



HOOFSTUK 5

DIE WANBETALING VAN VERSEKERINGSPREMIES

5.1 INLEIDING

Die wanbetaling van versekeringspremies, indien juridies geïnterpreteer, is 'n verskyningsvorm van wanprestasie (kontrakbreuk) en meer spesifiek mora debitoris of die versuim van 'n skuldenaar om sy verpligtinge, ingevolge 'n kontrak na te kom (De Wet & Yeats, 1978: 142). Wanprestasie lei gewoonlik tot die benadeling van een of meer van die partye, wat by die kontrakbreuk betrokke is. Ter inleiding is dit noodsaaklik dat twee onderwerpe, te wete, die metodes van **wanbetaling van premies** en die **belanghebbers**, wat by die aangaan van versekeringkontrakte betrokke is, vooraf geïdentifiseer en gedefinieer word.

5.1.1 BELANGHEBBERS

Ooreenkomste, ook lewensversekeringskontrakte, kan slegs aangegaan word as twee of meer partye by die sluiting betrokke is en konsensus met betrekking tot die inhoud bereik word (De Wet & Yeats: 1978; 7). Kontrakbreuk deur middel van wanprestasie vind plaas wanneer een of meer van die partye versuim om sy of hulle verpligtinge ingevolge hul ooreenkoms na te kom (De Wet & Yeats, 1978: 142). Die **belanghebbers** word vir die doel van hierdie studie tot die onderstaande beperk (Paragraaf 1.6; Supra) :

- * Die versekeringsbedryf.
- * Die versekeraars wat in Suid-Afrika lewensbesigheid doen.
- * Die kliënte van die versekeraars en
- * die tussengangers wat versekering aan die publiek bemark.

5.1.2 WANBETALING VAN VERSEKERINGSPREMIES

Die **wanbetaling van premies** kan op verskillende wyses gedefinieer



word en ontvang vervolgens die nodige aandag.

5.1.2.1 Holistiese benadering

Die holistiese benadering word beskou as enige metode, waardeur 'n kliënt sy versekeringspremies kan staak. Dit sluit, byvoorbeeld die vervanging, vervalling, afkoping, kansellasië en volopbetaaldmaking van versekering in. Vir die doeleindes van hierdie studie word die begrip tot vervallings, afkoping en volopbetaaldmaking beperk.

5.1.2.2 Eng benadering

Die eng benadering, te wete, afkopings, volopbetaaldmakings en vervallings kan tot verskillende interpretasies aanleiding gee, aangesien dit gekoppel word aan die doelwitte wat die onderskeie belanghebbers wil bereik en / of die belang wat hulle by die voortsetting van die premiebetaling het. Ten einde die aantal omskrywings te beperk, word na die belanghebbers in paragraaf 5.1.1 verwys.

- * Die Versekeringswet maak tans voorsiening dat die Registrateur van Versekering (hierna die registrateur) via die Raad op Finansiële Dienste as reguleerder van die **versekeringsbedryf** optree. Tans word slegs inligting met betrekking tot afkopings en vervallings in sy jaarverslae opgeneem (Registrateur van Versekering, 1992: 21).
- * Die **individuele versekeraars** het 'n onbeperkte belang by die instandhouding van die versekering, want die omvang van wanbetaling kan, onder andere, dien as 'n maatstaf van die ;
 - * kwaliteit van die produkte wat bemark word,
 - * kwaliteit diens wat deur die verteenwoordigers, wyd geïnterpreteer, gelewer word en (Paragraaf 4.2: Supra)
 - * die tevredenheid wat hul kliënte ervaar.



Die belangrikste aspek vir alle versekeraars is egter die **verlies aan premie-inkomste** wat met die wanbetaling van premies gepaardgaan. Dit kan vergelyk word met die slegte skuld van ander ondernemings, veral afbetalingsverkooptransaksies, ingevolge die Wet op Kredietooreenkomste, no 75 van 1980 soos gewysig. In beide gevalle word paaieimente ingevolge 'n kontrak aan die diensverskaffer betaal. Indien die kliënt in gebreke bly om die paaieimente, ingevolge sy ooreenkoms te betaal, het die kredietgewer die reg om die paaieimente of die bate, wat aan die ooreenkoms onderworpe is, van die kredietopnemer te vorder (Wet op Kredietooreenkomste, no 75 van 1980, soos gewysig).

Die verskil tussen versekering en ander kontrakte is geleë in die feit dat die versekeraar geen verhaalsreg teen die kliënt het nie (Paragraaf 5.2.2.1; Supra).- Dit geld ongeag of die versekeraar wel sy verpligtinge tot op die datum van wanbetaling, ingevolge die kontrak nagekom het, al dan nie.

- * Die **kliënt** is dié belanghebber wat uiteindelik die grootste finansiële verlies kan ly. Latere bespreking in hierdie verband sal aandui dat die kliënt die premies van sy versekering vir 'n periode kon betaal het, maar geen of 'n geringe teenprestasie van die versekeraar ontvang het of sal ontvang (Paragraaf 5.2.1.4; Supra).
- * Die **tussenganger** ly finansiële skade indien die versekering wat deur hom gewerf en aanvaar is, binne die eerste 11 maande van die versekeringstermyn beëindig word. Dit spruit voort uit die feit dat hy deur middel van kommissie vergoed word (Paragraaf 3.8.3.1; Supra). Die beëindiging van die versekeringskontrak binne die eerste 11 maande het tot gevolg dat die kommissie in sy geheel of gedeeltelik van die tussenganger verhaal word (Paragraaf 5.8.3.1; Supra).

Dit is egter noodsaaklik om die wanbetaling van versekering ooreenkomsdig die eng benadering, met die belanghebbers in gedagte, te ontleed en word dit op die onderstaande wyse aangepak :

- * Die drie metodes van wanbetaling word bespreek waartydens



aandag aan die interpretasie van die begrippe gegee word.

- * Die inligting met betrekking tot afkopings en vervallings wat deur die versekeraars aan die registrateur verskaf is, word bespreek. 'n Vergelyking tussen Sanlam, die bedryf en sy vernaamste konkurrente word getref om te bepaal of Sanlam as verteenwoordigend van die Suid-Afrikaanse versekeraars beskou kan word.
- * Derdens word Sanlam se afkopings ontleed. Aandag sal, onder andere, aan die produkte, die omvang van premies en die duur van die versekering gegee word.
- * Vierdens word Sanlam se vervallings ontleed. 'n Oorsigtelike bespreking word gedoen en daarna word dié wat binne eerste 11 maande na uitname beëindig word, ontleed.
- * Die laaste been wat ter sake is, is die volopbetaaldmaking van die versekering. Soos in die geval van afkopings sal aandag aan die produkte, duur en die grootte van die premie gegee word.
- * 'n Belangrike aspek waaraan aandag gegee word, is die effek van wanbetaling en of dit werklik vir die belanghebbers nadelig is.

5.2 ALGEMEEN

Die drie metodes, ingevolge die eng benadering, word vervolgens in breë trekke bespreek.

5.2.1 AFKOPINGS

By die meeste versekering word die volle premie nie noodwendig aangewend om die risiko's by dood of ongeskiktheid te dek nie. Indien 'n surplus na die verhalings van koste uit die premie ontstaan, word dit vir die kliënt in 'n beleggingsrekening geplaas. Die akkumulasie van die premies en die groei wat daarop plaasvind, bou 'n kontantwaarde vir die kliënt op. Gebeur dit dat die kliënt



nie met die versekering wil voortgaan of dit nie meer nodig het nie, kan hy, afhangende van die kontraktuele voorwaardes, die versekering beëindig deur die kontantwaarde te onttrek. Die kontantwaarde wat tot die kliënt se beskikking is, is aan 'n aantal beperkings onderworpe, waaraan hieronder aandag gegee word :

5.2.1.1 Koste

Ten einde sake te doen en te administreer, moet die versekeraars sekere koste aangaan. Die grootste komponent vestig weliswaar in die beginjare van die versekering en varieer ooreenkomstig die premie, dekkingsbedrag, tipe en duur van die versekering. Dit sluit onder meer, die kommissie wat aan die tussengangers betaalbaar is, die koste om aansoeke te werf, te keur en uit te reik, in. Die effek daarvan noodsaak derhalwe die beklemtoning van 'n aantal aspekte :

- * **Wewingskoste** : Dit bestaan uit verskillende komponente waarvan vergoeding by verre die grootste is. Paragraaf 3.8.3.1 en figuur 3.12 hierbo, toon hoe die kommissie bereken word. Dit beklemtoon dat twee veranderlikes, te wete, die termyn en premie aangewend kan word om die betaalbare kommissie te manipuleer. Hoe langer die termyn, hoe groter is die kommissie en des te langer moet die kliënt wag om 'n positiewe kontantwaarde op te bou. Vir verdere verduideliking in hierdie verband word na paragraaf 5.2.1.2 ten opsigte van wagperiodes verwys.

