kan slegs optimaal verwesenlik word as daar goeie koördinasie is. Koördinasie is die gebied waarop die vaardighede van 'n bestuur die kwaaieste getoets word. Dit verg gewoonlik dat die bestuur in antisipasie van probleme reeds moet optree. Die bereidheid om gesag te delegeren en 'n goeie mens-kennis is in hierdie verband onontbeerlik.

4.2.2.5 Beheer

Deur bevelvoering verduidelik die bestuur aan die mense wat van hulle verwag word en staan hulle by om dit na die beste van hul vermoë uit te voer. Deur beheer word dan bepaal hoe goed die werk wel afgehandel is en in watter mate doelstellings verwesenlik is. Die bestuur moet voortdurend op hoogte van sake wees sodat daar ingegryp kan word, sou daar van die pad wat na die bereiking van die ondernemingsdoelstellings lei, afgewyk word.

Verslae en begrotings is die belangrikste hulpmiddels waardeur bepaal kan word of dinge steeds vlot en of daar veranderings aangebring moet word.

Kortliks kom dit daarop neer dat werklike prestasies gemaak moet word. Dit word dan met die gestelde standaard vergelyk en as daar korrektiewe maatreëls nodig is, moet dit geïmplementeer word.

4.2.3 Doelwitbestuur¹⁾

Een van die nuwe konsepte in bestuur is die sogenaamde "management by objectives". Navorsing het getoon dat pligsbesef by werkers verhoog kan word deur hulle in die proses van die stel van doelwitte te betrek.

"If an individual is involved, he will tend to engage in much more goal-directed authority before he becomes frustrated and gives up. On the other hand, if the boss sets the goals for him, he is apt to give up more easily because he perceives these as his boss's goals and not as his own".²⁾

As oriëntering ten opsigte van resultate wat bereik moet word die hart van doelwitbestuur is, dan is deelneming die bloed wat daardeur vloei. Hierdie twee aspekte is nie net komplementêr nie maar ondersteun mekaar direk.

"An MBO program cannot be successful in the long run unless both are present and an integral part of it".³⁾

Doelwitbestuur vereis natuurlik 'n soort harmonie tussen die bestuur en die werknemers. Dit is uiteraard belangrik dat doelwitte gesamentlik uitgewerk moet word maar nog belangriker is dat dit vooruit gedoen moet word. Dit word dan met die afhandeling van die werk as standaard in die beoordeling van die ondergeskikte se vermoëns gebruik. Die bestuurder sowel as die ondergeskikte moet aan die daaropvolgende retrospeksie deelneem. "If there is a discrepancy between the two, efforts are initiated to determine what steps can be taken to overcome these problems. This sets the stage for the determination of objectives for the next period".⁴⁾

Die grootste sorg moet gedra word om te verseker dat die doelstellings waarop besluit word, kerngesond is. Die volgende beginsels word by die bepaling van die regte doelstellings as belangrik beskou:⁵⁾

-
- 1) "Management by objectives" (MBO).
 - 2) Hersey, P. en Blanchard, K.H. Management and organizational behaviour, p.114-115.
 - 3) Reif, W.E. What MBO really is. (In Brits, R.N. en Reese, K. Business Economics for South African students, p.137).
 - 4) Hersey en Blanchard, op. cit., p.105.
 - 5) Brits en Reese, op. cit., p.137.

- (i) Doelstellings moet aan die behoeftes van die onderneming verwant wees en moet die algemene organisatoriese doelstellings ondersteun.
- (ii) Doelstellings moet sover moontlik meetbaar en kwantifiseerbaar wees.
- (iii) Doelstellings moet as gidse vir optrede dien; dit moet duidelik stel wat bereik moet word en hoe dit bereik kan word.
- (iv) Doelstellings moet ambisieus genoeg wees om 'n uitdaging te bied sodat die bereiking daarvan tevredenheid en trots tot gevolg sal hê.
- (v) Doelstellings moet interne en eksterne beperkings waaroor die ondergeskikte wat dit moet uitvoer nie beheer het nie, in ag neem.

Hoewel daar heelwat sukses met doelwitbestuur behaal is, is daar ook kritici waarvan Reddin een van die belangrikstes is: "We have learned that management by objectives cannot cure incompetence; it might make it worse. As a field marshall once said: 'I don't mind a stupid general; I don't mind an active general; but save me from the stupid active general'".¹⁾

Of hierdie kritiek geregverdig is, sal van die soort onderneming en die bestuur afhang. As die bestuur die regte werksklimaat kan skep en hulle is bevoeg, kan dit slegs voordele vir die onderneming inhou.

4.3 Organisasie

4.3.1 Omskrywing van die begrip

Wanneer twee of meer mense werk om dieselfde doelwit te bereik, moet elkeen weet watter deel van die werk hy moet doen, anders sal daar verwarring heers en kragte sal vermors word omdat duplisering onvermydelik is. Organisasie is dus nodig. In die bedryfswêreld het dit een van die belangrikste begrippe geword en 'n nadere beskouing is geregverdig.

1) Reddin, W. Management and added value. Business South Africa, April 1975, p.21.

"Onder organiseren valt te verstaan de ordening van de actie en het scheppen van het doelmatig samenstel van middelen nodig ter bereiking van een gesteld doel".¹⁾ Die American Management Association definieer dit soos volg:

"The means by which all group enterprises are given socially acceptable purposes and made capable of efficient operation".²⁾ Robert V. Presthus gee die volgende beskrywing: "Organization is defined as a system of structural interpersonal relations ... individuals are differentiated in terms of authority, status and role with the result that personal interaction is prescribed ... Anticipated reactions tends to occur, while ambiguity and spontaneity are decreased".³⁾ Koontz en Fulmer gee 'n kort maar kragtige omskrywing: "It involves establishing a network of roles for people to fill".⁴⁾

Organisasie is die basiese aktiwiteit van bestuur. Dit word gedoen om al die handelinge en middelle, mense ingesluit, bymekaar te bring en te orden sodat die werk wat gedoen moet word suksesvol afgehandel kan word. Natuurlik staan die mens in die proses voorop. Oeur middel van organisasie word mense verenig in die uitvoering van interafhanklike take. Die doel van organisasie is dus om mense by te staan sodat hulle doeltreffend kan saamwerk. Goeie organisasie maak dit vir mense moontlik om verantwoordelikheid vir sekere take te neem. Dit gee elke werker insig in die rol wat hy met betrekking tot die res van die werkers speel. Dit voorsien ook 'n atmosfeer waarin mense kan en wil werk. Hopelik bring dit mee dat elke werker tot sy volle kapasiteit benut word.

Dit wat hierbo omskryf is, is egter wat bekend staan as formele organisasie. Informele organisasie kom ook in elke onderneming voor. Chester Barnard definieer dit soos volg: "The aggregate of the personal contacts and interactions and the associated groupings of people ... though common or joint purposes are excluded by definition, common or joint results of an important character

-
- 1) Van der Schroeffer, op. cit., p.279.
 - 2) Moore, op. cit., p.1.34.
 - 3) Presthus, R.V. Toward a theory of organizational behavior. (In Litterer, op. cit., p.15).
 - 4) Koontz, H. en Fulmer, R.M. A practical introduction to business, p.519-20.

nevertheless come from such organization".¹⁾ Hoewel daar geen formele struktuur bestaan nie gaan daar tog belangrike invloed van hierdie groepe uit.

Geen bestuur kan dit bekostig om hierdie subtiële invloede van informele organisasie te ignoreer nie. Informele organisasie ontstaan spontaan en is in elke groep waar daar goedgesindheid heers, teenwoordig. Deur ontakvolle optrede kan die bestuur hulle in 'n vernietigende invloed laat verander. Word hulle reg benader, kan dit veel doen om die moreel van die werkers te verhoog. "A stage full of prima donnas, no matter how competent they are as individual artists, can never render a symphonic production as the composer conceived it without the guiding hand and sensitivity of the conductor".²⁾

Tradisionele teoretici het nog altyd op formele organisasie gekonsentreer. Die menslike betrekkings in 'n onderneming berus egter meermale op die informele invloede wat bestaan. Hierdie uiteenlopendheid het daartoe gelei dat daar 'n beslissende skeiding tussen formele en informele organisasiestrukture gemaak is. Dit is 'n dwaling. Formele en informele organisasie is onlosmaaklik aan mekaar verbonden. "It is impossible to understand the nature of a formal organization without investigating the networks of informal relations and the unofficial norms as well as the formal hierarchy of authority and the official body of rules, since the formally instituted and the informally emerging patterns are inextricably intertwined. The distinction between the formal and the informal aspects of organizational life is only an analytical one and should not be reified; there is only one actual organization".³⁾

Daar word ook nog onderskeid getref tussen interne en eksterne organisasie. Wanneer daar georganiseer word met die doel om maatskaplike voortbrenging in sy geheel doelmatig te orden, is dit eksterne organisasie. Interne orga=

1) Barnard, C.I. The functions of the executive, p.115.

2) Moore, op. cit., p.1.35.

3) Elau, P.M. en Scott, R.W. Formal organisations. (In Kast en Rosenzweig, op. cit., p.172-173).

nisasie vind plaas wanneer daar binne die onderneming georganiseer word.¹⁾

Dit is dus duidelik dat die uiteenlopendheid van personeel en die uiteenlopendheid van die prosedures wat gevolg moet word om goedere of dienste te produseer die verdeling van arbeid noodsaak. Trouens dit is die belangrikste taak van organisasie om hierdie uiteenlopendhede met mekaar te versoen. Die verlangde struktuur kom nooit spontaan deur vrywillige pogings van die werkers na vore nie. Korrekte organisasie word altyd deur diegene wat uiteindelik die bestuur sal uitmaak, geïnisieer.

Jarelange ondervinding en die groot belangstelling in hierdie studieveld het daartoe gelei dat verskeie teorieë oor organisasie die lig gesien het.

4.3.2 Die belangrikste organisasieteorieë

4.3.2.1 Klassieke teorie

Die klassieke teorie handel feitlik uitsluitlik oor die anatomie van formele organisasie. Die teorie kan sover as Frederick W. Taylor se bydrae met betrekking tot funksionele voormanne teruggevoer word, maar dit word algemeen erken dat die eerste sistematiese poging van Mooney en Reilly se "Onward Industry" wat in 1931 verskyn het, afkomstig is. Daarna het vele waarvan dié van Brech en Allen die bekendste is, gevolg.²⁾

Die klassieke organisasieteorie word op vier sleutelpilare gebou. Hulle is:

- (i) arbeidsverdeling,
- (ii) funksionele prosesse en gesagsweë,
- (iii) struktuur, en
- (iv) spanwydte van die leiding.

Uit hierdie hoofkomponente kan enigiets van die klassieke teorie afgelei word.³⁾

-
- 1) Rädcl en Reynders, op. cit., p.68-69.
 - 2) Litterer, op. cit., p.16.
 - 3) Ibid.

4.3.2.2 Neo-klassieke teorie

Hierdie teorie het uit die pogings om die tekortkominge van die klassieke teorie uit te skakel, ontstaan. Hierdie skool aanvaar die beginsels van die klassieke teorie as gegewe en bou dan verder op die menseverhoudinge-benadering.

Een van die belangrikste bydraes van die neo-klassieke skool was die invoer van die gedragswetenskappe as 'n integrale deel van die organisasie-teorie. "Through the use of these sciences, the human relationists demonstrate how the pillars of the classical doctrine are affected by the impact of human actions".¹⁾ Verder sluit dit ook 'n sistematiese behandeling van die invloed van die informele organisasie op die formele organisasie in.

4.3.2.3 Die samesmeltingsteorie ("Fusion theory")

Hierdie skool gaan van die standpunt uit dat 'n individu 'n onderneming gebruik om sy eie doelstellings te verwesenlik en op sy beurt gebruik die onderneming weer die individu om sy doel te bereik. "By a 'personalizing process', the individual seeks freedom of decision and optimum performance whereas the organization, by a 'socializing process', requests completion of work assignments and gives rewards or penalties".²⁾

Deur middel van organisasie word die twee prosesse dan saamgesmelt sodat dit bevrediging vir die werker bied en terselfdertyd die verwesenliking van die ondernemingsdoelstelling bewerkstellig.

4.3.2.4 Kwantitatiewe teorie

Volgens hierdie teorie kan organisasie verbeter word deur meetbare faktore wat organisasie kan beïnvloed met mekaar in verband te bring en onderhewig aan die beperkings wat daar mag bestaan, te verwerk. Hierdie verwerking word gewoonlik deur middel van 'n rekenaar gedoen. Dit dwing die bestuur dus om doelstellings, probleme en betrekkinge in kwantifiseerbare vorm uit te druk. "In some instances, satisfactory mathematical models and formulas

1) Ibid., p.17

2) Terry en Hermanson, op. cit., p.49.

have been developed. The theory strives to increase organizing's preciseness and degree of rationale".¹⁾

Die probleem bly egter dat sekere dinge doodeenvoudig nie kwantifiseerbaar is nie. Baie dinge wat wel gekwantifiseer word, het 'n kunsmatigheid wat groter nadele as voordele inhou, tot gevolg.

4.3.2.5 Stelselsbenadering

Hierdeur word elemente van beide organiese en matematiese teorieë omvat. Dit is gebaseer op die feit dat alle liggame, menslike organisasie ingesluit, stelsels is wat in 'n groot mate dieselfde reëls sal volg. "Therefore an organization should be studied, not merely as a formal arrangement of superiors and subordinates or as a social system in which people influence each other, but as a total system in which the environment, the formal arrangements, the social system, and the technical systems are all constantly interacting".²⁾ Hierdie veranderlikes word bymekaar gehou deur die onewewig van die stelsel, of anders gestel deur die invloed wat elkeen op die ander het. Hierdie beïnvloeding geskied deur middel van kommunikasie en besluitneming.

Die teorie beskou al die faktore wat binne die stelsel werksaam is, as 'n dinamiese eenheid wat reageer op en vorm gee aan die omgewing³⁾ van die stelsel.

Dit word ook somtyds die moderne benadering genoem. Die hoofkenmerke van hierdie moderne benadering kan soos volg saamgevat word:

- (i) dit vorm die basis van begripsanalise;
- (ii) dit is afhanklik van empiriese navorsing;
- (iii) die beskouing is integrerend van aard.

Om die stelselbenadering die beste te verstaan, moet op die onderdele, wat van strategiese belang is, gelet word. Hierdie onderdele is:

-
- 1) Ibid.
 - 2) Dale, op. cit., p.169.
 - 3) Met omgewing word hier die somtotaal van onderlinge verhoudinge tussen die gemeenskap en die bedryfslewe bedoel.

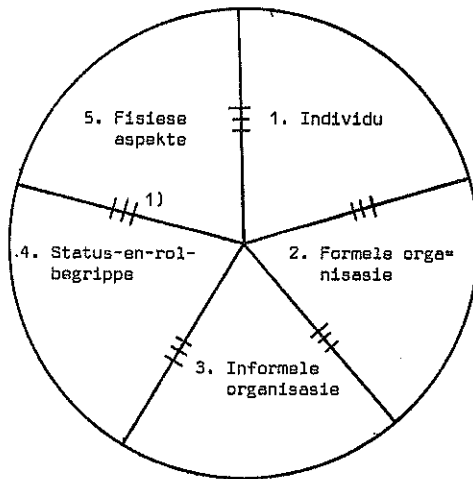
- (i) die individu,
- (ii) formele organisasie,
- (iii) informele organisasie,
- (iv) status- en rolbegrippe, en
- (v) fisiese aspekte.

Hierdie onderdele word deur 'n verbindingsproses saamgevoeg. Hierdie proses bevat drie elemente:

- (i) kommunikasie,
- (ii) balans, en
- (iii) besluitneming.

Diagrammaties kan dit soos volg voorgestel word:

FIGUUR 4.1 Voorstelling van die moderne benadering



1) Verbindingsproses: kommunikasie, balans en besluitneming.

Die stelselbenadering toegepas in sy volle konsekwensie verskaf die omvattendste benadering tot dusver. Dit bevat al die elemente van die klassieke teorie, dit neem die mens in die organisasie in ag en maak vir die gebruik van gevorderde wiskundige tegniese voorsiening.

Die onderneming word aan die hand van sy afdelings beskou maar daar word sterk klem op die onderlinge afhanklikheid van afdelings gelê. Omdat dit 'n relatief nuwe benadering is, het dit op sigself nog nie werklik 'n bydrae tot die ontwikkeling van die Bestuurswetenskap gelewer nie. Verdere uitbreiding in die gebruik van tegniese wat die elektroniese rekenaar in die besluitnemingsproses betrek, kan net daartoe lei dat vinnige oplossings vir baie komplekse probleme moontlik gemaak word.

4.3.3 Onderliggende begrippe van organisasie

Die basiese beginsels wat by organisasie ter sprake is, word in klassieke en ander beginsels verdeel. Die klassieke beginsels het hoofsaaklik met doelstellings en gesag te make terwyl die ander beginsels die meer praktiese probleem van die vorme waarin organisasie voorkom, bevat.

4.3.3.1 Klassieke beginsels van organisasie

Die klassieke beginsels van organisasie word somtyds bestuursbeginsels genoem. Dit is ook nie verkeerd nie want organisasie maak die grootste gedeelte van bestuur uit en verskaf boonop die raamwerk waarbinne die bestuur kan opereer.

Die klassieke beginsels van organisasie is die volgende:¹⁾

- (i) doelstellings,
- (ii) spesialisasie,
- (iii) koördinasie,
- (iv) gesag,
- (v) verantwoordelikheid,
- (vi) doeltreffendheid,
- (vii) delegerasie.

1) Reynders, op. cit., hoofstuk 4; Dale, op. cit., p.164-168; Appleby, R.C. Modern business administration, p.54-55; Rädcl en Reynders, op. cit., hoofstuk 12.

- (viii) eenheid van bevelvoering,
- (ix) spanwydte van die leiding, en
- (x) balans.

Daer word kortliks aan elkeen van hierdie beginsels aandag gegee:

(i) Doelstellings

Soos uit die definisie van bestuur en organisasie geblyk het, is doelstellings vir die suksesvolle uitvoering van 'n taak onontbeerlik. Meer nog, 'n onderneming behoort skerp omlýnde doelstellings te hê. Anders gestel, die doelstellings verbonde aan elke pos moet sodanig wees dat elke werker weet dat as hy die doelstellings nastreef hy ook die ondernemingsdoelstellings help verwesenlik. Die omkrywings van die begrip organisasie stel dit so duidelik dat 'n goeie bestuur dit beaais nie kan en mag ignoreer nie. "... in fact the founders of an organization always do have objectives in mind, whether the organization is a government, a business, a philanthropic group, or an organization of any other kind".¹⁾ Die probleem is egter om hierdie doelstellings op ondubbelsinnige wyse aan die ondergeskiktes oor te dra.

(ii) Spesialisasie

So ver as moontlik behoort die taak van elke werk tot 'n enkele funksie beperk te word. Aanverwante funksies behoort saam onder een hoof gegroepeer te word. "It is desirable to determine the necessary activities on a logical basis into departments which perform the specialized functions".²⁾ Die organisasiestruktuur is die primêre metode wat gebruik word om die voordele van spesialisasie en arbeidsverdeling te benut. Met spesialisasie word dus in der waarheid afdelingsvorming bedoel.

(iii) Koördinasie

Dieselfde beginsels as wat reeds by die behandeling van leiding bespreek is, is ook hier geldig.³⁾

1) Dale, op. cit., p.164.

2) Kast en Rosenzweig, op. cit., p.176.

3) Kyk paragraaf 4.2.2.4, p. 118.

(iv) Gesag

Volgens die klassieke skool lê die oorsprong van die leiding in gesag. Daarsonder kan die leier nie bestuur en visie in werklikheid omskep nie. Lank gelede reeds het Henry Fayol gesag soos volg omskryf: "Authority is the right to give orders and the power to exact obedience".¹⁾ Gesag het dus met die reg om bevale te gee en om dit af te dwing, te make. Gesag kom van bo na die ondergeskikte in 'n bepaalde pos. 'n Pos word in werklikheid geëvalueer in terme van die reg om bevale te gee en met die verantwoordelikheid wat met die geïmpliseerde reg gepaard gaan. Hierdie reg om bevale te gee word formele gesag genoem.

(v) Verantwoordelikheid

Gesag en verantwoordelikheid is so nou aan mekaar verbonde dat hulle eintlik nie afsonderlik beskou behoort te word nie. Waar gesag toegeken word, word verantwoordelikheid gebore. "The responsibility of a subordinate to a superior for delegated authority is absolute and responsibility should be on par with the amount of authority given".²⁾ 'n Persoon kan nie verantwoordelikheid dra sonder dat hy bevoeg is vir dit waarvoor hy verantwoordelik gehou word nie; met ander woorde, sonder die inisiatief en selfstandigheid om stappe te neem wat vir die behoorlike nakoming van sy verantwoordelikheid nodig is, kan daar nie van meer verantwoordelikheid sprake wees nie.

Hierdie beginsels van gesag en verantwoordelikheid vorm terselfdertyd die sluitsteen van die tradisionele bestuursteorie.

(vi) Doeltreffendheid

Dit hou in dat die organisasie so beplan moet word dat die doelstellings met die laags moontlike koste bereik kan word. Dit beteken dat daar ook sorg gedra moet word dat daar nie vermorsing van menslike kragte voorkom nie.

(vii) Delegasie

Dit omskryf die proses waardeur gesag toegedeel word. "Decisions should be made at the lowest competent level; that is, responsibility and commensurate authority should be delegated as far down in the organization as possible".³⁾

1) Reynders, op. cit., p.65.

2) Appleby, op. cit., p.55

3) Dale, op. cit., p.165.

Die delegasie van meer gesag aan ondergeskiktes impliseer dat 'n bestuurder minder tyd per ondergeskikte bestee en dus meer ondergeskiktes onder hom kan inskakel. Wanneer gesag gedelegeer moet word, hang dit uiteraard van die bekwaamheid van die ondergeskiktes af.

(viii) Eenheid van bevelvoering

Die tradisionele beskouing wil dat elke persoon slegs aan een hoof verantwoordelik moet wees. "The scalar principle states that authority and responsibility should flow in a direct line vertically from the highest level of the organization to the lowest level".¹⁾ Die trapbeginsel is komplementêr tot die beginsel van eenheid van bevelvoering en dit skep die hiërargie in die onderneming.

Na aanleiding van die hiërargie word die verskillende pligte in die onderneming toegeken. Daar word meesal drie vlakke aangetref:

- (a) die topleiding,
- (b) die tussenleiding, en
- (c) die onderleiding.

(ix) Spanwydte van die leiding²⁾

Die spanwydte van die leiding is die aantal persone ten opsigte van wie 'n bestuurder sy bestuurstaaak doeltreffend kan verrig en uiteraard is dit nou aan die hiërargie en afdelingsvorming verwant. In die spanwydte van die leiding is die noodsaaklikheid van koördinasie van die ondergeskiktes se aktiwiteite implisiet vervat. Dit beklemtoon hoof en ondergeskikte se verhouding met betrekking tot mekaar en behoort vir die sistematiese integrasie van aktiwiteite voorsiening te maak.

Die tradisionalistes is voorstanders van 'n steil spanwydte. Dit is so dat dit die doelmatigheid van die leiding kan verbeter. Dit maak egter die gesagsweg langer en daar kan, terwyl die beheer baie streng is, burokratiese omslagtigheid insluip. 'n Breë spanwydte bring die probleme van die tussen- en onderleiding nader aan die topleiding. Burokratiese omslagtigheid verdwyn.

1) Kast en Rosenzweig, op. cit., p.176.

2) Dit word ook soms "omspanningsvermoë" genoem.

'n Breë struktuur kan egter die hoofde se aandag tussen so 'n groot aantal ondergeskiktes verdeel dat die struktuur heeltemal kan verbreek.

Die spanwydte van die leiding is dus aan kragte wat teen mekaar werk, onderhewig. Dit skyn egter of die beste spanwydte in die verskillende rangs sal varieer en verander na gelang van die werksaamhede wat aan elke pos verbonde is na gelang hulle aard verskil.¹⁾

Die neiging om meer en meer gesag oor te dra en die kompleksiteit van leiding wat dit noodsaak, het tot gevolg gehad dat daar reeds 'n studieveld wat hierdie probleme ondersoek, ontstaan het. Uitsonderingsbeheer²⁾ probeer bewys dat slegs uitsonderlike besluite deur die topbestuur geneem moet word. Roetinebesluite waar die moontlikheid van foute minder is, word aan ondergeskiktes oorgelaat.

(x) Balans

Die organisatoriese opset moet voortdurend ondersoek word om te verseker dat daar 'n balans tussen die grootte van die verskillende departemente bestaan, soos tussen standaardprosedures en soepelheid en tussen sentralisasie en desentralisasie van besluitneming. "Imbalance between departments occur because the amount of work to be done by various groups changes as a company develops new products, new methods of production, new marketing plans, and so on".³⁾

Al hoe meer skrywers kritiseer die toepassing van die tradisionele beginsels. Die feit bly egter dat wanneer 'n onderneming opgerig moet word dit as beginpunt onontbeerlik is. In gevälle waar daar baie roetine-aktiwiteite plaasvind en daar nie gevoeligheid vir veranderings bestaan nie, lewer dit steeds uitstekende resultate. Om egter onvoorwaardelik aan hierdie beginsels vas te klou is onrealisties. Dit kan as riglyne dien maar in 'n dinamiese bedryfstak sal 'n meer buigsame en aanpasbare opset nodig wees.

1) Reynders, Die taak van die bedryfsleier, p.173.

2) "Management by exception". Kyk: Dale, op. cit., p.120.

3) Ibid., p.167.

Die versnelde tegnologiese vooruitgang en die organisatoriese ontwikkeling van die laaste dekades, maak die aanpassing van hierdie beginsels by die eise van die tyd 'n noodsaaklikheid.

4.3.3.2 Ander beginsels van organisasie

4.3.3.2.1 Organisasiestruktuur

Die organisasiestruktuur van 'n onderneming word uit formele gesagsverdeling gevorm. Dit geskied vertikaal, horisontaal en koördinerend. Vir analitiese doeleindes word onderskeid tussen vier vorme getref, naamlik:

- (i) lynorganisasie,
- (ii) staforganisasie,
- (iii) funksionele organisasie, en
- (iv) komitee- of meerhoofdige stelsel.

(i) Lynorganisasie

Dit vorm 'n natuurlike struktuur en is normaalweg die basis van die organisasiestruktuur van enige onderneming. Dit is 'n struktuur waarin elke hiërargiese vlak op 'n direkte vertikale wyse met elke hoër of laer vlak aaneengeskakel word.¹⁾ Dit is 'n eenvoudige gesagstruktuur. Elke lid van die onderneming is direk ondergeskik aan slegs een hoof. Die stelsel is maklik verstaanbaar en verantwoordelikheid is maklik bepaalbaar.

(ii) Staforganisasie

"As organizations grew more complex, it was necessary to integrate personnel with specialized knowledge and functions into the managerial system".²⁾ Staf funksionêre beïnvloed nie die aktiwiteite van werkers of bestuurders deur gesag nie maar deur oorrëding. Stafstrukture kom in twee vorme voor, naamlik stafassistentie en stafspesialiste. Die stafassistent werk onder die naam van sy hoof terwyl die stafspesialis die lynstruktuur verander. Hul funksie is egter dieselfde. Hulle adviseer die lynfunksionêre maar die bestuur het die reg om die advies af te keur.

1) Appleby, op. cit., p.59.

2) Kast en Rosenzweig, op. cit., p.177.

(iii) Funksionele organisasie

Die moontlikheid dat werk tussen bestuurders verdeel kan word, bring mee dat bestuurders hulle op die gedeelte van die ondergeskikte se aktiwiteite waarop hulle deskundiges is, kan toespits. "Functional organization is often applied to systems where functional managers are responsible for certain activities and are given substantial executive authority".¹⁾ Dit kom op spesialisasie na elemente van die bestuurstaak neer. Omdat verskeie deskundiges oor 'n bepaalde onderafdeling gesag kan dra, kan die werker dus uit verskeie oorde opdragte ontvang.

As die veld van elke hoof of gesagdraer goed verstaan word en die moontlikheid van teenstrydige bevale uit verskillende oorde uitgeskakel is, kan die nadele van 'n gebrek aan eenheid in bevelvoering tot 'n groot mate uitgeskakel word en kan die voordele van spesialisasie ten volle benut word.

"Neither line nor functional types exist separately in their pure form in most firms".²⁾ Funksionele organisasie is eintlik 'n reaksie op die gebreke van die lynorganisasie en daarmee word gepoog om die aanpasbaarheid van lynorganisasie te verbreed.

(iv) Meerhoofdig leiding

Dit kom voor wanneer 'n groep persone besluite neem of 'n groep persone opdrag kry om 'n besluit oor 'n bepaalde probleem te neem. Groepsbesluitvorming kan onder sekere omstandighede goeie resultate lewer. Die gebruik van ad hoc-komitees is die mees algemene vorm hiervan.

Werklike goeie bestuur op topvlak deur middel van 'n komitee is egter steeds onder verdenking en die stelling van Walther Rathenau is steeds geldig: "Ondernemings moet monargies bestuur word; bestuurskolleges funksioneer selde sleg, maar ten beste middelmatig".³⁾

1) Appleby, op. cit., p.60.

2) Ibid.

3) Rädcl en Reynders, op. cit., p.66.

4.3.3.2.2 Burokrasie

"Bureacracy may be defined as a type of organization designed to accomplish large scale administrative tasks by co-ordinating the work of a large number of persons in a systematic manner".¹⁾ Burokrasie is dus 'n duidelike verdeling van geïntegreerde aktiwiteite wat bepaal en gedefinieer word deur vasgestelde reëls en regulasies.

Weber beskryf die karakteristieke van die huidige kantoordom soos volg:²⁾

- (i) Daar bestaan 'n vaste en emptelike jurisdisksionele gebied van gesag wat deur bepaalde reëls en regulasies neergelê word.
- (ii) Elke laer posisie is onder die beheer en kontrole van 'n hoër posisie. Dit werk dus volgens 'n streng hiërargiese beginsel.
- (iii) Bestuur en beheer is op geskrewe dokumente gebaseer en dus onpersoonlik.
- (iv) Oeglyke opleiding is 'n voorveronderstelling.
- (v) Alle werksaamhede word deur abstrakte reëls wat onbuigbaar is, gereguleer.
- (vi) Almal moet teen volle kapasiteit werk.

Die stelsel besit die volgende voordele:³⁾

- (i) Onpartydige toepassing van reëls.
- (ii) Skerp omlynde stelsel van verantwoordelikhede is moontlik.
- (iii) Dit verskaf 'n stelsel van prosedures waarvolgens werk afgehandel kan word.
- (iv) Arbeidsverdeling word op funksionele spesialisasie gebaseer.

Merton sien die volgende beperkings in hierdie organisasievorm:⁴⁾

-
- 1) Appleby, op. cit., p.52.
 - 2) Weber, M. Essays in sociology. (In Litterer, op. cit., p.29).
 - 3) Appleby, op. cit., p.52.
 - 4) Merton, R.K. Bureacratic structure and personality. (In Litterer, op. cit., p.242-247).

- (i) Die reëls vervang die doelstellings en die middel word die doel. Dit gaan dan om organisasie vir doeleindes van organisasie en nie om die ondernemingsdoelstellings te verwesenlik nie.
 "Adherence to the rules, originally conceived as a means, becomes transformed into an end-in-itself; there occurs the familiar process of displacement of goals whereby an instrumental value becomes a terminal value".¹⁾
- (ii) As gevolg van die streng organisasie word inisiatief gedemp en bevorderingsmoontlikhede benadeel.
- (iii) Persoonlike betrekkings vertroebel. Vanweë die onpersoonlikheid van die stelsel lei dit baie maal tot konflik wanneer burokraat met die verbruikerspubliek in kontak kom.
- (iv) Die magposisie waarin die burokraat gestel word, kan meebring dat hy 'n dominerende houding teenoor kliente kan inneem. Dit gaan dikwels ook nog verder: "... if the bureaucrats believe that their status is not adequately recognized by an incoming elected official, detailed information will be withheld from him, leading him to errors for which he is held responsible".²⁾
- Buiten die beperkings wat deur Merton na vore gebring is, kan die volgende ook nog bygevoeg word:
- (v) Die reëls waarvolgens gewerk word kan arbitrêr wees.
- (vi) Die streng formele opset kan kommunikasie benadeel.
- (vii) 'n Burokratiese stelsel besit altyd 'n ingeboude weerstand teen veranderinge, veral as dit innovasie is.

4.3.4 Samevatting

Dit blyk dus dat geen onderneming doelmatig kan opereer sonder 'n formele raamwerk waarbinne al die elemente van leiding wat moet meewerk om die ondernemingsdoelstelling te verwesenlik gekoördineer kan word nie. Organisasie

1) Ibid., p.243.

2) Ibid., p.244.

vorm die grondslag vir spanwerk en versoen alle deeltake met die ondernemingsdoelstellings. Die middele mag egter nooit doel op sigself word nie.

Sedert die Tweede Wêreldoorlog het opvattinge oor bestuur en organisasie drasties verander. Waar die formale benadering vroeër as die alfa en omega van organisasie beskou is, word vandag dikwels 'n veel vryer stelsel bepleit. Die kenmerke van die nuwe benadering is die desentralisasie van gesag en groter beïnvloeding oor sekere vlakke van die hiërargie heen.

Die huidige tempo van tegnologiese ontwikkeling dikteer eintlik 'n bestuursproses en in die besonder 'n organisasiestruktuur wat innovasie aanmoedig, 'n normestelsel wat gerig is nie op bevestiging van die bestaande nie, maar op verandering.¹⁾

4.4 Bestuur en organisasie van versekeringsondernemings

4.4.1 Inleidend

"In any business enterprise, good organization is an essential feature of efficient management. This is specially true of insurance because of the complexity of the business and the importance of providing first-class service to the insuring public".²⁾

Vanweë die lang pad wat versekeringsbedryf geloop het,³⁾ het die algemene organisasie deur 'n soort evolusieproses gegaan voordat dit die vorm wat dit tens het, aargenseem het. Organisasie kan nooit staties wees nie en op hierdie gebied het die versekeringsbedryf ook nie agter gebly nie. "It is no exaggeration to say that Insurance Offices, generally speaking, are in the forefront in the adoption of new ideas ..."⁴⁾

Die algemene beginsels wat vooraf behandel is moet as spieël dien vir die metodes wat in die versekeringsondernemings gevolg word, want die bestuurs-

1) Rädcl en Reynders, op. cit., p.282.

2) Dinsdale, W.A. en McMurdie, D.C. Elements of insurance, p.169.

3) Kyk hoofstuk 3.

4) Ibid.

probleme wat deur versekeringsondernemings ondervind word, toon 'n baie sterk ooreenkoms met die probleme wat in alle ander bedrywe ondervind word.¹⁾

Om sy doelstellings te verwesenlik moet 'n versekeringsonderneming:

- (i) 'n ekonomies lewensvatbare ondernemingstrategie ontwerp en implementeer;
- (ii) 'n doeltreffende organisasiestruktuur tot stand bring; en
- (iii) werknemers huur, oplei en motiveer om die funksies soos in die organisasieplan vervat, uit te voer.

Die uniekheid van 'n versekeringsonderneming lê daarin dat dit

- (i) organisatories 'n bepaalde juridiese vorm kan aanneem,²⁾
- (ii) 'n omvattende stel reëls en regulasies het waaraan dit moet voldoen, en
- (iii) 'n tegniek gebruik wat meebring dat koste eers lank nadat die "produk" verkoop is, bekend word.

In versekeringsondernemings word van al die organisasiestelsels gebruik gemaak.

"It may be line, with all authority tracing back to one individual, usually the president; it may be line and staff, with executive offices assisted by advisory staff officers or departments; it may be functionalized, with staff officers empowered not only to advice but also to act; or it may be committee, with major decisions made by heads of interested or concerned departments, each contributing his specialized knowledge to any given problem".³⁾

Gewoonlik bestaan die organisasiestruktuur van versekeringsondernemings uit 'n kombinasie van al vier. Die rede hiervoor lê daarin dat versekeringsondernemings selde 'n sekere vorm kies omdat die bestaande struktuur gewoonlik deur

1) Pfeffer, op. cit., p.373.

2) Die onderlinge genootskap is 'n goeie voorbeeld hiervan.

3) Mehr, R.I. en Osler, R.W. Life insurance, p.644.

middel van 'n evolusieproses oor die jare tot stand gekom het.¹⁾ As gevolg van hierdie feit word daar nie verder eksplisiet na die organisasiesistelsel verwys nie. Omdat dit boonop van onderneming tot onderneming varieer is dit meer gepas om met die basiese beginsels wat reeds behandel is, te volstaan.

Organisasie vorm so 'n belangrike deel van die bestuur van versekerings= ondernemings dat daar in die literatuur weinig aandag aan bestuur as sulks geskenk word. Skrywers behandel egter die organisasie van 'n versekerings= onderneming breedvoerig.²⁾ Organisasie is en bly egter onmisbaar in goeie bestuur en daar word voorts breedvoerig daarop ingegaan.

4.4.2 Interne organisasie

Omdat interne organisasie grootliks van die ondernemingavorm afhanklik is en die maatskappy en onderlinge genootskap die meeste voorkom, word die aandag slegs daarby bepaal. Uiteraard sal met basiese riglyne volstaan moet word omdat dit geen doel sal dien om 'n individuele versekeraar uit te sonder nie. Dit is trouens ook die weg wat deur die meeste skrywers gevolg word.³⁾

Interne organisatoriese probleme is daardie gevalle wat met die manier waarop 'n versekeraar sy interne aktiwiteits beheer en organiseer, verband hou.⁴⁾

Vir Riegel gaan dit om die hantering van "various officers and departments and the functions they perform".⁵⁾

Die interne organisasie van 'n versekeringsonderneming kan verdeel word in die organisasie van die hoofkantoor en die organisasie van die buitekantore.

1) Ibid.

2) Riegel, e.a., op. cit., hoofstuk 5; Huebner, S.S. en Black, K. Life Insurance, hoofstuk 40; Greene, op. cit., hoofstuk 7; Pfeffer, op. cit., hoofstuk 24; Dinsdale en McMurdie, op. cit., hoofstuk 10; Lucas en Wherry, op. cit., hoofstuk 4; Gregg, D.W. en Lucas, V.B. Life and health insurance handbook, hoofstuk 63; Long, J.D. en Gregg, D.W. Property and liability insurance handbook, hoofstuk 59.

3) Riegel, e.a., op. cit., hoofstuk 5 en Huebner en Black, op. cit., hoofstuk 40.

4) Green, op. cit., p.162.

5) Riegel, e.a., op. cit., p.91.

4.4.2.1 Interne organisasie van die hoofkantoor

4.4.2.1.1 Bestuursvlakke

Die organisasiestruktuur van 'n versekeringsonderneming bestaan gewoonlik uit vyf bestuursvlakke. Op die eerste vlak word die eienaars van die onderneming aangetref. Die raad van direkteure en sy komitees vorm die topleiding en verteenwoordig die tweede vlak. Op die uitvoerende vlak word die besturende direkteur en senior amptenare aangetref. Diegene wat vir die van dag tot dag funksionering van die bedryf verantwoordelik is vorm die tussenleiding. Die hoofde en beheer van onderafdelings verteenwoordig die laaste toesighoudende vlak¹⁾ van bestuur.

Voorts kan die interne organisasie van die hoofkantoor weer in die organisering van die bestuursvlakke en afdelingsvorming verdeel word.

4.4.2.1.1.1 Eienaarskap

'n Maatskappy of onderlinge genootskap is uit lede saamgestel wat in die eerste geval aandeelhouders en in die tweede polishouders is. Die lede kies in beide gevalle 'n raad van direkteure wat die onderneming moet beheer. Die oorsprong van gesag in enige onderneming lê in die hande van die eienaars.²⁾ Versekeringsondernemings is ook geen uitsondering nie. Soos dit egter meermale gaan is die invloed van die eienaars gering. "Most stockholders and policyholders are content to allow an interested few to control the corporation".³⁾ Wanneer die polishouer van 'n onderlinge genootskap ontevrede voel, laat hy doodgewoon sy polis vervel, veral in die geval van korttermynversekering. Verskille tussen aandeelhouders en die bestuur eindig gewoonlik in 'n transaksie waar die tevrede aandeelhouer die aandele van die ontevrede aandeelhouer opkoop. Wanbestuur kan egter daartoe lei dat polis-e aandeelhouders hulle invloed op 'n jaarvergadering kan laat geld.

Een van die sake waaraan gewerk is deur die kommissie wat die langtermyn-versekeringsbedryf ondersoek het,⁴⁾ is die probleem van konflik tussen die

-
- 1) "Supervisory level". Kyk: Huebner en Black, op. cit., p.601.
 - 2) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.456.
 - 3) Riegel, e.a., op. cit., p.92.
 - 4) Hierna word na hierdie kommissie as die "Kommissie" verwys.

belange van die aandeelhouders van 'n versekeringsmaatskappy en sy polis-houders.¹⁾ Fondse wat gebruik is om dividende aan aandeelhouders te betaal is duidelik nie meer beskikbaar om die versekeraar se aanspreeklikheid ten opsigte van sy polishouders se eise te dek nie of aan bonusse aan die polishouders uit te betaal nie.

Aan die ander kant het die aandeelhouders hulle kapitaal teen 'n risiko belê en sodoende die versekeraar in staat gestel om dienste aan die publiek aan te bied. Die aandeelhouders het dus 'n geregverdigde aanspraak op ten minste 'n deel van die surplusfondse.

Die Kommissie het in die lig hiervan aanbeveel dat die respektiewelike pligte van polis- en aandeelhouders duidelik in die statute van 'n maatskappy met 'n aandelekapitaal uitgestippel moet word. Die basis waarop surplusse aan aandeelhouders en polishouders toegedeel word asook die bedrae wat toegedeel is, moet duidelik in die finansiële jaarstate van die versekeraar aangetoon word.²⁾

Hierdie aanbeveling is dus daarop gemik om die gevaar van botsende belange te vermy en om alle belanghebbendes se belange te beskerm. Dieselfde argument is natuurlik mutatis mutandis op die korttermynversekeringsbedryf van toepassing.

4.4.2.1.1.2 Die raad van direkteure

Die direkteure van 'n versekeringsonderneming is nie altyd voltydse amptenare van die onderneming nie. Hulle is meesal persone wat ook op vele ander direksies dien en verteenwoordig die professionele, kommersiële en sosiale gedeeltes van die samelewing. Hulle word gekies vanweë hulle kennis van die spesifieke veld waarin die onderneming spesialiseer.

Die gevaar bestaan egter dat direksies blote rubberstampels kan word. Hulle keur net voorstelle goed wat van die besturende direkteur of ander uitvoerendes afkomstig is, en ontvang in ruil daarvoor direkteursgelde. Townsend stel die

1) Department of finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry. RP 97/1976, p.122.

2) Ibid.

probleem soos volg: "While ostensibly the seat of all power and responsibility, directors are usually the friends of the chief executive put there to keep him safely in office. They meet once a month, gaze at the financial window dressing (never at the operating figures by which managers run the business), listen to the chief and his team talk superficially about the state of the operation, ask a couple of dutiful questions, make token suggestions (courteously recorded and subsequently ignored), and adjourn until next month".¹⁾

Een van die beste metodes om hierdie soort probleem op te los, is om senior uitvoerendes van versekeringsondernemings op die direksie te verkies. Hulle besit 'n deeglike kennis sowel as die nodige ervaring om 'n positiële bydrae te kan lewer.

Die presiese rol wat 'n direksie moet speel, is 'n saak waaroor daar nog geen duidelikheid bestaan nie. Daar bestaan veral onsekerheid met betrekking tot die grootte van die direksie en of hulle 'n aktiewe of 'n onaktiewe rol moet speel.

Die algemene funksies van die direksie sien soos volg daar uit:

- (i) Hulle moet die beleid van die onderneming neerlê.
- (ii) Die direksie moet die hoof- en ander belangrike uitvoerende beamptes aanstel.
- (iii) Hulle moet belaggings goedkeur.
- (iv) Hulle stel die vergoeding van die uitvoerendes vas.
- (v) Enige betekenisvolle verandering in die rigting waarin die onderneming beweeg, moet deur die direksie goedgekeur word.

Vanweë die vertrouensaspek wat in die versekeringswese teenwoordig is, kan dit gebeur dat 'n lid van die direksie onder sekere omstandighede persoonlik vir wanbestuur verantwoordelik gehou word. Dit is egter nie iets wat baie voorkom nie.

1) Townsend, R. Up the organization, p.46.

Die direksie kies 'n voorsitter en gewoonlik ook 'n vise-voorsitter. Vir spesiale gevalle word verskillende komitees wat aan die raad van direkteure verslag moet doen, aangestel.¹⁾ Die belangrikste komitees wat die meeste voorkom is:²⁾

- (i) uitvoerende komitee,
- (ii) finansiële komitee,
- (iii) eise-komitee, en
- (iv) ouditkomitee.

Volgens die Maatskappywet³⁾ hoef 'n direkteur van 'n Suid-Afrikaanse maatskappy nie uit te tree tensy die statute daarvoor voorsiening maak nie. Hy sal dus sy posisie behou tensy die aandeelhouders anders wil. Die statute van die meeste maatskappye maak egter deesdae vir die rotasie van direkteure voorsiening.⁴⁾

Tabel A maak daarvoor voorsiening dat een derde van die direksie elke jaar moet roteer. Dit is dan die direkteure wat die langste diens het en as hulle dieselfde dienstermyn het, moet die lot beslis. 'n Direkteur mag egter herkies word.⁵⁾

4.4.2.1.1.3 Uitvoerende beamptes⁶⁾ of bedryfsleiers

Die bedryfsleiers is die uitvoerende beamptes wat deur die direksie aangewys word. Hierdie topbestuur bestaan uit die hoofuitvoerende beampte en 'n aantal assistente. Die hoofuitvoerende beampte word gewoonlik hoofbestuurder of soms die besturende direkteur genoem. Die ander uitvoerende beamptes is adjunkte en 'n sekretaris. Die belangrikste taak van hierdie bedryfsleiers is die verantwoordelikheid om die beleid wat deur die raad van direkteure vir die algemene bestuur van die besigheid neergelê word, uit te voer.⁷⁾

1) Cinsdale en McMurdie, op. cit., p.170.

2) Huebner en Black, op. cit., p.601 en Mehr en Osler, op. cit., p.645.

3) Wet no. 61 van 1973.

4) Britzius, O. South African company secretarial practice, p.50.

5) Ibid.

6) "Executives".

7) Huebner en Black, op. cit., p.602.

(i) Hoofuitvoerende beampte

Die hoofbestuurder word met groot uitvoerende magte beklee en moet nie net 'n deeglike kennis van finansiële sake besit nie, maar moet ook goed in die versekeringswese onderlê wees.¹⁾ Hy moet in staat wees om die resultate wat die verskillende afdelings behaal te interpreteer en te evalueer, want hy moet die direksie oor besluite met betrekking tot beleid adviseer. Voorts dien hy ook as skakel tussen die direksie en die res van die onderneming. Hy doen ook al die aanstellings op die middelbestuursvlak en hy moet toesien dat die buitekantore van die onderneming gereeld besoek word.

Die hoofbestuurder moet dus die gesag van vergadering tot vergadering oor die bedryf uitoefen soos deur die aandeelhouders deur middel van die direksie aan hom gedelegeer. "In truth, it is not uncommon for the board actually to be under the control of the president. ... Actual control of a company by the president is neither the general rule nor the exception; moreover such control is not necessarily an unhealthy condition".²⁾ As die hoofuitvoerende beampte 'n sterk persoonlikheid en ander uitstaande kwaliteite besit, kan dit net tot nog beter resultate lei. Te veel mag in een persoon kan egter ook tot wanpraktyke lei. Of dit sal slaag al dan nie sal van elke individuele geval afhang.

In kleiner ondernemings kan dit somtyds gebeur dat die hoofbestuurder ook ander pligte op hom neem. Hy kan byvoorbeeld terselfdertyd ook hoof van die aktuariële of finansiële afdeling, ensovoorts, wees.

In die werklike groot ondernemings kry 'n mens byvoorbeeld drie hoofbestuurders met 'n senior hoofbestuurder heelbo aan die piramide.³⁾

(ii) Adjunkte

Die titel wat aan hierdie uitvoerendes gegee word, is baie beskrywend. Hulle is net onder die hoofbestuurder en hierdie pos word gewoonlik as tussenstap tot algemene bestuurskap gesien.⁴⁾ In groot ondernemings kan daar tot tien

1) In Suid-Afrika het hul meesal ook goeie aktuariële agtergrond. Vergeetlik byvoorbeeld dr. A.D. Wassenaar van Sanlam.

2) Mehr en Osler, op. cit., p.645.

3) Ongepubliseerde inligting van Ou Mutual en Sanlam verkry.

4) Dinadale en McMurdie, op. cit., p.172.

sulke adjunkte wees. Hulle word dan deur 'n uitvoerende adjunk-hoofbestuurder gekoördineer. Hierdie uitvoerende beampte diër terselfdertyd ook as plaasvervanger vir die hoofbestuurder tydens sy afwesigheid.

Twee interessante uitsonderings kom ook voor. Partymaal word 'n wêlbekende figuur vereër deur die hoofbestuurskap aan hom te gee. Die adjunkte moet dan die volle bestuurslas dra. Dit kan egter ook gebeur dat die onderneming een van sy werknemers vir lang en getroue diens wil vereër. So 'n persoon word dan byvoorbeeld vir sy laaste diensjaar as 'n adjunk-hoofbestuurder aangestel en hy "... is never expected to function in the capacity indicated by the etymology of the title ..."¹⁾

(iii) Sekretaris

Die sekretaris van die onderneming het veral die volgende pligte:

- (a) Hy moet sorg vir die kantooradministrasie. Dit hou die versameling, bewaring en verskaffing van inligting en die hantering van korrespondensie in.
- (b) Hy moet die ondernemingsadministrasie hanteer. Dit sluit in die uitgee van polisse, toessig oor belastingplig en om sorg te dra dat alle ander vereistes nagekom word waaraan die onderneming volgens wet moet voldoen.²⁾ Wanneer die versekeringsonderneming 'n maatskappy is, val die uitgifte van aandele, die oordrag daarvan, die hou van 'n lederegister, ensovoorts, ook hieronder.
- (c) Hy moet die notules van direksie- en komiteevergaderings hou. Hierby kom ook nog finansiële en ander verslae.

"These duties are wholly supervisory. Policies are actually issued by a policy issuer or similar department with the secretary's signature printed on the form; and the transcript of the business meeting of the board or of a committee is usually made by a professional stenographer".³⁾

-
- 1) Merr en Osler, op. cit., p.646.
 - 2) In groot ondernemings word sekere van hierdie take deur 'n selfstandige afdeling verrig.
 - 3) Ibid.

Oor die algemeen varieer die pligte van die sekretaris van onderneming tot onderneming. Dit wissel van aktiewe bevel oor 'n afdeling met geen direkte verbintenis met die hoof- en adjunkbestuurders nie tot suiwer assistent van genoemde uitvoerendes. In groot ondernemings word hy gewoonlik deur 'n aantal hulpsekreterisse bygestaan. In sekere ondernemings word hy ook deur die sogenaamde "comptroller" bygestaan.¹⁾

4.4.2.1.1.4 Bestuurders

Die tussenleiding van 'n onderneming word deur die bestuurders van die onderskeie afdeling gevorm. Hulle moet sorg dra dat departementele- of afdelingsdoelstellings verwesenlik word, dat die samewerking met ander afdelings vlot verloop en hulle neem ook aan die besluitnemingsproses deel. Hieronder val die hoofde van byvoorbeeld die finansiële produk-, onderskrywings-, eise-, aktuariële, administratiewe en regsafdeling of -departement.

4.4.2.1.1.5 Toesighouers

Die toesighouers vorm die onderste deel van die bestuursgesag. Hierdie onderleiding het met die implementering van die ondernemingsplanne op 'n dag-tot-dagbasis te make. Dit geskied deur middel van klerke, tegniese- en verkoops personeel.

4.4.2.1.1.6 Komitees

Baie van die werk in versekeringsondernemings word deur komitees afgehandel. Hierdie komitees kom op alle vlakke voor: "At board level and also at inter-departmental and intradepartmental levels".²⁾

Die komitees wat deur die raad van direkteure aangewys word, vergader meer dikwels as die direksie self. Die uitvoerende komitee wat die direksie in beleidsake adviseer, is die belangrikste, mees bekende en dikwels die enigste komitee in versekeringsondernemings. Soms word egter ook van 'n finansiële komitee gebruik gemaak.

-
- 1) Die pligte van 'n "comptroller" stem in 'n groot mate met dié van 'n sekretaris ooreen. Kyk: Rädcl en Reynders, op. cit., p.495. Wanneer die onderneming egter groot is, het die "comptroller" hoofsaaklik met die bedrywighede van die rekeninge-afdeling te make.
 - 2) Gregg en Lucas, op. cit., p.955.

Interdepartementele komitees word gewoonlik gebruik om 'n koördinerende funksie te verrig en intradepartementele komitees word gewoonlik gebruik om dieselde funksie tussen subdepartemente of -afdelings te vervul.

"Excessive use of committees may limit the effectiveness of an organization",¹⁾ en die grootte en aantal in 'n onderneming sal dus van die behoeftes van elke onderneming en van die voorkeure van die bestuur afhang.

As samevatting word die organisasiestruktuur van 'n tipiese versekerings-onderneming in figuur 4.2 weergegee.²⁾ Dit is 'n vereenvoudigde voorstelling want groot ondernemings, soos byvoorbeeld Ou Mutual se organisasiestruktuur is baie meer uitgebreid.

4.4.2.1.2 Afdelingsvorming

Die take wat in 'n onderneming verrig moet word, kan op die volgende wyse geklassifiseer word:³⁾

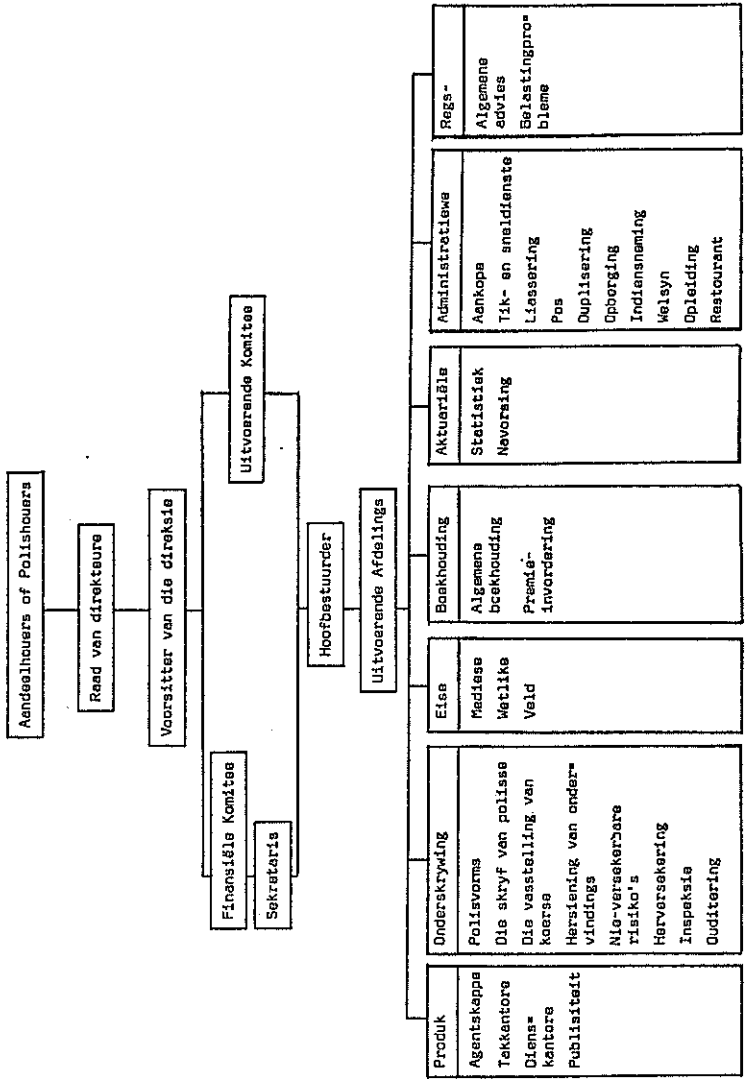
- (i) volgens funksie,
- (ii) volgens produk,
- (iii) volgens geografiese gebied,
- (iv) volgens die tipe klient, en
- (v) volgens die belange van die uitvoerendes.

Die mees algemene metode wat gevolg word, is die funksionele indeling.⁴⁾ Hiervolgens word die afdelingsvorming deur die verskillende aktiwiteite in die onderneming bepaal. Die belangrikste funksies wat deur 'n versekerings-onderneming verrig moet word, is die volgende:⁵⁾

- (i) bemerking,
- (ii) keuring van versekerdes,
- (iii) bepaling van premies,
- (iv) skryf van polisse,

-
- 1) Ibid., p.956.
 - 2) Kyk figuur 4.2, p. 147.
 - 3) Pfeffer, op. cit., p.375.
 - 4) Ibid., p.383; Riegel, e.a., op. cit., p.92; Mehr en Osler, op. cit., p.647; Long en Gregg, op. cit., p.895; Huebner en Black, op. cit., p.603.
 - 5) Riegel, e.a., op. cit., p.92.

FIGUR 4.2 Organisasiestruktuur van 'n tipiese versekeringsonderneming¹⁾



1) Mowbray en Blanchard, op. cit., p. 486.

- (v) belê van fondse,
- (vi) boekhouding en die hou van statistiek,
- (vii) hartering van eise,
- (viii) hartering van juridiese aspekte.

Die geweldige ontwikkeling op tegnologiese gebied veral gedurende die laaste twee dekades het daarvoor gesorg dat die elektroniese rekenaar vandag 'n integrale deel van enige organisatoriese opset geword het. Varsekeringsondernemings het in hierdie opsig nie agter gebly nie. Omdat dataverwerking al die ander afdelings bedien, kan dit moeilik nie onder een van die genoemde afdelings geklassifiseer word nie. Dit bring mee dat by bogenoemde nog 'n afdeling bygevoeg moet word, naamlik:

- (ix) elektroniese dataverwerking.

In figuur 4.2 is die meeste van hierdie funksies ook vervat.¹⁾

(i) Bemerking

Dit word reemals die agentskaps- of somtyds takkantoorafdeling genoem.²⁾ Die verkoo van versekering vind normaalweg deur middel van agente of makelaars plaas. Wanneer van agente gebruik gemaak word, word agentskappe of takkantore gebruik. 'n Makelaar is natuurlik selfstandig maar die funksies van die afdeling wat met hom skakel verskil weinig van eersgenoemde geval.

Die primêre funksie van die agentskapsafdeling is die werwing, opleiding, toesighouing oor en die hantering van die meeste sake wat met deeltydse agente, takbestuurders en voltydse agente in verband staan.³⁾

Die verkoopsafdeling is vir nuwe besigheid, die beskerming van bestaande besigheid en die verskaffing van plaaslike dienste aan polishouers verantwoordelik. Dit is duidelik dat hierdie take slegs deur middel van die agentskaps- of takkantoor gedoen kan word.

1) Kyk figuur 4.2, p.147.

2) "Agency or branch office department".

3) Mehr en Osler, op. cit., p.647.

Die belangrikste take behels die volgende:

- (a) verkoopsbevordering,
- (b) markontledings,
- (c) werwing van personeel,
- (d) seleksie en opleiding van agente,
- (e) die beheer van die koste van agentskaps- of takkantore.

In die praktyk bestaan dit gewoonlik uit die opstel van sirkulêre, die uitgee van tydskrifte of soortgelyke inligtingstukke, die opstel van advertensie=kopieë en die verskaffing van gedrukte brosjures aan agente wat verkoops=verteenwoordigers in die verkoopsproses kan gebruik.

Die eise van die hedendaagse bemarkingsopset het daartoe gelei dat hierdie afdeling meer verantwoordelikheid as ooit tevore dra en in baie gevalle staan dit vandag as bemarkingsafdelings bekend.

(ii) Keuring van versekerdes

Nie alle aansoeke om versekering is vir versekeraars aanvaarbaar nie. In die pogings van die kant van versekeraars om optimaal te keur, word gaar gewoonlik van een of meer afdelings gebruik gemaak.

In lewensversekeringsondernemings is daar 'n mediese afdeling wat onder die beheer van 'n hoof-mediese beampte of mediese direkteur staan. "The director studies the larger problems involved in the selection of insureds and lays down principles to guide agents and offices in choosing the applicants to be accepted".¹⁾

Die hoof van die mediese afdeling stel 'n lys op van al die geakkrediteerde geneeshere wat landswyd mediese ondersoeke vir die onderneming behartig. Omdat die meeste versekeraars ook versekering aan mense wat nie aan die standaardvereistes voldoen nie, toestaan, is dit die taak van die mediese afdeling om sulke gevalle te klassifiseer en premies dienooreenkomstig aan te pas.

1) Riegel, e.a., op. cit., p.93.

Een van die nuwere ontwikkelings in hierdie veld is die sogenaamde verpoeling van mediese gegewens. 'n Instituut of vereniging hou op 'n sentrale plek 'n opgawe van alle aansoekers se mediese verslae. Op dié wyse kan 'n aansoeker wat deur een onderneming afgewys word, nie op onwettige wyse by 'n ander versekeraar geholpe raak nie. Elke aansoek word eers met behulp van gegewens wat op 'n rekenaar geberg word, "getoets". Dit word ook in motorversekeringsondernemings waar die gegewens oor bestuurders opgeteken word, gebruik.¹⁾

Groot ondernemings maak gewoonlik ook nog van 'n inspeksie-afdeling gebruik wat die mediese afdeling moet bystaan. Hierdie afdeling word gebruik om die finansiële soliditeit en gewoontes van aansoekers te ondersoek. Saam met die gegewens wat deur die mediese afdeling ingewin is, dra dit daartoe by dat die keuring van aansoekers op 'n gesonde grondslag geskied.

Soortgelyke funksies word deur die onderskrywingsefdeling van korttermynversekeringsondernemings verrig. "This department must be familiar with the multifarious factors that make an applicant acceptable or undesirable".²⁾ Anders as in die geval van lewensversekering het alle agente wat korttermynversekering verkoop die mag om self ook die polis uit te reik. Dit bring mee dat die onderskrywingsefdeling eintlik terselfdertyd 'n inspeksie-afdeling is wat aansoekers wat reeds deur agente goedgekeur is, kan kanselleer. As daar nie vasgestelde premies is nie word die premies deur hierdie afdeling bereken. As die onderneming baie groot is, kan, soos in die geval van 'n mediese afdeling, die onderskrywingsafdeling deur 'n selfstandige inspeksie-afdeling bygestaan word.

Die sukses van 'n versekeraar is in 'n groot mate van dié afdeling afhanklik. Hier word besluit tot watter mate die onderneming se bates aan risiko's blootgestel gaan word "... by setting limits of retention on each line of insurance".³⁾ Die onderskrywingsafdeling formuleer en hou dus by reëls wat die karakteristieke eienskappe, premiekoers en herversekeringsvereistes van risiko's, wat vir die onderneming aanvaarbaar is, spesifiseer.

-
- 1) Pfeffer, op. cit., p.386-387.
 - 2) Riegel, e.a., op. cit., p.93.
 - 3) Pfeffer, op. cit., p.386.

In sekere gevalla waar lewensversekeraars ook van 'n onderskrywingsafdeling gebruik maak, bestaan die onderskrywingsafdeling uit 'n inspeksie- en mediese afdeling wat soos reeds beskryf, funksioneer.

(iii) Premiebepaling

Die bepaling of vasstelling van premies word deur die aktuariële afdeling behartig. Aktuarisse is gespesialiseerde wiskundiges wat versekeringskoerse, dividende, reserwes en kommissies bereken. Uit die aard van die saak is die hoof van die afdeling ook 'n aktuaris.

Aktuarisse het egter eers in die nabye verlede in korttermynversekering na vore getree: "Indeed, it is only within the last five decades that the title has come to appear among the officers of casualty insurers, and it seldom appears in the fire- and marine group".¹⁾

Kahn onderskei 'n aantal stappe wat deur die aktuariële afdeling in die hantering van risiko's gevolg kan word.²⁾ In figuur 4.3 (p.152) word 'n diagrammatiese voorstelling van die verskillende stappe weergegee.

Die keuse van 'n risikomodel is die mees belangrike en ingewikkelde stap. Trouens die aktuaris moet steeds in gedagte hou dat modelle nooit werklik die realisme van die praktyk kan naboots nie.³⁾ Aan die ander kant kan hy slegs aan die hand van modelle beplan.

In die tweede plek moet hy die skattings van die parameters van die model maak. In die beoefening van dié wetenskap moet daar soms in onsistematiese data rondgekrap word om sekere verwantskappe wat na sekere insigte kan lei, te ontdek. Dit is feitlik onmoontlik om 'n versekeringstelsel voor te stel sonder dat daar 'n idee oor die grootte van die parameters bestaan.

In die derde plek moet die model en aanvanklik-geskatte parameters gebruik word om premies en reserwes te bereken. Vir 'n baie lang tyd het aktuarisse hier opgehou. Vandag word die model ook nog gebruik om 'n beleid vir risiko-

1) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.463.

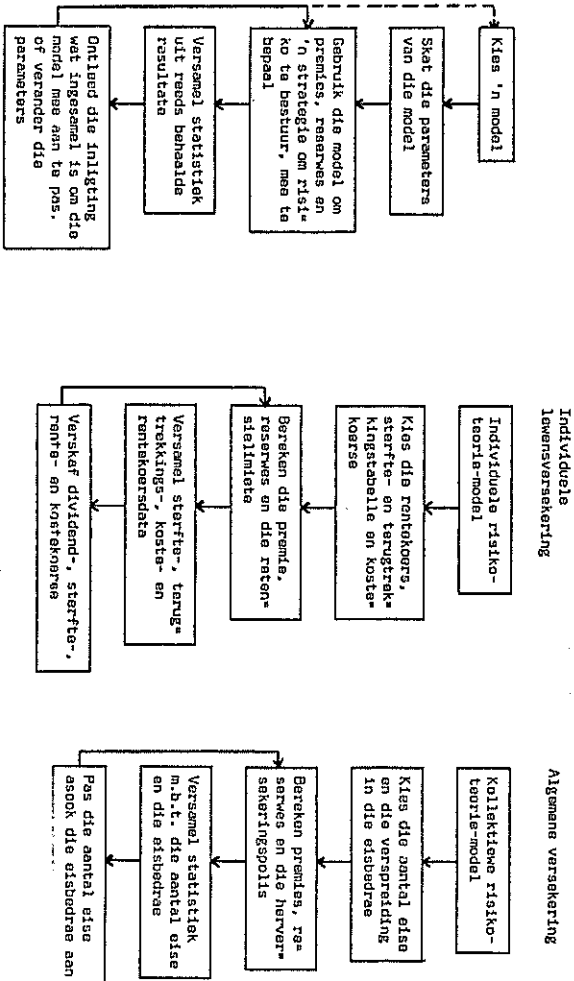
2) Kahn, op. cit., p.188-190.

3) Ibid.

FIGUR 4.3 Stappe in die bestuur van 'n finansiële stelsel met ekpelistiese risiko-komponente¹⁾

Basiese program

Voorbeelde



¹⁾ Kahn, P.M. *Credibility: Theory and applications*, p.189.

beheer hieruit af te lei. Hierdie beleid het hoofsaaklik met standaardse vir die keuring van aansoekers, herversakeringsbeleid, ensovoorts, te make.

Vierdens word data vir die werking van die stelsel ingewin. Laastens moet die data wat verkry is, ontleed word met die doel om die basiese model hiervolgens aan te pas.¹⁾ Die verandering van die parameters kan daartoe lei dat die prysstruktuur en die strategie van die risikobestuur aangepas word.

Die steeds groterwordende eise met betrekking tot openbaarmaking, die metodes van premieberekening, die statistiese beheer tesame met beter op= leiding het tot gevolg dat "... there is reason to believe that the technician working statistical data, be he called actuary or statistician or by any other title will gradually come into a more important place in the conduct of the business of insurance in all its branches".²⁾ In Suid-Afrika is tot op datum nog weinig van aktuarisse in die korttermynversekeringsbedryf gebruik gemaak, die moontlikheid van uitbreiding in hierdie rigting skyn dus heel waarskynlik te wees.

(iv) Skryf van polisse

Die afdeling wat die skryf van polisse bahartig, het niks met die werklike bemerking te make nie. In die praktyk beteken die skryf van 'n polis meermale dat 'n polis verkoop word. Wat hier bedoel word, is 'n afdeling wat die polisvorm invul vanaf die inligting wat op die aansoekvorms wat deur die mediese en inspeksie-afdeling goedgekeur is, verskyn.

In korttermynversekering word die polisse in sekere gevalle deur die plaas= like agent of makelaar ingevul, maar "... an examination department scruti= nizes the form of policy and the endorsements to see that protective devices are of approved types".³⁾ Daar word ook nagegaan of die premie-aanslag korrek is en dat berekenings wat op die polis voorkom, reg gedoen is.

1) Ibid.

2) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.463.

3) Riegel, e.a., op. cit., p.94.

In die baie groot ondernemings tref 'n mens soms 'n verskaffingsafdeling, wat polissvorms, endossemente, ander vorms, ander skryfbehoeftes en advertensiemateriaal aan die betrokke afdelings in die hoofkantoor sowel as aan buitekantore, deurstuur.

(v) Beleggings¹⁾

Die werksaamhede van die beleggingsafdeling word eintlik ten volle deur die naam omskryf. Dit is die taak van hierdie afdeling om oor fondse soos reserwes en oorskotte of surplusse wat moontlik 'n inkomste vir die onderneming kan beteken, toesig te hou. Dit word ook somtyds die finansiële afdeling genoem.

Die beleggingsbestuurder moet die beleggingsprogram volgens die breë beleid wat deur die raad van direkteure neergelê word, afhandel. Die afdeling moet ook die maatskappij van alternatiewe beleggingsmoontlikhede aan die finansiële komitee van die raad van direkteure voorlê.

Die beleggingsafdeling tree ook op as bewaarder van skuldbriewe, aandele en ander beleggingsbewyse van beleggings wat deur die onderneming gemaak is.

Om die onderneming se geld optimaal te belê, dit wil sê in veilige beleggings wat terselfdertyd 'n inkomste wat hoër as die minimum berekenings wat deur die premie- en reserweverrekenings bepaal word, sal lewer, vereis bedrewenheid in finansiële sake en 'n daaglikse kennis van al die bestaande alternatiewe.

Die afdeling moet uitersaad ook met die wetlike bepalinge met betrekking tot voorgeskrywde sakes waarin die onderneming moet belê, vertrou wees. Omdat die versekeringswese so 'n sterk verantwoordelikheid teenoor die verbruikerspubliek het, word redelike streng bepalinge in die wet voorgeskryf.²⁾

Wanneer die onderneming baie in eiendom belê, kan dit gebeur dat 'n afsonderlike eiendomsafdeling om dit te behartig op die been gebring word.

1) Huebner en Black, op. cit., p.604 en Mowbray en Blanchard, op. cit., p.467.

2) Kyk hoofstuk 6, paragraaf 6.5.4, p.335.

(vii) Boekhou-afdeling

"Insurance accounting is different from that for other businesses because of the blend of accrual and cash bases and the uses of regulatory valuation methods".¹⁾ Daar word dus unieke eise aan hierdie afdeling gestel.

Die belangrikste pligte van die afdeling sentreer rondom die aantekening van transaksies, ander inkomste en uitgawes, die voorbereiding van finansiële state vir die raad van direkteure, die fiskus en vir die algemene bestuur van die onderneming en die interne ouditering van alle state.

Die werk word gewoonlik in 'n boekhou- en auditafdeling verdeel, waar elke afdeling dan bogenoemde pligte behartig.

Statistiek wat met beleggings verband hou word ook versamel, bewaar en op aanvraag beskikbaar gestel. Die beoordeling van finansiële prestasie word ook deur hierdie afdeling behartig.

Omdat interne kontrole so nou aan die boekhou-afdeling verwant is en die sekretaris meesal vir interne kontrole verantwoordelik is, word die sekretariële afdeling dikwels as 'n onderdeel van die beleggingsafdeling aangetref. In groot ondernemings is dit egter 'n selfstandige afdeling. Die sekretaris van die onderneming is die hoof van hierdie afdeling.²⁾ Waar die sekretariële afdeling as 'n selfstandige afdeling voorkom, is dit ook vir die personeeladministrasie verantwoordelik. Die onderhoud van geboue en toerusting val ook onder hierdie afdeling.

(vii) Eise

Streng gesproke is die uiteindelijke doelstelling van 'n versekeringsonderneming die uitbetaal van eise. Die sleutelfunksie van hierdie afdeling is om eise te ondersoek en te verifieer. Dit vereis 'n kennis van dekkings, die vermoë om verliese te kan kwantifiseer en om eise op 'n regverdigende en bevredigende manier by te lê. Beslissings of 'n hofgeding aanhangig gemaak moet word en besluite oor subrogasie³⁾ moet ook deur hierdie afdeling genanteer

1) Pfeffer, op. cit., p.384.

2) Kyk paragraaf 4.4.2.1.1.3 (iii), p.144.

3) Subrogasie is die reg wat 'n versekeraar het om in die plek van die versekerde te staan en 'n eis teen die party wat die skade of verlies veroorsaak in te stel.

word. Die eise-afdeling is ook vir die daarstelling en hersiening van verliesrasserwes verantwoordelik.

In lewensversekering is die afhandeling van eise relatief eenvoudig en daar bestaan weinig behoefte aan uitgebreide ondersoeke. Die enigste uitsonderings is wanneer 'n sterfte voorkom as gevolg van uitgeslote risiko's, soos byvoorbeeld, selfmoord of misterieuse verdwynings van polishouers. In die meeste ander gevalle is ondersoeke nie net nodig nie maar gewoonlik noodsaaklik. Wanneer eiendom beskadig is, verg dit gewoonlik 'n ondersoek om uit te vind of die skade wel deur een van die versekerde risiko's veroorsaak is. "liability insurance claims probably require the most extensive investigations by the claims department".¹⁾ Die rede hiervoor is dat die verliespotensiaal van aanspreeklikheidsversekering baie hoog is en daar bestaan baie menslike en subjektiewe faktore wat moeilik op 'n eisvorm ingevul kan word.

- (a) Gesprekke met versekeraars het hierdie feit bevestig. So het versekeraars die probleem ondervind dat met die onlangse vloedskade wat groot dele van die land getref het, versekerde eiendom van hul persele weggedra het en dit dan as vermis aangegee het. Dit stel die eise-afdeling voor die keuse of die eis groot genoeg is om assessore uit te stuur om dit te ondersoek en of dit nie dalk goadkoper sal wees om die eis direk uit te betaal nie.

Die doel van die eise-afdeling moet altyd wees om eise so spoedig en regverdig moontlik op te los. Daar moenie te veel klem op die tegniese sy geplaas word nie, veral nie as die openbare betrekkings met kliënte op 'n hoë vlak gehou wil word nie.

- (b) Hierdie afdeling is ook die kwesbaarste sover dit die doeltreffende afhandeling van hul taak betref. Veral korttermynversekeraars kan maklik vind dat eise vanweë een of ander ramp die organisasie van die afdeling feitlik kan lam lê. Eise en navrae kan so instroom dat daar weinig tyd aan die hantering en afhandeling daarvan bestee kan word.

1) Pfeffer, op. cit., p.387.

(viii) Regsafdeling

Die benaming van hierdie afdeling beskryf net soos in die geval van die beleggingsafdeling die funksie van hierdie afdeling. Alhoewel die basis van versekering wiskundig is, is dit in sy werking primêr juridies. 'n Versekeringsooreenkoms is altyd in die vorm van 'n kontrak ... en is as sulks aan alle wette met betrekking tot kontrakte en meer spesifiek aan dié afdelings van die wet wat spesifiek met versekering te make het, onderwerp.

Die afdeling moet sorg dat alle versekeringsooreenkomste wat in polisvorm geskied juridies in orde is en alle ander kontrakte word deur dié afdeling opgestel. Dit is voorts ook die taak van die regsafdeling om die versekeraar in alle regegedinge hetsy binne of buite die hof te verdedig of die verdediging te reël. Hulle tree ook as adviseurs op alle terreine waar daar juri= diese implikasies betrokke is, op.

In Suid-Afrika word dikwels van regsmense van buite gebruik gemaak. Praktiserende prokureurs wat daagliks met regsgedinge te doene kry se groter ondervinding maak hulle baie maal meer geskik om die versekeraar se regsake te hanteer. Uiteraard lei dit daartoe dat die regsafdelings in Suid-Afrika nie dieselfde omvang as dié in die Verenigde State, waar die versekeraars so groot is dat 'n volle regsafdeling geregverdig is, het nie. Groot versekeraars soos Ou Mutual het egter 'n volle regsafdeling wat alle regsake en opleiding aan regsassistente en senior konsultante hanteer. Slegs in gevalla van Hooggeregshofsake word advokate van buite gevra om namens die maatskappy op te tree.¹⁾

(ix) Elektroniese dataverwerking

Die geweldige ontwikkeling in elektroniese dataverwerkingstoerusting het daartoe gelei dat meer en meer gesofistikeerde gebruik daarvan moontlik geword het. Ondernemings wat wou tred hou moes noodwendig organisatories hierby aanpas.

In die meeste ondernemings is hierdie installasies eers onder aktuariële of boekhoudingsafdelings geplaas. Die ontwikkeling van dataverwerking het egter sulke afmetings aangeneem dat soewereine beheer oor elektroniese dataverwerking

1) Ongepubliseerde inligting by Ou Mutual verkry.

'n noodsaaklikheid geword het. Dit het daartoe gelei dat die meeste versekeraars 'n onafhanklike elektroniese dataverwerkingsafdeling geskep het.

Die ontwikkeling van rekenaar tegnieke is so dinamies dat hierdie afdelings slegs in belangrikheid kan toeneem. Trouens sekere versekeraars reken alreeds dat Suid-Afrika veral op langtermynversekeringsgebied die wêreld voor is met betrekking tot die gebruik van rekenars. Die rekenaar word ingespan om feitlik alle poliskontrakte te druk en word ook vir aktuariële waardering, omsettingsbegrotings en om algemene administrasie en bestuursbesluitneming te vergemaklik.¹⁾

(x) Diverse

So en behalwe die algemene afdelings wat hierbo behandel is, maak sekere groot versekeringsondernemings ook nog van navorsings-, spesiale dienste-, personeel- en publisiteitsafdelings gebruik. Elkeen van hierdie afdelings se benaming dui op die gespesialiseerde diens waarvoor dit verantwoordelik is.

4.4.2.2 Buitkantore

4.4.2.2.1 Inleidend

Haelwat pogings in die V.S.A. om versekeringspolisse by wyse van advertensies of deur middel van spaarbanke en selfs die poskantoor te verkoop, is reeds aangewend, "... but such methods have met little success".²⁾ Daarenteen het ondernemings wat deurentyd van verkoops personeel gebruik gemaak het van krag tot krag gegee. Dit dui daarop dat werklike goeie resultate slegs met behulp van goed georganiseerde verkoops personeel verkry kan word. In groot ondernemings waar die mark oor groot gebiede versprei is, word gewoonlik op twee maniere van verkoops personeel gebruik gemaak, naamlik op agentskapsbasis of deur middel van takkantore. Alhoewel die besondere eise wat die bemaking van versekering stel, daartoe gelei het dat nie een van die twee vorme meer suiwer voorkom nie, word dit vir analitiese doeleindes as selfstandige vorme behandel. Op hierdie wyse kan die ooreenkoms en verskille tussen die twee vorme die beste gesien word.

1) Rapport. Sake Rapport, 5 November 1978, p.3.

2) Huebner en Black, op. cit., p.605.

Daar word ook nog van versekeringsmakelaars gebruik gemaak en daar word ook kortliks daaraan aandag gegee.

4.4.2.2 Die agentskapstelsel

Volgens die suiwer agentskapstelsel word 'n kontrak met 'n individu aangegaan. Die kontrak verskaf aan hom eksklusiewe regte om die versekeringsonderneming te verteenwoordig en om nuwe besigheid in 'n bepaalde streek te werf. Die kontrak maak vir 'n vaste kommissieskaal voorsiening. Sy vergoeding is dus van sy persoonlike sukses afhanklik. Somtyds betaal die versekeraar ook 'n invorderingsgeld aan agente wat hierdie taak namens hulle verrig.

In die V.S.A. word selfstandige agente¹⁾ toegelaat om "spesiale agente" aan te stel. Hulle betaal hulle kommissies uit die kommissie wat hulle ontvang en die versekeringsonderneming aanvaar geen aanspraklikheid daarvoor nie.

Die verskil in die kommissie wat spesiale agente en die wat selfstandige agente van die versekeraar ontvang word "bykommissie"²⁾ genoem. In Suid-Afrika sien die situasie ietwat anders daar uit. Selfstandige agente is feitlik onbekend en versekeraars maak afgesien van voltydse verteenwoordigers ook van deeltydse agente, soos byvoorbeeld prokureurs en ouditeure gebruik. In sekere gevalle word hulle kommissie-agente genoem. Hulle deel hul kommissie met die prinsipaal wat gewoonlik 'n takbestuurder is.

Bykommissie beteken in Suid-Afrika die persentasie van kommissies wat aan bestuurders of hoër vlakke van bestuur betaal word vir hulle indirekte aandeel aan die transaksie. Hierdie indirekte aandeel het met opleiding, beheer, ensovoorts te make.

Kontrakte met deeltydse agente word direk met die hoofkantoor gesluit maar die plaaslike takbestuurder tree as prinsipaal op. Hy is ten volle vir die werwing, keuring, opleiding, beheer en dissiplinering van die deeltydse agent verantwoordelik.

-
- 1) Met selfstandige agent word hier bedoel 'n agent wat voltyds versekering verkoop maar wat vir meer as een prinsipaal optree.
 - 2) "Overriding commission".

Die deelydse agent kan ook vir die invordering van premies en die oorbetalings daarvan aan die versekeringsonderneming verantwoordelik wees.¹⁾ Hy word ook soms vir die invordering van rente op lenings en diens aan polis-houers verantwoordelik gehou.

Die enigste werklike beheer wat die versekeraar oor die deelydse agent het, is deur middel van die kontrak wat in uiterste gevalle nietig verklaar kan word. In die praktyk word egter eerder van takkantore wat deur middel van voltydse verteenwoordigers polisse verkoop, gebruik gemaak.²⁾

4.4.2.2.3 Takkantoorstelsel

Hoewel sekere funksies van die takbestuurder met dié van die algemene agent ooreenstem, is daar tog ook fundamentele verskille. Die takbestuurder tree nooit onafhanklik van die versekeraar op nie en die takkantoor is ook nie 'n onafhanklike onderneming nie. Elke takbestuurder is 'n gesalarieerde werknemer wat gehuur word om 'n sekere afgebakende gebied te bedien. Bestuurders ontvang gewoonlik ook nog kommissie waarvan die grootte van die volume besigheid wat deur die tak gedoen word, afhanklik is. Hy stel namens die hoofkantoorpersoneel aan en bestuur hulle op gesag waarmee hy deur die hoofkantoor beklee word.

Volgens die takkantoorstelsel betaal die versekeraar alle bedryfskoste, lei hy die agente op en stel vereistes waarvolgens agente in diens geneem mag word. Die beheer is direk en waar daar nie streeksbestuurders voorkom nie, is die takkantoor direk aan die hoofkantoor verantwoordelik. Die skakel tussen die takkantore en die topbestuur word deur die agentskaps- of takkantoorafdeling bewerkstellig.³⁾

4.4.2.2.4 Evaluering van die stelsels

Voordele van die suiwer agentskapstelsel:

-
- 1) Gewoonlik nadat hy sy kommissie afgetrek het.
 - 2) In hoofstuk 5, paragraaf 5.4.4.2.1, p.244, word bemerking deur middel van agente volledig bespreek.
 - 3) Kyk paragraaf 4.4.2.1.2 (1), p.148.