- * **Onderskrywingskoste** : Alle versekering wat deur versekeraars oorweeg word, is onderhewig aan onderskrywing. Hulle beskik in die algemeen oor hulle eie onderskrywers om die risiko's waarteen 'n kliënt hom wil verskans, te takseer. Indien daar nie ooglopend iets verkeerd is nie, of waar die versekerde bedrag nie sekere perke oorskry nie, kan die onderskrywers die risiko namens die versekeraar aanvaar. Ten einde aan spesifieke voorskrifte te voldoen of om 'n risiko behoorlik te evalueer, is dit soms nodig om bykomende mediese inligting te bekom (Sanlam se Tariefboek, 1995: A105). Die vereistes kan, onder meer, 'n verslag van 'n kliënt se

huisdokter, patologiese toetse, X-strale, EKG's deur 'n internis ens, behels (Sanlam se Tariefboek; 1995: A105 & A107). In die meeste gevalle aanvaar die versekeraars die verantwoordelikheid om die rekeninge van geneeshere te vereffen.

- * **Uitreikingskoste** : 'n Verdere aspek is die administratiewe koste van die fisiese uitreiking van die kontrak.
- * **Belasting** : Elke versekeringskontrak is onderworpe aan seëlreg wat aan die owerheid betaalbaar is (Wet op Seëlregte, no 77 van 1968, soos gewysig).

Alles in ag genome, is dit duidelik dat die aanvanklike koste van versekering geweldig hoog kan wees. Dit word soos in die geval van enige ander bedryf van die kliënte verhaal. Die wagperiode stel die versekeraar in staat om sy aanvanklike koste te verhaal (Paragraaf 5.2.1.2; Infra).

5.2.1.2 Wagperiode

Dit omskryf die vereiste dat 'n kliënt 'n vasgestelde periode moet wag, ongeag die grootte van die versekeringspremie wat betaalbaar is, voordat die kontantwaarde of enige gedeelte onttrek kan word. Die geldende wagperiodes van die verskillende versekeraars kan verskil. Sanlam sin is byvoorbeeld soos volg (Sanlam se Produkgid; 1995: BA8) :

| Premietermyn van die versekering | Wagperiode |
|----------------------------------|------------|
| * Enkelpremieversekering | 1 maand |
| * Herhalende-premieversekering | |
| 5 jaar | 12 maande |
| 6 - 10 jaar | 18 maande |
| 11 - 20 jaar | 24 maande |
| 21 jaar en langer | 36 maande |

5.2.1.3 Statutêre bepalinge

Die bepalinge van artikel 59D van die Versekeringswet is van die



uiterste belang, aangesien dit die waarde wat deur 'n versekeraar betaal mag word, beperk. Hierdie bepalings het ten doel om 'n gewensde afbakening tussen spaar by bankinstellings en by versekeraars te bewerkstellig. Dit het dus nie in die eerste plek ten doel om die wanbetalig van premies te beïnvloed nie.

5.2.1.4 Opsomming

Dit is duidelik dat indien die kliënt slegs elf premies op lewensversekering betaal het, hy niks van die versekeraar terug sal ontvang nie. Dit geld ook in die geval van spaarplanversekering waar geen koste vir ongeskiktheids- of doodsdekking vereis word nie. Veronderstel die kliënt het R500 per maand vir elf maande betaal. Hy verloor dan R5 500, aangesien daar geen kontantwaarde gevestig het nie. Dit toon ook dat versekering met langer termyne groter verliese vir die kliënt kan veroorsaak, omdat die kommissie op sulke polisse hoër is.

Dit is noodsaaklik om in gedagte te hou dat die afkoping van lewensversekering nie op uittredingsannuïteite van toepassing is nie (Tariefboek van Sanlam; 1995: BB23). Die Inkomstebeslastingswet no 58 van 1962 (soos gewysig) bepaal in artikel 1 "Omskrywing van Uittredingsannuïteit" dat 'n lid op geen voordele voor ouderdom 55 uit die fonds geregtig mag word nie. Na bereiking van die ouderdom word dit beskou dat die kliënt die betaling van sy voordele vervroeg het, waarop hy wel geregtig is, en word dit nie as 'n afkoping geag nie.

5.2.2 VERVALLINGS

Indien die premies ten opsigte van versekering nie binne die respytdae betaal word nie, en dit nie oor 'n kontantwaarde beskik nie, kan die versekering verval en bied dit geen voordele nie.

5.2.2.1 Wanbetaling van premies

Ter verduideliking is dit noodsaaklik om aandag aan die volgende saak te gee. In *Steyn's Estate v S A Mutual Life Assurance Society* 1948(1) SA 359 (A), het regter Searle gesê: "A life policy is in effect a continuing contract at the will of the insured".



'n Soortgelyke beginsel is ook in Southern Insurance Association Ltd v Cooper 1954 (2) SA 354 (A) gehandhaaf. Dit beteken dat die kliënt te enige tyd kan ophou om die premies waarvoor hy verantwoordelik is, te betaal. Al die regte ingevolge die ooreenkoms verval gevolglik vanweë die late om sy verpligtinge na te kom. Daar is sekere uitsonderings, wat hieronder bespreek word (Paragrafe 5.2.2.2 en 5.2.2.3; Infra).

5.2.2.2 Respytdae

Artikel 62(1) van die Versekeringswet maak voorsiening vir 'n periode waarbinne 'n kliënt sy versekeringspremies, na die verstryking van die kontraktuele datum, sonder die benadeling van sy regte kan betaal. Dit staan as respytdae bekend en die geldende posisie is tans soos volg :

- * In die geval van premies wat maandelikse aan 'n versekeraar betaal word, is die periode 15 dae en
- * 30 dae wanneer die premies kwartaalliks, of op 'n half- of jaarlikse basis betaal word. Sanlam bied egter 'n periode van 35 dae aan sy kliënte (Sanlam se Produkgids; 1995: A1/2 & Paragraaf 4.8.2; Supra).

Nadat die twee moontlikhede benut is en die kliënt nog nie die premies betaal het nie, verval die versekering (Paragraaf 5.2.2.1; Supra). Uittredingsannuïteite kan wel soos enige ander versekering en onderworpe aan dieselfde voorwaardes, verval.

5.2.2.3 Outomatiese instandhouding

Sanlam en meeste ander versekeraars is bereid om deur middel van die kontantwaarde, indien een reeds opgebou het, die agterstallige premies outomaties as 'n lening daarteen voor te skiet. Hierdie voordeel is slegs beskikbaar indien die kontantwaarde van die versekering genoegsame sekuriteit vir die skuld bied (Produkgids van Sanlam; 1995: A1/2). Ingevolge artikel 62(2) van die Versekeringswet, word die versekeraar verplig om 'n volopbetaalde polis uit te reik (Paragraaf 5.2.3; Infra).



5.2.3 VOLOPBETAALDMAKINGS

Die volopbetaaldmaking van versekering is die derde metode waarop die betaling van premies gestaak kan word. Sanlam bepaal dat die betaling van premies na die wag- of langer periode gestaak en die versekering volopbetaald gemaak kan word (Paragraaf 5.2.1; Supra). Die kontantwaarde word vir die koste van die toekomstige dekking gebruik. Geen verdere premies is dan betaalbaar nie, maar die volopbetaalde waarde van die polis word eers uitbetaal wanneer 'n normale eis ontstaan (Produkgid van Sanlam; 1995; A1/6).

5.3 REGISTRATEUR VAN VERSEKERING

Die Suid-Afrikaanse versekeraars verskaf jaarliks inligting aan die Registrateur van Versekering, ten einde verslag oor die stand van die bedryf se sake te doen. Die inligting kan uiteraard gebruik word om op 'n makro-vlak vergelykings tussen die vernaamste konkurrente te tref en om te bepaal hoe hulle teenoor mekaar en die bedryf as geheel vaar. Tydens hierdie proses sal gepoog word om te bewys dat Sanlam een van die grootste versekeraars is en as verteenwoordigend van die ander versekeraars beskou kan word. Ten einde tot 'n sinvolle gevolgtrekking te kom, is dit noodsaaklik dat 'n aantal vergelykings getref word en dien die onderstaande as basis vir die bespreking van hierdie gedeelte :

- * Ter aanvang word die syfers wat uit die registrateur se verslae bekom en vir hierdie studie gebruik word, omskryf. Dit is uiters noodsaaklik en is reeds beklemtoon dat die verskillende partye die inligting vir verskillende doeleindes benodig. Dit het outomaties tot gevolg dat die omskrywing, ingevolge waarvan die inligting verskaf word, nie noodwendig ooreenstem nie.
- * Tweedens word die afkoping en vervalling van versekering en die totaal van die voorafgaande twee ten opsigte van Sanlam en die bedryf met mekaar vergelyk.
- * Die inligting van die vernaamste konkurrente, met betrekking tot vervallings en afkopings, word met mekaar en met die bedryf in sy geheel vergelyk.
- * Tydens die vierde gedeelte word 'n vergelyking tussen die twee



grootste Suid-Afrikaanse versekeraars, Sanlam en SA Mutual en die bedryf getref.

- * Ten slotte behoort uit hierdie bespreking afleidings gemaak te kan word wat op 'n individuele maatskappy of mikro-vlak verder ontleed kan word.

5.3.1 OMSKRYWING VAN DIE REGISTRATEUR SE SYFERS

Die definisies van die toepaslike syfers wat deur die registrateur gebruik word, is die onderstaande :

- * **Nuwe besigheid** : Die nuwe besigheid bestaan uit versekering waarvan die premies maandeliks, jaarliks (herhalend) betaal word asook enkelpremiepolisse. Slegs die herhalende premies word vir die doeleindes van hierdie studie in ag geneem.
- * **Vervallings** : Dit is die vervallings wat in 'n bepaalde jaar voorkom, maar sluit alle versekering uit wat nie kontantwaardes kan opbou nie. In die geval van Sanlam sluit dit onder andere, inkomstebeskermer en termynversekering uit.
- * **Afkopings** : Die afkopings sluit alle versekering in wat gedurende die bepaalde periode deur kliënte afgekoop is.

Artikel 62(2) van die Versekeringswet het 'n uitsonderlike uitwerking op die wyse waarop die registrateur verslag doen, want die artikel bepaal onder meer dat ;

- * die versekeraar onder bepaalde voorwaardes verplig is om 'n volopbetaalde polis uit te reik of
- * alternatiewelik die versekering deur middel van 'n lening teen die kontantwaarde in stand te hou.

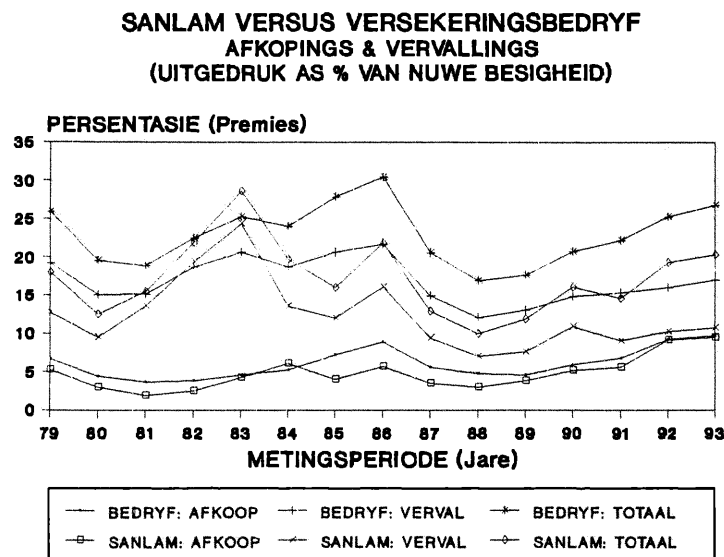
'n Eng interpretasie van hierdie bepaling het tot gevolg dat versekering slegs gedurende die eerste 3 jaar kan verval. Dit beteken dat die verslag wat deur die registrateur beskikbaar gestel word, beperkend is. 'n Vergelyking met die registrateur se syfer

stem nie noodwendig ooreen met dié wat in hierdie studie gebruik word nie. In sommige gevalle is die syfers deur Sanlam vanaf finansiële state aangepas, aangesien dit van die inligting wat aan die registrateur verskaf is, verskil.

5.3.2 SANLAM VERSUS DIE VERSEKERINGSBEDRYF

Die eerste toets wat kan toon dat Sanlam verteenwoordigend van die Suid-Afrikaanse versekeraars is, is om die ooreenstemmende syfers van die bedryf met dié van Sanlam te vergelyk. Indien hierdie vergelyking toon dat Sanlam se gemiddelde vervallings en afkopings, oor 'n redelike periode, beter of gelyk aan die gemiddeld van die bedryf is, kan dit as 'n gedeeltelike bewys aanvaar word. Skedules 5.1 en 5.2, wat deel van die skedules aan die einde van die hoofstuk uitmaak, word gebruik om figure 5.1 en 5.2 saam te stel. Figuur 5.1 toon die verteenwoordigende premies van afkopings en vervallings, as persentasie van nuwe besigheid uitgedruk, soos in skedule 5.1 en 5.2, vervat en vergelyk Sanlam en die bedryf vir die tydperk 1979 tot 1993 met mekaar.

Figuur 5.1 :



Bostaande grafiese voorstelling toon dat 'n bepaalde tendens tydens die periode onder bespreking uitgekristalliseer het. Dit



- 190 -

is noodsaaklik om op grond daarvan 'n aantal afleidings te maak en dit verder te bespreek.

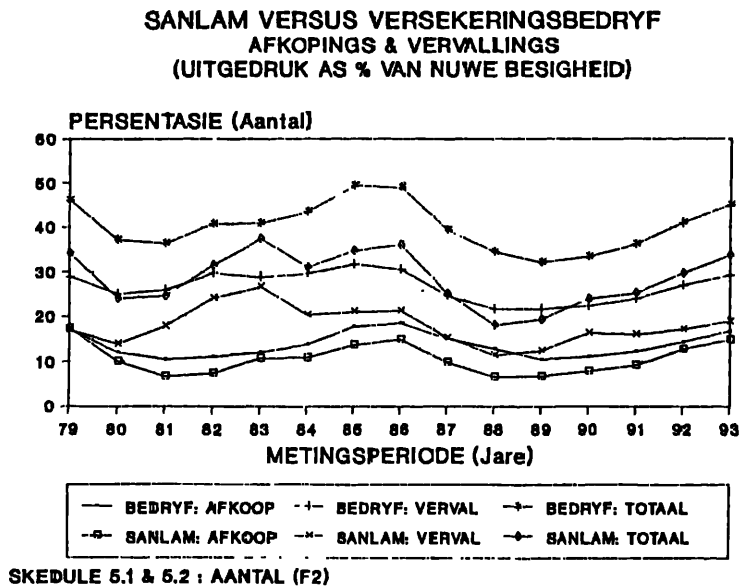
Afkopings : Sanlam en die versekeringsbedryf toon met betrekking tot afkopings, dieselfde tendens. Sanlam presteer deurgaans beter, met 'n geringe afwyking wat in 1984 voorgekom het.

Vervallings : Die vergelykende inligting tussen Sanlam en die bedryf beweeg in dieselfde kanaal oor die metingsperiode. Dit kan beteken dat die omvang van Sanlam se vervallings sodanig is dat dit 'n wesenlike invloed op die totale bedryf het. Hierdie invloed behoort duideliker te word wanneer die markaandeel van Sanlam en sy vernaamste konkurrente vergelyk word (Paragraaf 5.3.5; Infra). Dit is egter duidelik dat Sanlam se vervallingskoers deurgaans beter as die van die bedryf was. Die enigste afwyking wat voorgekom het, was in 1983 waar Sanlam in verhouding swakker gepresteer het.