- (i) Lae aanvangskoste vir die versekeraar. Die agent is 'n onafhanklike onderneming wat vir sy eie geboue, ameublement, ensovoorts, moet sorg.
- (ii) Vinniger en meer aggressiewe bemaking is moontlik. Omdat die agent self vir kostes verantwoordelik is, moet hy self sorg dat hy dit verhaal. Agentskappe gee aan 'n persoon die kans om sy eie onderneming op te rig en "... attracts an enterprising type of person".¹⁾ wat verkope sterk kan stimuleer.
- (iii) Die agentskap is uiters aanpasbaar by plaaslike omstandighede. Die agent is gewoonlik lid van die plaaslike gemeenskap. "Being in a position to make his own decisions without consultation with the home office, he can make them on a basis of what he knows local conditions to be".²⁾
- (iv) Die agentskap beteken baie minder moeite en beslommernis vir die hoofkantoor. Die hele taak van opleiding, toesighouding en motivering word uit die hande van die hoofkantoor geneem en deur die agent self gedoen.³⁾

Nadele:

- (i) Die versekeraar het feitlik geen beheer oor sy buitepersoneel nie.
- (ii) Konflikte in verkoopsbeleid kan ontstaan. Terwyl die versekeraar 'n voorstander van 'n konserwatiewe verkoopsbeleid kan wees, kan die agent 'n aggressief progressiewe beleid voorstaan.
- (iii) Vanweë 'n tekort aan fondse kan die algemene agent nie die kaliber spesiale agent wat die kliënte tevrede stel, bekom nie.

1) Mehr en Osler, op. cit., p.652.

2) Ibid., p.653.

3) In sekere uitsonderlike gevalle word die opleiding tog deur die hoofkantoor behartig.

Die voordele van die agentskapstelsel verteenwoordig omgekeerd die nadele van die takkantoorstelsel en die nadele van die agentskapstelsel omgekeerd die voordele van die takkantoorstelsel.

Dikwels is die bemerking deur middel van deeltydse agente nie so aktief nie omdat die agentskap dit op 'n deeltydse basis en dus slegs vir 'n by-verdiensle doen. Namate 'n streek ontwikkel, word takkantore geopen en dan eers is daar werklik van aggressiewe bemerking sprake. In Suid-Afrika is die agentskapstelsel in elk geval nie so lewendig as in die V.S.A. nie en alhoewel dit op die oog af mag lyk asof die voordele van 'n agentskapstelsel sodanig is dat dit bo 'n takkantoorstelsel verkieslik is, is dit dus beslis nie in die praktyk so nie. Die grootste versekeringsondernemings in Suid-Afrika maak op groot skaal van takkantore en op kleiner skaal van agente gebruik.¹ Waar daar wel van agente wat hul eie ondernemings het, gebruik gemaak word, is dit in kleiner sentra en op deeltydse basis en sulke agente tree gewoonlik ook vir meer as een prinsipaal op. Prokureurs is 'n goeie voorbeeld hiervan. Tog sal die uiteindelijke keuse deur die besondere omstandighede in die betrokke geval beïnvloed word.

"Just as every football play, if properly executed, is designed to carry the ball -or a touchdown, so either the general agency system or the branch office system is designed to yield perfect results in field organization. The fact that relatively few players in any football game do go for a touchdown is not the fault of the play as planned but of its execution. Similarly, the degree by which either the general agency system or the branch office system fails to achieve perfection is a result of execution rather than inherent nature".²)

4.4.2.2.5 Interne organisasie van 'n buitekantoor

Soos reeds aangedui³⁾ is die organisatoriese beginsels vir beide die agentskap en takkantoor identies.⁴⁾ In beide stelsels is die hoofdoelstellings

-
- 1) Ongepubliseerde inligting verkry van Sanlam en Du Mutual.
 - 2) Mehr en Osler, op. cit., p.655.
 - 3) Kyk paragraaf 4.4.2.1.2 (i), p.148.
 - 4) In gevalle waar die agentskap of takkantoor baie klein is, kan daar verskille wees, byvoorbeeld 'n prokureur wat as deeltydse agent optree, sal hom weinig aan die organisatoriese opset van die versekeraar steur, maar waar die opset relatief groot is, bestaan geen verskille nie.

om eerstens diens aan bestaande polishouers te lower en tweecens om nuwe besigheid te werf.¹⁾

Die funksies van buitekantore kan in kantoor- en verkoopsfunksies verdeel word. Dié funksies word aan twee verskillende beamptes, naamlik die bestuurder en taksekreteraris opgedra. Ou Mutual noem hulle die produksiebestuurder en taksekreteraris. Die produksiebestuurder is vir albei funksies verantwoordelik maar die administratiewe funksies word na die taksekreteraris gedelegeer.

(i) Kantoorfunksies

(a) Die invordering van premies. Die gebruik van elektroniese rekenaars en sentrale verrekeningstelsels het die belangrikheid van hierdie funksie laat kwyn want premies word direk van die salarisse afgetrek. Daar is egter kliënte wat verkies om jaarliks premies in kontant te betaal en die buitekantore moet nog altyd beskikbaar wees om navrae te beantwoord.

(b) Die aantekene en instandhouding van gegewens van polishouers. Die terminaalstelsel waardeur enige inligting van die hoofkantoor binne sekondes verkry kan word, het hierdie funksie ook in belangrikheid laat afneem. Soos in die vorige geval moet egter navrae beantwoord word en die terminale moet steeds beman word.

(c) Dienslewering aan polishouers. Dit sluit veral die volgende in:

- (c.1) Advies oor die leningswaarde van polisse en hoe om lenings te verkry.
- (c.2) Uitvoering van besluite deur die hoofkantoor waardeur polishouers bevoordeel word.
- (c.3) Die bevredigende beantwoording van navrae.²⁾

(d) Die inrigting en meubilering van die kantoor. Hierdie funksie geniet al hoe meer aandag en daar is deesdae selfs konsultante wat daarin spesialiseer. Hulle metodes verseker dat die ruimte in die kantore optimaal benut word terwyl die algemene voorkoms die idee

1) Huebner en Black, op. cit., p.613.

2) Dit is navrae wat nie onder (a) en (b) voorkom nie.

van ruimte skep. Privaatheid word deur middel van verwyderbare panele aan toesighoudende amptenare verskaf. "It is considered that a modern decor using pastel colour schemes adds to the working efficiency of the office".¹⁾

Daar moet ook sorg gedra word dat die kantoormeubels die regte ontwerp het om by die geheelbeeld van die versekeraar te pas en om maksimum gemak en arbeidsvreugde te verskaf. Die gladde verloop van kantoorroetines word verder deur die gebruik van moderne telekommunikasietoerusting verbeter.

Geskikte beligting, verwarming en ventilasie en 'n doeltreffende skoonmaakdiens het 'n beslissende invloed op die werksmilieu en dus op die bevrediging wat die werksituasie bied. Hierdie bevrediging verbeter die moreel van die werknemers, stimuleer produktiwiteit en verhoog oor die algemeen die doeltreffendheid van die kantoor.

Ten slotte word kortliks aan die optekening van gegewens en skryf= behoeftes aandag gegee. Uiteraard verskil die behoeftes van kantoor tot kantoor en van versekeraar tot versekeraar. Die belangrikste benodighede is die volgende:²⁾

- (d.1) Aansoekvorms.
- (d.2) Polisvorms.
- (d.3) Briefhoofde.
- (d.4) Polisregisters of -opgawes waarin die gegewens van uitge= reikte polisse opgeteken word.
- (d.5) Hernuwingregisters of -opgawes asook hernuwingsoffisiële kennisgewings en kwitansies.
- (d.6) Alfabetiese indeks van polishouers.
- (d.7) Endossementvorms.
- (d.8) Eisvorms, -registers en boeke waarin bykomende eise aangeteken kan word.

1) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.182.

2) Ibid.

- (d.9) 'n Afwysingsboek waarin die gegewens waarom 'n aansoek afgewys is, in detail opgeteken word.
- (d.10) 'n Noteboek waarin details van veranderings wat op die volgende hernuwingsdatum aan die bestaande polisse aangebring moet word, opgeteken word.
- (d.11) Boekhouboeke.
- (d.12) Wetlik voorgeskrewe boeke, registers, ensovoorts.

Opgawes van opgetekende gegewens word op 'n losblaaistelsel of wanneer daar 'n groot mate van kantoormeganisasie bestaan op 'n kaartstelsel gehou. Die meeste ondernemings in Suid-Afrika maak deesdae egter van rekenaarfasiliteite gebruik en die opgawes word op magnetiese band of magnetiese skywe gehou. "The adoption of a good system in the preservation of records and filing is vital so that there is no delay when information is required".¹⁾

(ii) Verkoopfunksies²⁾

(a) Werwing van personeel

As gevolg van 'n relatief groot omset in verkoopsveteenwoordigers is dit 'n funksie wat voortdurend die aandag van die bestuurder verdien. Versekeringsondernemings het egter begin om 'n beleid waaroor beter gekwalifiseerde mense in diens geneem word, te volg. Dit, tesame met deeglike opleiding van bestaande werknemers, het daarir geslaag om die arbeidsomset te laat afneem. Aanlegtoetse het hierin ook 'n belangrike rol gespeel en sal sonder twyfel in die toekoms 'n steeds groter rol speel.

(b) Keuring

Hoewel die vuisreël nog baie in die keuringsproses toegepas word, is redelik betroubare aanlegtoetse algemene gebruik in versekeringsondernemings.³⁾ "The tests have been more useful in predicting failure than

1) Ibid.

2) Die verkoopfunksies word hier slegs behandel in soverre dit die vul van poste en dus op organisasie betrekking het. Die werklike verkoopfunksies word in hoofstuk 5 behandel.

3) Sanlam gebruik, byvoorbeeld, 'n aanlegtoets wat in 1961 deur die Suid-Afrikaanse Instituut vir Personeelnavorsing ontwikkel is. Kyk: Financial Mail, Special Survey, 26 Nov. 1971, p.33.

in predicting success".¹⁾ Iemand wat hoë punte in 'n toets behaal se sukses is minder seker as die feit dat diegene wat lae punte behaal 'n mislukking sal wees. Die toetse verseker dus nie sukses nie maar elimineer kandidate wat beslis nie die mas sal opkom nie. Die probleem is dat 'n blote toets nie motivering kan meet nie.

(c) Opleiding

Om 'n suksesvolle verkoopsverteenwoordiger te wees, moet die versekeringsverteenwoordiger 'n goeie begrip van versekering hê asook die tegniek bemeester om sy saak so te stel dat 'n potensiële kliënt 'n werklike kliënt word.

Opleiding bestaan dus uit twee afdeling:

(c.1) die verkryging van tegniese kennis, en

(c.2) die bemeestering van verkoopsvaardigheid.

Die beste metode is om die kennis deur middel van 'n formele opleidingssentrum te ontvang en om die toepassing van vaardighede in die bedryf aan te leer. Op hierdie gebied bestaan daar 'n groot leemte. "... there are still too few people with formal education in insurance to satisfy the needs for agents".²⁾ Ook in Suid-Afrika is daar byna geen formele opleiding aan universiteite en kolleges vir gevorderde tegniese opleiding in hierdie veld nie.

(d) Toesighouding en motivering

Een van die beste metodes om beheer oor agente uit te oefen en hulle te motiveer is om hulle van tyd tot tyd op hulle besoeke aan potensiële kliënte te vergesel. Op hierdie wyse kan hul tegniese geëvalueer word en aanbevelings vir verbetering kan gemaak word.

Daar word ook van verslae gebruik gemaak. Hierdie verslae van verkoopspersoneel moet deeglik deur die bestuurder bestudeer word en aanbevelings moet op skrif gestel word. Spesifieke probleme wat in veldwerk ondervind word, moet ook deur die bestuurder van die buitekantoor oogelos word.

1) Mehr en Osler, op. cit., p.656.

2) Ibid., p.657.

Die motivering van verkoops personeel bestaan gewoonlik daarin om bevrediging in die werksituasie te verskaf en om aan hulle die gevoel van belangrikheid te gee. Dit is een van die gebiede wat die meeste deur bestuurders verwaarloos word. Hoe belangrik dit is, blyk uit die volgende: "Lack of something to feel important about is almost the greatest tragedy a man may have".¹⁾

Die beste motivering bly steeds selfmotivering en die bestuurder kan dit op subtiële wyse deur middel van gereelde vergaderings van al die verkoops personeel, studiegroepe, verkoops kompetisies en deur die stel van verkoopskwotas bevorder. Sien die byvoorbeeld die Adelaersklub. Sekere hoeveelhede polisse wat oor 'n sekere tydperk verkoop word, kan aan die verteenwoordiger 'n yster, brons, silwer en uiteindelik 'n goue trofee besorg. Diplomas wat die kerse wat bereik is aandui, word ook uitgereik. Ou Mutual weer het sy Klub 51. As 'n verteenwoordiger byvoorbeeld oor 'n tydperk van 11 weke 'n sekere produksie lewer word hy lid van die Klub. As dieselfde prestatie in 10 reekse van 11 weke behaal word, kry die verteenwoordiger 'n goue toekenning en daarna 'n diamanttoekenning. Daarby moet die bestuurder voortdurend sy personeel deur 'n goeie voorbeeld stimuleer. Weer eens is die belangrikste metode om die werknemer te laat voel dat hy nie net 'n nommer is nie, maar 'n mens met 'n belangrike funksie in die onderneming.

Dit is ook belangrik om te onthou dat deelname in die besluitneming-proses baie maal tot gevolg het dat die personeel hoër doelwitte stel as dié wat die bestuurder self in gedagte gehad het.²⁾ Laastens moet ook sorg gedra word dat kommunikasiekanale te alle tye oopgeshou moet word want "motivation to accomplish results tends to increase as people are informed about matters affecting those results".³⁾

(e) Verkoopsbevordering

Verkoopsbevordering in buitekantore bestaan hoofsaaklik uit die voorbereiding van verkoops literatuur en visuele hulpmiddels wat in die

-
- 1) Allen, L.A. The management profession, p.263.
 - 2) Ibid., p.267.
 - 3) Ibid., p.268.

verkoopproses gebruik kan word, die opstal van 'n lys van potensiële kliënte, die gee van advies aan verkoops personeel hoe om die plaaslike mark te benader, die plaas van advertensies in plaaslike koerante en die benutting van alle ander plaaslike advertensie-moontlikhede. In die laaste tyd is die borg van sportbyeenkomste of ander geleenthede op plaaslike vlak ook in die hande van bestuurders van buitkantore of streekbestuurders.

Een van hierdie funksies kan egter ook deur die hoofkantoor verrig word. As die hoofkantoor 'n uitgewerkte advertensie- en borgprogram het, sal die plaaslike bestuurder weinig daaraan kan verander en besluite in die verband sal in elk geval deur die hoofkantoor goedgekeur moet word.

4.4.2.2.5 Interne organisasie van 'n makelaarskantoor

Die term makelaar is vir heelwat verwarring verantwoordelik. Die rede vir hierdie verwarring is tweërlei:

- (i) Dikwels word persone makelaars genoem terwyl hulle in der waarheid agente is, en
- (ii) dit gebeur somtyds dat dieselfde persoon as agent of makelaar optree.

Makelaars wat slegs makelaarsdienste verskaf, kom gewoonlik net in groter dorpe en stede voor. "In individual life insurance, real brokers have never attained much importance. In property and liability insurance, however, individuals operate as brokers because insureds who have a large and varied insurance program find it desirable to have a representative to transact business for them".¹⁾

'n Makelaar word van 'n agent onderskei deurdat die makelaar, anders as die agent, namens die kliënt wat versekering verlang, optree.²⁾ Die persoon wat versekering verlang, gee volmag aan die makelaar om namens hom op te tree. Om hierdie rede word die optrede van 'n makelaar nie as bindend deur die versekeringsonderneming beskou nie. Dit word egter 'n probleem as die persoon

1) Riegel, e.a., op. cit., p.103.

2) Mehr en Osler, op. cit., p.160.

as makelaar en as agent sake doen.¹⁾

Groot makelaars se belangrikste taak lê deesdae in die groepsversekeringsveld. Die grootste gedeelte van groepsversekeringsbesigheid word deur spesialiteitsmakelaars behartig.²⁾ Hierdie nuwe ontwikkeling het nuwe lewende in die makelaarsbedryf geblaas want al hoe meer ondernemings probeer om byvoordele deur middel van een of ander groepskema aan sy werknemers te verskaf.

Die organisasie van 'n makelaarskantoor behoort die volgende interafhanklike doelstellings te hê:

- (i) Om genoeg tyd aan bestaande kliënte af te staan sodat nuwe probleme in verband met bestaande kontrakte opgelos kan word.
- (ii) Om in kontak met die mark te bly sodat die beste moontlike transaksie aan kliënte gebied kan word.
- (iii) Om 'n goed opgeleide personeel daar te stel. Dit wil sê, 'n personeel wat alle roetinesake vinnig en doeltreffend kan afhandel. Dit sluit in
 - (a) korrespondensie,
 - (b) uitreik van polisse,
 - (c) uitstuur van kennisgewings,
 - (d) boekhouding, en
 - (e) ondersoek na en hantering van eise.

"In addition to these office requirements, the properly organized booking house will devote much thought to the acquisition of new business".³⁾

Aan die hoof van die makelaarsorganisasie staan die voorsitter of bestuurder en sy mede-direkteure. Hulle besluit oor algemene beleid, die metode wat gebruik gaan word om versekeraars te nader, die verhouding met kliënte en hoe om die beeld en reputasie van die onderneming in die versekeringsveld te vestig en te handhaaf.

-
- 1) Hierdie saak word verder in hoofstuk 5 bespreek. Kyk paragraaf 5.4.4.2.2, p.251.
 - 2) Gregg en Lucas, op. cit., p.499.
 - 3) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.186.

Daar bestaan heelwat verskille tussen die groot makelaarskantore en die makelaar wat slegs as eenmansaak vir homself werk. So 'n individu sal 'n klerk en moontlik twee tiksters gebruik. Die groot makelaarsonderneming met 'n half-dosyn of meer direkteure wat binne sowel as buitelandse sake doen en wat 'n personeel van 'n paar honderd het, pak sake meer professioneel aan.

Groot ondernemings vind dit die beste om afdelings vir elke soort besigheid in te rig. Daar word byvoorbeeld afdelings vir see-, lewens-, brand- en lugvaartversekering ingestel. As die onderneming kleiner is, kan daar 'n verdeling tussen kort- en langtermynversekering voorkom of sekere kombinasies wat die aantal afdelings beperk, word gemaak. Elke afdeling is self-onderhoudend in die sin dat hulle self polisse uitreik, ondersoek loods, eise uitbetaal en sorg dat hernuwings gedoen word. Die rekeninge van die onderneming word egter sonder uitsondering deur 'n sentrale boekhou-afdeling gehanteer. Hierdie afdeling is ook vir die jaarstate verantwoordelik.

Groot makelaarsondernemings se organisasie is net so uitgebreid en gedetailleerd as dié van enige ander versekeringsorganisasie en hulle maak maatsal van goed geleiende personeel en ervare bestuurders gebruik.

4.4.3 Sentralisasie versus desentralisasie¹⁾

Wanneer die gesag om bevel te gee en die verantwoordelikheid vir resultate so hoog as moontlik in gesagstruktuur gesetel is, word dit sentralisasie van gesag gencem. Wanneer die gesag en verantwoordelikheid so laag as wat doel-treffendheid dit toelaat afgeskuif word, staan dit as desentralisasie bekend.

Sentralisasie het dus met die blokkering of sametrekking van gesag te make terwyl desentralisasie op die delegering van gesag ingestel is. In versekering gaan dit hoofsaaklik om die sentralisering van gesag in die hoofkantoor of die delegasie van gesag na streeks- of takkantore. Slote oprigting van takkantore met geen gesag is dus in der waarheid geen desentralisasie van organisasie nie.

1) Appleby, op. cit., p.180.

Met die verloop van tyd het die meeste versekeraars so gegroei dat takkantore geopen moes word, veral om mededinging teen te werk. Hierdie ontwikkeling word dikwels as vermorsing of verspilling afgemaak. Dit is dus gepas om die alternatief hiervan teen die voordele van die bestaande beleid op te weeg.

4.4.3.1 Voordele van sentralisasie

- (i) Eenvormigheid van beleid. Ook in die uitvoering daarvan en 'n roetinebesluit kan op 'n standaardmetode te werk gegaan word.
- (ii) Daar kan voluit van die voordele van meganisasie gebruik gemaak word.
- (iii) Deskundiges word makliker getrek.
- (iv) Takke word vrygestel van pligte wat die bevordering van sake kan benadeel.

4.4.3.2 Nadele van sentralisasie

- (i) Werk word gekonsentreer op plekke waar verkoopskoste baie hoog kan wees.
- (ii) Die administrasie word van gesonde kontak met kliënte ontnem.
- (iii) In plaas daarvan om die guns van kliënte te wen, word om poste in die hoofkantoor meegeding.
- (iv) Te veel mag word in die hande van 'n klein groepie gesentreer.
- (v) Die status van die meeste werknemers kom in gedrang.

4.4.3.3 Voordele van desentralisasie

- (i) Dit hou met die huidige verligte demokratiese opset tred.
- (ii) Dit verleen gesag aan plaaslike amptenare wat plaaslike toestande die beste kan begryp.

- (iii) Dit voorsien die publiek van 'n vinnige en doeltreffende plaaslike diens.
- (iv) Dit moedig groepsamewerking aan. Dit op sy beurt kan die posisie van die bedryf en sosiale verhoudings verbeter.
- (v) Dit lei buitepersoneel vir hoër poste op.

4.4.3.4 Nadele van desentralisasie

- (i) Klein magsblokke kan in takke tevoorskyn tree.
- (ii) Deskundiges kan op onekonomiese wyse aangewend word.
- (iii) Te veel vryheid op plaaslike vlak kan die gladde werking van die organisasie as geheel benadeel.
- (iv) Takke kan met rompslomp oorlaai word.
- (v) Vermorsing van werkkrag kan voorkom indien die buitekantore poog om 'n deskundige op elke vlak aan te stel.
- (vi) Dit kan gebeur dat die takkantoor se personeel nie op hoogte van die beleid van hoofkantoor is nie en allerlei metodes moet dan aangewend word om kommunikasie te bewerkstellig en te behou.

Hieruit blyk duidelik waarom versekering met sy unieke eise veral ten opsigte van persoonlike kontak soveel sukses met hulle desentralisasiebeleid behaal het. Die voordele is van so 'n aard dat dit die nadele wat moontlik mag opduik geheel en al oorskadu. Een van die belangrikste uitvloeisels van die soeke na 'n ewewigstoestand tussen sentralisasie het tot streeksorganisasie gelei.

4.4.4 Geografiese of streeksorganisasie

"Dealing from afar might be unwieldly, inefficiently and ultimately cause a loss of the business".¹⁾ Desentralisasie is algemene praktyk wanneer die

1) Greene, op. cit., p.164.

grootte van plaaslike markte so uitbrei dat dit meer doeltreffend word om sekere besluite op plaaslike vlak te neem. Die probleem is egter dat amptenare wat die nodige gesag het om dié tipe besluite op plaaslike vlak te neem, onderbenut kan word. Om hierdie probleem op te los word van geografiese of streeksorganisasie gebruik gemaak.

Streekskantore is in der waarheid klein hoofkantore wat 'n aantal plaaslike buitekantore in 'n bepaalde streek beheer. Die streekskantoor tree gewoonlik outonoom in sy gebied op en is net vir beheer- en beleidsdoeleindes aan die hoofkantoor verantwoordelik.

Hierdie manier van doen bespoedig baie sake omdat verwysings oor lang afstande uitgeskakel word. Inisiatief word aan buitepersoneel oorgelaat en die buitekantore word produktiewe sentra sonder dat elke kantoor sy eie span deskundiges hoef te hê.¹⁾ Al die tegnokratie wat benodig word, kan in die streekskantoor saamgetrek word. Die "esprit de corps" van werknemers verbeter want lang en somtyds onmoontlike kommunikasiekanale word met korter en reer bereikbare kanale vervang.

Kritici van die stelsel reken dat die voordele van hierdie stelsel blots illusies is. Die tegnologiese ontwikkeling op die gebied van telekommunikasie kan alle lang kommunikasiewaë kort maak, boonop is dit onekonomies om 'n hele aantal "hoofkantore" met deskundiges te hê wat dieselfde probleme as dié in die hoofkantoor moet oplos. Met die toenemende gebruik van terminale wat aan die sentrale rekenaar, waarvan die kapasiteit so groot is dat alle navrae met gemak hanteer kan word, gekoppel is, word die behoefte aan streekskantore nog minder.²⁾

Dié grootste waarde van streekskantore lê egter daarin dat die voordele van sentralisasie sowel as desentralisasie benut word terwyl baie van die nadele van beide stelsels uitgeskakel word. In Suid-Afrika het die groot versekeraars ook met groot walslae hierdie stelsel ingevoer en werk dit tans nog uitstekend.³⁾

Ou Mutual het byvoorbeeld streeksbestuurders wat oor ongeveer vyftien produksiebestuurders beheer uitoefen. Die streeksbestuurders is aan vyf assistent-

1) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.181.

2) Ibid.

3) Ongepubliseerde inligting by Sanlam en Ou Mutual verkry.

hoofdbestuurders verantwoordelik. Die assistent-hoofdbestuurders is aan die hoofbestuurder van produksie verantwoordelik. Die produksiebestuurders is dieselfde as takbestuurders in ander organisasies en het gewoonlik vier distrikbestuurders onder hulle.

Senlam weer het sy versekeringsgebied in Suidland, Middelland en Noordland verdael. Provinsiale bestuurders beheer hierdie gebiede en dié gebiede is weer in streke wat deur streeksbestuurders beheer word, ingedeel. Die assistent-streeksbestuurder is veral vir nuwe besigheid verantwoordelik. Potchefstroom, Carletonville, Vanderbijlpark en Vereeniging is byvoorbeeld so 'n streek en elke dorp het dan 'n takkantoor wat deur 'n takbestuurder bestuur word.

Sover die korttermynversekeraars betref het Santam takkantore wat eintlik dieselfde as streekskantore in langtermynversekering is. Die takkantore is direk aar die hoofkantoor verantwoordelik en oefen beheer oor bemarkingskantore uit. Bemarkingskantore is die plaaslike organisasie en die personeel bestaan gewoonlik uit 'n bemarkingsverteenwoordiger en 'n tikster. Die bemarkingsverteenwoordiger kom met die verkoopsverteenwoordigers in lewensversekering ooreen. Die bemarkingsverteenwoordiger bedien dan 'n aantal plaaslike deeltydse agente.

4.4.5 Organisasie volgens produk¹⁾

In sommige gevalle, veral wanneer saamgestelde versekering aangebied word, is die probleme wat van die verskillende versekeringssoorte afkomstig is so tegnies en gespesialiseerd dat dit ondoeltreffend is om al die verskillende soorte deur een en dieselfde personeel te laat hanteer. In sulke gevalle word afdelings vir elke soort "produk" ingerig.

Alle sake wat dan op 'n spesifieke soort versekering betrekking het, word deur hierdie afdelings gedoen terwyl soos in ander gevalle sekere fasiliteite, soos byvoorbeeld aktuariële, beleggings- en boekhouddienste deur al die afdelings gebruik word. "The degree of autonomy of product divisions varies with each firm, with some being almost completely selfsufficient, and others

1) Greene, op. cit., p.164.

being highly dependent on the centralized administration for service and for various aspects of decisionmaking".¹⁾

4.4.6 Die stelselsbenadering²⁾

Kontemporêre bestuursnavorsing toon duidelik dat al hoe meer versekerings- ondernemings in die Verenigde State van Amerika in die rigting van 'n stelselsbenadering begin neig. Die stelselbenadering beklemtoon die belangrikheid om die funksies in 'n onderneming te integreer as die beste resultate bereik wil word.

Volgens dié benadering is die mikpunt nie op 'n spesifieke doelstelling of 'n stel doelstellings ingestel nie maar eerder op 'n model besigheidseenheid wat daartoe in staat is om alternatiewe doelstellings ewe optimaal te bereik. Buiten die deeglike evaluering van alle funksionele verwantskappe vereis die stelsels benadering "... an analysis of the relationship between the organization and its environment".³⁾

Omdat dit 'n relatief nuwe begrip is en daar in die literatuur weinig oor versekeringswese geskryf is, word met 'n model van en enkele gedagtes oor so 'n stelsel volstaan.

Die besondere sosio-ekonomiese opset in Suid-Afrika het daartoe gelei dat ondernemings noodwendig meer aandag aan eksterne organisasie moet gee. Deur daadwerklike bydrae aan sosiale projekte word die toekoms veral sover dit die swart werker betref minder dreigend. Hierdie nuwe eise wat aan die onderneming gestel word tesame met die toenemende belangrikheid van 'n benadering wat die interafhanklikheid van alle afdelings en die wisselwerking tussen interne en eksterne organisasie erken, bring mee dat hierdie stelsel in die toekoms beslis meer aandag sal geniet.

Die probleem is egter dat, net soos in die geval van vele ander benaderings, dit teoreties uiters geslaagd voorkom. In die praktyk mag dit egter 'n heel ander storie wees. Die feit dat die interafhanklikheid van afdelings en

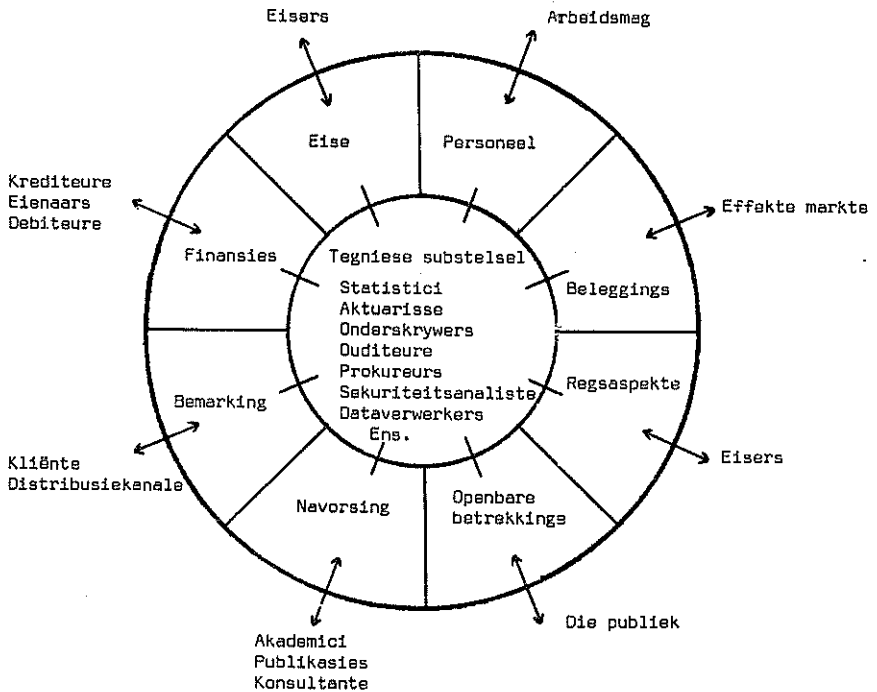
1) Ibid.

2) Pfeffer, op. cit., p.389-392.

3) Ibid., p.389.

eksterne en interne organisasie as 'n gegewe aanvaar word, beteken nog glad nie dat afdelingshoofde hulle besluite werklik op so 'n basis neem nie. Eers wanneer woorde en idees deur daade bevestig word sal die stelselsbenadering tot sy reg kom.

FIGUUR 4.4 Stelselsmodel van 'n versekeringsonderneming¹⁾



1) Itid., p.390.

4.4.7 Eksterne organisasie

Die eksterne organisasie van versekeringsondernemings het hoofsaaklik met samewerking tussen dieselfde en verskillende soorte versekeraars¹⁾ en die invloed wat die owerheid op die interne organisasie uitoefen, te make. Daar word ook kortliks aan organisasies in Engeland en die Verenigde State aandag gegee.

Die samewerking tussen die verskillende versekeraars neem hoofsaaklik die volgende vorm aan:

(i) Beherende belang

Dis gebeur dikwels dat groot versekeraars deur middel van oornames beheer oor kleiner versekeraars verkry. Deurdat 'n meerderheidsaandeel in die kleiner onderneming verkry word, kan beleid deur die beheersmaatskappy neergelê word. In Suid-Afrika is Sanlam en Ou Mutual se uitgebreide belange 'n goeie voorbeeld hiervan. Die onlangse oornome van President Versekeraars deur Rentmeesterbeleggings is die jongste voorbeeld.

Die voordade hiervan word deur Riegel soos volg saamgevat: "This process might increase the territory in which business was carried on, develop new clientele, establish new lines of insurance, or increase the representation and underwriting capacity of the company".²⁾

(ii) Persoonlike band of aaneengeskakelde direksies

Hoewel die ondernemings nog almal selfstandig bly voortbestaan, verkry die direkteure van die verskillende ondernemings sitting op mekaar se direksies. Hierdeur kan die deskundige kennis van dié mense gebruik word en dit bring gewoonlik 'n eweredige segmentering van die mark teweeg.

(iii) Bedryfsversnigings

Hierdie organisasies word gewoonlik gestig met die doel om as mondstuk van die lede te dien, gemeenskaplike sake te behartig, navorsing te doen en om

1) In die literatuur word dikwels hierna as "cooperative insurance" verwys. Kyk, byvoorbeeld: Riegel, e.a., op. cit., p.107 en Mehr en Cammack, op. cit., p.608.

2) Riegel, e.a., op. cit., p.108.

'n kodes van optrede neer te lê.

Verweë die belangrike rol wat hierdie organisasies speel, word kortliks by elkeen stilgestaan.

4.4.7.1 Die Vereniging van Lewensversekeraars vir Suidelike Afrika (Life Office Association of South Africa, LOA)¹⁾

Sake wat die lewensversekeringsbedryf as 'n geheel raak word deur die Vereniging van Lewensversekeraars vir Suidelike Afrika (LOA) wat in 1935 gestig is, behartig. Die hoofdoelstelling van die organisasie word deur die grondwet soos volg gestel: "... the advancement of the business and the protection of the interest of Life Assurance by consultation and combined action upon questions appertaining to the interests common to Life Assurance Companies and by co-operation or federation with any Association having similar objects".²⁾

Lidmaatskap is oop vir enige onderneming wat deur die wet gemagtig is om lewensversekeringsbesigheid in Suid-Afrika, Rhodesië en Malawië te doen. Teen die einde van 1975 was die totale ledetal 44 wat al die ondernemings wat gewone lewensversekeringsbesigheid doen, ingesluit het.³⁾

Behalwe die belangrike funksie om as mondstuk vir die lewensversekeringsbedryf op te tree, stel die LOA kodes op waarvolgens die optrede van versekeraars ingerig behoort te word. Op hierdie wyse word gepoog om individuele versekeraars te beskerm. Byvoorbeeld, indien een versekeraar 'n ander se kliënt "steel", kan die geval na die LOA verwys word. As die LOA reken dat die oortreder skuldig is, word die kommissie aan die agent wat eintlik die transaksie aangevoer het, betaal.

Die LOA verpoel ook alle gegawens wat by die aansoek om versekering aan die versekeraar gegee word asook die mediese geskiedenis van alle polishouers.

-
- 1) Selfs die Afrikaanse ondernemings praat algemeen van die LOA.
 - 2) Bernstein, M. The life assurance industry in South Africa: Environment, structure and objectives, Ongepubliseerde proefskrif, p.63.
 - 3) Die Vereniging van Lewensversekeraars, Sirkulêr 2467, 13 November 1975.

Op hierdie wyse kan geen persoon wat een of ander gesondheidsprobleem ondervind op oneerlike wyse 'n polis by 'n ander versekeraar bekom nie. Alle aansoeke word aan gegewens in die datapoel getoets en ongerymdhede kan dus maklik opgespoor word.

Hulle taak om as mondstuk op te tree en om saam met die owerhede te werk, word duidelik deur hulle optrede met betrekking tot die vervangingsprobleem in lewensversekering. Dit is 'n praktyk wat beide versekeraar en versekerde, asook die versekeringsbedryf veel skade berokken, trouens die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, beskou die vervanging van polisse as 'n ongewenste praktyk.¹⁾ Om hierdie probleem te help verlig, het die lede van die LOA op 1 April 1972 'n interne ooreenkoms aangegaan. Die hoofdoel was om die verbruikerspubliek en die reputasie van die versekeringsbedryf te beskerm.

Die LOA het dus 'n belangrike taak in die lewensversekeringsbedryf. Tog is dit nie so suksesvol as wat 'n mens sou verwag nie. Die groot probleem is dat lede hulle nie streng by die kodes of ooreenkomste wat deur die organisasie voorgeskryf word, hou nie. In 'n ondersoek na die wenslikheid van groter staatsbeheer wat deur Müller gedoen is, blyk dat die reeds genoemde ooreenkoms deur 70 persent van die lede gesteun is, maar 30 persent het dit verwerp.²⁾ Hoewel klein bewys die 30 persent dat in selfs so 'n belangrike saak daar nie eens volle samewerking verkry kon word nie. Blykbaar is sulke samewerking net deur middel van wetgewing moontlik.

4.4.7.2 Die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging³⁾ (South African Insurance Association, SAIA)

Die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging (SAIA) is 'n organisasie vir korttermynversekeraars. Dié vereniging is deur die Suid-Afrikaanse Versekeringsraad

-
- 1) Department of Finance. Report of the commission ..., op. cit., p.77.
 - 2) Müller, G. 'n Ondersoek na die wenslikheid van groter staatsbeheer oor die bemerking van versekering. Ongepubliseerde verhandeling, p.5.216.
 - 3) Inligting in verband met die Versekeringsraad en SAIA is ongepubliseerde inligting wat by mnr. R. Schneeberger, direkteur van SAIA, verkry is.

voorafgegaan. Die Versekeringsraad is in 1898 gestig.¹⁾ Die aanvanklike naam was die "Council of Fire Insurance Companies". Die organisasie is gestig om die metodes waarvolgens sake in die verskillende provinsies gedoen is, maar nog belangriker, om die premies van daardie tyd, te standaardiseer.

Die korttermynversekeringsondernemings wat brandversekering gedoen het, het hierdie standaardpremies aanvaar en vir baie jare het dit goed gewerk en oor die langtermyn gesien was winste bevredigend. Later het die Versekeringsraad sodanig uitgebrei dat dit alle korttermynversekeraars verteenwoordig het en almal het by die standaardpremies wat deur die Raad voorgestel is, gehou.

Na die Tweede Wêreldoorlog het daar egter 'n nuwe benadering tot die bemarking ontstaan en veral tussengangers en by name onafhanklike agente en makelaars het meegebring dat mededingingsdruk geweldig begin toeneem het. Mat die verloop van die jare het dit duidelik geword dat hoe gewens so 'n tarief-ooreenkoms ook al is, mededinging dit vir die lede baie moeilik gemaak het om by die ooreenkoms te bly. Meer en meer versekeraars wou nie meer lid van die Versekeringsraad word nie en het hul eie premies bepaal.

Hierdie neiging het daartoe gelei dat die ooreenkoms met betrekking tot ongevalle-ooreemies in 1971 ontbind is. In 1973 het die brandooreenkoms en in 1974 die motorooreenkoms gevolg. Volgens die direkteur van SAIA was dit veral van statistiese kant gesien 'n groot jammer want die Versekeringsraad het ten tye van die ontbinding van die onderskeie ooreenkomste reeds 'n gerekenariseerde statistiese stelsel, waarvolgens premies bepaal kon word, in gebruik gehad.

In die plek van die Versekeringsraad het die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging (SAIA) ontstaan. Waar die hoofdoel van die Versekeringsraad die bepaling en standaardisering van premies was en die ander doelstellings sekondêr, het die ander doelstellings nou hoofdoelstellings geword want premies is sedert die ontbinding van die Versekeringsraad 'n interne aangeleentheid wat deur die mededinging en versekerbaarheid van risiko's beïnvloed word.

1) Spyrou, op. cit., p.327.

Die doelstellings van SAIA word in sy grondwet soos volg saamgevat:

- (i) "om die gemeenskaplike belange van onderskrywers van alle soorte korttermynversekeringsake te beskerm, aan te moedig en te bevorder met insluiting van die neem van sodanige gesamentlike stappe as wat wenslik mag blyk indien die sake van die Vereniging se lede geraak sou word deur optrede of voorgestelde optrede van enige Regering of ander gesag;
- (ii) om eensgesindheid en samewerking van al sy lede ten opsigte van alle sake van gemeenskaplike belang te bevorder en om 'n organisasie daar te stel vir die ondersoek en uit die weg ruim van alle verskille tussen lede;
- (iii) om alles te doen wat na die oordeel van die Raad noodsaaklik, gepas of raadsaam mag wees vir die algemene bevordering van korttermynversekeringsake of wat noodsaaklik, bykomend of bevorderlik vir die bereiking van enige van die Vereniging se doelstellings mag wees".¹⁾

Bo en behalwe hierdie algemene take sluit die funksies van SAIA ook nog die administrasie van die volgende in:²⁾

- (i) Association of Marine Underwriters in South Africa.
- (ii) Riot and Strike Insurance Pool.
- (iii) Administration of Market Agreements.
- (iv) South African Nuclear Energy Insurance Pool.
- (v) Growing Timber Pool.
- (vi) Union Workmen's Compensation Pool.
- (vii) 1942 Motor Vehicle Insurance Act Agreement (Lesotho and Botswana).
- (viii) Reinsurance Agreement.
- (ix) 1942 Motor Vehicle Insurance Act Pool.
- (x) Emergency Short Term Sharing Agreement.
- (xi) Border Pool.

1) Die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging Grondwet.

2) Die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging. Agenda nommer 8, 6 April 1978, p.3. Die agenda is slegs in Engels verkrygbaar. Om verwarring te voorkom word met die Engelse name volstaan.

- (xii) Automatic Sprinkler Inspection Bureau (Pty.) Limited.
- (xiii) Fire Protection Association of Southern Africa.
- (xiv) Market Fire Statistics.
- (xv) Market Motor Statistics.
- (xvi) Mining Statistics.

Die meeste van hierdie liggame se funksies is direk uit hul name af te lei. In sekere gevalle bestaan daar tog funksies wat nie direk herleibaar is nie en daaraan word kortliks aandag gegee.

Die versekeringspoele word deur SAIA saamgestel en in stand gehou om risiko's wat vir een versekeraar te groot is, te onderskryf. In 'n sekere sin verrig die Vereniging dus 'n herversekeringsfunksie.

Die "Riot en Strike Insurance Pool" is nog in die proses van samestelling. Dit is 'n direkte uitvloeiing van die oproer wat in 1977 landwyd voorgekom het. Die gedagte het ontstaan om 'n pool te stig wat in die verliese kan voorsien wat as gevolg van politieke oproer en as gevolg van stakings wat daaruit voortvloei, ontstaan.¹⁾

4.4.7.3 Die Versekeringsinstituut van Suid-Afrika

Die Versekeringsinstituut is eintlik die opleidingsentrum van die georganiseerde versekering. Hulle bied hoofsaaklik twee kursusse aan. Die een dek die tegniese-praktiese sy van versekering. Die suksesvolle kandidaat verwerf die sogenaamde A.C.I.I. ("Associationship Certificate of the Insurance Institute"). Die ander kursus is meer op bestuursaspekte ingestel en die suksesvolle kandidaat verwerf die sogenaamde F.C.I.I. ("Fellowship Certificate of the Insurance Institute").

Hierdie opleidingsdiens is tot die beskikking van beide kort- en langtermyn-versekeraars. Die Instituut vul dus 'n belangrike leemte wat tot op datum nog nie deur die Kolleges vir Gevorderde Tegniese Onderwys en die universiteite ontgin is nie. Groot versekeringsondernemings het egter hul eie opleidingsentra

1) Oproer en stakings wat nie polities gemotiveer is nie, is dus hierby uitgesluit.

en maak nie van die fasiliteite wat deur die Instituut gebied word, gebruik nie.¹⁾

4.4.7.4 Ander

Bo en behalwe die reeds genoemde organisasies bestaan daar in Suid-Afrika ook nog die volgende liggame:²⁾

- (i) Accident Insurance Council of South Africa.
- (ii) Institute of London Underwriters.
- (iii) Incorporated Insurance Brokers Association of South Africa, Limited.
- (iv) South African Registered Insurance Brokers Association (SARIBA).
- (v) The Independent Life Brokers Association (TILBA).
- (vi) Incorporated Life and Pension Brokers Association of Southern Africa, Limited.
- (vii) Die Vereniging van Lewensversekeringsverteenwoordigers (LUASA),

Die doelstellings van al hierdie organisasies is min of meer dieselfde. Die organisasies dien as mondstuk vir sy lede, verskaf inligting oor gemeenskaplike sake, skakel met die owerheid en stel kodes op waarvolgens lede behoort op te tree.

Die doelstellings van TILBA is 'n goeie voorbeeld van die doelstellings van al hierdie organisasies.³⁾ Hierdie doelstellings is:

- (i) Om die langtermynbelange van die bedryf as 'n geheel, die objektiwiteit van kommissiestrukture en professionalisme tussen bemiddelaars te bevorder.
- (ii) Om die houding van versekeringsondernemings ten opsigte van sogenoemde te verbeter.

-
- 1) Navrae by verskeie groot versekeraars het getoon dat sommige van hulle nie eens van die bestaan van sodanige Instituut bewus was nie.
 - 2) Ongepubliseerde inligting by die kantoor van die Registrateur van Versekeringswese verkry. Die name word hoofsaaklik in Engels gegee omdat hulle in die versekeringswêreld by hierdie name bekend is.
 - 3) Ibid.

- (iii) Om vas te stel wat die reaksies van die versekeringsondernemings op beheermaatreëls deur die owerheid is.
- (iv) Om besware met betrekking tot beheermaatreëls namens die versekeringsondernemings te lug.
- (v) Om alle ander soortgelyke organisasies te nader om uit te vind of daar sake van gemeenskaplike belang is.¹⁾

Die Vereniging van Lewensversekeringsverteenwoordigers van Suid-Afrika (LUASA) is 'n organisasie waaraan feitlik alle makelaars en agente behoort. LUASA is op soortgelyke organisasies wat in die Verenigde State, Kanada en Australië bestaan, gebaseer.²⁾ Lidmaatskap bied die volgende:³⁾

- (i) 'n Gedragskode waaraan alle lede moet voldoen. Diene wat die reëls verbreek, kan voor 'n dissiplinêre komitee gedaag word. Dit probeer voorkom dat een lid almal se reputasie skaad.
- (ii) Die instandhouding van 'n siekte- en ongevalleversekeringspolis vir die hele groep.
- (iii) Die aanbieding van opvoedkundige lesings en kursusse.
- (iv) Die jaarlikse toekenning van die "Life Assurance Selling" diploma aan 'n verdienstelike lid.
- (v) Handhawing van kontak met die Registrateur van Versekeringswese en die Vereniging van Lewensversekeraars (LOA) sodat agente ook seggenskap in besluite wat hulle raak, kan hê.

LUASA behoort ook aan die "Million Dollar Round Table". Dit is 'n internasionale organisasie wat jaarliks 'n toekenning aan die agent wat die beste in Suid-Afrika vaar, maak.

-
- 1) Volgens versekeraars en makelaars is daar op die oomblik 'n poging om die makelaarsverenigings in een organisasie saam te snoer aan die gang.
 - 2) Miller, R.J. Life assurance in South Africa, p.4.
 - 3) Müller, op. cit., p.4.108.

4.4.8 Internasionale organisasies

In die korttermynversekeringsveld word daar op internasionale vlak by poelstelsels ingeskakel.¹⁾ Omdat risiko's op sekere gebiede, soos byvoorbeeld in atoomkragversekering te groot is vir 'n plaaslike versekeraar, word met oorsese poelstelsels 'n ooreenkoms aangegaan. Suid-Afrikaanse versekeraars moet dan sekere waarborge verskaf sou van die risiko's in die buiteland realiseer, en in ruil word ons risiko's by die internasionale poel ingeskakel.

Sekere herversekeringsooreenkomste word ook op internasionale vlak gecoën. Die rede hiervoor is dat die mark in 'n enkele land te klein is en die wet van groot getalle bring mee dat hierdie risiko's slegs op internasionale vlak onderskryf kan word. Dit mag ook wees dat daar net een so 'n soort risiko in die Republiek bestaan, terwyl daar oorsese 'n hele mark daarvoor bestaan. Sulke sake moet dan in die buiteland gedoen word.

In sulke gevalle tree SAIA op as adviseur aan die Registrateur om te bepaal in watter van die gevalle dit geregverdig is om die risiko's aan oorsese onderskrywers oor te laat. Hierdie toestemming word volgens artikel 30(2) van die Versekeringswet toegestaan.²⁾

Voorts is al die belangrikste lewensversekeraars lid van die "Life Insurance Agency Management Association" (LIAMA). Hierdie organisasie gee op internasionale vlak aan goeie verkoopsmanne erkenning. Dit gaan egter nie net bloot om verkope alleen nie. "The international test to establish whether a life insurance salesman is really giving his clients service, is that a high percentage of the policies sold must remain in force".³⁾

Wanneer 'n versekeringsverteenwoordiger aan die eise van hierdie organisasie voldoen het, verwerf hy die "International Quality Award" wat deur LIAMA toegeken word. Uiteraard is hierdie toekennings baie gesog en dien dit as groot aanspooring vir verteenwoordigers om goeie resultate te behaal.⁴⁾

-
- 1) Ongepubliseerde inligting by SAIA verkry.
 - 2) Wet No. 27 van 1943.
 - 3) Sanlam Survey: Supplement to Financial Mail, 26 November 1971, p.33.
 - 4) Hierdie toekennings word gewoonlik deur verteenwoordigers aan hulle kantoorwure vertoon.

4.4.9 Samewerkingsorganisasies in Engeland en die Verenigde State

Die doel is nie om 'n volledige bespreking van die organisasies te gee nie maar bloot om enigsins 'n vergelyking met plaaslike toestande moontlik te maak.

4.4.9.1 Engeland

Die belangrikste organisasie is die British Insurance Association. Hierdie vereniging is in 1917 gestig en het ook ondernemings in lande wat tot die Britse Statebond behoort, ingesluit. Volgens Dinsdale en McMurdie verteenwoordig hierdie vereniging ongeveer 80 persent van die plaaslike en oorsese sake wat in die Britse versekeringsmark betrokke is.¹⁾

So en behalwe die gewone doelstellings wat hierdie tipe organisasie gewoonlik nastreef, het hulle ook 'n "University Liaison Panel to strengthen and coordinate the ever increasingly and valuable liaison with universities and also with the major business schools".²⁾ Hulle hou hulle ook met beleggings- en belastingprobleme besig en waardevolle werk word deur die "Investment Protection Committee" gedoen.

Voorts bestaan daar ook nog verenigings vir al die soorte versekering van see- tot lugvaartversekering. Hierdie organisasies is voortdurend met soortgelyke organisasies wêreldwyd in kontak. Hulle tree op as skakel tussen die owerheid en versekeraars, tussen versekeraars en internasionale organisasies en probeer in die breë die belange van hul lede bevorder.

Die belangrikste organisasies is die volgende:

(1) Seeversekering

- (a) Lloyds Underwriters Association (1909).
- (b) The Institute of London Underwriters (1884).³⁾
- (c) The Liverpool Underwriters Association (1802).

Hierdie drie werk nou saam en vorm self gesamentlike komitees.

-
- 1) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.189.
 - 2) Ibid., p.190.
 - 3) Kom ook in Suid-Afrika voor.

(ii) Brandversekering

Die belangrikste vereniging is die bekende "Fire Offices Committee" (F.O.C.). Dit is in 1868 gestig. Die hoofdoelstelling van die F.O.C. is om eenvormige premies te bewerkstellig. 'n Kommissie wat monopolieëvorming in Engeland ondersoek het, het in 1972 aanbeveel dat sodanige tariefooreenkomste gestaak moet word. Tot en met 1977 het daar egter nog niks van gekom nie.

(iii) Lewensversekering

Die belangrikste vereniging is die "Industrial Life Offices' Association" wat in 1901 gestig is "... to promote the principles, practices and business of industrial insurance".¹⁾ Later het dit ook openbare skakelwerk vir die industriële lewensversekeraars behartig.

'n Ander belangrike vereniging is die "Life Offices' Association". Alhoewel daar geen tariefooreenkomste in lewensversekering bestaan nie is daar tog gemeenskaplike sake soos wetgewing, belasting en die reputasie van die bedryf waaroor die organisasie weak.

(iv) Ander

Buiten die genoemde verenigings bestaan daar ook nog kleiner organisasies vir motor-, spieëlglas-, lugvaart- en herversekeraars.²⁾

4.4.9.2 Verenigde State

Die dienste wat deur samewerkingsorganisasies in die Verenigde State gelewer word, kan volgens Riegel soos volg saamgevat word:³⁾

- (i) Hulle help met premiebepalings deur die daarstelling van 'n sentrale kantoor wat sekere take vir die lede verrig. Op die wyse word koste ook verlaag.

- (ii) Hulle help met die ontwikkeling van wetenskaplike en standaardmetodes waarop premies gebaseer kan word.

1) Ibid., p.193.

2) Ibid., p.194-206.

3) Riegel, s.a., op. cit., p.115-116.

- (iii) Hulle was die hoofinvloed agter die ontwikkeling van eenvormige polisse en reëls.
- (iv) Hulle was vir 'n sistematiese en ekonomiese metode waarvolgens eise hanteer kan word, verantwoordelik.
- (v) Hulle het die graad van prysmededinging verlaag. Riegel gee egter toe dat dit debatteerbaar mag wees.¹⁾

Volgens Greene is een van die belangrikste organisasies die Insurance Service Office (ISO).²⁾ Hierdie vereniging verskaf tariewe vir 13 soorte versekering en streef ook nog al die genoemde doelstellings na.

In die verliesvoorkomingsgroep word die National Board of Fire Underwriters aangetref. Die hoofdoelstelling van die vereniging is die voorkoming van brand deur opleiding en inligting aan eiendomsbessitters te verskaf en die bounwyerheid met raad en daad by te staan. Hulle het so in belangrikheid toegeneem dat "... today its seal of approval is famous".³⁾

Ander bekende organisasies wat ook die algemene doelstellings van hierdie tipe organisasie nastreef, is die volgende:⁴⁾

- (i) American Insurance Association.
- (ii) The General Adjustment Bureau.
- (iii) The Life Insurance Marketing and Research Association.
- (iv) Life Underwriting Training Council.

Behalwe bogenoemde bestaan daar ook nog 'n hele aantal kleiner verenigings. Almal se doelstellings is egter min of meer dieselfde en vir doeleindes van hierdie studie word hiermee volstaan.

Uit hierdie kort bespreking blyk dat Suid-Afrika nie uit pas is met sy plaaslike organisasies nie. Die doelstellings en soorte organisasies kom,

1) Ibid., p.116.

2) Greene, op. cit., p.173.

3) Ibid., p.174.

4) Riegel, e.a., op. cit., p.109-116.

hoewel minder in getal, ook in Suid-Afrika voor en bloot hieraan geoordeel kan Suid-Afrika op internasionale gebied sy man wel deeglik staan.

Hoe sterk die versekeringsbedryf in Suid-Afrika is, blyk uit 'n vergelyking van die Suid-Afrikaanse situasie met die internasionale stand van sake. In tabel 4.1 word 'n vergelyking van die wêreldversekeringsmarkte gemaak.¹⁾

Uit die tabel blyk die volgende. In 1972 het die Verenigde State 4 700 versekeringsondernemings gehad; Wes-Duitsland 729; Spanje 614; Brittanje 584; Nederland 372; Denemarke 304; Swede 301; Frankryk 284; Argentinië 244;²⁾ en Suid-Afrika 106.³⁾

TABEL 4.1 Die wêreldmark van versekering, 1972⁴⁾

GEBIED	AANTAL VERSEKERAARS	% VAN DIE TOTAAL	VERSEKERINGS- DIGTHEID 5)
Europa	3 932	37,5	14,60
Noord-Amerika	4 783	45,7	22,14
Latyns-Amerika	805	7,7	4,71
Afrika	202	1,9	2,42
Asië	369	3,5	0,98
Australië	388	3,7	3,09
WÊRELDTOTAAL	10 479	-	6,41
SUID-AFRIKA ⁶⁾	106	1,0	4,4

Alhoewel Suid-Afrikaanse versekeraars slegs een persent van die wêreldtotaal uitmaak verteenwoordig dit 52,48 persent van alle versekeraars in Afrika. Die versekeringsdigtheid vergelyk goed met Latyns-Amerika en Australië. Hoewel die meeste versekeraars teenoor die buitelandse ondernemings relatief klein

1) Kyk tabel 4.1.

2) Greene, op. cit., p.703.

3) Registrateur van Versekeringswese, 29ste jaarverslag, RP 35/1974, 1974.

4) Greene, op. cit., p.703.

5) Aantal ondernemings per 1 000 000 van die bevolking.

6) Deur die skrywer bygevoeg; bron: Registrateur van Versekeringswese, 29ste jaarverslag, op. cit.

is, is die bestaan van soveel kleinere ondernemings 'n aanduiding van die gesonde vryemarksituasie wat in Suid-Afrika aan die orde van die dag is.

In 1975 het Suid-Afrika 96 geregistreerde versekeraars gehad¹⁾ teenoor 'n blanke bevolking wat in 1975 4,2 miljoen beloop het.²⁾ Die versekeringsdigtheid van 22,8 toon dat in terme van versekeraars per miljoen van die blanke bevolking Suid-Afrika selfs beter as Noord-Amerika daaraan toe is. As al die bevolkingsgroepe ingereken word is die digtheid vir 1975 3,8 persent wat toon dat daar groot ontwikkelingsmoontlikhede onder veral die swart bevolking bestaan.

4.4.10 Die invloed van die owerheid op die organisasie van versekeringsondernemings

4.4.10.1 Algemeen

Die Versekeringswet, No. 27 van 1943, bepaal dat versekeraars die volgende gegewens aan die Registrateur van Versekeringswese moet stuur:

- (i) Premies ontvang.
- (ii) Eise betaal.
- (iii) Uitstaende verbintenisse in die vorm van onbetaalde eise.
- (iv) Volle besonderhede van alle bates en reserwes van versekeringsmaatskappye. Hierdie bates moet beleggings wat in die verskillende soorte sekuriteite soos in die Wet neergelê, verteenwoordig.

Op hierdie wyse word 'n wakende oog oor die solvensie en algemene finansiële soliditeit van versekeraars gehou.

Op indirekte wyse kan die owerheid egter ook deur byvoorbeeld sy werkreserverings- en tuislandbeleid invloed op die organisasie van die versekeraar uitoefen.

Daar bestaan egter ook wetlike bepalings wat 'n voornemende ondernemer, as hy as 'n versekeraar wil registreer, moet nakom. 'n Samevatting van dié voorwaardes word kortliks weergegee.

-
- 1) Registrateur van Versekeringswese, 32ste jaarverslag, op. cit.
 - 2) SEO. Trends. Vol. 1 no. 2, Okt. 1977, p.4.0.

4.4.10.2 'n Kort samevatting van die belangrikste wetlike bepalings rakende die registrasie van 'n versekeraar¹⁾

4.4.10.2.1 Inleiding

Versekeringsake wat in die Republiek en die gebied Suidwes-Afrika gedoen word, word deur die Versekeringswet No. 27 van 1943 gereël.

Ingevolge artikel 5 van die Wet mag geen persoon enige soort versekeringsake in die Republiek of Suidwes-Afrika doen nie, tensy hy as 'n versekeraar kragtens die bepalings van die Wet geregistreer is. Artikel 75 van die Wet verbied enige persoon om enige ander persoon te beweeg of poog te beweeg om 'n versekeringskontrak met 'n persoon wat nie as 'n versekeraar geregistreer is nie, aan te gaan.

4.4.10.2.2 Registrasievereistes

Die applikant moet 'n publieke maatskappy wees wat kragtens die wette van die Republiek of Suidwes-Afrika geïnkorporeer is en moet 'n hoofkantoor in die Republiek of Suidwes-Afrika hê. Dit is nie meer moontlik om 'n versekeraar te registreer wie se hoofkantoor in die buiteland is en wat sake hier op 'n takbasis wil doen nie.

Die meerderheid van die direkteure, die voorsitter inbegrepe, moet in die Republiek woon.

Dit is raadsaam om nie met die stigting van die maatskappy voort te gaan voordat die Registrateur in beginsel ingestem het om die voorgestelde maatskappy as 'n versekeraar te registreer en ook sy vereistes ten opsigte van die nuwe maatskappy se akte van oprigting en statute aangedui het nie.

Die belangrikste vereiste vir registrasie is dat die applikant die Registrateur van Versekeringswese moet oortuig dat die sake wat hy van voorneme is om te doen in die openbare belang sal wees. Tans word dit nie in die openbare belang beskou om 'n maatskappy te registreer indien meer as 10 persent van sy aandelekapitaal oorsee gehou sal word nie.

1) Kyk: Versekeringswet, No. 27 van 1943 (soos gewysig), veral artikels 4, 5 en 75; Kantoor van finansiële instellings. Omsendbrief R.V. 37,22, Junie 1978.

Volledige besonderhede moet verstrek word van die persone wat deur middel van aandeelhouding in die versekeraar of sy beherende maatskappy of maatskappye in staat sal wees om die applikant se onderneming te beheer.

'n Gestorte kapitaal van minstens R1 000 000 word normaalweg vereis as dit die bedoeling is om òf lang- òf korttermynbesigheid te doen, en minstens R2 000 000 as sowel lang- as korttermynbesigheid gedoen gaan word. Die minimum kapitaal wat vereis word, sal bepaal word na ontvangs van volledige besonderhede van die beoogde onderneming.

Langtermynbesigheid behels lewens-, nywerheids-, begrafnis-, en amortisasie-fondsbesigheid. Korttermynbesigheid is alle versekeringsbesigheid wat nie langtermynbesigheid of verpligte derdepartybesigheid (d.i. die besigheid om motorvoertuie kragtens die Motorvoertuigassuransiewet, 1942 - Wet no. 29 van 1942 - te verseker) is nie.

'n Deposito by die Registrateur van Versekeringswese van R20 000 word vereis indien dit die bedoeling is om slegs begrafnisbesigheid te doen en 'n deposito van R100 000 indien bedoel word om enige soort langtermynbesigheid behalwe begrafnisbesigheid te dryf. Hierdie deposito geld nie as 'n bate vir die doeleindes van paragraaf 4.4.10.2.3 nie.

4.4.10.2.3 Vereistes ná registrasie

A. Langtermynbesigheid

- (a) Die bates wat ten opsigte van langtermynbesigheid gehou word moet 'n gesamentlike waarde hê wat minstens gelyk is aan die versekeraar se netto verbintenisse ten opsigte van langtermynbesigheid en moet afsonderlik van dié ten opsigte van korttermyn- of verpligte derdepartybesigheid gehou word.
- (b) Die netto verbintenisse ten opsigte van sake wat in die Republiek gedoen word moet deur bates wat in die Republiek besit word gedek word, en sodanige bates moet effekte wat deur die Regering en ander openbare liggame uitgereik is, insluit met 'n gesamentlike waarde van minstens -

- (i) 53 persent van die versekeraar se verbintenis ten opsigte van langtermynbesigheid met pensioen- en uittreding= annuïteitsfondse, plus
 - (ii) 33 persent van die versekeraar se verbintenis ten opsigte van ander langtermynbesigheid.
- (c) Die effekte wat deur die Regering uitgereik is, moet 'n gesamentlike waarde hê van minstens -
- (i) 20,5 persent van die versekeraar se verbintenis ten opsigte van langtermynbesigheid met pensioen- en uittreding= annuïteitsfondse, plus
 - (ii) 15,5 persent van die versekeraar se verbintenis ten opsigte van ander langtermynbesigheid.

B. Korttermynbesigheid

Die vereistes betreffende bates wat ten opsigte van korttermynbesigheid besit moet word, is dieselfde as dié ten opsigte van ander langtermynbesigheid as dié wat met pensioenfondse en uittredingannuïteitsfondse gedoen word, behalwe dat -

- (a) geen deposito by die Registrateur van Versekeringswese vereis word nie;
- (b) die waarde van die bates wat ten opsigte van korttermynbesigheid besit word, die netto verbintenis ten opsigte van daardie besigheid moet oorskry met minstens 'n bedrag gelyk aan die grootste van R200 000 of 10 persent van die vorige of huidige boekjaar se premie-inkomste (na aftrek van goedgekeurde herversekerings);

en
- (c) die bykomende bedrag waarna in (b) hierbo verwys word, in die vorm van bates wat in Deel I van die derde bylae van die Versekeringswet

gemaak word besit moet word, en minstens 15,5 persent daarvan uit wissels, skuldbriewe of effekte wat deur die Regering uitgeraak is moet bestaan.

C. Verpligte derdepartybesigheid

- (a) Slegs daardie versekeraars wat lede is van 'n konsortium wat deur die Minister van Vervoer erken word, word toegelaat om verpligte derdepartybesigheid te dryf.
- (b) Die vereistes wat ten opsigte van bates van korttermynbesigheid geld, geld ook ten opsigte van bates van verpligte derdepartybesigheid.

4.4.10.3 Diverse

Origens belligsaam die Versekeringswet slegs drie artikels wat direk met versekeringsbemarking gemoeid is.¹⁾ Die eerste is artikel 20 bis. Hierdie artikel bepaal dat 'n agent, makelaar of 'n ander persoon, wat nie 'n geregistreerde versekeraar is nie, 'aan versekeraars rekenskap moet gee van premies wat op korttermynversekeringsbesigheid betrekking het.

Die tweede is artikel 51. Volgens hierdie artikel word enige versekeraar, direkteur, dienaar of agent van 'n versekeraar verbied om versekering aan te moedig by wyse van 'n korting op 'n premie, begunstiging in verband met 'n bonus of 'n ander voordeel kragtens 'n lewenspolis betaal. Dit verbied ook die voorskiet van die hele of gedeelte van die eerste jaar se premie as aanmoediging tot versekering.

Die derde is artikel 23A wat deur die Wysigingswet op Finansiële Instellings in 1976 op die wetboek geplaas is.²⁾ Volgens hierdie Wysigingswet word die Minister van Finansies gemagtig om kommissiekoerse deur middel van regulasie voor te skryf en 'n verbod of beperking op die teenprestasie wat na tussen-gangers mag oorgeen, te plaas.

1) Müller, op. cit., p.1.3-1.4.

2) Staatskoerant No. 5217. 23 Julie 1976, p.24-26.

4.5 Samevatting

Bestuur is nodig waar gepoog word om 'n behoefte te bevredig en die sukses van 'n onderneming hang in 'n groot mate van die toepassing van gesonde bestuursbeginsels af. Die belangrikste bestuursfunksies is beplanning, organisasie, bevelvoering, koördinasie en beheer.

Die basiese aktiwiteit van bestuur is organisasie. Deur middel van organisasie word mense verenig in die uitvoering van hul taak. Behalwe die formele organisasie bestaan daar ook nog die subtiële invloede van informele organisasie.

Daar bestaan verskeie organisasieteorieë waarvan die belangrikste steeds die klassieke teorie is. 'n Nuwe ontwikkeling is die stelselsbenadering. Dié benadering beskou al die faktore wat binne die stelsel werkzaam is, as 'n dinamiese eenheid wat reageer op en vorm gee aan die omgewing van die stelsel. Dit gebruik ook wiskundige tegnieke om komplekse probleme op te los.

Die bestuur en organisasie van versekeringsondernemings het eerstens met die interne organisasie van die hoofkantoor en afdelingsvorming te make en tweedens met die interne organisasie van die buitekantore. Organisasie kan egter ook op 'n streeksgrondslag of volgens produk plaasvind.

Daar bestaan heelwat bedryfsverenigings vir versekeraars in Suid-Afrika. Die belangrikstes is die Vereniging van Lewensversekeraars vir Suidelike Afrika, die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging en die Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. 'n Vergelyking met die situasie in die V.S.A. en Engeland toon dat Suid-Afrika heeltemal in pas is met sy bedryfsverenigings.

Die invloed van die owerheid op die organisasie van versekeringsondernemings het hoofsaaklik met wetlike verpligtinge wat versekeraars moet nakom en met indirekte invloede wat as gevolg van die politieke beleid van die regerende party die onderneming beïnvloed, te make.

Die interne organisasie bring afdelingsvorming mee en in die geval van versekering is daar nie spreke van fisiese produksie nie, met die gevolg dat die bemaking en finansiële bestuur in der waarheid al die ander ondernemings

funksies kan akkommodeer. Daar word dus in hoofstukke 5 en 6 vanuit 'n bestuurs­oogpunt aan bemaking en finansiële bestuur aandag gegee.

HOOFSTUK 5BEMARKING

"Most of us fail to realize the extent to which our daily lives are influenced by both the marketing we do and the marketing that is done to us. Stop and think for a moment".¹⁾

5.1 Inleidend

Ons leef letterlik in die eeu van bemarking. In 'n sekere sin is ons almal voortdurend met bemarking besig. Selfs idees en voorstelle en die manier waarop 'n mens, homself laat geld, kan as 'n soort bemarking beskou word. "Preachers and politicians and prisoners are all marketing something but the statistics are only available on these marketing efforts that seek dollar profits".²⁾

Bemarking in 'n bedryfsekonomeesie sin het juis met dié gevalle waar inkomste ter sprake is, te make. Feitlik elke onderneming en beslis elke ondoerneming wat mededingers het, moet die vermoë om kopers vir sy produk te vinc, besit, anders is ondergang sy voorland. 'n Goede produk teen 'n aantreklike prys is alleen nie goed genoeg nie. Sonder kopers bestaan daar geen kans op sukses nie. Bemarking maak slegs 'n deel van die ondernemingsopset uit, tog is dit so belangrik dat die hele bedryf van die sukses van die bemarkingsafdeling afhanklik is. "It is truly the tail that wags the company dog".³⁾

Ook in die versekeringsbedryf is bemarking 'n integrale deel van die ondernemingsopset. 'n Belangrike kenmerk van bemarking in die versekeringsbedryf is dat, veral sover dit langtermynversekering betref, die produk nie sommer gekoop word nie maar dat dit verkoop moet word. Die rede hiervoor lê daarin dat mense oor die algemeen nie op waarskynlike gebeurlikhede ag slaan nie. Hulle moet eers op die feit dat sodanige gebeure wel kan plaasvind gewys word.

1) Fulmer, R.M. The new marketing, p.8.

2) Ibid., p.9.

3) Koontz en Fulmer, op. cit., p.296.

Nog belangriker, hulle aandag moet daarop gevestig word dat sekere gebeure hulle nadelig kan tref.

Om mense te laat besef wat hulle presies benodig, is dit dikwels ook nodig om oorredingswerk te doen. Hierdie oorreding kan egter te ver gevoer word. Verbruikers kan só geleë word dat hulle 'n produk koop wat nie werklik hul besondere behoeftes bevredig nie.

Hieruit moet blyk dat die bemerking van versekering ten minste net so belangrik is, as wat dit in enige ander geval kan wees. Om 'n goeie bemerker te wees, is dit allereers nodig om die basiese beginsels onder die knie te kry. Eers word aandag aan die begrip bemerking en die verskillende benaderings tot die bemerkingsvraagstuk geskenk. Hieruit word dan 'n werkswyse waarvolgens die bemerking van versekering bespreek gaan word afgelei. Aan die hand hiervan word die produk-, prys-, distribusie- en verkoopsbevorderingsbeleid dan behandel. Die hoofstuk word met 'n bespreking van die belangrikheid van die bemerking van versekering en enkele probleme afgesluit.

5.2 Omskrywing van die begrip

Bemerking is so 'n integrale deel van die samelewing dat daar 'n definisie op elke vlak waar dit aangetref word, gegee kan word. Bemerking soos van die kant van die bestuur van 'n onderneming gesien, is egter waarom dit in hierdie studie gaan. So gesien is bemerking 'n komplekse begrip waarvan die geheel dikwels groter as die som van die samestellende dele is.

Aan definisies vir bemerking bestaan daar geen tekort nie.¹⁾ Daar is egter enkeles wat as standaard beskou word. Die mees bekende definisie is die een van die American Marketing Association. Hulle definieer bemerking as: "... the

1) "Other definitions of marketing have been summarized in the following statement: 'It has been described by one person or another as business activity; as a group of related business activities; as a trade phenomenon; as a frame of mind; as a coordinative, integrative function in policy making; as a sense of business purpose; as an economic process; as a structure of institutions; as the process of exchanging or transferring ownership of products; as a process of concentration, equalization, and dispersion; as the creation of time, place, and possession utilities; as a process of demand and supply adjustment; and many other things'. Lipson, H.A. en Darling, J.R. Introduction to marketing: an administrative approach, p.8.

performance of business activities that directs the flow of goods and services from producer to consumer or user".¹⁾ Die probleem met hierdie definisie is dat dit wil voorkom asof bemarking in die geval waar produ-seerders ook gebruikers is, nie nodig is nie. Aubrey Wilson se definisie, wat eintlik ontwerp is om die bemarking van dienste te omskryf, ondervang hierdie probleem. Hy reken bemarking is "... all those activities concerned with the purchase and sale of goods and services in industrial, institutional, and consumer markets and between organizational buyers and sellers".²⁾

Lipson en Darling volg in hulle werk 'n interessante werkswyse.³⁾ Hulle poog om al die verskillende benaderings tot bemarking onder die administratiewe benadering te inkorporeer en gee aan die hand daarvan die volgende omvattende definisie: "Marketing includes all those operations of a business system that are involved in determining and influencing existing and potential demand in the market place and activating the supply of goods, services, and ideas that will meet this demand and create the desired customer market transactions".⁴⁾

Bemarking vorm dus 'n integrale deel van ander ondernemingsfunksies en bemarkingsaktiwiteite moet as sodanig uitgevoer word. Hoe belangrik bemarking ook al geag word, die interafhanklikheid tussen die ondernemingsfunksies moet steeds in ag geneem word en die koördinering van hierdie funksies moet steeds die hoogste prioriteit geniet.

Bemarking het ook met die potensiele sowel as die bestaande vraag in die mark te make. Behoeftes wat bestaan moet geëksploiteer word. Voorbeelde van sluimerende behoeftes wat na die oppervlak gebring is, is dieetkoeldranke wat die behoefte na lae kaloriekoeldranke bevredig en rukstopgordels met 'n gemonteerde vasmaakplek. Laasgenoemde is ontwikkel as gevolg van motorbestuurders dat hulle altyd ne sitplekgordels moet soek.

-
- 1) Taylor, W.J. en Shaw, R.T. Marketing: an integrated, analytical approach, p.4.
 - 2) Wilson, A. The marketing of professional services, p.13.
 - 3) Lipson en Darling, hoofstuk 1.
 - 4) Ibid., p.5-6.

Bemerking se verband met die potenssiële en bestaande vraag gaan egter nog veel verder. Deur handelsmerke, verpakking, kredietfasiliteite, verkoopsbevordering, ensovoorts, word sluimerende behoeftes gestimuleer en word potenssiële vraag 'n effektiewe vraag.

Laastens het bemerking ook veel met die aanbod van goedere te make. Die fisiese verspreiding deur middel van die beskikbare distribusiekanale en -metodes moet die goedere of dienste op die regte oomblik op die regte plek teen die regte prys verskef. In hierdie poging om goedere en dienste so goedkoop as moontlik op die oomblik wat dit benodig word te verskef word gekyk na:¹⁾

- (i) produkontwikkeling,
- (ii) ontwikkeling van onderhouds- en diensfasiliteite,
- (iii) die ontwikkeling van bemerkingskanale,
- (iv) opbergingsmoontlikhede,
- (v) voorraadkontrolle, en
- (vi) vervoer.

'n Meer verbruikersgeoriënteerde definisie word deur Mazur gegee. Hy sien bemerking as "die verskaffing van 'n lewenstandaard".²⁾ McNair, het hierby 'n bestanddeel gevoeg wat oral goeie kommentaar ontlok het. Sy verbeterde definisie lui soos volg: "Marketing is the creation and delivery of a standard of living".³⁾

Hierdie definisie hoewel nie so omvattend as die voriges nie, bevat implisiet al die bestanddele van die voriges. Intuitief voel 'n mens dat vir sover dit die versekeringsbedryf betref daar nog bygevoeg moet word "... en die behoud van daardie lewenstandaard". In die bemerking van versekering kan en behoort daar op die feit klem gelê te word dat versekering nie net tot 'n beter lewenstandaard meehelp nie,⁴⁾ maar ook op die behoud van daardie lewenstandaard ingestel is.

-
- 1) In die bemerking van versekering is opbergings, voorraadkontrolle en vervoer uiters belangrik ter sprake nie.
 - 2) Mazur, P. [In Taylor en Shaw, op. cit., p.5].
 - 3) Ibid.
 - 4) Byvoorbeeld, deur middel van lenings teen polisse.

Die bemarkingsproses van professionele dienste sluit die volgende in:¹⁾

- (i) Die ontwikkeling van persele waarvandaan bemark kan word.
- (ii) Die ontwikkeling van bemarkingsdoelstellings.
- (iii) Die ontwikkeling van 'n bemarkingstrategie.
- (iv) Die toedeling van hulpmiddels.
- (v) Die versameling van bemarkingsdata.
- (vi) Ontleding van die heersende situasie.
- (vii) Handeling wat die volgende insluit:
 - (a) Die skep en stimuleer van 'n vraag na die produk of diens,
 - (b) die opspoor van kopers en verkopers, en
 - (c) die voorsiening van krediet.
- (viii) Die monitor van algemene toestande in die mark.

Om die bemarkingsproses volledig en doeltreffend uit te voer, is eër heelwat hulpmiddels wat gebruik kan word. Vir die bemarking van dienste is die belangrikste hulpmiddels die volgende:

- (i) bemarkingsnavorsing;
- (ii) persoonlike verkope;
- (iii) advertensies;
- (iv) skakelwerk;
- (v) afsetbevorderingstegnieke;
- (vi) prysstrategie;
- (vii) die omvang van dienste;
- (viii) eksploitering van lewertye;
- (ix) bystands- of ondersteuningsdienste;
- (x) verkoopsbevordering;
- (xi) konsessies;
- (xii) finansiële aansporing;
- (xiii) wedersydse handel; en
- (xiv) waarborg-manipulasies.

1) Wilson, op. cit., p.13. Versekering word as 'n professionele diens beskou. Kyk: Ibid., p.3.

Hieruit is af te lei dat die klem beslis nie op logistiek val nie. Funksies soos vervoer, opberging, prosessering en verpakking is in meeste gevalle totaal afwesig.

5.3 Die verskillende benaderings tot die bemerkingsvraagstuk

Die bemerkingsvraagstuk word hoofsaaklik vanuit die volgende benaderings ontleed:¹⁾

- 5.3.1 Die funksionele benadering.
- 5.3.2 Die institusionele benadering.
- 5.3.3 Die produkbenadering.
- 5.3.4 Die bestuursbenadering.
- 5.3.5 Die stelselsbenadering.

5.3.1 Funksionele benadering

Naas die bestuursbenadering is dit die benadering wat die meeste in die ontleding van die bemerkingsvraagstuk gebruik word. In meeste definisies oor bemerking is daar spreke van "aktiwiteite" wat verrig most word. Die American Marketing Association definieer 'n bemerkingsfunksie as: "a major specialized activity or group of related activities performed in marketing".²⁾

'n Deeglike kennis van hierdie bemerkingsaktiwiteite is 'n voorvereiste om die distribusieproses en die samewerking van die tussenpersone in die verkoopsproses die beste te begryp. Die funksionele benadering voorsien ook by uitstek 'n grondslag waarop aktuele bemerkingsvraagstukke beredeneer kan word en 'n duidelike begrip van hierdie funksies toon ook duidelik watter produktiewe bydrae bemerking aan die volkshuishouding lewer.

Die volgerde bemerkingsfunksies word in die Amerikaanse literatuur aangetref:³⁾

- (a) Die funksies van ruil
 - (i) Aankoop.
 - (ii) Verkoop.

-
- 1) Rdel en Reynders, op. cit., p.517; Taylor en Shaw, op. cit., p.10-13; Fulmer, op. cit., p.14-17; Diamond, J. en Pintel, G. Introduction to contemporary business, p.246-255.
 - 2) Taylor en Shaw, op. cit., p.13.
 - 3) Ibid.; Diamond en Pintel, op. cit., p.246-252; Lipson en Darling, op. cit., p.90.

(b) Die funksies van fisiese aanbod

- (iii) Vervoer.
- (iv) Opberging.

(c) Die funksies van vergemakliking

- (v) Finansiering.
- (vi) Risikodraging.
- (vii) Prysbeoordeling.
- (viii) Standaardisasie.
- (ix) Markinligting.

Rädel en Reynders voeg hierby nog die funksies van die opsporing van die verbruiker en herordening, maar laat aankoop, prysbeoordeling en markinligting weg.¹⁾

In die bemarking van versekering verdien slegs die volgende funksies aandag:

- (i) Opsporing van die verbruiker.
- (ii) Die dra van risiko.
- (iii) Prysbeoordeling.
- (iv) Markinligting.
- (v) Verkoop.

(i) Opsporing van die verbruiker²⁾

Die eerste taak van bemarking is om die verbruiker van die produk of diens op te spoor. Die potensiële mark moet deur middel van marknavorsing ontdek word en die omvang daarvan moet so noukeurig as moontlik aan die hand van die gegewens wat deur marknavorsing ingewin is, bepaal word. Deur middel van verkoopsbevordering wat individuele- en massabevordering insluit, moet hierdie potensiaal ontgin word.

(ii) Die dra van risiko

Die blote produksie van goedere en die aanbod van dienste kan nie verkope waarborg nie. In die bemarking van goedere en dienste word ondernemings aan

1) Rädel en Reynders, op. cit., p.525.

2) Ibid.

heelwat risiko's onderwerp. Die belangrikstes is die volgende:¹⁾

- (a) Inbreuk.
- (b) Diefstal.
- (c) Die toestaan van te veel krediet.
- (d) Produkveroudering.
- (e) Veranderings in die vraag na die produk of diens.
- (f) Prysfluktuasies.
- (g) Brand- en waterskade.
- (h) Veranderings in die mode.
- (i) Rampspoedige weersomstandighede (veral by landbouprodukte).

Meeste van hierdie risiko's is op die versekeringsbedryf van toepassing. Dit is ironies dat versekeraars baie van hierdie risiko's verseker maar tog self daaraan blootgestel is.

(iii) Prysbeveling

Die prys van 'n produk of diens word as een van die vier belangrikste faktore van die bemarkingsprogram van 'n onderneming beskou. "Price is not the whole of the marketing mix but it is one of the integral, absolute necessities that is critical to product success".²⁾

Ten spyte van die belangrikheid van prysbeveling, bly dit steeds die funksie wat die meeste verwaarloos word. Pryse word dikwels op 'n lukraak metode bepaal. Werklike insig ontbreek omdat die kennis van ekonomiese teorie, kosteberekening en mededinging meermale te kort skiet.

(iv) Markinligting

In hierdie eeu van bemarking, is dit vir enige bemarkingsbestuurder fataal om besluite op toeval te baseer. Voordat enige besluit geneem kan word, moet al die beskikbare inligting eers ingesamel word. Indien die insameling en verwerking tydrowend en kompleks is, word elektroniese rekenaars ingespan om die verwerking en ontlading van die inligting te doen.

1) Diamond en Pintel, op. cit., p.251.

2) Filmer, op. cit., p.472.