Totaal : Aangesien die totaal 'n samevatting van die voorafgaande twee onderwerpe is, word dieselfde tendens gehandhaaf. Voortspruitend daaruit het Sanlam deurgaans beter as die bedryf gevaar en kan die gevolgtrekking gemaak word dat die eerste toets geslaagd was.

Figuur 5.2 reflekteer die aantal polisse wat jaarliks gedurende die periode 1979 tot 1993 afgekoop is en verval het. Dit word uitgedruk as 'n persentasie van die aantal nuwe polisse wat in die periode uitgereik is. Die grafiese voorstelling van die aantal vervallings en afkopings word hieronder weergegee en toon dat Sanlam in 'n baie gunstige posisie is wanneer hy met die bedryf vergelyk word. Sanlam presteer deurgaans beter as die bedryf. Dit is noodsaaklik om aan die aantal versekeringspolisse wat verval en afgekoop word, aandag te gee want dit het 'n direkte invloed op die grootte van die administratiewe afdeling wat met hierdie taak gemoeid is. Uiteindelik het dit 'n invloed op die vasstelling van die premies, omdat die koste wat ingesluit word, verhoog.

Figuur 5.2 :



5.3.3 VERVALLINGS : SANLAM VERSUS KONKURRENTE EN BEDRYF

Sanlam word aanvullend ook met sy vernaamste konkurrente en die gemiddelde vervallings in die bedryf vergelyk. Indien Sanlam gunstig opweeg of beter presteer, kan dit as bykomende bewys beskou word dat Sanlam verteenwoordigend van die bedryf is.

Ingevolge artikel 62(2) van die Versekeringswet behoort lewensversekering nie na 'n periode van 3 jaar te verval nie (paragraaf 5.3.1; Supra). Die vervallings waaroor aan die registrateur verslag gedoen word, bestaan dus uit nuwe besigheid wat in die huidige en die twee voorafgaande jare gewerf is. Ten einde die vervallings en nuwe besigheid van die voorafgaande drie jaar met mekaar in verband te bring, moet die syfers aangepas word. Die onderstaande formule word vir die doel in die versekeringsbedryf gebruik en is deur Sanlam en Prof. George Marx beskikbaar gestel.

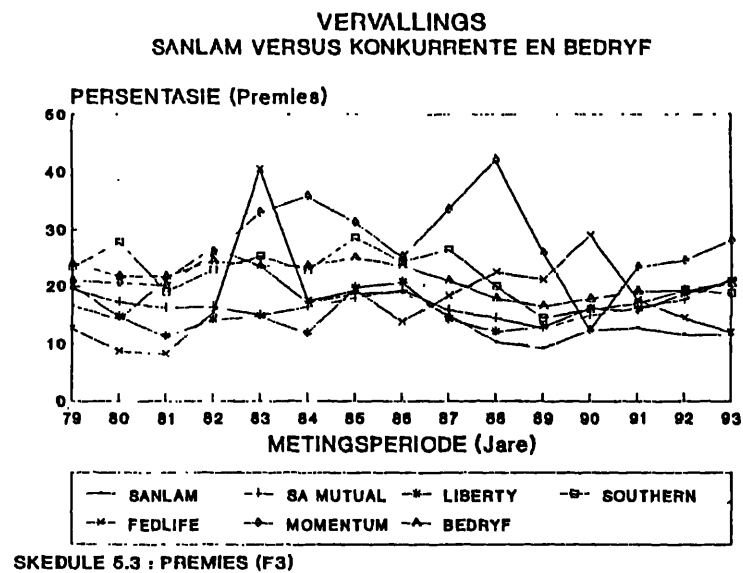
$$* \quad \text{Vervallings} = \frac{V(j)}{2/6N(j-2) + 3/6N(j-1) + 1/6N(j)}$$

$V(j)$ = die vervallings in die jaar (j).
 $N(j)$ = die nuwe besigheid in jaar (j)

Hierdie gewysigde berekening is op die inligting toegepas wat in Skedule 5.3. verskyn en is van toepassing op die premiewaarde en aantal polisse wat verval het. Ten einde 'n vergelyking te tref, is figure 5.3 en 5.4, wat onderskeidelik die premies en aantal polisse as persentasie van nuwe besigheid uitdruk, uit die inligting in skedule 5.3 saamgestel. Figuur 5.3 beklemtoon die bewegings wat oor die periode 1979 tot 1993 plaasgevind het.

Dit is opvallend dat Sanlam, SA Mutual, Southern, Liberty en die bedryf oor die metingsperiode byna dieselfde tendens gevolg het en sedert 1989 deurgaans beter as die gemiddelde van die bedryf gevaar het.

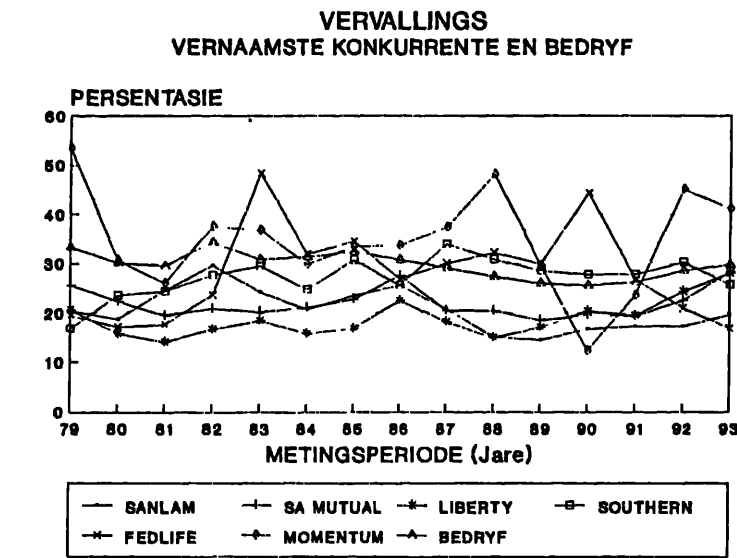
Figuur 5.3 :



Figuur 5.4 toon die aantal polisse wat tydens die metingsperiode verval het. Dieselfde tendens soos in figuur 5.3 kom voor, met die verskil dat Southern se vervallings hoër as die gemiddeld van die bedryf is.

Dit toon dat Sanlam ook in die geval van vervallings, aantal en premies, behalwe vir die periode 1982/83 baie kompetender was en sedert 1988 die beste gevaar het en dus ook in hierdie opsig as verteenwoordigend beskou kan word.

Figuur 5.4 :

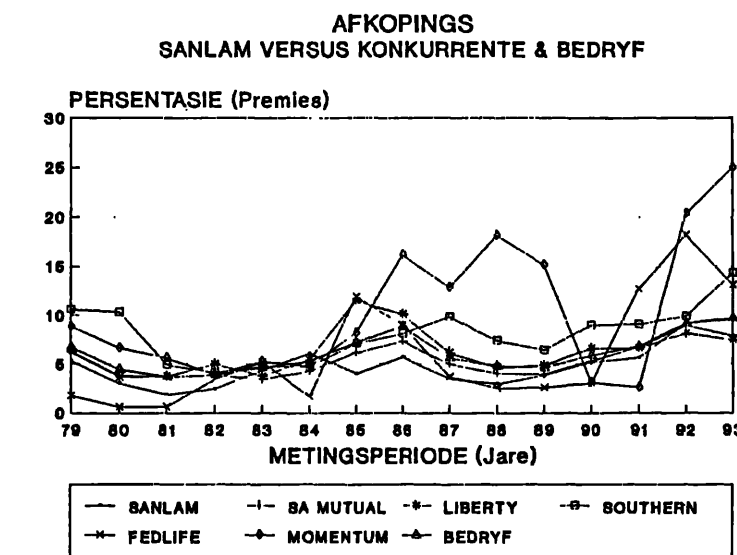


SKEDULE 5.3 : AANTAL (F4)

5.3.4 AFKOPINGS : SANLAM VERSUS KONKURRENTE EN BEDRYF

Om te bepaal of Sanlam verteenwoordigend van die ander verseker-aars is, kan die konkurren-te en bedryf se afkopings met dié van Sanlam vergelyk word. Indien Sanlam gelyk of beter presteer, na aan die bedryf se gemiddelde beweeg en dieselfde tendens handhaaf, kan die aanname gemaak word dat Sanlam verteenwoordigend is. Figure 5.5 en 5.6, toon onderskeidelik dié premies en aantal polisse as persentasie van nuwe besigheid, soos in skedule 5.4 saamgestel. Figuur 5.5 toon die posisie met betrekking tot premies.

Figuur 5.5 :

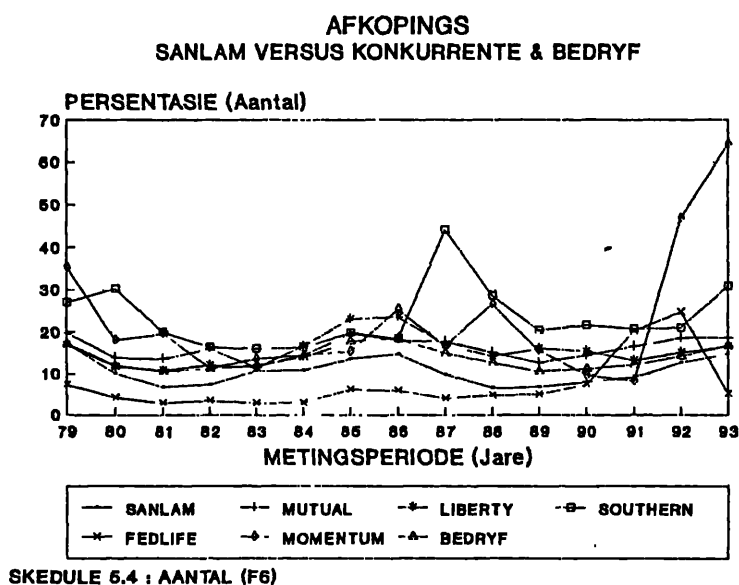


SKEDULE 5.4 : PREMIES (F5)

Vervolgens word aandag geskenk aan figuur 5.6, wat die inligting met betrekking tot die aantal versekeringspolisse oor die volle periode verstrek.

Dit bevestig dat Sanlam gunstig vergelyk met betrekking tot sy vernaamste konkurrente en die bedryf, maar dat hy in die periode 1984, met betrekking tot premies, swakker as die bedryf gevaar het. Sanlam kan ook hier as verteenwoordigend beskou word.

Figuur 5.6 :



5.3.5 MARKAANDEEL : SANLAM VERSUS KONKURRENTE

Nieteenstaande die feit dat Sanlam besonder goed presteer, is dit noodsaaklik om sy marktaandeel teenoor die res van die bedryf te ondersoek. Indien dit substansieel is en steeds die vlakke van vervallings en afkopings kon handhaaf, kan die aanname finaal gemaak word dat Sanlam verteenwoordigend van die versekeraars is. Ten einde 'n sinvolle gevolgtrekking te maak, is die inligting wat aan die registrateur verskaf is, in skedules 5.5, 5.6 en 5.7 saamgevat. 'n Vergelyking word in hierdie geval slegs met betrekking tot premies gemaak en die onderstaande word bevind :

- * **Nuwe besigheid** : Skedule 5.5 toon duidelik dat Sanlam en SA Mutual vanaf 1984 gesamentlik deurgaans in die omgewing van 50% en meer van die nuwe besigheidsmarktaandeel besit.
- * **Afkopings** : Uit skedule 5.6 kan afgelei word dat Sanlam

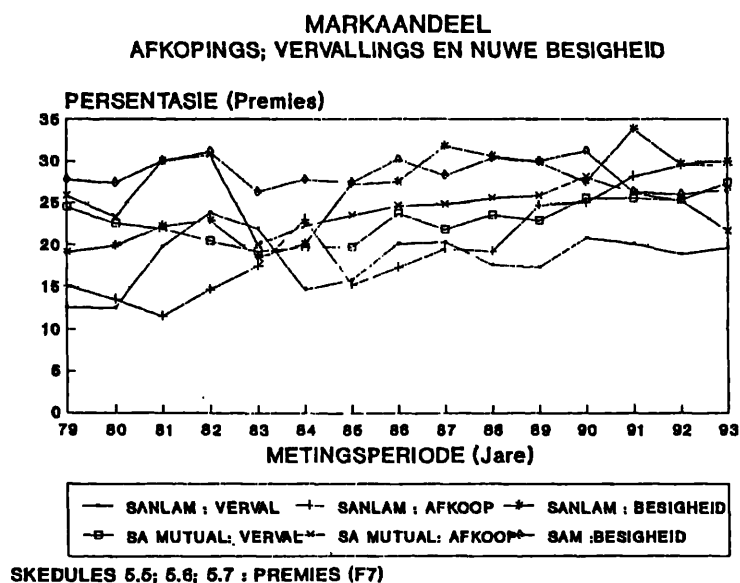
en SA Mutual die grootste markaandeel van afkopings, gemeet in randwaarde het. Sedert 1979 varieer die grootste en tweede-grootste markaandeel tussen die twee maatskappye.

- * **Vervallings** : Skedule 5.7 toon dat SA Mutual en Sanlam se markaandeel in vervallings sedert 1984 onderskeidelik die hoogste en tweede-hoogste is.

Indien in ag geneem word dat Sanlam en SA Mutual, soos hierbo bespreek en in skedule 5.5 getoon, die grootste nuwe besigheidsmarkaandeel, sowat 50% en meer beheer, is dit aanvaarbaar dat hulle ook die grootste aandeel in vervallings en afkopings het.

Figuur 5.7 hieronder is uit die inligting in skedules 5.5, 5.6 en 5.7 opgestel. Aangesien Sanlam en SA Mutual 50% en meer van die nuwe besigheid in Suid-Afrika beheer en die grootste aandeel in vervallings en afkopings het, word slegs die twee maatskappye se inligting in die grafiek opgeneem. Dit toon grafies dat Sanlam en SA Mutual, wat nuwe besigheid, afkopings en vervallings betref, gesamentlik die grootste gedeelte van die mark beheer en wel 'n wesenlike invloed op die bedryf het.

Figuur 5.7 :





5.3.6 VOLOPBETAALMAKINGS

Die verslae wat deur die registrateur opgestel word, verskaf nie inligting oor versekering wat in die bepaalde periodes volopbetaald gemaak is nie. Dit het tot gevolg dat geen vergelyking van die bedryf en konkurrente gedoen kan word nie. Aangesien Sanlam vir die doeleindes van nuwe besigheid, afkopings en vervallings as verteenwoordigend beskou word, is die waarskynlikheid groot dat dit ook in hierdie geval dieselfde sal wees en word dit derhalwe so aanvaar.

5.4 ONTLEDING VAN SANLAM INLIGTING : INLEIDING

NOTA : DIT IS NOODSAAKLIK OM TE BEKLEMTOON DAT DIE INLIGTING WAT HIERNA GEBRUIK WORD VANAF SANLAM BEKOM IS. DIT IS VERSKAF ONDERWORPE AAN 'N OOREENKOMS INGEVOLGE WAARVAN DIT VIR DRIE JAAR VERTROULIK GEHOU MOET WORD. DIE INLIGTING WORD VERVOLGENS UITGEHAAL, MAAR DIE RELEVANTE RESULTATE WORD WEERGEGEE.

Die voorafgaande vergelykings en bespreking in paragaaf 5.3, het die kwessie van wanbetaling slegs op makro-vlak (versekeringsbedryf) aangespreek. Die bespreking het tot dusver op afkopings en vervallings gefokus, terwyl volopbetaaldmaking van versekering 'n baie belangrike komponent is, aangesien dit 'n invloed op die premie-inkomste van die versekeraars het.

Hierdie gedeelte van die bespreking word op 'n mikro-vlak, te wete, Sanlam se besonderhede gebaseer en word soos volg hanteer :

- * Eerstens word aandag aan die ontleding van afkopings gegee.
- * Tweedens word vervallings in totaliteit ontleed en daarna afgebreek tot dié wat binne die eerste 11 maande verval.
- * Derdens word 'n ontleding van die versekering wat volopbetaald gemaak word, gedoen.
- * Ten slotte word afleidings uit die inligting gemaak.