Markinligting bestaan hoofsaaklik uit inligting wat verband hou met die uitken van algemene omgewingsinvloede op die wisselwerking van die verbruikersmerk, die evaluering van mededingings- en samewerkingstelsels in die mark en die interne verwantskappe wat bemarkingsgeleenthede beïnvloed.¹⁾

(v) Verkoop

Omdat die opsporing van die verbruiker as 'n afsonderlike bemarkingsfunksie beskou word, is vooruitverkoop²⁾ reeds daaronder ingesluit. Met verkoop word hier die werklike oordragingsfunksie bedoel. Dit sluit die bemarkingsproses af en daarmee word die bemarkings- sowel as die ondernemingsdoelstelling verwesenlik. Deur die verkoopstransaksie word die produk die eiendom van die verbruiker en word besitnut geskep.

Deesdae stop die bemarkingsproses nie met die afhandeling van die verkoopsstransaksie nie. Die naverkoopsorg van vandag is uiteraard verkoopsbevordering vir m&re. Klante wat werklik met die verkoopstransaksie tevrede is, sal nie slegs weer kom nie maar dit ook aan ander oorvertel.

5.3.2 Die institusionele benadering

Die bemarkingsaktiwiteite waarvan in die voorafgaande sprake was, moet egter deur 'n persoon of instelling verrig word. Die ontleding van die bemarkingsvraagstuk aan die hand van persone of instellings wat in die bemarkingsproses werkzaam is, word die institusionele benadering genoem.

Bemarkingsinstellings bestaan uit twee groepe:

- (i) "The first type includes the primary industries, such as farming, mining, fishing, forestry and manufacturing".³⁾ Dit is wanneer die produsent self aan die bemarkingsproses deelneem en self die goedere of dienste aan die uiteindelijke verbruiker lewer.

1) Lipson en Darling, op. cit., p.162.

2) "Pre-selling".

3) Taylor en Shaw, op. cit., p.10.

- (ii) "The second type of market institutions includes middlemen - those firms that are usually located in the channel through which goods flow from the producer to the ultimate consumer".¹⁾
 Oor die algemeen bestaan hierdie tussenpersone in die bemarkingsproses uit die volgende:

- (a) Groothandelaars.
- (b) Kleinhandelaars.
- (c) Verkoopsmiddelaars.²⁾

Wanneer die hele bemarkingsproses deur die produsent behartig word, word van direkte bemarking gepraat en wanneer daar van tussenpersone gebruik gemaak word, word dit indirekte bemarking genoem.

In die versekeringsbedryf is daar uitersaard nie van 'n produsent sprake nie. Uit die vorige hoofstuk blyk dit egter dat die interne organisasie van 'n versekeringsonderneming uit 'n hoofkantoor en buitekantore kan bestaan.³⁾ Sou die versekeringsonderneming sonder buitekantore al die bemarkingsfunksies in die hoofkantoor verrig, is dit direkte bemarking en as daar deur middel van buitekantore van die versekeringsonderneming bemark word, is dit semi-direk. Slegs wanneer daar van verkoopsmiddelaars soos agente of makelaars gebruik gemaak word, is daar werklik van indirekte bemarking sprake.

5.3.3 Die produkbenedering⁴⁾

Die bemarkingstrategie van elke soort produk verskil. Bemarkingsbestuurders maak van verskillende benaderings gebruik na gelang van die soort produk wat bemark moet word. Wanneer die soort produk by besluitneming in die bemarkingsproses die primêre uitgangspunt is of wanneer die inligting wat deur die bestuur benodig word produktegeïntereerd is, word dit die produkbenedering genoem.

-
- 1) Ibid.
 - 2) Gewoonlik agente of makelaars.
 - 3) Kyk hoofstuk 4, paragraaf 4.4.2.2, p.158.
 - 4) Diamond en Pintel, op. cit., p.255.

Om van hierdie benadering in die versekeringsbedryf te wil praat lyk op die oog af paradoksaal. By nadere ondersoek blyk egter dat versekering dikwels as 'n ontasbare produk beskou word.¹⁾ Hiervolgens word die verskillende soorte polisse as verskillende soorte produkte beskou.

Die benadering van die bemaking van die verskillende soorte polisse verskil uiteraard van mekaar. Tussen kort- en langtermynpolisse is daar heeiwat verskille en tussen korttermynpolisse sowel as tussen langtermynpolisse bestaan daar ook nog onderlinge verskille.

5.3.4 Die bestuursbenadering²⁾

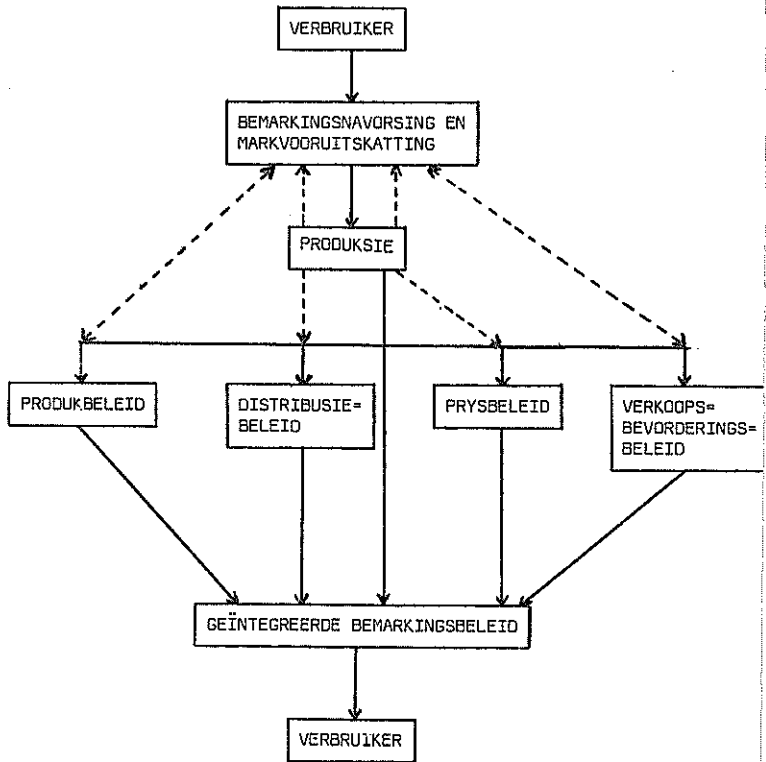
"A managerial approach focusses on the spesific division of responsibility areas".³⁾ Voordat hierdie bestuursbenadering in 'n onderneming ingevoer kan word, moet die hele bestuur van die onderneming eers tot bemakingsgeoriënteerdheid oorgehaal word. "Bemakingsgeoriënteerde bestuursdenke is nie alleen nodig uit die oogpunt van die enkele onderneming nie, maar ook uit die oogpunt van die ekonomie as geheel".⁴⁾

Verbruikersgeneigtheid moet gestimuleer word om steeds hoër en hoër lewensstandaarde te kan bewerkstellig. As gevolg van massaproduksie het "verbruikersdwang" ontstaan. Die verbruiker word die belangrikste mikpunt in hierdie opset en die verdeling van bepaalde verantwoordelikhede binne die bemakingsafdeling is bloot op die beter bevrediging van die behoeftes van die verbruiker ingestel.

In figuur 5.1 word die bestuursbenadering skematies voorgestel.⁵⁾ Daarin word vier elemente waarop gekonsentreer moet word, onderskei. Hierdie elemente is prys-, produksie-, distribusie- en verkoopsbevorderingsbeleid. Die koördinerende rol van die bemakingsafdeling⁶⁾ genoem.

-
- 1) Kyk, byvoorbeeld, Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long term insurance industry, op. cit., p.59.
 - 2) Kyk o.a.: Lazer, W. Marketing management: a systems perspective; Howard, J.A. Marketing management: Analysis and planning; Rädcl en Reynders, op. cit., p.518; Fulmer, op. cit., p.18.
 - 3) Fulmer, op. cit., p.18.
 - 4) Rädcl en Reynders, op. cit., p.597.
 - 5) Kyk figuur 5.1, p.208.
 - 6) "Marketing mix".

FIGUUR 5.4

Die bestuursbenadering tot die bemarkingsvraagstuk¹⁾

1) Rādel en Reynders, op. cit., p.599.

Volgens die bestuursbenadering moet daar dus voortdurend by 'n veranderde bedryfsomgewing aangepas word, maar meer nog, dit moet op so 'n wyse geskied dat die ondernemingsdoelstelling, naamlik, die behaling van maksimum wins op die lang termyn, verwesenlik word.

'n Belangrike nuwe ontwikkeling in die bedryfswêreld is die nuwe benadering tot wins. Hoewel dit nog nie werklik beskryf en in die literatuur opgeneem is nie, is dit veral in groot ondernemings aanwesig. Die strewe is nie langer na maksimum wins op lang termyn nie maar na 'n wins wat groot genoeg is om die aandeelhouders tevrede te stel. Dit bring mee dat ondernemingsbesluite eerder op die handhawing van status quo as op die neem van riskante besluite wat moontlik 'n groot wins (of verlies) tot gevolg kan hê, ingestel is. Dit werk noodwendig ook na die bemerking deur, veral onder die bestuursbenadering.

'n Verdere ontwikkeling is die groter bewuswording van die sosiale verantwoordelikhede van die bedryf. Bedrywe is deesdae bereid om sekere gedeeltes van hul uitkeerbare wins aan sosiale projekte af te staan. Daar word geglo dat hierdie beleid op die lang termyn tog die aandeelhouders se belange die beste dien. Deur byvoorbeeld, 'n behuisingsprojek te steun, kan toekomstige opstootjies onder werknemers vermy word, waardeur daar op arbeidstyd bespaar word.

Laastens is daar die groterwordende internasionale markte wat bemerkingsbestuurders dwing om in terme van internasionale bemerkingsbeginsels te dink. Die besondere invloed van die owerheid op in- en uitvoere en die omvang van internasionale mededinging bring mee dat gewone bemerkingsbeginsels nie in hierdie geval sonder meer toegepas kan word nie.

Die bestuursbenadering is 'n tipiese bedryfsekonomiese benadering, want 'n bedryfsekonomiese vraagstuk is juis 'n vraagstuk wat die winsposisie van die onderneming kan beïnvloed en waaroor die bestuur beheer het.¹⁾

1) Rädcl en Reynders, op. cit., p.5.

5.3.5 Die stelselsbenadering

Hierdie benadering is nie 'n selfstandige of nuwe benadering nie, maar bevat iets van al die vorige benaderings. Fulmer stel dit soos volg: "By combining aspects of all these approaches,¹⁾ we can create a 'system' of total effort needed in marketing".²⁾

Volgens hierdie benadering word bemaking in 'n model gegiet. Hierdie model maak vir 'n totale bemakingstelsel voorsiening. Hierdie model moet so opgestel word dat die onderneming skokke kan oorleef, aanpassings kan maak, veranderinge kan aanbied, maar bowenal doeltreffend kan funksioneer. Koördinasie en kommunikasie is baie belangrik in so 'n stelselsbenadering want dié benadering "... also recognizes conflicts and competition among units, the necessity for subsystem concessions, and the fact that resources must be used to maintain the system itself as well as to attain goals".³⁾

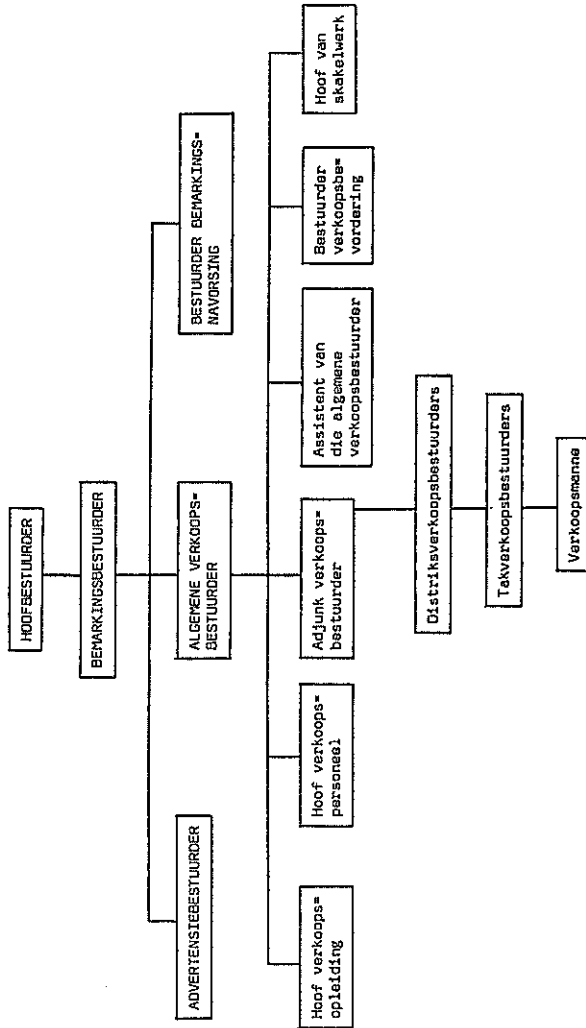
Die stelselsbenadering hou veral die volgende voordele in:⁴⁾

- (i) Dit help om te bepaal watter bemakingsopset⁵⁾ die grootste verbruikersbevrediging teen die laagste koste sal bewerkstellig.
- (ii) Dit help om aan te dui watter bemakingsopset die doeltreffendste is.
- (iii) Dit help om te bepaal in watter mate die bemakingstelsel invloed op die sosiale, politieke en ekologiese omgewings uitoefen en vice versa.
- (iv) Dit help in die nastreef van dinamiese mikpunte.
- (v) Dit help die bemakingsbestuurder om makliker besluite te neem.

Ten slotte word 'n tipiese organisasiestruktuur van 'n bemakingsafdeling in figuur 5.2 weergegee.⁶⁾ Staf- en lynorganisasiestelsels word hier in kombinasie aangetref.

-
- 1: Hierdie benadering is dié wat vooraf bespreek is.
 - 2: Fulmer, op. cit., p.19.
 - 3: Lazer, op. cit., p.5.
 - 4: Fulmer, op.cit., p.19.
 - 5: Met bemakingsopset word hier die kombinasie wat tussen die bemakingsresep en die ander benaderings bewerkstellig word, bedoel.
 - 6: Kyk figuur 5.2, p.211.

FIGUUR 5.2 Organisatiestructuur van 'n bemarkingsafdeling¹⁾



1) Still, R.R. en Cundiff, E.W. Sales management: decisions, policies, and cases, 1960, p.42.

5.4 Die bemerking van versekering

5.4.1 Inleidend

Die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, beskou versekering as 'n ontasbare of immateriële produk.¹⁾ Versekering word dikwels ook as 'n diens geklassifiseer²⁾ en as sodanig moet die benadering tot die bemerking daarvan van dié van gewone produkte verskil. Tog is die verskille meesal net graadverskille waar die klem anders val eerder as wat dit 'n totaal ander benadering verg. In die onderhawige studie word versekering as 'n ontasbare produk of as 'n diens beskou watter een ook al vir die besondere geval van toepassing is.

Omdat die klem ietwat anders val as in die geval van die bemerking van gewone produkte word in die ontleding van die bemerking van versekering vir doeleindes van hierdie studie 'n soort stelselsbenadering gevolg.

Die metode maak vir die integrasie van al die relevante probleemgebiede voorsiening. Die uitgangspunt is die bestuursbenadering. Die bemerkingsresep dien dus as basis. Onder prysbeleid sal die funksie van die dra van risiko egter ook bespreek word. Onder die produkbeleid word die benadering tot die verskillende soorte polisse behandel. Onder die distribusiebeleid word die gebruik van buitekantore, agente en makelaars bespreek en ten slotte word aan die verkoopsbevorderingsbeleid waaronder die kommunikasie in die verkoopsproses 'n belangrike rol speel, aandag gegee. Al die bestaende benaderings word dus deur middel van die bestuursbenadering betrek en dié werkswyse maak van dit 'n stelselsbenadering.

Die verskille en coreenkomste tussen die bemerking van 'n professionele diens en die bemerking van gewone produkte kan die beste verstaan word deur die stappe in die bemerking van 'n diens te ontleed. Wilson onderskei nege stappe in die bemerking van 'n professionele diens.³⁾

-
- 1) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.59.
 - 2) Fulmer, op. cit., p.99 en Wilson, op. cit., p.3.
 - 3) Ibid., p.18-21.

(i) Omvattende definisie van die dienste

Die eerste stap in die bemarking van dienste is om 'n akkurate en algemene definisie van die dienste wat aangebied word, te ontwikkel. 'n Toepaslike, algemene definisie van dienste wat aangebied word, verseker dat daar nie 'n spesifieke bemarkingsbeleid wat net een van die dienste pas, gevolg word nie, maar dat vir elke diens wat aangebied word die optimale beleid gevolg word.

(ii) Omskrywing van streef- of doelmark

Seam met die algemene definisie van die dienste gaan 'n omskrywing van die algemene merk. Hierdie mark moet dan gesegmenteer word. Hierdie identifikasie van marksegmente en hul tegniese en kommersiële behoeftes stel die ondernemings in staat om hul kragte op die segmente wat die winsgewendste is, toe te spits. Slegs 'n noukeurige omskrywing van die doelmark kan verseker dat kragte nie verspil word nie.

(iii) Gedifferensieerde bemarking

As die verskillende segmente wat bedien moet word nie homogeen is nie, sal dit daartoe lei dat elke segment anders benader moet word. Slegs met so 'n gedifferensieerde benadering kan elke segment optimaal bedien word.

"Marketing insurance, for example, can be effectively carried out through the use of intermediaries of various sorts. It would be difficult to use intermediaries in management consultancy and virtually impossible with such services as loss adjusting, arbitration, and taxation consultancy".¹⁾

(iv) Ontleding van verbruikersoptrede en -behoefes

Veral ten opsigte van die bemarking van dienste word kennis van en houdings teenoor kliënte hoofsaaklik deur individuele indrukke gelei. Gerugte in plaas van werklike feite kan meebring dat 'n bemarkingspoging van stapel gestuur word, wat later kragteloos blyk te wees.

1) Ibid., p.19.

Akkurate en op datum kennis van die kliënte is die enigste grondslag vir 'n doeltreffende bemarkingsbeleid. Die behoefte aan inligting in hierdie verband domineer elke ander faktor in die bemarkingsplan en elke beskikbare hulpmiddel behoort ingespan te word om akkurate inligting in te samel.

(v) Die gebruik van differensiasievoordele

Vanweë die immateriële aard van professionele dienste is ondernemings dikwels van mening dat daar nie plusfaktore in die bemarking van dienste bestaan nie. Dit mag miskien moeiliker wees om dit te identifiseer maar "every firm must consider what elements in its resources, capabilities, experience, or reputation will create special values in the minds of its customers".¹⁾

(vi) Kommunikasiemengsel

Bloot as gevolg van die spesifieke aard van dienste glo baie ondernemings dat slegs direkte persoonlike verkope 'n kans op sukses het. Die feit dat die produk nie konkreet is nie bring mee dat verduideliking 'n groot rol speel. Dit beteken egter nie dat alle ander distribusiekanale bloot op sigwaarde afgeskryf kan word nie. Die vrees vir 'n lang kanaal wat kommunikasie kan bemoeilik, kan deur 'n nuwe benadering uitgeskakel word en die gebruik van onkonvensionele metodes mag dalk blyk die beste alternatief vir die besondere omstandighede te wees.

(vii) Bemarkingsintegrasie

Om te verseker dat al die bemarkingshulpmiddele wat geïmplementeer word nie dalk neutraliserend op mekaar inwerk nie, is dit noodsaaklik dat daar doeltreffende koördinasie moet wees. 'n Volledige bemarkingsplan betrek nie net die bemarkingsafdeling nie, maar die onderneming in sy geheel.

(viii) Voortdurende terugkoppeling

Inligting moet voortdurend ingewin word en die werklike prestasies moet met doelwitte gekontroleer word. Inligting oor werklike prestasies moet versamel, verwerk en opgeberg word op so 'n plek en so 'n wyse dat dit vir die besluitnemers maklik toeganklik is. Dit is

1) Ibid.

van kardinale belang dat die inligting wat versamel, verwerk en opgeberg word, sinvol moet wees, met ander woorde, slegs relevante inligting moet opgeteken word en dit moet op so 'n wyse verwerk word dat dit deur die bestuur gebruik kan word. Die opberging moet so geskied dat dit op eenvoudige en doeltreffende wyse deur die bestuur bekom kan word.

(ix) Bemerkingsoudit

As 'n onderneming winsgewend wil bly, moet daar van tyd tot tyd retrospeksie plaasvind. Prestasies wat behaal is, doelwitte wat gestel is, hulpmiddels, geleenthede en probleme moet geëvalueer word. Die belangrikste bly steeds die werklike implementering van korrektiewe maatreëls. "The need to know when the change is required and the ability to make it before it is too late is vital for the continued existence of the firm".¹⁾

5.4.2 Produkbeleid

Produkbeleid word gedefinieer as 'n bedryfsekonomiese vraagstuk wat alle besluite in verband met die aard, vorm, kwaliteit, verpakking, ensovoorts, waar deur die aanneemlikheid van die produk vir die verbruiker verhoog of verlaag word,²⁾ insluit.

Hierdie definisie is feitlik mutatis mutandis van toepassing as die "produk" in der waarheid 'n diens is. Die "diensbeleid" in versekering gaan dus om groter aanvaarbaarmaking van die "dienste" wat aangebied word. Dit het net soos in die geval van die produkbeleid van 'n produksie-onderneming met die aard, vorm, kwaliteit en "verpakking" te make. Slegs verpakking het hier 'n effens ander betekenis. 'n Goeie "verpakking" kan verskillende kombinasies van voordele beteken of dit kan met die aanvaarbaarheid van die fisiese voorkeure van die polisse te make hê.

Die bemarker moet steeds in gedagte hou dat 'n produk of diens wat aangebied word potensieel 'n draer van bevrediging is. Onder produkbeleid val dus ook

1) Ibid., p.21.

2) Rädcl en Reynders, op. cit., p.533.

die verandering van bestaende produkte, die ontwikkeling van nuwes en die uitskeueling van oues. Wilson stel dit soos volg: "'Product' policy has two dimensions. First the decision which govern the inclusion of services within the total range offered by the firm, and, second, the search for new services to add to the existing range or to replace existing services".¹⁾ In hierdie proses speel die behoeftes van die verbruiker altyd die belangrikste rol. Wat die versekeraar dus moet oorweeg, is watter ekonomiese behoeftes hy kan bevredig, of watter behoeftes hy in die toekoms kan bevredig. In versekering is dit veral ook belangrik om seker te maak in watter mate emosionele of psigologiese behoeftes bevredig kan word.

Die baie veranderlikes wat uit die verbruikersvoorkeure en die besondere onderreningsituasie voortvloei, bring mee dat daar van geval tot geval 'n ander produkbeleid gevolg sal moet word. Die uiteindelike beleid moet ondubbelsoortig geformuleer word, aangesien die toepassing van die ander beleidsinstrumente in 'n groot mate van die produkbeleid afhanklik is. "Product strategy is both a component and a determinant of the marketing mix. For it has great influence on the other elements of the mix. ... No marketing decision is properly made without an appraisal of product policy".²⁾

Die druk vir 'n dinamiese produkbeleid is van twee kante afkomstig. Die versekeringsonderneming wil graag onderbesette kapasiteit benut of sy groei koers verhoog terwyl die verbruiker op soek is na 'n verskeidenheid wat sodanig is dat dit aan sy besondere vereistes voldoen. Volgens Lazer is dit veral die volgende faktore wat produkontwikkeling stimuleer:³⁾

- (i) verstedeliking;
- (ii) vryetydsbesteding;
- (iii) mededinging ("to keep up with the Jones's");
- (iv) styging in diskresionêre inkome;
- (v) beter kommunikasie verbreed die behoeftebasis. Byvoorbeeld, deur uitgebraide reise ontdek 'n mens behoeftes wat andersins nie na vore sou kom nie;
- (vi) verandering in modes, smake en voorkeure; en
- (vii) gemaksg.

1) Wilson, op. cit., p.143.

2) Lazer, op. cit., p.143.

3) Ibid.

Die eerste belangrike stap in die proses om 'n doeltreffende produksbeleid te ontwikkel, is die klassifikasie van die produk of diens.¹⁾ Dit is belangrik om 'n duidelik omlynde beskrywing van die produk wat aangetied word, te hê, want die aard van die vraag na verskillende produkte verskil en daarom bied die bemerking van elke tipe ook verskillende bestuursprobleme. Byvoorbeeld, lewensversekering word hoofsaaklik aan individue verkoop terwyl see- en brandversekering hoofsaaklik aan sake-ondernemings verkoop word.

'n Deeglike omskrywing van die aard van elke polis wat aangebied word, sal duidelik uitwys wat die benadering in elke geval behoort te wees. Dit kan ook toon watter marksegment nog nie geëksploiteer is nie.

Die groot vraag bly egter watter omvang van die produkreeks die optimale een is. Volgens Wilson kan slegs 'n empiriese benadering enigszins antwoorde op hierdie vraag verskaf.²⁾ Die kruis van die probleem is om te bepaal watter rol elke polis in die diensresep³⁾ speel. Dit mag selfs gebeur dat 'n swak presteerder nie uitgeskakel kan word nie, "since the return on a single service may not appear to justify its presence in the range yet its contribution to the marketability of other services may be considerable".⁴⁾ Die verkoop van groepsversekering mag, byvoorbeeld, nie-winsgewend blyk te wees nie, maar as dit uitgeskakel word, kan dit daartoe lei dat individuele polishouers wat lede van die groepskema was, hul polisse laat verval.

Produkontwikkeling bestaan hoofsaaklik uit drie aktiwiteite:⁵⁾

- (i) Die opspoor van die besondere omstandighede waaruit die karakteristieke van toekomstige winsgewende produkte sal blyk.
- (ii) Die soeke na, teenoormekaar stel van en die eksploitering van die tegnieke en vaardighede om nuwe produkte te ontwikkel.
- (iii) 'n Vergelyking van die nuwe produk se eienskappe met die eise van die verskillende marksegmente.

-
- 1) 'n Volledige klassifikasie word in hoofstuk 2 gedoen. Kyk paragraaf 2.8, p.34.
 - 2) Wilson, op. cit., p.143.
 - 3) "Service mix".
 - 4) Wilson, op. cit., 144.
 - 5) Lazer, op. cit., p.243.

Tot dusver blyk marknavorsing nog die enigste oplossing om hierdie aktiwiteite van stapel te laat loop. Daar bestaan vier belangrike bronne waaruit inligting verkry kan word, naamlik:

- (i) Kliënte.
- (ii) Potensiële kliënte.
- (iii) Interne bronne.
- (iv) Mededingers.

In bemarkingsnavorsing moet inligting versamel word deur die volgende na te gaan:¹⁾

- (i) Die identifikasie van doelmarkte;
- (ii) Besigheid wat verloor is en te bepaal in watter mate dit aan die afwesigheid van naverkopediens of enige ander diens toe te skryf is en of dit nie dalk as gevolg van die swak uitvoering van die dienste is nie;
- (iii) die kwantifisering van bestaande omvattende diensvoordele en die verband wat dit met die behoeftes van die kliënte het;
- (iv) die bestudering van moontlikhede om mededingers se aanbiedinge te ewensaar;
- (v) die ontlading van moontlike veranderings in die dekking van die dienste waardeur nuwe fasiliteite vir kliënte geskep kan word.

Nadat die relevante data ingesamel is, moet dit statisties verwerk word sodat dit met behulp van 'n elektroniese rekenaar verwerk kan word. Daar moet sorg gedra word dat die verslae wat op dié manier verkry is, vir die bestuur verstaanbaar is. Uit die bevindinge word gevolgtrekkings gemaak. Hierdie gevolgtrekkings vorm dan die basis vir die formulering van 'n nuwe produksiebeleid.

Churchill sluit mooi aan by die hele gedagtegang dat die verbruiker sentraal moet bly in produksiebeleid. Hy is van mening dat die toekoms van die bemarking van versekering deur 'n goeie insig in die volgende alternatiewe gebaseer moet word:²⁾

-
- 1) Wilson, op. cit., p.148-149.
 - 2) Churchill, G.E. The marketing message: the way ahead for the insurance industry? C.I.I. Journal, vol. 69, 1972, p.152-156.

- (i) Versekering verskaf sekuriteit. Een van die basiese behoeftes van die mens is sy soeke na sekuriteit. Hierdie feit behoort meer aandag in verkoopsbevordering te geniet.
- (ii) Die versekeringsonderneming moet finansiële advies aan kliënte bied. Versekeraars is egter besig om hierdie tekortkoming te oorrug. Konsultasiedienste by groot versekeraars is deesdae algemeen.
- (iii) Versekeraars behoort meer klem op die feit te lê dat hulle kliënte se spaargelde op die mees doelmatige wyse bestuur.

Of die lewensiklus van 'n professionele diens soos versekering lank of kort gaan wees, hang af van die erosie wat deur omgewingsfaktore en algemene innovasies teweeggebring word. "The need for unremitting search to identify threats to existing services and the way to avert them must be accompanied by the positive, rather than the accidental or sporadic, generation of new service ideas and an open-minded approach in the consideration of their introduction".¹⁾

Dat die versekeringsbedryf 'n dinamiese produkbeleid volg, blyk uit die feit dat daar voortdurend nuwe polisse op die mark verskyn. In der waarheid is dit in die meeste gevalle slegs aanpassings van bestaande polisse. Dit is terselfdertyd die belangrikste verskil tussen die polisse van vroeër en die polisse van vandag. Vroeër het 'n polis net 'n bepaalde risiko en dit alleen gedek maar vandag dek die polis gewoonlik die risiko en bied ook nog heelwat ander voordele. Onder hierdie voordele val ontwikkelings soos die reversionêre bonus, aangesiggekoopde polisse, polisopsies wat versekering sonder mediese ondersoek waarborg, polisse wat vir inflasie voorsiening maak deurdat premies aangepas word na gelang van stygings in die prysindekse en les bes die kombinasie van voordele.

Die geveer bestaan natuurlik dat dit oordryf kan word. Te veel nuwighede het 'n manier om die vertroue van die verbruiker aan te tas. Hy mag selfs glo dat hy by die aankoop van 'n vorige polis nie die beste produk gekry het nie want as polisse jaarliks verander sal die bestaande merk gou voel dat hulle polisse verouderd is. Die behoeftes van die verbruiker moet wel in ag geneem

1) Wilson, op. cit., p.154.

word naer dit moet op so 'n wyse geskied dat dit nie bestaande polishouers benadeel nie.

Die jongste ontwikkelings op die gebied van produksbeleid is die stelsel van meervoudige dekking. Vanweë die gemaklikheid wat in die stelsel ingebou is omdat een polis al die risiko's dek en die feit dat premies laer is omdat hanteringskoste laer is, was dit van die begin af baie gewild. Een van die heel nuutste planne op hierdie gebied is van Sentraalboer afkomstig. Eersdaags sal 'n allesomvattende polis vir die boer beskikbaar wees. Dit beteken dat hulle net een polis vir feitlik al hul korttermynbehoefes hoef uit te neem. Dit sluit onder meer in die dekking van kuddes, motors, trakkers, televisie=stelle, gholfstokke, inkomsteverlies en gemeenregtelike aanspreeklikheid.¹⁾ Prestasie-makelaars bied weer in samewerking met Santam 'n multipleks-skema wat aan die bonusobligasies gekoppel is aan. As die polishouer se saamge=stelde premie R25 of meer per maand bedra, ontvang die polishouer elke tweede maand 'n gratis bonusobligasie. As die premie R20-R25 bedra ontvang die polishouer elke tweede tot derde maand 'n bonusobligasie, vir 'n premie van R15-R20 word 'n bonusobligasie elke derde tot vyfde maand en vir R10-R15 elke vyfde tot sewende maand ontvang.²⁾

In die groepsversekeringsveld het nuwe skemas in die korttermynversekerings=bedryf hul verskyning gemaak. Groepe werknemers kan nou byvoorbeeld sien=dams- en motorversekering op 'n groepsbasis bekom. Daar word ook steeds na nuwe groepe gesoek en selfs kliënte van 'n bank en houers van kredietkaarte word daesdae die voorreg van 'n groepskema gebied.

Uit die aard van die saak is lugvaartversekering een van die nuwre ontwikkelings en een van die heel jongste polisse is die sogenaemde "vascular acciden=policy" wat professionele mense teen verliese as gevolg van hertsiektes beske

Vuorts het die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, aanbeveel dat amortisasiebesigheid vanweë kwynende belangstelling gestaak sal moet word en versekeraars moet verbied word om met nuwe besigheid in hierdie veld voort te gaan.³⁾

1) Rapport. Sake-Rapport, 29 Oktober 1978, p.3.

2) Rapport. Sake-Rapport, 27 Augustus 1978, p.3.

3) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.56.

5.4.3 Prysbeleid

5.4.3.1 Prysbeleid en die dra van risiko

In enige vrye markstelsel is daar risiko teenwoordig. Die funksionele benadering van bemaking¹⁾ het as een van sy funksies die dra van risiko. Risiko bestaan in enige onderneming omdat ondernemers bang is dat:²⁾

- (i) produkte beskadig kan word;
- (ii) produkte kan bederf;
- (iii) produkte gesteel kan word;
- (iv) die prys te hoog kan wees; en
- (v) die produk deur die verbruiker as verouderd beskou kan word.

Die enigste twee wat op versekering van toepassing is, is (iv) en (v). Die belangrikste gevaar in versekering is dat die prys te hoog kan wees. Daar bestaan ook die moontlikheid dat 'n nuwe polis op die mark gebring kan word wat as gevolg van geen of ontoereikende navorsing onaanvaarbaar vir die publiek is. Omdat risikodraging en pryshoogte in die versekeringsbedryf so nou aan mekaar verwant is, word die dra van risiko as onderdeel van prysbeleid behandel.

Doeltreffende bemakingsnavorsing en markvooruitskatting wat op betroubare gegewens gegrond is, kan baie daartoe bydra om die onsekerheid van marktoestande te verminder. Deur bemakingsnavorsing kan 'n duidelike omskrywing van marksegmente gegee word en die aanvaarbaarheidsgraad van 'n polis kan op die wyse vasgestel word. Hierdie inligting is ook van groot waarde in prysbepaling.

Inligting wat by versekeraars verkry is, het aan die lig gebring dat veral die groot langtermynversekeraars baie waarde aan bemakingsnavorsing heg en dit ook baie gebruik. Hulle maak egter selde van selfstandige bemakingskonsultante gebruik maar gebruik eerder hulle eie verkoopsverteenwoordigers. Hulle skakel ook voortdurend met makelaars en deeltydse agente om markinligting te bekom. Die rol wat verwerking van interne statistiek deur middel van die elektroniese rekenaar speel, lewer ook 'n belangrike bydrae. Die ontleding van die beskikbare gegewens van mededingers word ook as belangrik

1) Kyk paragraaf 5.3.1, p.202.

2) Fulmer, op. cit.. p.15.

beskou. Almal glo dat, namate die versekeringsbedryf verder ontwikkel en die volumes groot genoeg is, bemarkingskonsultante wat in versekering spesialiseer 'n meer prominente rol op hierdie gebied sal speel.

In die bemarking van versekering kan daar nie beskadiging of bederwing voorkom nie en diefstal speel 'n minderwaardige rol. Die dra van risiko het dus feitlik uitsluitlik met die verkoopsgedeelte van die bemarking daervan te make. Daarom dat die prys so belangrik is.

'n Goëie verkoopsman kan die produk egter so voorstel dat feitlik geen prys te hoog is nie en hy kan al die nadele van veroudering na voordele laat lyk. Daarmee word nie bedoel dat 'n swak prysbeleid en 'n verouderde produk deur 'n aggressiewe verkoopsbeleid reggestel kan word nie, maar eerder dat die regte prys en 'n aanvaarbare produk die druk op die verkoopsverteenwoordigers kan verlig en sodoende die risiko van mislukking kan verminder.

5.4.3.2 Die bepaling van premies¹⁾

Die bepaling van premies hou in die berekening van die prys wat elke polis-houer moet betaal waardeur hy sy bydrae van koste en verliese dra en waardeur hy in sekere voordele deel.

"The problem of rates is at once the most important, the most complex, and the most difficult of all that confront the insurer".²⁾ Dit is belangrik omdat 'n te lae premie 'n ontoereikende inkomste tot gevolg sal hê terwyl 'n te hoë premie mededingers 'n besliste voordeel gee. Dit is kompleks omdat elke soort versekering ander tipes risiko's dek. Dit is moeilik omdat die koste waarop die premie gebaseer moet word onbekend is en die meeste kosteberekenings word op waarskynlikhede van wat in die toekoms mag gebeur, gegrond.

1) Denenberg, s.a., op. cit., hoofstuk 27; Pfeffer, op. cit., hoofstuk 20-21; Greene, op. cit., hoofstuk 26; Mowbray en Blanchard, op. cit., hoofstuk 25; Mehr, op. cit., hoofstuk 24; Id. en Cammack, op. cit., hoofstuk 27; Id. en Hermanson, op. cit., hoofstuk 16; Bickelhaupt en Magee, op. cit., hoofstuk 7; Wilson, op. cit., hoofstuk 12.

2) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.371.

Die bepaling van premies word deur die aktuariële afdeling gedoen. Hierdie naam van die afdeling is juis aan die persone (aktuarisse) wat die premies bereken, ontleen. Hier moet egter dadelik bygevoeg word dat die Versekeringswet in 1959 geamendeer is om ook vir die term waardeerder¹⁾ voorsiening te maak. 'n Waardeerder is volgens die wet 'n aktuaris of enige ander persoon wat volgens die mening van die Registrateur genoegsame aktuariële kennis besit om die pligte van 'n waardeerder te vervul.²⁾ Die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, het ook die volgende aanbeveling met betrekking tot die ontslag van 'n aktuaris gemaak:³⁾

Voordat die Registrateur die aanstelling van 'n nuwe aktuaris deur 'n versekerer kan goedkeur, moet hy eers 'n verklaring van die vorige aktuaris ontvang waarin die afgedante aktuaris -

- (a) verslag doen of daar na sy wete enigiets deur die versekerer of sy direkteure of amptenare gedoen of beplan is wat ongewoon of teenstrydig is met betrekking tot die handhawing van die finansiële soliditeit van die versekerer, en
- (b) hy moet redes vir sy ontslag verskaf as dit bekend is of om watter redes hy volgens sy eie vermoede ontslaan is.

Omdat hierdie taak so belangrik en kompleks is, is dit te verstaan dat aktuarisse 'n lang en moeilike opleiding moet ondergaan alvorens hulle as waardeerders kan kwalifiseer.

Uit die voorafgaande is af te lei dat die bepaling van premies nie net 'n wiskundige berekening behels nie. Ekonomiese indikatore wat sekere neigings toon, moet ook in ag geneem word. Die bepaling van premies moet ook steeds die breë ondernemingsdoelstelling, naamlik die behaling van maksimum wins op die lang termyn dien. Alhoewel aktuarisse die werklike berekening doen, word hulle deur verskeie ander amptenare bygestaan want "while cost planning is basically an actuarial problem, it cannot be solved without the full co-operation

-
- 1) "valuator".
 - 2) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.123.
 - 3) Ibid., p.125.

of all elements of management".¹⁾ Die finale premie is dus 'n sintese van alle betrokke elemente wat deur die aktuaris tot koue, harde syfers in die premietabelle gereduseer word.

5.4.3.2.1 Faktore wat premiebepaling beïnvloed

(i) Die aard van die produk

Daar moet in die eerste plek seker gemaak word dat die polisse wat aangebied word almal werklik nodig is. Dit mag wees dat 'n sekere soort polis so swak verkoop dat dit hoër premies van ander polisse verg om die swak presteerder te dra. Net so moet deur middel van bemarkingsnavorsing vasgestel word of daar nie dalk behoeftes, waarvoor daar nie voorsiening gemaak word nie, bestaan.

(ii) Die aard van die mark

Omdat versekering so wyd bemark word, is dit nodig om 'n doelmark te definieer en dan aan die hand van die karakteristieke van dié mark premies te bepaal.

(iii) Produksie-, distribusie- en onderhoudskoste

Onder produksiekoste word in versekering al die koste wat aangegaan is tot op die punt wanneer die polis gereed is om uitgereik te word, verstaan. Daarmee word bedoel, dinge soos die drukkoste van aansoek- en polisvorme, koste van mediese ondersoeke en inspeksieverslae (by korttermynversekering), onderskrywingskoste, ensovoorts. Koste met betrekking tot advertensies, kommissies, beheer van agente, ensovoorts, word as distribusiekoste gereken. Premie-invorderingskoste en die koste om eise af te handel is voorbeelde van onderhoudskoste.²⁾

(iv) Mededinging

Volgens Alfred Guartin doen alle ondernemings nie noukeurige kosteberekenings nie.³⁾ Trouens hulle probeer slegs om 'n globale idee van die toestand te kry en verlaat hulle verder op die premies van mededingers. Uiteraard is dit 'n baie gevaarlike beleid om te volg.

-
- 1) McGill, D.M. (red.). Life insurance sales management, p.116.
 - 2) Slegs voorbeelde van koste wat in elke kategorie voorkom, word gegee omdat die volledige verdeling van die spesifieke beleid van elke versekeraar sal afhang.
 - 3) McGill, op. cit., p.121.

Die meeste ondernemings bereken eers hul premies op 'n voorafbepaalde metode wat deur die bestuur gekies is. Nadat die voorlopige premie bereken is, word die bestuur as 'n geheel bymekaargebring en dan word die mededingingsaspek in berekening gebring. As die premie mededingend is, is daar uiteraard geen probleme nie. As dit egter te hoog is, moet die hele ondernemingsopset in heroënskou geneem word. Daar moet dan vasgestel word of daar maniere bestaan waardeur eenheidskoste afgebring kan word sodat 'n mededingende premie moontlik gemaak kan word. "This process, which may involve deviations from previous business habits, can require substantial effort on the part of many persons and a high degree of resourcefulness and cooperation on the part of all".¹⁾

(v) Owerheidsbeheer

Die owerheid oefen deur middel van wetgewing 'n belangrike invloed op die bepaling van versekeringspremies uit. Deur die beheer van bates en voorge= skrewe belagings oefen die owerheid invloed op die winsposisie van die onder= naming uit.²⁾ In die bepaling van premies is dit veranderlikes wat nouliks deur die aktuaris geignoreer kan word.

Volgens artikel 34 van die Versekeringswet³⁾ moet elke aktuaris van lang= termynversekeraars die Registrateur van 'n afskrif van premiekoerse wat nor= maalweg gevra word, tesame met 'n verslag dat die premies aktuarieel toereikend is, voorsien.

Die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, het egter die volgende aanbeveling gemaak:

As die aktuarisse jaarliks verslag oor die finansiële soliditeit van alle nuwe besigheid doen, dit nie langer nodig is dat premietabelle aan die Regi= strateur gestuur hoef te word nie. As die aanbeveling dat slegs irligting oor nuwe besigheid die Registrateur moet bereik, aanvaar word, val die noodigheid van artikel 34 dus weg.⁴⁾

1) Ibid., p.122.

2) Kyk hoofstuk 8, paragraaf 6.5.4.4, p.341-2.

3) Wet nommer 27 van 1943.

4) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.126.

(vi) Rentekoers

Veral in langtermynversekering is die rentekoers baie belangrik. As die versekeraar byvoorbeeld 'n rentekoers van 8 persent in sy berekenings aanvaar en hy kan die rentabiliteitskoers nie met sy beleggings handhaaf nie, beteken dit verliese vir die versekeraar. "If the drain in surplus was significant or persistent, the company might be forced into solvency".¹⁾ In die vasstelling van premies moet die aktuaris dus ook die hoogte van heersende en verwagte rentekoers in berekening bring.

(vii) Vervalkoers

Hierdie koers meet die waarskynlikheid dat 'n polishouer sy polis voor die uitkeerderdatum sal laat verval of afkoop. Statistiek het getoon dat die vervalkoers 'n funksie van die ouderdom van die polis, die tipe polis, die wyse waarop die polis verkoop is en die ondervinding van die agent is.²⁾

(viii) Winmarge

Dit word deur die bestuur bepaal en dan in die bepaling van premies ingewerk. Dit word gewoonlik met gebeurlikheidsfaktore gekombineer. "Profits, or gains, arise when actual experience is better than expected".³⁾

(ix) Sterftetabelle (by lewensversekeraars)

By lewensversekeraars word meesal van 'n sterftetabel gebruik gemaak. Dit is of 'n internasionale tabel⁴⁾ of 'n paar versekeringsondernemings stel saam 'n tabel op. Aktuarisse laat hulle dan deur hierdie tabelle in die bepaling van die premies, lei. In Suid-Afrika maak versekeraars van hul eie sterftetabelle gebruik. Omdat verskillende rasse bedien moet word en die lewensverwachting van ras tot ras verskil, word verskillende tabelle ook vir elke ras gebruik.⁵⁾

Artikel 51 afdeling 1 van die Versekeringswet bepaal voorts dat 'n versekeraar nie ten opsigte van premies of bonusse tussen verskillende soorte lewenspolisse,

1) Pfeffer, op. cit., p.321.

2) Ibid., p.323.

3) Ibid., p.324.

4) Vir 'n voorbeeld van die sogenaamde 1958 C.S.O.-sterftetabel, kyk: Mehr en Cammack, op. cit., p.663-665.

5) Ongepubliseerde inligting by die kantoor van die Registrateur van Versekeringswese verkry.

waar die lewensverwachting van die versekerdes dieselfde is, mag diskrimineer nie.¹⁾

(x) Redelikheid en regverdigheid (korttermynversekering)

Sukses in die korttermynversekeringsbedryf is bo en behalwe die algemene faktore ook nog van redelikheid en regverdigheid afhanklik. As 'n korttermynversekeraar gedurende 'n gegewe jaar abnormale winste maak, impliseer dit onredelike premies. Oor die algemeen is mededinging egter sterk geroeg om te verseker dat premies nie onredelik hoog styg nie.

Die versekeraar moet ook nog seker maak dat hy 'n regverdige beeld deur sy premiebepaling skep. Daarmee word bedoel dat daar inherente verskille in risiko's wat verseker moet word, moet bestaan voordat daar aan premieverskille gedink kan word. Om te voorkom dat premies diskriminerend is, is nie slegs moeilik nie maar prakties onuitvoerbaar. Mehr en Cammack stel dit soos volg: "Although equity is easy to define in the abstract, it is impossible to obtain in practise. Indeed, perfect equity is unrealistic".²⁾

5.4.3.2.2 Metodes waarvolgens premies bepaal word

Daar bestaan drie algemene kategorieë waarvolgens die metodes om premies te bepaal, geklassifiseer word, naamlik:³⁾

- (i) Individuele metode ("Individual or judgement rating").
- (ii) Klassifikasiemetode ("Manual rating").
- (iii) Merietametode ("Merit rating").

Hierdie metodes is nie onderling uitsluitend nie. Dit kan selfs gebeur dat al drie in kombinasie gebruik word.

(i) Individuele premiebepaling

Volgens hierdie metode word elke risiko waaraan die onderneming blootgestel word op sy eie meriete beoordeel. Daar word glad nie van gepubliseerde klassifikasies of gevastigde premieskedules of -formules gebruik gemaak nie. Hierdie metode word gewoonlik gebruik wanneer risiko's moeilik in 'n homogene groep risiko's ingepas kan word.⁴⁾

1) Gordon, op. cit., p.532.

2) Mehr en Cammack, op. cit., p.643.

3) Ibid., p.645.

4) Pfeffer, op. cit., p.334.

"Although it is the most unscientific of all rating methods some insurance coverages are still judgment rated,¹⁾ especially in marine insurance and for new coverages, when adequate statistics are not yet available".²⁾

Individuele premiebepaling is gewoonlik nie heeltemal sonder wetenskaplike basis nie want die aktuaris maak van alle beskikbare statistiek gebruik. Die probleem is egter dat die meeste van dié statistiek ongeverifieerd is. Miskien is dit die beste om dit as 'n pragmatiese metode te beskou wat elke polis volgens sy praktiese belang vir die versekeraar beoordeel.

By die bespreking van die ander metodes sal blyk dat individuele premiebepaling in al hierdie metodes op een of ander stadium tog ook 'n rol speel.

(ii) Klassifikasiemetode

Premiebepaling volgens die klassifikasiemetode beteken dat groot groepe risiko's wat min of meer homogeen is in klasse verdeel word. Alle risiko's wat in 'n bepaalde kategorie val, word dan met dieselfde premie aangeslaan. Hierdie metode stel dus aan aktuarisse die eis om te bepaal watter faktore 'n bepaalde kategorie begrens.³⁾

Volgens hierdie metode word twee komponente in die berekenings betrek, naamlik:

- (a) 'n bedrag wat verwagte verliese en koste verbonde aan die skikking van eise moet dek; en
- (b) 'n bedrag wat algemene koste, gebeurlikhede en 'n sekere surplus moet dek.

Die gedeelte wat vir kostes in (a) voorsiening moet maak word die premiegedeelte genoem en die tweede komponente word die ladingsgedeelte genoem. Die verhouding tussen verliese wat voorgekom het en die premies wat ontvang is, staan as die verliesverhouding⁴⁾ bekend.

Indien daar genoeg inligting oor die blootstelling van die versekeraar aan risiko's beskikbaar is, word die suiwer premiemetode as basis vir die klassi-

-
- 1) "Judgment rating" is 'n ander term vir "individual rating".
 - 2) Mehr en Cammack, op. cit., p.846.
 - 3) Ibid.
 - 4) "loss ratio".

fikasie van risiko's gebruik, andersins word die verliesverhouding as basis gebruik.

Die suiwer premiemetode is meer subtiel en omvattend as die verliesverhoudingsmetode. Dit neem nie net die feit dat die premie toereikend moet wees nie maar ook die regverdigheidsaspek in ag. As dié metode as basis vir die premiebepaling gebruik word, word die premie met behulp van die volgende formule bereken:¹⁾

$$\text{Suiwer premie} = \frac{\text{Verliese wat voorgekom het}}{\text{Aantal eenhede waaraan die versekeraar blootgestel is}}$$

Byvoorbeeld, as die verliese wat in motorversekering voorgekom het, gedeel deur die aantal versekerde motors, R75 beloop, is die suiwer premie vir die besondere klassifikasie dus die gemiddelde verlies per versekerde motor. Indien die bestaande premie minder as R75 is, beteken dit dat die premie aangepas moet word.

Om vir die koste-aspek voorsiening te maak, word die suiwer premie met behulp van die verliesverhouding aangepas. Byvoorbeeld, as die verliesverhouding in genoemde geval 55 persent is en die bestaande premie was R60 sal dit beteken dat die bestaande premie eintlik R109 ($R60 \div 0,55$) is en dat dit na R136 ($75 \div 0,55$) verhoog behoort te word.

In dié voorbeeld is aanvaar dat die betroubaarheid²⁾ van die statistiek 100 persent is. Met behulp van die waarskynlikheidsleer is vasgestel dat 1 100 eise in bogenoemde geval nodig is om 'n betroubaarheid van 100 persent te verseker.³⁾

Met ander woorde, as die premie in die voorbeeld op die basis van 400 eise bepaal word, beteken dit 'n betroubaarheid van 60 persent. In so 'n geval word 'n koersaanpassingsformule gebruik om te bepaal in watter mate die premie aangepas moet word. Die formule sien soos volg daar uit:

1) Mehr en Cammack, op. cit., p.647.

2) "credibility".

3) Mehr en Cammack, op. cit., p.647.

$$PA = \left(\frac{W}{V} - 1,00 \right) \times C$$

- waar, PA = die persentuele premie-aanpassingskoers
 W = werklike verlieskoers (in die voorbeeld is dit 75 ÷ 109 of 0,688)
 V = verwagte verlieskoers (in die voorbeeld gegee as 0,55)
 C = betroubaarheidsfaktor (in die voorbeeld is dit 0,60).

PA kan dan soos volg opgelos word:

$$\left(\frac{0,688}{0,55} - 1,00 \right) \times 0,60$$

$$= 0,15 \text{ of } 15 \text{ persent.}$$

Die premie van R136 moet dus met 15 persent aangepas word om vir die betroubaarheidsfaktor voorsiening te maak.

Die verliesverhoudingmetode het basies net met die toereikendheid van die premie te make en word gebruik om premies vir groepe wat nie duidelik definieerbaar is nie te bepaal.

Die metode kan die beste aan die hand van 'n voorbeeld verduidelik word. Gestel die berekende verlieskoers in 'n versekeringsonderneming wat diefstalversekering doen, is 60 persent en dat die bedryf se statistiek oor 'n tydperk van 5 jaar gemiddeld, dit op 65 persent stel (R60 miljoen in premies en R39 miljoen in verliese). Deur weer van die premie-aanpassingsformule gebruik te maak, beteken dit dat premies met 8,3 persent verhoog sal moet word.¹⁾

Hierdie metode stel dus bloot in die aanpassing wat nodig is om die premie toereikend te maak, belang en die res word genegeer.

1) Volgens die voorbeeld is:

$$W = 0,65$$

$$V = 0,60$$

$$C = 1$$

$$\therefore PA = \left(\frac{W}{V} - 1,00 \right) \times 1$$

$$= \left(\frac{0,65}{0,60} - 1 \right)$$

$$= 0,083 \text{ of } 8,3 \text{ persent.}$$

Uiteraard sal die aktuaris ook ekonomiese tendense in ag moet neem. As die ekonomie aan die afkoel is, kan dit gebeur dat premie-inkomste konstant bly terwyl eise progressief toeneem.

In moeilike tye sal mense minder geneig wees om versekering teen, byvoorbeeld, huisbraak uit te neem omdat sulke versekering nie bo-aan die prioriteitslys is nie. Inbrake daarenteen neem gewoonlik tydens 'n ekonomiese slapte progressief toe. In so 'n geval mag 'n groter aanpassing as 8,3 persent geregverdig wees. As in beter tye eise laer neig sal 'n aanpassing van minder as 8,3 persent toereikend wees.

Skattings en individuele aanpassings speel egter steeds 'n belangrike rol: "Judgment is an important factor in manual rating because it determines the number of classifications to use, the nature of classifications, and the apportionment of general rate changes over the classifications that have been established".¹⁾

(iii) Mariete-premiebepaling

Dit word ook dikwels die wysigings- of aanpassingsmetode genoem. Volgens hierdie metode word die premie wat volgens die klassifikasiemetode bereken is, aangepas of gewysig omdat 'n eenvormige premie meebring dat die beter risiko's meer as hul bydrae lewer en die swakkeres minder. As voorsiening vir afwykings van die gemiddelde gemaak moet word, word dit weer 'n probleem waar afwykings in individuele gevalle gemeet moet word.²⁾ Hierdie aanpassings of wysigings kan op drie maniere gedoen word:

- (a) volgens die skedulemetode;
- (b) volgens die ondervindingsmetode; en
- (c) volgens die retrospektiewe metode.

(a) Skedulemetode

'n Skedule word deur Bickelhaupt en Magee omskryf as 'n empiriese standaard waarmee die relatiewe grootte van 'n gevaar gemeet kan word.³⁾ Volgens hierdie skedules kan dan bepaal word of 'n premie "gelaai" moet word en of daar bepaalde krediete wat 'n laer premie regverdig, bestaan.

- 1) Mehr en Cammack, op. cit., p.648.
- 2) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.380.
- 3) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.144-145.

Die voorwaarde vir die gebruik van skedules om premie-aanpassings mee te maak, is dat 'n fisiese evaluasie van die waarskynlikheid dat 'n risiko sal realiseer, moontlik moet wees.

Die belangrikste voordeel van die skedulemetode is dat dit voorkoming van verliese aanmoedig. Die feit dat krediete premies verlaag, bring gewoonlik mee dat versekerdes gevare probeer vermy of regstel om die besparing te kan benut. Dit dien veral in die sakewêreld as 'n groot aanmoediging vir ondernemers om 'n verliesvoorkomingsprogram in te voer.

Die swakheid in die metode is die feit dat die oordeel van die aktuaris in die opstel van die skedule so 'n prominente plek inneem. In lewensversekering word ook sterk op die uitspraak van die geneesheer wat die mediese ondersoek waarneem, geleun. In die korttermynversekeringsveld word voortdurend verandering aan konstruksies, toerusting en werksmetodes aangebring. Om 'n empiriese standaard daar te stel, word dus 'n uiters moeilike taak. Hierdeur word die betroubaarheid van die metode aangetas. Boonop is die opstel van so 'n skedule en voortdurende veranderings daaraan relatief duur. Die gevolg is dat die skedule in baie gevalle in onbruik geraak het. "At its height, schedule rating was principally used in workmen's compensating insurance and undoubtedly performed an important service in emphasizing the effect of risk conditions on rates and in developing the idea of careful measurement of probabilities".¹⁾

(b) Ondervindingsmetode²⁾

Data met betrekking tot ondervindings uit die verlede moet afkomstig wees van 'n groot genoeg aantal gevalle om daaraan die nodige betroubaarheid te verskaf. Ceteris paribus sal die betroubaarheid saam met die aantal gevalle styg.

Omdat die ondervinding van die verlede die premies van die toekoms beïnvloed, staan dit ook as prospektiewe premiebepaling³⁾ bekend.

1) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.380.

2) "Experience rating".

3) "Prospective experience rating".

Die algemene metode wat by aanpassings van premies volgens die ondervindingsmetode gebruik word, is om na aanleiding van die betroubaarheid 'n wysigingsfaktor met behulp van die volgende formule te bereken:¹⁾

$$M = \frac{W-V}{V} \times C$$

waar, M = die wysigingsfaktor

W = die werklike verliesondervinding

V = die verwagte verlies (soos in die klassifikasiemetode aanvaar)

C = die betroubaarheidsfaktor.

Byvoorbeeld, as vir 'n aantal jare (gewoonlik ten minste 3 jaar) die verliesondervinding gemiddeld R8 000 beloop het terwyl die verwagte verlies op R6 000 geskat is en die betroubaarheidsfaktor vir die besondere geval 0,54 is dan is die wysigingsfaktor:

$$\frac{8\ 000 \times 6\ 000}{6\ 000} \times 0,54 = 17,9 \text{ persent}^{2)}$$

Dit wil sê, die premie in die voorbeeld behoort met ongeveer 18 persent verhoog te word.

(c) Retrospektiewe metode

"Retrospective rating adjusts the rate for a given period to reflect the experience of the risk during that period".³⁾ Om dit moontlik te maak om premies na aanleiding van ondervinding aan te pas, word 'n basiese of tentatiewe premie gevra. Anders as in die vorige geval word die aanpassing of wysiging dus gedurende die looptyd van die polis gedoen, met ander woorde, die polishouer kan 'n terugbetaling ontvang of moet 'n addisionele bybetaling maak.

Die eenvoudigste formule wat vir hierdie aanpassing gebruik word, sien soos volg daar uit:⁴⁾

1) Mehr en Cammack, op. cit., p.659.

2) Tot een desimaal benader.

3) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.381.

4) Mehr en Cammack, op. cit., p.661.

$$RP = \{BP + (VV \times VO)\} \times BV$$

waar, RP = die retrospektiewe premie
 BP = die basiese premie
 VV = verliese wat voorgekom het
 VO = die verliesomrekeningsfaktor¹⁾
 BV = die belastingvermenigvuldiger.

Of die retrospektiewe metode gebruik sal word al dan nie, hang van die ooreenkoms tussen die versekeraar en die versekerde af. Hierdie metode word in elk geval net in korttermynbesigheid en groepsversekering aange-tref.²⁾

5.4.3.3 Prysbeleid en mikro-ekonomiese teorie³⁾

5.4.3.3.1 Winsmaksimalisering

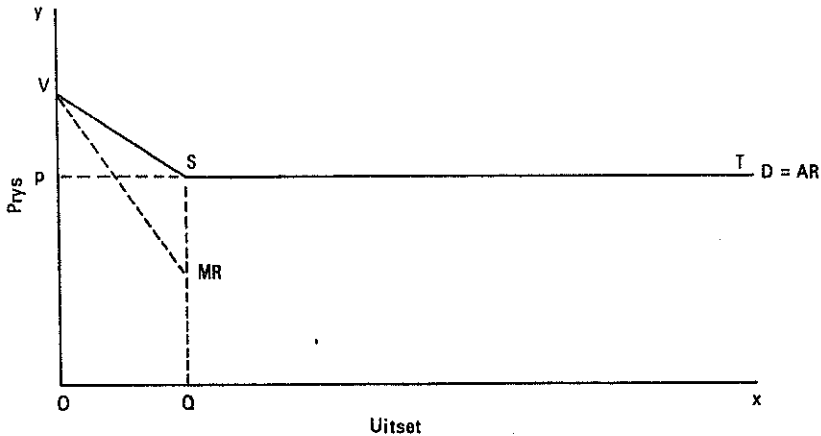
In die prysteorie word die gemiddelde inkomstekromme (AR) en die vraag-kromme (Q) van 'n onderneming as identies beskou. Omdat die gemiddelde inkomste deur $\frac{\text{totaal inkomste}}{\text{aantal eenhede verkoop}}$ bepaal word, dui dit ook die prys wat vir elke uitsetvlak geldig is, aan.

In die versekeringsbedryf moet in gedagte gehou word dat as 'n versekeraar meer as een soort versekering verkoop, hy met verskillende vraagkrommes sal moet werk. Uiteraard is dit vir doeleindes van hierdie studie onnodig om in detail op die verskynsels wat in alle markte voorkom, in te gaan. Daar word dus met die behandeling van een geval, waarin die basiese beginsels na vore kom, volstaan.

As voorbeeld word 'n brandversekeringsonderneming van nader beskou. Volgens Carter kan so 'n onderneming se vraagkromme soos in figuur 5.3 voorgestel, so daar uitsien:

-
- 1) "Loss conversion factor". Hierdie faktor word gebruik om verliese wat voorgekom het, plus die koste van die eise-administrasie in een syfer uit te druk.
 - 2) Mehr en Cammack, op. cit., p.672.
 - 3) Carter, R.L. Economics and insurance, hoofstuk 7.

FIGUUR 5.3 Vraagkromme van 'n brandversekeringsonderneming¹⁾



Die vraagkromme sal soos in figuur 5.3 lyk as die mark groot genoeg is om aan al die versekeraars die verlangde marksegment te besorg en waar 'n toestand van volledige mededinging of tariefooreenkomste aan die orde is en die versekeraars nie te groot is nie.

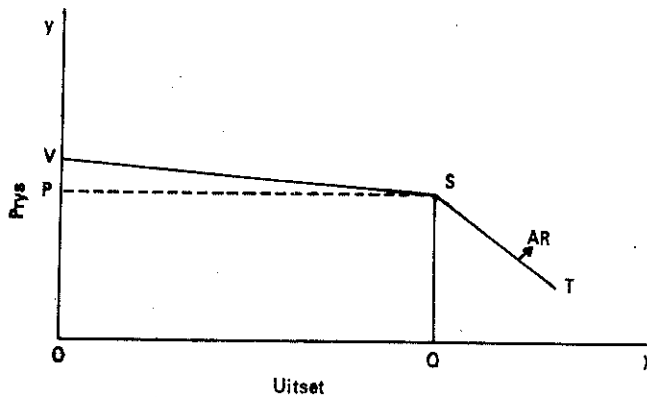
Uit figuur 5.3 blyk dat as daar 'n toestand van volledige mededinging heers, of as al die versekeraars deur 'n tariefooreenkoms gebind word, sal die vraagkromme die volledige mededingsvorm (ST) aanneem. S6 'n versekeraar kan venweë die vraag wat volkome elasties is nie sy prys verander nie want as hy sy prys verhoog, verloor hy sy hele mark of as hy sy prys verlaag, trek hy die hele mark wat eventueel weer tot 'n prysverhoging sal lei. Sy uitset sal dus slegs deur kostefaktore beperk word.

1) Ibid., p.111.

'n Versekeraar kan egter besluit om buite die tariefooreenkoms te bly of deur eksklusiewe diens, wat byvoorbeeld insluit dat 'n spesiale polis aan elke individu uitgereik word en wat sy produk so differensieer dat hy ook aan die volledige mededinging ontkom. So 'n versekeraar se vraagkromme sal 'n monopolistiese neiging (VS) toon. Hy sal egter deur sy eksklusiewe diens beperk word tot 'n grootte kleiner as OQ. Sodra hy te veel kliënte het, sal hy sy eksklusiwiteit om klaerblyklike redes moet prysgee en by die ander inval.

As die versekeraar egter baie groot is, sal sy vraagkromme AR soos in Figuur 5.4 daar uitsien:

FIGUUR 5.4 Vraagkromme van 'n groot versekeringsonderneming¹⁾



In figuur 5.4 word 'n oligopolistiese marktoestand aangetref en is die geknikte vraagkromme van toepassing. As die versekeraar 'n hoeveelheid OQ teen 'n prys OP verkoop sal 'n vermindering in prys hom op die minder

1) Ibid., p.113.

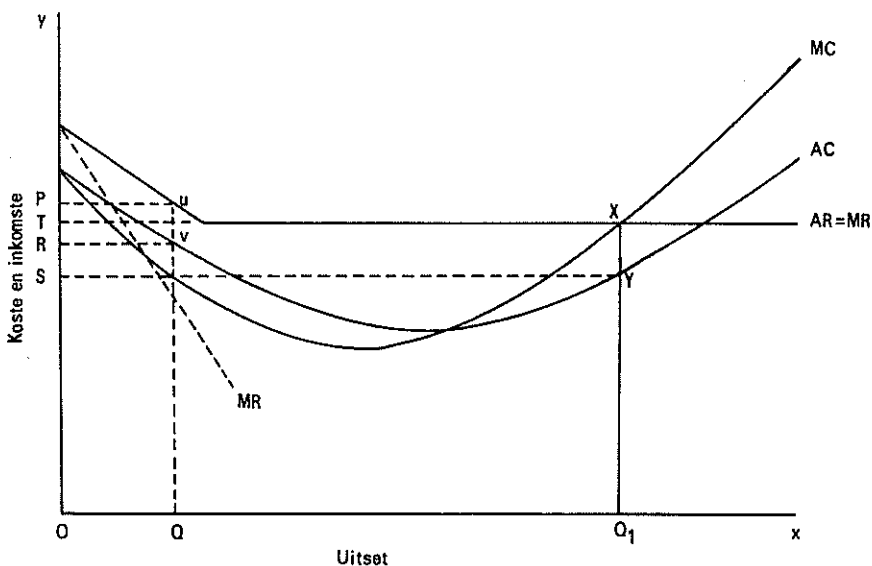
elastiese gedeelte van sy vraagkromme (ST) plaas en sal dit nie proporsioneel in 'n groot vermeerdering in hoeveelheid resulteer nie en buitendien sal sy mededingers hom volg. 'n Prysverhoging plaas hom op die sterk elastiese gedeelte van sy vraagkromme (VS) en omdat die ander hom nie sal volg nie sal hy 'n groot gedeelte van sy besigheid verloor.

As die aannames gemaak word dat:

- (i) die opbrengskoers op beleggings nie saam met die grootte van die fonds verander nie; en
- (ii) die verwagte eisekoste per eenheid uitset konstant is;

kan die werking van winsmaksimalisering vir die geval wat in figuur 5.3 bespreek is, soos in figuur 5.5 voorgestel word.

FIGUUR 5.5 Winsmaksimalisering van 'n versekeringsonderneming¹⁾



1) Ibid., p.122.

In figuur 5.5 is MC die marginale kostekromme, AR die vraagkromme wat ook gemiddelde inkomste is en AC die gemiddelde totale kostekromme.

Uit figuur 5.5 blyk dat die versekeringsonderneming voor twee keuses staan. òf hy moet die premie OT as gevolg van volledige mededinging of 'n tarief= ooreenkoms aanvaar òf hy sal moet probeer om deur produktdifferensiasie en eksklusiewe dienste aan die ooreenkoms of volledige mededinging te ontkom.

Sou hy besluit om OT as prys te aanvaar sal hy sy wins by X (waar MC = MR, MR is marginale inkomste) maksimaliseer. In hierdie geval sal sy totale inkomste $OTXQ_1$, wees en sy totale koste $OSYQ_1$. Hy maak dus 'n wins van STXY.

As die versekeraar 'n hoër premie wil vra, sal hy sy uitset moet beperk sodat hy aan elke versekeraar eksklusiewe dienste kan lewer deur byvoorbeeld spesiale polisse aan elke kliënt. In so 'n geval sal hy op die minder elastiese gedeelte van die vraagkromme beland. Teen 'n prys OP sal hy dus genoodsaak word om sy hoeveelheid tot OQ te laat krimp en in figuur 5.5 beteken dit dat sy totale inkomste $OPUQ$ en sy totale koste $ORVQ$ sal wees, met ander woorde, hy sal 'n wins van RPUV maak. Uit figuur 5.5 is af te lei dat die versekeraar wat 'n prys OT gebruik 'n groter wins maak. As die versekeraar wat 'n prys OP vra egter sy kostestruktuur streng kan beperk is dieselfde wins nie onmoontlik nie.

5.4.3.3.2 Die maksimalisering van verkope versus die maksimalisering van wins

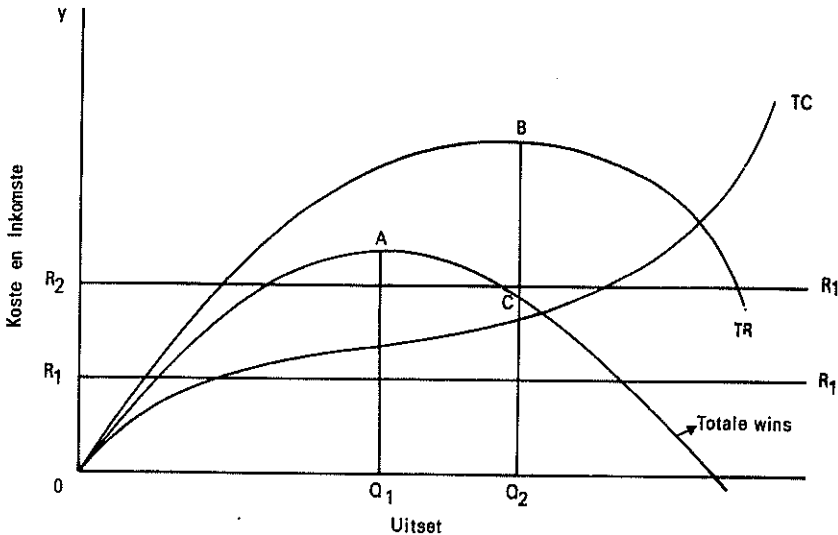
Bele bedryfsleiers is die mening toegedaan dat die maksimalisering van wins en die maksimalisering van verkope sinoniem is. Baumol stel dit duidelik dat dit nie dieselfde kan wees nie en voeg by: "They say they want to maximize sales and also to maximize profits; that they wish in the bargain, to minimize costs; Unfortunately, it is normally impossible to serve all of such multiplicity of goals at once".¹⁾ Hy is van mening dat bedryfsleiers geneig is om verkope te maksimaliseer. Hulle doen dit om hul mededingings= posisie te verbeter, òf die hele bestuursbeleid kan daarop ingestel wees, òf dit mag wees dat salarisse van bestuurders in 'n besondere bedryf aan die volume van verkope gekoppel is, òf dit kan eenvoudig 'n geval van prestige wees.²⁾

1) Baumol, W. Economic theory and operations analysis, p.319.

2) Ibid., p.320.

FIGUUR 5.6

Die maksimalisering van verkope versus die maksimalisering van wins¹⁾



In figuur 5.6 word die totale koste (TC) en totale inkomste (TR) van 'n onderneming weergegee. Die totale wins is die verskil tussen die totale inkomste en totale koste. R_1 en R_2 stel minimum winsvlakke wat vir die aandeelhouders aanvaarbaar sal wees, voor.

Uit figuur 5.6 blyk dat wins by A of hoeveelheid OQ_1 gemaksimaliseer word en verkope by B of hoeveelheid OQ_2 . As die minimum wins wat vir die aandeelhouders aanvaarbaar is, gelyk is aan OR_1 sal die maksimalisering van verkope 'n wins van C tot gevolg hê wat heelwat hoër as die verlangde minimum is. Op die minimum wins wat deur die aandeelhouders op OR_2 vasgestel

1) Carter, op. cit., p.139 en Baumol, op. cit., p.326.

word, sal maksimalisering van verkope steeds 'n wins van C tot gevolg hê wat onder die minimum wins wat verleng word, lê en dit sal dus beperkend op verkope inwerk.

"If the aim is to maximize profits the only way to approach the problem is through full information regarding marginal costs and revenue, investment earnings, and under certain conditions profit maximization may call for measures which will produce a fall in premium income. Sales maximization and profit maximization should never be treated as identical objectives".¹⁾

5.4.3.3 Gevolgtrekking

Uit die min aandag wat die literatuur uit Europa en die Verenigde State aan 'n suiwer ekonomiese benadering, waarin gepoog word om marginale koste en marginale inkomste op een of ander manier gelyk te stel, ges, wil dit voorkom of dit min in die praktyk gebruik word. Gesprekke met versekeraars in Suid-Afrika het die vermoede dat dit ook in Suid-Afrika die geval is, bevestig. Die redes is hoofsaaklik in 'n gebrek aan tegniese kennis om wiskundige hulpmiddels te gebruik en 'n gebrek aan geskikte data waarmee berekenings gadoen kan word, gesetel.

Die oplossing van hierdie probleem is in der waarheid heel eenvoudig, en miskien is dit juis die rede waarom sterk optrede nog altyd uitgebly het. Universiteite behoort in samewerking met versekeraars 'n kursus te formuleer wat deur studente wat in die versekeringswese belangstel, gevolg kan word. So 'n kursus moet steeds basies 'n B.Comm.-kursus bly maar benewens vakke soos Ekonomie, Bedryfsekonomie, Rekeningkunde, Ouditkunde en Inkomstebelasting behoort die kursus ook vakke wat spesifiek op versekering betrekking het, in te sluit.

Nouer samewerking met universiteite kan ook die dataprobleem verlig. Deur in samewerking met universiteite navorsingsprojekte te loods sal 'n kruisbestuwingseffek tot gevolg hê. Universiteitspersoneel en -studente kan met hul akademiese agtergrond op relatief goedkoop wyse data verwerk en die aanbevelings aan die versekeraars deurstuur. Aan die ander kant kan universiteits-

1) Carter, op. cit., p.140.

personeel op hierdie wyse op 'n natuurlike manier met die praktyk kennis maak. Hiermee word nie beweer dat akademiese kitsoplossings kan bies nie maar bloot dat hulle tyd het om wiskundige en ander berekenings te doen waarvoor daar nie in 'n onderneming voorsiening gemaak kan word nie. Hierdie resultate kan dan die versekeraar help want meer inligting kan net die besluitnemingsproses bevoordeel, of as dit nutteloos is, moet die akademiese hulle hipoteses dienoreenkomstig wysig. Op hierdie wyse word die saak van albei kante gedien.

Carter kom ook tot die gevolgtrekking dat "... insurers fix their premium rates in relation to expected claims costs, adding an allowance for expense and profits".¹⁾ Premies word in die praktyk eerder deur middel van 'n al-gemene formule bereken. Hierdie basiese formule word soos volg uitgedruk:²⁾

$$P = q \times \bar{c} + (E + y)$$

waar, P = premie

q = die waarskynlikheid dat 'n verlies sal voorkom

$\bar{c}$ = die gemiddelde bedrag wat wanneer 'n gebeurtenis plaasgevind het, betaal moet word

E = kostelading

y = winslading.

Hierdie basiese formule vat terselfdertyd die belangrikste faktore wat by die bepaling van 'n premie in ag geneem moet word, saam.

5.4.3.4 Enkele probleme

In 'n studie wat die wenslikheid van groter staatsbeheer oor die bemaking van versekering ondersoek, stel Müller 'n belangrike probleem: "By die bestudering van plaaslike korttermynversekeraars se finansiële jaarstate is die groot mate van swak oncerskrywingsresultate baie onrusbarend".³⁾ Dit is veral die gevolg van tariefbesnoeiings, inflasie en kwaai mededinging. Daar kom selfs gevalle voor waar die premies te laag is om eise te dek. In Suid-Afrika moes Sanlam byvoorbeeld sy premies vir groepsversekering aan orderwysers as gevolg hiervan wysig.

1) Ibid., p.136.

2) Ibid., p.137.

3) Müller, op. cit., p.3.73.

Maëdoënlose mededinging het altyd in versekering 'n newe-effek. Omdat premies tot 'n byna onmoontlik minimum besnoei word, beteken dit dat omset die enigste redding is. Dit lei daartoe dat die eise vir onderskrywing verslap moet word. Dit het weer tot gevolg dat versekering in sekere gevalle selfs blindweg verkoop kan word. Op die lang termyn kan so 'n beleid slegs tot 'n katastrofiese einde lei.

Die oplossing van hierdie probleem lê in nouer skakeling met die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging. Sonder om prysooreenkomste aan te gaan, kan op hierdie wyse verseker word dat die saak nie tot op 'n punt van bankrotskappe gedryf word nie.

Prysoorloë is uiteraard nie noodwendig 'n verkeerde ding nie. Party prysoorloë sorg bloot dat die bedryfstak "skoongemaak" word, en selfs groot, sterk ondernemings moet hul huise in orde bring want besparings in administrasie- en dergelike koste is een van die maniere waardeur 'n prysoorlog se uitwerking getemper kan word.

'n Gedugte vyand is inflasie. Veral in die langtermynversekeringsbedryf is nog altyd gepoog om die styging in administrasiekoste as gevolg van inflasie deur goeie verdienste op beleggings te neutraliseer. Volgens Müller het hulle begin beseef dat dit nie meer goed genoeg is nie.¹⁾

Een van die oplossings lê dus in die aanpassing van premies. Buitensporige aanpassings kan egter polishouers ontevrede maak. Buitendien, goeie bedryfsresultate wat met premieverhogings gepaard gaan is nie te verskoon nie. Enige polishouer sal egter bereid wees om 'n effens hoër premie te betaal eerder as om die onderneming te sien bankrot gaan waardeur hy in elk geval alles verloor.

1) Ibid., p.3.74.

5.4.4 Distribusiebeleid¹⁾

5.4.4.1 Inleidend

Omdat distribusiebeleid slegs een instrument van die totale bemarkingsopset uitmaak, is dit logies dat winsmaksimalisering die hoofdoelwit van distribusiebeleid sal wees. Wins word egter deur inkomste en koste bepaal. In die keuse van distribusiekanale sal die beste kanaal dus dié een wees wat op die lang termyn die grootste verskil tussen inkomste en koste bewerkstellig.

Omdat distribusiekanale in dienste neig om relatief kort te wees,²⁾ word in versekering slegs van verkoopsbemiddelaars gebruik gemaak. In Suid-Afrika bestaan die volgende kanale:

- (i) agente;
- (ii) makelaars;
- (iii) bemarking deur middel van Lloydsverteenwoordigers; en
- (iv) diverse kanale.

5.4.4.2 Verkoopsbemiddelaars

In die praktyk kom agente en makelaars in soveel variasies voor dat dit dikwels moeilik is om hulle duidelik te omlýh. In die bespreking wat volg, word gepoog om vir analitiese doeleindes 'n definitiewe skeiding tussen die verskillende verkoopsbemiddelaars te maak. Vir doeleindes van hierdie studie word agente beskou as persone wat vir hul eie rekening optree of persone wat in diens van die versekeringsonderneming staan, maar dieselfde funksies verrig. In die praktyk staan albei in elk geval as agente bekend maar verkoopsbemiddelaars wat voltyds in diens van 'n versekeraar is, verkies die benaming verteenwoordiger. In die verslag van die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, word ook nie tussen hierdie groepe onderskeid getref nie.³⁾

-
- 1) Greene, op. cit., p.124-125; Dorfman, op. cit., p.79-87; Denenberg, e.a., op. cit., p.573-576; Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.15-18; McGill, op. cit., p.40-46; Pfeffer, op. cit., hoofstuk 7; Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.96-100; Mehr en Cammack, op. cit., p.600-608; Id. en Her-manson, op. cit., p.14-15; Mowbray en Blanchard, op. cit., p.358-370; Fulmer, op. cit., hoofstuk 13-14; Rädcl en Reynders, op. cit., hoofstuk 21-30.
 - 2) Fulmer, op. cit., p.105.
 - 3) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.59.

5.4.4.2.1 Versekeringsagente

(i) Ontwikkeling¹⁾

Aanvanklik is lewensversekering slegs op aanvraag verkoop. Die feit dat die mens eers sy fisiologiese behoeftes bevredig voordat hy aan sy veiligheids-behoeftes dink, het egter gou daarvoor gesorg dat versekeraars besef het dat hulle 'n meer aggressiewe verkoopsbeleid sal moet volg.

Die idee van 'n versekeringsagentskapstelsel het in Engeland ontstaan. Die Amerikaners het die idee oorgeneem en verder uitgebou. Hulle het besef dat "aangesien relatief min mense hulle op hul eie inisiatief sou verseker, dat versekeringsmaatskappye hul eie versekeringsagente moes aanstel om getroude mans en vaders te besoek".²⁾ Die taak van die eerste agente was dan ook om mense daaraan te herinner dat dit hulle beter sou betaal om versekering uit te neem terwyl hulle nog jonk en volkome versekerbaar is.

(ii) Omskrywing van die begrip³⁾

'n Agentskap is volgens Dinsdale en McMurdie "the relationship that exists between two persons one of whom, the principal, expressly or impliedly consents that the other, the agent, similarly consenting, should represent him or act on his behalf".⁴⁾

* Hieruit kan afgelei word dat 'n agent 'n selfstandige tussenpersoon is wat vir een of meer prinsipale optree en nemens hulle versekering bekend stel, verkoop en diens verskaf waar nodig. Die agent het gewoonlik 'n langtermyn-verhouding met sy prinsipaal. Hierdie verhouding word deur die agentskaps-ooreenkoms wat op formele, kontraktuele basis geskied, bevestig. Agente kan uit individue, vennootskappe of maatskappye bestaan.

† In versekering bevat die agentskaps-ooreenkoms gewoonlik 'n klousule wat bepaal dat die agent slegs vir die betrokke versekeraar mag optree.⁵⁾ Wanneer

1) Müller, op. cit., p.4.89.

2) Ibid.

3) Kyk veral: Mehr en Cammack, op. cit., p.303 en Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.96.

4) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.15.

5) Müller, op. cit., p.4.91.

dit egter 'n selfstandige agent, soos byvoorbeeld, 'n prokurator of 'n finansiële instelling is, kan die klousule weggelaat word.

† Vir al die funksies wat die agent verrig, ontvang hy 'n bepaalde vergoeding in die vorm van kommissie of salaris of beide.¹⁾

(iii) Soorte

(a) Introduserende agente

Dit is: "Agents employed to introduce business to the insurer, who have a limited authority to bind their principles, for example, agents who are permitted to give cover within limits set by the insurer, or who have authority to collect premiums and issue renewal receipts".²⁾

Hierdie agente stel bloot kliënte aan die verskeraar voor. Indien die bymekeerbring op 'n transaksie uitloop, ontvang hy daarvoor 'n kommissie. In uitsonderlike gevalle lewer hy ook op 'n beperkte skaal diens. Dit bestaan gewoonlik uit premie-invorderings. Sulke agente hoef uiteraard nie oor 'n gespesialiseerde kennis van versekering te beskik nie.

Die belangrikste voorbeelde is motorhandelaars wat motorversekering, reisagente wat bagasie- en ongevalleversekering en bouverenigings wat eiendomsversekering vir die verbandhouer kan bekendstel.

(b) Voltydse agente of bemerking deur eie verteenwoordigers³⁾

Die eie verteenwoordiger of voltydse agent bemerk net die produk van die betrokke verskeraar, sy prinsipaal, aan wie hy gebonde is. Voltydse agente word hoofsaaklik op 'n kommissiebasis wat inkrementeel in die vorm van produksiebonusse kan toeneem, vergoed.