5.5 SANLAM : ONTLEDING VAN AFKOPINGS

NOTA : DIT IS NOODSAAKLIK OM TE BEKLEMTON DAT DIE INLIGTING WAT HIERNA GEBRUIK WORD VANAF SANLAM BEKOM IS. DIT IS VERSKAF ONDERWORPE AAN 'N OOREENKOMS DAT DIT VIR DRIE JAAR VERTROULIK GEHOU MOET WORD. DIE INLIGTING WORD VERVOLGENS UITGEHAAL, MAAR DIE RELEVANTE RESULTATE WORD WEERGEGEE.

Ten einde 'n sinvolle ontleding van afkopings te maak, is inligting vanaf Sanlam verkry en ontleed. Gebaseer op hierdie ontledings, is grafiese uiteensettings van die verloop oor die metingsperiode 1983 tot 1993 gedoen.

5.5.1 ONTLEDING VOLGENS PRODUKTE

As vertrekpunt is dit noodsaaklik om te bepaal of die afkoping van lewensversekering aan 'n bepaalde produk of produkte toegeskryf kan word. Indien wel, kan dit moontlik 'n aanduiding wees dat die produk nie geskik of in die mark aanvaarbaar is nie. By interpretasie van die inligting kan die afleidings gemaak word, dat ;

- * uitkeer- en helelebensversekering die meeste afgekoop word, dat eersgenoemde die grootste bydrae tot afkopings lewer en
- * uittredingsannuïteite nie deel van afkopings uitmaak nie, want die Inkomstebelastingwet bepaal dat voordele slegs na ouderdom 55 aan begunstigdes betaal mag word.

5.5.2 UITKEERVERSEKERING : GROOTTE VAN PREMIES

Uitkeerversekering maak die grootste gedeelte van die afkopings uit. Dit is derhalwe noodsaaklik om 'n verdere ontleding van hierdie produk te maak. Vervolgens word aandag aan die grootte van die premies gegee. Uit die inligting wat gebruik was kan die volgende afgelei word :

- * Die volgorde waarin die afkoping van uitkeerversekering, volgens gemiddelde premie per jaar oor die metingsperiode plaasgevind het, is soos volg :



| | |
|-----------------------|--------------------|
| Eerste is die premies | >R1 500 tot R2 400 |
| Tweede is die premies | >R 720 tot 1 500 |
| Derde is die premies | > 2 400 tot 5 000 |
| Vierde is die premies | > 5 000 |
| Vyfde is die premies | > 0 tot 720 |

- * Dit toon onomwonde dat die afkoping van lewensversekering die meeste in die premieklas < R5 000 per jaar voorkom.
- * By verdere ontleding is dit duidelik dat afkopings die meeste in die premie-kategorie R720 tot R2 400 per jaar voorkom. Dit inligting toon dat afkopings in hierdie kategorie in verhouding tot die ander kategorieë sedert 1988 skerper gestyg het.
- * Die verwagting sou wees dat die afkoping van lewensversekering met premies tot R720 per jaar vinniger sou plaasvind. Dit was egter so tot ongeveer 1990, waarna die volgende kategorie oorgeneem het. Die realiteit is dat Sanlam voortdurend sy minimum premie, wat R900 per jaar gedurende 1993/94 was, verhoog.
- * Die aanpassing van die minimum premies, tot op daardie tydstip het meegebring dat versekering met klein premies nie gewerf kan word nie. Dit het outomaties tot gevolg gehad dat afkopings in die kategorie met die verloop van tyd verminder het.

5.5.3 HELELEWENSVERSEKERING : PREMIES

Die inligting toon dat die tendens wat by uitkeerversekering voorkom, nie ooreenstem met die afkopings by helelebensversekering nie. In laasgenoemde geval het die afkopings in die volgorde van die randwaarde, van klein na groot, plaasgevind. Aangesien die omvang van afkopings van helelebensversekering in verhouding tot uitkeerversekering klein is, word dit nie verder bespreek nie.

5.5.4 UITKEERVERSEKERING : DUUR

Dit is noodsaaklik om te beklemtoon dat versekering slegs afgekoop

kan word indien dit reeds 'n kontantwaarde opgebou het (Paragraaf 5.2.1.2; Supra). Die klem word op uitkeerversekering geplaas, aangesien dit die meeste afkopings tot gevolg het. Die inligting het getoon dat die versekering jonger as 72 maande die meeste afgekoop word.

'n Geweldige toename in die afkoping van uitkeerversekering het sedert 1990 voorgekom het. Dit is ook opvallend dat die ouderdom van die meeste uitkeerversekering op die datum van afkope, < 71 maande was. Dit kan toegeskryf word aan die feit dat die meeste versekering, wat in hierdie studie ter sake is, eers in die ses-en-dertigste maand 'n afkoopwaarde het (Paragraaf 5.2.1.2 ; Supra).

5.6 SANLAM : ONTLEDING VAN VERVALLINGS

NOTA : DIT IS NOODSAAKLIK OM TE BEKLEMTOON DAT DIE INLIGTING WAT HIERNA GEBRUIK WORD VANAF SANLAM BEKOM IS. DIT IS VERSKAF ONDERWORPE AAN 'N OOREENKOMS DAT DIT VIR DRIE JAAR VERTROULIK GEHOU MOET WORD. DIE INLIGTING WORD VERVOLGENS UITGEHAAL, MAAR DIE RELEVANTE RESULTATE WORD WEERGEGEE.

Die inligting wat aan die registrateur verskaf is, openbaar dat die vervalling van versekering fenomenale bedrae beloop. Aangesien Sanlam as verteenwoordigend van die ander versekeraars beskou word, word die res van die bespreking op inligting wat van hom bekom is, gebaseer. Dit toon duidelik dat vervallings die grootste gedeelte van die wanbetalings verteenwoordig en een van die bedryf se grootste probleme is. Inligting in hierdie verband word in twee fases ontleed en in die volgorde, soos hieronder getoon, bespreek :

- * Die eerste deel is oorsigtelik en toon Sanlam se vervallings.
- * Tydens die tweede gedeelte word die vervallings, wat binne die eerste 11 maande na aanvaarding verval het, ondersoek.

Dit is egter ook noodsaaklik om die vervallings in die bepaalde periodes met voorafbepaalde periodes te vergelyk. Indien die nuwe besigheid teen 'n bepaalde tempo toeneem en al die ander feite of omstandighede bly dieselfde, skep dit die waarskynlikheid dat die vervalling van die versekering in dieselfde mate behoort toe te neem.



5.6.1 VERVALLINGS : OORSIGTELIK

5.6.1.1 Algemeen

Tydens die bespreking van vervallings, sal klem gelê word op die soorte, grootte van premies asook die duur van die versekering.

5.6.1.2 Soorte produkte

Inligting wat deur Sanlam verskaf is, toon dat uitkeerversekering, soos in die geval van afkopings, die grootste deel van vervallings uitmaak. Tesame met uittredingsannuïteite en helelewensversekering laat, dit slegs 'n klein gedeelte wat deur ander produkte veroorsaak word. Uit die inligting wat verskaf is kan afgelei word dat ;

- * uitkeerversekering die grootste bydrae tot vervallings lewer en dat dit sedert 1987, in verhouding tot die ander produkte, besonder vinnig versnel het.
- * helelewensversekering en uittredingsannuïteite geen noemenswaardige stygings getoon het nie.

5.6.1.3 Duur van versekering

Die duur van versekering vanaf uitname totdat dit verval, is 'n uiters belangrike aspek waaraan vervolgens aandag gegee word.

Dit het duidelik geword dat die meeste versekering in die periode 1 tot 11 maande verval. Dit word verder in paragraaf 5.6.2 ontleed.

5.6.1.4 Grootte van premies

Dit is belangrik om die premie-grootte van die vervalle versekering te ontleed. Die relevante inligting is ontleed en die volgende belangrike afleidings gemaak word :

- * Die meeste versekering wat verval se premies is < R2 400' per jaar en dat die meeste vervallings (in aantal) in hierdie



- 201 -

afdeling voorkom. Dit bevestig die waarskynlikheid dat versekering met kleiner premies makliker verval as dié met groter premies.