Anders as by makelaars bemerk voltydse agente gewoonlik die standaard-⁴⁾ produk van sy prinsipaal. Die moontlikheid bestaan dus dat hy eerder die klem op 'n bepaalde produk as op 'n bepaalde behoefte kan plaas.

-
- 1) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.59.
 - 2) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.16.
 - 3) Ongepubliseerde inligting verkry van die kantoor van die Registrateur van Versekeringswese en van Ou Mutual en Sanlam.

Omdat hy slegs een versekeraar verteenwoordig, is hy meer ingelig omtrent die produk- en diensbeleid van die versekeraar en kan kontrakte gouer sluit as byvoorbeeld in die geval van makelaars.

Voltydse agente help nie slegs die kliënt om sy eie behoeftes te identifiseer nie, maar laat ook sluimerende behoeftes ontwaak. Hulle is in die opsig meer aktief omdat hulle die publiek nader terwyl makelaars deur die publiek genader word met behoeftes wat self geïdentifiseer is.

Hulle is huis-tot-huis bemarkers en is minder aan bepaalde kantoorure gebonde. Omdat makelaars hulle personeel merendeels op 'n vaste basis vergoed, is daar nie dieselfde aansporing vir aktiewe bemerking soos in die geval van eie verteenwoordigers nie.

Byna alle versekeringsondernemings maak van eie verteenwoordigers gebruik terwyl ander kanale, waar dit toepaslik is, gebruik word. Eie verteenwoordigers is uiteraard die beste kanaal vir die bemerking van langtermynpolisse om in individuele versekeringsbehoeftes te voorsien, terwyl makelaars meesal met ondernemings sake doen.

Sommige soorte versekering leen hulle in elk geval uitsluitlik tot bemerking deur voltydse agente. Dit is te betwyfel of 'n begrafnisversekeraar sukses sonder eie verteenwoordigers wat nuwe besigheid moet werf en premies maandeliks moet insamel, kan behaal. 'n Belangrike kenmerk van industriële versekering is juis ook dat die voltydse agent periodiek premies moet invorder.

Vir die versekeraar bring eie verteenwoordigers addisionele koste in die vorm van byvoordele, gesubsideerde voertuie, bystands- en siekefondse en personeelpensioenfondse waartoe hulle 'n gedeelte moet bydra, mee. Daarbenswens is daar opleidingskoste en sekere bedryfskoste wat met voltydse agente gepaard gaan.

Groot versekeraars deel gewoonlik geografiese gebiede in streekskantore in en die streeksbestuurder moet sorg dra dat 'n toesighouer of inspekteur oor agente aangestel word. Ou Mutual noem byvoorbeeld

hierdie toesighouer 'n distriksbestuurder.

'n Belangrike leemte is die feit dat geen gespesialiseerde op-
leiding tans aan universiteite en kolleges vir verteenwoordigers
aangebied word nie. Sulke kursusse kan die las van die opleiding=
sentra van versekeraars baie verlig.

Agente wat eie belang voorop stel, kan natuurlik die reputasie van
die versakeraar skaad. Dit gebeur veral wanneer die agent 'n kuns=
matige behoefte skep en den 'n polis daarvoor verkoop. Sodanige
polisse is aan 'n hoë vervallingsyfer onderworpe en verbruikers
wat op hierdie wyse "gevang" is, verloor geheel en al vertroue in
die versekeringsbedryf.

Makelaars wat 'n meer bestendige bestaan aan die agent kan bied,
trek dikwels personeel uit die gelede van die voltydse agente wat
mehelp om 'n groot personeelomset in agente teweeg te bring.

(c) Deeltydse agente

Deeltydse agente kom voor waar sekere professionele persone vanweë
hulle besondere beroep in so 'n posisie geplaas word, dat hulle
kliënte oor hul versekeringsbehoefte van raad kan bedien of in ge=
valle waar die bevolkingsverspreiding nie 'n volle takkantoor of
agentskap regverdig nie. Voorbeelde hiervan is veral prokureurs,
maar ook rekenmeesters, ouditeure, eiendomsagente en sekere bank=
amptenare. Volgens Müller verrig die banke deesdae eerder self 'n
makelaarsfunksie en moedig hulle voornemende versekerdes aan om hulle
filiale te ondersteun.¹⁾

Hierdie deeltydse agente gaan gewoonlik 'n agentskapsooreenkoms met
meer as een versekeraar aan en word direk by wyse van 'n kommissie
wat deur die versekeraar betaal word, vergoed.

(d) Agente wat vir 'n spesifieke doel aangestel word

Sulke agente kan gevra word om 'n bepaalde taak ten behoewe van die
prinsipaal af te handel. Dit behels take soos premie-invordering.

1) Müller, op. cit., p.4.95.

afhandeling van eise, ensovoorts. "The authority of such an agent depends on the instructions given to him in each particular claim".¹⁾

(e) Eiesaaak-agente

Hulle is in der waarheid nie 'n suiwer vorm nie. In hierdie geval bestaan die agent uit 'n versekerde wat so 'n groot volume versekering uitneem dat hy as sy eie agent optree. Versekerers is vanweë die groot volume besigheid wat daarby betrokke is, heeltemal geneë om die soort agentskap toe te staan.

Makelaars is uiteraard sterk hierteen gekant maar Müller reken dat: "... in die geval van groot polishouers, wat hul eie versekeringsafdelings beheer, en wat dus feitlik self makelaars met 'n enkele groot klient is, die kommissie beslis net so welverdiend is asof 'n onafhanklike versekeringsmakelaar die sake bedien het".²⁾

(f) Hoofagente

Dit kom selde voor maar in Suid-Afrika het 'n aantal bouverenigings hul eie versekeringsmaatskappye gestig. Die bouvereniging staan dan as hoofagent bekend, want slegs hy werf besigheid vir die versekeraar of sy eie filiaal en wel deur 'n voorwaarde by die ontstaan van verbande waardeur die verbandhouer verplig word om by die betrokke versekeraar sy versekering uit te neem.

(iv) Vergoeding van versekeringsagente³⁾

Soos voorheen vermeld⁴⁾ word agente deur middel van salarisse, kommissies of beide vergoed.

1) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.17.

2) Müller, op. cit., p.4.96.

3) Die wetlike bepalings in verband met kommissies word in paragraaf 5.4.4.2.5 behandel. Kyk p.266.

4) Kyk paragraaf 5.4.4.2.1 (ii), p.244-5.

(a) Vaste salaris

Volgens hierdie metode word 'n vaste salaris sonder om verkope in ag te neem, bepaal. Hierdie metode hou geen aansporing in nie maar bied maksimum sekuriteit. Vanweë die belangrikheid van verkope in die bemerking van versekering, word dit selde aangetref.

(b) Vaste kommissie

Hiervolgens hang die vergoeding regstreeks van verkope af. Dit verskaf aan die agent 'n geweldige aansporing en bied al die vryheid wat 'n werker kan verlang. Die gevaar bestaan egter dat die aansporing so sterk is dat die agent net wil verkoop om sy kommissie te vergroot. Dit impliseer dat hy die kliënte kan beïnvloed om verkeerde polisse te koop, terwyl hy alle sake wat 'n las kommissie betaal, vermy. Dit lei gewoonlik daartoe dat die versekeraar op lange duur die lygende party is, want die publiek kan 'n weerstand teen 'n onderneming wat verkeerde polisse aan hulle afsmear, ontwikkel.

Volgens Müller het sy ondersoek getoon dat 67 persent van alle langtermynversekeraars hulle vergoeding op vaste kommissiebasis doen terwyl alle korttermynversekeraars hierdie metode gebruik.¹⁾

(c) Salaris plus kommissie

Hierdie metode poog om die voordele van beide die vorige metodes te kombineer. Volgens Müller se ondersoek maak egter net 18 persent van alle lewensversekeraars van hierdie metode gebruik.

(d) Diverse

Bo en behalwe die normale vergoeding, kan 'n agent sekere byvoordele van 'n versekeraar ontvang. Hierdie voordele bestaan hoofsaaklik uit die volgende:

- (d.1) Gratis lidmaatskap van bystandsfondse (medies en pensioen).
- (d.2) Kantoorfasiliteite en gesubsidieerde voertuie.
- (d.3) Opleidingsgeriewe.
- (d.4) Huissleningskemas.

1) Ibid., p.4.104.

* (v) Funksies van versekeringsagente

Die belangrikste funksies wat die versekeringsagente verrig, is die afsluiting van die verkoopsproses, die invordering en oorbetaal van premies, die hantering van eise en die advisering van polishouers met betrekking tot hul versekeringsportefeuille.

'n Goeie agent is altyd op hoogte van sake en min mense weet soveel van die versekeringsbedryf af as 'n bekwame agent. Vanweë sy besondere verhouding met beide die versekeraar en voornemende versekerde is hy in staat om albei van advies te bedien. "The reputation and sales of a company often hinges upon the image agents portray and the service they render".¹⁾

Dit word dus van 'n agent verwag om te alle tye sorg te dra dat die goeie betrekkings tussen die verbruiker en die versekeraar nie geskaad word nie. Dit kan hy slegs vermag as hy oorbetalings van premies vinnig en doeltreffend afhandel, mededingers nie verkleineer nie, nie bloot 'n transaksie vir eie gewin probeer beklink nie, en deur die vertroue wat hy inboesem.

Hieruit blyk duidelik dat agente dié funksies slegs doeltreffend kan verrig as dit deur goeie opleiding voorafgegaan word. Die versekeraar moet ook sorg dra dat die regte persone gewerf word, "since the quality and cost of the services of insurers, agents, and brokers vary, the insurance manager must exercise great care in selection".²⁾

(vi) Enkele probleme

Een van die belangrikste probleme in die bemerking van versekering deur middel van agente is die feit dat die breë publiek hulle nie baie hoog ag nie.³⁾ Deur wanvoorstellings en misleidende illustrasies is polisse aan die publiek verkoop wat die goeie naam van versekeringsagente veel skade aangedoen het. Selfs die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, het die erns hiervan besef en stel voor: "... that it should be made an offence be viewed seriously with appropriate penalties, including the ultimate, the deregistration

1) Denenberg, e.a., op. cit., p.573.

2) Greene, op. cit., p.93.

3) Müller, op. cit., p.4.103.

of an insurer or broking firm, and the delicensing of any salesman proved guilty of the offence".¹⁾

Vanweë die feit dat die belangrikste vergoedingsbasis slags kommissie is, het dit daartoe gelei dat onbevoegde agente aan die bemarkingsproses begin deelneem het. Ter verkryging van die kommissie word die verbruiker soms mislei en uitgebuit.

Om hierdie probleem op te los, stel Müller voor dat 'n stelsel om versekerings-agente te lisensieer so gou doenlik in werking gestel moet word.²⁾ Die doel is volgens hom nie om 'n ekstra bron van inkomste vir die staat te skep nie, maar om die standaard en status van versekeringsagente te verhoog. Deur so 'n stelsel kan 'n hoër etiese standaard geskep word en sal die versekerings-bemaking tot voltydse agente beperk word.

Omdat daeltydse agente so 'n belangrike rol in die bemaking van versekering speel, moet daar vir hulle voorsiening gemaak word. Die aanbeveling van die kommissie, wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, dat sulke agente as makeleerondernemings moet registreer, blyk die voor die handliggende oplossing te wees.³⁾

Die kommissie het ook bevind dat dit nie op hierdie stadium wenslik is om enige ander beheermaatreëls op, byvoorbeeld, die gebied van introduserende agente⁴⁾ in te stel nie.⁵⁾

5.4.4.2.2 Versekeringsmakelaars

(1) Ontwikkeling

Versekeringsmakelaars het uit die stelsel van voltydse agente ontstaan. Namate die handel en nywerheid ontwikkel en uiteenlopende versekeringsbehoefes ontstaan het, het verteenwoordigers die moontlikheid om die polisvoordele en dienste van meer as een versekeraar aan te bied, ingesien. Die buitelandse versekeringsmark tesame met Lloyds het die aktiwiteite van makelaars in Suid-Afrika laat posvat. Mettertyd is die aktiwiteite meer by Suid-Afrikaanse

1) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.78.

2) Ibid.

3) Ibid., p.69-70.

4) Die kommissie noem dit "sub-agents" en "scouts", (op. cit., p.71.)

5) Ibid.

omstandighede aangepas maar die beginsels is steeds op die lees van die Engelse stelsel geskoei.

(ii) Omskrywing van die begrip

"Like the agent, a broker may be a person, partnership, or corporation. ... Unlike the agent, who legally represents the insurer, the broker acts on behalf of the insured. ... The broker has been termed an anomaly in that he serves the insured, yet is paid by the insurer".¹⁾

Hierdie idee dat 'n makelaar slegs vir die versekerde optree, is deur 'n hofgeding in 1971 in Engeland, bevestig. In die saak North and South Trust Co. versus Berkeley is uitspraak ten gunste van genoemde stelling gelewer.²⁾ Tog definieer Dinsdale en McMurdie 'n makelaar as "... a special class of agent. He commonly acts, not only for his client, but also for the insurer".³⁾

In die praktyk is dit onmoontlik dat 'n versekeringsmakelaar nie ook sekere funksies vir die versekeraar sal verrig nie. Hy is in der waarheid dus 'n spesiale soort agent wat vir meer as een versekeraar op meer van 'n ad hoc-basis as die agent sy taak verrig. Juridies word hy egter steeds net as agent vir sy kliënte geag.⁴⁾

In teorie is 'n versekeringsmakelaar dan iemand wat teen vergoeding namens sy kliënt 'n versekeringskontrak met 'n versekeraar of versekeraars sluit en sy vergoeding van die versekeraar ontvang. Die vergoeding is die versekeraar se verkrygingskoste en is reeds in die premie ingebou; dit is dus tog die kliënt wat uiteindelik vir die dienste van die makelaar betaal.

In die praktyk bly dit 'n ope vraag hoe hy sy eie belang, naamlik, die kanalisering van versekering na die versekeraar, waar hy die hoogste kommissie verdien, met die belange van sy kliënt, naamlik die verkryging van die beste produk teen die laagste premie, versoen.

-
- 1) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.98.
 - 2) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.178.
 - 3) Ibid., p.17.
 - 4) Gordon, op. cit., p.146.

→ Omdat makelaars as adviseurs van kliënte optree sonder dat die kliënt hulle vergoed, kan hulle egter 'n belangrike rol in die innovasie en vooruitgang van die versekeringsbedryf speel. Deur die uitskakeling van onnodige versekering en die daarstelling van versekering wat aan die kliënt se behoeftes voldoen in teenstelling met voltydse agente wat 'n standaardprodukt van sy maatskappy van die hand sit, word die kliënt sowel as die versekeringsbedryf gedien.

Afgesien van die normale wetsvereistes is daar geen spesifieke vereistes waaraan makelaars moet voldoen nie.¹⁾ Enige individu, vennootskap of maatskappy kan as versekeringsmakelaar optree. Artikel 75 bis van die Versekeringswet²⁾ bepaal egter dat niemand die woord "versekering" in sy naam mag gebruik sonder die vooref goedkeuring van die Registrateur nie.³⁾ Die doel hiervan is om toe te sien dat name onderskeidend van die van geregistreerde versekeringsondernemings is, ten einde verwarring en misleiding te voorkom.

* Langtermynpolisie mag nie uitgereik word alvorens die eerste premie nie betaal is nie. Daarbenewens is dit 'n oortreding om enige vergoeding aan 'n persoon te betaal as aanspooring om hom te laat verseker.

Ten opsigte van korttermynversekering moet 'n makelaar, indien hy premies hanteer, kragtens artikel 20 bis kies of hy premies binne ses, vyf-en-veertig of negentig dae nadat die premie verskuldig geword het aan die betrokke versekeraar wil oorbetal.

Indien 'n vyf-en-veertig dae-basis gekies word, moet 'n afsonderlike trust-rekening, wat nie aan beslaglegging deur gewone krediteure onderworpe is nie, geopen word. Indien 'n negentig dae-basis gekies word, moet 'n bankwaarborg, deur middel van 'n vorm soos deur die regulasie voorgeskryf, ten bedrae van ten minste R10 000 by die Registrateur ingedien word. Hierdie waarborg moet jaarliks aangepas word sodat dit nie minder nie as 25 persent van premies van die vorige boekjaar bedra. Die maksimum waarborg beloop R100 000.

-
- 1) Die kommissie het egter aanbeveel dat makelaars ook gelisensieer moet word (op. cit., p.69).
 - 2) Wet No. 27 van 1943 (soos gewysig).
 - 3) Gordon, op. cit., p.30.

* (iii) Funksies van versekeringsmakelaars

- (a) Aangesien makelaars, in teenstelling met eie verteenwoordigers nie aan 'n bepaalde versekeraar gebonde is nie behoort hulle objektiewe advies aan kliënte te verleen. Vanweë hulle ongebondenheid is hulle beter daartoe in staat om die bepaalde produk uit die verskeidenheid van produkte wat deur verskillende versekeraars aangebied word, wat die beste aan die kliënt se behoeftes voldoen, te selekteer.
- (b) Makelaars kan versekeringsbehoefte waarvoor daar nog nie 'n mark bestaan nie identifiseer en sodoende 'n innoverende rol in die daarstelling van 'n nuwe produk deur versekeraars speel.
- (c) Hulle administreer kliënte se versekeringsportefeuljes.
- (d) Hulle hanteer eise onder polisse namens kliënte.
- (e) Hulle vorder premies vir oorbetalings aan versekeraars in.
- (f) Hulle verrig belangrike funksies namens versekeraars en verlaag ondersoekskoste.

Indien 'n makelaar byvoorbeeld versoek sou word om 'n kwotasie vir 'n sekere risiko te verskaf, doen hy self die ondersoek en verskaf die inligting wat op die risiko betrekking het aan al die versekeraars wat deur hom genader word. Dit bespaar die versekeraars dié koste wat deur al die versekeraars wat genader word, aangegaan sou moes word terwyl die besigheid waarskynlik aan slegs een versekeraar toegeken sou word. Sekere maatskappye, soos byvoorbeeld Liberty Life, verkies om die meeste van hul sake deur middel van makelaars te doen.¹⁾

(iv) Vargoeding van versekeringsmakelaars²⁾

Volgens die ondersoek van Müller word alle versekeringsmakelaars deur middel van kommissies vergoed.³⁾

- 1) Sowat 70 persent van hul sake word deur middel van makelaars gedoen. Kyk: Volkshandel, Februarie 1978, p.58.
- 2) Die wetlike bepalings in verband met kommissies word in paragraaf 5.4.4. behandel. Kyk p.262.
- 3) Müller, op. cit., p.4.125.

So en behalwe genoemde kommissie kan daar egter nog ander aansporingsvergoeding voorkom. Dit is in elk geval gevestigde besigheidspraktyk dat vergoeding van verkope van so 'n aard moet wees dat maksimum resultate behaal kan word. "Thus in addition to commission, many insurers pay broking firms 'production bonuses', geared to the volume of business placed with them".¹⁾ Produksiebonusse kan ook volgens totale produksie en nie net volgens die gedeelte wat 'n sekere perk oorskry nie, bereken word.

As gevolg van die verskyning van professionele finansiële konsultante wat verbruikers adviseer hoe om hul geldsake in te rig, het die vraag ontstaan of dit nie geregverdig sou wees dat die makelaar ook 'n sekere diensgeld van die kliënt moet verhaal nie. Veral in die lig van die feit dat kommissies deur die wet vasgelê word, behoort dit sterk deur makelaars oorweeg te word.

Volgens Müller is egter slegs sowat 4 persent van alle versekeraars teen die huidige stelsel gekant.²⁾ Die vernaamste rede is dat die kommissie van agente en makelaars reeds in die premies ingebou is, en die versekerde betaal dus tog op indirekte wyse die makelaar.

(v) Enkele probleme

Volgens die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, kan die beheer op die vergoeding van makelaars help om die aansporing tot onetiese optrede te verminder maar dit kan dit nie heeltemal elimineer nie. Verskillende soorte polisse wat deur dieselfde versekeraar aangebied word, dra verskillende kommissiekoerse, terwyl kommissiekoers ook met die grootte van die polisse verband hou. Bowendien verskil kommissies ook nog van versekeraar tot versekeraar. "Consequently, as in the case of many other products there will always be scope for intermediaries, ..., to recommend the types or sizes of policy which are most rewarding to themselves".³⁾ Dit stoot natuurlik ook die koste van versekering op want as 'n makelaar die versekeraar wat die meeste kommissie betaal se polisse bevoordeel, sal dit tot hoër kommissies van die ander lei en soos reeds gemeld, word die kommissie in die premie in-

-
- 1) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.62.
 - 2) Müller, op. cit., p.4.128.
 - 3) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.67.

gebou. Hierdie spiraal het beslis nie die versekeringsbedryf gedien nie.

Die kommissie stel om hierdie rede voor dat 'n stelsel van registrasie ingestel moet word. Hierdeur word die makelaars onder die beheer van die owerheid geplaas. Dié registrasie behoort op dieselfde wyse as dié van versekeraars te geskied. Slegs geregistreerde makelaars en hulle werknemers sal dan as versekeringsmakelaars bekend mag staan.¹⁾

Dié beheer sluit die volgende aspekte in:

- (i) 'n Deposito of bankwaarborg word vereis.
- (ii) Indiening van jaarlikse opgawes.
- (iii) Die Registrateur behou die reg voor om registrasie te weier as hy dit in die algemene belang van die versekeringspublik ag.
- (iv) Die reg om verdere inligting te eis, word aan die Registrateur verleen.
- (v) Die reg om boeke en ander opgawes te inspekteer, word aan die Registrateur verleen.

Müller se ondersoek het boonop getoon dat 94 persent van alle makelaars ten gunste van 'n registrasiestelsel is.²⁾ Hulle belangrikstes redes is:

- (i) Registrasie sal doeltreffend wees, mits behoorlike opleiding 'n vereiste is en toelating streng geskied.
- (ii) Alle nie-gekwalfiseerde makelaars sal verdwyn.
- (iii) Makelaars verdien die aansien van professionalisme.
- (iv) So 'n stelsel sal verhoed dat enigeen sonder die nodige versekeringskennis 'n makelaar word.
- (v) Registrasie sal die kaf van die koring skei, gevolglik sal slegs beroepsmakelaars makelaarswerk verrig.
- (vi) Registrasie sal doeltreffend wees, mits daar fasiliteite waardeur die professionele status voortdurend gekontroleer en beheer kan word, geskep word.

1) Ibid., p.68.

2) Müller, op. cit., p.2.39.

Om te verseker dat mense wat erns van die situasie maak nie afgesluit word nie, sal toelatings met die grootste omsigtigheid en diskresie gedoen moet word. Om hierdie probleem te oorbrug stel Müller die volgende oplossing voor.¹⁾

Daar moet 'n aparte liggaam vir die beheer van die makelaars ingestel word. Hierdie lisensiëringsraad moet verantwoordelik wees vir die opleiding, eksaminering, kwalifisering en toelating van mense as professionele makelaars. Hulle kan dan spesiale aandag aan die posisie van die makelaars wat in die verafgeleë dele van die land versekering bemark, skenk.

Die probleme van wanvoorstellings en swak, onbevoegde makelaars sal ook hierdeur in 'n groot mate uitgeskeel kan word.

Die probleem van koste wat opgestoot is en wanvoorstellings om die hoogste kommissie te kan inpalm, is deur die statutêr-bepaalde kommissiestelsel grootliks die nek ingeslaan.

5.4.4.2.3 Lloydsagente as bemerkingskanaal²⁾

Dit gebeur dikwels dat plaaslike versekeraars weens die aard en omvang van 'n bepaalde risiko nie bereid is om dit te onderskryf nie of 'n ongelukkige eise-ondervinding kan daartoe lei dat versekeraars nie 'n korttermynversekeringskontrak wil hernu nie. Soms het versekeraars wat andersins die risiko sou aanvaar op 'n bepaalde tydstip nie die kapasiteit om die risiko te onderskryf nie.

Versekeringsrisiko's wat plaaslike versekeraars gewoonlik nie wil onderskryf nie is byvoorbeeld produkwaerborgaanspreeklikheid, getrouheidswaarborgrisiko's van aansienlike omvang, baie riskante brandrisiko's soos by saagmeulens en brandstofopslagplekke en verlies-van-wins risiko's wat hieruit mag voortspruit.

Artikel 60 van die Versekeringswet skep 'n statutêre bemerkingskanaal vir korttermynversekering van hierdie aard deur middel van gelisensieerde Lloyds-agente. Laasgenoemde plaas namens kliënte versekering deur middel van Lloyds-

1) Ibid., p.5.242.

2) Ongepubliseerde inligting verkry by die kantoor van die Registrateur van Versekeringswese.

makelaars by versekeraars van Lloyds of ander buitelandse versekeraars, indien die dekking wat verlang word nie by Lloyds verkrygbaar is nie. Een van die fundamentele reëls van die Lloydsorganisasie is dat Lloydsversekeraars slegs versekering wat deur bemiddeling van Lloydsmakelaars by Lloyds geplaas word, aanvaar.

Lloydsmakelaars is Londense makelaarondernemings wat deur die beherende liggaam, die Komitee van Lloyds, goedgekeur is. Geen ander instansie het direkte toegang tot Lloydsversekeraars nie.

As gevolg van die valutabeperkings wat Engeland teen Rhodesië met dié se onafhanklikwording ingestel het, kon versekeraars nie hul verpligtinge in Rhodesië nakom nie. Om te verhoed dat 'n soortgelyke situasie in die Republiek ontstaan, is die Versekeringswet in 1966 gewysig om vir die daarstelling van 'n trustfonds in die Republiek voorsiening te maak. Die fonds bestaan uit geblokkeerde premies ten opsigte van Lloyds sake wat in die Republiek gedoen is. Die statutêr-aangestelde verteenwoordiger van Lloyds in die Republiek administreer die fonds namens die Lloydsversekeraars.

Die wet skryf voor hoe die fonds belê moet word en watter gedeelte maandeliks uit die rekening onttrek mag word vir versending aan die Lloydsversekeraars. Die geblokkeerde fondse dien as beveiliging vir plaaslike polishouers en indien die bedrag benede die voorgeskrewe peil sou daal, moet dit deur Lloyds aangesuiwer word deur die oorplasing van fondse na die Republiek.

Slegs maatskappye wat in die Republiek ingelyf is, word toegelaat om as Lloydsagente op te tree. Nadat so 'n maatskappy die goedkeuring van die Lloydsvertenwoordiger om as Lloydsagent te kan optree, verkry het, moet hy 'n bedrag van R20 000 by die Tesourie deponeer en jaarliks 'n lisensie ingevolge artikel 60(1)(e) van die Wet ten bedrae van R100 uitneem. Die Lloydsagent moet benewens sy normale belastingverpligtinge belasting teen 'n koers van 2,5 persent op alle premies wat ingevolge artikel 60 ontvang is, betaal.

Die Lloydsagent in die Republiek word as 'n verlangstuk van Lloydsversekeraars beskou en die sekuriteitsdeposito dien om aan 'n vonnis wat moontlik teen Lloydsversekeraars in die Republiek uitgespreek mag word, te voldoen. Hierdie deposito moet benewens die trustrekening verskaf word.

Aanvanklik het Lloyds slegs seeversekeringsrisiko's onderskryf maar mettertyd is aktiwiteite ook tot ander versekeringsbesigheid uitgebrei. Dit gebeur ook dikwels dat Lloyds nie 'n bepaalde risiko onderskryf nie omdat hulle nie op die bepaalde tydstip die kapasiteit daarvoor het nie of omdat hulle nie in die onderskrywing van die risiko belangstel nie. In sulke gevalle bepaal artikel 60(2) dat die Lloydsagent namens die persoon vir wie hy optree, aansoek kan doen om die risiko deur 'n Lloydsmakelaar by 'n ander buitelandse versekeraar te verseker. Die aansoek moet onder andere 'n sertifikaat waarin die versekerde verklaar dat hy bewus is dat die betrokke versekeraar nie bates in die Republiek ter dekking van die versekeraar se versekeringsverpligtinge alhier besit nie, insluit.

Die doel van hierdie statutêr-geskepte bemarkingskanaal skyn die beskerming van binnelandse versekeraars sowel as die belange van die versekerdes te wees. Artikel 60 plaas egter geen beperkings op herversekering nie en geld net waar die Lloydsagent as kanaal gebruik word.

Indien 'n persoon of instansie self sy eie versekering direk by buitelandse versekeraars wil plaas, geld artikel 60 ook nie, maar valutagoedkeuring vir die versending van premies na die buiteland moet verkry word.

5.4.4.2.4 Ander bemarkingskanale

Verskeie ondernemings en finansiële instellings is, hoewel dit nie hul hoof-funksie is nie, tog belangrike kanale vir versekeringsbemarking. Streng teoreties kan hulle onder een of ander agent of makelaar ingeskakel word. Volledigheidshalwe word egter kortliks aan hulle aandag geskenk.

Hierdie bemarkingskanale kan in twee hoofafdelings verdeel word. Eerstens is daar die wat hoofsaaklik korttermynversekering bemark en tweedens is daar dié wat hoofsaaklik langtermynversekering bemark. So 'n verdeling is egter nie suiwer nie want beide groepe bemark in baie gevalle albei soorte. 'n Beter verdeling is tussen die versekering van 'n bepaalde bate en die versekering wat deur finansiële instellings en geldskieters gedoen word.

(i) Versekering van 'n bepaalde bate

Afgesien van bouverenigings val ondernemings soos meubelhandelaars, motorhandelaars, handelaars in elektriese ware, eiendomsagente, ensovoorts, hier-

onder. Die versekering van die betrokke bate word dikwels as voorvereiste vir die kredietkoper gestel. Die mees algemene vorm is by motorhandelaars waar versekering deur die verkoper vereis word ten einde hom teen verlies in geval van vernietiging van die bate te beskerm. Die verkoper neem self die versekering uit en debiteer die kliënt se rekening met die premie. Die paalement van die koper sluit dan die versekeringspremie van die bate sowel as die rente teen die heersente rentekoers in. Dit kom daarop neer dat die verkoper die eerste of meer jare se premie aan die kliënt voorskiet.

Die handeling blyk 'n omseiling te wees van artikel 51 van die Wet ingevolge waarvan 'n versekeraar skuldig sou wees aan oortreding van die Wet indien hy self die premie sou voorskiet.

(ii) Finansiële instellings

Onder finansiële instellings ressorteer veral banke en bouverenigings as bemerkingskanale. Langtermynversekeringspolisse dien dikwels as sekuriteit of as kollaterale sekuriteit vir leningskulde. 'n Bestaande polis word gewoonlik aan die krediteur gesedeer maar dikwels word daarop aangedring dat die lener 'n nuwe polis moet uitneem. In so 'n geval tree die instelling dan as agent op en afgesien van sy rentevergoeding, verdien hy ook kommissie op die versekeringstransaksie.

Hoewel banke op 'n betreklik laat stadium tot dié kanaal toegetree het, blyk dit dat hulle al meer belangrik word. Sommige bankinstellings het reeds afsonderlike maatskappye gestig wat dié bemerkingsaktiwiteite behartig, terwyl ander dit as 'n afsonderlike afdeling van hul normale dienste beskou.

Die bemerking van versekering deur finansiële instellings stel 'n soort finansiële supermark waar kliënte verskeie dienste onder dieselfde dak kan bekom, daar. Baie wanpraktyke kan uit so 'n stelsel ontwikkel want die soort instellings het toegang tot kliënte se rekenings en hulle kan maklik bepaal hoe die kliënt se finansiële portefeulje daaruit sien. Boonop bestaan daar dikwels 'n vertrouensverhouding tussen die bank en die bepaalde versekeraar vir wie die bank as agent optree.

Volgens die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, word hierdie praktyk in die Verenigde State, Kanada, Wes-Duitsland, Switzerland

en Griekeland verbied.¹⁾

Die kommissie is egter die mening toegedaan dat banke in Suid-Afrika 'n waardevolle rol in die bemaking van versekering speel. "At present they are undoubtedly potentially in a strong position to exert undue influence when marketing life insurance, but we believe that the scope for this will be substantially reduced if our recommendations as to maximise commission levels, registration of brokers, licensing of intermediaries and coercive selling are implemented".²⁾

Die kommissie het egter bygevoeg dat banke nie van hul bevoorregte posisie, by die verkoop van versekering, misbruik moet maak nie. Indien die reeds genoemde maatreëls nie slaag nie en banke gee nie aan die oproep van die kommissie gehoor nie sal dié praktyk òf haaltemaal verbied word òf alternatiewelik sal die volgende maatreëls getref word:³⁾

- (a) banke sal nie toegelaat word om self as makelaars op te tree nie en mag ook nie kommissie vir die bekendstelling van besigheid ontvang nie;
- (b) banke sal nie toegelaat word om meer as 'n bepaalde persentasie van die aandele van makelaarsondernemings te hou nie;
- (c) banke sal nie toegelaat word om kantore met 'n makelaarsonderneming te deel nie; en
- (d) banke sal verbied word om enige inligting in verband met enige van sy kliënte aan versekeraars, hul verteenwoordigers of makelaars=ondernemings te verskaf, tensy die kliënt dit uitdruklik so verkies.

Hierdie metode van bemaking se groot gevaar lê natuurlik in die gedwongenheid wat daarmee gepaard gaan. Volgens Müller is die meeste versekeraars teen hierdie praktyk gekant terwyl al die bouverenigings ten gunste daarvan was.

1) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.73.

2) Ibid., p.73-74.

3) Ibid., p.74.

Ter remediëring van die situasie stel hy voor dat dit deur wetgewing verbied moet word.¹⁾

By gebrek aan ernstige besware van die kant van die breë verbruikerspubliek sal dit miskien meer gepas wees om deur middel van marknavorsing eers vas te stel wat die gevoel van die verbruikers is voordat tot beheer deur die owerheid oorgegaan word.

5.4.4.2.5 Wetlike bepalinge in verband met die vergoeding van tussengangers

(1) Langtermynversekeraars

Op 1 Maart 1977 is die kommissies wat op individuele langtermynbesigheid van toepassing is deur die wysiging van artikels 28 en 29 van die Versekeringswet soos volg beperk:²⁾

(a) Gereelde-premiebesigheid

(a.1) Aftreejaargeldversekering

'n Eerstejaarskommissie van $3\% \times n \times P^3$ onderhewig aan 'n maksimum van 15 persent van P. 'n Hernuwingskommissie, waarvan die waarde verdiskonteer teen 15 persent per jaar tot die aanvang van die tweede jaar nie $33 \frac{1}{3}$ persent van die eerstejaarskommissie, soos volgens regulasie bepaal, oorskry nie, is na die eerste jaar van die polis betaalbaar.

(a.2) Alle ander versekering

Vir elke afsonderlike uitkenbare onderdeel van die polis is 'n eerstejaarskommissie van $3\frac{1}{2}\% \times n \times P$ onderworpe aan 'n maksimum van 85 persent van P betaalbaar. Die hernuwingskommissie word op dieselfde wyse as hierbo bereken.

Hiardie kommissies is aan onafhanklike tussengangers betaalbaar. In die Staatskoerant van 12 Mei 1978 is regulasie 28 andermaal gewysig deur die vorige om=

1) Müller, op. cit., p.4.156.

2) Staatskoerant No. 5426, 1 Maart 1977, p.3-4. Hierdie bylae tot regulasie 28 is egter op 8 Julie 1977 gewysig. Kyk: Staatskoerant No. 5648, 8 Ju 1977, p.14. Die kommissies wat hierbo gegee word, is die gewysigdes.

3) "n" = ouderdom volgende verjaardag; "P" = normale tabulêre premie.

skrywing van "onafhanklike tussenganger" deur die volgende omskrywing te vervang: "'Onafhanklike tussenganger' beteken 'n persoon wat dienste lewer tot die aangaan, instandhouding of versorging van polisse wat deur 'n geregistreerde versekeraar onderskryf is of sal word'.¹⁾ Dit sluit egter nie voltydse verteenwoordigers van versekeraars, onder versekeraars of bouversenigings wat kragtens die Bouverenigingswet van 1965 geregistreer is, in nie.

(ii) Korttermynbesigheid

Volgens die Staatskoerant No. 6008 van 12 Mei 1978 word die kommissies met betrekking tot korttermynversekering soos volg beperk:²⁾

(a) Motorbesigheid

12½ persent van P, ongeag of die betrokke polis 'n kollektiewe polis is of nie.

(b) Ander besigheid as motorbesigheid³⁾

23 persent van P. Met dien verstande dat hierdie persentasie met ingang van 1 September 1979, 1 September 1980 en 1 September 1981 tot onderskeidelik 22, 21 en 20 verminder sal word.

Hierdie regulasie het op 1 September 1978 in werking getree.

5.4.5 Verkoopsbevorderingsbeleid

5.4.5.1 Inleidend

Wyd gesien het verkoopsbevordering met al die funksies wat met meedeling, oorreding en herinnering verband hou, te make. Verkoopsbevordering het vele aspekte waaraan aandag gegee moet word en boonop is uitgewas in hierdie verband baie hoog. Met reg kan die vraag, of dit wel nodig is, gevra word. Fulmer verskaf die volgende antwoord: "Promotion sells production".⁴⁾ In die geval van versekering waar verkope so belangrik is, sal verkoopsbevoorde-

1) Staatskoerant No. 6008, 12 Mei 1978, p.3.

2) Ibid., p.4.

3) Dit is net vir korttermynversekeringspolisse wat deur of namens 'n ander geregistreerde versekeraar as 'n versekeraar aan Lloyds onderskryf is. Die wat deur Lloydsversekeraars onderskryf word het ander vereistes. Kyk: Ibid.

4) Fulmer, op. cit., p.390.

ring dus ook relatief belangriker as in die meeste ander gevalle wees.

Soos in al die vorige gevalle is die hoofdoelstelling van verkoopsbevordering om deur die verbetering van verkope wins te maksimaliseer, en die res van die doelstellings moet hierdie hoofdoelstelling dien.

Daar bestaan twee metodes waarmee verkope bevorder kan word, naamlik:

- (i) Persoonlike of individuele bevordering.
- (ii) Massabevordering of reklame.

Die metodes sluit mekaar egter nie uit nie, maar moet as aanvullend beskou word. Reklame word gebruik om die regte klimaat ten einde persoonlike bevordering doeltreffend te maak, te skep. Reklame word dikwels as vooruitverkoop bestempel.¹⁾ As dit suksesvol is word die produk deur die bemarkingskanaal "gesuig" en moet die verkoops personeel net die finale transaksie afhandel. Aan die ander kant is daar gevalle waar bykans die hele bevorderings taak deur middel van persoonlike bevordering verrig moet word.

Verkoopsbevordering is basies deel van 'n kommunikasieproses waarin die onderneming die verbruiker moet oortuig dat dit vir hom voordeliger is om die produk te koop as om daarsonder klaar te kom.

5.4.5.2 Newedoelstellings van verkoopsbevordering

Hierdie newedoelstellings is uiteraard sekondêr en "none of subpurposes would be valid unless it contributed to the accomplishment of the real purpose of promotion: profit".²⁾

* Die belangrikste newedoelstellings is die volgende:³⁾

- (i) Om inligting te voorsien

Hierdie funksie is by nuwe produkte feitlik vanselfsprekend, maar dit is belangrik om te onthou dat bestaande produkte steeds aan die verbruiker bekend gestel moet word.

-
- 1) Râdel en Reynders, op. cit., p.597.
 - 2) Fulmer, op. cit., p.390.
 - 3) Ibid., p.391-393.

(ii) Die skep van 'n vraag

Normaalweg word van monsters gebruik gemaak. In die geval van versekering is dit egter onmoontlik. Daar moet dus van ander bevorderingsmetodes gebruik gemaak word om die verbruiker van sy sluimerende behoeftes bewus te maak. Deur die verbruiker op sy behoeftes attent te maak, word op subtiële wyse 'n vraag na die produk geskep.

(iii) Ontwikkeling van 'n vaste mark

Deur middel van verkoopsbevordering moet die verbruiker gelei word om by dieselfde produk te hou. Dit word deur dinge, soos byvoorbeeld kaleidoskopiese verpakking en 'n goeie naverkoopsdiens bereik. Hierdie dinge moet egter deur middel van verkoopsbevordering bekend gestel word. Die verbruiker moet bewus gemaak word van al die addisionele voordele wat uit die "polisverpakking" spruit, byvoorbeeld polisopsies en ongeskiktheidsvoordele by 'n lewenspolis. As die onderneming hom ernstig op naverkoopsdienste toespits moet hy dit ook verkondig.

(iv) Stabilisering van verkope

Dit hang baie nou met die vorige doelstelling saam. Deur die ontwikkeling van 'n vaste mark word verkope gestabiliseer. As die onderneming 'n eweredige vloei van produkte kan bewerkstellig, bring dit eintlik 'n besparing mee. "The alternative is the expensive start and stop production pattern that results from seasonal demand".¹⁾

(v) Vinnige omset

As opbergingskoste R2 per eenheid beloop en die eenhede moet vir 5 maande opgeberg word, beteken dit dat die eenhede teen 'n afslag van R10 verkoop kan word as dit onmiddellik van die hand gesit word. Deur aggressiewe verkoopsbevordering kan hierdie soort doelstelling bereik word. Uiteraard is dit nie op versekering van toepassing nie. As 'n sekere soort polis nie verkoop nie word hy verander of heeltemal uitgegooi sonder dat opbergingskoste ter sprake kom.

1) Ibid., p.392.

- (vi) Om mededinging die hoof te bied
 Vanweë onvoldedige mededinging is een van die belangrikste instru-
 mente om produkte te verkoop 'n beleid van produk differensiasie.
 Hierdie strewa van 'n onderneming om sy produk fisies of sielkundig
 van mededingende produkte te onderskei, vra 'n deeglik beplande
 verkoopsbevorderingsbeleid.

✓ 5.4.5.3 Persoonlike verkoopsbevordering

Die belangrikste faktor wat die keuse van die bevorderingsmetode bepaal, is
 die produk self. Persoonlike bevordering van 'n produk is essensieel wanneer:¹⁾

- (i) die mark gekonsentreerd of beperk is;
- (ii) die produk by spesifieke individuele behoeftes aangepas moet word;
- (iii) waar die persoonlikheid van die verkoopsman nodig is om kontak te
 bewerkstellig en om vertroue te wek.

Die karakteristieke van persoonlike bevordering maak voorsiening vir:

- (i) blygzaamheid - die boodskap kan presies by die behoeftes van die
 verbruiker aangepas word;
- (ii) omvangrykheid - die mees komplekse inligting kan in detail verduidelik
 word;
- (iii) volle aandag - onder die meeste omstandighede kan die aandag van
 die kliënt makliker verkry word en op 'n hoë vlak behou word.

Hieruit blyk duidelik waarom persoonlike verkoopsbevordering in die verkoop
 van versekering so belangrik is. Versekering is kompleks en moet dikwels
 aangepas word om spesifieke behoeftes te bevredig, byvoorbeeld die ingewik-
 kelde werking van 'n bonusstelsel en spesiale voorwaardes kan dalk spesifieke
 behoeftes bevredig maar dan moet dit aan die voornemende kliënt verduidelik
 word. Hierdie soort verduidelikings kan slegs geskied as daar op groot skaal
 van persoonlike bevordering gebruik gemaak word.

1) Wilson, op. cit., p.96-97.

Die opleiding van verkoops personeel is dus van kardinale belang. "The success of a company's sales planning effort may depend upon the education and training of its sales force in order that insurance may be sold in the desired manner and amount to the desired market".¹⁾

Omdat kommunikasie in persoonlike bevordering die hoeksteen van sukses is en die meeste opleidingsprogramme van versekeraars die belangrikste plek daaraan toeken, is volledige bespreking gereagverdig.

5.4.5.3.1 Kommunikasie in die verkoopsproses²⁾

→ Oorreding in persoonlike verkoopsbevordering vind deur middel van kommunikasie plaas en doeltreffende kommunikasie is dus die basis waarop geslaagde verkope in versekering berus. Die meeste verteenwoordigers verloor dan ook gereeld sake as gevolg van hul onvermoë om doeltreffend met 'n kliënt te kommunikeer.

(i) Redes vir swak kommunikasie

Kortsluitings in kommunikasie ontstaan gewoonlik omdat verteenwoordigers aanvaar dat:

- (a) Hulle goeie kommunikeerders is.
- (b) Hulle goeie luisteraars is.
- (c) Hulle woorde en begrippe wat hulle gebruik vir die gekeurde³⁾ dieselfde betekenis het as wat dit vir hulself het.
- (d) 'n Gekeurde luister as hy stil is.
- (e) Hulle alles in verband met die omstandighede en behoeftes van die kliënt ken en verstaan, sonder om hom daarvoor uit te vra.
- (f) Die gekeurde hulle moet verstaan, terwyl hulle nog nie sy omstandighede ten volle verstaan nie.
- (g) Hulle weet of 'n aangeleentheid òf reg òf verkeerd is terwyl daar in der waarheid 'n middeweg is.

1) McGill, op. cit., p.147.

2) Inligting is hoofsaaklik ongepubliseerde inligting wat by versekeringsondernemings verkry is.

3) Met gekeurde word potensieële kliënt bedoel.

(11) Geloofwaardigheid

✧ Die deur na 'n gekeurde se gedagterewêreld neig om oop en toe te gaan na gelang van hoeveel hy van wat die verteenwoordiger aan hom sê, glo. As hy nie glo nie, "hoor" hy ook nie.

✧ Daar moet kontak tussen die onderbewustes van die kliënt en die verteenwoordiger gemaak word. Hierdie kontak word "rapport" genoem. Indien daar nie rapport tussen twee mense bestaan nie, kan daar in werklikheid nie sprake van suksesvolle kommunikasie tussen hulle wees nie.

Indien 'n gekeurde 'n vraag stel wat nie deur die verteenwoordiger beantwoord kan word nie, is die beste oplossing om dit ruiterlik te erken. Om die gekeurde om die bos te probeer lei, bring 'n verteenwoordiger niks in die sak nie. Dit is verbasend hoe maklik 'n moontlike kliënt agterkom wanneer 'n verteenwoordiger nie eerlik met hom is nie.

✧ (11i) Vereistes vir goeie kommunikasie

(a) Ken die gekeurde

Die verteenwoordiger moet altyd eers vooraf seker maak met wie hy te doen het en hom daarby aanpas. Nie alleen in wat hy sê nie, maar ook hoe hy dit sê.

Die tegniese en meganiese aspekte en die boodskap wat oorgedra word, moet eweveel aandag ontvang. "Thus the salesman needs to develop a mental scale of the 'state of knowledge'".¹⁾ Dit kan verdeel word in:

1. heeltemal onkundig;
2. onder-gemiddeld;
3. gemiddeld;
4. bo-gemiddeld;
5. 'n deskundige.

"A presentation which has misjudged the state of knowledge by more than one category has every likelihood of failing both as a presentation and in its objectives to achieve some predetermined action".²⁾

1) Wilson, op. cit., p.107.

2) Ibid.

(b) Verstaan die gekeurde

Hier moet die feit dat die moontlike kliënt in der waarheid net belangstel in dit wat die transaksie vir hom kan beteken in gedagte gehou word. Ten einde doeltreffend te kan kommunikeer, moet die verteenwoordiger hom in die omstandighede van die gekeurde kan plaas. Hy moet sake vanuit die gekeurde se oogpunt sien en vanuit hierdie oogpunt praat.

Die enigste manier om 'n gekeurde te verstaan, is om ter sake vrae te stel en waarlik na die antwoorde te luister.

(c) Ken die produk

Omdat in die verkoop van versekering nie van monsters gebruik gemaak kan word nie, moet die verteenwoordiger in staat wees om met woorde 'n visuele beeld by die gekeurde te skep. Waar dit moontlik is, kan van visuele hulpmiddels gebruik gemaak word. Dit trek makliker die aandag van 'n gekeurde en behou dit ook makliker. Dit is veral baie bruikbaar in gevalle waar moeilike begrippe of statistiese gegewens in meer verteerbare vorm opgedis kan word. Die doel van die hulpmiddels moet egter te alle tye wees om die produk op eerlike wyse aan die gekeurde voor te stel en nie om hom daarmee te mislei nie.

Die volgende maatstawwe word vir die gebruik van visuele hulpmiddels gestel:

1. Is dit nodig om die produk beter bekend te stel?
2. Kan dit wat oorgedra moet word toereikend met visuele hulpmiddels aangebied word? As dit net so goed verbaal oorgedra kan word, waarom soveel moeite doen?
3. Dien dit as aanvulling eerder as vervanging van die gesproke woord?
4. Vorm dit 'n eenheid? Aangeplakte hulpmiddels wat op die verkeerde plek gebruik word, rig meer skade aan as wat dit goed doen.
5. Is die simbole wat gebruik word, verstaanbaar?
6. Kan dit vloeiend gebruik word?
7. Word al die beskikbare tegniese benut om sodoende maksimum doeltreffendheid te verkry?

8. Is die gegewens wat gebruik word waar?
9. Bevoordeel dit die aanbieder of die luisteraar?
10. Is dit leesbaar? In sekere gevalle kan die gekeurde swak oë en die gebruik van hulpmiddels wat goeie sig vereis, moet dan liefies uitgeskakel word.

Uit die hele aanbieding moet die gekeurde kan aflei dat die verteenwoordiger die produk baie goed ken en dat die professionele status van die versekeringsonderneming bo verdenking is.

(iv) Let op die manier waarop gepraat word

- * 'n Verteenwoordiger moet nooit die fout begaan om uit die hoogte te praat nie. Die gekeurde moet nooit voel dat die verteenwoordiger al die wysheid in pag het en hy benede hom is en nie veel weet nie.

Die verteenwoordiger moet vooraf die indeling wat in paragraaf (iii)(a)¹⁾ voorgestel word, maak en die manier waarop hy praat moet dan hierby aanpas.

- * 'n Verteenwoordiger moet ook nie so vinnig praat dat dit moeilik is om hom te volg nie. Om te praat dat dit na skreeu klink is net so irriterend as om so sag te praat dat dit moeilik is om te volg wat gesê word.

(v) Die stel van vrae

- * Vrae is die poort waardeur toegang tot die gekeurde se gedagterewêreld gevind word. Oor van die korrekte vrae gebruik te maak, kan die verteenwoordiger sy kennis so verdiep dat hy werklik die gekeurde kan "verstaan".

- * Oor die algemeen bestaan daar twee tipes vrae. Eerstens is daar die sogenaamde feitlike vrae wat redelik maklik is en reguit antwoorde tot gevolg het.

- * 'n Tweede groep vrae is dié wat eerder as motiveringsvrae beskou kan word. In hierdie geval bestaan daar geen vinnige, reguit antwoorde nie, maar die gekeurde spreek sy mening of gevoel uit. Hierdie vrae is onontbeerlik want:

- (a) dit help die verteenwoordiger om die gekeurde se gedagtes te verstaan;

1) Kyk p.268.

- (b) dit speel 'n belangrike rol om die gekeurde te help om sy eie omstandighede te verstaan en om tot die regte besluit te geraak;
- (c) dit dwing die gekeurde om te dink en bevorder ook sy deelname en betrokkenheid;
- (d) dit laat die gekeurde voel dat hy "verstaan" word; en
- (e) dit het tot gevolg dat die gekeurde 'n vertroue in die verteenwoordiger ontwikkel.

* Die stel van vrae kan egter nie slaag indien die gekeurde voel dat hy onder kruisverhoor geneem word nie. So 'n persoon sal geneig wees om verdedigend op te tree en die onderhoud daarmee te kelder.

→ Die stel van vrae kan ook negatiewe gevolge hê as die verteenwoordiger 'n vooropgestelde reeks vrae uitgewerk en gerangskik het waarmee die gekeurde op 'n indirekte wyse tot 'n positiewe besluit gelei moet word. Vrae wat vooraf opgestel is, klink kunsmatig. Hy kom gou tot die besef dat die vrae wat gestel word, in werklikheid nie die verteenwoordiger help om hom beter te verstaan nie, maar eerder om die verteenwoordiger te help om hom in 'n bepaalde rigting te manipuleer of om hom in 'n hoek te dryf.

* Vrae word nie in die eerste plek gestel om die gekeurde te probeer saggemaak deur hom aan die praat te kry nie. Die doel moet wees om 'n ware en objektiewe beeld van die gekeurde se behoeftes en omstandighede te verkry.

(vi) Luister

Opnames het die belangrike feit aan die lig gebring dat 'n doeltreffende kommunikeerder sowat 40 persent van sy kommunikasie-aktiwiteit aan luister wy. Hieruit vloei duidelik voort dat 'n verteenwoordiger wat nie kan luister nie, die doeltreffendheid van sy kommunikasiepoging met bykans die helfte verminder.

Om te luister beteken nie net om stil te bly wanneer die gekeurde praat nie maar om intens aandag aan wat gesê word, te gee. Wanneer 'n mens luister, hou hy aan om teen 'n hoër tempo te dink, terwyl die woorde teen 'n stadige

tempo na jou toe kom. In die misbruik van hierdie orige tyd lê die gevaar van 'n swak luisteraar te wees. As die gedagtes van die verteenwoordiger begin dwaal, kan belangrike feite by hom verbygaan.

* Dit kan teengewerk word deur vooruit te dink. Die verteenwoordiger moet homself voortdurend afvra:

(a) Waarheen mik die gekeurde?

(b) Maak dit wat die gekeurde sê sin in terme van dit wat hy reeds van die gekeurde weet?

* Die verteenwoordiger moet terselfdertyd probeer om 'n opsomming van wat die gekeurde sover gesê het te maak en laastens moet hy voortdurend op 'n boodskap tussen die lyne bedag wees.

* Uiteraard verg dit oefening voordat dit deel van 'n mens se luisterpatroon word. Daar moet ook daarteen gewaak word dat so intens geluister word dat net die feite onthou word terwyl die werklike boodskap wat die gekeurde wou oordra, verlore gegaan het.

Saamgevat, moet die verteenwoordiger dus die gekeurde deur sy luistervermoë laat voel dat hy self sy probleem opgelos het.

(vii) Diverse kommunikasiemiddele

Kommunikasie geskied nie slags deur middel van woorde nie. 'n Gekeurde takseer die verteenwoordiger ook op grond van wat hy sien. Om hierdie rede vorm die klere, motor, tas en die toestand van die tariefboek van die verteenwoordiger deel van die indruk wat by die gekeurde gelaat word.

Daar word ook deur middel van houding, gesigsuitdrukkinge en bewegings gekommunikeer. Doeltreffende kommunikasie behels dus ook die oordra van emosies. Dinge soos entoesiasme, oortuiging, kennis, vertroue, belangstelling in en besorgdheid oor die gekeurde word, onder andere, deur die optrede en stemtoon van die verteenwoordiger oorgedra.

'n Negatiewe houding en 'n gespanne verteenwoordiger veroorsaak dat 'n onderhoud tot mislukking gedoem is nog voordat dit begin het. Die mens is nou eenmaal 'n nabootser'. Mense sal dus neig om die entoesiasme, oortuiging, erns en vriendelikheid van die verteenwoordiger na te boots. Wanneer die verteenwoordiger, as hy met die gekeurde in aanraking kom, sekere houdings aanneem, werk dit gewoonlik tot die gekeurde deur. Die gekeurde reageer onbewustelik positief hierop en die saak word gunstig beklank.

5.4.5.3.2 Biografiese kenmerke van suksesvolle verteenwoordigers

In 'n studie wat Botha oor hierdie onderwerp gemaak het, kom hy tot die volgende gevolgtrekkings:¹⁾

- (i) Die ouderdomme 30 tot 50 jaar blyk die mees geskikte ouderdom vir suksesvolle verrigting van die verkooptaak te wees. Hierdie groep beskik reeds oor heelwat ondervinding, volwassenheid en het genoegsame lewenskrag om die taak suksesvol te verrig.
- (ii) Dit kom voor asof persone met opvoedkundige kwalifikasies bo matrikulasiestandaard, beter as persone met minder as hierdie opvoedkundige vlak vaar. Heelwaarskynlik vereis die ontasbare aard van versekering dat suksesvolle verkope 'n hoër intelligensie as die verkoop van tasbare produkte vereis.
- (iii) Verteenwoordigers wat getroud is, is meer suksesvol as ongetroudes. Getroude persone het gewoonlik 'n groter finansiële verantwoordelikeheid en moet dus harder werk om dit te kan nakom. Aangename huislike omstandighede is buitendien 'n aanbeveling in enige soort werk.
- (iv) Suksesvolle verteenwoordigers is beter in staat om hul uitgawes te dek. Dit kan te wyte wees aan die feit dat die suksesvolle verteenwoordiger meer gemotiveer is om hard te werk en dus meer te verdien.
- (v) Suksesvolle verteenwoordigers besit meer lewensversekering as die onsuksesvolle groep. Die oortuiging dat die produk wat hy verkoop

1) Botha, W.C. Die biografiese kenmerke van suksesvolle lewensversekeringsverteenwoordigers, p.18-22.

goed is, kan daartoe lei dat die suksesvolle verteenwoordiger self heelwat koop, terwyl hierdie oortuiging ook van hom 'n goeie verteenwoordiger maak.

- (vi) Die suksesvolle verteenwoordiger se gesin is baie meer positief teenoor verkoopswerk as beroep as wat die geval met die onsuksesvolle verteenwoordiger is. Indien 'n verteenwoordiger met die wete dat sy gesin op sy werk neerkyk, moet werk, sal hy nie die nodige motivering wat nodig is om suksesvol te wees, hê nie.
- (vii) Om suksesvol te wees moet 'n verteenwoordiger 'n besonder goeie voorkoms hê. Die suksesvolle verteenwoordiger bestee dan ook baie meer aandag aan sy voorkoms as die onsuksesvolles.

Hierdie kenmerke waaraan 'n goeie verteenwoordiger uitgeken kan word, kan met groot vrug aangewend word by die werwing, keuring en seleksie van nuwe verteenwoordigers.

Die verteenwoordiger moet in sy poging om 'n goeie verteenwoordiger te wees, onthou dat:¹⁾

- (i) hy 'n beplanningsfunksie met 'n langtermyngevolg vir die kliënt verrig;
- (ii) hy help die onderneming om sy besigheid, sy markte en hul produksie- en diensstelsels te omskryf;
- (iii) hy kontak met persone en met ondernemings en hul kliënte moet hou;
- (iv) hy 'n diensstelsel saam met die produk verkoop;
- (v) hy op die volle steun van sy onderneming en al die hulpmiddels wat hul kan verskaf, kan staatmaak.

Les bes moet die verteenwoordiger onthou: "... he and his company must recognize that the actual buying and selling of professional services is only one significant part of the total marketing effort in which he and they must

1) Wilson, op. cit., p.110.

be engaged".¹⁾

Uit onderhoude wat met versekeraars gevoer is, het geblyk dat hul deurgaans van mening is dat verteenwoordigers in Suid-Afrika nie net goed met hul oorsese eweknieë vergelyk nie maar in der waarheid beter is. Daar is enkeles wat selfs beweer dat Suid-Afrika 'n wêreldleier op vele terreine van versekering is.

Groot versekeraars verskaf deeglike opleiding aan verteenwoordigers deur middel van hul opleidingsentra en indiensopleiding speel ook 'n belangrike rol. Vir sover dit die grootste gedeelte van versekeraars betref, toen inligting wat van hulle verkry is dat sowat 25 persent van hul verteenwoordigers se kwalifikasies laer as St. 10 is, sowat 50 persent het matrieksertifikate terwyl die orige 25 persent gegradueerd is.

Kleiner versekeraars maak oorwegend van die kursusse van die Versekeringsinstituuat en indiensopleiding gebruik.

5.4.5.4 Reklame

Enige nie-persoonlike voorstelling en bevordering van idees wat die produk of diens vir die verbruikerspubliek meer aanvaarbaar maak, word as reklame beskou. Vanweë die belangrike plek wat persoonlike verkoopsbevordering in die bemaking van versekering inneem, word nie baie geld aan reklame bestee nie.

Uit die resultate van die ondersoek van Müller blyk dat die onderneming wat die meeste op reklame bestee het, maar slegs sowat 6 persent van sy totale bestuursuitgawes aan advertensies bestee het. Die meeste versekeraars se uitgawes aan reklame verteenwoordig egter minder as 1 persent van hul bestuursuitgawes.²⁾

Dit het ook geblyk dat die media (in volgorde van belangrikheid) wat gebruik is, uit die volgende bestaan:

1) Ibid.

2) Müller, op. cit., p.3.77.

- (i) gedrukte media (koerante en tydskrifte);
- (ii) filmreklame en uitsaaimedia;¹⁾
- (iii) diverse media soos advertensieborde, plakkaats, busse, almanakke, esbekke, klasroosters, dagboekies, ensovoorts.

Die borg van sport by sportbyeenkomste is 'n metode wat met die nuwe neiging in die sportwêreld baie in belangrikheid toegeneem het en sal sekerlik ook eersdaags 'n belangrike plek in die reklame-portefeulje van versekeringsondernemings inneem.

Müller se ondersoek het ook nog getoon dat groot versekeraars self hul media-navorsing behartig. Met ander woorde hulle stel self vas hoeveel persone byvoorbeeld 'n betrokke advertensie in 'n bepaalde tydskryf of koerant gelees het.²⁾

Neil Borden, een van die mees ekstensiewe navorsers van reklame, reken dat advertensies kan slaag mits:³⁾

- (i) die vraag in die bedryfstak besig is om te styg;
- (ii) wanneer daar 'n sterk moontlikheid van produkdifferensiasie bestaan;
- (iii) waar daar sekere versteekte kwaliteite wat ten tye van die transaksie nie beoordeel kan word nie, bestaan; en
- (iv) waar daar sterk emosionele motiewe by die koper bestaan. Byvoorbeeld, beskerming van gesondheid of die bevordering van sosiale aansien.

Hieraan getoets lyk dit asof versekering in sekere gevalle tog doeltreffend deur middel van reklame bevorder kan word. In hierdie verband verklaar Wilson juis: "Many methods of promotion are written off prematurely as inapplicable or too brash for professional services, but conditions of market leadership are established either by doing uncommonly well that

1) Sedert 1 Januarie 1978 word advertensies ook op die Suid-Afrikaanse televisiesiediens toegelaat. In alle waarskynlikheid sal dit meebring dat uitsaaimedia in die eerste plek inskuif.

2) Müller, op. cit., p.3.78.

3) Howard, op. cit., p.401.

which is commonly done or doing that which is uncommon".¹⁾

Voordat reklame finaal afgeskryf word, moet die bemerkingsbestuur eers seker maak dat:²⁾

- (i) al die bevorderingsmetodes duidelik omskryf is en dat daar eerstens= migheid oor die metodes wat gebruik gaan word, bestaan;
- (ii) doelwitte geïdentifiseer en prakties is;
- (iii) die boodskap wat oorgedra moet word doeltreffend is;
- (iv) terugvoering moontlik is;
- (v) evaluasie, al is dit by benadering, moontlik is.

Die volgende vrae moet dan gestel word:

- (i) Watter dekking van die populasie word benodig?
- (ii) Watter frekwensie gebruik moet word, d.w.s. hoe dikwels moet reklame plaasvind?
- (iii) Watter mate van kontinuïteit nodig is, m.a.w. hoelank moet dit aanhou?

Nadat dié vrae beantwoord is, mag dit blyk dat die ongewone miskien tog moontlikhede inhou.

5.5 Die belangrikheid van die bemerking van versekering

Een van die mees algemene metodes om die belangrikheid van die bemerking van versekering te bepaal, is om die kommissies wat deur versekeraars uitbetaal is, te ontleed.³⁾

-
- 1) Wilson, op. cit., p.111.
 - 2) Ibid.
 - 3) Müller, op. cit., p.3.83.

TABEL 5.1 Kommissies, premie-inkomste en totale inkomste van langtermynversekering, 1975-1976 (R miljoen)¹⁾

JAAR	KOMMISSIES A	PREMIE- INKOMSTE B	TOTALE INKOMSTE C	BEDRYFS- KOSTE D	A AS % VAN B	A AS % VAN C	A AS % VAN D
1975	97,1	812,6	1 166,2	217,1	11,9	8,3	45,0
1976	110,4	903,8	1 361,5	237,6	12,2	8,1	46,5

Gedurende 1970 het kommissies aan tussengangers vir langtermynversekering R36,9 miljoen beloop. Dit verteenwoordig 40,3 persent van bedryfskoste en 10 persent van premie-inkomste.²⁾

Uit tabel 5.1 blyk dat kommissies wat in 1975 betaal is R97,1 miljoen beloop het. Dit verteenwoordig 11,9 persent van die premie-inkomste en sowat 8,3 persent van die totale inkomste. In 1976 het kommissies as persentasie van premie-inkomste tot 12,2 persent gestyg. Sedert 1970 is daar dus 'n besliste stygende tendens. Die belangrikheid van die bemerking van langtermynversekering blyk ook nog verder uit die feit dat kommissies in 1975 45,0 persent van bedryfskoste en in 1976 46,5 persent van bedryfskoste bedra het, d.w.s. byna die helfte van die totale bedryfskoste.

TABEL 5.2 Kommissies, premie-inkomste en totale inkomste van korttermynversekering, 1975-1976 (R miljoene)³⁾

JAAR	KOMMISSIES A	PREMIE- INKOMSTE B	TOTALE INKOMSTE C	BEDRYFS- KOSTE D	A AS % VAN B	A AS % VAN C	A AS % VAN D
1975	57,4	366,3	691,9	130,9	15,7	8,3	43,9
1976	67,3	448,7	842,0	150,9	15,0	8,0	44,6

- 1) Saamgestel uit:
 - (i) Registrateur van Versekeringswese. Twee en dertigste jaarverslag.
 - (ii) Id. Twee en dertigste jaarverslag.
- 2) Registrateur van Versekeringswese. Sewe en twintigste jaarverslag. RP 68/1972, Pretoria; Die Staatsdrukker, 1972.
- 3) Saamgestel uit: Id. Twee en dertigste jaarverslag.
 - (ii) Id. Drie en dertigste jaarverslag.

In 1970 het korttermynversekeringskommissies R24,0 miljoen bedra wat 13,9 persent van premie-inkomste en 39,5 persent van bedryfskoste verteenwoordig.¹⁾

Uit tabel 5.2 blyk dat kommissies in 1975 reeds 15,7 persent van premie-inkomste beloop het. In 1976 het dit effens gedaal na 15,0 persent. Ook met betrekking tot totale inkomste was daar 'n effense daling van 8,3 persent in 1975 tot 8,0 persent in 1976. Die kommissies as persentasie van bedryfskoste toon egter 'n styging van 0,7 persent van 1975 tot 1976.

'n Vergelyking van tabel 5.1 en 5.2 toon dat langtermynversekeraars se kommissies 'n kleiner deel van die premie-inkomste as in die geval van korttermynversekeraars verteenwoordig. In 1976 was dit 12,2 persent vir langtermynversekeraars en 15,0 persent vir korttermynversekeraars. Vir dieselfde tydperk was die kommissies van langtermynversekeraars as 'n persentasie van bedryfskoste hoër as in die geval van korttermynversekeraars (46,5 teenoor 44,6 persent). Hieruit kan afgelei word dat korttermynversekeraars se bedryfskoste relatief hoër is as langtermynversekeraars s'n. Die bedryfskoste as persentasie van totale inkomste vir 1976 toon egter min verskil. Langtermynversekeraars se bedryfskoste as 'n persentasie van totale inkomste was 17,5 persent en in die geval van korttermynversekeraars was dit 17,9 persent.

Uit die jaarverslas van die Registrateur blyk ook dat Lloyds-agente in 1975 kommissies van R4,2 miljoen ontvang het teenoor 'n premie-inkomste van R25,4 miljoen. In 1976 het dit tot R5,6 miljoen gestyg terwyl premies R34,1 miljoen beloop het. In beide gevalle verteenwoordig dit 'n prestasie van ongeveer 16,5 persent. Lloyds-agente is dus effens beter vergoed as die ander korttermynversekeringsagente (16,5 persent teenoor 15,0 persent in 1976).

5.6 Enkele beperkinge en probleme in die bemerking van versekering

Uit die voorafgaande blyk dat daar enkele beperkinge en probleme in die bemerking van versekering aanwesig is.

1) Id. Sewe en twintigste jaarverslag.

Die aantal soorte tussenpersone in die bemerkingskanaal is baie beperk. 'n Kort en direkte kanaal het bepaalde voordele maar die feit dat spesifieke opleiding en 'n bepaalde aanleg nodig is om 'n goeie agent te wees, bring mee dat daar weinig alternatiewe bestaan as dinge begin verkeerd loop. Die versekeraar kan òf die swak agent afdank en 'n ander teen hoër koste oplaai òf van makelaarsdienste gebruik maak. Hierdie beperking op die keuse van tussenpersone kan ook as 'n algemene beperking op die bemerking van versekering gesien word.

Die feit dat die bemerking van versekering hoofsaaklik op persoonlike vlak geskied, bring mee dat die algemene beperking wat op die bemerking van dienste bestaan ook hier van toepassing is want "... there is a simple physical limitation on service sellers as to the number of customers that can be served at a time".¹⁾ Die versekeringsagent kan slegs een persoon op 'n slag te woord staan. Die eintlike probleem ontstaan met spitsye. Die versekeraar kan nie elke slag as daar 'n knelpunt ontstaan nog 'n agent of verteenwoordiger aanstel nie. Die probleem kan natuurlik verlig word deur premies te verhoog en kliënte versigtiger te kies maar dit kan in 'n onnatuurlike hoër premie enersyds of 'n baie lae omset aan die ander kant resulteer. Daar moet dus organisatoriese oplossings gesoek word want anders as in die geval van die bemerking van tasbare goedere bestaan die risiko in die bemerking van versekering nie soseer in die feit dat hy met voorraad wat nie wil verkoop, kan bly sit nie maar dat hy een oomblik te min klandisie het om sy koste te dek en die volgende oomblik te veel het om met sy beskikbare fasiliteite te hanteer.

Een van die belangrikste bemerkingsprobleme in die korttermynversekeringsbedryf is tarieffoorloë. Vanweë die feit dat kommissietariewe deur wetgewing vasgelê is,²⁾ kan 'n verlaging in premietariewe tot gevolg hê dat die inkomste nie die uitgawes kan dek nie. Premietariewe wat sonder 'n ooreenkomstige kostebesparing besnoei word, kan net katastrofiese gevolge hê.

1) Fulmer, op. cit., p.106.

2) Kyk paragraaf 5.4.4.2.5, p.262.

So 'n tariefloorlog kan ook meebring dat omset so belangrik word, dat die risiko's nie werklik geëvalueer word nie. Dit gebeur wanneer die versekeraar probeer om die verlies wat hy deur premiebesnoeiings ly deur middel van groter verkope te verhael. Dit lei daartoe dat versekeraars wat steeds 'n gesonde onderskrywingsabeleid wil volg 'n aansienlike afname in hul premie-inkomste ondervind.¹⁾ Dit is sterk te betwyfel of die korttermynversekeraars hierdie dodelike spiraal kan bekostig.

Volgens Müller is nog 'n gevaar in hierdie verband dat die bestaande kliënte die versekeraar kan beskuldig dat hy vir die afgelope aantal jare te veel moes betaal.²⁾ Met die huidige inflasiekoers wat die afgelope drie jaar bokant 10 persent gebly het, is dit hoogs te betwyfel of die voer van 'n tariefloorlog werklik die bedryf dien.

Tog was daar in 1974 en 1975 so 'n prysoorlog in die korttermynversekeringsbedryf. In 1978 het dit alweer kop uitgesteek en dit terwyl die genoemde gevaar steeds aktueel is. Geen wonder dat die Financial Mail die volgende daeroor te sê het nie: "Price-cutting is good. It benefits the consumer. But ... certainly not when the four month-old rates war in the short-term industry reaches the excessive throat cutting proportions which brokers now report".³⁾

Die groot probleem is dat die versekeringsbedryf baie soos die bankbedryf funksioneer. 'n Bankrotskap gaan nie slegs 'n handvol krediteure raak nie, maar die hele bedryf tref. Omdat die welvaart van die breë publiek van die solvensie van versekeraars afhanklik is, kan so 'n bankrotskap, as dit die algemene vertroue van die publiek skok, tot 'n algehele ineenstorting van die korttermynversekeringsbedryf lei.

Dit wil boonop voorkom asof niemand regtig begaan is nie: "Nobody seems to give a damn about market stability. The brokers are playing off one insurer against the other. One scenario is that the war simply will burn itself out

1) Müller, op. cit., p.5.201.

2) Ibid., p.5.203.

3) Financial Mail, 11 August 1978, p.517.

as insurers grow sick of broker pressure and get together again. Another is that an insurer will have to go to the wall before the market is restored to its senses".¹⁾

Die vrywillige handhawing van hoë etiese standaarde in die bemaking van versekering is beter as enige maatreël wat met wetgewing afgedwing kan word. Nie alleen verleen dit status en respek aan 'n bepaalde beroep nie maar is die enigste bevredigende waarborg dat die standaarde gehandhaaf sal word. Dit is dus jammer dat dit wil voorkom of die bestaande organisasies²⁾ juis probleme het met lede wat hulle nie by erekode wat deur dié organisasies neergelê word, hou nie.

Wetgewing maak inbreuk op die werking van die vrye markteconomie wat in die westerse wêreld hoog geag word. Ongelukkig is dit ook waar dat teen die tyd dat verkeerde elemente uitgeskakel is, onherstelbare skade reeds aangerig kan wees. Dit is dus verstaanbaar dat stemme selfs van die bemerkers self opgaan vir beheer oor sekere praktyke en om ongewenste elemente uit die weg te ruim.³⁾ Die ongewenste elemente wissel en kom in uiterste vorm op wanpraktyke waarteen daar nog nie wetgewing bestaan nie, neer. Die feit dat daar nog nie wetgewing bestaan nie, kan miskien toegeskryf word aan die baie en wyd uiteenlopende aanbevelings waarmee die wanpraktyke bekamp moet word, wat ontvang word.

Onderlinge ooreenkomste waar risiko-elemente eie aan versekering nie in ag geneem word nie, sodat dieselfde premie sonder aansien des persoonse geve word, pas nie in 'n ekonomiese stelsel wat voorgee om die vrye mededingingsgedagte voor te staan nie.

Artikel 75 van die Versekeringswet verbied 'n persoon om iemand te beïnvloed of te poog om hom te beïnvloed om versekering te plaas by 'n versekeraar wat nie kragtens die Wet geregistreer is nie. Die bewyslas vir 'n oortreding van hierdie aard is egter in die praktyk baie moeilik en die verbod kan maklik omseil word.

1) Ibid., p.518.

2) Byvoorbeeld, LOA, SAIA, ensovoorts. Kyk hoofstuk 4, paragraaf 4.4.7, p.177.

3) Ongepubliseerde inligting by die kantoor van die Registrateur verkry.

Die besluit van 'n persoon om 'n versekeringspolis te koop, word in 'n groot mate deur reklame en die oorreringsmetodes van die verkoopsman bepaal. Die mondelinge onderhandeling tussen koper en verkoper kan nie deur wetgewing beheer word nie en wanvoorstelling in so 'n geval sal moeilik in 'n hof bewysbaar wees. Die integriteit van 'n verkoopsman by die bemerking van versekering moet bo alle twyfel wees, veral vanweë die feit dat hier met 'n ontasbare produk handel gedryf word en fisiese inspeksie uiteraard onmoontlik is.

Advertensie en bemerkingsbrosjures, veral ten opsigte van polisse wat op een of ander manier in winste deel, is op toekomstige veronderstellings gebaseer. Sodanige veronderstellings berus op subjektiewe oordeel en dit kan gebruik word om 'n ooroptimistiese prentjie te skilder.

Kapitaal groei en winskoerse word nie deur versekeraars gewaarborg nie en bemerkingsmetodes wat op verkeerde veronderstellings gegrond is, kan mettertyd die vertroue van die publiek in die versekeringsbedryf skaad.

Die terminologie van polisse is dikwels van so 'n aard dat dit ruimte vir waninterpretasies laat. Die gevaar bestaan dan dat verteenwoordigers dit kan uitbuit en op dié wyse koop die verbruiker 'n polis wat hy eintlik nie wou gehad het nie.

Die dalende koopkrag van geld as gevolg van inflasie werk die bemerking van gekoppelde enkelpremie- en pensioenpolisse teë, veral wanneer dit as 'n besparingsalternatief beskou word.

Inflasie kan ook aandeelgekoppelde polisse tref sodat in sekere gevalle die uitkeerwaardes van enkelpremiepolisse leer kan wees as wat die aanvanklike premie was. Dit is dus die plig van die versekeraar om die voornemende kliënt hieroor in te lig.

Ten slotte is dit goed om te onthou: "The person who sets out to make a living selling his or her services faces a highly competitive future. The requirement for a personal contribution is much greater ... but the potential for personal success is greater as well".¹⁾

1) Fulmer, op. cit., p.107.

5.7 Samevatting

Bemaking is die skepping en daarstelling van 'n lewenstandaard terwyl versekering ook nog die handhawing van daardie lewenstandaard wil bewerkstellig.

Daar bestaan verskillende benaderings tot die bemakingsvraagstuk maar vir die behandeling van die bemaking van versekering word 'n soort stelselsbenadering gevolg wat swaar op die bestuursbenadering leun maar tog ook al die ander benaderings insluit.

Die bemakingsbestuur moet in hul produktebeleid sorg dat verouderde produkte uitgeskakel word, nuwes ontwikkel word en dat bestaendes aangepas word. Die beste benadering is egter 'n gebalanseerde een wat die behoeftes van die verbruiker wel in ag neem sonder dat die bestaande polishouers uit die oog verloor word.

Premies word op streng wetenskaplike wyse bereken maar 'n opweging van die winsmaksimalisering teen die maksimalisering van verkope toon dat dit nie dieselfde strewe is nie en dat die bestuur hierop bedag moet wees.

Versekering word hoofsaaklik deur middel van agente wat voltydse verteenwoordigers insluit, bemak en hulle word hoofsaaklik op 'n kommissiebasis vergoed. Onlangs is daar ook wetlike beperkings op die vergoeding van tussengangers geplaas.

Verkoopsbevordering geskied op persoonlik vlak en in hierdie proses is goeie kommunikasie van die allergrootste belang. Reklame geskied hoofsaaklik deur middel van koerante, tydskrifte, films en uitsaaimedia.

'n Vergelyking van die kommissies wat aan tussengangers betaal word met premie-inkomste, totale inkomste en bedryfskoste toon die belangrikheid van bemaking in die versekeringsbedryf.

Die belangrikste probleme is tariefloorloë, wanvoorstellings, knelpunte as gevolg van die onvoorspelbaarheid van die mark, onderlinge ooreenkomste en inflasie.

Dit is duidelik watter belangrike rol bemarking in 'n versekeringsonderneming speel. Die interafhanklikheid van die ondernemingsfunksies bring mee dat die omvang van die bemarkingsafdeling en sy aktiwiteite die fondse wat hiervoor nodig is, bepaal. Die verkryging van fondse deur die finansiële afdeling kan egter beperkings hierop plaas. Die finansiële bestuurder sal egter hieroor moet besluit. Daar is reeds in hoofstuk 1 op die belangrikheid van finansiële bestuur gewys en in hoofstuk 6 word die aandag op hierdie ondernemingsfunksie gefokus.

HOOFSTUK 6

FINANSIËLE BESTUUR

"President-and-Treasurer disease is a corporate cancer. The president's job is to take the assets of the corporation and drive them forward as fast as he can. And it is the treasurer's job to say, 'Yes, but ...' These two qualities do not rest easily in the mind of one man".¹⁾

6.1 Inleidend

Sedert die Tweede Wêreldoorlog en veral in die laaste twee dekades het die rol van die finansiële bestuurder groot veranderinge ondergaan en geweldig in belangrikheid toegeneem. Uitvoerende beamptes in die finansiële afdeling het deesdae 'n hand in alles. In der waarheid weet die personeel van die finansiële afdeling gewoonlik meer van die onderneming as enige ander werknemer.

Die invoering van hulpmiddels soos elektroniese rekenaars en operasionele navorsing, die gebruik van nuwe finansieringstechnieke, die toenemende belangrikheid van samesmeltings en oornames, en die kapitaal- en belastingprobleme het alles daartoe bygedra om die rol van die finansiële bestuurder 'n nuwe status te gee.

Vanweë die spesiale karakter van finansiële probleme word finansiële beplanning op topbestuursvlak gedoen. In so 'n mate dat die finansiële verantwoordelikhede van die onderneming dikwels deur die hoof-uitvoerende amptenaar behartig word. In baie groot ondernemings word die belangrikste finansieringsbesluite meermale deur 'n finansiële komitee geneem. Alhoewel die verantwoordelikheid van die belangrikste besluite in die hande van die topbestuur gelaat word, is daar 'n groot aantal roetinebesluite wat deur personeel in

1) Arthur Snyder (In Baty, G.B. Entrepreneurship: Playing to win, p.145).

ondergeskikte poste geneem word. Dit sluit sake soos kontantontvangste en -uitbetalings, lenings by handelsbanke wat op gereelde en kontinue grondslag geskied en die opstel van kontantbegrotings in.

Innovasies met betrekking tot die evaluering en beheer van finansiële besluite, en die klemverskuiwing wat in die winssiening plaasgevind het en nuwe idees waardeur werknemers die reg ontvang om in die ondernemingswinste te deel, maak alles deel uit van die nuwe opset in die finansiële koninkryk van die sewentigerjare.

"In fact, financial management touches on all business functions. All business decisions have at least one financial implication and a single decision will often have consequences with financial implications for several different parts of the organization".¹⁾

Dit blyk dus dat die taak van die finansiële bestuurder 'n wye terrein bestryk. Sy taak word egter in finansiële beplanning en beheer saamgetrek. Die beplanningstaak het met die bepaling van die inkomende en uitgaande geldstroom, finansieringsbesluite en die werklike verkryging van die kapitaal te make. Finansiële beheer op sy beurt gaan om die vasstelling of gestelde standaarde bereik is en indien nie, om die implementering van korrektiewe optredes.

Die primêre funksie van die finansiële bestuurder word dan die koördinasie van die verskillende besluite binne die onderneming op so 'n wyse dat daar 'n vaste patroon met betrekking tot die finansiële doelwitte en beperkings bestaan. Hier hou sy taak egter nie op nie. Sy pos verg van hom dat hy die strukturele probleme waarop besluite gefundeer word in ag sal neem en dat hy die gebruik van die tegnieke wat in die oplossing van die probleem ingespan kan word, sal kan verantwoord. Kortom, finansiële bestuur vorm 'n integrale deel van topbestuur want die resultate van bestuursoptredes word sonder uitsondering in finansiële terme uitgedruk. Die bedryfslewa is egter dinamies van aard en die besondere taak van 'n finansiële bestuurder sal dus in hoofsaak van die heersende ekonomiese toestande en bestuursbeleid van die betrokke onderneming op 'n gegewe moment afhanklik wees.

1) Brits en Reese, op. cit., p.219.

Seam met Chen kan 'n mens dus sê: "... the financial executive has come of age. In sharp contrast with his position in the past, when management emphasis was placed on production and sales - with finance mingled in the background - he has risen in power in the corporate hierarchy mainly because of his deep involvement in all phases of managerial functions".¹⁾

Oppervlakkig beskou, wil dit lyk of die finansiële funksie in die versekeringsbedryf dieselfde as in gewone ondernemings uitgevoer kan word. Tog is daar subtiele verskille. Die meeste verskille kan egter aan owerheidsbeheer toegeskryf word. Voorgeskrewe batevereistes en beleggingsvoorskrifte is goeie voorbeelde van wetlike bepalinge wat meebring dat versekeringsondernemings van gewone ondernemings verskil.

6.2 Omskrywing van die begrip

"Financial management is an integrated and composite subject. It welds together much of the material that is found in other subjects, such as accounting, economics, mathematics, systems analysis and behavioral science, and uses the other disciplines as its tools".²⁾

Hierdie nuwe benadering van finansiële bestuur het egter eers sedert die vyftigerjare en in Suid-Afrika eers teen die einde van die sestigjare begin posvat. Voorheen het finansiële bestuur meesal onder die naam finansiering bekend gestaan. Dit dui terselfdertyd op die misvatting van die verlede. Dié vroeëre beskouing het 'n belangrike plek aan passiewe finansiering toegeken, met ander woorde, feitlik al die aandag is op die verkryging van kapitaal toegespits. Hierdie benadering moes vir die breër moderne opvatting wat aan die aanwending van fondas net so 'n belangrike plek toegeken het, plek maak. Die rede vir hierdie verandering in opvatting lê uiteraard in die tekortkominge van die gebruike van die verlede en die volgende redes word vir die verandering in opvatting aangegee:³⁾

-
- 1) Chen, C.H. (red.). Frontiers of managerial finance, p.1.
 - 2) Pitt Francis, D. The foundations of financial management, p.1.
 - 3) Reynders, Finansiële bestuur, p.11-12.

- (i) Die lewensduur van produkte is deur sneller tegnologiese verandering verkort.
- (ii) Vanweë skerper mededinging, is toenemende druk op die winsmarges van nuwe produkte geplaas.
- (iii) Die volgehoue ekonomiese groei na die Tweede Wêreldoorlog het die vergoeding vir die antispasie van nuwe geleenthede en die finansiële voorsiening om in die groei te deel, vergroot.
- (iv) Konsentrasie- en kombinasiebewegings lei tot die ontstaan van ondernemings wat te groot is vir een man om te bestuur.
- (v) Steeds meer en meer spaargelde kom in die hande van die finansiële instellings wat hulle beleggings in toenemende mate op professionele wyse doen. Dit stimuleer die soeke na tegnieke en metodes om beleggingsgeleenthede te beoordeel.

Saam met die voorgaande het nuwe hulpmiddels soos die gebruik van wiskundige modelle en die toenemende gebruik van die elektroniese rekenaar die verwerking van 'n massa gegewens binne 'n kort tyd moontlik gemaak. Dit het daartoe gelei dat 'n geïntegreerde beskouing van die funksies in die onderneming vergemaklik is en het dit nodig gemaak om ook die finansies van die onderneming op 'n omvattender wyse te benader.

Die feit dat beide die verkryging en aanwending van kapitaal belangrik is, is egter al dekades gelede deur bedryfsekonome soos Polak benadruk. Dit was ongelukkig net in die teorie so want selfs Polak laat die klem in sy werk swaarder op kapitaalverkryging as -aanwending val. Hy behandel die probleem van wat die onderneming se kapitaalbehoefte is en hoe dit verkry moet word, sodat die beste in dié behoeftes voorsien kan word en stel dit soos volg aan die begin van sy werk:¹⁾ "Met de passieve financiering, de voorziening door de onderneming in haar kapitaalbehoefte, zal de boek zich bezig houden".²⁾

1) Polak, N.J. Enige grondslagen voor de financiering der onderneming.

2) Polak, op. cit., p.2.

Aan die hand van die breër begrip van die finansiële funksie beskryf Guthmann en Dougall finansiële bestuur soos volg: "Although financial management is mainly concerned with the problems of planning and financing the recurring long- and short term needs of the firm, the less frequent but equally important problems, such as those associated with mergers, financial reorganizations, and the like, require careful attention. Indeed, it is in the handling of these more complex problems that the skill and effectiveness of the financial management are most rigorously tested".¹⁾ Dit is egter duidelik dat die klem hier nog op verkryging van fondse val. Van Horne sien finansiële bestuur as die oplossing van bestuursprobleme met betrekking tot investerings-, finansierings- en dividendbesluite.²⁾ Volgens hom moet hierdie besluite gelyktydig opgelos word want: "The decision to invest in a new capital project, for example, necessitates the financing of the investment. The financing decision, in turn, influences and is influenced by the dividend decision, for retained earnings used in internal financing represent dividends foregone by stockholders".³⁾

Die beste omskrywing van die begrip is egter van Solomon afkomstig. Getrou aan die moderne benadering definieer hy finansiële bestuur soos volg: "Financial management is properly viewed as an integral part of over-all management rather than as a staff speciality concerned with fund-raising operations. In this broader view the central issue of financial policy is the wise use of funds, and the central process involved is a rational matching of the advantages of potential uses against the cost of potential sources as to achieve the broad financial goals which an enterprise sets for itself".⁴⁾

Finansiële bestuur vorm dus 'n integrale deel van topbestuur en hiervolgens moet in die verkryging van fondse steeds rekening gehou word met produksie, bemaking en ander ondernemingsfunksies.

In Rädcl en Reynders word in die definisie van finansiële bestuur ook nog gepoog om die breë samehang van finansiële bestuur te behou. Hulle omskryf

-
- 1) Guthmann, H.G. en Dougall, H.E. Corporate financial policy, p.1.
 - 2) Van Horne, J.C. Financial management and policy, p.11.
 - 3) Ibid., p.11-12.
 - 4) Solomon, E. The theory of financial management, p.2-3.

dit soos volg: "Finansiële bestuur in die sin van finansiële beplanning en kontrole, kan dan ook gesien word as daardie onderdeel van algemene bestuur wat die bedryfsekonomiese samehang identifiseer en kwalifiseer om op grond daarvan 'n doelmatige beleid, wat gerig is op 'n optimale aantrekking en aanwending van kapitaal, te formuleer".¹⁾

Uit bostaande omskrywings kan dus afgelei word dat die finansiële bestuurder 'n sentrale rol by die behoorlike uitvoering van die funksie van algemene leiding in die onderneming vervul. Daar moet egter teen oorskattig gewaak word. Die onderlinge afhanklikheid van die ondernemersfunksies moet nooit uit die oog verloor word nie. Vir analitiese doeleindes word tussen die verskillende funksies onderskei. In die praktyk kan hulle egter nooit geskei word nie. Met ander woorde, 'n goeie finansiële bestuurder wat altyd die korrekte besluite neem, kan nog nie 'n onderneming van ondergang red nie. 'n Swak finansiële bestuurder kan die ondergang van die onderneming egter bewerkstellig.

In figuur 6.1 word die samestelling van die finansiële bestuursfunksie weergegee.²⁾ Dit gee 'n samevatting van die begrip maar dui ook die interne verwantskap van dissiplines binne die finansiële afdeling aan. Uit figuur 6.1 blyk dat beplanning met behulp van boekhouding, gedragwetenskappe soos byvoorbeeld bedryfopsigologie en -sosiologie, wiskunde, ekonomie en stelsel-teorie gedoen word. Kommunikasie word deur middel van die rekeningkundige standaarde wat gestel word en die gebruik van gedragwetenskappe bewerkstellig. Hierdeur word die werkgewers ook gemotiveer om aan die standaarde te voldoen. Of dit wel die geval is, word deur berigging wat hoofsaaklik uit die opteken van rekeningkundige gegewens bestaan vasgestel. Hierna vind evaluasie en terugvoering plaas.

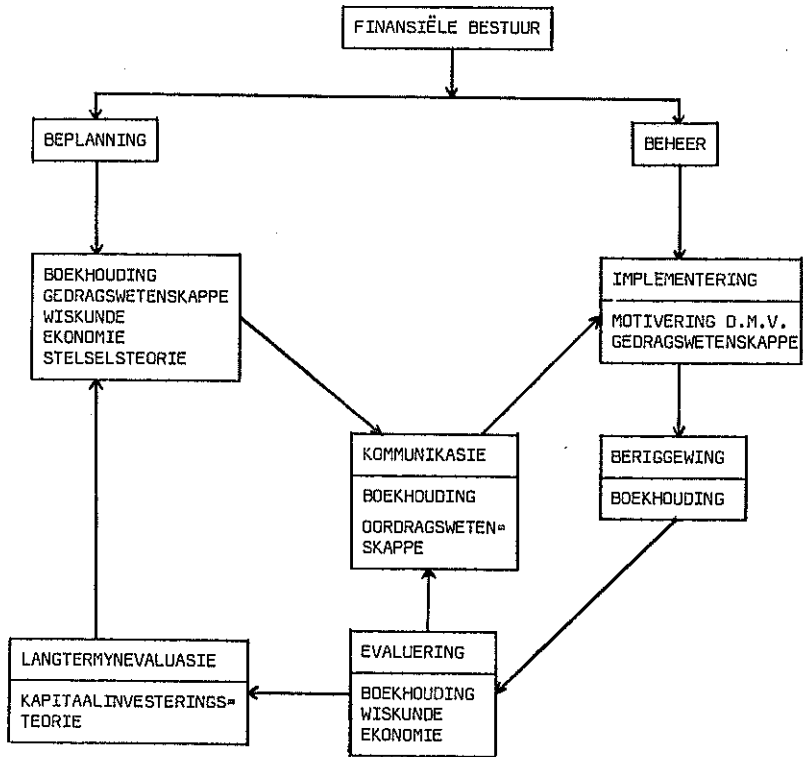
6.3 Die doelstellings van finansiële bestuur

Om te slaag is dit ook vir die finansiële afdeling nodig om met bepaalde doelstellings te werk. Die finansiële bestuurder moet vir sy afdeling niks punte stel wat die onderneming as geheel sal help om die sentrale doelstelling

1) Rädcl en Reynders, op. cit., p.363.

2) Kyk figuur 6.1, p. 292 .

FIGUUR 6.1 Skematiese voorstelling van die finansiële bestuursfunksie¹⁾



1) Pitt Francis, op. cit., p.7.

te verwesenlik. In die finansiële bestuur is die belangrikste doelstelsels gewoonlik die maksimalisering van wins en welvaart. Met hierdie welvaart word die welvaart van die aandeelhouders bedoel of soos Brits en Reese dit stel: "By maximization of wealth is meant the net present worth of the firm".¹⁾

Alhoewel hierdie twee doelstellings op die lang termyn dieselfde behoort te wees, is die oorheersende eiebelang van die bestuurders van groot mate skakel gewoonlik daarvoor verantwoordelik dat dit nooit realiseer nie. Die gevolg is dat daar 'n konflik tussen dié twee beginsels ontstaan het.

6.3.1 Winsmaksimalisering versus maksimalisering van aandeelwaarde²⁾

Die huidige mikro-ekonomiese teorie is op die beginsel van winsmaksimalisering gebaseer. Om wins te maksimaliseer moet die onderneming:

- (i) Uitset vir 'n gegewe inset van skaars middele maksimaliseer.
- (ii) Vir die gegewe insetkoste minimaliseer.

Die grootste verskil tussen die inkomste uit die uitset en die koste van die inset gee die maksimum wins.

Onder ideale omstandighede en volledige mededinging waar alle pryse die werklike waarde van produkte en dienste reflekteer en verbruikers goed ingelig is, lei die maksimalisering van wins tot 'n hoogs doeltreffende verdeling van bronne en sosiale welvaart. Kortom, goedere en dienste wat in aanvraag is, word in die grootste moontlike hoeveelhede wat deur die beperkings van skaars produksiemiddele toegelaat word, geproduseer of voortgebring. Om dat volledige mededinging in sy suiwer vorm selde voorkom, het heelwat vrees oor die winsmaksimaliseringsbegrip ontstaan: "Under actual conditions a system based on profit-maximization has been questioned and criticized on several grounds".³⁾ Die belangrikste punte van kritiek is die volgende:

-
- 1) Brits en Reese, op. cit., p.221.
 - 2) Van Horne, Financial management and policy, op. cit., p.6; Id. Fundamentals of financial management, p.5; Solomon, E. en Pringle, J.J. An introduction to financial management, p.7-13; Friedland, S. Principles of financial management, p.8.
 - 3) Solomon en Pringle, op. cit., p.8.

- (i) Dit neem nie onsekerheid of risiko in ag nie. Wanneer winste in die toekoms onseker is, verloor die maatstaf van winsmaksimalisering sy betekenis, want dit is nie langer duidelik wat gemaksimaliseer moet word nie. As daar die moontlikheid van groot fluktuasies in die winskoers bestaan, moet daar tussen twee moontlikhede gekies word. Die vraag is "should actions be chosen to maximize the likelihood of favourable outcomes, or to minimize the likelihood of unfavourable outcomes?"¹⁾
- (ii) Die tydwaarde van geld word buite rekening gelaat. Onmiddellike kontantvloei word geag 'n hoër waarde te hê as 'n gelyke hoeveelheid in die toekoms omdat geld tydwaarde besit.²⁾
- (iii) Daar bestaan groot onsekerheid in die berekening van wins. Die bepaling van wins is nie eenvoudig nie. Deur van verskillende rekeningkundige tegnieke gebruik te maak kan winssyfers groot verskille toon. By hierdie besware word nog bygevoeg dat die beginsel van winsmaksimalisering tot 'n ongelyke verdeling van inkomme lei.

As gevolg van hierdie kritiek word die maksimalisering van waarde vir die aandeelhouer voorgestaan en deur die gebruik van verdiskonteerde kontantvloei-metodes word die tydwaarde van geld in ag geneem.

Die kritiek teen die winsmaksimaliseringsbeginsel en die verskil wat tussen winsmaksimalisering en die maksimalisering van aandeelwaardes getref word is kunsmatig. Die besware teen winsmaksimalisering is geldig maar dit kan opgelos word want die gevaar dat die strewe na winsmaksimalisering tot monopolievorming sal lei en uiteindelik tot 'n totale verwronge inkomeverdeling, kan deur selektiewe wetgewing uit die weg geruim word. Dit geld vir die meeste "gevare" van die "onsigbare hand" van Adam Smith.

Die verskil tussen maksimalisering van wins en die maksimalisering van aandeelwaardes is eweneens 'n dwaling. Op die lang termyn behoort hierdie

1) Solomon en Pringle, op. cit., p.8.

2) Hierdie tydwaarde kom as gevolg van inflasie, heersende ekonomiese toestande, risikofaktore, ensovoorts voor.

twee strowes dieselfde te wees. Die fout lê nie in die begrippe nie maar by die mense wat dit moet uitvoer.

Die gebrokenheid van ons samelewing vanweë die sondeval van die mens bring mee dat mense hulself wil dien. Dit veroorsaak ook die probleem op hierdie terrein. Sou die finansiële bestuur werklik eerlik wees in hulle strowe na winsmaksimalisering, sou hulle terselfdertyd die aandeelwaardes maksimaliseer en vice versa. Eiebelang veroorsaak egter dat maksimum wins vir eie gewin en nie in die werklike belang van die aandeelhouer nagestreef word nie.

Ook vir die finansiële bestuurder van 'n versekeringsonderneming is die probleem van belang. In die geval van 'n aandeelmaatskappy is die situasie nog meer kompleks omdat hier 'n konflik tussen die belang van die aandeelhouders, die winsstrowe en die belang van die polishouders kan ontstaan. In die geval van 'n onderlinge maatskappy moet die belang van die polishouders en die winsstrowe met mekaar versoen word.

Hierdie eiebelang lei egter tot 'n nuwe probleem. "Managements sometimes are said to be 'satisfiers' rather than 'maximizers'; they may be content to 'play it safe' and seek an acceptable level of growth, being more concerned with perpetuating their own existence than with maximizing the value of the firm to its shareholders".¹⁾ Hierdie vermyding van risiko het nog 'n verdere langtermyngevolg. As die bedryfsleiers weier om sekere risiko's te neem, word die owerheid genoodsaak om in te gryp en self die risiko's te neem, ten einde in bepaalde behoeftes van die gemeenskap te voorsien. Dit bring al hoe groter staatsinmenging teweeg en nog 'n tree word in die rigting van sosialisme gegee. Versekeringsondernemings wat hoofsaaklik met fondse van polishouders werk, moet ook hierop bedag wees. As die versekeraar net die polishouders tevrede wil stel, kan dit daartoe lei dat die polishouders nie die optimale voordeel uit die beleggingswyses van die versekeraar trek nie. Om te verseker dat die polishouders nie skade ly nie is alreeds streng wetlike besprekings op die belegging van fondse geplaas. Die finansiële bestuurder van die versekeringsonderneming moet hom dus onder die beperkings van veiligheid daarop instel om die beste opbrengs vir die polishouders te bewerkstellig.

1) Van Horne, Financial management and policy, p.7-8.

Die probleem van korrekte doelstellings is ook van belang wanneer besluit moet word of aan sosiale opheffingsprogramme deelgeneem gaan word. Deur 'n eerlike poging om arbeidsvrede te skep word die winsstrewe en die poliss-houers se belang gedien. 'n Oordrywing hiervan kan egter tot passiwiteit aan die kant van die ontvangers lei. Hierdie soort besteding van fondse moet dus met die grootste omsigtigheid geskied.

6.4 Die funksies van finansiële bestuur

Soos uit die omskrywing van die begrip finansiële bestuur afgelei kan word,¹⁾ bestaan die belangrikste funksies van die finansiële bestuur uit:

- (i) die doeltreffende aanwending van fondse, en
- (ii) die verkryging van fondse op die mees voordelike wyse.

Reynders gee egter 'n meer gedetailleerde uiteensetting van die take wat deur die finansiële bestuurder verrig moet word:²⁾

- (i) Die beplanning van die toekomstige kapitaalbehoefte en die finansiering daarvan. Tensy die bevoegdheid aan hom gedelegeer word, neem hy nie self besluite hieroor nie. Die direksie neem gewoonlik die besluite na aanleiding van gegewens wat deur die finansiële bestuurder voorgelê word.
- (ii) Hy voer die besluite van die direksie oor finansiële sake uit.
- (iii) Hy vervul die sentrale rol by die jaarbegroting.
- (iv) Hy sorg vir die doelmatige funksionering van alle finansiële dienste. Dit sluit die volgende in:
 - (a) Hy bepaal die prosedure en metodes wat gebruik word in kosteberekening, boekhouding, interne audit, ensovoorts.
 - (b) Hy is vir die kontantbegroting verantwoordelik.
 - (c) Hy bepaal die finansiële resultate van afdelings en in die onderneming as geheel en beoordeel hierdie resultate aan die hand van die begrotings; ander standaarde en heersende en verwagte toestande.

1) Kyk p.226.

2) Reynders, Finansiële bestuur, p.16.

- (d) Hy moet sorg vir goeie betrekkings met bestaande en potensiele kapitaalverskaffers.
- (e) Hy moet sorg dat die versekering- en belastingsake van die onderneming in orde is.
- (f) Hy moet ander finansiële dienste wat deur die verskillende afdelings benodig word, verskaf.

Daar word wel by implikasie in (i) en (ii) na die aanwending van fondse verwys maar nêrens eksplisiet nie. Die byvoeging van 'r vyfde taak los egter hierdie probleem op.

- (v) Die vooruitskating van kontantvloei en die beheer van die interne vloei van fondse in die onderneming. Deur middel van goeie inligting in hierdie verband word dit vir die finansiële bestuurder moontlik om die direksie oor die besteding van fondse vir belegging op kort en lang termyn in te lig, asook om hulle te adviseer oor die wyse waarop die fondse aangewend behoort te word.

Uit voorgeande en uit die algemeen bekende literatuur is dit duidelik dat die vraagstuk van finansiële bestuur hoofsaaklik rondom drie aspekte wentel.¹⁾

- (i) Besluite wat die onderneming aan die gang moet hou
Om hierdie besluite te kan neem moet die finansiële bestuurder kennis dra van:
 - (a) Inkomste- en kostepatrone in die onderneming.
 - (b) Die kontantvloei en bestuur van kontant.
 - (c) Die bestuur van voorraad en debitsure.
 - (d) Die bronne waaruit korttermynfinansiering gedoen kan word.
 - (e) Hoe om 'n finansiële plan op te stel.
 - (f) Hoe om finansiële prestasies te meet.
 - (g) Finansiële reorganisasie.

1) Ibid., hoofstuk 1; Solomon en Pringle, op. cit.; Weston en Brigham, op. cit.; Van Horne, Financial management and policy, op. cit.; Id. Fundamentals of financial management, op. cit.; Guthmann en Dougall, op. cit.; Franks, J.R. en Scholesfield, H.H. Corporate financial management.

(ii) Investeringsbesluite

Om hierdie soort besluite te kan neem, is dit nodig dat die finansiële bestuurder:

- (a) Bekend is met die tydwaarde van geld en moet weet hoe om dit te hanteer.
- (b) Kennis dra van maatstawwe waarop investeringsbesluite baseer moet word.
- (c) Met die breë ondernemingsbeleid vertrou moet wees.
- (d) Moet weet hoe om risiko's te hanteer.

(iii) Finansieringsbesluite

Om hierdie besluite te kan neem, moet die finansiële bestuurder homself vergewis van:

- (a) Die bronne van langtermynfinansiering.
- (b) Verhoudings tussen eie en vreemde kapitaal en die finansiële hefboom.
- (c) Maniere waarop effekte uitgegee kan word.
- (d) Reserwe- en dividendbeleide.

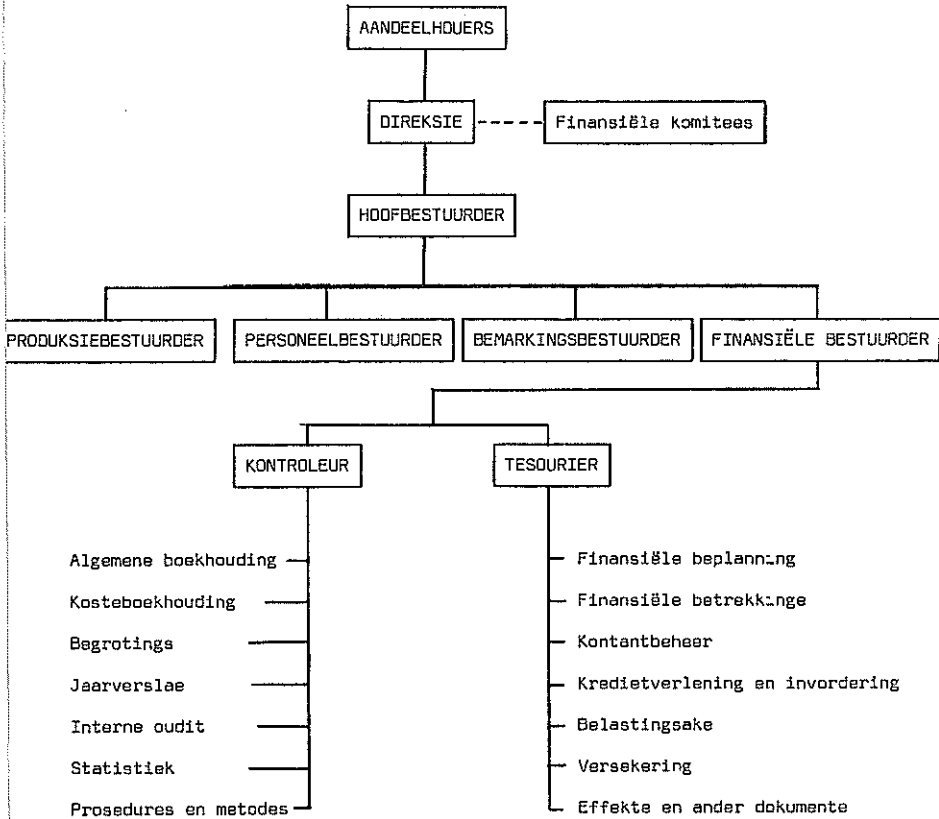
Hierby behandel die meeste literatuur¹⁾ ook nog besigheidsmislukkinge en absorpsie en konsolidasie.

Die taak van die finansiële bestuur hou egter nie hier op nie. "Management must concern itself with social responsibility, ethics, quality, safety, and a constellation of factors that are difficult to quantify. A firm can pursue all these objectives and still use profit-maximization and its counterpart, value-maximization, as criteria for making efficient economic choices. Indeed it is precisely these criteria that society should wish to apply to economic choices in order to ensure an efficient allocation of scarce resources".²⁾

As samevatting word die organisasiestruktuur van 'n tipiese finansiële afdeling in figuur 6.2 weergegee.³⁾

-
- 1) Kyk ook voetnoot 1, p.297.
 - 2) Solomon en Pringle, op. cit., p.15.
 - 3) Kyk figuur 6.2, p.299.

FIGUUR 6.2 Organisasiestruktuur van 'n finansiële afdeling¹⁾



1) Reynders, Finansiële bestuur, p.24.

6.5 Finansiële bestuur van versekeringsondernemings

6.5.1 Inleidend

Die belangrikheid van versekeraars in die finansiële wêreld in Suid-Afrika blyk uit die feit dat die totale premie-inkomste in 1976 R1 352,5 miljoen beloop het. Dit word verder beklemtoon deur die totale inkomste van alle versekeraars in die Republiek wat vir dieselfde jaar R2 203,5 miljoen was.¹⁾ Dit verteenwoordig sowat 7,6 persent van die bruto binnelandse produk. Hieruit is duidelik af te lei met watter soort bedrae finansiële bestuurders van versekeringsondernemings te doen kry. Vanweë die groter klem wat die afgelope dekades op die aanwending van fondse geplaas is, word die taak van die finansiële bestuurder van die allergrootste belang geag.

Oppervlakkig beskou het die finansiële state van versekeringsondernemings dieselfde voorkoms as dié van ander maatskappye. 'n Daaglike ontleding lê egter subtiële verskille bloot.²⁾ Die belangrikste rede vir hierdie verskille lê in die feit dat die uitbetaling van eise nooit presies vooruitskatbaar is nie, versekeraars met trustgelde werk en die owerheid om hierdie rede streng statutêre vereistes, waaraan versekeraars moet voldoen, neerlê. Die owerheid beskerm deur dié wetlike bepalinge die belange van die polishouers, maar dit bring mee dat die finansiële state noodwendig van die van 'n gewone onderneming sal verskil.

Omdat termyn so 'n belangrike faktor in die hantering van fondse is, word die bestuur van lang- en korttermynversekeraars se finansiële sake afsonderlik behandel.

6.5.2 Finansiële bestuur van langtermynversekeringsondernemings³⁾

6.5.2.1 Bates

In die uitvoering van die basiese funksies, naamlik die aanvaarding van die risiko's van versekerdes, akkumuleer versekeringsondernemings groot hoeveelhede

- 1) Registrateur van Versekeringswese. Drie en dertigste jaarverslag.
- 2) Denenberg, e.a., p.545.
- 3) Kyk onder andere: Denenberg e.a., hoofstuk 28; Riegel, R. en Miller, J.S. Insurance principles and practices, 5th ed., hoofstukke 13-16; Mehr, op. cit., hoofstukke 25-26; Mowbray en Blanchard, op. cit., hoofstuk 27; Mehr en Osler, op. cit., hoofstuk 22-23; Gregg en Lucas, op. cit., hoofstuk 58-69.

geldkapitaal. Die optimale belegging van hierdie geld is dus van die uiterste belang, in so 'n mate dat baie mense glo dat "their significance as financial institutions overshadows their economic functions as professional riskbearers".¹⁾ Dit sou moeilik wees om so 'n stelling te bewys, maar dit bewys dat die taak van 'n finansiële bestuurder van 'n versekeringsonderneming in vele opsigte die spil is waarom die sukses van die onderneming draai.

Die belangrikste kapitaalbronne waaruit 'n langtermynversekeraar sy bates kan finansier, is die volgende:

(1) Bydraes deur die eienaars

Voordat 'n onderneming opgerig kan word is kapitaal nodig. Voordat 'n versekeraar kan registreer moet hy reeds aan sekere vereistes voldoen.²⁾ Uiteraard sal die juridiese vorm waarin die onderneming gegiet word hier 'n belangrike rol speel. Omdat die aandeelmaatskappy en die onderlinge genootskap die toneel geheel en al oorheers, word slegs finansiële probleme wat op hulle betrekking het, behandel.

As dit 'n aandeelmaatskappy is word die aanvangskapitaal deur die aandeelhouers verskaf. Dit word verkry deur die uitgee van aandele. Die onderneming kan dit self behartig of dit aan 'n uitgiftetehuis³⁾ oorlaat.

In die geval van onderlinge maatskappye word die aanvangskapitaal deur borge verskaf. Daar word gewoonlik daarna as gewaarborgde kapitaal verwys, en die maatskappy moet gewoonlik rente daarop betaal. Dit word egter nie as 'n verpligting nie maar as 'n bate aangeteken. Die gewaarborgde kapitaalsom word gewoonlik uit winste wat uit saketransaksies voortvloei, gedelg.

Baie min ondernemings is in staat om uitbreidings uit fondse wat intern gegenereer is, te finansier. Dit gebeur dus dat daar geleenthede aanbreek waar die versekeraar gedwing word om addisionele fondse deur middel van die eienaars, potensiële eienaars of van krediteure te verkry.

1) Denenberg, e.a., op. cit., p.545-546.

2) Kyk paragraaf 6.5.3.4, p.335.

3) In Suid-Afrika word hierdie rol meermale deur aksepanke verrig.

Versekeraars maak egter selde van langtermynskuld gebruik. Hier= die huiwerigheid spruit voort uit die feit dat die vertroue van voornemende polishouers geskok kan word as hulle uitvind dat die versekeraar bo en behalwe sy polisverpligtinge ook nog groot bedrae skuld in sy finansiële struktuur het.¹⁾ By versekeringsmaatskappye met 'n aandelekapitaal word egter doodgewoon 'n verdere uitgifte van aandele geloods en die bates word op dieselfde wyse as by die oprigting geraak.

(ii) Teruggehoue winste

Soos in die geval van ander soorte ondernemings verhoed niks die versekeringsmaatskappy om 'n sekere persentasie van sy winste in die onderneming terug te ploeg nie. Met ander woorde, die raad van direkteure mag besluit om nie alle winste in die vorm van dividende of bonusse aan die aandeel- of polishouers te laat toekom nie.

Dit is egter slegs geregverdig as die wins groot genoeg was om alle eise, bates en belastinge te dek en om voorsiening vir 'n moontlike toename in verpligtinge te maak.

Dit mag ook, in die geval van 'n onderlinge maatskappy, gebeur dat die raad van direkteure die abnormale wins aan te hoë premies toeskryf en dit kan dan in die vorm van 'n premierugbetaling aan die polishouers teruggegee word. Die direksie kan ook as dit oor 'n aantal jare voortduur die voordeel aan die polishouer in die vorm van laer premies deurgee.

Om seker te maak dat versekeringsmaatskappye nie die belange van aandeel- of polishouers skaad nie het die Kommissie²⁾ juis aanbeveel dat die maatskappye die basis van toedeling asook die werklike bedrae in hul finansiële jaarstate op ondubbelsinnige wyse moet aantoon.³⁾

Vanweë die onwilligheid van versekeraars om hulle na skuldfinansiering te wend, word die meeste fondse vir uitbreiding uit teruggehoue winste

1) Denenbarg, op. cit., p.547.

2) Die kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het.

3) Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, p.122. Kyk ook paragraaf 4.4.2.1.1.1, p.139-140.

gefinansier en is die dividende wat op gewone aandele betaal word in die reël klein.¹⁾

(iii) Vooruitbetaalde premies

Die manier waarop premies in langtermynversekering betaal word gee daartoe aanleiding dat dit een van die belangrikste finansieringsbronne van versekeraars is.

Premies word betaal vanaf die aanvang van die poliskontrak terwyl die versekeraar verliese en koste oor die hele tyd wat die premie betaal word, versprei. Dit kom eintlik daarop neer dat premies as vooruitbetaal beskou kan word. Anders gestel, daar bestaan periodes waarin die versekeraar fondse ingevorder het wat hy nie nodig gehad het of moes gebruik nie. Hierdie fondse word dan in bates wat inkomste help verdien, belê.

Die feit dat die looptyd van 'n langtermynversekeringspolis gewoonlik etlike dekades is, bring mee dat die aanvanklike premies gewoonlik relatief hoog is en die latere premies relatief laag is.²⁾ Daar is dus genoeg fondse om eise wat op 'n vroeë stadium mag voorkom te dek maar meer nog, hierdie relatief hoë premies wat aanvanklik ingevorder word, gee aan die versekeraar die geleentheid om redelik groot bedrae in inkomste genererende beleggings te plaas. Hieruit blyk ook waarom lewensversekeraars se bates omtrent viermaal soveel as die bates van korttermynversekeraars is.³⁾

Bo en behalwe die premies wat ontvang en belê kan word, word die polishouers dikwels met 'n keuse betreffende bonusse of dividende gekonfronteer. Dit wil sê, die keuse word aan die polishouer gelaat of hy die bonus of dividend uitbetaal wil hê en of hy wil hê dat die versekeraar dit vir hom verder moet belê. Die meeste polishouers verkies dat die versekeraar dit namens hulle moet belê. Op hierdie wyse bekom die versekeraar 'n addisionele inkomste.

1) Denenberg, e.a., op. cit., p.547.

2) Relatief hoog en relatief laag met betrekking tot die risiko wat dit moet dek.

3) Denenberg, e.a., op. cit., p.548.

Omdat versekeraars met die baie geld wat hulle van polishouers ontvang 'n groot verantwoordelikheid dra, word streng wetlike vereistes vir die belegging van fondse deur die wet neergelê.

Langtermynversekeraars moet byvoorbeeld ten minste 15,5 persent van hul bates in Staatseffekte belê.¹⁾ Vanweë die groot bedrae wat normaalweg by langtermynversekering betrokke is, bly daar steeds 'n substansiële bedrag wat diskresionêr belê kan word, oor.

Uit die kwartaalblad van die Reserwebank blyk dat die bates waarin langtermynversekeraars belê, uit die volgende bestaan:²⁾

- (i) Munte, banknote en deposito's.
- (ii) Vaste-rente-draende effekte bestaande uit:
 - (a) Staatseffekte.
 - (b) Effekte van plaaslike owerhede.
 - (c) Effekte van openbare korporasies.
 - (d) Skuldbriewe en voorkeuraandele.
- (iii) Onderaandele in effekte- en eiendomstruats.
- (iv) Gewone aandele.
- (v) Lenings bestaande uit:
 - (a) verbande,
 - (b) lenings teen polisse, en
 - (c) lenings aan plaaslike owerhede.
- (vi) Vaste eiendom.
- (vii) Ander bates (insluitende netto buitelandse eise).

In tabel 6.1³⁾ word die bates van langtermynversekeraars vir die tydperk 1966-1976 weergegee. Uit die tabel blyk dat die belangrikste bate van lang-

-
- 1) Later word die wetlike bepalinge volledig behandel. Kyk paragraaf, 6.5.4, p.335.
 - 2) Kyk byvoorbeeld: Suid-Afrikaanse Reserwebank. Kwartaalblad, 126, Desember 1977, p.5-38.
 - 3) Kyk tabel 6.1, p.305.

TABEL 6.1 Betes van langtermynverskeraers, 1961-1976 (R miljoen)¹⁾

Jaar	Munte Banknote inposi- to's	Vaste rentetredende-effekte			Onder Aandele in Trusts	Gewone 2) Aandele	Lenings			Vaste Eilandom	Ander Bates	Totaal
		Staats- effekte	Plaaslike Dwerhede	Effekte van Openbare Korporasies			Verband	Teen- polisie	Ander			
1961	20	69	74	75	76	-	271	82	32	77	89	1 042
1962	27	76	80	85	79	-	273	89	28	84	104	1 135
1963	27	76	86	96	93	-	273	93	28	95	103	1 221
1964	33	66	89	104	110	-	302	94	38	115	109	1 346
1965	29	64	90	121	131	-	340	102	45	125	112	1 475
1966	36	94	95	126	139	1	374	110	131	149	119	1 627
1967	32	121	113	139	149	6	392	122	161	159	127	1 795
1968	35	158	131	151	161	15	400	133	173	184	138	2 004
1969	57	190	136	146	176	29	400	147	213	216	135	2 235
1970	80	220	154	176	226	45	391	152	233	253	170	2 536
1971	62	264	177	198	264	51	399	166	266	290	207	2 867
1972	88	385	196	210	289	66	360	174	306	324	211	3 202
1973	92	439	217	239	309	74	355	176	340	462	222	3 662
1974	162	485	237	238	366	73	355	191	425	573	256	4 134
1975	174	621	279	264	436	86	350	201	473	792	286	4 808
1976	189	819	371	294	421	87	348	217	528	1 019	300	5 592

1) Bronne: (i) Suid-Afrikaanse Reserwebank. Kwartaalblad. No. 90, Desember 1966, p.5-36.

(ii) Suid-Afrikaanse Reserwebank. Kwartaalblad. No. 114, Desember 1974, p.5-36.

(iii) Suid-Afrikaanse Reserwebank. Kwartaalblad. No. 128, Desember 1978, p.5-39.

2) Tot en met 1965 sluit dit ondersaandele in trusts in.

termynversekeraars in 1976 vaste eiendom was. Die bedrag van R1 019 miljoen verteenwoordig 18,2 persent van die totale bates. Kort op die hakke van vaste eiendom volg gewone aandele wat met 'n bedrag van R998 miljoen, 17,9 persent van die totaal uitmaak. Die derde grootste belegging is in Staats= effekte wat 14,6 persent van die totaal verteenwoordig.¹⁾ As die vaste-rentedraende effekte egter as 'n geheel geneem word, verteenwoordig dit sowat 34 persent van die totale bates.

Vaste eiendom was egter eers in 1976 die belangrikste-bate. Die belegging in vaste eiendom het in 1966 maar sowat 9,2 persent van die totale bates uitgemaak. Sedertdien het dit egter stelselmatig gegroei. In 1970 het dit reeds 10,1 persent beloop. Daarna het dit met rasse skrede gegroei. In 1974 was dit 13,9 persent van totale bates en in 1975 16,5 persent voordat die hoogtepunt van 18,2 in 1976 bereik is. Voorheen was die belegging in aandele deurgaans die belangrikste bate.

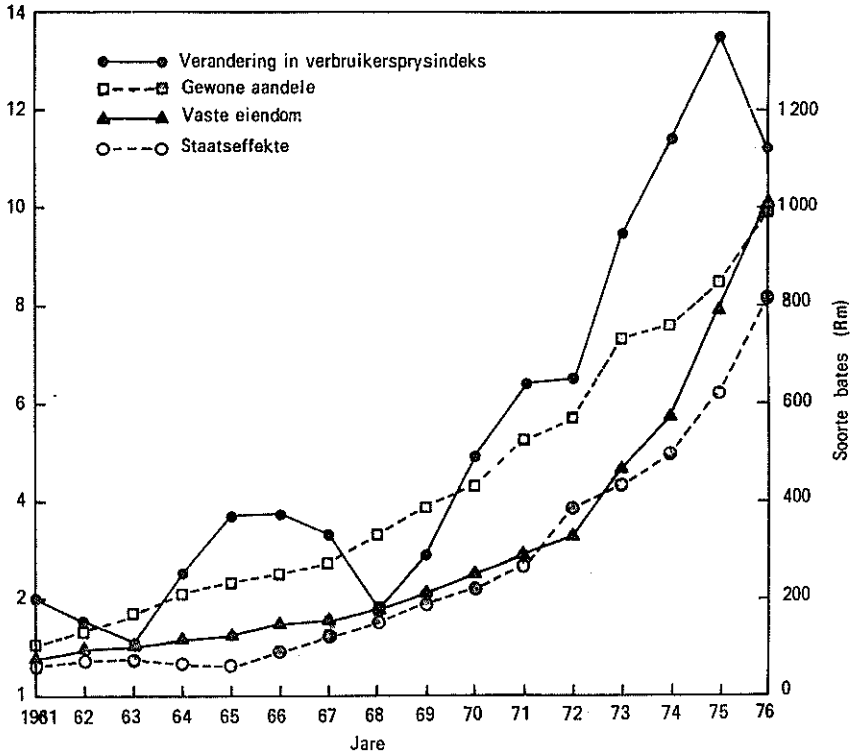
Anders as in die geval van korttermynversekeraars verteenwoordig die likiede bates in die vorm van munte, banknote en deposito maar 'n baie klein persentasie van die totale bates. Dit het ook vir die tydperk 1966-1976 redelik konstant gebly, in so 'n mate dat dit van 2,2 persent in 1966 met net 1,1 persent gestyg het sodat in 1976 die likiede bates 3,3 persent van totale bates uitgemaak het.

In grafiek 6.1²⁾ word die belangrikste bates van langtermynversekeraars met die inflasiekoers vergelyk. Hieruit blyk waarom gewone aandele en vaste eiendom so 'n belangrike rol in die bates van langtermynversekeraars speel. Toenemende inflasie wat die waarde van geld verminder maak dit 'n verstandige beleid om in fisiese bates of in aandele van maatskappye wat fisiese bates besit te belê, want die waarde van sulke bates vermeerder gewoonlik soos wat die waarde van geld verminder. Uit die grafiek blyk ook dat dit 'n beleid is wat alreeds vroeg begin is want fluktuasies in die inflasiekoers het weinig aan die samestelling van die belangrikste bates verander want aandele en eiendom is lank reeds die belangrikste bates. Die enigste noemenswaardige ver=

1) Dit is hoofsaaklik die gevolg van statutêre voorskrifte, kyk paragraaf 6.5.4, p.335.

2) Kyk grafiek 6.1, p.307.

Grafiek 6.1 Vergelyking van die belangrikste bates van langtemynversekeraars en die jaarlikse verandering in die verbruikersprysindeks ¹⁾ 1961 - 1976



1) Verandering in die verbruikersprysindeks verkry uit: Beo, Trends, p. 7.1

andering is die feit wat hierbo ook reeds genoem is, naamlik dat vaste eiendom in 1976 die belangrikste bate van langtermynversekeraars geword het en wat aan die hand van die hoë inflasiekoers van 13,5 persent in 1975 heeltemal begryplik is.

6.5.2.2 Verpligtinge of verbintenisse¹⁾ (Laste)

6.5.2.2.1 Polisreserwes

Volgens Mehr is 'n verpligting of verbintenis "... a figure that measure the adequacy of assets".²⁾ As die bates van 'n versekeringsonderneming nie sy verpligtinge kan dek nie is die versekeraar tegnies insolvent.³⁾ 'n Verpligting of verbintenis bestaan dus wanneer die onderneming onder verpligting staan om van sy bates nou of in die toekomst uit te betaal.⁴⁾

In die geval van versekeringsondernemings word vir die verpligtinge deur middel van reserwes voorsiening gemaak. Volgens Riegel en Miller word baie maal die fout gemaak om die bates wat na die reserwefonds oorgedra word "die reserwe" te noem.⁵⁾ Ander skrywers praat egter van 'n polisreserwe ("policy reserve").⁶⁾ Hulle definieer dit egter almal dieselfde naamlik, as die bedrag wat saam met toekomstige netto premies en rente presies genoeg sal wees om alle voordele (dood sowel as uitkering) op die datum wat dit betaalbaar word, te kan dek.⁷⁾ Vir 'n bepaalde groep polisse sal die reserwe vir 'n tydperk jaarliks vermeerder en na 'n sekere periode sal dit begin daal. Dit sal voorkom sodra as die netto premies plus rente kleiner is as die eise wat teen die fonds ingestel word. Tweedens sal die fonds dan wanneer die laaste eis in die groep betaal is, presies uitgeput wees.

-
- 1) In omsendskrywes uit die kantoor van die Registrateur van Versekeringswese blyk dat hulle die term verbintenisse ("liabilities") verkies. Kyk byvoorbeeld: Omsendbrief R.V. 37, 22 Junie 1978.
 - 2) Mehr, op. cit., p.634.
 - 3) Vanweë die arbitrêre metodes waarop bates se waarde bereken word, hoef dit nie noodwendig so te wees nie.
 - 4) Mehr en Osler, op. cit., p.580.
 - 5) Riegel en Miller, 5th ed., p.231.
 - 6) Mehr, op. cit., p.634; Denenberg, e.a., op. cit., p.555 en Mehr en Osler, op. cit., p.580.
 - 7) Ibid.

Om die reserwe te bereken, bestaan daar verskeie metodes maar die belangrikste metodes is:

- (i) prospektiewe metode,¹⁾ en
- (ii) retrospektiewe metode.²⁾

(i) Prospektiewe metode

Volgens hierdie metode word die toekomstige premies se teenswoordige waarde met die teenswoordige waarde van toekomstige eise vergelyk. Die eindreserwe is gelyk aan die toekomstige eise se teenswoordige waarde minus die teenswoordige waarde van die toekomstige premies.³⁾ Vanweë die futuristiese aard van die metode word dit die prospektiewe metode genoem. Dit word soos volg bereken:⁴⁾

$$\text{Eindreserwe} = \left[\begin{array}{l} \text{Toekomstige waarde van toekomstige eise op die bereiking van ouderdom} \end{array} \right] - \left[\begin{array}{l} \text{Teenswoordige waarde van toekomstige premies op die bereiking van ouderdom.} \end{array} \right]$$

Deur van kommutasiefunksies gebruik te maak, kan die reserwe deur middel van 'n eenvoudige wiskundige formule bereken word.⁵⁾

-
- 1) "prospective method".
 - 2) "retrospective method".
 - 3) Mehr en Osler, op. cit., p.584.
 - 4) Riegel en Miller, op. cit., p.238.
 - 5) Mehr, op. cit., p.654. Die voorbeeld is vir 'n helelewe polis. Die wiskundige berekening sien soos volg daaruit:

$$\begin{aligned} {}_tV_x &= A_{x+t} - (P_x)(\ddot{a}_{x+t}) && \text{(wiskundige notasie van bogenoemde vergelyking)} \\ &= \frac{M_{x+t}}{D_{x+t}} - (P_x) \left(\frac{N_{x+t}}{D_{x+t}} \right) && \text{waar } A_x = \frac{M_x}{D_x} \text{ en } \ddot{a}_x = \frac{N_x}{D_x} \\ &= \frac{M_{x+t} - (P_x)(N_{x+t})}{D_{x+t}} \end{aligned}$$

- waar,
- ${}_tV_x$ = eindreserwe na t-jare vir 'n R1 kontinue premie helelewe polis wat op ouderdom x uitgereik is.
 - A_x = netto enkelpremie vir 'n helelewe polis.
 - P_x = netto gelykblywende premie vir 'n helelewe polis.
 - $\ddot{a}_x$ = netto enkelpremie (teenswoordige waarde) van 'n lewensannuïteit.

D_x , M_x en N_x is kommutasiefunksies waarvan die waarde in sterftetabelle aangegee word. x is die ouderdom waarop die polis uitgereik word en t die tydstop van bereiking van die ouderdom waarop die polis uitgekeer word.

(ii) Retrospektiewe metode

Volgens hierdie metode moet die eindreserwe gelyk aan die geakkumuleerde ingevorderde netto premies plus rente teen 'n aanvaarde koers minus die hoeveelhede wat volgens 'n standaard sterftetabel aan eise uitbetaal sal moet word, wees.¹⁾ In die vorm van 'n vergelyking sien dit soos volg daar-uit:²⁾

$$\text{Eindreserwe} = (\text{ingevorderde premies plus rente}) - (\text{eise uitbetaal})$$

Dit word die retrospektiewe metode genoem omdat die eise-ondervinding van die verlede hier die belangrikste rol speel.

Deur van die kommutasiefunksies gebruik te maak kan ook hierdie berekening deur middel van wiskundige formules vereenvoudig word.³⁾

- 1) Denenberg, e.a., op. cit., p.555.
- 2) Riegel en Miller, op. cit., p.238.
- 3) Mehr, op. cit., p.655. Die voorbeeld is vir 'n uitkeerpolis. Die eise wat uitbetaal moet word, kan soos volg bereken word:

$$\begin{aligned} (A^1_{x:\overline{t}|}) \left[\frac{1}{tE_x} \right] &= \frac{M_x + M_{x+t}}{D_x} \left[\frac{D_x}{D_{x+t}} \right] \\ &= \frac{M_x - M_{x+t}}{D_{x+t}} \end{aligned}$$

Die premies plus rente se berekening lyk soos volg:

$$\begin{aligned} (P_x) (A_{x:\overline{t}|}) \left[\frac{1}{tE_x} \right] &= P_x \left[\frac{N_x - N_{x+t}}{D_x} \right] \left[\frac{D_x}{D_{x+t}} \right] \\ &= P_x \left[\frac{N_x - N_{x+t}}{D_{x+t}} \right] \end{aligned}$$

Deur hierdie twee te kombineer kry 'n mens:

$$\begin{aligned} {}^tV^1_{x:\overline{t}|} &= P_x \left[\frac{N_x - N_{x+t}}{D_{x+t}} \right] - \left[\frac{M_x - M_{x+t}}{D_{x+t}} \right] \\ &= \frac{P_x (N_x - N_{x+t}) - (M_x - M_{x+t})}{D_{x+t}} \end{aligned}$$

waar, ${}^tV^1_{x:\overline{t}|}$ = eindreserwe na t-jare vir 'n R1 t-jare uitkeerpolis wat op ouderdom x uitgereik is

$A^1_{x:\overline{t}|}$ = netto enkelpremie vir 'n t-jare termynpolis

tE_x = netto enkelpremie vir 'n t-jare uitkeerpolis

$A_{x:\overline{t}|}$ = netto enkelpremie vir 'n t-jare lewensannuïteit.

Die res van die veranderlikes het dieselfde waarde as in die vorige geval op p.309.

In Suid-Afrika is die posisie ten opsigte van reserwes of die fondse ter beskerming van verbintenisse in langtermynversekering kerngesond. Uit tabel 6.2 blyk dat die fondse in al die gevalle die verbintenisse met 'n veilige marge van ongeveer 10 persent dek, of anders gestel die verbintenisse maak gemiddeld sowat 90 persent van die beskermingsfonds uit.

TABEL 6.2 Verbintenisse¹⁾ en dekking deur fondse van lewensversekeraars
1975 en 1976²⁾ (R'000)

Versekeraar	1975		1976	
	Verbintenisse	Fonds	Verbintenisse	Fonds
Ou Mutual	887 698	997 895	1 388 798	1 561 885
Sanlam	549 506	679 495	891 584	1 110 486
Liberty Life ³⁾	272 453	314 108	272 453	314 108
Southern Life ³⁾	258 920	283 026	258 920	283 026
African Eagle Life	194 952	216 449	298 063	307 982
Federated Employers ³⁾	127 386	131 436	127 386	131 436

6.5.5.2.2 Die uitwerking van verskillende soorte premies op reserwes⁴⁾

(i) Natuurlike premie⁵⁾

Die natuurlike premie word so bepaal dat dit net genoegsaam is om alle eise teen die einde van die jaar, sou die werklike eise dieselfde as die verwagte eise wees, te betaal. Uiteraard is dit dus slegs genoeg om eise te dek en daar bestaan geen moontlikheid om 'n reserwe op te bou nie.

(ii) Enkelpremies

'n Enkelpremie word so bepaal dat dit alle moontlike eise wat ter eniger tyd aangevra kan word, kan dek. Om dit te kan bewerkstellig is

-
- 1) Verbintenisse kragtens nog lopende polisse.
 - 2) Bronne: (i) Registrateur van Versekeringswese. Twee en dertigste jaarverslag, p.24.
(ii) Id. Drie en dertigste jaarverslag, p.23.
 - 3) Waarderingsdatum het dieselfde gebly.
 - 4) Riegel en Miller, op. cit., p.233.
 - 5) "Natural premium".

die ronde som so groot dat dit onprakties is, en word dit net in die geval van annuïteite gebruik. Rente wat op die ronde som wat by die aanvangsdatum betaal word, ontvang word, is egter genoegsaam om 'n reserwe op te bou.

(iii) Gelykblywende premies

Dit kom voor wanneer dieselfde bedrag jaarliks vir die volle premie= betalingstydperk aan die onderneming betaal word. Dit is 'n beter metode as die vorige twee omdat dit redelik is en nooit verander nie. Dié soort premies word so bepaal dat die polishouer 'n groter bedrag betaal as wat volgens die sterftetabelle nodig is om eise te dek. "This difference with compound interest goes into a fund known as the reserve and takes care of the later years when the mortality lost has risen so as to exceed the amount of the level premium ..."¹⁾

Hierdie reserwe sorg dan ook dat in die geval van 'n uitkeerpolis die bedrag by uitbetaling heelwat hoër is as die premies wat inbetaal is.

(iv) Afnemende premies

Die premie wat betaal word, neem met die stygende ouderdom en verwagte afname in die polishouer se inkomste af. In die beginstadium is hierdie premie hoër as die gelykblywende premie en die reserwe ook dienooreenkomstig hoër. Alhoewel dit teoreties die beste manier is om reserwes mee op te bou, is die metode nie baie gewild nie. Die rede daarvoor is dat die hoë aanvangspremies die soort polis in 'n swak mededingingsposisie plaas. Mens is ook gewoonlik onwillig om so 'n hoë premie te betaal omdat hulle in geval van vroeë dood slegter af is as in die ander gevalle.

6.5.5.2.3 Ander voorsienings vir verbintenisse

Bo en behalwe die direkte voorsiening vir die maandelik verbintenisse wat uit polisse wat verkoop is, kan voortvloei, word daar in sekere gevalle ook nog spesiale voorsiening gemaak vir:

¹⁾ Riegel en Miller, op. cit., p.233.

(i) Eisereserwes

Dit kan gebeur dat daar as gevolg van waarderingsfoute 'n premie-tekort ontstaan. Dit kom voor wanneer die bruto premie kleiner as die netto premie is as gevolg van 'n verkeerde waardering of wanneer die maatskappy vrywillig besluit om sy reserwes op ou polisse te vergroot.

Die eisereserwe moet ook voorsiening maak vir gevalle waar premies vooruitbetaal is en 'n sterfte voorkom sodat die vooruitbetaalde premies terugbetaal kan word.

Of die onderneming so 'n reserwe aanhou, sal afhang van die besondere soorte polisse wat verkoop word en van die beleid ten opsigte van premie-invordering teenoor die uitbetaling van eise.

(ii) Dividendreserwe

As die versekeringsonderneming 'n maatskappy is, kan hy deur middel van 'n dividendreserwe vir die uitbetaling van dividende voorsiening maak.

(iii) Gebeurlikheidsreserwe

Die meeste van die versekeringsmaatskappye in Suid-Afrika hou ook 'n gebeurlikheidsreserwe.¹⁾ Soos die naam aandui maak hierdie reserwe vir onvoorsiene gebeure voorsiening. In die geval van die Ou Mutual, byvoorbeeld, het sy gebeurlikheidsreserwe vir die jaar geëindig op 30 Junie 1977, R13 miljoen beloop.²⁾ Dit verteenwoordig sowat 9 persent van die uitbetalings aan polishouers en begunstigdes vir dieselfde tydperk.

(iv) Kommissies, belasting en uitgawes

Daar moet vir koste wat reeds aangegaan is maar nog nie betaal is nie voorsiening gemaak word. Belangriker is egter 'n voorsiening vir kommissies en belastinge. Agente en makelaars verdien gewoonlik premies wat die versekeraar in die huidige jaar moet betaal op inkomste wat in die vorige boekjaar gegeneraer is.

1) Jaarverslae: Ou Mutual, Sanlam, Liberty Life en S.A. Eagle. Sanlam het byvoorbeeld reeds in 1940 so 'n reserwe begin, kyk: Scannell, op. cit., p.52.

2) Ou Mutual. Jaarverslag. 1977.

(v) Ander

Dit sluit alle verbintenisse wat nie onder die ander hoofde geklassifiseer kan word nie in.¹⁾ Hieronder val dinge soos vooruitontvangs, inkomste uit beleggings, belasting en versekering op verbandlenings, premies aan herversekeraars en verbintenisse ten opsigte van byvoorbeeld vir werknemers.

'n Versekeringsonderneming kan natuurlik ook geheims reserwes hê: "They can be constituted either by the undervaluation of assets or by the overestimation of liabilities".²⁾ 'n Onderneming kan, byvoorbeeld, sy geboue en aandeelhouding vir balansstaatsdoeleindes onderwaardeer en sy berekenings van verbintenisse volgens 'n baie streng sterftetabel doen en ook nog sy reserwes vir uitstaande eise laai.

6.5.2.3 Suiwer vermoë

Volgens die balansbeginsel in die rekeninge van 'n onderneming is suiwer vermoë gelyk aan die bates minus verbintenisse. Hieruit is af te lei dat die belangrikste komponente van suiwer vermoë die kapitaal en surplus of oorskot wat op die balansstaat aangedui word, is. Die kapitaalkomponent is net in 'n aandeelmaatskappy teenwoordig. "In the case of an insurance company, the net worth section of the balance sheet is generally referred to as a policyholders's surplus".³⁾ Dié polishouerssurplus is selfs op aandeelmaatskappye van toepassing want dit beteken dat die totale bates van die versekeraar genoegsaam is om eise van polishouers te betaal. In die geval van likwidasie sal 'n surplus in die geval van 'n aandeelmaatskappy die aandeelhouders toekom en nie die polishouers nie.

Volgens tabel 6.3⁴⁾ was die surplus of oorskot van langtermynversekeringsondernemings in 1975 44,0 en in 1976 32,7 persent van die totale bates. Hieruit blyk die finansiële soliditeit van langtermynversekeraars in Suid-Afrika op geen ondubbelsinnige wyse nie.⁵⁾

-
- 1) Mehr er Osler, op. cit., p.581.
 - 2) Dinsdale en McMurdie, op. cit., p.211.
 - 3) Denenberg, e.a., op. cit., p.558.
 - 4) Kyk tabel 6.3, p. 315.
 - 5) Vergelyk byvoorbeeld, Denenberg, e.a., op. cit., p.558. Volgens hom beloop die surplusse van Amerikaanse langtermynversekeraars ongeveer 8 persent van totale bates.

TABEL 6.3 Vergelyking van bates en verbintenisse van langtermynversekeraars, 1975 en 1976, (R'000)¹⁾

Jaar	Verbintenisse	Bates	Surplus	Surplus as % van bates
1975	2 686 342	4 795 809	2 109 467	44,0
1976	3 691 837	5 487 230	1 795 393	32,7

Dit word algemeen aanvaar dat daar geen belangrike rede vir 'n hoë surplus in langtermynversekeringsondernemings bestaan nie. Onderskrywingsrisiko is as gevolg van betroubare statistiese tabelle minimaal. Buitensporige inflasie kan natuurlik veroorsaak dat koste sekere aannames wat deur die aktuerisse in die bepaling van die premies gemaak is, kan oorskry.²⁾ In so 'n geval is so 'n surplus van groot waarde.

In tabelle 6.4 en 6.5 word ter samenvatting 'n voorbeeld van 'n balansstaat en inkomstestaat van 'n tipiese langtermynversekeraar weergegee.³⁾

6.5.2.4 Belegging⁴⁾

6.5.2.4.1 Beleggingsbeginsels

(1) Inleiding

"To be viable, any approach to investment decisions must support the overall goals of the firm and must serve the economic interests of society as well as those of shareholders".⁵⁾

- 1) Bronne: (i) Registrateur van Versekeringswese. Twee en dertigste jaarverslag, p. 24, 26-27.
(ii) Id. Drie en dertigste jaarverslag, p.23, 24-25.
- 2) Denenberg, e.a., op. cit., p.559.
- 3) Kyk tabelle 6.4 en 6.5, p. 316 en 317.
- 4) Omdat investering in Bedryfsekonomie net daardie gedeelte van die fondse wat in produktiewe doeleindes belê word, verteenwoordig word die term "belegging" hier gebruik. Kyk: Râdel en Reynders, op. cit., p.240.
- 5) Solomon en Pringle, op. cit., p.409.

TABEL 8.4 Balansstaat van 'n tipiese onderlinge langtermynversekerings-
 onderneming¹⁾

	<u>1978</u>	<u>1977</u>
Totale polishouerfondse		
Verteenwoordig deur:		
<u>Beleggings</u>		
Effekte van die Regering van Suid-Afrika	xxx xxx	xxx xxx
Effekte van ander regerings	xx xxx	xx xxx
Effekte van munisipaliteite	xxx xxx	xxx xxx
Lenings gewaarborg deur 'n regering	xx xxx	xx xxx
Lenings op polisse	xx xxx	xx xxx
Verbande en verbandskuldbriewe	xxx xxx	xxx xxx
Ander skuldbriewe en skuldbewyse	xx xxx	xx xxx
Vaste eiendom	xxx xxx	xxx xxx
Aandele	xxx xxx	xxx xxx
Geld onmiddellik opeisbaar en op deposito	xx xxx	xx xxx
Diverse beleggings	x xxx	x xxx
	<u>x xxx xxx</u>	<u>x xxx xxx</u>
<u>Ander Bates</u>		
Meubels en toerusting in waarde verminder	xx xxx	xx xxx
Uitstaende premies	xx xxx	xx xxx
Opgeleëpte beleggingsinkomste	xx xxx	xx xxx
Diverse debiteure	x xxx	x xxx
Kontant	x xxx	x xxx
	<u>xxx xxx</u>	<u>xxx xxx</u>
<u>Totale Bates</u>	<u>x xxx xxx</u>	<u>x xxx xxx</u>
<u>Laste</u>		
Eise waarvan kennis ontvang is, maar wat nog nie uitbetaal is nie	xxx xxx	xxx xxx
Voorsiening vir inkomstebelasting	xxx xxx	xxx xxx
Ander voorsienings	xxx xxx	xxx xxx
	<u>x xxx xxx</u>	<u>x xxx xxx</u>
<u>Netto Bates</u>	<u>x xxx xxx</u>	<u>x xxx xxx</u>

1) Ou Mutual. Jaarverslae 1970-1977.

TABEL 6.5 Inkomsterekening van 'n tipiese onderlinge langtermynversekeringsonderneming¹⁾

<u>Inkomste</u>	<u>1978</u>	<u>1977</u>
Premies en teenprestasies vir jaargelde ²⁾	xxx xxx	xxx xxx
Bruto premies en teenprestasies vir jaargelde	xxx xxx	xxx xxx
<u>Min Herversekeringspremie</u>	x xxx	x xxx
Inkomste uit beleggings	xxx xxx	xxx xxx
Diverse inkomste	xxx xxx	xxx xxx
	xxx xxx	xxx xxx
<u>Aanwending van Inkomste</u>		
Uitbetalings aan polishouers en begunstigdes	xxx xxx	xxx xxx
Doodsvoordele	xx xxx	xx xxx
Uitkeervoordele	xx xxx	xx xxx
Ongaskiktheidsvoordele	x xxx	x xxx
Afkope en onttrekkingsvoordele van pensioenplanne	xx xxx	xx xxx
Jaargelde	x xxx	x xxx
Bonusse in kontant	x xxx	x xxx
Bedryfskoste	xxx xxx	xxx xxx
Inkomstebelasting	xx xxx	xx xxx
<u>Bedrag beskikbaar vir oordrag na reserwefonds</u>	xxx xxx	xxx xxx

1) Du Mutual. Jaarverslae 1970-1977.

2) Bruto premies en prestasies vir jaargelde min herversekering.

Ten einde aan die ondernemingsdoelstellings reg te laat geskied, is langtermynversekeraars genoodsaak om hul beleggingsprogramme so in te rig dat dit aan die algemeen aanvaarde beleggingsbeginsels voldoen. Hierdie beginsels het reeds bewys dat dit ook die ondernemingsdoelstelling dien. 'n Gesonde beleggingsbeleid voldoen aan die vereistes van likiditeit, rentabiliteit, en solvabiliteit. In versekeringsondernemings word na veiligheid, verspreiding en goeie opbrengs, met rentabiliteit en veiligheid die belangrikste, gestreef.

(ii) Veiligheid en opbrengs

Vanweë die unieke aard van versekeringsondernemings is dit nodig om deeglik oorweging te skenk aan die vraag of veiligheid van kapitaal van groter belang is as die handhawing van inkomste.

Langtermynversekeraars se eise-ondervinding verskil egter weinig van die aannames wat in hul berekenings gebruik word, en die streng wetlike bepalinge met betrekking tot die belegging in voorgeskrewe bates bring mee dat die veiligheid van kapitaal in belangrikheid afneem.

Versekeraars is egter bekend vir hulle konserwatiewe benadering tot beleggingsmoontlikhede.¹⁾ Veiligheid speel dus steeds 'n belangrike rol maar die handhawing van inkomste bly ewe belangrik en die goeie belegger probeer altyd om hierdie twee beginsels so ver as moontlik met mekaar te versoen.

Navorsing is 'n noodsaaklike voorvereiste vir sukses. Ongelukkig tref 'n mens 'n groot persentasie beleggers, veral in die private sektor, aan, wat op grond van gerugte handel eerder as om met navorsing die juistheid daarvan te bevestig.²⁾

Opbrengs behoort na aftrekking van onkoste en verliese ten minste gelyk te wees aan die koers wat as aanneme in die berekening van reserwes gebruik is. As so 'n opbrengs nie gehandhaaf word nie sal reserwes ontoereikend wees om

1) Riegel en Miller, op. cit., p.265.

2) Kyk: De Vos, T.J.d.V. Die beleggingsbeleid van Suid-Afrikaanse lewensversekeringsmaatskappye. Ongepubliseerde M.Comm.-verhandeling.

toekomstige verbintenisse na te kom. As die opbrengs egter voortdurend hoër as die aanneme van die berekenings is, lei dit tot hoër dividende of bonusse waardeur die netto koste van versekering verlaag word.¹⁾

Die opbrengs van enige belegging is 'n funksie van prys en tyd. Die prys wat op 'n bepaalde tydstip vir byvoorbeeld aandele betaal word, is van die vraag en aanbod op daardie tydstip afhanklik. Kapitaalwinst of -verlies word op dieselfde wyse deur die prys wat op die verkoopdatum geld, bepaal. Die belegger moet dus 'n deeglike kennis van besigheidsiklusse en hulle werking hê. Boonop moet die tydwaarde van geld by die seleksie van alternatiewe in berekening gebring word.

(iii) Verspreiding

Die begrip verspreiding is baie nou verbonde aan dié van veiligheid. Verspreiding van beleggings oor 'n aantal beleggingsmoontlikhede verminder die moontlikheid dat die belegger gevoelige verliese mag ly. Die beleggingsportefeulje vir langtermynversekeraars behoort daarom uit 'n groot verskeidenheid te bestaan.

Wettlike beperkings word op beleggings geplaas om daardeur te verseker dat:

- (i) Versekeraars finansieel gesond bly.
- (ii) Versekeraars nie in ander soorte ondernemings betrokke raak nie.
- (iii) Versekeraars nie oormatige invloed op die beleid van aandeelmaatskappye kan uitoefen nie.

Die belegger moet egter versigtig wees om nie meer sekuriteite in die portefeulje in te sluit as wat deeglik beheer kan word nie.

Verspreiding van beleggings kan op drie maniere geklassifiseer word, naamlik:²⁾

- (i) volgens tipe.
- (ii) volgens bedryfsseenskappe, en
- (iii) geografies.

1) Riegel en Miller, op. cit., p.265.

2) De Vos, op. cit., p.78.

Verspreiding kan gedoen word volgens klas of tipe. Hiervolgens word die keuse dan uitgeoefen tussen tipes effekte van regerings, openbare liggame, private ondernemings, lenings teen verskillende vorms van sekuriteit, verbande, vaste eiendomme, ensovoorts.

Ten tye van inflasie wanneer daar 'n vinnige waardevermindering in die gelddeenheid ondervind word, styg die waarde van beleggings in bates soos grond en geboue, terwyl die markwaarde van vaste rentedraende effekte afneem. Dit is dan voordelig om verskillende tipes beleggings in die portefeulje in te sluit.

Verspreiding volgens bedryfseienskappe poog om in verskillende soorte bedrywe te belê. Terwyl dit goed gaan in een bedryfstak mag bedrywe in 'n ander bedryfstak verliese ly. Die belegger moet dus poog om 'n verspreiding te kry wat sal meebring dat verliese in een bedryfstak deur goeie opbrengste in ander ten minste geneutraliseer word.

Hierdie verspreiding geld nie net in beleggings in gewone aandele nie, maar ook vir beleggings in voorkeuraandele, skuldbriewe, verbande en ander lenings. As veiligheid prioriteit nommer een is, behoort ook 'n verspreiding tussen die verskillende bedrywe binne die bedryfstak bewerkstellig te word.

Geografiese verspreiding kan die risiko van beleggings in sekere gebiede wat probleme soos oproer, oorlog, vloedskade, ensovoorts, ondervind, verminder. Dit is ook moontlik dat beleggings in 'n land genasionaliseer of bevries kan word.

(iv) Likiditeit

Likiditeit word nie as baie belangrik in langtermynversekering beskou nie.¹⁾ Die rede hiervoor is dat inkomste altyd uitbetalings oorskry en die meeste polisse gewoonlik 'n klousule bevat wat dit vir die onderneming moontlik maak om uitbetalings uit te stel. Tog is dit goeie beleid om 'n sekere gedeelte van die fondse in maklik opvraagbare vorm te hou sodat buitengewone uitgawes sonder kapitaalverliese vereffen kan word. Dit skyn ook goeie beleid te wees om gedeeltes van die fondse in maklik verhandelbare effekte te hou om fondse te voorsien vir voordeliger beleggingsmoontlikheid wat mag opduik.

1) Mehr, op. cit., p.863 en Riegel en Miller, op. cit., p.266.

6.5.2.4.2 Algemeen

TABEL 6.6 Inkomstebronne van langtermynversekeraars, 1975 en 1976 (R'000)¹⁾

Jaar	Premie- inkomste A	Rente, Divi= dende en Huurgeld B	Ander C	Totale inkomste D	A as % van D	B as % van D	C as % van D
1975	854 990	335 101	18 438	1 208 529	70,8	27,7	1,5
1976	1 014 369	358 328	6 321	1 381 072	73,5	25,9	0,6

Uit tabel 6.6 blyk dat ongeveer 70 persent van die inkomste van langtermynversekeraars uit premie-inkomste bestaan en ongeveer 30 persent uit rente, dividende, huurgeld en ander. Beleggingsinkomste verteenwoordig dus tussen 20 en 30 persent van die totale inkomste wat honderd persent met die Amerikaanse situasie korreleer, waar ook sowat 20 tot 30 persent van totale inkomste uit beleggingsafkomstig is.²⁾ Hieruit is af te lei dat beleggingsbesluite vir langtermynversekeraars van groot belang is.

'n Nadere beskouing van bronne waaruit die inkomste wat vir beleggings beskikbaar is, bring aan die lig dat, behalwe die fondse wat uit premies ontvang word, die ander inkomste uit die volgende bestaan:³⁾

- (i) Fondse wat by die versekeraar gelaat word nadat 'n polisopsie uitgeoefen is en die versekerde besluit het om sy bonus van die versekeraar vir herbelegging beskikbaar te stel.
- (ii) Fondse wat by die versekeraar gelaat word vir uitoefening van dividendopsie.
- (iii) Fondse wat beskikbaar kom wanneer:
 - (a) uitgawes laer is as wat in die premies ingabou is,
 - (b) sterfte- en siekte-ondervinding beter is as wat by premie-bepalings aanvaar is, of

-
- 1) Bronne: (i) Registrateur van Versekeringswese. Twee en dertigste jaarverslag, p.14-19.
(ii) Id. Drie en dertigste jaarverslag, p.14-19.
 - 2) Denenberg, e.a., op. cit., p.568.
 - 3) Mehr, op. cit., p.662.

(c) beleggingsinkomste meer is as wat volgens die rentekoers wat in die berekening van premies aanvaar is, verwag is.

(iv) Fondse wat verkry word uit die verkoop van aandelekapitaal (in die geval van 'n aandeelmaatskappy) en uit teruggeploegde winste.

6.5.2.5 Verhoudingsyfers

In die gebruik van verhoudingsyfers is dit belangrik om te onthou dat daar 'n logiese verband tussen die groothede wat met mekaar vergelyk word, moet bestaan en dit moet met vorige jaar of ander soortgelyke ondernemings vergelyk kan word.

So en behalwe die gebruik van die gewone verhoudingsgetalle, soos byvoorbeeld likiditeit-, rentabiliteit- en solvabiliteitsyfers maak versekeringsondernemings ook van syfers wat net op die versekeringsbedryf van toepassing is, gebruik.¹⁾

Die belangrikste verhoudingsyfers wat in die versekeringsbedryf gebruik word, is die volgende:²⁾

- (i) Verliesverhouding (Loss Ratio).
- (ii) Kosteverhouding (Expense Ratio).
- (iii) Gekombineerde verhouding (Combined Ratio).
- (iv) Die Kennay-reëls.
- (v) Dekkingsverhouding.
- (vi) Die verhouding tussen werklike en verwagte sterftes.
- (vii) Die verhouding tussen werklike renteverdienste en die aannameskoers.
- (viii) Vervalverhouding (Lapse Ratio).
- (ix) Verweringsverhouding (Attrition Ratio).

Hierdie verhoudings word kortliks verder bespreek.

-
- 1) Vanweë die vertroulike aard van hierdie soort inligting kon uit die inligting wat van versekeraars in Suid-Afrika verkry is nie 'n duidelike beeld van die mate waartoe versekeraars hierdie verhoudingsyfers wel gebruik, gevorm word nie.
 - 2) Pfeffer, op. cit., p.415-416.

(i) Verliesverhouding

Dit word algemeen uitgedruk as:

$$\frac{\text{Verliese voorgekom}}{\text{Premie-inkomste}}$$

Hierdie verhouding is die gewildste maatstaf waervolgens onderskrywingsdoeltreffendheid gemeet kan word. Dit word somtyds die suiwer verliesverhouding genoem omdat dit nie die koste om verliese aan te suiwer, insluit nie.

Korttermynversekeraars in Suid-Afrika maak ook van 'n eiseverhouding in 'n effens gewysigde vorm gebruik. Dié verhouding vergelyk netto eise met netto premies plus die verskil tussen die onverstreke risikofonds se stand aan die begin en aan die einde van die boekjaar. As die verhouding groter as 60 persent is, word dit as 'n ernstige waarskuwing beskou dat die onderskrywingsdoeltreffendheid te laag is. Netto eise is totale eise minus die gedeelte wat deur herversekeraars onderskryf is en netto premies is totale premies minus dié wat aan herversekeraars betaal is.

(ii) Kosteverhouding

Dit word bepaal deur die formule:

$$\frac{\text{Verkoopskoste}}{\text{Premies van polisse geskryf}}$$

Hierdie verhouding word gebruik om die verkoopskoste te ontleed, en die besondere verhouding gee 'n mens ook 'n goeie indruk watter neigings wawingskoste toon.

As daar egter 'n syfer vir die ontleding van onderskrywingswinste verlang word, is dit beter om die verhouding tussen koste wat met die verkoop van die polis voorgekom het en die werklike premie-inkomste te bepaal, want alle polisse wat geskryf word, hou nie stand nie. Dit bring mee dat die werklike premie-inkomste laer kan wees as die premies van alle polisse wat geskryf is.

(iii) Gekombineerde verhouding

Dit is bloot die som van (i) en (ii). "The measure is crude because it requires the addition of two fractions with unlike denominators. None the

less, its widespread use makes it a useful analytical tool.¹⁾ As die verhoudingsyfer styg beteken dit dat premie-inkomste later te min kan wees om alle uitgawes te dek.

(iv) Die Kenney-reëls

Veral die owerhede maak op groot skaal gebruik van hierdie populêre verhoudings wat deur Roger Kenney voorgestel is. Die belangrikstes is:

- (a) Ondernemings wat eiendoms- en aanspreeklikheidsversakering verkoop se netto premies van polisse wat hulle skryf, moet beperk word tot 'n maksimum van driemaal die polishouersurplus (suiwer vermoë).
- (b) Polishouersurplus mag nie minder as die helfte van 'n ondernemingsse reserwes wees nie.

Die rede vir die populariteit is daarin geleë dat dit in 'n oogopslag die finansiële soliditeit van die versekeraar toon.

Alhoewel hierdie verhoudings algemeen gebruik word, bestaan daar geen wetenskaplike gronde waarop hulle aanvaar kan word nie.

(v) Die Dekkingsverhouding

Hierdie verhouding word veral in Engeland gebruik om die finansiële krag van 'n onderneming te bepaal. Die verhouding is:

$$\frac{\text{Netto premies geskryf}}{\text{Verliesreserwes en polishouersurplus}}$$

Dit word algemeen aanvaar dat daar ten minste 250 persent dekking vir die netto premies geskryf behoort te wees.

(vi) $\frac{\text{Werklike sterftes}}{\text{Verwagte sterftes}}$

Dit word gewoonlik gebruik om die toersikendheid van die premies en reserwes te toets, want hierdie verhouding kan die geloofwaardigheid van die sterftetabelle bevestig of onder verdenking plaas.

1) Ibid., p.415.

(vii) Rente verdien ¹⁾
Aannemerenteakoers

Uiteraard moet hierdie verhouding groter as 1 wees. As dit kleiner as 1 is, moet alternatiewe beleggingsmoontlikhede ondersoek word of die aannames wat by die berekening van die reserwes gemaak is, moet hersien word.

(viii) Vervalverhouding

Aantal vervallings
Totale aantal polisse in swang aan die begin van die jaar

Hierdie verhouding is belangrik omdat elke polis wat verval "results in a loss of the potential income inherent in the insurance-in-force".²⁾ Dit kan ook aandui of die versekeraar en sy verteenwoordigers 'n gesonde keuringsbeleid met betrekking tot kliënte volg.

(ix) Die verweringsverhouding

Versekering in swang aan die begin van die jaar + versekering geskryf gedurende die jaar — versekering in swang aan die einde van die jaar
Versekering geskryf gedurende die jaar

In sekere opsigte is dié verhouding meer sinvol as die vorige een. Dit meet die verhouding tussen vervallings en nuwe versekering. Dit gee die verkoops= personeel 'n idee van hoeveel nuwe versekering verkoop moet word om die vervallings van bestaande polisse te neutraliseer.

In hierdie verband is dit belangrik om in gedagte te hou dat daar by sommige finansiële bestuurders die neiging bestaan om dié soort ontleding te oorskat. Afgesien daarvan dat dit 'n meganistiese beskouing is wat die mens in die situasie feitlik heeltemal ignoreer, gee die soort ontledings in sigself geen diagnose van die toestand nie, dit is hoogstens 'n hulpmiddel soos byvoorbeeld die dokter se koorspen, waarmee die "koors" van die onderneming geneen kan word. Die koorspen kan bloot help om 'n sinvolle diagnose te kan maak. Die soort ontleding stel dus hoogstens 'n uitgangspunt vir 'n nadere ondersoek.

1) Die koers wat volgens aanname in die berekening van reserwes gebruik word.

2) Pfeffer, op. cit., p.416.

Voorts moet ook onthou word dat verhoudingsgetalle 'n statiese analise is en dat die syfers nutteloos is as dit geen vergelykingsmaatstaf het nie.

6.5.3 Finansiële bestuur van korttermynversekeringsondernemings

Alhoewel die finansiële bestuur van korttermynversekeringsondernemings van die van langtermynversekeringsondernemings verskil, bestaan daar tog baie ooreenkomste. In die behandeling van die finansiële bestuur van korttermynversekeringsondernemings word dus slegs klem op die gevalle, waar daar verskille bestaan, gelê.

6.5.3.1 Bates

Die belangrikste bronne waaruit bates gefinansier word is:¹⁾

- (i) Premies.
- (ii) Inkomste uit beleggings.
- (iii) Winste uit die verkoop van bates.
- (iv) Kapitaalbydraes (in die geval van 'n aandeelmaatskappy).
- (v) Teruggehoue winste.

Uit die kwartaalblaaie van die Suid-Afrikaanse Reserwebank blyk dat korttermynversekeraars hulle fondse hoofsaaklik in die volgende bates belê:²⁾

- (i) Munte, banknote en deposito's.
- (ii) Vaste rentedraende effekte.
 - (a) Staatseffekte.
 - (b) Effekte van plaaslike owerhede.
 - (c) Effekte van openbare korporasies.
 - (d) Ander (insluitende merkaandele).
- (iii) Gewone aandele (insluitende 'n geringe bedrag vir onderaandele in effektrusts).

-
- 1) Long en Gregg, op. cit., p.909. Die beginsels is dieselfde as by langtermynversekeraars. Kyk p.300-304.
 - 2) Kyk, byvoorbeeld, Suid-Afrikaanse Reserwebank, Kwartaalblad, No. 128, Junie 1978, p.S-40.

- (iv) Lenings
 - (a) Verbands.
 - (b) Aan plaaslike owerhede.
 - (c) Ander.
- (v) Voorsiening vir onverstreke risiko's gesedeer.
- (vi) Vasta-eiendom.
- (vii) Ander (insluitende netto buitelande eise).

Die belangrikste verskil tussen die bates van lang- en korttermynversekeraars lê daarin dat beleggings in vaste-eiendom by korttermynversekeraars minimaal is, terwyl dit een van die belangrikste poste by langtermynversekeraars is. Vervolgens moet korttermynversekeraars ook direk voorsiening vir onverstreke risiko's maak en daar bestaan dus so 'n pos wat nie by langtermynversekeraars voorkom nie. Laastens is lenings aan plaaslike owerhede meer prominent in kort- as langtermynversekering.

In tabel 6.7 word die bates van korttermynversekeraars vir die tydperk 1966 tot 1976 weergegee.¹⁾ Hieruit blyk dat die grootste belegging in munte, banknote en deposito's gemaak is. Dit het in 1966 sowat 23 persent van totale bates uitgemaak en in 1976 sowat 27,5 persent. Die feit dat eise so onvoorspelbaar in korttermynversekering is, noodsaak 'n relatief groot belegging in maklik opvraagbare bates.

Die tweede belangrikste bate waarin belê is, is interessant genoeg, diverse bates. Hierdie diverse bates bestaan hoofsaaklik uit bedrae verskuldig deur agente, uitstaande premies, debiteure en bedrae verskuldig deur herversekeraars. Omdat die korttermynversekeraar op 'n jaar-termyn werk, is dit te verstane waarom hierdie pos so belangrik is. In 1966 is sowat 19 persent van die totale bates daarin belê en in 1976 het dit gestyg na 26,2 persent. Die derde belangrikste bate is staatseffekte. Hierdie belangrikheid is agter, soos in die geval van langtermynversekeraars, in 'n groot mate kunsmatig vanweë die wetlike bepelings wat versekeraars dwing om 'n sekere hoeveelheid

1) Kyk tabel 6.7, p.328.

TABEL 6.7 Bates van korttermynversekeraars, 1966-1976, (R miljoen)¹⁾

Jaar	Munte- Banknote Depositos	Vaste-rentedreende Effekte			Gewone			Lenings			Voorziening vir onver- streke risi- kde gesedear	Vaste Eiendom	Ander Bates	Totale Bates
		Staats- effekte	Effekte van Openbare Korporasies	Ander	Plaaslike Overhede	Verband	Aan							
							Plaaslike Overhede	Ander						
1966	57	31	12	21	8	28	18	2	5	13	6	47	248	
1967	71	38	15	25	8	31	24	3	7	13	6	51	292	
1968	94	38	15	27	8	38	28	4	10	15	5	59	341	
1969	106	47	18	31	11	54	33	7	15	15	6	69	412	
1970	127	38	20	28	12	54	38	10	14	20	4	91	455	
1971	134	46	27	41	17	54	40	7	15	22	4	96	503	
1972	164	57	33	42	20	59	39	7	12	38	5	131	605	
1973	207	68	37	49	24	75	43	6	18	36	5	146	714	
1974	248	74	41	48	29	86	48	6	20	37	6	165	808	
1975	275	78	44	50	37	86	51	6	24	44	7	229	931	
1976	292	100	48	48	46	92	50	6	41	54	7	278	1 062	

1) Bronne: (i) Suid-Afrikaanse Reserwebank. Kwartaalblad. No. 114, Desember 1974, p.5-39.

(ii) Suid-Afrikaanse Reserwebank. Kwartaalblad. No. 128, Junie 1976, p.5-40.

van hul fondse in voorgeskrewe bates te belê.¹⁾ In 1966 is sowat 12,5 persent van totale bates in staatseffekte belê. In 1976 het dit gedaal na 9,4 persent. Daarna volg gewone aandele en voorsienings vir onvoorsiene risiko's.