- * Die versekering met premies tussen R720 en R1 500 per jaar het 'n hoër vervallingskoers as die res. Gelyktydig is daar 'n daling in die vervallings ten opsigte van premies < R720 per jaar. Dit kan hoofsaaklik toegeskryf word aan die feit dat Sanlam tot 1994 met gereelde tussenposes sy minimum premies verhoog het.

5.6.1.5 Soorte versekering en premies

Vervolgens word aandag aan die soorte versekering en die betaalbare premies gegee :

- * Uittredingsannuïteit, uitkeer- en helelewensversekering met premies < R2 400 per jaar en
- * die versekering met premies < R2 400 en die versekering met premies > R2 400 per jaar, word met mekaar vergelyk.

Dit is reeds by 'n vorige geleentheid getoon dat uitkeerversekering die leeu-aandeel van Sanlam se vervallings uitmaak. In die geval van produkte met premies < R2 400 is dit geen uitsondering nie.

5.6.2 EERSTEJAARSVERVALLINGS

5.6.2.1 Algemeen

Die meeste vervallings van polisse vind binne die eerste 11 maande na uitname plaas (Paragraaf 5.6.1.3; Supra). Dit is dus noodsaaklik om hierdie periode deeglik te ontleed en te bepaal of daar nie unieke faktore bestaan wat tot die vervallings aanleiding gee nie. Indien dit bestaan en geïdentifiseer kan word, huiwer die bedryf moontlik op die randjie van 'n enorme deurbraak, wat tot voordeel van al die belanghebbers kan wees. Die ontleding word op Sanlam se syfers gebaseer en is soos volg :



- * Die vervallings is verteenwoordigend van alle polisse wat binne die eerste 11 maande na uitname verval het.
- * Die nuwe besigheidsperiode strek oor 'n periode van 12 maande, wat 3 maande voor die periode van vervallings begin en eindig.

Die prosedure wat Sanlam volg om 'n kliënt in kennis te stel dat sy versekering moontlik gaan verval en dat hy dit kan herstel sonder benadeling van sy voordele, neem ongeveer drie maande voordat dit afgehandel is. Indien dié proses ten opsigte van versekering wat waarskynlik gaan verval, in Januarie begin, bestaan die moontlikheid dat die vervallings eers in Maart van die bepaalde jaar gaan realiseer. Op grond van hierdie waarskynlikheid, word die onderstaande aannames gemaak :

- * Die versekering, wat drie maande voor die aanvang van die metingsperiode (metingsperiode van vervallings) uitgeneem is, word vir die doeleindes van hierdie bespreking ingesluit.
- * Die versekering, wat in die laaste drie maande van die metingsperiode (metingsperiode van vervallings) uitgeneem is, word eers in die volgende metingsperiode in berekening gebring.

Hierdie metode van berekening word deur Sanlam aangewend om die tussengangers se vervalpersentasie te meet en kan dit gevolglik as 'n kwaliteitsmeting beskou word.

5.6.2.2 Duur van versekering

Die duur van versekeringspolisse totdat dit verval is van besondere belang vir al die belanghebbers, aangesien die meeste koste in die beginjare ontstaan (Paragraaf 5.2.1.1; Supra). Die duur van versekering, van uitname tot die verval, is dus relevant om die skade wat deur die belanghebbers gely word, te bepaal en kan 'n aanduiding wees dat die kliënt :

- * die premies van die begin af nie kon bekostig nie en /of,
- * die produk nie by sy behoeftes pas nie of



- * hy kan voel dat die verkeerde advies gegee was.

Dit beklemtoon die noodsaak dat die posisie rondom versekering wat binne 11 maande verval, deeglik ondersoek moet word en openbaar die volgende :

- * Die vervalling van versekering kom by uitstek in die periode 0 tot 2 maande voor.
- * Die vervallings wat gedurende die periode 3 tot 11 voorkom, is laer as dié in die periode 0 tot 2 maande, maar die tendens tussen dié 0 - 2 maande en 3 - 11 maande is ongeveer dieselfde.

5.6.2.3 Bemerkingskanale

Tydens die bespreking in die voorafgaande hoofstuk is die feit dat Sanlam verteenwoordigers en makelaars in sy bemerking gebruik, beklemtoon. Dit is van kardinale belang om ondersoek in te stel na die bydrae wat elkeen van die kanale tot vervallings maak.

Dit kan egter misleidend wees om slegs na die omvang van die premies te kyk wat verval het en daarvolgens 'n vergelyking tussen die verskillende kanale te wil tref. Dit is uiters belangrik om die vervallings uit te druk as persentasie van die nuwe besigheid wat die kanaal gegenereer het en dit daarna met mekaar te vergelyk. Die onderstaande afleidings kan gemaak word :

- * Die verteenwoordigers in die diens van Sanlam se verhouding is persentasie-gewys effens laer as in die geval van die van beide kanale en makelaars, maar handhaaf oor die volle periode ongeveer dieselfde tendens.
- * Dit toon duidelik dat die verteenwoordigers wat uit die diens van Sanlam getree het, se versekering in verhouding die meeste verval.

5.6.2.4 Kliënte (Polishouers)

Dit kan ook baie insiggewend wees om, soos in die voorafgaande



geval, op 'n persentasie-basis (vervallings as persentasie van nuwe besigheid) die bestaande en nuwe kliënte (polishouers) met mekaar te vergelyk.

Dit toon onder meer duidelik dat:

- * die vervalings van nuwe polishouers aansienlik hoër is as dié van bestaande polishouers en veroorsaak dat die totale vervalings uiteindelik op 'n hoër vlak geplaas word en dat
- * dit vir Sanlam uit 'n vervalings oorweging, voordeliger sal wees om slegs op sy bestaande in plaas van nuwe polishouers in sy bemerking te konsentreer.

5.6.2.5 Betaalwyse

Die feit dat 'n versekeringskontrak tot stand kan kom sonder dat 'n fisiese premiebetaling gedoen word, noodsaak 'n ondersoek na die waarskynlikheid dat die wyse van betaling moontlik 'n bydrae tot vervalings maak. Die metodes van betaling vir doeleindes van hierdie bespreking word word vervolgens onder oë geneem. Dit is egter belangrik om duidelikheidshalwe aan toepaslike definisies aandag te gee.

Kontant : verwys na gevalle waar die kliënte verkies om hulle versekeringspremies maandeliks, jaarliks ens., kontant te betaal.

Aftrekorders : Sanlam het ooreenkomste met verskeie werkgewers aangegaan, ingevolge waarvan laasgenoemde onderneem om die versekeringpremies van hulle werknemers se vergoeding te verhaal en aan Sanlam oor te betaal.

Debietorders : is van toepassing waar die premies deur 'n bank van die kliënt se rekening verhaal en aan Sanlam oorbetaal word.

Die ontleding toon die volgende :

- * Debietorders het die grootste deel van Sanlam se vervalings tot gevolg. Die premies en aantal vervalings, as 'n persentasie van nuwe besigheid uitgedruk, toon dieselfde tendens



- 205 -

oor die metingsperiode.

- * Kontantbetalings, wat gewoonlik uit 'n finansiële oogpunt as redelik riskant beskou word, toon die laagste vervallings.
- * Aftrekorders, wat by die punt van verdienste verhaal word, gee aanleiding tot 'n hoër vlak van vervallings as in die geval van kontantbetalings.

Dieselfde tendens is egter van toepassing ten opsigte van die aantal polisse wat verval.

5.6.2.6 Nuwe besigheid : Soorte versekering

Die oorsigtelike bespreking van vervallings het op bepaalde produkte gekonsentreer (Paragraaf 5.6.1.5; Supra). Die ontleding toon onteenseglik dat uitkeerversekering die grootste bydrae tot vervallings gemaak het. Die waarskynlikheid is egter groot dat die produk wat die meeste gekoop word, die grootste bydrae tot vervallings behoort te lewer. 'n Geldige vergelyking kan slegs getref word indien die vervallings wat voorkom ook met die nuwe besigheid in verband gebring word. Vervolgens word aandag gegee aan nuwe besigheid, wat tydens die metingsperiode aangegaan is (Paragraaf 5.6.2.1; Supra).

Die grafiese voorstelling het duidelik getoon dat ;

- * uitkeerversekering oor die metingsperiode die grootste volume van Sanlam se nuwe besigheid uitgemaak het en is dit baie opvallend dat uitkeerversekering sedert 1986 'n uitsonderlike sterk groei getoon het, terwyl
- * uittredingsannuïteite en helelewensversekering oor dieselfde periode 'n geringe groei getoon het.