Uit tabel 6.7 blyk ook dat die verdeling van fondse tussen die belangrikste bates gedurende die tydperk 1966 tot 1976 feitlik konstant gebly het.

Hierdie feit word in grafiek 6.2,²⁾ waarin die belangrikste bates van korttermynversekeraars met die inflasiekoers vergelyk word, beklemtoon. Die fondse wat na die drie belangrikste bates gevloei het, toon min fluktuasie vir die tydperk 1966-1976. Vanaf 1972 wil dit voorkom of die relatiewe belangrikheid tog effens verander het. Staatseffekte het minder belangrik geword en vir die tydperk 1972-1974 het munte, banknote en deposito's effens in belangrikheid teenoor diverse bates toegeneem. Die hoë inflasiekoers het blykbaar die gevolg gehad dat bedrae verskuldig deur agente, uitstaande premies en debiteure na 'n effense afplatting sterk toegeneem het, want sedert 1974 het die diverse bates weer in relatiewe belangrikheid toegeneem.

Die feit dat die minste fondse na vaste-eiendom wat hoofsaaklik as vaste-eiendom verteenwoordig en lenings aan plaaslike owerhede gevloei het, (respektiewelik, 0,6 en 0,7 persent in 1976), beklemtoon nog eens die verskil tussen die benadering van kort- en langtermynversekeraars.

6.5.3.2 Verbintenisse of laste

"A point worthy of early emphasis is that in insurance terminology a liability may be called a 'reserve' ..."³⁾ Die problematiek rondom verbintenisse in korttermynversekering word egter hierdeur nog meer kompleks want nie alle reserwes is laste nie. "Perhaps the existence of mutual companies contributes in part to a blurring of this distinction".⁴⁾

Vir doeleindes van hierdie studie word fondse wat invloei as bates beskou en enige eis teen hierdie fondse word as verbintenisse of laste beskou. 'n

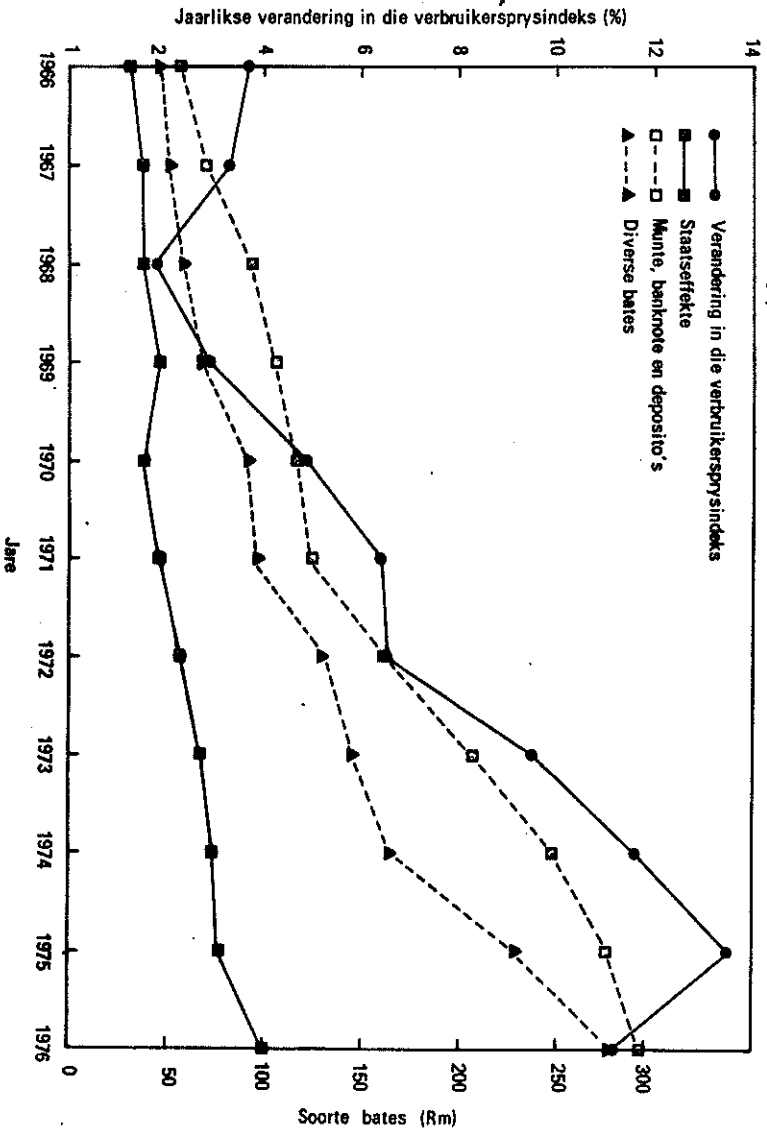
1) Kyk paragraaf 6.5.4, p.335.

2) Kyk grafiek 6.2, p.330.

3) Long en Gregg, op. cit., p.912.

4) Ibid.

Grafiek 6.2 Vergelyking van die belangrikste bates van korttermynversekeraars en die jaarlikse verandering in die verbruikersprysindeks. 1966 - 1976



Reserwe wat dus as 'n eis teen die inkomende geldstroom beskou kan word, word dus ook as 'n las of verbintenis beskou.

Die verbintenisse waarvoor nie deur middel van reserwes voorsiening gemaak word nie, bestaan hoofsaaklik uit dinge soos bedryfs- en administrasiekoste en inkomstebelasting.

Die belangrikste reserwe wat vir bepaalde verbintenisse voorsiening moet maak, is die volgende:

(i) Premiereserwes¹⁾

Die rede waarom so 'n reserwe gebou word, is omdat in korttermynversekering die hele premie vooruit betaal word (of die versekeraar het ten minste 'n reg op die hele premie), terwyl die dekking op 'n later stadium verlang word. Die versekeraar behoort dus daardie gedeelte van premies wat hy nog nie regtig verdien het nie as 'n reserwe in sy finansiële state aan te toon.

Omdat eise nie geseel voorkom nie word bereken dat ongeveer 35 persent van die soort reserwe nooit werklik deur verpligtinge opgeëis word nie.²⁾

(ii) Verliesreserwes³⁾

Verliesreserwes word opgebou volgens die geskatte bedrag wat benodig word om verliese wat voorgekom het, maar nog nie uitbetaal is nie, te dek. Riegel stel dit soos volg: "Unearned-premium reserves provide for the payment of losses that have not yet happened; loss reserves provide for the payment of losses that have happened and are yet unpaid".⁴⁾ Die voorsiening bestaan gewoonlik uit eise wat ingedien is maar nog nie verwerk is nie en verliese wat wel plaasgevind het maar nog nie gerapporteer is nie.

Daar word oor die algemeen van drie metodes gebruik gemaak om die bedrag wat benodig word, te skat.

-
- 1) In Suid-Afrika word dit 'n onverstreke risikofonds genoem.
 - 2) Long en Gregg, op. cit., p.915.
 - 3) In die V.S.A. word dit wetlik voorgeskryf. Kyk: Mehr en Cammack, op. cit., p.683.
 - 4) Riegel, e.a., op. cit., p.574.

(a) Individuele geval-metode

Volgens hierdie metode word elke geval op meriete behandel. Die omstandighede en status van elke eis word afsonderlik beskou en 'n skatting van wat dit uiteindelik sal kos, word gemaak. Vorige ondervinding maak dit gewoonlik moontlik om 'n redelike akkurate skatting te maak. Hierdie metode word gebruik waar die eise duidelik omlin is, soos byvoorbeeld, in brandversekering. In ander gevalle mag dit 'n duur en tydsame metode blyk te wees.

(b) Gemiddelde waarde-metode

Hiervolgens word die gemiddelde waarde van verskillende eise, soos uit vorige ondervindings blyk, met die aantal uitstaande eise vermenigvuldig. Dit is 'n goeie metode as afwykings van die gemiddelde eise-ondervinding klein en die aantal eise groot is.

Hierdie metode is goedkoper omdat die koste wat in die beoordeling van elke individuele eis ontstaan, uitgeskakel word. Waar die koste en uitbetaling van eis tot eis egter baie verskil, mag dit gebeur dat die gemiddelde waarde ontoereikend kan wees. Veral in die geval van aanspreeklikheids- en skadeloosstellingsversekering neig koste as gevolg van regsdinge gewoonlik om hoër te wees as in ander gevalle.

(c) Verliesverhoudingsmetode

Volgens hierdie metode word aanvaar dat 'n sekere persentasie van die premies wat ontvang is, vir verliese en koste wat met die afhandeling of skikking van die eis gepaard gaan, aangewend sal moet word. Die eise en gepaardgaande koste wat reeds betaal is, word dan van die persentasie van die premie wat vir uitbetaling nodig is, afgetrek om die reserwbedrag te verkry.

In die praktyk beteken dit dat 'n verlieskoers vir ten minste die afgelope drie jaar bepaal word en die verliesreserwe moet dan daarvoor voorsiening maak. Byvoorbeeld as die ondervinding van die afgelope drie jaar toon dat 60 persent van premie-inkomste vir eise gebruik moet word, dan word dit as basis vir die berekening van die reserwe gebruik.

Die metode kan ook uitgebrei word om ook vir verliese wat voorgekom het maar nog nie ingedien is nie, voorsiening te maak.

Die metoda om vir verliese deur middel van 'n reserwe voorsiening te maak kan uiteraard ook misbruik word. "The loss reserve is understated by some insurers unintentionally because they lack the managerial ability or necessary data to compute accurately the loss reserve. However, other insurers intentionally understate the loss reserve so they can pay high salaries, extravagant management fees, and excessive commissions without immediately effecting surplus adversely and restricting their ability to expand their business".¹⁾

(iii) Vrywillige reserwes

Die onderneming kan natuurlik ook nog reserwes vir belasting, dividende (indien dit 'n aandeelmaatskappy is) en vir onvoorsiene gebeurlikhede opbou. Gebeurlikheidsreserwes word deur die meeste ondernemings opgebou om vir onvoorsiene gebeur, soos byvoorbeeld, 'n ramp wat 'n groot gedeelte van die bevolking tref, voorsiening te maak. Die wydverspreide gebruik van herverzekering het egter die soort reserwe in belangrikheid laat afneem.

6.5.3.3 Suiwer vermoë

Net soos in die geval van langtermynversekeraars is die sogenaamde polishouer surplus wat op balansstate aangedui word, gelyk aan die suiwer vermoë wat normaalweg in 'n balansstaat aangetref word.

Aandeelmaatskappye se suiwer vermoë bestaan uit kapitaal wat deur die eienaars gestort is plus die surplus, terwyl die suiwer vermoë in die geval van 'n onderlinge maatskappy net uit die surplus bestaan.

Uit tabel 6.8¹⁾ blyk dat die suiwer vermoë van korttermynversekeraars in Suid-Afrika in 1976 34,6 persent van totale bates uitgemaak het. Omdat die tipe risiko's wat deur korttermynversekeraars verseker word baie minder voorspelbaar as in die geval van langtermynversekeraars is, is dit nodig dat die finansiële soliditeit van korttermynversekeraars op 'n hoë peil gehou moet word. Vernameklik die hou van genoeg likiede bates is baie belangrik. Uit tabel 6.8

1) Kyk tabel 6.8, p.334.

is dit duidelik dat die surplus vir die tydperk onder beskouing heeltemal toereikend was.

TABEL 6.8 Vergelyking van bates en verbintenisse van korttermynversekeraars, 1975 en 1976 (R'000)¹⁾

Jaar	Verbintenisse	Bates	Surplus	Surplus as % van Bates
1975	381 264	603 262	221 998	36,8
1976	432 140	661 953	229 813	34,7

Die surplus wat deur korttermynversekeraars verdien word, is hoofsaaklik uit twee bronne afkomstig, naamlik:²⁾

- (i) Die sogenaamde onderskrywings- of versekeringswins, en
- (ii) beleggingswins.

6.5.3.4 Beleggings

TABEL 5.9 Inkomstebronne van korttermynversekeraars, 1975 en 1976 (R'000)³⁾

Jaar	Premie-inkomste A	Voorsienings B	4) Ander Inkomste C	5) Totale Inkomste D	A as % van D	B as % van D	C as % van D
1975	353 615	94 599	32 656	480 870	73,5	19,7	6,8
1976	443 163	123 284	38 935	605 382	73,2	20,4	6,4

- 1) Bronne: (i) Registrateur van Versekeringswese. Twee en dertigste jaar verslag, p.59-60.
(ii) Id. Drie en dertigste jaarverslag, p.57-58.
- 2) Long en Gregg, op. cit., p.918.
- 3) Bronne: (i) Registrateur van Versekeringswese. Twee en dertigste jaar verslag,
(ii) Id. Drie en dertigste jaarverslag.
- 4) Voorsienings wat aan die begin van die boekjaar, vir eise wat aanhangig gemaak is en nog nie ingestelde eise, gehou word.
- 5) Sluit ook oordragte vanaf die inkomstestaat in.

Die voorsienings in tabel 6.9 is gewoonlik reserwefondse wat opgebou word en as dit buite rekening gelaat word, voorsien premies in meer as 90 persent van die totale inkomste. Die diverse inkomste bestaan bowendien gedeeltematig uit oordragte vanaf die inkomstestaat sodat die werklike inkomste uit beleggings baie klein is (minder as 6 persent). Dit blyk dus dat premieinkomste 'n veel groter rol in korttermynversekering speel as wat die geval in langtermynversekering is.

Dieselfde beleggingsbeginsels wat in die geval van langtermynversekeraars voorkom geld ook vir korttermynversekeraars.¹⁾

Omdat beleggings so 'n klein persentasie van die totale bates uitmaak, bestaan die belegging van korttermynversekeraars hoofsaaklik uit beleggings in bates wat deur die wet voorgeskryf word.

Ten slotte word voorbeelde van 'n balansstaat en 'n inkomsterkening van 'n tipiese korttermynversekeraar weergegee.²⁾

6.5.4 Statutêre bepalinge

Die belangrikste wetlike bepalinge waaraan die finansiële bestuur moet voldoen word in artikels 11 tot 23 van die Versekeringswet aangetref.³⁾

Omdat die finansiële bestuurder van 'n versekeringsonderneming feitlik geen besluit kan neem as hy nie van die wetlike bepalinge bewus is nie, word 'n kort samevatting van die belangrikste bepalinge hier weergegee.

6.5.4.1 Rekenings⁴⁾

Elke geregistreerde versekeraar moet na verstryking van elke boekjaar die volgende rekenings opmaak en by die Registrateur indien:

- (i) 'n Inkomstestaat. Hierin moet ook enige ander besigheid as versekeringsbesigheid wat gedurende die jaar bedryf is, aangetoon word.

1) Kyk paragraaf, 6.5.2.4, p.315.

2) Kyk tabel 6.11 en 6.12, p.336 en 337.

3) Versekeringswet No. 27 van 1943 (soos gewysig).

4) Ibid., artikel 11.

TABEL 6.10 Balansstaat van 'n tipiese korttermynversekeringsonderneming¹⁾

	1978	1977
<u>Laste</u>		
Aandelekapitaal	xxx xxx	xxx xxx
Verdeelbare reserwes	xxx xxx	xxx xxx
Algemene reserwes	xxx xxx	xxx xxx
Onverdeelde wins	xx xxx	xx xxx
Onverstreke risikofonds	xxx xxx	xxx xxx
Viottende laste:	x xxx xxx	x xxx xxx
Voorsiening vir onbetaalde eise	xxx xxx	xxx xxx
Voorsiening vir kommissies	xx xxx	xx xxx
Bedrae verskuldig aan herversekeraars	xxx xxx	xxx xxx
Krediteure	x xxx	x xxx
Voorsiening vir belasting	xxx xxx	xxx xxx
Voorsiening vir dividende	xx xxx	xx xxx
Gebaurlikhedreserwe	xxx xxx	xxx xxx
Spesiale reserwes	xx xxx	xx xxx
Diverse verbintenisse	x xxx	x xxx
<u>Total Laste</u>	<u>x xxx xxx</u>	<u>x xxx xxx</u>
<u>Bates</u>		
Gewone aandale (teen markwaarde)	xxx xxx	xxx xxx
Skuldbriewe	xx xxx	xx xxx
Vaste eiendom	xxx xxx	xxx xxx
Motorvoertuie, kantoormeubels en -toerusting	x xxx	x xxx
Kontant en banksaldo's	xx xxx	xx xxx
Deposito's by bankinstellings	xxx xxx	xxx xxx
Deposito's by bouverenigings	xx xxx	xx xxx
Bedrae verskuldig deur:		
Agente	x xxx	x xxx
Uitstaande premies	xxx	xxx
Diverse debiteure	xxx	xxx
<u>Totale Bates</u>	<u>x xxx xxx</u>	<u>x xxx xxx</u>
Aandeelhouders- of polishoudersfondse	x xxx xxx	x xxx xxx
(Totale bates minus totale laste)		

1) Saamgestel uit jaarverslae van President Versekeringsmaatskappy en Long en Gregg, op. cit., p.910-911.

TABEL 6.11Inkomstestaat van 'n tipiese korttermynversekeringsonderneming¹⁾

	<u>1978</u>	<u>1977</u>
<u>Inkomste</u>		
Premies	x xxx xxx	x xxx xxx
Nettovergoeding uit MVA ²⁾	xxx xxx	xxx xxx
Inkomste uit beleggings	xxx xxx	xxx xxx
Diverse inkomste	xx xxx	xx xxx
	x xxx xxx	x xxx xxx

Aanwending van Inkomste

Eise	xxx xxx	xxx xxx
Kommissie	xx xxx	xx xxx
Bedryfskoste	xx xxx	xx xxx
Direkteursvergoeding	xxx	xxx
Ouditgelde	xxx	xxx
Inkomtebelasting	x xxx	x xxx
	x xxx xxx	x xxx xxx

Bedrag beskikbaar vir oordrag na Reserwefondse
(onverdeelde wins vir die jaar) xxx xxx

1) Saamgestel uit jaarverslae van President Versekeringsmaatskappy.

(ii) 'n Balansstaat wat ook soos in (i) vermeld, alle besigheid moet aantoon en wat ook die finansiële posisie van sy onderneming as geheel toon.

'n Inkomstestaat word egter nie vereis in die geval waar die onderneming 'n naatskappy of vereniging is wat geen aandeelkapitaal het nie of wanneer die versekeraar slegs een soort versekeringsbesigheid doen nie.

Die inkomstestaat moet ook volgens voorskrif van die regulasies opgestel word en indien die Registrateur van mening is dat die rekenings nie aan die vereistes van die wet voldoen nie, kan hy die versekeraar versoek om 'n juise rekening wat volgens voorskrif opgestel is, te verstrek. Hy kan ook wysigf aanvra en die foutiewe rekenings daarmee aansuiwer.

Enige behoorlike geouditeerde rekening of enige ander opgawe of verslag wat volgens die voorskrifte van die Maatskappywet aan die jaarlikse algemene vergadering van aandeelhouders of polishouders voorgelê moet word, moet ook na die verstryking van die boekjaar by die Registrateur ingedien word.

Daar word ses maande grasia of 'n verdere tydperk soos deur die Registrateur, om gegronde redes, vir die indiening van al die genoemde rekenings toegelaat.

Subartikel 6 van die artikel wat oor rekenings handel, stel dit ook duidelik dat 'n eienaar van 'n langtermynpolis op gratis insae van die rekenings van die versekeraar geregtig is.

6.5.4.2 Opgawe van verbintenisse¹⁾

Elke binnelandse versekeraar wat kort- of langtermynversekeringsbesigheid doen, moet binne 'n tydperk van ses maande vanaf die verstryking van sy boekjaar 'n opgaaf van al sy verbintenisse, in verband met die besigheid gedurende die boekjaar, opstel en by die Registrateur indien.

1) Ibid., artikels 12-13.

Die wet skryf ook die gegewens wat in die opgawe ingesluit moet word, voor. Die opgawe moet onder meer insluit:¹⁾

- (i) die bedrag van voorwaardelike verbintenisse van die betrokke versekeraar kragtens nog lopende polisse;
- (ii) die beraamde bedrag ten opsigte van eise wat wel ingedien is maar nog nie by die verstryking van die boekjaar betaal is nie;
- (iii) die bedrag van verbintenisse ten opsigte van belasting.

Die opgawe moet ook besonderhede bevat van enige voorwaardelike verbintenisse wat nie volgens die vocratgaande vermeld is nie. Verbintenisse wat deur herversekering gedek word, kan afgetrek word.

Elke opgawe moet volgens voorskrif van regulasies opgestel word. Hierdie voorskrifte bepaal dat inligting verstrekk moet word in verband met enige aangeleentheid wat die bedrag van die verbintenisse raak.

Indien 'n verbintenis van 'n versekeraar nie aan langtermyn-, korttermyn- of verpligte derdeparty-versekeringsbesigheid toegewys kan word nie, moet dit sover moontlik proporsioneel aan die soort versekeringsbesigheid wat die naaste daaraan is, toegedeel word of op so 'n grondslag wat deur die Registrateur goedgekeur is.

6.5.4.3 Opgawe van bates²⁾

Elke binnelandse versekeraar moet binne 'n tydperk van ses maande vanaf die verstryking van elke boekjaar 'n opgawe van alle bates wat hy in verband met die besigheid besit, bereken en by die Registrateur indien.

Die volgende bepalinge word vir die opgawe van bates voorgeskryf:³⁾

- (1) Geen bedrag wat koste van administrasie, organisasie of besighede-uitbreiding of die koopprys van 'n besigheid of klandisiewaarde of 'n soortgelyke pos, mag by die opgawe ingesluit word nie.

-
- 1) Ibid., artikel 13.
 - 2) Ibid., artikel 14.
 - 3) Ibid., artikel 15.

- (ii) Die waarde van 'n bate wat uit 'n lening bestaan wat die versekerer teen sekuriteit van 'n polis waarvoor hy aanspreeklik is, toegestaan het, mag nie die afkoopwaarde van die betrokke polis of die bedrag van die lening minus die bedrag wat deur die versekerer aan kommissie verskuldig is of verskuldig sal word op premies wat deel van die lening of voorskot uitmaak, te bowe gaan nie, watter een ook al die minste is.

Geen bedrag wat uitstaande premies of 'n uitgestelde paiement van 'n premie verteenwoordig, mag in die geval van 'n langtermynversekerer in die verslag ingesluit word nie.

In die geval van korttermynversekerers mag geen uitstaande premie in die opgawe uitgesluit word nie en uitstaande premies wat teen versekeringsmakelaars gedebiteer is, mag, teen 'n bedrag wat in sy geheel nie die volle bedrag oorskry van die premie minus -

- (i) kommissie wat deur die versekerer ten opsigte van die premie verskuldig is;
- (ii) die bedrag van die ooreenstemmende uitstaande premies ten opsigte van herversekering van die betrokke polisse;
- (iii) 'n reserwe van 'n bedrag wat die Registrateur toersikend ag, in die opgawe ingesluit word.

Voorts mag geen eise wat twaalf maande of langer agterstallig is in die opgawe ingesluit word nie.

Behalwe die opgawe van alle bates soos in die derde bylae van die Versakeringswet voorgeskryf is en ander bates wat rentedraend is, moet elke bate waarvan die prys op 'n effektebeurs in die Republiek genoteer is, binne 'n tydperk van drie maande voor die datum waarop die opgawe betrekking het, in die opgawe aangegee word. Die bedrag mag egter nie die laaste genoteerde prys oorskry nie. Indien laasgenoemde bate volgens die oordeel van die Registrateur uitermate hoog of uitermate laag is en nie die werklike waarde van daardie

bates weergee nie, kan die Registrateur met goedkeuring van die betrokke minister, die versekeraar beveel om die bates teen waardes wat na sy mening die werklike waardes verteenwoordig, aan te gee.

Elke bate waarop die bepalinge wat reeds gemeld is, nie van toepassing is nie, word gewaardeer teen 'n bedrag wat hoogstens gelyk is aan die prys wat by 'n verkoping in die Republiek tussen 'n gewillige koper en 'n vrywillige verkoper verkry sou word. Hierdie beraaming moet deur die Registrateur goedgekeur word.

Elke opgawe moet volgens die voorskrif van die regulasies opgestel word.

6.5.4.4 Bates wat deur binnelandse versekeraars ten opsigte van versekeringsbesigheid besit moet word¹⁾

'n Binnelandse versekeraar wat langtermynversekeringsbesigheid doen, moet:

- (i) bates met 'n gesamentlike waarde minstens gelyk aan die bedrag van sy netto verbintenis²⁾ besit; en
- (ii) in die Republiek bates van een of meer van die soorte in die derde bylae van die Wet vermeld, besit.³⁾ Die gesamentlike waarde moet minstens gelyk aan die bedrag van sy netto verbintenis ten opsigte van sodanige ondernemings wees.

Dit kom dus daarop neer dat byvoorbeeld van versekeraars verwag word om Suid-Afrikaanse verbintenis met Suid-Afrikaanse bates te dek en dat totale verbintenis deur totale bates gedek moet wees.

'n Binnelandse versekeraar wat korttermynversekeringsake doen, moet:

-
- 1) Ibid., artikel 17.
 - 2) Netto verbintenis bestaan gewoonlik uit die uitgawes wat bekend is plus 'n vooruitskating van eise wat sal realiseer.
 - 3) In die Derde Bylae van die Wet word Deel I van bates uiteengesit. Dit bestaan uit die volgende bates:
 - (i) Kontant in besit
 - (ii) Geld by banke, ensovoorts
 - (iii) Effekte van die Republiek
 - (iv) Effekte van plaaslike besture
 - (v) Effekte van instellings soos Evkom, Randwaterraad, ensovoorts
 - (vi) Effekte van goedgekeurde instellings.

- (i) bates met 'n gesamentlike waarde minstens gelyk aan die bedrag van sy netto verbintenisse besit, plus 'n bykomende bedrag van R200 000 of 10 persent van sy inkomste uit premias;
- (ii) in die Republiek bates in een of meer van die soorte in die Derde Bylae van die Wet vermeld, besit. 'n Bykomende bedrag soos in (i) beskryf word ook hier bygevoeg.

Volgens 'n omsendbrief van die Kantoor van Finansiële Instellings, sien die beleggingsvoorskrifte met betrekking tot staatseffekte en Deel I bates nou soos volg daaruit:¹⁾

Soort besigheid	As 'n persentasie van netto verbintenisse (insluitende die solvensiemarge in die geval van korttermyn- en verpligte derdeparty-besigheid)	
	Staatseffekte ¹⁾	Deel I-bates
Langtermynbesigheid, uitgesondard die met pensioenfondse en uittredingannuïteitsfondse gedoen	% 15,5	% 33
Langtermynbesigheid met pensioenfondse en uittredingannuïteitsfondse gedoen	20,5	53
Korttermynbesigheid	15,5	33
Verpligte derdepartybesigheid	15,5	33

Volgens artikel 19 moet die bates ten opsigte van langtermyn-, korttermyn- en verpligte derdepartyversekeringsbesigheid apart gehou word. Elke binne-landse versekeraar moet op die datum van registrasie bepaal watter bates aan watter soort versekeringsbesigheid behoort. Daar mag dan nie met so 'n bate gehandel word of dit gedeeltelik ten opsigte van ander besighede besit word nie.

1) Staatseffekte vorm deel van Deel I-bates.

6.5.4.5 Versekeringsbates mag nie verpand of beswaar word nie¹⁾

Wanneer 'n bate verpand of beswaar word, word dit nie langer as 'n bate van 'n versekeraar beskou nie, tensy dit ten gunste is van:

- (i) die Tesourie of iemand wat namens die Tesourie optree;
- (ii) die Regering of 'n ander land as die Republiek waarin die versekeraar sake doen;
- (iii) 'n individu of maatskappy of ander vereniging in die Republiek, en die versekeraar 'n buitelandse versekeraar is, en hy daarmee die ander vereistes van die Wet nakom;
- (iv) 'n ander versekeraar kragtens 'n herversekeringskontrak.

'n Binnelandse versekeraar mag ook nie geld leen sonder die toestemming van die Registrateur nie en hy mag ook nie 'n waarborg gee om iemand anders se skuld of ander verpligtings te delg nie. Hy mag ook nie 'n statutêre vorm van verband, waarborg of sodanige onderneming uitreik tensy hy geregistreer is om garansiebesigheid te doen nie. In die geval van 'n garansiebesigheid moet die waarborg of onderneming in elk geval in 'n garansiepolis vervat wees.

In artikel 20 bis word agente en makelaars aangesê om aan versekeraars reken=" skap van premies te gee. Meer spesifiek word bepaal dat 'n agent, makelaar of enige ander persoon wat premies namens die versekeraar ontvang binne ses dae na ontvangs dit aan die versekeraar stuur of dit onverwyld in 'n trust=" rekening stort. Voor 1 Januarie 1979 word negentig dae gracie gegee in laas=" genoemde geval, maar vanaf 1 Januarie 1979 is dit net sestig dae.

6.5.4.6 Wyse waarop bates besit moet word²⁾

'n Geregistreerde versekeraar moet in die Republiek die volgende bates besit:

- (i) effekte wat deur die versekeraar by die Ongevallekommissaris of sy verteenwoordiger gedeponeer is;
- (ii) 'n bate wat uit stoflike goedere bestaan mits die goedere binne die Republiek is;

1) Versekeringswet, artikel 20.

2) Ibid., artikel 21.

- (iii) 'n bate bestaande uit 'n saldo op 'n rekening by 'n bank, bouwer=
eniging of ander finansiële instelling wat 'n kurator in Suid-
Afrika het;
- (iv) 'n bate bestaande uit 'n lening of voorskot op die uitsluitlike
sekuriteit van 'n polis waarkragtens die versekeraar aanspreeklik
is, mits die betrokke polis 'n binnelandse polis is;
- (v) 'n bate bestaande uit wissels, skuldbriewe of effekte uitgereik
deur 'n plaaslike bestuur in 'n ander gebied as die Republiek (wat
deur die Registrateur goedgekeur is of dié uitgereik deur 'n in=
stelling in 'n goedgekeurde gebied indien die wissels, skuldbriewe
of effekte in die Republiek is).

6.5.4.7 Voorkoming van verwydering van sekere bates uit die Republiek¹⁾
As die Registrateur van mening is dat dit tot nadeel van binnelandse polis=
houers kan strek, kan hy 'n versekeraar skriftelik verbied om 'n bate uit
die Republiek te verwyder of om dit van die hand te sit en die versekeraar
mag dit dan nie doen totdat hy skriftelike toestemming daartoe ontvang het
nie.

6.6 Samevatting

Finansiële bestuur het met die optimale aantrekking en besteding van fondse
te make en die finansiële bestuurder vorm deesdae deel van die topbestuur=
span.

In finansiële bestuur is dit belangrik dat doelstellings duidelik omlin moet
word anders kan konflikte ontstaan.

Die belangrikste bates van langtermynversekeraars is vaste eiendom, aandele
en staatseffekte en dié van korttermynversekeraars is munte, banknote en
deposities, ander bates en staatseffekte.

Beleggingsbeginsels is vanweë die feit dat met trustgelde en polishouers=
fondse gewerk word baie belangrik in die finansiële bestuur van versekerings=
ondernemings. Die belangrikste beginsels is veiligheid, opbrengs, versprei=
ding en likiditeit.

Wetgewing is nodig om beginsels en standaarde neer te lê en veral om polishouers of aandeelhouders teen bedrog of bankrotskappe te vrywaar. Artikels 11-23 van die Versekeringswet het juis hiermee te make. Wetgewing kan egter nie die doeltreffendheid van 'n onderneming verbeter of die beweeglikheid van die bestuur of ondergeskiktes verbeter nie. Die doel van wetgewing moet dus altyd wees om die maksimum openbaarmaking van dit wat 'n onderneming doen, te verseker. Daar moet dus altyd gepoog word om die vrye markmeganisme so ver as moontlik te bevorder en nie om dit onredelik te beperk nie.

In hoofstukke 4, 5 en 6 is die belangrikste ondernemingsfunksies van die versekeringsbedryf bespreek. 'n Belangrike en relatief nuwe ontwikkeling in die versekeringswêreld is groepsversekering. In hoofstuk 7 word hierdie nuwe rigting aan die hand van dieselfde werkwyse wat in die vorige hoofstukke gevolg is, bespreek.

HOOFSTUK 7

GROEPSVERSEKERING

"The growing interest in mass-marketing distribution techniques and increased consumer awareness and concern over insurance costs and benefit structures will contribute to an expansion of group approaches".¹⁾

7.1 Inleidend

Soos uit die aanhaling hierbo blyk, sal groepsversekering wat reeds stewig in die lewens- en mediese veld gevestig is, en volgens alle aanduidings dieselfde tendens in die korttermynveld gaan volg, noodwendig meer en meer aandag van versekeraars verg. Die bestuur van die versekeringsondernemings sal dus positief of negatief 'n besluit hieroor moet neem. Om hierdie redes word die ontstaan en ontwikkeling, organisasie, bemerking en finansiële bestuur van groepsversekering in hierdie hoofstuk bespreek en word ten slotte kortliks aandag aan die voorgestelde nasionale pensioenskema geskenk.

Ten spyte van die feit dat groepsversekering feitlik oor die hele wêreld aangestref word en dat in lande soos die Verenigde State en Kanada dit 'n substansiële deel van totale versekering uitmaak en ook in Suid-Afrika welbekend is, is literatuur hieroor baie skaars en in Suid-Afrika is selfs algemene inligting oor groepsversekering uiters gering. In hierdie hoofstuk word dus baie sterk op die Amerikaanse literatuur en inligting wat goedgunstiglik by die Kantoor van die Registrateur van Versekeringswese en enkele groot plaaslike versekeringsondernemings verkry is, gesteun. Die meeste inligting is op Suid-Afrikaanse toestande van toepassing en indien nie word dit spesifiek vermeld.

Omdat lewensversekering verreweg die belangrikste soort versekering in Suid-Afrika is²⁾ en "Less than 10 per cent of the property and liability insurance

1) Denenberg, e.a., op. cit., p.165.

2) Financial Mail, Special Survey, 21 April 1978, p.151-158.

premiums are generated by group plans"¹⁾ sal die klem in hierdie hoofstuk uiteraard hoofsaaklik op groepskemas wat op lewensversekering betrekking het, val. Tog kan die ander soorte nie weggelaat word nie, want groepskemas vir mediese koste²⁾ speel steeds 'n belangrike rol en groepskemas in die korttermynversekeringsvald is steeds aan die groei. Skattings wil dat dit teen die einde van 1980 reeds sowat 30 persent van alle korttermynversekering sal uitmaak.³⁾ Waar toepaslik, word dus ook aan ander soorte aandag geskenk.

Ongelukkig bestaan daar geen veraste van die kant van die Registrateur dat statistiek wat aan die Registrateur gestuur moet word so verwerk moet word dat groepsversekering apart verskyn nie. Daar bestaan dus geen kortpad waardeur die globale belangrikheid van groepsversekering in Suid-Afrika vasgestel kan word nie.

7.2 'n Kort oorsig van die ontstaan en ontwikkeling van groepsversekering

"With the exception of Canada, group life insurance did not have the early start nor has it had the phenomenal growth in many other countries throughout the world that has been the case in the United States".⁴⁾ Soos wat Engeland die bakermat van die ontwikkeling van veral see- en brandversekering was, is die Verenigde State die bakermat van die ontwikkeling van groepsversekering.

Groepsversekering soos wat dit vandag bekend is, is 'n relatief nuwe uitvindsel wat sy ontstaan ongeveer 60 jaar gelede gehad het. Tog het dit in die relatief kort tydperk, veral in die Verenigde State, geweldig gegroei en maak dit deesdae 'n belangrike deel van baie gesinne se versekeringsportefeulje uit.

Die ontwikkeling van groepsversekering in Amerika skilder 'n interessante prentjie van die antwoorde wat versekering op die evolusie van ekonomiese en sosiale ontwikkelingspatrone verskaf het. Met die aanbreek van die 20ste eeu het die industrialisasieproses momentum begin kry en meer en meer aandag moes aan die sekuriteitsbehoeftes van loontrekkers gegee word. In 1907 het Henry Seager van Columbia Universiteit 'n versekeringsprogram wat op kollektiewe

1) Riegel s.a., op. cit., p.106.

2) Dit word ook kollektiewe siekteversekering genoem. Kyk: Steenkamp, W.F.J. Ekonomiese woordeboek, p.136.

3) Riegel s.a., op. cit., p.106.

4) Eilers, R.D. en Crowe, R.M. Group insurance handbook, p.52.

basis sou funksioneer, voorgestel. Volgens hierdie program moes die beginsels van versekering help om die sosiale probleme van die werkersklas op te los. Hy het daarop gewys dat nywerheidsongelukke, siekte, ongeskiktheid en hoë ouderdom, ontydige sterftes en werkloosheid alles gebeurlikhede is wat die lewensstandaard van loontrekkers bedreig en waarteen hulle nie genoegsame voorsiening kan maak nie. "In consequence the losses they entail, in the absence of any social provision against them, fall with crushing force on the families which suffer from them, and only too often reduce such families from a position of independence and self-respect to one of humiliating and efficiency destroying social dependency".¹⁾

Hierdie groeiende gewaarwording van die behoeftes van die werknemers en die begeerte van 'n aantal werkgewers om iets daaraan te doen het die regte klimaat vir die geboorte van groepsversekering geskep.

Bekommernis oor die finansiële probleme wat hulle werknemers in die gesig gestaar het as hulle siek geword het, moes aftree, te sterwe gekom het, ensovoorts, het daartoe gelei dat die amptenare van die maatskappy Montgomery Ward in Oktober 1910 besluit het om die moontlikhede om hul eie personeel bystandsvoordele met 'n versekeringsplan te vervang, te ondersoek. A. Montgomery Ward, die stigter van die maatskappy, was steeds die hoofbestuurder. Hy was 'n man wat altyd die welyn van die lae inkomstegroep op die hart gedra het: "... their business, since its beginning in 1872 had been built on the idea of serving those in the small income bracket".²⁾

Aan 'n prokureur van Montgomery Ward, George R. Durgen is die taak opgedra om met versekeraars oor die aangeleentheid te onderhandel. Spesifikasies vir 'n omvattende program wat lewensversekering, ongeskiktheidsvoordele en ouderdompensioene vir die 2 000 werknemers van die maatskappy sou insluit, is deur hom opgestel en aan 'n aantal versekeraars voorgelê.³⁾ 'n Interessante aspek van die voorstelle was dat daar geen mediese ondersoeke sou plaasvind nie.

1) Ibid., p.46.

2) Iise, L.W. Group insurance and employee retirement plans, p.27.

3) Ibid.

Die plan het 'n beperking op die koste van versekering geplaas. Hulle was bereid om tot 4 persent van die lone wat aan die werkers betaal is, aan die projek te bestee. As gevolg van die heersende toestande van daardie tyd en die groot aantal risiko's wat gedek moes word, het die plan egter laat skipbreuk ly.

Onder die ondernemings wat wel simpatieke oorweging aan die plan geskerk het, was die Equitable Life Assurance Society of the United States. Die Equitable was 'n vooruitstrewende onderneming en was op daardie tydstip juis besig om met kollektiewe versekeringsplanne te eksperimenteer. Na daeglike oorweging het hulle egter die plan van George Durgan onversekerbaar bevind. Op 1 Februarie 1911 het hulle 'n brief aan Montgomery Ward geskryf waarin hulle meld dat dit vir hulle onmoontlik was om 'n kwotasie vir die voorge= stelde plan te verskaf.

Op hierdie stadium het 'n belangrike figuur in die persoon van William J. Graham, op die toneel verskyn. Hy het op 1 Januarie 1911 diens by die Equitable aanvaar. Hy is as superintendent van al die westelike agentskappe aangestel en het sy hoofkantoor in Chicago gehad. Hy was een van die wonder= kinders van die versekeringsbedryf. Op die tydstip van sy aanstelling was hy maar 33 jaar oud en het hy hom reeds in die versekeringswêreld onderskei. Hy het vroeg reeds 'n buitengewone aanlag in wiskunde getoon en op 21jarige leeftyd het hy reeds die aktuariële eksamen met welslae afgelê. Vier jaar later is volle lidmaatskap van die Actuarial Society of America aan hom toe= geken.

Hy het besluit om die onderhandelinge met Montgomery Ward te hervat. Hierdie onderhandeling het tot in 1912 voortgegaan. Intussen het die Equitable nog meer oortuig geraak van die belangrikheid om hierdie veld van werkgewer-werk= nemer-dekking te ontgin. Op 1 Januarie 1912 word Graham as hoof van die nuutgestigte groepsversekeringsafdeling van die Equitable aangestel.

Uiteindeelik is met die onderhandelinge sukses behaal. Daar is besluit dat Montgomery Ward sy eie pensioenskema sou dra. Die lewensdekking en orgeskikt= heidsvoordele sou deur versekeringsondernemings onderneem word.

Volgens hierdie plan sou 'n werknemer onder die ouderdom van 70 jaar wat as

gevolg van siekte of ongelukke ongeskik vir sy werk raak, die helfte van sy weeklikse loon na drie dae van ongeskiktheid ontvang. Die maksimum bedrag betaalbaar, was \$28,85 per week en die minimum 5 dollars per week. Daar was geen beperking op die duur van die ongeskiktheid nie. By sy terugkeer kon hy vir ligter werk vra, as hy gevoel het dat die werk wat hy voorheen verrig het, te uitputtend sou wees. Die versekeringspolis het dan die helfte van sy verlies aan weeklikse loon aan hom uitbetaal. Hierdie bystand is verleen totdat die werknemer soveel as vroeër verdien het of totdat hy na sy vorige werk kon terugkeer. Hierdie ongeskiktheidsvoordele is deur die London Guarantee and Accident Company of New York onderskryf en word as die geboorte van groepsversekering in die siekteversekeringsveld beskou.¹⁾

Die lewensversekeringsgedeelte is deur die Equitable onderskryf. Die volgende voordele is in dié plan vervat. As die werknemer geen afhanklikes gehad het nie is 'n bedrag gelyksteande aan 'n jaar se salaris, met 'n maksimum van \$3 000 uitbetaal. Indien daar wel afhanklikes was, is dit in die vorm van weeklikse betalings aan die afhanklikes betaal. Hierdie betalings was vir 'n tydperk van 4 jaar gewaarborg. Dit het 25 persent van die weeklikse loon bedra en as die weduwee hartrou, is die betaling gestaak en 'n ronde som gelyk aan twee jaar se voordele aan haar uitbetaal.²⁾

Die onderhandelings met Montgomery Ward het egter so lank gesloer dat een van die direkteure van die Equitable, ens Eugenius Outerbridge, wat ook belange in die Pantasote Leather Company of New Jersey gehad het, reeds op 1 Junie 1911 'n groepspolis aan laesgenoemde uitgereik het.

Die onderrandelings met Montgomery Ward was egter die vonk wat die hele proses aan die gang gesit het en "it is generally conceded in the insurance world that group insurance came to existence with the adoption of the life insurance plan by Montgomery Ward on July 1, 1912".³⁾

Na die aankondiging van die Montgomery Ward-plan is baie besware teen die rigting wat ingeslaan is, ingebring. Die belangrikste beswaar was dat groepsversekeringsplanne diskriminasie teen individue beteken. 'n Individue moes

1) Ibid., p.30.

2) Eilers en Crowe, op. cit., p.45-47.

3) Ilse, op. cit., p.31.

steeds mediese ondersoeke ondergaan terwyl dit nie volgens die groepsplan nodig was nie. Siekte-epidemies sou ook die solvabiliteit van ondernemings wat hierdie soort versekering onderskryf, kon bedreig. Belangrikste was egter dat baie versekeraars dit as bedreiging vir hul eie saak gesien het.¹⁾

Hierdie besware het daartoe gelei dat die American Life Convention, 'n organisasie van kleiner versekeraars en waarvan die ledetal meer as 100 beloop het op hulle jaarlikse konvensie op 20 Augustus 1913 'n besluit geneem het wat daarop neerkom dat groepsversekering 'n gevaar vir die wettige reserwes van lewensversekeraars inhou en dat die beginsel van geen mediese ondersoeke onregverdig en 'n gevaarlike praktyk is.²⁾

So erg was die teenstand dat die saak na die Committee on Laws and Legislation, wat eenvormigheid in die wetsprogram vir versekeraars moes bewerkstellig, verwys is. Hierdie komitee het op 9 Desember 1914 die volgende besluit bekendgemaak:

"Resolved, that no further action by this Convention on the question of Group Insurance is desirable at this time, and that the committee be discharged from the further consideration of this matter".³⁾

Die gevolg was dat groepsversekering steeds sonder wetlike beperkings gegroei het en van krag tot krag gegaan het. Eers in 1918 is daar 'n beskrywing van groepsversekering in die wetboeke opgeneem. Hierdie modeldefinisie is deur die National Convention of Insurance Commissioners opgestel, deur die owerhede aanvaar en het dié modelwetsontwerp wat geword in New York, die staat wat tot vandag toe deur versekeraars in die Westerse wêreld as die leier op die gebied van versekeringswetgewings beskou word. Vanweë die belangrike invloed wat hierdie definisie op die ontwikkeling van groepsversekering uitgeoefen het, word dit woordeliks weergegee:

"Group life insurance is that form of life insurance covering not less than fifty employees with or without medical examination, written under a policy issued to the employer, the premium on which is to be paid by the employer or by the employer and the employees jointly, and insuring only all of his employees, or all of any class of classes thereof determined by conditions pertaining

1) Eilers en Crowe, op. cit., p.47.

2) Ilse, op. cit., p.48.

3) Ibid., p.51.

to the employment, for amounts of insurance based upon some plan which will preclude individual selection, for the benefit of persons other than the employer: provided, however, that when the premium is to be paid by the employer and employee jointly and the benefits of the policy are offered to all eligible employees not less than seventy-five per cent of such employees may be so insured".¹⁾

Met die finale aanvaarding van die beginsel van groepsversekering kon die ontwikkeling ongehinderd voortgaan.

Voor die Eerste Wêreldoorlog het werkgewere al die koste van groepskemas gedra. Na die oorlog het die idee om 'n gedeelte van die premies van die werknemers te verhaal, ontstaan. Werkgewere het gou gevind dat werknemers bereid was om 'n deel by te dra, veral as dit nog beter voordele beteken het. Die gevolg was dat die meeste groepskemas tot vandag toe op hierdie grondslag funksioneer.

Die depressies van 1921 en 1933 het die ontwikkeling van groeplewensversekering effens gestrem, maar dit het gou weer herstel. Die lewenskragtigheid van groepskemas en die hoë waarde wat dit vir werkgewere en werknemers gehad het, het meegebring dat die afname in volume slegs sowat 10 persent was.²⁾

In 1926 is die Group Association gestig. Hierdie organisasie se doelstellings was:³⁾

- (i) om die welsyn van groepsapolishouers te verbeter en te bevorder;
- (ii) om die belange van groepsversekeraars te berartig;
- (iii) om die voordele van besparings te benut en om besparings deur die uitruil van inligting tussen lede teweeg te bring;
- (iv) om as mondstuk vir groepsversekeraars op te tree;
- (v) om inligting in verband met die ondervindings van versekeraars in die groepsversekeringsveld in te samel, te ontleed en dan weer aan lede beskikbaar te stel.

1) Eilers en Crowe, op. cit., p.48.

2) Ibid., p.49.

3) Ibid.

Die organisasie het dit egter duidelik gestel dat hulle hoegenaamd nie in die vasstelling van premies belang stel nie.

Ten spyte hiervan het 'n Kongreskomitee in 1938 bevind dat die organisasie die mededinging tussen ondernemings wat groepsversekering bemark, bekamp het. Alhoewel die lede dit ten sterkste ontken het, het die uitspraak van die Kongreskomitee die integriteit van die organisasie onder verdenking geplaas en kort daarna is die organisasie ontbind.

In 1921 is die "Blue Cross"- en "Blue Shield"-mediese skemas gebore. 'n Hospitaal in Grinnel, Iowa, het begin om mediese dienste op 'n vooruitbetaalde basis aan te bied. In 1929 is dit deur 'n soorgelyke ooreenkoms by die Baylor Universiteitshospitaal in Dallas, Texas gevolg. Hierdie ontwikkeling word as die voorloper van die sogenaamde "Blue-Cross"-skema beskou.

Gedurende die depressie van die dertigerjare het die finansiering van hospitale so onseker en wisselvallig geword dat drastiese optrede noodsaaklik geword het. Dit het daartoe gelei dat vooruitbetalingstelsels soos padde= stoels verrys het.

In 1932 is die eerste groot plan deur hospitale in Sacramento, Kalifornië, aangebied en teen 1935 was dit reeds algemene praktyk. Die "Blue-Cross"-simbool is vir die eerste maal in St. Paul, Minnesota in 1933 gebruik. "In 1939, this symbol, with the seal of the American Hospital Association superimposed, was adopted by the American Hospital Association to identify all non-profit plans which had met AHA standards and received its approval".¹⁾ Die meeste van hierdie skemas het op groepsbasis gefunksioneer.

Gedurende dieselfde tydperk het daar in die Noordweste kontrakte tussen dokters en hospitale aan die een kant en werknemers in die mynbou-, bosbou- en spoorweg= bedryf aan die ander kant ontstaan. In 1939 het die Mediese Vereniging die plan in Buffalo, New York begin steun en is daar besluit om die "Blue-Shield" as simbool te gebruik.

1) Ibid., p.60.

In 1943 het die Amerikaanse Mediese Vereniging 'n kommissie aangestel om mediese skemas te ondersoek. Die doel was om inligting in verband met bestaende skemas in te samel en om standaarde vir sodanige skemas op te stel.

Na die verskyning van die "Blue-Cross"- en "Blue-Shield"-skemas het verskeie keraars begin om dekking teen hospitaal-, chirurgiese- en ander mediese koste op 'n groepsbasis te verskaf. "By the end of the 1940's the insurance companies were unquestionably established in the field of medical care coverages, and their position was further enhanced in 1949 by the introduction of major medical expense insurance by the Liberty Mutual Insurance Company".¹⁾ Dit was duidelik dat groepskemas vir mediese dienste gekom het om te bly.

In 1946 het die National Association of Insurance Commissions 'n nuwe model-wetsontwerp vir groepsversekering voorgestel en alhoewel dit verskeie kere gewysig is, vorm die 1946-wetsontwerp steeds die basis vir hedendaagse wetgewing met betrekking tot veral groepslewensversekering.²⁾

Die belangrikste sake wat in dié wetgewing na vore gebring is, was:

- (i) Die aanvaarding van dekking deur verbonde.
- (ii) Vermindering in die minimum aantal lede vir 'n groep van 50 tot 25.
- (iii) Magtiging om ook werknemers van geaffilieerde maatskappye te verseker.
- (iv) Magtiging om ook vennote se werknemers te verseker.
- (v) Magtiging om persone wat, hoewel hulle nie werknemers is nie, maar onder die finansiële beheer van die hoofpolishouer staan, te verseker.
- (vi) Magtiging om ook afgetredenes te verseker.
- (vii) Magtiging om ook permanente lewensdekking te verskaf.³⁾
- (viii) Die reg van die versekeraar om bewys van individuele versekerbaarheid aan te vra as dit nodig blyk te wees.
- (ix) Magtiging aan meervoudige werkgewers om versekering te verkry al is die werknemers nie noodwendig finansiël aan hulle verbonde nie.

1) Ibid., p.51.

2) Ibid., p.51.

3) Tot op daardie tydstip is slegs termynversekering toegelaat.

Hierdie laaste voorstel is gemaak omdat voorsiening vir die landswye onderhandelinge vir beter voorwaardes wat op daardie tydstip aan die gang was, gemaak moes word.

'n Mylpaal in groepsversekering is bereik toe die Federale owerheid in 1954 besluit het om sterftevoordele deur middel van groepskemas aan sy meer as 2,5 miljoen werknemers te verskaf. Teen die einde van 1963 was reeds meer as \$16,6 miljard¹⁾ hierby betrokke. Meer as 200 versekeringsondernemings is betrek. Die skemas is deur die Metropolitan Life Insurance Company geadministreer en die res het as herversekeraars opgetree.²⁾

Die laaste belangrike ontwikkeling het in 1964 gekom toe 'n belastingbeperking deur middel van wetgewing op die bedrae waarteen werknemers verseker kon word, geplaas is. Die rade was dat die belastingvrye status van versekering meega bring het dat reuze bedrae aan die versekering van uitvoerendes se lewens bestee is. "The income tax act of 1964 has limited such tax-free status to a minimum amount of \$50 000, and in the future it is possible that pressures for large individual amounts may diminish".³⁾

7.3 Ontwikkeling in ander lande

7.3.1 Kanada

Kanada en die Verenigde State is nie slegs geografies naby aan mekaar nie maar ook op handelsgebied is daar noue kontak. Op die gebied van versekering bestaan daar soos in baie ander gevalle volkome vryheid ten opsigte van die doen van sake. Amerikaanse versekeraars is dus vry om versekeringsbesigheid in Kanada te doen. Uiteraard is hierdie vryheid tot nakoming van die wetlike verpligtinge in die onderskeie lande beperk.

Die gevolg hiervan is dat die ontwikkeling van groepsversekering in Kanada feitlik dieselfde patroon as die Amerikaanse ontwikkeling gevolg het.

Die eerste wetgewing met betrekking tot groepsversekering is in 1917 gepromulgeer en dit het die ontwikkeling van groepsversekering ingelui.

-
- 1) Amerikaanse "billion".
 - 2) Eilers en Crowe, op. cit., p.51.
 - 3) Ibid., p.52.

Die grootste verskil tussen die Amerikaanse en Kanadese groepskemas lê in die wetlike beperkings. Waar daar in die Verenigde State gepoog is om 'n groep deeglik te omskryf en die vorme waarin groepsversekering mag voorkom te beperk, is daar in Kanada nooit sulke gedetailleerde wette uitgevaardig nie.

In 1920 was sowat \$77 miljoen in groepsversekering in Kanada betrokke en in 1960 het dit reeds gestyg tot die reuse bedrag van \$14 403.¹⁾

7.3.2 Ander

In Engeland en die ander Statebondslande het die versekeringswese meer in die rigting van 'n soort spaarvorm beweeg en termyndekking het al hoe minder aftrek gekry. "In addition to the state social benefits, death benefits have tended more in the direction of widow's pensions and have made the growth of group term insurance very limited".²⁾ Hieruit blyk ook dat die nasionale versekeringsprogramme die groei van private groepskemas gekniehalter het.

In die Latyns-Amerikaanse lande bestaan die sosiale filosofie dat voordele vir lewendes belangriker as die voordele vir dooies is. Dit het daartoe gelei dat die klem in hierdie lande feitlik geheel en al op uitkeerpolisse geval het. Daar bestaan wel verpligte personeelbystandskemas maar die feit dat die druk van vakbonde afwesig is, het daartoe bygedra dat daar geen groepsversekeringskemas van belang bestaan nie.

In Japan het groepsversekering in 1934 ontstaan. Aanvanklik was die groei pynlik stadig. Na die Tweede Wêreldoorlog het Japan egter baie veramerikaans en saam met opbloeï van die Japannese ekonomie het daar ook nuwe ontwikkeling op die versekeringsgebied gekom. 'n Hele aantal lewensversekeringsmaatskappye het hulle tot groepsbesigheid gewend. In 1963 was \$5,5 miljoen reeds in groepsbesigheid betrokke. Dit verteenwoordig ongeveer 15 persent van die totale lewensversekering in die land.³⁾

Op die Europese kontinent het groepsversekering ook mettertyd sy verskyning gemaak. "Trends in welfare benefits are in evidence, and there are pressures

1) Ibid., p.55.

2) Ibid., p.53.

3) Ibid., p.54.

from the trade unions".¹⁾ In België, Frankryk en Wes-Duitsland is daar ook 'n sterker neiging na permanente eerder as termynversekering en skep dit die regte atmosfeer vir ontwikkeling van die groepsidee. Ook in hierdie lande is die sogenaamde "social security" daarvoor verantwoordelik dat baie werkers in geen addisionele versekering belang stel nie.

7.4 Ontwikkeling van groepsversekering in Suid-Afrika²⁾

Sover vasgestel kon word, was Sanlam die eerste versekeraar wat die groepsversekeringsveld in Suid-Afrika betree het. So het Sanlam gedurende die oorlogsjare aan die Reddingsdaadbond 'n groeppolis uitgereik.³⁾ Die individuele dekking was egter maar klein en die moontlikheid van groot verliese het dus nie bestaan nie.

Die pensioenskemas wat Sanlam sedert 1929 verkoop het, was hieraan verwant. Dit het neergekom op die dekking van 'n groep mense teen 'n laer premie per persoon as individuele versekering.

Sanlam het in die begin die voorwaarde gestel dat pensioenskemas verpligtend moet wees vir alle lede van die groep wat verseker word, indien versekering moes geskied sonder bewys van versekerbaarheid. Verskerpte mededinging het dit in 1949 reeds nodig gemaak om hierdie beginsel te wysig. In November van daardie jaar is besluit dat Sanlam groepe van 'n bepaalde minimum grootte sou verseker sonder bewys van versekerbaarheid mits 'n minimum persentasie van die groep by die versekering sou aansluit.

Vroeg in die vyftigerjare word Sanlam deur die eerste groot groep genader. Die onderwysers wou 'n omvattende groepskema vir hul professie hê. Met die hantering van hierdie groep is sukses behaal en op 1 Mei 1954 is 'n ooreenkoms beklank.

Die groot toets het egter in 1956 gekom toe die maatskappye deur die Leërfonds genader is om, in mededinging met ander maatskappye, vir 'n groepskema te tender.

1) Ibid.

2) Inligting hieroor is baie skaars. Skakeling met verskeie groot versekeraars in Suid-Afrika het ook weinig opgelower. Die enigste manier om werklik die geskiedenis van groepsversekering in Suid-Afrika na te vors, sou wees om die notules van versekeraars se direksievergaderings deur te werk. Vanweë die vertroulike aard daarvan kan dit slegs deur 'n amptenaar van die onderneming gedoen word.

3) Scannell, op. cit., p.85.

Op 1 April 1957 het Sanlam ook dié transaksie, na neges maande se onderhandelinge, beklank. Die Vloot en Lugmag het na ongeveer 'n jaar se onderhandeling ook by Sanlam ingeskakel.

Op 1 Mei 1958 word die Staatsdiens ook van 'n skema bedien nadat Sanlam in Oktober 1957 begin het met samesprekings. Hierna volg die Poswese in September 1958, die hospitale in Oktober 1958, die professies in November 1958 en die Gevangenisdiens in Desember van dieselfde jaar.

In 1959 word ook ooreenkomste met die S.A.S. en H. Werknemersunie en Unie van Treinpersoneel, die Munisipaliteit van Germiston en les bes met die Unie van Yster-Staal- en Verwante Nywerhede aangegaan. Hierdie versekeringsooreenkomste het almal betrekking gehad op lewensdekking.

Wat mediese versekering betref het Sanlam aan die einde van 1956 oorweging begin skenk aan sodanige skemas. Teen die einde van Februarie 1957 was die akte van oprigting en statute van die maatskappy vir siekteversekering gereed en op 28 Mei word die nuwe Suid-Afrikaanse Nasionale Siekte- en Ongevalleversekeringsmaatskappy Beperk (SANSOM) gestig. Sansom het egter gou probleme ondervind en 'n gewysigde skema moes voorgelê word. Omdat die Mediese Vereniging Sansom nie wou goedkeur nie is in 1965 besluit om 'n tweede maatskappy te stig. So het die Suid-Afrikaanse Nasionale Mediese Fonds Beperk (SANMED) tot stand gekom.

Dit is dus duidelik dat die groepsagedagte stewig in Suid-Afrika posgevat het. Ook ander maatskappye soos Ou Mutual, Liberty Life en S.A. Ealge het 'n belangrike bydrae in hierdie verband gelewer.¹⁾

7.5 Omskrywing van die verskillende soorte groepsversekering

Formele definisies van groepsversekering is baie skaars. Die verskillende soorte word afsonderlik omskryf en die verskille tussen groeps- en individuele versekering en unieke eienskappe van groepsversekering voltooi die prentjie.

1) Hulle bydrae was veral in groepspensioenskemas baie prominent.

Die uitsondering is die Group insurance handbook wat die volgende algemene definisie van groepsversekering gee: "It can be viewed as an arrangement whereby a group of persons is covered by a single contract with an insurer".¹⁾

Afgelei uit hierdie definisie en die omkrywing van die verskillende scorte ken groepsversekering oor die algemeen omskryf word as die ooreenkoms tussen 'n spesifiek omskrewe groep mense, gewoonlik werknemers of lede van 'n organisasie, en 'n versekeraar waarvolgens premies as 'n groep betaal word en standaarddekkings teen bepaalde risiko's sonder bewys van versekerbaarheid deur die versekeraar, maar slegs deur middel van 'n enkele polis gewaarborg word.

Die beste begrip word egter verkry deur die verskillende soorte groepsversekering afsonderlik te beskou.

7.5.1 Groepslebensversekering

Fundamenteel is alle vorme van groepslebensversekering net soos in die geval van individuele lewensversekering daarop ingestel om 'n voordeel by die dood van 'n versekerde uit te betaal. Groepslebensversekering word in die volgende vorme aangetref:²⁾

7.5.1.1 Groepstermynersekering

Dit is die soort wat die meeste voorkom. Die termyn is een jaar lank en die polis word jaarliks op groepsbasis hernu. Dit verskaf dekking solank as wat die premies hernu word.

"Realistically, group term life insurance should be viewed by insureds as a type of insurance which has limited guarantee of permanence and few living benefits', since it has no cash value, no savings features and provides no emergency funds upon which to draw".³⁾

Termynversekering is ontwerp om lae kostedekking teen ekonomiese verliese as gevolg van dood te verskaf en in die geval waar dit op groepsbasis geskied,

1) Eilers en Crowe, op. cit., p.3.

2) Gregg en Lucas, op. cit., p.53.

3) Eilers en Crowe, op. cit., p.104.

probeer dit ook nie voorgee om iets meer te wees nie. In Suid-Afrika is dit ook nie ander gesteld nie.

Groepstermyntkontrakte word gewoonlik gereël om werkgewers in staat te stel om aar werknemers lewensdekking te verskaf terwyl hulle 'n bepaalde taak afhendel. 'n Konstruksieaatskappy wat 'n boukontrak in die buiteland moet voltooi, sal byvoorbeeld, 'n groepstermyntkontrak reël om alle werknemers wat by die konstruksie betrokke is, te dek. Die doel van die kontrak is gewoonlik tweërlei. Dit dek die moontlike verlies wat die onderneming mag ly indien 'n individu te sterwe sou kom, of dit maak vir sy afhanklikes voorsiening. Dikwels word beide doelstellings nagestreef. Hieruit volg dat die versekerde bedrag sal afhang van die doel wat dit moet dien. Oor die algemeen hou dit egter met die status van die werknemer verband.

Een polis word in die naam van die werkgewer uitgereik en hy laat gewoonlik eenmaal per maand aan die versekeraar weet watter werknemers nog onder die skema val. Elke werknemer wat by die besondere taak betrek word, word by die versekeraar aangegee en 'n volle jaar se premie word gehef en jaarliks betaal met proporsionele terugbetaling indien 'n werknemer nie langer by die betrokke taak benodig word nie.¹⁾

7.5.1.2 Permanente groepsversekering

Volgers hierdie skema word bo en behalwe die doodsdkking ook vir een of ander vorm van fondseakkumulasie of kontantwaarde voorsiening gemaak. Groepsannuïteit skemas is 'n goeie voorbeeld hiervan. Somtyds word ook polisse aangebied wat 'n opsie besit waarvolgens die polis volop betaald gemaak kan word na verloop van 'n sekere tydperk.

Die polis kan ook uitgereik word met of sonder deelname in winste in gevalle waar die groep baie groot is. Die reg om in die winste te deel, word verkry deur 'n premie te hef wat 'n klein bietjie hoër is, en 'n terugbetaling word dan aan die werkgewer gemaak van 'n persentasie van die bedrag waarmee premies die eise gedurende 'n bepaalde oorsigtydperk oorskry het.

1) Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. Versekerings van die persoon. Kursus 553/554, p.49-50.

'n Bykomstige voordeel wat soms toegestaan word, is 'n voordeel vir algehele en permanente ongeskiktheid onderhewig aan betaling van 'n toepaslike hoër premie. Die versekerde bedrag word na 'n periode van 40 of 60 maande betaalbaar indien 'n lid voor sy 60ste verjaardag permanent ongeskik sou raak. Indien die dood intree voordat die volle aantal ongeskiktheidspeaslements betaal is, word die gekommuteerde waarde van die restant aan die oorledene se boedel oorbetaal. Indien 'n lid op enige stadium na die erkenning van die ongeskiktheidsels nie kan bewys dat hy nog ongeskik is nie, is hy nie langer op verdere betalings ten opsigte van die betrokke eis geregtig nie.¹⁾

7.5.1.3 Groepskemas vir verminking en dood as gevolg van 'n ongeluk²⁾

Dit is "... a form of life insurance payable upon death as a consequence of accidental bodily injury".³⁾ Hierdie soort versekering word dikwels ook as 'n soort siekte- of mediese versekering beskou.

Verlies van hande, bene, oë, ensovoorts, is die mees algemene soorte risiko's wat saam met die doodsdekking onderskryf word. Omdat premias relatief laag is, word hierdie soort ongeluksversekering gewoonlik as 'n onderdeel van 'n ander soort aangebied. Daar bestaan egter 'n toenemende neiging om dit ook selfstandig aan te bied.⁴⁾

7.5.1.4 Groothandelsversekering⁵⁾

Alhoewel dit nie 'n suiwer vorm van groepsversekering is nie, is dit baie na daaraan en om verwarring te voorkom, word kortliks daaraan aandag geskenk. Nadat die ontwikkeling in groepsversekering momentum begin kry het en die sukses wat verwag is, uiteindelik behaal is, het daar by groepe wat volgens die Amerikaanse wetgewing te klein was om as 'n groep te kwalifiseer, 'n vraag na 'n soortgelyke versekeringskema ontstaan. Die voordele, planontwerp, premievereistes en invorderingsprosedures is presies dieselfde as in die geval van groepsleuensversekering, "... the principal distinction between them is that group insurance is a plan insuring a number of persons under one master

1) Ibid., p.48.

2) "Accidental death and dismemberment".

3) Gregg en Lucas, op. cit., p.353.

4) Eilers en Crowe, op. cit., p.156.

5) "Wholesale insurance".

policy, whereas wholesale insurance is a plan insuring a number of persons under individual policies".¹⁾

7.5.2 Groepsgeondheidsversekering of kollektiewe siektaversekering

7.5.2.1 Ongeskiktheidsinkome

Volgens die groepskontrak word inkomeverliese as gevolg van ongeskiktheid deur die versekeraar uitbetaal. Dit kom by kort- sowel as langtermynversekering voor. In die geval van 'n korttermynooreenkoms wissel die tydperk van 26 tot 52 weke terwyl die langtermynooreenkoms gewoonlik die voordele tot op ouderdom 65 aanbied. Soos reeds voorheen gemeld, word dit ook soms as 'n bykomstige voordeel by groepslebensversekering aangebied.²⁾

7.5.2.2 Mediese koste

Hiervolgens word 'n groepspolis aangebied wat 'n sekere dekking teen die kost van spesifiek gedefinieerde mediese dienste bied. Die werknemer betaal gewoonlik 'n deel van die premie terwyl die restant deur die werkgever betaal word. Die algemene metode wat gevolg word, is dat die gedeelte van die premie waarvoor die werknemer verantwoordelik is van sy salaris afgetrek word en die werkgever betaal dan die volle premie aan die versekeraar oor.

7.5.2.3 Konsessie mediese versekering³⁾

Dit is groothandelsversekering op mediese gebied. Op 12 Junie 1946 het die National Association of Insurance Commissioners in die Verenigde State dit volgens 'n definisie wat in hoofsaak op die volgende neerkom, gedefinieer:⁴⁾

- (1) As dit 'n maatskappy, vennootskap of individuele werkgever is wat die voordele verlang, moet daar ten minste vyf of meer werknemers wees wat deelneem.

1) Eilers en Crowe, op. cit., p.634.

2) Kyk paragraaf 7.5.1.2, p.360.

3) "Franchise health insurance".

- (ii) As dit 'n organisasie, soos byvoorbeeld 'n vakunie is, is die beperking tien lede en sodanige lede moes ten minste twee jaar lank aktiewe lede van die organisasie gewees het. Die organisasie mag ook nie een wees wat uitsluitlik vir die doel van goedkoop versekering gestig is nie.

Origens werk die skema net soos 'n gewone groepskema. As gevolg van die feit dat die grootte van 'n groep nie in Suid-Afrika wetlik vasgelê word nie,¹⁾ kom groothandels- en konsessie mediese versekering nie in Suid-Afrika voor nie.

Hier moet egter bygevoeg word dat volgens die 33ste jaarverslag van die Registrateur van Versekeringswese word die bedrywighede van mediese skemas soos omskryf deur artikel 1 van die Wet op Mediese Skemas van 1967, van versekeringsbesigheid uitgesluit.²⁾ As hierdie wysiging tot sy volle konseskwensies deurgevoer is, sal mediese skemas dus nie meer as versekering beskou word nie.

7.5.3 Groepseiendom-en-aanspreeklikheidsversekering

Eilers en Crowe definieer groepseiendom-en-aanspreeklikheidsversekering as: "... that type of coverage which is marketed simultaneously to two or more different persons or businesses and which provides some rate, coverage, underwriting or service advantage not available in the same company on a nongroup basis".³⁾ In die geval van 'n groepseiendomspolis kan dit verliese aan eiendom as gevolg van brand, weerlig, wind, water, ontploffings, ensovoorts dek en in die geval van 'n groepsaanspreeklikheidspolis dek dit verliese as gevolg van beserings of skade aan 'n werknemer, 'n vreemdeling of eiendom van 'n ander. In die Verenigde State bestaan daar in hierdie geval dus geen beperking met betrekking tot die grootte van die groep nie en daar is ook van individue en ondernemings sprake. 'n Groep ondernemings kan, byvoorbeeld, 'n groepspolis teen brandversekering uitneem of 'n groep werknemers van 'n onderneming kan as 'n groep motorversekering uitneem.

-
- 1) Ongepubliseerde inligting by die kantoor van die Registrateur verkry.
 2) Registrateur van Versekeringswese. Drie en dertigste jaarverslag, p.3.
 3) Eilers en Crowe, op. cit., p.732.

Om 'n groepskema in die eiendoms- en aanspreeklikheidsveld te kan onderskei, moet die groepstariewe altyd minder as die totaal van 'n ewe groot hoeveelheid individuele versekerdes wees; individue nooit geskei word nie maar as 'n eenheid beskou word en daar behoort kostebesparings te wees om die laer premies te regverdig.

7.5.4 Groepspensioenskemas

Groepsannuïteite het van toenemende belang geword namate meer en meer werkgewers pensioenskemas vir hul werknemers ingestel het.

Die hoofkarakteristieke van 'n groepspensioenskema is dat pensioenvoordele vir elke lid vasgestel is en dat alle lede wat in 'n sekere klas val dieselfde basiese voordeel ontvang. Pensioenvoordele word deur uigestelde annuïteite wat op die vasgestelde aftreedatum betaalbaar word, of deur suiwer uitkerings, verskaf.

Lewensdekking in die geval van dood voor die vasgestelde aftreedatum word deur middel van termynversekering bewerkstellig.

Die voordele word onder 'n groepspolis verseker. Die polis word aan die werkgewer of aan trustees wat aangewys is om die skema te administreer, uitgereik. Die werkgewer vorder die werknemers se bydrae in en betaal dit saam met sy bydrae in 'n ronde som aan die versekeraar of trustees oor.

Die volgende skemas word in Suid-Afrika aangetref:¹⁾

(i) Konstante tarief-skema

Alle lede ontvang dieselfde voordeel en betaal dieselfde premie. "Dit is die eenvoudigste vorm en kom nog steeds voor".²⁾ Dit word hoofsaaklik by ooreenkomste met weeklikse besoldigde personeel aangetref. Die grootste voordeel van hierdie stelsel is sy eenvoudige werking.

(ii) Gegradeerde skaal-skema

Hierdie skema maak vir 'n onderskeid van voordele tussen lede na gelang van salarisse of lone voorsiening. Lede word vir hierdie

1) Versekeringsinstituut, Kursus 553/554, p.50-52.

2) Ibid., p.50.

doel in groepe binne gedefinieerde salaris- of loonlimiete geklassifiseer. Die werknemer ontvang dan 'n pensioen van Rx per jaar vir elke jaar wat hy in 'n bepaalde salarisgroep was. Een van die nadele van hierdie skema is dat daar geen voorsiening gemaak word vir die diensjare voordat die skema ingestel is nie.

(iii) Finale salaris-skema

Dit is die ideale pensioenskema waarvolgens die pensioen vir alle lede in streng verhouding tot die finale salaris en dienstydsperk staan. Die verwagte totale pensioen word van tyd tot tyd bereken asof die heersende salaris op daardie tydstop inderdaad die finale salaris sou wees. Die pensioen word dan as 'n breuk van die finale salaris vir elke diensjaar, byvoorbeeld as een sestigste of een tagtigste, uitgedruk.¹⁾

Die betaling van pensioene geskied gewoonlik by wyse van 'n ronde som wat as gratifikasie bekend staan, plus maandelikse paaiemente solank die lid lewe. Indien dood binne vyf jaar na die aanvang van die pensioen sou intree, kan die voordeel as 'n kontantbedrag wat gelyk is aan die gekommuteerde waarde van die uitstaande bedrag geneem word. As alternatief kan die gekommuteerde bedrag oor die res van vyfjaarperiode versprei word.

Die werknemers se bydraes verseker dat, indien dood sou intree tydens die dienstydsperk vóór die normale pensioendatum, die werknemer se boedel al die bydraes ontvang wat deur so 'n werknemer tot by sy dood gemaak is.

7.5.5 Groepspersoonlikeongevalle-versekering

Daar bestaan 'n groot vraag na hierdie soort versekering en afgesien van die versekeringsondernemings wat dit in hul persoonlike-ongevalle-afdeling hanteer, is daar ook gespesialiseerde ondernemings waarvan hierdie soort besigheid 'n besondere kenmerk is.²⁾ Dit was byvoorbeeld vir baie jare moontlik om 'n motorpolis te endosseer ten einde persoonlikeongevalle-dekking aan passasiers in die motor te verskaf.

1) Ibid., p.51.

2) Ibid., p.167.

Oit is noodsaaklik dat die groep se behoefte aan versekering toevallig moet wees er mits dit die geval is, kan die versekering op kollektiewe grondslag geskied.

Een persoon, onderneming of vereniging sluit dié polis om die lede van die groep te verseker. Die party wat die versekering aangaan, word dikwels die versekerde genoem en die benaming versekerde persoon word vir lede van die groep wie se lewens die onderwerp van versekering uitmaak, gebruik.¹⁾

Hierdie soort versekering val in twee klasse:

- (i) Waar dié party wat die versekering aangaan dit vir sy eie voordeel doen. In hierdie geval moet versekerbare belang bewys word.
- (ii) Waar die party wat die versekering aangaan slegs as agent vir elke individuele lid optree en laasgenoemde die voordeel van die versekering geniet.

'n Belangrike aspek van groepspersoonliksongevalle-versekering is sy aanpasbaarheid. Die oorgrote meerderheid van hierdie polisse dek slegs ongelukke maar dit is bekend dat dekking teen siekte ook ingesluit kan word. Wanneer die dekking op so 'n wyse uitgebrei word, bring dit gewoonlik navrae insake individuele deelnemers mee en toon dit natuurlik belangrike ooreenkomste met mediese versekering.

7.6 Groepsversekering versus individuele versekering

In groepsversekering is die groep die versekerde en nie die individue in die groep nie. Seleksiemeetstawe en premiekoerse word dus op die groep as geheel gebaseer en die polis word aan die groep as geheel uitgereik. Die individue word of deur die werkgewer volledig oor die skema ingelig, of die individuele lede word deur die versekeraar van sertifikate en inligtingstukke voorsien. Hierin word die dekking wat deur die hoofpolis gebied word, uitsengesit.

1) Ibid.

"Aside from the fact that more than one person is insured under the master contract, several other features distinguish group insurance from individual insurance".¹⁾

Die belangrikste eienskappe van groepsversekering is die volgende:²⁾

- (i) Verdeling van koste. Feitlik sonder uitsondering betaal lede van 'n groepskema nie die volle premie nie. Werkgewers dra gewoonlik 'n sekere gedeelte tot die premie by. Al sou die werkgever ook nie die volle premie betaal nie, word sekere koste soos byvoorbeeld administrasiekoste met die versekeraar gedeel.
- (ii) Mediese ondersoeke. Op 'n paar uitsonderings na word groepskemas sonder mediese ondersoeke of sonder bewys van versekerbaarheid aanvaar. Dit bring natuurlik mee dat sekere persone versekering verkry wat hul individueel nie sou kon bekom nie.
- (iii) Daar bestaan geen individuele keuse met betrekking tot die voordele nie. Lede van 'n groepskema "... are entitled only to amounts set up by benefit formulas to eliminate adverse selection against the insurer ...".³⁾
- (iv) 'n Unieke eienskap van groepsversekering is dat premies deur middel van ondervinding vasgestel word. Behalwe in die gevalle waar die groepe besonder klein is, speel die ondervinding met 'n bepaalde groep 'n baie belangrike rol in premie-aanpassings.⁴⁾
- (v) Groepsversekeringsooreenkomste het gewoonlik 'n kontinue aard. Die skema oorleef gewoonlik die aanvanklike lede. Nuwe lede word bygevoeg en party laat vaar die skema. Dit gebeur selde dat 'n werkgever 'n skema laat vaar, wat egter wel kan gebeur is dat van versekeraar verwissel word.

1) Mehr en Hermanson, op. cit., p.82.

2) Ibid.; Gregg en Lucas, op. cit., p.352-353; Danenberg e.a., op. cit., p.156-164; Greene, op. cit., p.517; Mehr, op. cit., p.289-290; Dorfman, op. cit., p.196-197; Mehr en Cammack, op. cit., p.480.

3) Mehr en Hermanson, op. cit., p.82.

4) Gregg en Lucas, op. cit., p.353.

(vi) Laer koste. Die redes waarom koste in die reël goedkoper is, kan soos volg saamgevat word:

- (a) Groepsversekering word sonder individuele selaksie gedoen en sekere koste word daardeur verminder.
- (b) Kommissies is gewoonlik laer.
- (c) Die werkgewer hanteer gewoonlik die grootste deel van die administrasie.
- (d) Die koste van premie-invordering is heelwat laer.
- (e) Inkomstebelastingvoordele maak die effektiewe koste van groepsversekering nog laer.

7.7 Verskille tussen langtermyn- en korttermyn groepsversekering¹⁾

Die vraag ontstaan of die sukses wat in die langtermynversekeringsveld met groepskenas behaal is, ook in die korttermynversekeringsveld herhaal kan word. Die verskille tussen die twee kategorieë is egter van so 'n aard dat so 'n analogie gevaarlik kan wees. 'n Ontleding van die verskille werp juis lig op die redes waarom korttermyn groepsversekering tot nog toe nie dieselfde sukses as langtermynversekering behaal het nie, en terselfdertyd kan dit meehelp om probleme wat bestaan beter te begryp en moontlik in die toekoms uit te skakel. Langtermyn- en korttermyn groepsversekering word op dieselfde manier as in hoofstuk 2 onderskei. Mediese versekering word ook as korttermynversekering geklassifiseer.

(i) Die sosiale omgewing verskil

Die sosiale druk op werkgewers om in lewens- en mediese dekking te voorsien, was nog altyd groter as die druk om met die verlies van 'n motor of 'n huis of meubels, wat in elk geval deur die werknemer self bekostig is, te help. Die rede daarvoor lê in die feit dat die werkgewer deur middel van die loon of salaris wat hy aan die werknemer betaal indirek aan hom 'n sekere lewenstandaard gee.

1) Kyk ook paragraaf 7.5, p.358.

Dit is dus logies dat daar van sosiale kant druk op die werkgewer uitgeoefen sou word om toe te sien dat die werknemer of sy naasbestaandes die lewenstandaard sal kan handhaaf sou die werknemer ongeskik raak of te sterwe kom. Die feit dat die lewenstandaard ook gehandhaaf kan word deur elendoms- en-aanspreeklikheidsversekering is maar eers onlangs beseef. Met die styging in die lewenstandaard in die ontwikkelde lande, veral gedurende die laaste twee dekades, het daar ook nuwe behoeftes ontstaan. Belasting lê 'n swaer las op werknemers met 'n hoë inkomste (en meer en meer werknemers val deesdae in hierdie kategorie) met die gevolg dat byvoordele in belangrikheid toeneem het. Dit bring mee dat daar opnuut aandag aan die moontlikheid van groepsversekering op korttermynvlak geskenk word.

'n Ander belangrike verskil in die sosiale omgewing is die feit dat ondernemings in die vrees lewe dat die staat met 'n sosiale versekeringsprogram kan begin, indien hulle nie genoegsame voorsiening op lewens- en mediese terrein bied nie.¹⁾ Dieselfde druk was egter nog nooit op korttermynversekeringsvlak nie.

(ii) Verkoopsbevordering verskil

Dit is 'n algemeen aanvaarde feit dat langtermynversekering moeiliker as korttermynversekering verkoop. Die belangrikste rede daarvoor is dat korttermynversekering voordele aan die persoon wat dit uitneem bied; langtermynversekering daarteenoor verskaf dekking aan die agterblywendes.

Dit bring mee dat die bemerkers van langtermynversekering voortdurend op die uitkyk vir nuwe bemerkingsmetodes is. Hierdie aggressiewe benadering maak dit bloot logies dat die groepsidee eerste in die langtermynveld verskyn het.

Voorts is daar ook 'n belangrike verskil in die finansiële posisie van die kliënt wat korttermynversekering benodig en die een wat langtermynversekering benodig. Hoe laer 'n werknemer se salaris hoe minder besit hy en hoe kleiner is sy behoefte aan korttermynversekering. Daarteenoor is die laag besoldigde

1) Ondernemings is ook bang dat ingrype deur die staat op een terrein die deur vir verdere staatsbeheer kan oopmaak. In Engeland is reeds bewys dat hierdie vrees nie ongegrond is nie.

se behoeftes aan lewensdekking en mediese versorging juis baie hoog. Die behoefte aan lae-koste-versekering is dus baie groter in die langtermynveld as in die korttermynveld waar die hoogsbesoldigde wat baie besittings het, meesal ook in staat is om die premies sonder probleme te betaal.

(iii) Markversadigingspunt verskil

Die versadigingspunt van die mark vir langtermynversekering is moeilik bepaalbaar omdat die bedrag waarvoor verseker word subjektief van aard is. Daarteenoor is die bedrag wat in korttermynversekering ter sprake is meer objektief van aard.

"... Based on available facts, the present market for property and liability insurance appears to be more nearly saturated than the market for life and health insurance".¹⁾ Hierdie toestand in die Verenigde State is tipierend van die toestand in Suid-Afrika. Hierdie stelling is nie gewaag nie want vanweë die groot volume goedere wat op krediet gekoop word en die feit dat die meeste kreditaure versekering eis, lei daartoe dat huise en motors feitlik deur die bank reeds by die aankoopdatum verseker word. Dit blyk in elk geval dat die korttermynversekeringsmark nader aan sy versadigingspunt is as die langtermynversekeringsmark.

(iv) Eise verskil

In die geval van langtermynversekering is die eise eenmalig en totaal. In die geval van korttermynversekering kan eise herhaaldelik voorkom en dit kan totaal of gedeeltelik wees. Om hierdie rede is dit gewoonlik nodig dat korttermynseise nagegaan moet word, voordat dit uitbetaal word. Hierdie "na-verkoopdiens" is nie by langtermynversekeraars nodig nie, in elk geval nie in dieselfde mate as wat die geval in korttermynversekering is nie. Boonop verander korttermynpolisse gedurig omdat mense van huise en motors, ensovoorts, verwissel en die polisse moet dan by die nuwe besitting aangepas word. In die geval van langtermynversekering kan polisse ook op aanvraag gewysig word maar in vergelyking met korttermynversekering is dit gering.

1) Eilers en Crowe, op. cit., p.737.

(v) Owerheidsbeheer verskil

In Suid-Afrika moet korttermynversekeraars byvoorbeeld bates gelyk aan 15,5 persent van alle bates in staatseffekte belê en 33 persent in voorge=skrewe Deel I-bates.¹⁾ Langtermynsake wat pensioen- en uittrappingsannuïteits= fondse insluit se vereistes is dat bates van 20,5 persent van die netto verbintenisse in staatseffekte en 53 persent in Deel I-bates belê moet word.²⁾ Baie van die groepskemas is juis op pensioen- en uittrappingsannuïteitsfondse gebaseer.

In die geval van langtermynversekering moet die Registrateur eers die aktuariële tabelle waarop premies gebaseer gaan word, goedkeur³⁾ terwyl premies in die geval van korttermynversekeraars van buite slegs deur mede= dingers beïnvloed word.

7.8 Belangrike beginsels in groepsversekering

Om 'n suksesvolle groepsversekeringskema aan te bied, is daar sekere basiese beginsels waaraan versekeraars aandag moet gee, anders kan hul swak in dié veld vaar. Die rede waarom groepspolis se swakker as individuele polisse vaar, kan wees omdat:⁴⁾

- (i) 'n Sekere voordeelbedrag sonder bewys van versekerbaarheid en met beperkte gesondheidsbewyse toegestaan word.
- (ii) Die siektesyfer van hande-arbeiders en laerbesoldigdes is gewoonlik hoër as dié van die hoogbesoldigdes.
- (iii) By kleiner skemas of dié wat tot spesifieke kategorieë van werknemers beperk is, bestaan daar 'n risiko dat keuring wat die versekeraar benadeel die aanvaarbaarheid van die skema in gevaar kan stel.

-
- 1) Langtermynbesigheid wat pensioen- en uittrappingsannuïteitsfondse uitsluit se vereistes is dieselfde as dié vir korttermynversekeraars.
 - 2) Kantoor van Finansiële Instellings. Omsendbrief R.V. 37. Deel I-bates word in voetnoot 3, p.341 weergegee.
 - 3) Versekeringswet. Wet No. 27 van 1943 (soos gewysig), artikel 34.
 - 4) Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. Lewensversekering : die toepassing en onderskrywing daarvan, kursus 558, p.291.

Om te verseker dat die versakeraar die minimum risiko loop, moet aan die volgende sake aandag gegee word:¹⁾

- (i) die geskiktheid van die groep;
- (ii) die grootte van die groep;
- (iii) personeelomset in die onderneming wat die dekking verlang;
- (iv) die wyse waarop premies betaal word;
- (v) beperkings op maksimum voordele;
- (vi) die behoefte aan versekering moet toevallig wees.

Vanweë die belangrikheid van hierdie sake word dit vervolgens meer breedvoerig bespreek.

(i) Die geskiktheid van die groep

"No general statement of rules governing eligibility of employees for enrollment in group plans can properly be made. Each group has its own rules".²⁾ Alhoewel elke groep op sy eie meriete beoordeel word, is daar tog sekere riglyne wat by die bepaling van geskiktheid van 'n groep neergelê kan word.

In die eerste plek word die geskiktheid deur wetlike beperkings geraak. In die meeste gevalle is dit egter nie verbiedend nie.³⁾ Die volgende maatstawwe kan dan gebruik word:

- (a) die soort groep,
- (b) dienstydperk van werknemers,
- (c) soort beroep,
- (d) loonhoogte,
- (e) ouderdom,

(a) Die soort groep

Die soort groepe wat oor die algemeen aan versekeringskemas deelneem, is die volgende:

-
- 1) Gregg en Lucas, op. cit., p.360-363; Mowbray en Blanchard, op. cit., p.302-304; Denenberg e.a., op. cit., p.157-164; Mehr, op. cit., p.298-303.
 - 2) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.302.
 - 3) In die Verenigde State word wetlike beperkings op die grootte van die groep gelê. In Suid-Afrika bestaan daar egter geen wetgewing wat spesifiek op groepsversekering van toepassing is nie.

(a.1) Individuele werkgewersgroepe

Dit word as die mees geskikte groep beskou. Dit word ook deur die hoeveelheid individuele werkgewersgroepe wat verseker is, die aantal persone wat hiervolgens verseker is en die geldbedrag wat daarby betrokke is, bevestig. Die belangrikste voorbeeld hiervan in Suid-Afrika is die groepskemas wat deur die Staande Mag, Vloot en Lugmag in samewerking met Sanlam aangebied word.

Die rede waarom 'n werkgewersgroep as die mees geskikte beskou word, lê daarin dat werkgewers gewoonlik by die aansoek van 'n voornemende werknemer 'n mediese sertifikaat as 'n voorvereiste stel. Dit bring mee dat die werknemers 'n bepaalde minimum gesondheidsspeil sal hê. Dit is ook 'n aanvaarde feit dat die werkende bevolking gesonder is as die gemiddelde van die totale bevolking. Sieklike mense kry ôf nie werk nie ôf kom nooit vir 'n permanente aanstelling in aanmerking nie. In die meeste gevalle word 'n permanente aanstelling as voorvereiste vir lidmaatskap van 'n groepskema gestel, met die gevolg dat die sieklikes nooit as lede van hierdie groep opgeneem word nie.

'n Ander rede vir die werkgewersgroep se belangrikheid is omdat die definisie van 'n werkgewer wat vir sy werknemers 'n groepskema kan aanbied so wyd is dat selfs geaffilieerde en geassosieerde ondernemings se werknemers onder die hoofgroep ingesluit kan word. Somtyds word afgetredenes asook onafhanklike kontrakteurs se werknemers hierby ingereken en word hulle ook as deel van die werkgewersgroep beskou. Gevolglik word 'n groot groep mense betrek wat net tot beter voordele kan lei.

(a.2) Maervoudige werkgewersgroepe

In sekere gevalle waar die ondernemings te klein is om 'n groepskema vir sy werkers te verkry of waar die belangstelling in die onderneming te klein is, word ooreenkomste met vakbonde aangegaan. Op hierdie wyse word die groep nie tot een onderneming beperk nie want al die ondernemings wat werknemers het wat aan die vakbond behoort, kom vir die groepskema in aanmerking.

Lede van vrywillige handelsorganisasies is ook hier ter sprake. "The group contract is generally issued to a trustee but also may be issued directly to the association if there is no legal impediment".¹⁾ 'n Goëie voorbeeld hiervan is die groepskema wat die Afrikaanse Handelsinstituut in samewerking met Sanlam vir sake=manne aanbied.

Daar is nie spesifieke nadele aan dié soort groepe verbonde nie en dieselfde faktore wat by individuele werkgawersgroepe aanwesig is, is ook in hierdie geval geldig.

(a.3) Vakbondgroepe

Hierdie groep verskil van die vorige daarin dat die vakbond die versekerde is en 'n polis word direk aan die vakbond uitgereik. Die premies kan direk van vakbondfondse kom of 'n deel van die premie kan uit lede se bydraes wat spesifiek vir dié doel bestem is, bestaan. Dit is gewoonlik die swakste soort groep om te verseker omdat siekes, werkloos en afgetredenes gewoonlik lid van die vakbond bly. Addisionele voorwaardes by so 'n skema is dus feitlik noodsaaklik.

Voorbeelde hiervan in Suid-Afrika is die groepskemas van die S.A.S. en H-werknemersunie en die S.A. Yster-Staal- en verante Nywerhede Unie.

(a.4) Krediteur-debiteurgroepe

Hiervolgens word groepspolisse aan krediteure uitgereik en in hierdie ooreenkomst word die skuldeisers dan teen ontydige dood of ongeskiktheid van die skuldenaar gedek. Indien iets met die debiteur gebeur word die voordele aan die krediteur uitbetaal.

"Group insurance coverages are usually restricted to borrowers under short term installment loans, which are generally made on the basis of the borrower's earning capacity and not on a collateral basis. The borrowers thus tend to be employed young workers who are acquiring household furnishings and appliances, automobiles, and other consumer durables".²⁾

1) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.302.

2) Denenberg e.a., op. cit., p.160.

Dit blyk dus dat hierdie 'n redelike veilige groep is. Daar moet egter seker gemaak word watter soort debiteure by die transaksie betrokke is, anders kan bogenoemde eienskappe afwesig wees en sal 'n nadere ondersoek nodig wees.

Hierdie soort versekering word uiteraard hoofsaaklik deur bemiddeling van finansiële instellings en groot kleinhandelondernemings wat 'n groot volume debiteure het, geïnisieer.

(a.5) Diverse groepe

Sulke groepe kan uit professionele verenigings wat prokureurs, dokters, tandartse, ensovoorts insluit, bestaan. Vanweë die uiteenlopendheid van die groepe wat hier ter sprake is, sal die versekeraar in sy evaluering van die geskiktheid van die groep elke groep op eie meriete moet behandel.

Voorbeelde hiervan is volop in Suid-Afrika. Daar bestaan 'n skema wat die Professionele Voorsieningsvereniging (P.V.V.) vir advokate, prokureurs en ander professionele mense aanbied. Die N.G. Kerk het 'n mediese skema vir predikante. Statutêre organisasies het die Statutêre Organisasies se Mediese Skema (S.O.M.S.). Feitlik al die universiteit, 'n aantal kolleges, die W.N.N.R., ensovoorts behoort aan hierdie skema. Die onderwysers en staatsamptenare het weer die Mediese Hulpvereniging vir Staatsamptenare (M.H.V.S.).

Hieronder val ook groepskemas wat banke aan hul kliënte bied en die nuutste hiervan is 'n groepskema waaraan kredietkaarthouers kan behoort.

(b) Dienstydpark van werknemers

Hiermee word bedoel dat werkgewers normaalweg van 'n proeftydpark vir nuwe werknemers gebruik maak. Dit beteken dat die werknemer eers na verloop van die proeftydpark in al die byvoordele wat die onderneming bied, kan deel. Dit kan selfs wees dat nadat die werknemer 'n vaste aanstelling kry, hy eers 'n sekere tydperk by die onderneming werkzaam moet wees voordat hy aan die groepskema mag behoort. Hierdie tydperk word deur die versekeraar in ocrleg met die werkgewer bepaal.

So 'n bepaling het gewoonlik twee doelstellings:¹⁾

- (i) om te voorkom dat onnodige koste aangegaan word in die geval waar die werknemer nie belangstel om lank by die onderneming te bly nie, en
- (ii) om lidmaatskap as 'n soort beloning aan werknemers wat 'n sekere aantal jare diens het, aan te bied.

In die praktyk verloop sake egter deesdae anders. Die klem val nou op keuring en proeftydperke is bloot 'n mondelinge mededeling. Die werknemer word dus volgens kontrak van die begin af permanent aangestel en deel dadelik in alle byvoordele, byvoorbeeld nuwe personeel wat by die P.U. vir C.H.O. aangestel word, deel onmiddellik in alle byvoordele en word dadelik lid van die mediese skema (S.O.M.S.), asook die groepsleuensversekeringskema ten spyte van die feit dat hulle vir 'n proeftydperk van 'n jaar aangestel word. Navrae by talle ander instansies het hierdie neiging bevestig. Tydelike personeel kom nêrens in aanmerking vir byvoordele nie en is dus ook nie lid van groepskemas nie.

(c) Soort beroep

Dit gaan hier bloot om die mate van gevaar wat aan die soort beroep wat gevolg word, verbonde is. Sekere beroepe besit inherente faktore wat dit gevaarliker as ander maak. Vergelyk byvoorbeeld die mynwerker met 'n rekenmeester in 'n bank.

(d) Loonhoogte

Die loonhoogte kan nie 'n groep se versekerbaarheid verhoog nie. Tog kan 'n hoër inkomstegroep beter premies bekostig wat sekere versekerbaarheidsprobleme uit die weg kan ruim. Groter risiko's vereis hoër premies en dit veroorsaak dat sekere groepe as gevolg van lae lone nie in staat is om aan 'n doeltreffende skema te behoort nie.

Die statutêre organisasies se mediese skemas maak byvoorbeeld van 'n soort glyskaal vir vasstelling van premies, gebruik. Die premies word dan aan

1) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.303.

bepaalde salariskategorieë gekoppel. Vanaf die aanvangsalaris tot en met 'n sekere maksimum styg die premie saam met die salaris en die aantal afhanklikes en bly dan vanaf die maksimum met betrekking tot salaris konstant. Die rede is tweërlei. Eerstens word die laer besoldigde ook in staat gestel om aan die skema te behoort en tweedens kan die versekeraar die laer premie bekostig omdat die risiko van siektes by die jonger mense kleiner is. M.H.V.S. daarenteen het 'n vaste tarief wat slegs aan die aantal afhanklikes gekoppel is.

(e) Ouderdom

Hoe hoër die gemiddelde ouderdom van 'n groep hoe moeiliker is die groep versekerbaar. Tog kan dit juis 'n voordeel wees. Deur 'n hoër premie vir 'n groep met 'n relatief hoër gemiddelde ouderdom vas te stel, kan tot gevolg hê dat wanneer die ouer groep te starwe kom of aftree, hulle deur 'n groep wat 'n relatief lae ouderdomsgemiddelde het vervang word. Premies kan dan later dalk verlaag word. Indien die teenoorgestelde waar is, kan dit later tot premieverhogings lei wat baie meer probleme as aersgenoemde geval oplewer. Dit sal egter in 'n groot mate van die indiensnemingsbeleid van die onderneming en die besondere vereistes wat aan 'n bepaalde pos gekoppel is, afhang. Indien die beleid is om nie senior poste met persone van buite te vul nie sal dit meebring dat buitestaanders net in junior poste aangestel sal word. Dit is gewoonlik jonger mense wat vir die junior poste aansoek doen en op hierdie wyse kan die gemiddelde ouderdom van die groep afgebring word as die gemiddelde relatief hoog was by die aanvang van die skema.

(ii) Die grootte van die groep

Nadat die eerste groepskema aan die begin van die eeu ingestel is, het die minimum aantal lede wat nodig geag word om 'n versekerbare groep uit te maak heelwat gekrimp. Aanvanklik was dit 100 en in 1946 het die modelwetsontwerp wat in die Verenigde State aanvaar is, dit na 25 afgebring.¹⁾

In baie lande bestaan daar geen spesifieke wetgewing ingevolge waarvan die aantal lede wat 'n versekerbare groep vorm beperk word nie. In die gevalle waar dit wel voorkom word 10 lede as voldoende beskou.²⁾

1) Denenberg, e.a., op. cit., p.160.

2) Ibid.

In Suid-Afrika bestaan daar geen wetlike beperking op die grootte van 'n versekerbare groep nie. Dit word geheel en al aan die versekeraar oorge-
laat. Die versekeraar moet bloot aan die normale vereistes van die wet
voldoen,¹⁾ soos o.a. die batevereistes nakom en die voorgeskrewe opgewas
aan die Registrateur voorlê.

Groepe so klein as 4 is reeds aanvaar maar in sulke gevalle word beslisse
onderskeid in die hantering van die skema tussen groot en klein groepe
gemaak.²⁾

Wetlike vereistes blyk in elk geval onnodig te wees want suiwer groepskemas
het nog altyd die minimumvereistes wat byvoorbeeld deur die Verenigde State
se wetlike bepalinge neergelê word, oorskry.³⁾ Die rede hiervoor is tweër-
lei. Eerstens kan die wet van groot getalle hoegenaamd nie op 'n groep
kleiner as 10 van toepassing gemaak word nie en tweedens word die administra-
siekooste per R1 000 versekering al hoe hoër hoe kleiner die groep word.

Mehr lê die volgende maatstaf vir die algemene grootte van 'n groep neer:
"The group should be large enough to reduce adverse selection and, of lesser
importance, to achieve the economics of administration upon which the dif-
ferential between group and individual rates is based".⁴⁾

In Suid-Afrika aanvaar versekeraars soos byvoorbeeld Sanlam tien lede ook
as die minimumgrootte van 'n groep, mits die gemiddelde ouderdom van die
groep laag is en die verwagting is dat dit nie in die toekoms dramaties sal
verswak nie.

Daar word ook gewoonlik streng op die persentasie deelname wat binne 'n groep
voorkom, gelet. Om dieselfde redes as hierbo is dit belangrik dat so 'n
groot persentasie as moontlik aan die skema moet deelneem. Om te verseker dat
soveel as moontlik werknemers deelneem, maak sekere ondernemings dit 'n diens-
voorwaarde vir nuwe werknemers. Partymaal word die keuse aan die werknemer
oorgelaat maar as die werknemer later wil toetree moet hy bewys van verseker-

-
- 1) Inligting by die kantoor van die Registrateur van Versekeringswese verk-
 - 2) Mowbray en Blanchard, op. cit., p.302.
 - 3) Denenberg e.a., op. cit., p.160.
 - 4) Mehr, op. cit., p.301.

baarheid lewer wat gewoonlik 'n mediese ondersoek insluit.

Die minimum deelnemingsvereiste is ook vanuit die oogpunt van personeel=
betrekkings belangrik. Daar word gereken dat ten minste 75 persent van
die werknemers aan so 'n skema moet deelneem om dit as 'n werknemers=
welsynsplan te laat slaag.¹⁾ Dié voordeel is egter slegs vir die werk=
gewer, vir die werknemers sal dit voordelig wees as dit volgens hulle
berekeninge ekonomies lewensvatbaar is. Sanlam stel byvoorbeeld normaalweg
'n vereiste van 80 persent deelname van die werknemers binne 'n bepaalde
groep.

(iii) Personeelomset

Dit is verkieslik dat die samestelling van die groep voortdurend verander.
Die verandering moet egter op 'n natuurlike wyse geskied, "preferably with
older lives leaving the group and being replaced by healthier persons".²⁾
Personeelomset sorg gewoonlik dat die gemiddelde ouderdom van die groep
redelik laag bly. As daar egter 'n onnatuurlike personeelomset is, kan
dit gebeur dat soveel buitepersone toetree dat die gemiddelde ouderdom van
die groep skielik kan styg.

'n Goëie, bestendige personeelomset is veral belangrik in gevalle waar die
werkgewer nie bereid is om enige styging in koste vanweë 'n styging in die
gemiddelde ouderdom van die groep te absorbeer nie. In so 'n situasie sal
of die ouer werknemers die plan laat vaar omdat premies te hoog vir hulle
word, of die jonges sal dieselfde doen as die koste oor die hele groep ver=
sprei word.

Uiteraard bestaan hier 'n mate van konflik tussen die werkgewer en die ver=
sekeraar. 'n Werkgewer sal altyd sy personeelomset op 'n absolute minimum
wil hou en die werknemers solank as wat dit moontlik is, wil benut.³⁾ Dit
kan egter die geskiktheid van die groep vir die versekeraar verswak.

1) Gregg en Lucas, op. cit., p.357.

2) Denenberg, op. cit., p.161.

3) Selfs na hul aftree-ouderdom.

(iv) Die wyse waarop premies betaal word

Die keuse is hier tussen 'n bydraende en 'n nie-bydraende skema.¹⁾ 'n Bydraende skema veronderstel dat die werknemers 'n gedeelte van die premie bydra, terwyl 'n nie-bydraende skema veronderstel dat die werkgewer die hele skema finansier.

Die voordele van 'n nie-bydraende skema kan soos volg opgesom word:²⁾

- (a) Dit is makliker om te administreer. Die premie waarop ooreengekom is, word bloot deur die werkgewer aan die versekeraar oorbetaal.
- (b) Alle werknemers is outomaties lid van die skema. Dit skakel probleme van werknemers wat nie aan die skema wil behoort nie uit. Dit bring ook mee dat vereistes van die versekeraar met betrekking tot die minimum persentasie van die lede wat tot die skema moet toetree geëlimineer word.
- (c) Die moontlikheid van foute wat by aftrekkings van salarisse van personeel kan voorkom, word uitgeskakel.
- (d) Die volle bydrae tot die skema is aftrekbaar van belasting.
- (e) Die probleem by 'n bydraende skema dat sekere werknemers nie besef dat die werkgewer 'n sekere deel van die premies dra nie, word uitgeskakel.
- (f) Die werknemer ontvang 'n belastingvrye inkomste gelyk aan die premie wat die werkgewer betaal, want dit hoef nie as inkomste aangedui te word nie.

In die geheel gesien, lei dit tot laer koste per eenheid veral omdat administrasiekoste laer is, die groep groot is en omdat die bydraas van die werkgewer van belasting aftrekbaar is.

Die voordele van 'n bydraende skema is:

- (a) Dit verskaf die werknemers 'n hoër dekking sonder dat die werkgewer ekstra hoef te dra.

1) "Contributory" en "non-contributory".

2) Mehr, op. cit., p.292.

- (b) Die bydrae van die werknemer is van persoonlike belasting af-trekbaar.

Veral in die geval van mediese skemas word meesal van die bydraende skema gebruik gemaak, terwyl dit in die geval van groepslewensskemas van geval tot geval verskil. Die reeds hiervoor is eenvoudig dat in die geval van mediese skemas dit maklik kan gebeur dat dit misbruik word, terwyl lewensskemas nie die gevaar besit nie. Uit 'n psigologiese oogpunt is dit dus gewens dat die lid 'n bydrae moet maak.

(v) Beperkings op maksimum voordele

Die redes waarom daar in sekere gevalle beperkings op die maksimumvoordele geplaas word, word in die volgende besware vergestalt:

- (a) As die voordele te groot is, word die aanvenklike doel waarvoor groepsversekering ingestel is, veryd. "The agents contend that group life ceases to serve a social purpose when used by highly paid executives to build large potential estates".¹⁾
- (b) As die voordele te groot is, kan groepskemas sodanig uitbrei dat die agente wat individuele versekering verkoop, uit die mark gedruk word.
- (c) Dit kan tot wanpraktyke in keuringsmetodes wat na die individuele versekeringsveld kan deurwerk, lei. Bewyse van versekerbaarheid word in die meeste gevalle nie by 'n groepskema vareis nie en dit kan so 'n toeloop na hierdie skemas meebring dat versekeraars wat net individuele versekering doen dieselfde voordele aan individuele versekerdes sal moet gee om hul ondernemings te red.
- (d) Te groot voordele kan tot fluktuasies in die eiseverhouding lei. Wat die beperkings presies moet wees, sal van die besondere groep wat versekering verlang, afhang, en elke versekeraar het gewoonlik sy eie tabel of staat waarvolgens hy die maksimum voordele bepaal.

1) Ibid., p.302.

Veral mediese groepskemas plaas streng beperkings op maksimum voordele. So kan die skema byvoorbeeld bepaal dat net tagtig persent van die goed=gekeurde tariewe met betrekking tot konsultasies en besoeke uitbetaal word en dit net tot 'n maksimum van R200 in die geval van 'n lid met meer as een a=hanklike. Ander beperkings is byvoorbeeld 'n maksimum van R80 per jaar per lid vir tandheelkundige dienste en 'n maksimum van R20 per jaar per lid vir oogkundige dienste.

Dit gebeur egter selde dat 'n skema vanweë beperkings op maksimumvoordele skipbreuk ly. Die ander hierbogenoemde faktore speel 'n baie groter rol as hierdie soort beperking.

(vi) Die behoefte aan groepsversekering moet toevallig wees

Die rede vir 'n groep se bestaan mag nie bloot die verkryging van versekering op groepsbasis wees nie. Die rede hiervoor is voor die handliggend: "If a group of people formed an association solely for the purpose of purchasing group insurance, membership in the organization would be extremely attractive to persons unable to qualify for individual insurance".¹⁾

Lede van 'n groep wat net vir versekeringsdoeleindes bymekaar gemaak word, sou die voordeel hê dat hulle nie bewys van versekerbaarheid hoef te verstrekk nie en boonop kan hulle dit teen 'n laer as die heersende individuele premie=koers verkry.

Volgers hierdie maatstaf is die werkgewer-werknemer- en krediteur-debiteun=groepe die veiligste. Die waarskynlikheid dat 'n persoon werk sal soek of skuld sal eengaan net om versekering te bekom, is relatief gering.

Om hierdie rede word sekere groepe geweier al sou hulle in ander opsigte vir 'n groepskema geskik wees. Die versekeraar kan moontlik dink dat die groep=skema wat deur 'n vakbond of professionele organisasie so aantreklik kan wees dat dit die lidmaatskap kan stimuleer. "This situation could result in adverse financial experience under the plan".²⁾

1) Denenberg e.a., op. cit., p.161.

2) Ibid.

7.9 Organisasie van groepsversekering

7.9.1 Inleidend

Omdat daar geen versekeraar bestaan wat slegs groepsversekering doen nie, is die organisasie van groepsversekering eintlik die organisasie van 'n afdeling. Die aard en omvang van die groepsversekeringsafdeling word deur verskeie faktore beïnvloed. Die belangrikste faktor is uiteraard die al-gemene ondernemingsdoelstelling en die bemarkingsbeleid in die besonder. Die aard en omvang van die buitekantore en die verwantskap tussen die buitekantore en groepsbesigheid speel ook 'n belangrike rol. Sommige versekeraars bemark groepsversekering deur hul eie buitepersoneel, ander konsentreer op agente, ander op makelaars en die res gebruik 'n kombinasie van al drie.

Die struktuur van die groepsafdeling is ook van die omvang van die potensiele groepsmarkte en die markdeurdringingsbeleid wat gevolg gaan word, afhanklik. Die versekeraar kan byvoorbeeld op klein of groot ondernemings konsentreer of 'n bepaalde soort groepsversekering wat meebring dat die organisasiestruktuur dienooreenkomstig aangepas sal moet word. 'n Onderneming wat aan 'n mark wat geografies wyd verspreid is, wil verkoop, sal uiteraard 'n ander struktuur gebruik as 'n onderneming wat in 'n gespesialiseerde veld of in slegs een geografiese gebied optree.

Laastens is die organisasiestruktuur van die groepsafdeling ook van die omvang van die totale besigheid en die deel wat die groepsbesigheid uitmaak asook van die kompleksiteit van sy groepsbesigheid afhanklik.

7.9.2 Organisasie in die hoofkantoor¹⁾

Soos reeds uit die inleiding blyk, is organisasiestrukture dinamies en pas gewoonlik by die besondere omstandighede van die persone wat die poste vul, aan. Die hoof funksies van die groepsafdeling maak egter 'n drieledige indeling vanselfsprekend. Die hoof funksies van 'n groepsafdeling is:

- (i) bemarking,
- (ii) aktuariële dienste,
- (iii) administrasie van eise.

1) Gregg en Lucas, op. cit., p.506.

Uiteraard is daar sekere handelinge wat in meer as een van die afdelings gehanteer moet word en somtyds is daar handelinge wat deur afdelings wat nie hier genoem is nie, verrig word. "For example, policyholder service might be supervised in the administration area, and underwriting and dividend calculations for routine and small cases might be handled in the administration area following guidelines by the actuarial area".¹⁾

Hoe groter die pro rata gedeelte groepsversekeringsbesigheid is, hoe groter sal die afdeling wees en sal alle funksies binne die afdeling afgehandel word. In so 'n geval kan 'n volledig geïntegreerde organisasiestruktuur gebruik word.

Die tegniese eise wat aan 'n groepsversekeringsafdeling gestel word, bring mee dat die dienste van deskundiges vereis word. Hierdie deskundiges sal die beste ingespan word as hulle voortdurend aan die oorkoepelende ondernemingsdoelstelling herinner word. As dit nagelaat word, bestaan die gevaar dat hulle so in hulle gespesialiseerdheid verstrengel kan raak dat irrelevante take aangepak word.

'n Voorbeeld van 'n tipiese organisasiestruktuur van 'n groepsafdeling word in tabel 7.1 weergegee.²⁾

7.9.3 Organisasie van buitekantore

As die onderneming groot genoeg is en die groepsbesigheid 'n prominente deel van die totale besigheid uitmaak, kan die onderneming van selfstandige buitekantore wat net groepsbesigheid hanteer, gebruik maak. "The basic field unit is the group office, which usually is located in a major city and is responsible for group insurance sales, and usually services of in-force group cases, in a specific geographic area".³⁾

Die groepskantoor word deur 'n groepsbestuurder bestuur. Hy oefen beheer oor die verkoopsverteenwoordigers en die administratiewe personeel uit. Dit kan egter ook gebeur dat die groepskantoor deur slegs een verteenwoordiger beman word. Hy is dan terselfdertyd bestuurder en beheer een of twee administratiewe personele terwyl die volle verkoopstaak deur hom behartig word.

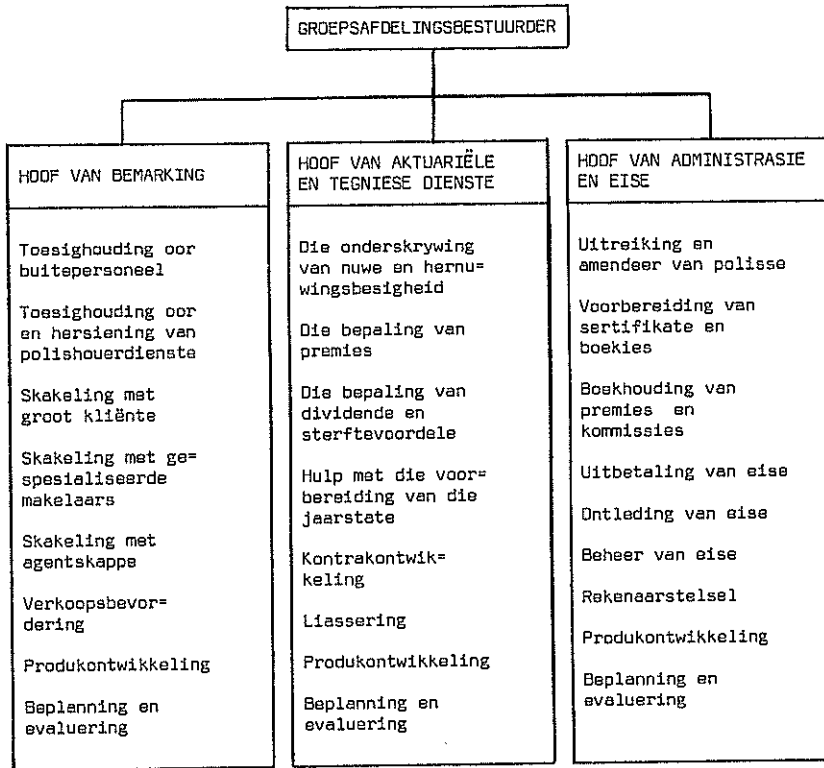
1) Ibid.

2) Kyk figuur 7.1, p.385.

3) Gregg en Lucas, op. cit., p.506.

TABEL 7.1

Organisasiestructuur van 'n groepsversekeringsafdeling¹⁾



1) Gregg en Lucas, op. cit., p.507.

Die groepskantoor is ook dikwels deel van die agentskaps- of takkantoor. Die groepsbestuurder hanteer dan al die groepsake en gebruik dieselfde administratiewe personeel as die res van die agentskapskantoor.

Die groepsbestuurder is aan die streeksbestuurder verantwoordelik. Die streeksbestuurder wat 'n aantal groepsbestuurders onder hom het, is vir groepsake aan die bemakingsbestuurder in die hoofkantoor van die onderneming verantwoordelik of as daar 'n selfstandige groepsafdeling is, aan die bestuurder van dié afdeling.

In Suid-Afrika is die groepsbesigheid egter nie so uitgebreid nie en daar word hoofsaaklik van die kombinasiemetode van organisasie gebruik gemaak. Selfstandige agente, makelaars en takkantore word ook vir groepsversekering ingespan. Hulle doen ook ander versekeringsbesigheid en daar word geen spesiale organisasie vir die groepsbesigheid opgebou nie. Die agente, makelaars en takbestuurders hanteer alle groepsake en is aan die bemakings- of groepsbestuurder in die hoofkantoor verantwoordelik. Die groepsafdeling in die hoofkantoor hanteer self alle probleemgevälle. Die bestuurder van die groepsafdeling besoek dan agente, makelaars en takkantore om probleme uit te stryk, vrae te beantwoord, probleme met kliënte te bespreek en leses om moontlikhede vir nuwe besigheid te ondersoek.

Die algemene administrasie van groepsversekering behels normaalweg die volgende:

(1) Opgawes van versekering

Om te verseker dat daar geen fout insluip wanneer eise ingestel word nie, is dit absoluut essensieel dat daar 'n opgawe van alle inligting oor elke polishouer gehou moet word. Gegewens soos die naam van die polishouer, aanvangsdatum, premiekoers, soort dekking, uitsonderings, voordele wat uitbetaal sal word, sou die risiko realiseer, is die belangrikste gegewens wat in die soort opgawe opgeteken behoort te word.

Vroeër is algemeen van kaartstelsels gebruik gemaak. Dit word nog gebruik in gevälle waar die volume groepsbesigheid klein is. In die meeste gevälle word egter deesdae van elektroniese rekenaars gebruik

gemaak. Dit vergemaklik en bespoedig die taak baie en inligting kan dan in die hoofkantoor gehou word en deur middel van rekenaar-terminale binne sekondes deur die takkantore, agente of makelaars aangevra word.

(ii) Die uitraik van sertifikate

Daar word gewoonlik van standaardvorms gebruik gemaak. Vanaf die aansoekvorms word die gegewens op dié vorms oorgedra en aan die aansoeker wat dan die versekerde word, uitgestuur. In die geval van groepsversekering is die aansoeker gewoonlik die werkgewer, vakbond, ensovoorts. Nulle doen dit egter namens die groep. Daar moet natuurlik sorg gedra word dat die inligting wat op die polis-vorm verskyn absoluut korrek is, want 'n polis is prima facie bewys van die ooreenkoms tussen versekeraar en versekerde.

(iii) Rekeninge

In groepsversekeringsbesigheid word die premies altyd in 'n rorde som aan die versekeraar oorgedra. Maar selfs in so 'n geval is dit nog nodig dat dit gefaktureer moet word.

Met die hulp van die elektorniese rekenaar word 'n lys van die versekerdes wat onder die groepspolis verseker is, nadat die premie betaal is, opgestel. Die polishouer stel die versekeraar van enige wysigings, soos byvoorbeeld, uittrade en nuwe aankomeling in kennis en die lys word dan van tyd tot tyd op datum gebring. Dit is om te verseker dat daar wel 'n premie betaal is vir elke lid van die skema wat moontlik 'n eis mag instel.

(iv) Kommissies

Sodra die premies in die grootboek aangeteken is, word die kommissies bepaal en die verkoopsbemiddelaars gekrediteer.

Ook hierdie berekenings word deesdae op die elektroniese rekenaar gedoen en kommissiestate vir kontroledoelindes word uit die proses verkry.

Wanneer die volume besigheid nie baie groot is nie word dit op die gewone manier gedoen. Wanneer dit met die hand gedoen word, word

dit die verantwoordelikheid van die rekeninge-afdeling. Alle ander gelde wat aan bemiddelaars betaalbaar is, word op dieselfde wyse hanteer.

(v) Polisafskrifte

Daar word 'n lêer geopen waarin 'n afskrif van die hoofpolis, enige ander relevante dokumente en alle korrespondensie wat iets met groepsversekering te make het, gehou word. Dit word baie maal met die sogenaamde "ondervindingsopgawe"¹⁾ gekombineer. Al die vorige ondervindings word getabuleer en op die manier word statistiek versamel waarop toekomstige onderskrywings- en premiekoerse gebaseer kan word.

(vi) Statistiese ontleding

Die beste besluite wat 'n bestuur kan neem, is besluite wat op feite gegrond is. Om te sorg vir hierdie inligting moet die data wat versamel word, ontleed word en op so 'n wyse aangebied word dat dit:

- (a) sinvol,
- (b) waar, en
- (c) vergelykbaar is.

Die gebruik van standaardontledingsprosedures het meegebring dat die elektroniese rekenaar ook hier met groot vrug ingespan kan word. Dit bespoedig die verwerking van die data en maak nie berekenings-foute nie.

(vii) Korrespondensie

Om koste te bespaar word gewoonlik van standaardbriewe gebruik gemaak. Ver al herinnerings- en aanmaningsbriewe wanneer premies lank uitstaand is, kennisgewings van premiesverhogings en navrae oor die bewys van versekerbaarheid van laat-toetreders word op standaardstukke gedoen. "This is a regrettable necessity, and it is important that these form letters be carefully designed as to retain a personal approach to the greatest possible extent".²⁾

1) "experience records".

2) Eilers en Crowe, op. cit., p.555.

7.10 Bemaking van groepsversekering

7.10.1 Inleidend

Die bemakingsproses in enige veld het vanweë die kompleksiteit van die hedendaagse bemakingsituasie meer en meer wetenskaplik geraak. Mededinging het meedoënloos geword. Tog het die spanwerk van baie deskundiges daartoe meegehelp dat dit professioneel aangepak is. "Its pattern of change is dramatic ... Group insurance marketing is challenging, often frustrating, usually rewarding and ever fluid".¹⁾

Om 'n suksesvolle bemaker te wees, vereis hoë intelligensie, voortdurende opleiding op tegniese sowel as verkoopsgebied, vindingrykheid, integriteit en harde werk.

Die mark vir groepsversekering is gelukkig een met baie groeikrag. Die belangrikste redes vir hierdie vitaliteit in die mark is:

- (i) As gevolg van absorpsies en konsolidasies word groepskemas ook deel van die besighede wat oorgeneem word.
- (ii) Die aantal ondernemings wat geskikte groepe vir groepsversekering het, is steeds aan die toeneem.
- (iii) 'n Meer intensiewe bemaking van groepskemas aan kleiner ondernemings.

7.10.2 Verskille tussen groeps- en individuele bemaking

(i) Die aard van die koper

Die koper van groepsversekering kan wissel van 'n werkgewer wat 10 000 werkers in diens het tot een wat 100 of minder werkers in diens het. In beide gevalle soek die werkgewer die beste voordele vir sy werknemers met die gevolg dat hy meer rasioneel optree as die individuele koper. Hy benader die prys en dienste minder emosioneel en is gewoonlik onder druk van die kant van die werknemers of vakbond. Hy gaan dus in elk geval koop en daarom soek hy die beste transaksie. Die individuele koper moet nog oorgehaal word om te koop en 'n goed gemotiveerde verkoopsaanbieding is nodig om die nodige oorreringswerk te doen.

1) Ibid., p.506.

In die geval van groepsversekering lê die klem anders. Hier moet die ver-
teenwoordiger die koper oortuig dat hy die beste waarde vir sy geld kry.

(ii) Verkoopsmiddelaars

Gewone individuele versekering vereis gewoonlik 'n persoonlike benadering en die Engelse gesegde "Insurance is not bought but sold"¹⁾ is in individuele versekering beslis van toepassing. Groepsversekering word egter deesdae hoofsaaklik deur middel van makelaars en in 'n mindere mate deur agente bemark. Die rede hiervoor is dat dit meesal ondernemings is wat groeps-versekering koop. Die ondernemings se benadering bring mee dat hulle na iemand soek wat namens hulle 'n goeie transaksie kan beklink met die gevolg dat hulle goeie aanklank by makelaars vind.

Makelaars het ook as gevolg van dié patroon dikwels 'n spesiale afdeling wat die groepsbesigheid behartig. Vanweë hulle ondervinding in dié veld kan hulle dan kliënte van goeie advies bedien. Vroeër, veral in die begin-jare van groepsversekering is natuurlik meesal direk met die versekeraar onderhandel.

Omdat groepsversekering 'n baie tegniese en gespesialiseerde veld is, sorg versekeraars in elk geval dat hulle personeel beskikbaar het wat die buite-personeel wat die bemarking moet behartig, met raad en daad kan bystaan.

(iii) Vergoeding

Net soos in die geval van individuele versekering, is die mees algemene metode van vergoeding deur middel van kommissies. "Unlike individual commissions however, group commissions generally grade downward as the size of the annual premium increases."²⁾

In die V.S.A. vra gespesialiseerde makelaars die ondernemings dikwels net 'n eenmalige intreegeld vir die implementering van 'n groepskema en eis dan geen kommissie van die versekeraar nie. Dit kom egter slegs voor wanneer daar 'n noue verbintenis tussen die makelaar en die onderneming bestaan

1) Müller, op. cit., p.1.2.

2) Eilers en Crowe, op. cit., p.507.

of wanneer die makelaar reeds ander versekeringsbesigheid op die goedkoopste manier aan sy klient beskikbaar stel.

Die wetlike vereistes in Suid-Afrika met betrekking tot pensioen- en groepskemas se kommissies word in artikel 28 van die Versekeringswet reeds gelê.¹⁾ Die bepalinge vir die berekening van kommissies is die volgende:²⁾

- (a) Vir die eerste R25 000 van die geannualiseerde³⁾ bydraes, 5 persent van sodanige bydraes.
- (b) Vir daardie gedeelte van die geannualiseerde bydraes wat R25 000 oorskry, maar nie R50 000 te bowe gaan nie, 3 persent van sodanige bydraes.
- (c) Vir daardie gedeelte van die geannualiseerde bydraes wat R50 000 oorskry maar nie R200 000 te bowe gaan nie, 2 persent van sodanige bydraes.
- (d) Vir daardie gedeelte van die geannualiseerde bydrae wat R200 000 oorskry, 1 persent van sodanige bydraes.

As die skema nuut is, mag daar ook 'n vestigingskommissie wees wat nie die minste van R600 of 5 persent van die geannualiseerde bydraes vir daardie skemajaar oorskry nie. Hierdie kommissie is slegs van toepassing wanneer 'n skema vir die eerste keer gevestig word.

(iv) Punt van verkoop

Individuele verkooppunte is meesal die koper se huis en verkope word dikwels in die aand gedoen. Groepsversekering daarenteen word gedurende besigheidsure by die koper of verkoper se sakekantoor afgahandel. In uitsonderlike gevalle kan vakbondleiers 'n byeenkoms vir die aand reël, sodat die verkoopsbemiddelaar ook die lede van die vakbond kan toespreek of inlig.

-
- 1) Staatskoerant, No. 5426, 1 Maart 1977, p. 3.
 - 2) Omdat slegs die maksimum jaarlikse kommissiekoerse gegee word, word die maandelikse kommissie verkry deur die maksimum kommissie deur 12 te deel ($\frac{M}{12}$), waar M = maksimum.
 - 3) Dit is nodig om van geannualiseerde bydraes te praat omdat 'n polis eers as gevestig beskou word nadat 'n jaar se premies betaal is. As daar byvoorbeeld 'n eis ontstaan na verloop van 4 jaar en 1 maand, sal die premie vir die volle vyf jaar van die boedel verhaal word.

(v) Mededinging

Groepsversekeringsbemarking het met veel sterker mededinging as individuele versekering te doen. Met die uitsondering van enkele kopers is individuele kopers nie geneig om vergelykings in premies en ander koste tussen verskillende versekeringsondernemings te maak nie. Hulle laat hulle gewoonlik deur die verkoopsverteenvoerder lei. 'n Werkgewer wat die onkoste in sy onderneming so laag as moontlik wil hou, is egter deeglik hierop ingestel, trouens die mees algemene praktyk wat gevolg word, is dat die onderneming sy idees vir 'n groepskema aan 'n makelaar voorlê en daar word dan van hom verwag om verskillende tenders van die versekeringsondernemings te verkry. Saam met die makelaar word dan op die beste tender besluit.¹⁾

(vi) Produktontwerp

In die geval van die bemarking van groepsversekering bestaan daar meer soepeelheid in die "produk" as in die meeste ander soorte versekering. Die rede daarvoor is dat, vanweë die groot volume wat deur groepsversekering verkry word, die versekeraar in staat is om feitlik 'n "handgemaakte"-polis aan die kliënt te verkoop. Sulke spesiale polisse is nie in die bemarking van individuele versekering moontlik nie, "... the individual buyer selects one or a combination of plans from an existing portfolio".²⁾

(vii) Prysbeleid

Groepsversekeringstariewe word gewoonlik op 'n jaartermyn gebaseer omdat die meeste groepskemas 'n soort termynpolis bevat. Premiekoerse word dus slegs vir enkele jare gewaarborg. Die versekeraar stel gewoonlik 'n bepaalde termyn waarop premies hersien word, voor. Hierdie tydperk wissel van 2 tot 5 jaar. Individuele versekering is gewoonlik vir langer periodes en meestal vir 'n leeftyd. In die geval van lewensversekering mag die versekeraar ook nie sonder die toestemming van die owerheid en die instemming van die polishouer sy premies verhoog nie.

Groepsversekeringspremies word op ouderdom, geslag, beroep, geografiese faktore, die grootte van die groep, ensovoorts, gebaseer. Die ondervinding wat

1) Dit is nie noodwendig die laagste tender nie. Dekkingsvoordele en nekoopdiens word ook in ag geneem.

2) Eilers en Crowe, op. cit., p.508.

met die eise oor 'n bepaalde tydperk opgedoen word, word egter by elke hersieningsdatum in berekening gebring.

Individuele premieberekenings is veel eenvoudiger en gewoonlik finaal. Somtyds word beweer dat 'n groepskema slegs 'n klomp individuele versekeringskontrakte is wat in een dokument saamgevoeg is. Dit is 'n ooreenstemmende vinding van die werklike situasie. Veral met betrekking tot premies bestaan daar 'n taamlike verskil. Premies in groepskemas is oor die algemeen laer en word gewoonlik vir 'n tydperk van vyf jaar gewaarborg.¹⁾

Die soorte premies wat aangetref word, is die volgende:²⁾

(a) Gelykblywende jaarpremies

Dit word soos by individuele polisse gehê.³⁾ Premies vir verbetering van die voordele word op die ouderdom van die lid op die verhogingsdatum gebaseer.

In korttermynversekering wissel premies gewoonlik, byvoorbeeld in die geval van S.O.M.S. word die premie aan 'n salariskategorie gekoppel en die premies wissel dan na gelang van die salarisspeil. In ander soorte korttermynversekering waar premies ook op 'n maandeliks basis betaal word, sal die premies afhangende van endossements van maand tot maand kan verander terwyl die eise-ondervindings ook 'n aanpassing van jaar tot jaar tot gevolg kan hê.

(b) Enkelpremie

'n Enkelpremie wat voldoende is om die risiko's vir die volgende jaar te dek, word vir elke lid gehê. Op dié wyse verhoog die premie vir elke lid namate hy ouer word. Die koste vir 'n skema van redelike grootte behoort redelik konstant te bly omdat ouer lede wat uitree deur jonges vervang word.

(c) Gemiddelde premie

'n Gemiddelde premiebasis word gewoonlik aangetref waar die skema se ledetal meer as 200 beloop. Hiervolgens word dan 'n gemiddelde tarief

1) Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. Kursus 558, p.290.

2) Ibid.

3) Die premie vir elke individu bly dus vir hele tydperk (tot met die volgende hersiening) dieselfde.

vir die groep, ongeag hul ouderdom, bereken.

(viii) Verkoopsbevordering

Omdat daar gewoonlik druk op die werkgewer uitgeoefen word om 'n groep-skema daar te stel en vanweë sy onemosionele benadering is verkoopsbevordering in groepsversekering nie so belangrik as in die individuele gevalle nie. In individuele versekering is persoonlike verkoopsbevordering onontbeerlik en is reklame nodig om die regte klimaat vir persoonlike verkoopsbevordering te skep. Dit wil egter nie sê dat reklame onnodig is nie. Ook in Suid-Afrika sal die ontwikkeling van die Kleurlinge en Swartes in die toekoms nuwe moontlike skep wat 'n meer aktiewe bevorderingsbeleid sal noodsaak. Intussen kan 'n meer aktiewe bevorderingsbeleid vir die huidige dalk van die kleiner groepe, wat dit dusver onmoontlik geag het, ook in een of ander skema betrek.

(ix) Naverkoopdiens

Alhoewel dit in alle bemerkingsvelde belangrik is, is die naverkoopdiens in die geval van groepsversekering belangriker as in die geval van individuele versekering want deur die groep altyd op hoogte van die eise-ondervindings te hou, kan die skok van premieverhogings feitlik uitgeskakel word en kan ontevredenes onmiddellik hanteer word.

Die groter administratiewe verpligtinge en die voortdurende verandering van die groep bring mee dat die versekeraar sy vinger voortdurend op die puls van die groep moet hou.

"Furthermore, the term nature of group coverage and the intense competition result in much more frequent transferring of covering among insurers than in individual insurance, necessitating more intensive servicing as a defensive measure".¹⁾

7.10.3 Segmente van die groepsversekeringsmark

Die groepsversekeringsmark kan in die segmente verdeel word wat deur die verskillende soorte groepe wat versekerbaar is, gevorm word. Die segmente bestaan dus uit individuele werkgewersgroepe, meervoudige werkgewersgroepe,

1) Eilers en Crows, op. cit., p.509.

vakbondgroepe en krediteur-debiteurgroepe. Hierdie groepe is reeds in paragraaf 7.10 volledig bespreek en word nie weer hier herhaal nie.¹⁾

7.10.4 Die verkoopproses

7.10.4.1 Inleidend

In die breë gesien het groepsversekering, veral as pensioenfondse en mediese skemas bygereken word, meer as blote byvoordele geword. Werknemers beskou dit as deel van hul bruto inkomste. Veral werknemers wat aan vakbonde behoort verwag 'n wye reeks voordele van hulle werkgewers. Trouens in baie gevalle besluit werkgewers nie meer of hulle voordele sal aanbied of nie maar eerder hoeveel voordele hulle gaan aanbied en op watter wyse hulle daarin gaan voorsien.

Voorts is dit kenmerkend van die groepsversekering om hoogs mededingend te wees. Daar bestaan dus die moontlikheid dat die versekerde na 'n mededinging kan oorstap. Hierdie "verskuiwings" word veral teweeggebring deur swak ne=verkoopdiens, verhoging van premies en administrasiekoste wat hoër is as wat verwag is.

Voordat 'n versekeraar dus enigsins aan toetrede tot die groepsversekerings=mark dink, moet hy genoemde karakteristieke van die mark in ag neem. 'n Deeglike evaluering van die situasie vooraf kan die verteenwoordiger baie tyd, moeite en geld bespaar.

7.10.4.2 Kliëntewerwing

Die verkoopproses kan op verskeie maniere aan die gang gesit word. Dit kan wees deur middel van direkte kliëntewerwing deur 'n groepsvertenwoordiger van die versekeraar of 'n indirekte kliëntewerwing deur middel van agente of makelaars, of deurdadig dat die werkgever self die bal aan die rol sit.

"The group representative typically finds that among most agents and small brokers only a relatively small proportion have the necessary aptitude and contacts for successful groupselling ..."²⁾ Die eerste taak van die groeps=

1) Kyk paragraaf 7.8, p.373-375.

2) Eilers en Crowe, op. cit., p.517.

verteerwoordiger is dan om met hierdie handjievol wat wel aanleg het, te skakel en hulle op te lei. Om die beste resultate te verkry moet die groepsverteerwoordiger 'n stewige verhouding met die geskikte agente en makelaars opbou. Op hierdie wyse kan hulle opgelei word om doeltreffende kliëntwerwing in groepsverband te doen en meer nog, om hulle so te motiveer dat hulle self moontlikhede begin skep.

Wanneer die sake hoofsaaklik deur middel van groot makelaarsondernemings gedoen word, is die opleiding minder belangrik maar die noue kontak is steeds 'n vereiste. Deur noue kontak kan hy die makelaars voortdurend oor nuwe voordele, dienste, ensovoorts, ingelig hou.

Geduld is een van die belangrikste kenmerke van 'n goeie groepsverteerwoordiger, want die aanvanklike ontwikkeling neem gewoonlik 'n lang tyd. Dit is egter net so belangrik dat die onderhandelaar so gou as moontlik moet vasstel of die groep geskik sal wees en hy moet poog om voortdurend met iemand wat die koopbesluit sterk kan beïnvloed, te onderhandel.

Nadat vasgestel is dat die groep geskik sal wees en die werklike onderhandeling begin, moet die data wat vir die onderskrywing benodig word, verkry word. Die inligting bestaan gewoonlik uit die volgende:¹⁾

- (i) Ouderdomsverdeling van die groep.
- (ii) Geslagsverdeling.
- (iii) Salarisse.
- (iv) Ligging van werksplek(ke).
- (v) Die status van die onderneming.
- (vi) Inligting oor die aard van die werk.²⁾
- (vii) Die bestaan van 'n ander groepskema.
- (viii) Detail van die voordele wat verlang word.
- (ix) Enige ander inligting wat in die onderskrywingsproses bruikbaar kan wees, soos byvoorbeeld inligting oor personeelsomset, afwesighede, mediese verslae, ensovoorts.

Wanneer deur middel van 'n makelaar en somtyds ook deur middel van 'n agent gewerk word, word verskeie versekeringsondernemings ganader en gewoonlik

1) Gregg en Lucas, op. cit., p.504.

2) Om uit te vind of daar nie dalk gevaarlike situasies in die werksopset bestaan of kan ontstaan nie.

word die onderneming se skema aan die versekeraars voorgelê en word hulle gevra om te tender. Somtyds word egter van die onderhandelingsmetode gebruik gemaak.

7.10.4.3 Die voorbereiding van die aanbod

Die voorbereiding van die aanbod hou die ontwerp van die voordeelplan, die evaluering van die versamelde data en die berekening van toepaslike premies in. In die meeste van die gevalle is die ontwerp van die voordele nie in die hande van die versekeraar nie. Wanneer die potensiele kliënt deur middel van 'n makelaar werk, sit hulle gewoonlik eers vooraf koppe bymekaar en "... it is customary for the broker to request insurance company quotations on the basis of fairly rigid plan specifications ..."1) Tensy die groepsverteenvoordiger dus op 'n vroeër stadium van die onderhandelings betrek word, is die voordele wat verlang word, gegewe.

Die evaluering van die plan word gewoonlik deur die onderskrywingsafdeling in die hoofkantoor gedoen. Die onderskrywingsafdeling keur die plan goed of maak bepaalde wysigingsvoorstelle, stel 'n premie vas en spesifiseer enige spesiale voorwaardes wat in die ooreenkoms opgeneem behoort te word.

Die finale premie word dan op grond van die evaluasie van die onderskrywingsafdeling deur die aktuariële afdeling bereken.

7.10.4.4 Die aanbidding van die skema

Uiteraard verkies die groepsverteenvoordiger om die groepsplan of -skema persoonlik aan die kliënt voor te lê. Omdat die makelaar meesal die saak hanteer, gebeur dit egter meermale dat die groepsverteenvoordiger net bysit, of wanneer die makelaar verskeie planne aan die kliënte wil voorlê, word die skema aan die makelaar voorgelê. Dit gebeur omdat "... many of them (brokers)²⁾ prefer to make a comparative analysis of the bids and make their own representation to the group buyer".³⁾

1) Eilers en Crowe, op. cit., p.517.

2) Skrywer se hakies.

3) Gregg en Lucas, op. cit., p.504.

Voordat die finale besluit geneem word, word veral aan die volgende aspekte aandag gegee:

- (i) Die algemene fasiliteite wat die versekeraar bied.
- (ii) Sy ondervinding in die groepsversekeringsveld.
- (iii) Die samestelling van die skema (indien die versekeraar dit opgestel het).
- (iv) Die premiekoers.
- (v) Retensieprojeksies¹⁾ (indien enige).

7.10.4.5 Naverkoopdiens

Nadat die plan aanvaar is, is daar 'n aantal take wat deur die versekeraar verrig moet word. Hierdie take staan as naverkoopdiens bekend en behels die volgende:

- (1) Inskrywing²⁾ of registrasie

Die eerste stap nadat die plan aanvaar is, is die bekendstelling van die plan aan die werknemers.

Omdat die werknemers gewoonlik 'n gedeelte van die premie betaal, is dit belangrik dat die inskrywing deeglik beplan en uitgevoer moet word. As die saak verkeerd aangepak word, kan dit sekere werknemers afskrik, wat tot gevolg kan hê dat te min werknemers by die plan aansluit en dit òf gekanselleer moet word òf so gewysig word dat die kleiner groep gedek kan word. "The most essential element is the active support of the employer and the use of his key personnel in securing the signed employee enrollment cards".³⁾

Die eerste stap in die bekendstellingsproses is die uitstuur van bekendstellingsbriewe. Die bekendstellingsbriewe word met brosjures opgevolg en daarna volg die inskrywings- of registrasiekaarte. Groepaverteenwoordigers word afgesonder om vergaderings saam met afgevaardigdes van die werknemers te hou sodat alle vrae beantwoord kan word en probleme wat mag opduik, opgelos kan word.

-
- 1) Dit is projeksies met betrekking tot risiko's wat die versekerde self wil dra.
 - 2) "Enrollment".
 - 3) Eilers en Crowe, op. cit., p.519.

Die eerste bekendstelling geskied ook dikwels regstreeks deur middel van 'n personeelvergadering waar 'n senior verteenwoordiger die plan verduidelik en ook sommer op dié vergadering vroeë beantwoord.

Selfs al sou die werkgewer self vir die hele skema betaal, is dit nog belangrik om die inkrywing op 'n deeglike wyse uit te voer. Dit bring mee dat elke werknemer die plan ten volle verstaan en laaste maar nie die minste nie, bring dit die werknemer onder die besef van die voordeel wat hy van sy werkgewer ontvang. Hierdie waardering van die plan deur die werknemers kan toekomstige sake bevorder.

(ii) Instelling

Nadat die inskrywing voltooi is, word die registrasiekaarte aan die hoofkantoor gestuur en finale premieberekenings word afgehandel. Daarna word die hoofpolis en die individuele sertifikate voltooi. Die hoofpolis word aan die werkgewer en die sertifikate, tesame met ander administratiewe materiaal, word aan die werknemers oorgehandig.

Die oorhandiging geskied deur die groepsverteenvoordigers. Hulle verduidelik den aan werknemers hoe geëis kan word en beantwoord alle vroeë wat mag opduik. Dit kan ook gebeur dat die sertifikate aan die onderneming gestuur word. Die werkgewer oorhandig dit aan die lede. Die eiseprosedure word in omsendbriewe of onder inligtingstukke wat ook vir verdere verspreiding aan die werkgewer gestuur word, uiteengesit.

(iii) Diensbesoeke

"Following installation, the group representative makes periodic service calls on the policyholder to assist in the continued orderly operation of the plan".¹⁾

Deur van gestandaardiseerde diensverslae gebruik te maak, verseker groepsverteenvoordigers dat hulle na alle relevante sake navraag doen. Hierdie diensverslae word volledig ingevul en aan die hoofkantoor vir beoordeling gestuur. Gereelde diensbesoeke sorg vir

1) Gregg en Lucas, op. cit., p.505.

goeie betrekkinge met die kliënt en hou die moontlikhede vir nuwe sake deur middel van opknapping van die bestaande skema of verbeterde dekking, oop. Dit is ook een van die pligte wat versekeraars die maklikste verwaarloos.

(iv) Instandhouding¹⁾

Omdat die moontlikheid van vervanging altyd bestaan, is dit baie belangrik dat die groepsverteenwoordiger die werkgewer en werknemers met elke diensbesoek volledig oor die situasie soos die versekeraar dit sien, sal inlig. Deur die kliënt voortdurend op hoogte van kostestygings en ander neigings in die mark te hou, verseker hy dat, wanneer daar wel premie-aanpassings gemaak moet word, dit nie as 'n skok vir die kliënt kom nie. Daar moet ook gepoog word om die kennisgewing van 'n styging in premies so lank as moontlik voor die tyd te gee. Dit gee aan die groepsverteenwoordiger genoeg geleentheid om die redes vir die styging aan die kliënt te verduidelik en ook om die dokumentasie te verander om vir die verhoging voorsiening te maak.

9 7.10.5 Verkoopsbemiddelaars

Alhoewel die verkoopsbemiddelaars wat in die groepsversekeringsmark optree oor die algemeen dieselfde eienskappe vertoon as dié wat individuele versekering verkoop, is daar tog sekere unieke probleme.

7.10.5.1 Groepsverteenwoordigers

Die tipiese groepsverteenwoordiger is gegradueerd, versigtig geselekteer en deeglik vir die opdrag opgelei. Soos alle ander verkoopsverteenwoordigers moet hy oor die vermoë om te kan verkoop, beskik. Daar word ook spesiale tegniese aanleg en kommunikasievaardigheid van hom vereis.

Die groter versekeraars verskaf aan die verteenwoordigers wat hulle in diens neem 'n deeglike en gespesialiseerde opleiding in die klaskamer sowel as in die veld. Hierdie opleiding word deur middel van toesighouers in die veld, voortdurende kommunikasie, periodieke konferensies en opleidingskursusse

1) "Conservation".

feitlik deurentyd volgehou. Op hierdie wyse word die verteenwoordiger voortdurend gemotiveer en op hoogte van nuwe ontwikkelings in die groeps¹ versekeringsveld gehou.

Party groot versekeraars het afsonderlike afdelings vir verkope en diensle. Dit word egter meesal deur dieselfde afdeling gedoen en dit bly dan die verantwoordelikheid van die groepsvertteenwoordiger om ook naverkoopdiens te lewer.

Die belangrikste funksie van die groepsvertteenwoordiger bly egter steeds die verkoop van groepskemas. In hierdie proses moet hy met agente, makelaars en die kliënte self skakel om 'n vertrouensposisie op te bou. Daarna volg die hele verkoopproses.¹

Die meeste groepsvertteenwoordigers word op 'n salaris plus kommissie-basis vergoed. In sekere gevalle is dit weer 'n basiese salaris plus 'n produktiewiteitsbonus terwyl soms slegs 'n salaris kan wees. Watter vergoedingsmetode gebruik word hang alles af van hoe direk die groepsvertteenwoordiger met die publiek skakel.

7.10.5.2 Agente

Die agent is veral prominent in gevalle waar die groeps baie klein is, met ander woorde, op plekke waar die versekeringsmoontlikhede so gering is dat daar nie groepsvertteenwoordigers of makelaars teenwoordig is nie.

Wanneer die agent 'n potensiële kliënt raakloop, sal hy die eerste stappe in die verkoopproses neem en sodra hy 'n redelike mate van sekerheid oor die erns van die kliënt het, word die hulp van die groepsvertteenwoordiger ingeroep. "In the segment of the group market in which he operates most successfully, the agent is able to provide a high degree of valuable personal service to his clients".²⁾

1) Kyk p.395.

2) Eilers en Crowe, op. cit., p.516.

Agente word hoofsaaklik op 'n kommissiebasis vergoed, terwyl sekere tog ook 'n salaris plus kommissie ontvang.¹⁾

7.10.5.3 Makelaars en konsultante

In die groepsversekeringsmark speel makelaars 'n dominante rol. "The high level contacts developed in handling the general insurance lines give them a decided edge in handling larger group accounts".²⁾

Party makelaars het so 'n groot organisasie dat hulle 'n spesiale groepsafdeling het en hulle kan selfs takkantore hê wat landwyd versprei is.

Die makelaar staan die kliënt by in die ontwerp van 'n groepskema, kry aanbiedinge of tenders by verskillende versekeringsondernemings en ontleed al die tenders saam met die kliënt en adviseer hom dan by die finale keuse.

Makelaars tree partymeal ook as premie-invorderaars op en lewer ook sekere naversorgdienste aan die kliënt.

Makelaars word uitsluitlik deur middel van kommissie vergoed.³⁾ Die verskynning van professionele versekeringskonsultante wat 'n vergoeding vir hul dienste ontvang, het egter die moontlikheid van 'n soorgelyke vergoedingsbasis vir makelaars na vore gebring.

Hierdie versekeringskonsultante verrig presies dieselfde funksie as makelaars. Die enigste verskil lê in die vergoedingsbasis. Konsultante vra 'n professionele geld in ooreenstemming met die dienste wat aan die kliënt gelewer word. Hulle bring bloot die versekeraar en kliënt bymekaar en tree hoofsaaklik in adviserende hoedanigheid op.

In sekere groot maatskappye in die Verenigde State word daar soveel byvoordele aangebied dat daar "administrateurs" daarvoor aangestel word. Hierdie admi-

-
- 1) Die agente wat hier ter sprake is, is agente wat vir meer as een prinsipaal optree.
 - 2) Eilers en Crowe, op. cit., p.516.
 - 3) Müller, op. cit., p.4.125.

nistrateurs tree as tussengangers tussen die onderneming en die versekeraar(s) op. Hoewel hulle aanvanklik bloot administratief opgetree het, is daar som-
miges wat as makelaars geregistreer het en verrig hulle nou ook die eerste
gedeelte van die verkoopproses.¹⁾

7.11 Finansiële bestuur van groepsversekering

7.11.1 Inleidend

Soos reeds gemeld, bestaan daar in Suid-Afrika geen versekeraar wat net
groepsbesigheid hanteer nie en die finansiële bestuur van groepsversekering
is dus tot enkele poste in die versekeraar se finansiële state beperk.
Waar groepsbesigheid nie 'n baie prominente rol in die onderneming speel
nie, word dit nie eers afsonderlik opgeteken nie.

As gevolg hiervan is finansiële bestuur beperk tot die beheer oor die premie-
inkomste uit groepsbesigheid en die voorsiening wat vir uitbetalings van
groepseise gemaak moet word.²⁾ Hierdie voorsienings word in die vorm van
reserwes gemaak.

Die premies van groepsversekering word met verloop van tyd volgens die
eise-ondervinding van die versekeraar aangepas. Of 'n bydraende- of nie-
bydraende stelsel gevolg word, het geen invloed op die premie-inkomste van die
versekeraar nie.³⁾ Dit is bloot die taak van die versekeraar om deur gesonde
finansiële praktyke sorg te dra dat die premie-inkomste so aangewend word dat
die eise gedek kan word en dat daar nog 'n aanvaarbare wins gemaak word.

In Suid-Afrika bestaan daar in elk geval geen spesiale voorwaardes waaraan
die finansiering van groepsbesigheid moet voldoen nie.⁴⁾ 'n Versekerings=
onderneming wat groepsbesigheid doen moet net aan die normale wetlike ver=
eistes voldoen.⁵⁾

-
- 1) Eilers en Crowe, op. cit., p.517.
 - 2) Dit gaan dus om die aard van die poste wat geskep moet word om vir die
verbintenisse wat op groepsbasis aangegaan is, voorsiening te maak.
 - 3) Bickelhaupt en Magee, op. cit., p.686.
 - 4) Ongepubliseerde inligting by die kantoor van die Registrateur van Ver=
sekeringswese verkry.
 - 5) Kyk hoofstuk 6, paragraaf 6.5.4, p. 335.

7.11.2 Die aard van die reserwes in groepsversekeringsbesigheid

"As a basic principle, then, for any group insurance coverage, the obligations of the insurance company must be determined so that its actual and potential liabilities can be adequately recorded in its financial statements".¹⁾

Op die oog af mag dit voorkom of die voorsienings vir uitbetalings slegs vir die versekeringsonderneming belangrik is vir die bepaling van sy finansiële posisie en dat dit bloot 'n interne rekeningkundige aspek is wat van weinig belang vir die verkoper of koper van versekering is. Dit is natuurlik 'n totale mistasting want vanweë die aard van die kopers van groepsversekering stel hulle baie in die verhouding van premies betaal en eise uitbetaal belang, veral as premies op 'n jaarbasis hersien word. Met ander woorde 'n goeie begrip van die teorie en werking van die finansiële poste wat op groepsbesigheid betrekking het, is nodig vir 'n doeltreffende en sinvolle ontleding daarvan.

Uiteraard word die bedrae wat benodig word daur die soort voordeel wat aangebied word beïnvloed:

(i) Lewensdekking

Die eise bestaan uit eenmalige relatiewe hoë bedrae, in elk geval hoog met betrekking tot bydraende premies.

(ii) Medies

Voortdurende, relatiewe klein eise. Die afhandeling van die eise is gewoonlik van die tempo waarteen dit aanhangig gemaak word, afhanklik.

(iii) Ongeskiktheidsinkomste

Bedrae hou verband met die werknemers se inkomste. Hierdie bedrae kan vir lang tydperke benodig word, afhangende van die aard van die ongeskiktheid.

1) Eilers en Crowe, op. cit., p.576.

Oor die algemeen bestaan daar 'n groot mate van eenvormigheid in die opstel van finansiële state van versekeraars omdat daar heelwat wetlike bepalings nagekom moet word. Dit bring mee dat die soorte reserwes wat vir groeps-versekeringsake geskep word een van die volgende vorme aanneem:

premiereserwes;
verliesreserwes;
gebeurlikheidsreserwes; en
spesiale reserwes.

7.11.2.1 Premiereserwes

Die berekening van groepsversekeringspremiereserwes word heelwat vereenvoudig deur die feit dat groepsversekering gewoonlik "... on a term basis with rates normally guaranteed for one year"¹⁾ uitgereik word. In die finansiële state word ook vir premies wat vooruitbetaal is, voorsiening gemaak. Daar moet egter onderskeid getref word tussen premies wat vooruitbetaal word vir die versekerde tydperk en premies wat werklik vooruitbetaal word. Hier" mee word bedoel dat daar byvoorbeeld ooreengekom kan word dat premies op 'n maandebasis betaal word. Die onderneming kan dan enkele maande vooruitbetaal. Dit kan egter ook premies wees wat reeds vir die volgende termyn vooruitbetaal word. Dit is dus premies waaroor in der waarheid nog nie ooreengekom is nie. Daar word ook baiekeer sekere premiebetalinge vir dividenddoeleindes op sy gesit of daar kan sekere krediete ontstaan omdat die eise vir 'n bepaalde periode ver onder die normale was.

Premies wat vooruit ontvang is, vir 'n periode waarvoor die versekeraar nog geen dekking verskef het nie, moet as reserwes gehou word: "... the combination of the mode of payment and the premium due date determine the amount of premiums to be allocated for obligations prior to the accounting date and the amount which must be designated as unearned".²⁾ Die versekeraar is in elk geval op die hele jaar se premies geregtig selfs al sou 'n eis betaal moet word. Daar moet dus met hierdie reserwe vir eise wat nog kan voorkom in die tydperk waarvoor die geannualiseerde premie geld, voorsiening gemaak word.

1) Ibid., p.578.

2) Ibid.

Gewone vooruitbetaalde premies moet ook opsy gesit word vir die tydperk waarvoor hulle werklik geldig is. Om die regte bedrae te kry, is dit die beste om die werklike bedrae wat ontvang is op 'n tabel wat vir 'n jaar=periode voorsiening maak, aan te teken. Daar moet ook onthou word dat hierdie soort vooruitbetaalde premies aan die versekerde se boedel terug=betaal sal moet word indien hy, voordat die tydperk waarvoor die premies eintlik geldig is aanbreek, te sterwe kom.

Die sogenaamde dividendreserwe kan natuurlik ook 'n bonusreserwe wees as die versekeraar 'n onderlinge maatskappy is. Hierdie reserwes word ver=kry nadat die vorige jaar se uitbetalings in oënskou geneem is. As daar 'n surplus oorbly nadat die uitbetalings afgetrek is, word dit in hierdie reserwefonds gestort. In uitsonderlike gevalle, waar die ondervinding vir 'n aantal jare 'n besliste neiging tot redelike groot surplusse toon, kan dit op laer premies vir die versekerde uitloop.

7.11.2.2 Verliesreserwes

Daar moet in gedagte gehou word dat die eise gedurende die eerste jaar gewoonlik laer as die normale gemiddelde sal wees. Die rede is dat die eise eers vanaf die instellingsdatum van die groepspolis ingestuur mag word. Dit bring mee dat daar in die eerste paar maande min eise inkom en boonop sal die eise wat in die laaste helfte van die jaar inkom eers in die volgende finansiële jaar afgehandel word. Die eerste jaar se eise-ondervinding moet dus nooit as verteenwoordigend beskou word nie en die grootte van die ver=liesreserwes moet nooit hierop gebaseer word nie. In die tweede jaar behoort die eise hulle normale vlak te bereik. Daar moet egter seker gemaak word of dit nie 'n buitengewone jaar was nie, want dit kan 'n skewe beeld gee. Die beste metode is om eers 'n paar jaar te wag voordat 'n vaste basis vir die grootte neergelê word.

Nog 'n belangrike ding om in ag te neem is die sloereffek wat by die beta=lings per tjek aanwesig is. Baie finansiële bestuurders vergeet hierdie eenvoudige feit en maak sodoende verkeerde berekenings met betrekking tot die werklike kontantposisie van die onderneming.¹⁾ Eise word deurgaans deur

1) Weston en Brigham, op. cit., p.301.

middel van tjeks uitbetaal. Die algemene metode wat gevolg word, is om die datum op die tjek vir die aantekening in die rekeninge gebruik. As gevolg hiervan kan dit wees dat te veel fondse likied gehou word of in maklik opvraagbare deposito's belê word, terwyl eintlik beter daarmee gevaar kan word.

Daar moet ook voorsiening gemaak word vir die feit dat baie eise vanweë nalatigheid van chroniese uitstellers, laat ingestuur kan word. Dit mag ook gebeur dat daar as gevolg van een of ander ramp skielik baie eise hanteer moet word.¹⁾ As gevolg van vrees dat nie almal uitbetaal sal kan word nie, stuur ander polishouers ook hul normale eise dadelik in. Dit kan tot gevolg hê dat daar skielik druk op die kontantposisie van die versekeraar geplaas word.

Om sekerheid te verkry dat alles gedek sal kan word, word die volgende subhoofde in verliesreserwes gebruik:²⁾

- (a) Eise wat onmiddellik betaalbaar is.
- (b) Eise waarvan kennis ontvang is, maar wat nog nie uitbetaal is nie.
- (c) Verliese wat voorgekom het, maar waarvoor nog nie geëis is nie.
- (d) Uitgestelde eise.
- (e) Die verdiskonteerde waarde van eise wat op 'n later tydstip betaal moet word.
- (f) Goedgekeurde ongeskiktheidsvoordele in die geval van groepsleuens-versekering.

Party van hierdie kategorieë is baie na aan mekaar en die finansiële bestuurder moet seker maak dat die finansiële afdeling deeglik oor die betekenis en omvang van elke kategorie ingelig word.

7.11.2.3 Gebeurlikheidsreserwe

Hierdie reserwe word vir onvoorsiene of uitsonderlike gebeurtenisse gehou.

"Contingency reserves differ from premium reserves and loss reserves in that

-
- 1) Veral in die geval van korttermynversekering.
 - 2) Eilers en Crowe, op. cit., p.580.

the former are largely voluntary allocations of surplus rather than actual liabilities".¹⁾ Hierdie onvoorsiene omstandighede bestaan gewoonlik uit epidemies, aardbewings, oorstromings, ensovoorts.

Die soort versekering wat aangebied word en die omvang daarvan sal in hoofsaak die grootte van hierdie reserwe bepaal.

7.11.2.4 Spesiale reserwes

Spesiale reserwes word vir spesiale verpligtinge gehou. Die beste voorbeelde hiervan is reserwes wat gehou word as gevolg van 'n herversekeringsooreenkoms of 'n poelstelsel waaraan die versekeraar behoort. Die omvang van hierdie reserwe word deur die aard en omvang van die spesiale verpligtinge wat aangegaan is, bepaal.

7.12 Belasting²⁾

Die posisie van groepsversekering met betrekking tot belasting, sien soos volg daaruit:

- (i) Onderworpe aan die goedkeuring van die skema deur die Departement van Binnelandse Inkomste, kan premies wat deur 'n werkgewer betaal word as 'n bedryfsenkoste toegelaat word.
- (ii) Indien die werkgewer sekere voordele ontvang, is dit teoreties belasbaar. As hy die voordele egter aan die werknemer deurgee, word dit 'n bedryfsenkoste wat aftrekbaar van belasting is.
- (iii) Indien die voordele aan 'n werknemer volgens 'n goedgekeurde skema betaalbaar word, is geen belasting betaalbaar nie, tensy die bedrag die limiet wat in Bylae II³⁾ van die Inkomstebelastingwet gestel word, oorskry. Indien dit wel gebeur, geld die bepelings van Bylae II.

1) Ibid., p.581.

2) Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. Kursus 558, p.293.

3) Silke, A.S. e.a. Silke on South African Income Tax, Bylae II, p. J.198-204.

7.13 Nasionale pensioenskema¹⁾

7.13.1 Inleidend

Pensioenskemas word gewoonlik op 'n groepsbasis aangebied. 'n Nasionale pensioenskema sal dus die grootste enkele groepskema tot gevolg hê en vanweë die fundamentele belang van so 'n skema regverdig dit 'n bespreking.

In Suid-Afrika was daar nog nooit 'n algemene stelsel vir die bewaring of oordraging van pensioengelde nie. Die idee was nog altyd dat die bydraes van die werknemer aan hom behoort en dat hy daarmee kan maak wat hy wil. Aan die hand hiervan word pensioengeld telkens wanneer 'n werknemer van werk verwissel in 'n ronde som aan hom uitbetaal.

Na aanleiding hiervan het die Minister van Volkswelsyn en Pensioene op 10 Oktober 1974 aangekondig dat 'n ondersoek na die moontlikheid van die instelling van 'n nasionale pensioenskema ingestel gaan word. Dié ondersoek is deur sy departement onderneem en op 12 Julie 1976 is die verslag gepubliseer.²⁾

In die verslag word aanbeveel dat 'n pensioenskema vir die hele volk ingestel moet word. Dié nasionale pensioenskema moet volgens die verslag oor 'n tydperk van 3 tot 5 jaar ingestel word. Hierdie periode moet dan vir skakeling met verskeie departemente en vir samesprekings om probleme wat mag bestaan uit te stryk, gebruik word.

Hierdie verslag en die aanbevelings daarin vervat het wye openbare reaksie uitgelok. Finansiële instellings waaronder versekeringsondernemings sowel as die handel het die voorgestelde skema skerp gekritiseer terwyl werkers en vakunies meer gematig in hul reaksie was.

1) Department of Social Welfare and Pensions. Report on an investigation into the possible establishment of a contributory pension scheme for South Africa. 12 Julie 1976.

2) Ibid.,

7.13.2 Die voorgestelde skema

7.13.2.1 Basiese doelstellings

Volgens die mening van wêreldkenners op die gebied van pensioenskemas, moet sodanige skema, om te slaag, die volgende doelstellings hê:¹⁾

- (i) 'n Verpligting om vir hulle oudag voorsiening te maak behoort op alle ekonomies bedrywige mense en hulle werkgewers te rus.
- (ii) Die minimum voordele moet aan persone wat om een of ander rede verhinder word om gedurende hul werksleef tyd vir hulleself te sorg, gebied word.
- (iii) Individue en hul werkgewers moet aangemoedig word om volgens hulle inkomste by te dra en fasiliteite vir bykomende voordele moet verskaf word.
- (iv) Geakkumuleerde pensioengelde moet sover as moontlik verhinder word om met verwisseling van werk verlore te gaan.
- (v) Die reële waarde van pensioene moet sover as moontlik by inflasie-toestande aanpas.
- (vi) Die metode wat gebruik gaan word om die fonds te finansier moet 'n positiewe bydrae tot die ontwikkeling van die landse ekonomie maak.
- (vii) Die skema moet deur die res van die wêreld as regverdig beskou word.
- (viii) Die skema moet so eenvoudig as moontlik wees.

7.13.2.2 Omvang en lidmaatskap

Volgens die verslag van die Departement van Volkswelsyn en Pensioene moet die voorgestelde Suid-Afrikaanse pensioenskema so ontwerp word dat dit ekonomiese sekuriteit binne die raamwerk wat deur die doelstellings (paragraaf 7.13.2.1) verskaf word, aan pensioenarisse, weduwees, wese en persone wat medies ongeskik raak, verseker.

1) Ibid., p.36-37.

Hierdie doelstelling moet deur 'n soort vennootskap tussen die private en openbare sektor bereik word. Die standaarde wat deur die voorgestelde skema gestel word, sal deur die private pensioenskemas nagevolg moet word.

Die belangrikste aanbevelings in die verslag is die volgende:¹⁾

- (i) Die skema kan die Suid-Afrikaanse Pensioenskema genoem word.
- (ii) Alle ekonomies bedrywige mense wat nie aan 'n pensioenfonds of soortgelyke skema behoort nie of wat aan fondse wat nie ten minste dieselfde voordele as die voorgestelde skema bied nie, sal lade van die skema moet word.
- (iii) Alle beroepspensioenfondse of -skemas waarvan die voordele ten minste dieselfde voordele as die voorgestelde skema bied, sal toe- gelaat word om uit te kontrakteer.
- (iv) Die stelsel van oordraagbaarheid van pensioengelde moet verpligtend gemaak word.

Die bydrae tot die fonds sal sewe persent van die werker se salaris beloop. Werkgewers sal 'n deel moet bydra. Invordering sal vanaf 1980 geskied en vanaf 1985 sal aan elke lid wat die ouderdom van 65 jaar bereik 'n pensioen wat gelyk is aan 75 persent van sy eindsalaris onsaag sy diensjare, betaal word. Daar sal ook ruim weduwee- en siektevoordele wees.

Geen voordele sal uitbetaal word as 'n werker sy werk bedank nie, maar dit sal na sy volgende werk oorgedra word.

Die skema sal deur òf die staat òf die privaatsektor of 'n konsortium van die privaatsektor geadministreer word.

7.13.2.3 Redes vir die instelling van sodanige skema

Die redes vir die instelling van 'n nasionale pensioenskema is hoofsaaklik in die gebreke en tekortkominge van huidige skemas gesetel. Dit kan soos

1) Ibid., p.(i).

volg saamgevat word:¹⁾

- (i) Baie beroeps- of bedryfspensioenskemas se voordele is nie altyd absoluut seker of voldoende nie.
- (ii) Baie werkers behoort glad nie aan 'n pensioenskema nie. Dit is gewoonlik net groot en vooruitstrewende ondernemings wat werklik goeie pensioenskemas bied, terwyl dit by baie kleiner ondernemings heeltemal ontbreek.
- (iii) Die oordraagbaarheid van pensioengelde. Baie werkers misbruik die stelsel van individuele skemas deur opsetlik te bedank om die kontant in 'n ronde som te verkry.
- (iv) Werkers is soms ongeneë om van werk te verander bloot omdat hy daar deur sy pensioenvoordele sal verbeur.

7.13.2.4 Evaluering

Die belangrikste punte van kritiek is die volgende:

- (i) Groter Staatsinmenging. Op die huidige stadium beskik pensioenfondse oor bates van ongeveer R8 000 miljoen.²⁾ As hierdie stelsel deur die Staat beheer word, beteken dit dat reuze bedrae wat tans deur die privaatsektor beheer word, voortaan deur die Staat administreer gaan word.
- (ii) Die gebruik van die sogenaemde lopende uitbetaalstelsel. Ten tye van ekonomiese slappe en gevolglike werkloosheid kan dit probleme skep. Werkloosheid veroorsaak dat die ontvangstes van die sentrale fonds verminder en dit sal meebring dat diegene wat werk se bydraes dan vir dié wat uittree sowel as dié wat nie werk het nie, moet voorsiening maak, of dat die Staat sal moet help. Die klein bydrae van die werker en sy groot pensioen maak die fonds baie kwesbaar. Die feit dat die werker teen 'n klein bydrae 'n groot bedrag aan pensioen gaan kry, kan ook besparing ontmoedig en dit kan weer inflasie stimuleer.

1) Viljoen, D.J. Die voorgestelde nasionale pensioenskema. Woord en Daad. 18(185), Januarie 1978, p.9.

2) Ibid., p.10.

(iii) Die lopende stelsel sal kapitaalvorming strem. Omdat dit indiwiduale versekeraars is wat tot nog toe die bestaende pensioen-skemas onderskryf het, moet hulle met betrekking tot hul betes aan die vereistes van die Wet¹⁾ voldoen. Dit bring mee dat 'n aansienlike hoeveelheid geld vir investering beskikbaar kom. Met 'n lopende stelsel sal hierdie behoefte aan kapitaalvorming verval. Vanweë die buiteland se ongeneënthed om vir die huidige in Suid-Afrika te belê, kan dit fondse wat van kardinale belang vir ekonomiese groei is, onttrek.

Die idee om lidmaatskap van 'n pensioenfonds verpligtend te maak word alreëls verwelkom.

Die probleme lyk nie onoorbrugbaar nie. Die wyse waarop die Kommissie wat die langtermynversekeringsbedryf ondersoek het, sy taak volvoer het en meer nog die wyse waarop dit ontvang is, laat geen twyfel dat 'n soorgelyke kommissie in hierdie geval noodsaaklik is nie.

So 'n kommissie kan deur die knelpunte te ondersoek, probleme uit die weg ruim deur skakeling tussen die owerheid en privaatsektor te bewerkstellig en met voorstelle vir die wyse waarop die skema geïmplementeer moet word, kom. Hopelik sal dit tot gevolg hê dat 'n bevredigende oplossing waarin private inisiatief 'n regmatige plek inneem en die probleme van befondsing uitgeskakel word, verkry kan word.

'n Sentrale pensioenskema wat die huidige stelsels se leemtes en die gebreke wat in die voorgestelde skema bestaan, kan uitkakel, kan net tot voordeel van die hele Suid-Afrika wees.

Intussen het Barclays Insurance Brokers as gevolg van die moontlikheid van wetgewing oor verpligte pensioenplanne 'n pensioenplan wat spesiaal vir die klein sakeman ontwerp is, bekendgestel.²⁾ Die werkgewer hoef nie kwotasies aan te vra nie want Barclays het reeds die beste tariewe met Southern Lewens beding.

1) Wet No. 27 van 1943. Artikels 11-23 (soos gewysig).

2) Rapport : Sake-Rapport. 5 November 1978, p.3.

Die Barclaysplan is ontwerp vir die sakeman met enigiets tussen 1 en 30 werknemers. 'n Kenmerk van die skema is laekoste lewensdekking waarvan 'n groot persentasie sonder mediese ondersoek toegelaat word. Die dekking is aan die inflasiekoers gekoppel en premies word maandeliks deur middel van debietorder betaal en die jaarlikse tariewe word ook jaarliks hersien.

7.14 Samevatting

Die ontwikkeling van groepsversekering was veral in ongeskiktheidsvoordele en lewensversekering baie prominent. Ook op die gebied van siekteversekering en pensioenskemas het belangrike ontwikkelings plaasgevind.

Aanvanklik het dit moeilik en stadig gegaan in 'n groot mate vanweë hewige teenstand van veral kleiner versekeraars. Nadat die weerstand begin teen het en watgewing groepsversekering finaal as 'n aanvaarbare soort versekering bevestig het, het hierdie vorm van versekering van krag tot krag gegaan. Die geweldige ontwikkeling is veral aan die volgende faktore te danke:

- (i) Die bevolkingsontploffing na die Tweede Wêreldoorlog.
- (ii) Verandering in die verdeling van welvaart, wat daartoe gelei het dat die lewensstandaard van die werkersklas geweldig verbeter het.
- (iii) Die stygende vraag na mediese bystandsfondse as gevolg van die steeds stygende mediese koste.
- (iv) Die invloed van kollektiewe bedingingsmag.
- (v) Wette wat minimum lone en belastingdruk bepaal.
- (vi) Die uitwerking van wetlike voorskrifte met betrekking tot ongeskiktheidsvoordele.
- (vii) Die verfyning van groepsversekeringstegnieke.
- (viii) Die rol van nasionale versekeringsorganisasies waardeur ondervindinge van die verlede uitgeruil kan word en die goedkoopste versekeringskemas tot gevolg het.

Dieselfde aktuariële beginsels wat in die lewensversekering gebruik word, is hier ingespan om in 'n effens gewysigde vorm met 'n nuwe idee vorendag te kom. Deur van die massa koopkrag van baie werknemers gebruik te maak, kon laekoste versekering sonder mediese ondersoeke aangebied word. "It brought in the principle of employer-employee cooperation and thereby initiated a movement of far reaching social and economic significance ...¹⁾

Die belangrikste vorme waarin groepsversekering aangetref word, is groepslewens-, groepsgeondheids-, groepsleiwens-en-aanspreeklikheidsversekering en groepspensioenskemas.

Groepsversekering verskil van individuele versekering hoofsaaklik omdat dit goedkoper is en geen bewys van versekerbaarheid vereis nie. Daar moet egter onthou word dat die grootte en geskiktheid van die groep belangrike vereistes vir sukses stel.

Die organisasie van groepsversekering is in Suid-Afrika tot 'n afdeling van die versekeringsonderneming beperk. Die groepsverteenwoordigers wat die buitekantore beman is gewoonlik direk aan die groepsafdeling in die hoofkantoor verantwoordelik.

Die bemerking van versekering stel besondere eise aan 'n versekeraar. Die verskille tussen die bemerking van groeps- en individuele versekering beklemtoon hierdie feit. Die belangrikste verskille lê in die aard van die koper, die mededinging, verkoopsbevordering en naverkoopdiens.

In die verkoopproses is die regte benadering en goeie naverkoopdiens 'n vereiste. Die verlangde resultate kan gewoonlik deur middel van 'n doeltreffende verkoopsopset en verteenwoordigers verkry word. In die bemerking van groepsversekering speel die makelaar en groepsverteenwoordiger deesdae die belangrikste rol.

Werklik sukses is slegs moontlik as groepsversekering aktief bemerk word. Dit vereis 'n afsonderlike groepsafdeling wat deur 'n deeglike opgeleide personeel beman is. Daar moet egter met die grootste omsigtigheid te werk

1) Ilse, op. cit., p.35.

gegaan word. Die integrasie van buitepersoneel in die groepsafdeling kan probleme oplewer en "... some agents will view the company's entry into the group market as an invasion of their individual market".¹⁾ Selfs versekeringsmakelaars wat 'n dominante rol in die groepsafdeling speel kan die moreel van takkantore beïnvloed.

Omdat geen versekeraar in Suid-Afrika net groepsbesigheid hanteer nie, is finansiële bestuur tot enkele poste in die finansiële state beperk en moet slegs beheer oor premie-inkomste en eise wat uit groepsbesigheid voortspruit, uitgecefen word.

'n Nasionale pensioenskema word vir Suid-Afrika in die vooruitsig gestel. Daar bestaan egter heelwat probleme en hoewel nie onoorbrugbaar nie, wil dit voorkom asof 'n kommissie om die saak deeglik te ondersoek, nodig sal wees. Verpligte pensioenplanne wat almal tevrede stel kan net tot almal se voordeel strek.

Groepversekering, hoewel relatief jonk, het reeds diep spore in die versekeringsbedryf getrap en daar is genoegsame bewys om te glo dat dit veral wat Suid-Afrika betref steeds 'n blink toekoms het. Die uitskakeling van foute wat in die verlede gemaak is en die ontwikkeling van markte onder die Swartes en Kleurlinge is die uitdagings wat die onmiddellike aendag van versekeraars verdien.

1) Eilers en Crowe, op. cit., p.520-21.

HOOFSTUK 8

SAMEVATTING EN GEVOLGTREKKINGS

"The investigation of the truth is in one way hard, in another easy. An indication of this is found in the fact that no one is able to attain the truth adequately, while on the other hand, no one fails entirely, but everyone says something true about the nature of things, and while individually they contribute little or nothing to the truth, by the union of all a considerable amount is amassed". 1)

8.1 Inleidend

In versekering het 'n mens nie net met een van die oudste bedryfsvertakkinge te make nie maar ook met een wat elke individu, elke entrepreneur en die gense bedryfslewe raak. Dit is dus in almal se belang om meer van hierdie soort onderneming te wete te kom. Veral vir bestuurders wat die leiding moet neem, is dit van kardinale belang om besluite op soveel as moontlik inligting te baseer. Met die jare het die bedryf 'n gedaanteverwisseling ondergaan. Ontwikkelings op tegnologiese gebied en die groter welvaart van die twintigste eeu het nuwe risiko's geskep. Groter opvoedingsgeleenthede in die meer ontwikkelde lande het die opvoedingspeil geweldig opgestoot. Dit en die groter mededinging was veral daarvoor verantwoordelik dat organisasie, bemaking en finansiële bestuur van versekeringsondernemings meer gesofistikeerd geraak het. Hierdie sofistikasie het egter ook verkeerde praktyke in die hand gewerk. Streng wetgewing het baie wanpraktyke uitgeskakel maar ongelukkig nie almal nie. Met die verloop van die studie het baie van hierdie knelpunte en ook nog ander na vore gekom. Uit die samevatting word veral probleemgebiede ontbloot en enkele oplossings voorgestel. Dit was 'n noodwendige uitvloeiing van 'n studie van hierdie omvang, tog sal dit goed wees om in gedagte te hou dat die hoofdoel van hierdie studie is om die belangrikste bedryfs ekonomiese aspekte so aan te bied dat diegene wat leiding in die versekeringsbedryf moet neem ook 'n Afrikaanse bron ter hand het.

1) Aristoteles (In Râdel en Reynders, op. cit., p. 721.)

Die doel van die samevatting is dus tweërlei. Dit gee eerstens 'n globale oorsig van die stof wat die bedryfsleier in die teks sal vind en tweedens word die belangrikste knelpunte uitgelig en oplossings aangebied.

8.2 Grondbeginsels

Niemand weet presies wat die toekoms gaan inhou nie en daarom ontstaan onsekerhede. Wanneer die onsekerhede verlies tot gevolg kan hê, word daar gepoog om dit aan 'n instelling wat bereid is om die risiko's teen 'n bepaalde vergoeding te dra, oor te dra. Die grondbeginsels van versekering is dus in onsekerheid en risiko gesetel en daarom is 'n vooref-ontlading van risiko onontbeerlik by die bespreking van versekering. Formeel kan risiko gedefinieer word as die afwyking tussen verwagting en werklikheid wat 'n verlies tot gevolg het.

Daar bestaan verskillende soorte risiko's waarvan die belangrikste morele, fisiese, suiwer, spekulatiewe, fundamentele en besondere risiko's is. Tussen die begrippe risiko en gevaar word ook onderskeid getref. Gevaar word beskou as die oorsaak van verlies of as die toestand wat die moontlikheid of waarskynlikheid dat 'n verlies sal voorkom, vergroot.

Die verspreiding, redusering en uitkakeling van risiko's verskaf die basis vir versekering. Tog is alle risiko's nie versekerbaar nie. Versekerers stel die bepaalde vereistes waaraan risiko's moet voldoen voordat hulle bereid is om dit te verseker. Dit kom daarop neer dat die aantal risiko's groot genoeg in getal moet wees, die risiko moet bepaalbaar en meetbaar wees, dit moet as gevolg van 'n ongeluk en buite die beheer van die versekerde wees, dit moet 'n finansiële knou toedien en die waarskynlikheid dat dit sal gebeur moet nie te groot wees nie.

Risiko kan op verskillende maniere hanteer word. Eerstens kan dit bestuur of beheer word. Veral vir die sakewêreld is dit belangrik om daaglikse beheer oor risiko's uit te oefen. Daar word gepoog om risiko's teen die laags moontlike koste te minimeer. Dit word verkry deur die risiko's te ontdek, die verlies wat dit kan veroorsaak te bepaal, na alternatiewe oplossings te kyk, besluite wat geneem is doeltreffend te implementeer en laastens moet die besluite wat geneem en toegepas is weer evalueer word en as dit nodig is, moet die nodige aanpassings gemaak word.

Een van die maniere waarop suiwer risiko's hanteer kan word, is om dit te probeer oordra aan 'n ander persoon of instelling. Versekering beteken juis om objektiewe onsekerhede of risiko's te verminder deur die aangaen van 'n ooreenkoms. Hierdie ooreenkoms moet sorg dat die verliese van 'n paar mense deur die premies van baie gedek word. Die versekerde verkry deur die versekeringspolis beskerming teen versekerbare risiko's en in ruil daarvoor moet hy 'n sekere premie betaal.

Versekering kan ook duidelik van dobbelary onderskei word. In versekering bestaan daar reeds 'n risiko en versekering poog juis om daardie risiko uit te skakel of te verminder. Dobbelary aan die ander kant skep 'n risiko die oomblik dat 'n weddenskap aangegaan word.

Voorts is versekerbare belang 'n voorvereiste vir alle versekeringskontrakte. Versekerbare belang beteken kortweg dat die versekerde direk by die verlies betrokke moet wees en dat dié reg wettiglik erken moet word.

Risiko's kan uiteraard in bepaalde kategorieë geklassifiseer word. Dit dui terselfdertyd die verskillende soorte versekering aan. Die mees algemene klassifikasie is die verdeling van risiko's tussen dié wat op eiendom en dié wat op die persoon betrekking het. Die volledigste klassifikasie verdeel die moontlike verliese in verliese van eiendom, verliese van verdienvermoë, verliese van toekomstige uitgawes en verliese wat as gevolg van regaanspreeklikheid kan voorkom. 'n Verdere klassifikasiemetode is om verliese in kort- en langtermyn-risiko's te verdeel. Langtermynversekering dek lewens-, begrafnis-, nywerheids- en amortisasiefondebesigheid en korttermynversekering sluit see-, brand-, persoonlike ongevalle-, motor-, gereisie- en gemengde besigheid in.

Versekeringsinstelling kan in owerheids- en private installings verdeel word. Private installings neem gewoonlik die vorm van 'n aandeel- of onderlinge maatskappy aan maar daar bestaan ook vorme wat op wederkerige en koöperatiewe grondslag georganiseer word. Omdat Lloydsvereenigings so 'n unieke karakter besit, word dit as 'n selfstandige soort erken.

Vanweë die besondere aard van versekering is die invloed van die staat op versekeringswese omvangryk. In die geval van werkloosheids- en skadeloosstellingsversekering tree die staat self as versekeraar op. In die geval van verpligte derdepartyversekering word slegs 'n konsortium van maatskappye toegelaat om dit

te bshartig. Verdere voorskrifte word deur die Versekeringswet (Wet No. 27 van 1943, soos gewysig) en die Maatskappywet (Wet No. 61 van 1973, soos gewysig) neergelê. Op hierdie wyse word 'n wakende oog oor die finansiële soliditeit van versekeraars gehou en die veiligheid van die geld van die publiek sover as moontlik beskerm.

As een van die grootste sakevertakkings in die wêreld het versekering 'n groot invloed op die lewe van almal. Dit verskaf 'n ekonomiese kunsgreep waardeur hulp aan diegene wat verliese ly, verleen kan word en dit lei tot stabiliteit in die handel, nywerheid en gesinsfinansies. Die belangrikheid van versekering blyk die beste uit die geskiedenis en daarom is 'n historiese oorsig vir 'n beter begrip van versekering onontbeerlik.

8.3 Historiese oorsig

Dit is nie moontlik om presies te bepaal wanneer versekering ontstaan het nie. Reeds so vroeg as 4000 v.C. was daar egter al tekens dat die handelaars van Babilonië in metodes om risiko te versprei, geïnteresseerd was. Die eerste werklike bewys van 'n tipe van versekering is in die kode van Hammurabi wat ongeveer 2030 v.C. opgestel is, te vinde. Die Babiloniese wette was ook die eerste wat vir sekere vorme van versekering voorsiening gemaak het.

Vanaf die Babiloniërs het dié idees na die Feniciërs, Rhodiërs, Grieke, Romeine en Indiërs versprei. Bodemerylenings en -kontrakte waarvolgens die skip of sy vrag as sekuriteit moes dien, het ontstaan.

Begrafnisgenootskappe bekend as die "Eranoi" en "Thiasoi" het in Antieke Griekeland hul verskyning gemaak en die Romeine het hierdie gedagte met hul "Collegia" en "Collegia Tenuiorum" veel eerder gevoer. Die eerste soort annuïteit was ook reeds in die eerste eeu na Christus onder die Romeine bekend.

Die eerste redelik akkurate sterftetabel is in 230 r.C. deur Domitius Ulpianus opgestel. Dit is tot ongeveer die 19de eeu nog deur die Toskane gebruik. Aemilius Macer, 'n tydgenoot van Ulpianus, het 'n eenvoudiger tabel opgestel wat ook in Rome gebruik is.

Die val van die Romeinse Ryk het meegebring dat die stedelike beskawings vir 'n primitiewe landelike beskawing waarin die feodalisme roopty gevier het, plek

moes maak. Versekering het ook hieronder gely en alhoewel dit nie heeltemal tot niet gegaan het nie, het die bestaansvuurtjie later nog net gegloei.

Teen ongeveer 1100 n.C. het 'n nuwe tydperk van bloei egter aangebreek en versekering het saam met hierdie opbloei, herlewe. Die praktyk van versekering deur middel van die betaling van 'n premie na aanleiding van 'n versekeringskontrak het hierna in die 13de eeu na Christus in Genoa ontstaan.

Uit hierdie vroeë begin van versekering is die oudste vorm van versekering, naamlik seeversekering, deur die handelaars van Lombardye en Venesië ontwikkel. Die begrip versekering is deur die Lombardiërs na Londen gebring en die naam "polis" is 'n bewys van die Italiaanse oorsprong.

Gedurende die Elisabethiaanse tydperk het die versekeringsbedryf in Engeland gefloreer. Dit het o.a. daartoe gelei dat Lloyds in die 17de eeu in 'n koffiehuis in Towerstraat, Londen, gestig is.

In die Verenigde State is die Insurance Company of North America op 15 Desember 1792 in Philadelphia gestig. Van die mees ervare onderakrywers is in dié maatskappy se gelede opgeneem.

Dit word alreeds aanvaar dat brandversekering na die "Great Fire of London" in 1666 ontstaan het en dat die stigting van Nicholas Barbon se eenmansaak wat wonings en besigheidsgeboue teen brand verseker het die bal aan die rol gesit het.

Alhoewel daar reeds lewensversekeringspolisse voor die 18de eeu uitgereik is en enkele maatskappye tot stand gekom het, word die stigting van die Amicable Society for a Perpetual Assurance Office in 1706 as die werklike begin van lewensversekering beskou.

Die oudste bekende ongevalleversekering was die versekering van lewende hawe in Vlaandere teen ongeveer 1253. Die rede vir die ontwikkeling van ongevalleversekering soos wat dit vandag bekend is, moet in die ontwikkeling van die tegnologie gesoek word. Motorversekering het uitersaam met die koms van motors ontstaan.

Alhoewel die belangrikste geborties van versekering in Engeland plaasgevind het,

het dit vinnig na ander lande soos Spanje, Portugal, België, die Verenigde State, Kanada en Japan versprei. Die grootste groei in die versekeringsbedryf het trouens nie in Engeland nie maar in die Verenigde State plaasgevind.

Die gevare van die see was die eerste werklike bedreiging vir die mens en dit is dus geen wonder dat seeversekering eerste ontwikkel het nie. Die ander soorte het daaruit voortgevolg. Vandag is dit 'n doeltreffende meganisme waarvan die doel is om die handel, nywerheid en die hele bevolking van ekonomiese sekuriteit te voorsien.

Die koms van die 1820 Setlaars na die Kaap en die koerante wat hulle gestig het, het indirek tot die stigting van die eerste plaaslike versekeringsonderneming in 1831 aanleiding gegee.

In 1845 is die enigste lewensversekeraar wat vandag nog bestaan, gestig. Die Du Mutual is trouens vandag nog die grootste versekeraar in Suid-Afrika en speel steeds 'n leidende rol in versekering in Suid-Afrika. In 1853 is die Guardian Assurance and Trust Company in Port Elizabeth gestig. Hierna volg Southern Life Association in 1891 en Homes Trust in 1898. In 1918 is eers Sentem en daarna Sanlam, wat tans die tweede grootste versekeraar in Suid-Afrika is, gestig.

Sedert die totstandkoming van dié belangrike versekeraars het versekering in Suid-Afrika min of meer dieselfde ontwikkelingspad as versekering in ander lande gevolg. Na gelang nuwe soort dekking in die buiteland verskyn het, het dit spoedig ook in die Suid-Afrikaanse mark tevoorskyn getree.

Die geskiedenis gee 'n mens 'n idee van die geweldige krag van versekering en versakef motivering om die bestuur so in te rig dat dieselfde lewenskragtigheid ook vir die saas wat kom sal bly voortbestaan. Daar word dus voorts aan die belangrikste bedryfs-ekonomiese aspekte aandag gegee.

8.4 Leiding en organisasie

Leiding is 'n kuns sowel as 'n wetenskap en omvat die optrede wat op die bereiking van bepaalde doelstellings sal uitloop. Die kompleksiteit van die taak van die

bedryfsleier kan slegs deur 'n sistematiese bestudering van bedryfs- en bestuursprobleme vereenvoudig word.

Die bestuursfunksies bestaan uit beplanning, organisasie, bevelvoering, koördinasie en beheer. Omdat organisasie in die bestuur van versekerings- ondernemings so belangrik is, word die hele leidingproblematiek uit hierdie hoek benader.

Organisasie is 'n basiese aktiwiteit van bestuur. Dit word gedoen om al die handelinge en middele, mense ingesluit, bymekaar te bring en te orden sodat die werk wat gedoen moet word suksesvol afgehandel kan word.

Die belangrikste organisasieteorie is steeds die klassieke teorie en die ander teorieë soos die neo-klassieke, die samesmeltings-, die kwantitatiewe en stelselsbenaderingsteorieë is nie teenstrydig met eersgenoemde nie en is in 'n belangrike mate net aanpassings en uitbreidings, veral deur die gebruik van moderne tegniese soos lineêre programmering, operasionele navorsing en die elektroniese rekenaar.

Dit blyk dat geen onderneming sonder die klassieke beginsels en doelmatige leiding die mas sal kan opkom nie. Organisasie vorm die grondslag vir span- werk en versoen alle deeltake met die ondernemingsdoelstellings. Daar moet egter voortdurend gewaak word dat die middele nooit doel op sigself word nie want dan word al die nedale van die burokrasie in sy ergste graad deel van die organisatoriese opset.

Die interne organisasie van versekeringsondernemings vind in die hoofkantoor en buitokantore plaas. Die organisasiestruktuur van versekeraars toon dat 'n kombinasie van die lyn-, staf- en funksionele vorm die beste resultate lewer.

Afdelingsvorming geskied op funksionele, produk- en geografiese grondslag. Die besondere behoeftes van die bepaalde marksegment en die besondere versekeraar bepaal in 'n groot mate watter grondslag gebruik word.

Die belangrikste probleme waarmee die leiding met betrekking tot interne organisasie te kampe het, is die volgende:

- (i) Die verdeling van take en afdelingsvorming. Hier moet in gedagte gehou word dat organisasie dinamies is en dat die organisasie-struktuur by die mens met sy besondere talente en omstandighede moet aanpas en nie omgekeerd nie.
- (ii) Die keuse van die vorm van buitekantore. Oor die algemeen word van agentskapstelsels of takkantore gebruik gemaak. Waar die mark groot en gekonsentreerd is, word van makelaars of takkantore gebruik gemaak, andersins word van deeltydse agente gebruik gemaak.
- (iii) Sentralisasie versus desentralisasie. Die voor- en nadele van elke stelsel moet deeglik bestudeer word en die keuse moet sover as moontlik op feite berus. Die goue middeweg van straeskantore blyk op die oomblik die wyse te wees waarop die voordele van beide metodes benut word.
- (iv) Eise-afdeling. Omdat eise nooit vooruit bepaal kan word nie is hierdie afdeling 'n potensieële knelpunt in die organisatoriese opset. Ver al korttermynversekering kan dit 'n akute probleem word. As daar skade van redelike omvang voorkom, kan dit meebring dat die eise-afdeling deur eise oorstroom word. Om dit die hoof te kan bied, is dit nodig dat die afdeling so georganiseer moet word dat dit in die eerste plek nie die werkstempo vertraag nie en tweedens dat spesiale reëlings getref kan word om die tydelike toeloop die hoof te bied.

Hieruit is af te lei dat een van die belangrikste struikelblokke kommunikasie kan wees. Indien die hoof van die eise-afdeling byvoorbeeld te buigzaam is om die hoofbestuurder omtrent die toestand in te lig omdat hy dink dat die hoofbestuurder daaruit sal kan aflei dat hy nie sy plig doen nie is dit 'n kommunikasieprobleem wat die versekeringsonderneming duur te staan kan kom.

Die oplossing lê dus eerstens in oop kommunikasiekanale. Omdat kommunikasie tweerigtingverkeer vereis, is dit vir die hoër geseagdraer nodig om altyd 'n klimaat waarin ondergeskiktes die vrymoedigheid sal hê om hom met probleme te konfronteer, te skep, meer dit is ook vir die ondergeskikte nodig om sy eie belang ondergeskik aan die ondernemingsdoelstellingen te maak. Dit impliseer dat al sou dit ook beteken dat hy 'n

skrobbering op die lyf gaan loop, hy nogtans alle probleme onverwyld aan die hoër gesag moet rapporteer.

Tweedens moet die interne organisasie binne die afdeling so ingerig word dat spytstye hanteer sal kan word. Om mee te begin moet 'n senior amptenaar, verkieslik uit 'n ander afdeling, afgesonder word om alle telefoniese navrae te behartig. Op die manier sal die baie navrae wat gedurende 'n spytstyd voorkom nie die werkstempo van die afdeling vertraag nie. Standaardentwoorde waarmee elke eis wat ingedien word, erken kan word, kan ook baie help om die druk tydelik te verlig. Trouens standaardmetodes waarvolgens alle normale gevalle afgehandel kan word, sal die proses ook bespoedig.

Organisatories is dit baie belangrik dat van meganiese hulpmiddels gebruik gemaak moet word. In hierdie verband is die elektroniese rekenaar van onskatbare waarde. Deur van 'n standaardrekenaar met standaardbybehore gebruik te maak, kan ook verseker word dat wanneer die eise-afdeling vasbrand die hulp van 'n rekenaarburo ingeroep kan word. Hulle gebruik standaardtoerusting en op die wyse kan hulle baie van die roetine-werk afhandel sodat die eise-afdeling hulle aandag aan besondere probleme kan wy.

- (v) Gesag. Baie van die kommunikasieprobleme is aan 'n verwronge gesagsidee toe te skryf. Ondergesiktes aan die een kant misken gesag van hoër amptenare terwyl diegene wat met gesag beklee word baie-maal hierdie gesagseposisie misbruik. Baie oplossings word vir hierdie probleem aangebied maar die belangrikste oplossing word in die meeste gevalle genegeer. 'n Teruggrype na ware christenskap is seer sekerlik die beste oplossing. Die eise van die Wet van God wat die ware christen uit dankbaarheid probeer nastreef eis van ons liefde tot God en liefde tot die naaste. Hierdie soort liefde is ook in staat om die kommunikasieprobleme van formale en informele organisasie op te los.

Christus het inderdaad self verklaar: "Aan My is gegee alle mag in die hemel en op aarde". ¹⁾ Alie gesag wat die mens ontvang behoort hy in

1) Matthéüs 28:18.

hierdie lig te sien. Die mens wat aan Christus gestalte in sy lewe wil gee, sal dus nooit van sy gesagsposisie misbruik maak nie.

- (vi) Elektroniese rekenaars. Hierdie hulpmiddel is beslis een wat gekom het om te bly. Baie ondernemings het egter rekenaars in gebruik wat blote wit olifante is. Die bestuur moet dus deeglik besin of dit werklik die moeite werd is om 'n rekenaar te huur of te koop. 'n Elektroniese rekenaar kan volledige beset wees maar steeds onderbenut wees. Deur bloot die rekenaar vir 24 uur op 'n dag te gebruik, impliseer nog glad nie dat die verslae, rekenings, ensovoorts wat geprosesseer word, sinvol deur die bestuur of die res van die onderneming gebruik kan word nie.

As die elektroniese rekenaar reg gebruik word, kan dit baie van die roetineberekenings behartig maar meer nog, deur die gebruik van kwantitatiewe modelle kan dit die bestuursproses positief in besluitnemingprosesse beïnvloed. Die feit dat die rekenaar data baie vinnig kan verwerk en feitlik dadelik die antwoorde kan verskaf, kan die bestuur ook baie help om besluite vinnig te kan neem.

Daar moet egter in gedagte gehou word dat wanneer die stelsel wat gebruik word baie kompleks is en wanneer voortdurend opbergingsgeriewe en prosesseerruimte benodig word, kan 'n defek of vertraging die onderneming baie nadelig tref. In so 'n geval moet gewoonlik vir ondersteuningsfasiliteite voorsiening gemaak word of 'n bystandsaenhed moet aangehou word.

In die versekeringsbedryf bestaan die eksterne organisasie hoofsaaklik uit samewerkingsorganisasies en die invloed van die owerheid. Wat samewerkingsorganisasie betref is die belangrikste een vir langtermynversekeraars die Vereniging van Lewensversekeraars vir Suidelike Afrika en vir korttermynversekeraars is die belangrikste een die Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging. Die Versekeringsinstituut van Suid-Afrika is 'n ander belangrike organisasie wat beide lang- en korttermynversekeraars in die opleidingstaak bystaan.

In vergelyking met soortgelyke organisasies in die Verenigde State en Engeland is Suid-Afrika heeltemal in pas. Die doelstellings van die organisasies kom

merkwaardig ooreen en alhoewel minder in getal word feitlik dieselfde fasiliteite hier aangetref.

Die belangrikste invloed van die owerheid word deur middel van die Versekeringswet, No. 27 van 1943 (soos gewysig) uitgeoefen. Daarin word die opgewes wat aan die Registrateur van Versekeringswese gestuur moet word asook die vccr= skrifte waarvolgens die versekeraar sy finansies moet bestuur, aangegee. Die belangrikste invloed op die interne organisasie is die wetlike bepalinge rakende die registrasie van 'n versekeraar. Die belangrikste vereiste vir registrasie is dat die applikant die Registrateur van Versekeringswese moet oortuig dat die besigheid wat hy van voorneme is om te dryf in die openbare belang sal wees.

Uit die interne organisasie blyk dat al die vernaamste funksies in bemarking en finansiële bestuur saamgetrek kan word.

8.5 Bemarking

Formeel beteken bemarking die uitvoer van besigheidsaktiwiteite wat die vloei van goedere en dienste van produseerder na verbruiker beheer. 'n Meer informele omskrywing wat implisiet al die nodige bestanddele bevat, is dat bemarking die skepping, besorging en behoud van 'n lewenstandaard is.

Die bemarkingsvraagstuk kan vanuit 'n funksionele, institusionele, produk-, bestuurs- en stelselbenadering ontleed word. Deur 'n kombinasie van die bestuurs- en stelselbenadering is dit moontlik om al die benaderings in die ontleding te betrek.

Afhangende van die besondere situasie word versekering as 'n ontasbare produk of 'n diens beskou. Dit is dus ook moontlik om van 'n produkkebeleid in versekering te praat. In hierdie verband moet die bemarking steeds in gedagte hou dat die produk wat aangebied word potensieel 'n draer van bevrediging is. Dit gaan dus om die verandering of uitskeikeling van bestaande produkte en die ontwikkeling van nuwes. In hierdie proses speel die behoeftes van die verbruiker altyd die hoofrol.

Die belangrikste ontwikkelings in hierdie verband was die ontwikkeling van groepsversekering, inflasiegekoppeelde polisse, meervoudige versekering en van die heel nuutste is die allsommvattende versekering wat aan boere aangebied word en die versekering wat dekking teen dood as gevolg van hartsiektes verleen.

Omdat daar in die bemerking van versekering geen beskadiging of bederwing voorkom nie het die dra van risiko hoofsaaklik met die prys- en verkoops-aspekte van die bemerkingsproses te make.

Prysbeleid is in versekering van die allergrootste belang omdat 'n te lae premie 'n ontoereikende inkomste tot gevolg sal hê terwyl 'n te hoë premie mededingers 'n besliste voordeel gee. Dit is ook 'n komplekse saak omdat elke soort versekering ander tipes risiko's moet dek en die koste waarop premies gebaseer moet word op waarskynlikhede van wat in die toekoms mag gebeur, gegrond is.

Die faktore wat premiebepaling beïnvloed is die volgende:

- (i) Die aard van die produk.
- (ii) Die aard van die merk.
- (iii) Produksie-, distribusie- en onderhoudskoste.
- (iv) Mededinging.
- (v) Owerheidsbeheer.
- (vi) Rentekoers.
- (vii) Vervalikoers.
- (viii) Winsmarge.
- (ix) Sterftetabelle.
- (x) Redelikheid en regverdigheid.

Die metodes waervolgens premies bereken kan word, is die individuele, die klassifikasie- en die merietemete. Volgens die individuele metode word elke risiko waaraan die onderneming blootgestel word op eie meriete beoordeel.

Premiebepaling volgens die klassifikasiemetode beteken dat groot groepe risiko's wat min of meer homogeen is in klasse verdeel word en elke klas word dan met dieselfde premie aangeslaan. Wanneer die merietamete metode gebruik word, word die premie wat volgens die klassifikasiemetode bereken is, aangepas om vir afwykings van die gemiddelde voorsiening te maak. Hiervoor word die skedule-, ondervindings- of retrospektiewe metodes gebruik.

As die prysvraagstuk deur middel van mikro-ekonomiese prysteorie ontleed word, blyk dit duidelik dat die maksimalisering van wins en die maksimalisering van verkope nooit as dieselfde strewe beskou kan word nie. Hierdie soort ontleding word egter min in die praktyk gebruik omdat premiebepalings steeds op 'n soort koste-plus-metode gebaseer word.

Die distribusie van versekering vind hoofsaaklik deur middel van agente plaas maar makelaars en bemaking deur middel van Lloydvertegenwoordigers speel ook 'n belangrike rol. Soms word ook van diverser kanale gebruik gemaak maar hulle is in vergelyking met eersgenoemdes van minder belang. Die belangrikste soorte agente wat gebruik word, is die volgende:

- (i) Introduserende agente.
- (ii) Voltydse agente.
- (iii) Deeltydse agente.
- (iv) Agente wat vir 'n spesifieke doel aangestel word.
- (v) Eis-saak agente.
- (vi) Hoofagente.

Vergoeding van verkoopsbemedelers vind gewoonlik op kommissiebasis plaas terwyl salaris-plus-kommissie, produksiebonusse en bepaalde byvoordele ook gebruik word.

Sedert 1 Maart 1977 word die kommissiekoerse wat aan tussengangers betaal mag word, vir langtermynversekeraars en sedert 12 Mei 1978 vir korttermynversekeraars, deur die wet vasgelê.

Verkoopsbevordering kan op twee maniere plaasvind, naamlik, persoonlike of individuele bevordering en massabevordering of reklame. Reklame word gewoonlik gebruik om die regte klimaat te skep ten einde individuele bevordering se doeltreffendheid te verhoog. In die bemerking van versekering word verwees die besondere aard van die produk nêrens van individuele bevorderingsmetodes gebruik gemaak. In hierdie verband is die kommunikasieproses gedurende die persoonlike onderhoud van kardinale belang. Reklame moet egter nie sonder meer afgeskryf word nie want 'n onkonvensionele aanslag verskaf baiekeer die gewenste resultate.

Hoe belangrik die bemerking van versekering is, blyk uit die feit dat kommissies wat aan verkoopbemiddelaars in die langtermynversekeringsbedryf in 1976 betaal is, sowat 12 persent van die premie-inkomste beloop het, terwyl dit 46,5 persent van bedryfskoste bedra het. Vir korttermynversekeraars het kommissies in 1976 15 persent van premie-inkomste en 44,6 persent van bedryfskoste uitgemaak.

Die belangrikste knelpunte in die bemerking van versekering is die volgende:

- (i) Die feit dat die bemerking van versekering op persoonlike vlak geskied, bring mee dat slegs een persoon op 'n slag bedien kan word. Die beste oplossing vir hierdie probleem lê in deeglike opleiding van verkoopspersoneel. Goed opgeleide verkoopaverteenwoordigers behoort in staat te wees om potensiële kliënte so te keur dat tyd nie op nuttelose onderhoude gemors word nie en dat die maksimum voordeel in die kortste moontlike tyd behaal word.
- (ii) 'n Probleem wat veral in die korttermynversekeringsbedryf baie prominent is, is die kwessie van tariefloorloë. Premietariewe word as gevolg van die sterk mededinging baiekeer verlaag tot op 'n vlak wat nie deur koste-besparings gedek kan word nie. Dit moet noodwendig tot ongesonde onder-skrifingspraktyke aanleiding gee. Die versekeraars poeg dus om deur 'n hoër verkoopsyfer die verliese te verhaal met die gevolg dat twyfelagtige risiko's sonder veel weerstand verseker word.

Die oplossing van hierdie probleem lê in groter betrokkenheid in samewerkingsorganisasies. Nie om daardeur die wese van die vrye markmeganisme aan te tas nie maar om deur verstandige konsultasie te bepaal wanneer 'n

premieterief so laag is dat dit die bedryf tot nadeel strek en tot gevolg kan hê dat onnodige bankrotsekke die vertroue van die publiek in die bedryf kan skaad.

- (iii) 'n Probleem wat met die vorige een verband hou, is die handhawing van hoë etiese standaarde. Die bestaende organisasies ondervind juis in hierdie verband probleme met lede wat hulle nie by erakodes wat deur dié organisasies neergelê word, hou nie. Dieselfde oplossing as in die vorige geval is ook hier van toepassing.
- (iv) 'n Ernstige knelpunt is verkeerde elemente in die geledere van die verkoopsbemiddelaars. Hierdie soort verteenwoordiger stel net in kommissie belang en die behoeftes van die kliënt is geheel en al daaraan ondergeskik. Om hierdie en in 'n groot mate ook die vorige twee uit te skakel word deur verskeie betrokkenes voorgestel dat 'n soort lisensiëringstelsel vir verkoopsbemiddelaars ingestel behoort te word. Skrywer hiervan is die mening toegedaan dat dit slegs 'n oplossing sal bied indien 'n liggaam soortgelyk aan die Rekenmeesters-raad in die lewe gercep kan word. Soos in die geval van die Rekenmeestersraad moet hierdie "Versekeringsraad" toesig hou oor etiese kodes en die mag besit om die nodige tugstappe teen oortreders te neem. Lisensies word slegs na suksesvolle aflegging van eksamens wat deur die "Raad" opgestel is, uitgereik. Daar kan selfs twee liggama, een vir agente en een vir makelaars ingestel word, een sentrale liggaam bly egter organisatories die beste oplossing.
- Hierdie "Raad" kan terselfertyd 'n wakende oog oor die kommissiestelsels en reklamepraktyke hou.

Die alternatief is groter owerheidsinmenging. Die neiging om die Staat verantwoordelik te hou om allerlei wanpraktyke uit die weg te ruim het in 'n groot mate 'n siekte van ons tyd geword. Staatsbeheer kan nooit alle wanpraktyke uit die weg ruim nie. Ook in die geval van die versekeringsbedryf kan baie knelpunte sonder die Staat opgelos word as die bereidheid tot samewerking en onderwerping aan etiese kodes wat nie deur die wet gerugstaun word nie binne die bedryf self bewerkstellig kan word.

- (v) Die probleem van wanvoorstellings deur verkoopsverteenwoordigers sal eweneens deur die voorgestelde "Raad" ondervang kan word. Deur die eksaminering van verkoopsbemiddelaars sal die swakker tipe outomaties uitgeskakel kan word. Dit mag net wees dat dit kan veroorsaak dat die mededinging tussen verkoopsverteenwoordigers dan ook pogings om hul integriteit te bewys, sal insluit.
- (vi) 'n Verdere probleem is dat kapitaalgroei en winskoerse nie deur versekeraars gewaarborg kan word nie. Bemerkingsmetodes wat die klem op hoe kapitaalgroei en winste plaas, kan tot ontnugtering vir die kliënt lei. Weer eens is dit 'n kwessie wat nou met die integriteit van die versekeraar en sy verkoopsverteenwoordigers saamhang. 'n Langtermynbeleid wat op veiligheid eerder as op 'n "afroombeleid" gebaseer is, blyk steeds die beste oplossing te wees. 'n Eerlike en openhartige opsomming van die heersende en verwagte ekonomiese tendense wat noodwendig die inflasie-erosie sal insluit, sal op die lang duur die beste resultate lewer.
- (vii) In die verlede was daar heelwat probleme rondom polisterminologie. Mededinging het egter in die jongste verlede daarvoor gesorg dat dit deur 'n meer aanvaarbare bewoording baie verbeter het. Die goeie verkoopsverteenwoordiger behoort in elk geval hierdie probleemgebiede uit te skakel.
- (viii) Met die huidige relatief klein aanwas van die blanke bevolking blyk dit dat die werklike toekomstige ontwikkeling die ontginning van die markmoontlikhede onder veral die Kleurlinge en Swartes sal behels.

Vanweë etniese verskille sal reklame- sowel as persoonlike bevorderings-tegnieke hierby aangepas moet word. Dat hier ruimte vir 'n navorsingsprojek waarin die versekeringsbehoeftes van die Kleurlinge en Swartes ontleed word, bestaan, lei geen twyfel nie.

Sterk mededinging en die dinamiese karakter van versekeringsbemarking in Suid-Afrika bewys dat die versekeraars in staat is om die probleme uit te stryk. Die nuwe versekeringspakket wat deur Prestasi-Makelaars aangebied word en waarvolgens Santam se multipleks-skema aan die bonus-

obligasies van die Weermag gekoppel is, die nuwe pensioenskema vir klein sakemanne wat deur Barclays en Southern Lewens ingestel is en die nuwe omvattende versekeringspakket wat vir die boere aangekondig word, is sprekende voorbeelde hiervan.

Hierdie innovasies is hoofsaaklik uitvloeisels van die verminderde kommissies wat deur die Registrateur van Versekeringswese vana¹ 1 September 1978 ingestel is, die moontlikheid van wetgewing oor verpligte pensioenskemas en 'n poging om organisasie en administrasie op te knap wat weer op voordele vir kliënte uitloop. Dat die versekeraars die probleme wat die toekomstige mag bear, die hoof sal kan kies, moet as voldonge feit aanvaar word.

Ook met betrekking tot bemerking is dit nodig vir die bestuurders wat met hul Christenskap erns wil maak om hulle na die Woord van God te wend. Die woorde van Henry Ford in hierdie verband vat dit pragtig saam: "I am no sentimentalist in this regard, it is just good business. There was a word once spoken which throws light on this: 'Seek ye first the Kingdom of God, and His righteousness, and all these things shall be added unto you'".¹⁾ In sy bemerkingsmetodes moet die bemarker dus steeds daarop bedag wees dat hy die wêreld met sy metodes kan wan maar aan sy siel kan skade ly.

Ten slotte moet in gedagte gehou word dat alhoewel bemerking van die allergrootste belang in die versekeringsonderneming is, daar teen verabsoluttering gewaak moet word. Dit behoort so aangepak te word dat dit ander funksies, soos finansiële bestuur, nie ondergrawe nie maar aanvul sodat die sentrale ondernemingsdoelstelling uiteindelik optimaal verwesenlik kan word.

8.6 Finansiële bestuur

Finansiële bestuur vorm 'n integrale deel van algemene bestuur en het met die optimale aantrekking en besteding van fondse te make.

Ongelukkig bestaan daar 'n kunsmatige verskil tussen die maksimisering van wins

1) Ford, H. My philosophy of industry, p. 19.

en die maksimalisering van aandeelwaardes. Verweë die gebrokenheid van die mens volg dat die dien van die belang meebring dat in die streeke na maksimum wins die belange van die eienaars nie altyd gedien word nie. Die bestuur word dus in die formulering van sy doelstellings met genoemde alternatiewe gekonfronteer.

Die vraagstuk van finansiële bestuur wentel dus om:

- (i) Besluite wat die onderneming aan die gang moet hou.
- (ii) Investeringsbesluite.
- (iii) Finansieringsbesluite.

Oppervlakkig beskou, is daar weinig verskil tussen die finansiële bestuur van versekeringsondernemings en dié van ander maatskappye. 'n Naders beskouing lê egter subtiele verskille bloot. Die belangrikste verskille lê in die feit dat die uitbetaling van eise nooit presies vooruitskatbaar is nie en dat die owerheid om hierdie rede streng statutêre vereistes, waaraan versekeraars moet voldoen, nsarië.

Die belangrikste kapitaalbronne waaruit 'n langtermynversekeraar sy bates kan finansier, is:

- (i) Bydrees deur die eienaars.
- (ii) Teruggehoue winste.
- (iii) Vooruitbetaalde premies.

Versekeraars is onwillig om hulle na skuldfinansiering te wend omdat die vertroue van voornemende polishouers geskok kan word as hulle uitvind dat die versekeraar behalwe sy polieverpligtinge ook nog groot bedree skuld in sy finansiële struktuur het.

Langtermynversekeraars belê hul fondse in die volgende bates:

- (i) Munte, banknote en deposito's.
- (iii) Vaste-rentedraende effekte bestaende uit:
 - (a) Staatseffekte.
 - (b) Effekte van plaaslike owerhede.
 - (c) Effekte van openbare korporasies.
 - (d) Skuldbriewe en voorkeuraandele.
- (iii) Onderaandele in effekte- en eiendomstruats.
- (iv) Gewone aandele.
- (v) Lenings bestaende uit:
 - (a) verbande,
 - (b) lenings teen polisse, en
 - (c) lenings aan plaaslike owerhede.
- (vi) Vaste eiendom.
- (vii) Ander bates.

Die belangrikste poste waarin langtermynversekeraars belê is gewone aandele en vaste eiendom. In 1978 is 18,2 persent van die totale bates in vaste eiendom belê en 17,9 persent in gewone aandele.

In die geval van versekeringsondernemings word vir verpligtinge deur middel van reserwes voorsiening gemaak. Dikwels word hierdie voorsiening bloot "die reserwe" genoem, maar in die literatuur staan dit as 'n polisreserwe bekend. Hierdie polisreserwe kan bereken word volgens die prospektiewe metode waarvolgens toekomstige premies se teenswoordige waarde met die teenswoordige waarde van toekomstige

eise vergelyk word of volgens die retrospektiewe metode waarvolgens die eindreserwe gelyk aan die geakkumuleerde ingevorderde netto premies plus 'n aanvaarde koers minus die hoeveelhede wat volgens 'n standaard sterftetabel aan eise uitbetaal sal moet word, moet wees.

Of reserwes opgebou kan word al dan nie hang in 'n groot mate af van die soort premie wat versis word. Natuurlike premies is slegs genoeg om eise te dek en daar bestaan geen moontlikheid van reserwes nie terwyl afnemende premies weer uitnemend vir reserwadoeleindes geskik is. Behalwe die polisreserwe kan daar ook nog van eise-, dividend- en gebeurlikheidsreserwes gebruik gemaak word.

In die geval van 'n aandeelmaatskappy bestaan die suiwer vermoë van langtermynversekeraars uit die kapitaal en surplus terwyl dit by onderlinge maatskappye net uit die surplus bestaan. In 1976 was die surplus van langtermynversekeraar in Suid-Afrika 32,7 persent van totale bates.

Die belangrikste beleggingsbeginsels waaraan versekeraars moet voldoen is veiligheid en opbrengs, verspreiding en likiditeit. In die geval van langtermynversekeraars is likiditeit uiteraard nie so belangrik as in die geval van korttermynversekeraars waar eise baie meer onvoorspelbaar is nie.

By die gebruik van verhoudingsyfers is dit belangrik om in gedagte te hou dat 'n meganistiese beskouing is wat die mens in die situasie byna heeltemal ignoren en dat dit hoogstens 'n hulpmiddel is wat slegs 'n uitgangspunt vir nader ondersoek, verskaf.

Die belangrikste bronne waaruit korttermynversekeraars hul bates finansier is:

- (i) Premies.
- (ii) Inkomste uit beleggings.
- (iii) Winste uit die verkoop van bates.
- (iv) Kapitaalbydraes (in die geval van 'n aandeelmaatskappy).
- (v) Teruggehoue Winste.

Die belangrikste verskil tussen die bates van lang- en korttermynversekeraars lê daarin dat beleggings in vaste eiendom by korttermynversekeraars minimaal is, terwyl dit een van die belangrikste poste by langtermynversekeraars is. Vervolgens moet korttermynversekeraars ook direk voorsiening vir onverstreke risiko's maak en die grootste belegging word deur munte, banknote en deposito's verteenwoordig. In 1976 het dit sowat 27,5 persent van totale bates uitgemaak.

Korttermynversekeringsondernemings maak vir verbintenisse voorsiening in die vorm van premie-, verlies- en vrywillige reserwes. Die belangrikste wyse waarin vrywillige reserwes voorkom, is in die vorm van 'n gebeurlikheidsreserwe.

'n Vergelyking van die bates en verbintenisse van korttermynversekeraars toon dat die suiwer vermoë of surplus in 1976 34,6 persent van totale bates bedra het.

Dieselfde beleggingsbeginsels wat in die geval van langtermynversekeraars geld, is ook in die geval van korttermynversekeraars van toepassing.

Statutêre bepalings waaraan versekeraars moet voldoen lê voorskrifte neer met betrekking tot:

- (i) Rekenings.
- (ii) Opgawes van verbintenisse.
- (iii) Opgawes van bates.
- (iv) Bates wat deur binnelandse versekeraars ten opsigte van versekering seke besit moet word.
- (v) Die verbod op die verpanding of beswaring van versekeringsbates.
- (vi) Die wyse waarop bates besit moet word.
- (vii) Die voorkoming van verwydering van bates uit die Republiek.

Die belangrikste probleme waarmee die finansiële bestuurder van 'n versekeringsonderneming te kampe het, is om fondse op die goedkoopste wyse te bekom en om beskikbare fondse op die mees voordelike wyse te belê. In hierdie verband sal hy 'n kompromis tussen veiligheid en opbrengs moet bereik. Om hierdie probleme

die hoof te bied is dit baie belangrik dat die finansiële bestuurder goed in finansiële bestuur onderlê moet wees. Dit is daarom soveel te meer 'n leemte dat daar min formele opleidingsgeleenthede in hierdie rigting beskikbaar is.

Dit is ook vir 'n finansiële bestuurder wat streef om aan Christelike beginsels te voldoen belangrik om te onthou dat alle gewas van God afkomstig is en dat rekenskap van rentmeesterskap geëis sal word. "’n Betroubare man is ryk aan soðnings maar hy wat haastig is om ryk te word sal nie ongestraf bly nie". ¹⁾

8.7 Groepsversekering

Groepsversekering het op 1 Junie 1911 ontstaan toe Eugenius Outerbridge 'n groeppolis aan die Pantasote Leather Company of New Jersey verkoop het. In die versekeringswêreld word dit egter algemeen aanvaar dat die geboortedatum van groepsversekering 1 Julie 1912 is, toe die Equitable Life Assurance Society 'n groeps-ooreenkoms met Montgomery Ward aangegaan het. Aanvanklik was daar heftige teenstand teen dié nuwe idee en eers in 1918 het daar 'n amptelike definisie oor groepsversekering op die wetboeke verskyn.

In die Europese lande en Engeland het die ontwikkeling van groepsversekering nie dieselfde afmetings as dié in die Verenigde State en Kanada aengeneem nie. Die rede is hoofsaaklik omdat hulle meer op termynversekering ingestel was en boorop het die groot omvang van sosiale versekering ook dié soort ontwikkeling geknietalter.

Inligting oor dié onderwerp is in Suid-Afrika baie skaars. Uit die beskikbare gegewens wil dit voorkom of die groeps-ooreenkoms met die onderwyers op 1 Mei 1954 die begin van groepsleuensversekering in Suid-Afrika ingelui het.

Groepsversekering word in die algemeen beskou as 'n ooreenkoms waarvolgens 'n groep persone deur 'n enkele kontrak met 'n versekeraar gedek word. Die belangrikste soorte wat aengatref word, is groepsleuens-, groepsmediese- groeps-eisdom- en -aanspreklikheidsversekering en pensioenskemas. Van hulle is groepsleuensversekering die belangrikste. Hieronder word ook 'n aantal variasies aengatref, naamlik, groepstermyn-, permanente, groepskemas vir vermindking en dood as gevolg van 'n ongeluk en groothandelsversekering.

1) Spreuke 28:20.

Die belangrikste eienskappe wat groepsversekering van individuele versekering onderskei kom na vore in:

- (i) die verdeling van koste,
- (ii) mediese ondersoeke,
- (iii) die beperking op individuele keuse met betrekking tot voordele,
- (iv) premies wat deur middel van ondervinding vasgestel word,
- (v) die kontinue aard van groepsversekeringsooreenkomste, en
- (vi) laer koste.

Die belangrikste beginsels waaraan in 'n groepssooreenkoms aandag gegee moet word, is:

- (i) die geskiktheid van die groep,
- (ii) die grootte van die groep,
- (iii) personeelomset,
- (iv) die wyse van premiebetalinge,
- (v) beperkings op maksimum voordele, en
- (vi) die behoefte aan versekering moet toevallig wees.

Die organisasie van groepsversekering vind as onderdeel van totale organisasie plaas omdat daar geen versekeraar bestaan wat slegs groepsversekering doen nie. Die groepeafdeling se hoof funksies is bemaking, die verskeie van aktuariële dienste en die administrasie van eise.

Organisasie van buitekantore word deur middel van 'n groepsbestuurder behartig. Hy is aan die streeksbestuurder verantwoordelik en behartig die hele verkoops- taak en plaaslike administrasie. Die algemene administrasie behels die hou van 'n opgawe van gegewens wat op groepspolisie betrekking het, die uitreik van sertifikate, die hou van rekenings, die bepaling en uitbetaling van kommissies, die hou van polisefskrifte, die ontleding van statistiek en korrespondensie.

Die bemerking van groepsversekering verskil van dié van individuele versekering omdat die aard van die kopers verskil, makelaars dit hoofsaaklik bemark, versgoeding verskil, punte van verkoop verskil, mededinging baie skaerp is, die produkontwerp verskil, die prysbeleid verskil, verkoopsbevordering feitlik onnodig is en naverkoopdiens baie belangrik is.

Die marksegmente van groepsversekering bestaan uit:

- (i) Individuele werkgewers.
- (ii) Werkgewers en vakbonde gesamentlik.
- (iii) Werkersorganisasies.
- (iv) Vakbonde.
- (v) Krediteure.

Die verkoopsproses bestaan uit kliëntewerwing, die voorbereiding van die aanbod, die aanbieding van die skema en naverkoopdiens. Voordat 'n versakeraar dus enigszins aan toetred tot die groepsversekeringsmark kan dink moet hy 'n deeglike evaluering van die situasie maak want daardeur kan hy die verteenwoordiger baie tyd en moeite en die onderneming geld bespaar.

Groepsversekering word hoofsaaklik deur middel van versekeringsmakelaars bemark. Die makelaar staan die kliënt in die ontwerp van 'n groepskema by, kry aanbieding of tanders by verskillende versakeraars, ontlaas dit saam met die kliënt en adviseer hom dan by die maak van 'n finale skema. Hulle word uitsluitlik deur middel van kommissie vergoed.

Omdat die bemerking van groepsversekering 'n ingewikkelde werking het, is opleiding van die allergrootste belang. Nogeens bestaan daar weinig formele geleenthede in Suid-Afrika.

Die finansiële bestuur van groepsversekering gaan bloot om spesifieke reserwevoorsienings vir verbintenisse wat met groepselke verband hou. Reserwes waarvoor voorsiening gemaak word, is premie-, verlies-, gebeurlikheids- en spesiale reserwe. Spesiale reserwes het gewoonlik met harversekeringsoorsake of 'n poolstelsel te make.

Sover dit belasting betref, word die werkgewers wat groepskemas aanbied toege-
laat om dit as sake-onkoste van belasting af te trek. Voordels wat direk aan
die werknemer deurgegee word, het geen invloed nie en ander voordels is volgens
Bylae II van die Inkomstebelastingwet belasbaar.

Op 12 Julie 1976 is 'n verslag van die Departement van Volkswelsyn en Pensioene
waarin 'n nasionale pensioenskema gepropageer word, gepubliseer. Alle ekonomiese
bedrywige mense wat nie aan pensioenfondse behoort nie of wat aan fondse behoort
waarvan die voordels nie ten minste dieselfde is nie sal lode van die skema moet
word. Oordraagbaarheid van pensioengelde sal verpligtend gemaak word. Eydraes
sal 7 persent van werknemers se salaris bedra en op ouderdom 65 sal die werknemer
den pensioen gelyk aan 75 persent van sy eindealaris ontvang.

'n Sentrale pensioenskema wat nie die privatektor benadeel nie, nie kapitaal-
vorming strem nie en die huidige stelsels se gebreke ondervang, kan net tot die
voordeel van die hele Suid-Afrika wees.

In Suid-Afrika is inligting oor groepsversekering baie skaars. Die rede daarvoor
is hoofsaaklik daarin geleë dat daar, afgesien van afsonderlike kommissies wat
deur die wet voorgeskryf word, geen ander spesiale wetgewing met betrekking tot
groepsversekering is nie. Selfs die opgawes van betes en verbintenisse vereis
nie aparte poste vir groepsversekering nie.

Die verkryging van eerstehandse inligting van versekeraars is dikwels onbevredigend.
Ook met hierdie studie is vele probleme hiermee ondervind. In sekere gevalle was daar
onwilligheid van die kant van sekere versekeraars om inligting te verstrek; in
ander gevalle is hand en mond belowe dat inligting gestuur sal word maar dit het
net nooit gebeur nie. Hierdie probleem was ook die ervaring van ander navorsers.
Die reaksie wat M. Bernstein ¹⁾ en G. Müller ²⁾ met hul ondersoeke ondervind het,
onderstreep hierdie feit. Groter samewerking tussen akademici en versekeraars moet
bewerkstellig word.

As die versekeraars verwag dat die publiek die integriteit van hul onderneming en
hul verkoopsverteenwoordigers nie moet bevraagteken nie is dit ook niks minder as
reg dat hulle die bona fides van navorsers moet vertrou en aanveer nie. Aan die
ander kant moet die doel van navorsers nie wees om die versekeraars in 'n slegte

1) Kyk: Bernstein, op. cit., hoofstuk 1.

2) Kyk: Müller, op. cit., hoofstuk 1.

lig te stel nie meer om 'n positiewe bydrae te lewer.

Die oplossing lê in groter skakeling tussen versekeraars en universiteite, die wyse kan vooroordele uit die weg geruim word en 'n kruisbestuivingsprose tot gevolg hê wat nie net die universiteite en die versekeraars nie maar ook breed publiek tot voordeel sal strek. Die stigting van 'n buro vir versekeringsnavorsing aan 'n universiteit behoort die uitvloeiende van sodanige skakeling wees.

Die groepsversekeringsmark in Suid-Afrika was met die ontstaan van groepsversekeraars baie beperk en is steeds relatief klein. Die gevolg hiervan is baie sterk mededinging wat tot gevolg gehad het dat selfs Sanlam enkele probleme ondervind. In die geval van onderwysers, polisie- en spoorwegmanne moes byvoorbeeld skerp aanpassings in premies gemaak word wat groot ontevredenheid in hul geledere tot gevolg gehad het, in so 'n mate dat die polisiemense besluit het om hul ooreenkomst met Sanlam te kanselleer.¹⁾

Die versekeraar het volle reg gehad om die premies met verloop van tyd aan te pas en het tegnies heeltemal korrek opgetree. Die mate waarin die premies aangepas moes word, laat egter ruimte om te vermoed dat die aanvangspremies te laag was.

Hierdie soort probleem kan ook voorkom word as daar bescidwilligheid sou wees deur middel van byvoorbeeld die Vereniging van Lewensversekeraars te onderhandel sodat mededinging nie op so 'n vlak beland dat die publiek uiteindelik benadeel word en dat dit daartoe lei dat hulle heeltemal vertroue in hierdie soort versekeringsooreenkomste verloor. Die ondervinding wat in hierdie verband opgelees sal in elk geval daartoe bydra dat daar in die toekomst versigtiger te werk gegaan sal word.

Nog 'n leemte wat bestaan, is die totale afwesigheid van groepskemas wat vir sorging op hoë ouderdom voorsiening maak. Versorging van bejeerdes het in ons land 'n akute probleem geword. Hierdie soort versorging word meesal deur welsynorganisasies en kerke onderneem. Geld is egter skaars en word met groot moeite ingesamel. 'n Groepskema wat vir praktiese uitvoerbaarheid deur die kerke administreer behoort hierdie knelpunt te verlig. Deur 'n minimale maandelikse bydrae word

1) Financiel Mail, 29 April 1977, p. 372.

2) Byvoorbeeld vir diegene bo 55 het dit vanaf 63c per R1 000 in 1960 tot R1,90 per R1 000 in 1977 gestyg. Kyk: Ibid.

vanweë die groot getalle wat hierby betrek kan word 'n geweldige groot som geld jaarliks gevorm. Hierdie geld moet dan vir oprigting en ontwikkeling van fasiliteite vir die oues van des bestam word. Die polishouer geniet dan voorkeur by die gebruik van dié fasiliteite en kan desnoods 'n laer tarief as nie-polishouers betaal. Sou die polishouer te sterwe kom, kan sy bydrae plus 'n sekere rente in sy boedel inbetaal word. Uiteraard sal baie navorsing eers gecoën moet word om die aanvaarbaarheid van so 'n stelsel te toets, om praktiese probleme uit te stryk en om die finale vorm van so 'n skema te ontwerp. Feit bly dat iets drasties hieromtrent gedoen behoort te word, want net soos in die geval van lewensversekering moet die mense bewus gemaak word van die feit dat hul eendag as hul oud is versorging nodig sal hê.

Die groepsversekeringsidee het stewig in Suid-Afrika posgevat en daar verskyn steeds nuwe idees om dit te bemerk. Een van die jongste idees is 'n groepskema wat deur kredietkaarthouers uitgereik kan word. Dit toon ondubbelsinnig dat die mark nog lewendig is en dat die uitdagings van die hede aanvaar word.

8.8 Slot

Die versekering in Suid-Afrika een van die belangrikste bedryfsvertakkinge vanteenwoordig en sy stempel op vele fasette in ons samelewing afgedruk het, lei geen twyfel nie. Dit is egter ook 'n voldonge feit dat die ontwikkelings wat in die toekoms gaan plaasvind nuwe eise aan die versekeringsbedryf gaan stel. Dat die Suid-Afrikaanse versekeringsbedryf hierdie uitdagings in geleentheid gaan omskep, kan as gegewe aanvaar word.

Uit die samevatting en gevolgtrekkings blyk dat die belangrikste aanbevelings vir die moontlike oplossing van probleme wat uit hierdie studie voortgespruit het, die volgende is:

- (i) Daar moet formele universiteitsopleiding in verskillende rigtings van versekeringswese aan universiteite aangebied word.
- (ii) Lisensiering van verkoopsbemiddelaars deur middel van 'n raad soortgelyk aan die Rekenmeestersraad.
- (iii) Groter samewerking om moordende konkurrensie wat selfs nie eens die verbruiker bevoordeel nie, uit te skakel.

- (iv) Groter versigtigheid by die onderskrywing van groepskemas sodat te roë premie-aanpassings vermy kan word.
- (v) Die daarstelling van 'n groepskema wat vir versorging op die oudeg voorsiening maak.
- (vi) 'n Groter prominensie moet aan christelike beginsels gegee word.

Van al hierdie sake is die uitvoering van leessenoemde sekerlik die onwaarskynlikste. Tog roep Paulus in sy brief aan Timotheüs ons tot verantwoording:

"Maar die wat ryk wil word, val in versoeking en strikke en baie dwase en skadelike begeerlikhede wat die mense laat wegsink in verderf en ondergang. Want die geldgierigheid is 'n wortel van alle euwels; en omdat sommige dit begeer, het hulle afgedwaal van die geloof en hulleself met baie smarte deurboor.

Maar jy, man van God, vlug van hierdie dinge weg, en jaeg ná die geregtigheid, godsaligheid, geloof, liefde, lydsaamheid, sagmoedigheid". ¹⁾

Ten slotte is dit goed om te weet dat 'n mens jou aardse lewe kan verseker om sodoenoe jou neesbestaendes se toekoms te help bestendig, maar dit is 'n heerlike wete dat ons ewige lewe verseker is deur die premie wat Jesus Christus met sy kruisdood vir ons betaal het. Ons moet maar sieg in Hom en Sy beloftes glo!

1) Timotheüs 6:9-11.

BIBLIOGRAFIE1. BOEKE

ALLEN, L.A. The management profession. New York, McGraw-Hill, 1964.

ANON. Die verhaal van Suid-Afrika se eerste helpmekaer. Pinelands, Du Mutual, 1966.

APPLEBY, R.C. Modern business administration. 2nd. ed., London, Pitman 1975.

BARNARD, C.I. The functions of the executive. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1940.

BAROU, N. Co-operative insurance. New York, Staples Press Ltd., 1936.

BATY, G.B. Entrepreneurship : Playing to win. Reston, Virginia, Reston Publishing Company, Inc., 1974.

BAUMOL, W. Economic theory and operations analysis. 3rd. ed., Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1972.

BEETGE, F.G.E. Risikovermyding in die onderneming : 'n Teoretiese-praktiese studie. Potchefstroom, P.U. vir C.H.O., 1977.

BICKELHAUPT, D.L. & MAGEE, J.H. General insurance. 8th. ed., Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, 1970.

BOTHA, W.C. Die biografiese kenmerke van suksesvolle lewensversekerings-verteenwoordigers. Bloemfontein, Universiteit van die Oranje-Vrystaat, 1972. (Afdeling personeelnavorsing)

BRITS, R.N. & REESE, K. Business economics for South African students. Johannesburg, McGraw-Hill, 1978.

BRITZIUS, O. South African company secretarial practice. Kaapstad, Juta en Kia, 1974.

CARTER, R.L. Economics and insurance. Cheshire, PH Press Ltd.

Id. e.e. Handbook of insurance. London, Kluwer Harrap Handbooks, 1973.

- CATCHPOLE, W.L. Business guide to insurance. London, Heinemann, 1974.
- CHEN, C.H. (red.) Frontiers of managerial finance. Houston, Gulf Publishing Company, 1967.
- CLAYTON, G. British insurance. London, Elek Books, 1971.
- CCE, N.E. & OGBORN, M.E. The practise of life assurance. Cambridge, Cambridge University Press, 1952.
- DALE, E. Management : Theory and practice. 3rd. ed., New York, McGraw-Hill, 1973.
- DENENBERG, H.S. e.a. Risk and insurance. 2nd. ed., Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1974.
- DEVINE, P.J. e.a. An introduction to industrial economics. London, George Allen and Unwin, 1974.
- DIAMOND, J. & PINTEL, G. Introduction to contemporary business. Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1975.
- DINSDALE, W.A. & McMURDIE, D.C. Elements of insurance. 4th. ed., London, Pitman, 1977.
- DORFMAN, M.S. Introduction to insurance. Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1978.
- EILERS, R.D. & CROWE, R.M. (red.) Group insurance handbook. Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, 1965.
- FRANKS, J.R. & SCHOLEFIELD, H.H. Corporate financial management. 2nd. ed., Harmondsworth, Gower Press, 1977.
- FRIEDLAND, S. Principles of financial management. Cambridge, Mass., Winthrop Publishers, 1978.
- FULMER, R.M. The new marketing. New York, Macmillan, 1976.
- GORDON, G. & GETZ, W.S. The South African law of insurance. 2nd. ed., Kaapstad, Juta en Kie., 1969.

GREEN, M.R. Risk and insurance. Cincinnati, South-Western Publishing Co., 1973.

GREGG, D.W. & LUCAS, V.B. Life and health insurance handbook. 3rd. ed., Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1973.

GROOTEN, J. & DORSMAN, C. Levensverzekering. Delwel Wassenaar, N.V. Uitgavensmaatschappij, 1924.

GÜRTLER, M. Betriebswirtschaftliche Probleme des Versicherungswesens. Betriebswirtschaftlicher Verlag, Wiesbaden, 1959.

GUTHMANN, H.G. & DOUGALL, H.E. Corporate financial policy. 4th. ed., Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1962.

HACCOÛ, J.F. Handel en marktwesen in goederen. Deel I, Leiden, H.E. Stenfort Kroese, N.V., 1948.

HAMERSMA, A. & CZYPIONKA, N. (red.) Essays on the South African financial structure. Standard Bank van Suid-Afrika, 1975.

HERSEY, P. & BLANCHARD, K.H. Management and organizational behaviour. 2nd. ed., Englewood Cliffs N.J., Prentice-Hall, 1977.

HOWARD, J.A. Marketing management. Analysis and planning. 6th. ed., Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1963.

HUEBNER, S.S. & BLACK, K. Life insurance. 6th. ed., New York, Appleton-Century-Crofts, 1964.

HUNT, P. a.a. Basic business finance. 4th. ed., Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, 1971.

ILSE, L.W. Group insurance and employee retirement plans. New York, Prentice-Hall, 1953.

KAHN, P.M. Credibility : Theory and applications. New York, Academic Press, Inc., 1975.

KAST, F.E. & ROSENZWEIG, J.E. Organization and management. New York, McGraw-Hill, 1970.

KNIGHT, F.H. Risk, uncertainty and profit. Boston, Houghton Mifflin Company, 1921.

KOONTZ, H. & FULMER, R.M. A practical introduction to business. Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1975.

KRUISINGA, H.J. (red.) The balance between centralization and decentralization in management control. Leiden, Stanfert Kroeze N.V., 1954.

LAZER, W. Marketing management : A systems perspective. New York, John Wiley and Sons, Inc., 1971.

LIPSON, H.A. & DARLING, J.R. Introduction to marketing : An administrative approach. New York, John Wiley and Sons, Inc., 1971.

LITTERER, J.A. Organizations. Vol. I, 2nd. ed., New York, John Wiley and Sons, Inc., 1969.

Id. Organizations. Vol. II, 2nd. ed., New York, John Wiley and Sons, Inc., 1969.

LONG, J.D. & GREGG, D.W. Property and liability insurance handbook. Homewood Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1965.

LUCAS, G.G.R. & WHERRY, R.H. Insurance, principles and coverages. New York, Holt, Rinehart en Winston, 1965.

MAHR, W. Einführung in die Versicherungswirtschaft. Berlyn, Alfa Druck, 1951.

MARX, S. & DEKKER, H.J. Handelsterme en -begrippen vir die sekem. Johannesburg, Lex Patria, 1978.

MAYERSON, A.L. Introduction to insurance. New York, Macmillan, 1962.

McGILL, D.M. (red.) Life insurance sales management. Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1957.

MEHR, R.I. Life insurance : Theory and practice. 2nd. ed., Dallas, Texas, Business Publications, Inc., 1977.

- MEHR, R.I. & CAMMACK, E. Principles of insurance. 5th. ed., Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, 1972.
- MEHR, R.I. & HERMANSON, R.H. Principles of insurance. Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, 1973.
- MEHR, R.I. & OSLER, R.W. Life insurance. 3rd. ed., New York, Macmillan, 1967.
- MILLER, R.J. Life assurance in South Africa. Johannesburg, Blue Crane Books, 1968.
- MOORE, R.F. AMA Management handbook. 2nd. ed., New York, AMA Management Association, Inc., 1970.
- MOWBRAY, A.H. & BLANCHARD, R.H. Insurance. 5th ed., New York, McGraw-Hill, 1961.
- PERREMAN, F.A. Het financieel beheer der private verzekeringsinstellingen. Leuven, R. Vlaeminck, 1960.
- PFEFFER, I. & KLOCK, D.R. Perspectives on insurance. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1974.
- PITT, F.D. The foundations of financial management. London, Pitman, 1973.
- RADEL, F. & REYNERS, H.J.J. Inleiding tot die bedryfseconomie. Pretoria, Van Schaik, 1971.
- RAYNES, H.E. A history of British insurance. 2nd. ed., London, Pitman, 1964.
- REYNERS, H.J.J. Die taak van die bedryfsleier. 3de druk, Pretoria, Van Schaik, 1969.
- Id. Finansiële bestuur. Pretoria, Van Schaik, 1971.
- RIEGL, R. e.a. Insurance principles and practises : Property and Liability. 6th. ed., Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1976.
- RIEGL, R. & MILLER, J.S. Insurance, principles and practises. 3rd. ed., New York, Prentice-Hall, 1947.

- SAMUELSON, P.A. Economics. 9th. ed., Johannesburg, McGraw-Hill, 1973.
- SCAWNELL, J.P. Uit die volk gebore : Sanlam se eerste vyftig jaar. Kaapstad, Nasionale Boekhandel Bpk., 1968.
- SILKE, A.S. e.e. Silke on South African income tax. Kaapstad, Juta en Kie, 1973.
- SIMPSON, R.J.L. Life assurance selling in South Africa. Kaapstad, Purnell and Sons, 1965.
- SOFER, C. Organizations in theory and in practice. London, Heinemann Educational Books, 1973.
- SOLCMON, E. The theory of financial management. New York, Columbia University Press, 1963.
- SOLCMON, E. & PRINGLE, J.J. An introduction to financial management. Santa Monica, California, Goodyear Publishing Company, Inc., 1977.
- STILL, R.R. & CUNDIFF, E.W. Sales management. Decisions, policies and cases. 3rd. ed., Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, Inc., 1960.
- STOVIER, A.W. & HAGUE, D.C. A textbook of economic theory. 3rd. ed., London Longmans, 1963.
- SWART, N.J. Marketing science : Methodology and an economic framework of analysis. University of Illinois, May 1967.
- TAYLOR, W.J. & SHAW, R.T. Marketing an integrated, analytical approach. 2nd. ed., Cincinnati, South-Western Publishing Company, 1969.
- TERRY, G.R. & HERMANSON, R.H. Principles of management. Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1970.
- TOWNSEND, R. Up the organization. 3rd. ed., London, Hodder Fawcett Ltd., 1973.
- TRUMAN, B. Life assurance in our language. Cape Town, Howard Timmins, 1972.
- VON BARNEVELD, H. Inleiding tot de algemene assurancekennis. 6de druk, 's-Gravenhage, Martinus Nijhoff, 1969.

VAN DEN BOGAERDE, F. Beginsels van die prysteorie. Pretoria, Van Schaik, 1966.

VAN DER SCHRDEFF, H.J. Leiding en Organisasie van het bedrijf. Amsterdam, N.V. Uitgeversmaatskappij, 1961.

VAN HORNE, J.C. Fundamentals of financial management. 2nd. ed., Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1974.

Id. Financial management and policy. 3rd. ed., Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1974.

VAN SCHEVICHAVEN, J. Van leven en starven. Rotterdam, W.J. van Hengel, 1922.

VAN SELM, R. Geskiedenis van het Zuidafrikaanse onderlinge lewensverzekeringsgenootskap, 1845 - 1945. Kaapstad, 1945.

WESTON, J.F. & BRIGHAM, E.F. Essentials of managerial finance. 2nd. ed., New York, Holt, Rinehart en Winston, Inc., 1971.

WHERRY, R.H. & NEWMAN, M. Insurance and risk. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1964.

WILLIAMS, C.A. & HEINS, R.M. Risk, management and insurance. 3rd. ed., New York, McGraw-Hill, 1976.

WILLS, G. Strategic issues in marketing. Londen, Intertext Books, 1974.

WILSON, A. The marketing of professional services. Londen, McGraw-Hill, 1972.

2. TYDSKRIFTE

ANON. Plan met pensioen vir klein sakeman. Rapport. Sake-Rapport. 5 Nov. 1978, p. 3.

ANON. Sanlam begin met 3 polisse. Trensvaler. 9 Junie 1978, p. 12.

B.E.D. Trends 1(2). Universiteit van Stellenbosch.

Buro vir statistiek. Statistiese jaarboek. R.S.A., 1964.

CHURCHILL, G.E. The marketing message : The way ahead for the insurance industry? C.I.I. Journal. Vol. 69, 1972.

Die vereniging van lewensversekeraars. Sirkulêr 2467, 13 Nov. 1975.

Financial Mail. Insurance survey : The risk takers. 8 Okt. 1971.

Financial Mail. Sanlam survey. Supplement to the Financial Mail. 26 Nov. 1971.

Financial Mail. A special survey. 2 Des. 1977.

Financial Mail. Special survey. 21 April 1978.

Financial Mail. 29 April 1977, p. 372.

Financial Mail. 30 Des. 1977, p. 1042.

Financial Mail. 11 Aug. 1978, p. 517 - 518.

HIRSCH, H.M. Early days of insurance in South Africa 1826 - 1860. African Insurance Record. Vol. 38(7), Sept. 1962.

Id. Early days of insurance in South Africa 1826 - 1860. African Insurance Record. Vol. 38(8), Okt. 1962.

Id. Early days of insurance in South Africa 1826 - 1860. African Insurance Record. Vol. 38(11), Jan. 1963.

Id. Early days of insurance in South Africa 1826 - 1860. African Insurance Record. Vol. 38(12), Feb. 1963.

KRAAMINKEL, F. Liberty wys die weg met beleggings. Volkshandel 38(12), Feb. 1978, p. 58.

PEDANT. The saga of insurance. 1- marine. South African Insurance Magazine. 58(681), Feb. 1966.

Id. The saga of insurance. 2- marine. South African Insurance Magazine. 58(683), Mei 1966.

Id. The saga of insurance. Part 3. South African Insurance Magazine. 58(690), Des. 1966.

Id. The saga of insurance. Part 4. South African insurance Magazine. 59(692), Feb. 1967.

Id. The saga of insurance. Part 5. South African Insurance Magazine. 59(695), Mei 1967.

Id. The saga of insurance. Part 6. South African Insurance Magazine. 59(699), Sept. 1967.

Id. The saga of insurance. Part 8. South African Insurance Magazine. 60(2), Feb. 1968.

Id. The saga of insurance. Part 9. South African Insurance Magazine. 60(3), Maart 1968.

Id. The saga of insurance. Part 10. South African Insurance Magazine. 60(4), April 1968.

Id. The saga of insurance. Part 11. South African Insurance Magazine. 60(6), Junie 1968.

Id. The saga of insurance. Part 12. South African Insurance Magazine. 60(8), Aug. 1968.

Id. The saga of insurance. Part 13. South African Insurance Magazine. 60(12), Des. 1970.

Rapport. Sake-Rapport. 27 Aug. 1978, p.3.

Rapport. Sake-Rapport. 29 Okt. 1978, p.3.

REDDIN, W. Management and added value. Business South Africa. April 1975.

SPYROU, H. The development of insurance business in the Union of South Africa. South Africa Journal of Economics. 23(4), Des. 1955.

Suid-Afrikaanse reserwebank. Kwartaalblad. Des. 1952.

Suid-Afrikaanse reserwebank. Kwartaalblad. Des. 1956.

Suid-Afrikaanse reserwebank. Kwartaalblad. Des. 1960.

Suid-Afrikaanse reserwebank. Kwartaalblad. Des. 1966.

Suid-Afrikaanse reserwebank. Kwartaalblad. Des. 1970.

Suid-Afrikaanse reserwebank. Kwartaalblad. Des. 1976.

Suid-Afrikaanse reserwebank. Kwartaalblad. Maart 1978.

VAN WYK, J.H. Korttermynversekering--teorie en praktyk. Volkshandel. Junie 1969.

VILJOEN, D.J. Die voorgestelde nasionale pensioenskema. Woord en Daad. 18(185), Jun. 1978.

3. ONGEPUBLISEERDE VERHANDELINGS EN PROEFSKRIFTE

BERNSTEIN, M. The life assurance industry in South Africa : environment, structure and objectives. Johannesburg, University of the Witwatersrand, 1978.

DE VOS, T.J. de V. Die belaggingsbeleid van Suid-Afrikaanse lewensversekeringsmaatskappye. Stellenbosch, Universiteit van Stellenbosch, Junie 1964.

DU PLESSIS, J.J. Die ontstaan en ontwikkeling van versekeringswese met spesifieke verwysing na die na-oorlogse omvang en ekonomiese betekenis van brand-, see- en algemene versekering in die Unie van Suid-Afrika. Potchefstroom, P.U. vir C.H.O., 1958.

MULLER, G. 'n Ondersoek na die wenslikheid van groter staatsbeheer oor die bemaking van versekering. Pretoria, Unisa, Nov. 1977.

4. DIVERSE BRONNE

4.1 Ensiklopedieë

Collier's Encyclopedia. Vol. 10.

Encyclopedia of the social sciences. Vol. 7., New York, Macmillan, 1948.

The Encyclopedia Americana. International Edition. Vol. 15., New York, American Corporation, 1970.

Glenn, G. Munn's Encyclopedia of banking and finance. 6th. ed., Boston, Mass., Bankers Publishing Co., June 1962.

The new Encyclopedia Britannica. 15th. ed., Vol. 9., London, William Benton, 1974.

4.2 Verslae en wette

Republic of South Africa. Department of Finance. Report of the commission of inquiry into the long-term insurance industry, RP97/1976.

Republic of South Africa. Department of Information. Official yearbook of the Republic of South Africa, 1976.

Republic of South Africa. Department of Social Welfare and Pensions. Report on an investigation into the possible establishment of a contributory pension scheme for South Africa. Pretoria, 12 July 1976.

Republiek van Suid-Afrika. Registrateur van Versekeringswese. Sewe en twintigste jaarverslag, RP68/1972.

Republiek van Suid-Afrika. Registrateur van Versekeringswese. Agt en twintigste jaarverslag, RP81/1973.

Republiek van Suid-Afrika. Registrateur van Versekeringswese. Negs en twintigste jaarverslag, RP35/1974.

Republiek van Suid-Afrika. Registrateur van Versekeringswese. Dertigste jaarverslag, RP91/1974.

Republiek van Suid-Afrika. Registrateur van Versekeringswese. Een en dertigste jaarverslag. RP61/1976.

Republiek van Suid-Afrika. Registrateur van Versekeringswese. Twee en dertigste jaarverslag. RP63/1977.

Republiek van Suid-Afrika. Registrateur van Versekeringswese. Drie en dertigste jaarverslag. RP115/1977.

Staatskoerant No. 5217. 23 Julie 1976.

Staatskoerant No. 5427. 1 Maart 1977.

Staatskoerant No. 5648. 8 Julie 1977.

Staatskoerant No. 6008. 12 Mei 1978.

Unie van Suid-Afrika. Offisiële jaarboek van die Unie van Suid-Afrika en Basoetoeland, Batsjoesanaland Protektoraat en Swaziland. No. 8.

Versekeringswet, No. 27 van 1943. (soos gewysig).

4.3 Woordeboeke

BROOKS, W.C. A concise dictionary of finance. Londen, Pitman, 1934.

GILPIN, A. Dictionary of economic terms. 2nd. ed., Londen, Butterworths, 1970.

KRITZINGER, M.S.B. e.a. Groot Woordeboek. 10de uitgawe, Pretoria, van Schaik, 1970.

SCHONEES, P.C. e.a. Handwoordeboek van die Afrikaanse taal. 1ste uitgawe, 3de druk, Johannesburg, Voortrekkerpers, 1971.

STEENKAMP, W.F.J. Ekonomiese woordeboek. Durban, Butterworths, 1976.

Suid-Afrikaanse Akademie vir Wetenskap en Kuns. Versekeringswoordeboek. Pretoria, 1964.

4.4 Algemeen

Suid-Afrikaanse Versekeringsvereniging. Grondwet.

Kantoor van finansiële instellings. Omsendbrief R.V. 37, Pretoria,
22 Junie 1978.

Kantoor van finansiële instellings. Omsendbrief R.V. 40, Pretoria,
31 Augustus 1978.

Die Mutual. Jaarverslae 1970 - 77. Kaapstad.

President Versekerers. Jaarverslae 1970 - 77. Johannesburg.

Sanlam. Jaarverslae 1970 - 77. Kaapstad.

Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. Grondbeginsels van versekering
(Suid-Afrika), kursus 551, Johannesburg.

Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. Versekerings van die persoon,
kursus 553/4, Johannesburg.

Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. Lewensversekering : die toepassing
en onderskrywing daarvan, kursus 558, Johannesburg.

Versekeringsinstituut van Suid-Afrika. Motorversekeringsadministrasie
(Suid-Afrika), kursus 564, Johannesburg.