Die situasie met betrekking tot die vervalling van bepaalde produkte wat tydens die metingsperiode voorgekom het, word hieronder ontleed (Paragraaf 5.6.2.7; Infra).



5.6.2.7 Eerstejaarsvervallings : Soorte versekering

Dit is reeds vasgestel dat die meeste van Sanlam se vervallings binne die eerste 11 maande na uitname voorkom (Paragrafe 5.6.1.3 en 5.6.1.5; Supra). 'n Ontleding van die periode 0 tot 11 maande is dus uiters noodsaaklik.

Dit is bevestig dat die vervalling van uitkeerversekering in verhouding tot die ander produkte sedert 1986 uitsonderlik vinnig gestyg het. Dit was sedert 1986 byna net so dramaties as die styging in die geval van nuwe versekering. Die vervalling van die ander versekering was nie so dramaties nie en toon ongeveer dieselfde tendens as die produk se nuwe besigheid. Ten einde te bepaal in watter verhouding die verskillende soorte versekering se vervallings en nuwe besigheid teenoor mekaar staan, word die vervallings van die onderskeie produkte relatief tot sy nuwe besigheid uitgedruk en met mekaar vergelyk.

Vir die periode 1983 tot en met 1986 was daar in die geval van uitkeerversekering redelike afwykings in verhouding tot die ander soorte versekering. Dit is egter opvallend dat die vervallings, as persentasie van nuwe besigheid sedert 1986 byna 'n identiese patroon volg. Dit beteken dus dat die een produk nie noodwendig meer vervallings tot gevolg het as die ander nie.

Ten einde vervallings binne Sanlam wesenlik te verlaag, behoort baie energie op uitkeerversekering gerig te word.

5.6.2.8 Ouderdom van polishouers

Die laaste aspek waaraan aandag gegee word, is die ouderdom van die kliënte waarvan die versekering verval het. Hulle kan hul volgens ouderdom op 'n bepaalde posisie van die lewensiklus bevind (Paragraaf 2.6; Supra). Dit behoort 'n effek op die verpligtinge en bestedingspatrone van die kliënte te hê en noodsaak 'n verdere ontleding. Die onderstaande afleidings kan uit die inligting gemaak word :



- * Die verskillende ouderdomsgroepe toon dieselfde tendens. Dit wil voorkom of hulle wel tot vervalings bydraend kan wees.
- * Dit is egter opvallend dat die vervalings as persentsie van die nuwe besigheid in twee van die ouderdomsgroepe < 19 jaar en 20 tot 39 jaar ongeveer dieselfde is.

'n Grafiese voorstelling uit die beskikbare inligting opgestel toon dat die lewensiklus, op 'n mikro-vlak, wel 'n rol ten opsigte van vervalings speel.

5.7 VOLOPBETAALDMAKINGS

NOTA : DIT IS NOODSAAKLIK OM TE BEKLEMTOON DAT DIE INLIGTING WAT HIERNA GEBRUIK WORD VANAF SANLAM BEKOM IS. DIT IS VERSKAF ONDERWORPE AAN 'N OOREENKOMS DAT DIT VIR DRIE JAAR VERTROULIK 'GEHOU MOET WORD. DIE INLIGTING WORD VERVOLGENS UITGEHAAL, MAAR DIE RELEVANTE RESULTATE WORD WEERGEGEE.

Die volopbetaaldmaking van versekering is 'n derde metode van wanbetaling wat bespreek word. Dit vind plaas waar die kliënt die versekeraar kennis gee dat hy nie verder premies op sy versekering gaan betaal nie (Paragraaf 5.2.3; Supra). Die versekering word dan vir 'n kleiner dekking in stand gehou (Paragraaf 5.2.3; Supra). Ingevolge artikel 62(2) van die Versekeringswet is 'n versekeraar verplig om die versekering, onderworpe aan bepaalde voorwaardes, in stand te hou.

5.7.1 ONTLEDING VOLGENS PRODUKTE

Die eerste aspek waarop klem gelê word, is die vergelyking tussen die verskillende produkte om te bepaal welke een die grootste bydrae tot volopbetaaldmakings lewer. Indien 'n bepaalde produk geïdentifiseer en uitgesonder kan word as die grootste bydraende faktor, kan die blote hantering of wysiging daarvan moontlik 'n oplossing bied.

Die inligting toon onteenseglik dat volopbetaaldmakings grootliks by uittreddingsannuïteite voorkom. Die ander twee produkte, uitkeer- en helelewensversekering lewer in verhouding 'n geringe bydrae. Hierdie toedrag van sake word veroorsaak deur die



vereiste wat gestel word, dat voordele uit uittredingsannuïteite slegs na ouderdom 55 jaar aan begunstigdes betaal mag word (Artikel 1 "Woordomskrywing ; uittredingsannuïteite" van die Inkomstebelastingwet no 58 van 1962).

Dit is waarskynlik dat die beperking, met betrekking tot die onttrekking van kontantwaardes wat op uittredingsannuïteite geplaas is tot gevolg het dat die afkopingsituasie tans beter is as wat dit sou gewees het. Dit beklemtoon die absolute noodsaaklikheid waarom hierdie wyse van wanbetaling van premies tesame met afkopings en vervallings hanteer moet word.

5.7.2 VERSEKERING : GROOTTE VAN PREMIES

Die grootte van die premie behoort 'n groot rol in die volopbetaaldmaking te speel en is derhalwe noodsaaklik om te bepaal in watter premiekategorie die meeste voorkom. 'n Vergelyking van uittredingsannuïteite, uitkeer- en helelewensvesekering is gedoen en die resultate volg hieronder.

Die vergelyking toon duidelik dat die versekering met premies bo 'n bedrag van R5 000 per jaar en die met jaarpremies < R720, die minste volopbetaald gemaak word. Laasgenoemde verskynsel kan toegeskryf word aan die feit dat die minimum premie feitlik jaarliks verhoog word. Die aantal polisse in laasgenoemde kategorie behoort te verminder en dus ook die waarskynlikheid dat dit volopbetaald gemaak kan of sal word.

5.7.3 UITTREDINGSANNUÏTEITE : GROOTTE VAN PREMIES

Spesiale aandag word aan uittredingsannuïteite gegee, aangesien dit die grootste deel van volopbetaaldmakings uitmaak. 'n Ontleding het getoon dat die kategorie waarin die meeste volopbetaaldmakings voorkom, < R5 000 jaarlikse bydrae is. Dit is egter opvallend dat;

- * 'n wesenlike styging in alle premiekategorieë vanaf 1989 tot 1993 voorgekom het.
- * die grootste styging in die kategorie < R720 - R1 500 per jaar voorgekom het, maar gevolg word deur die kategorie



waarvan die bydra > R2 400 - R5 000 per jaar beloop en

- * die premiekategorie > 0 - R720 'n geringe afname getoon het. Dit kan, soos voorheen genoem, aan die verhoging van minimum premies toegeskryf word.

5.7.4 UITTREDINGSANNUÏTEITE, UITKEERVERSEKERING EN SANLAM

Dit is noodsaaklik om 'n vergelyking tussen uittredingsannuïteite, uitkeerversekering en Sanlam te tref om te bepaal of daar enige relevansie tussen hulle bestaan. Die volgende afleidings kan gemaak word :

- * Die inligting toon dat die premies > R5 000 die kleinste en die premies < R5 000 per jaar die grootste bydrae tot volopbetaaldmakings, maak.
- * Dit bevestig dat die meeste volopbetaaldmakings by uittredingsannuïteite voorkom (Paragraaf 5.7.1; Supra). Verdere ondersoek toon dat dié met 'n bydrae > R5 000, ten opsigte van dié spesifieke produk, die minste volopbetaald gemaak word.
- * Uitkeerversekering is die tweede grootste bydraer in hierdie opsig, terwyl die premies > R5 000 die grootste bydrae lewer.

5.7.5 ONTLEDING VOLGENS DUUR

Dit is opvallend dat versekering wat volopbetaald gemaak is, grootliks voorgekom het onder dié wat nog nie 72 maande oud was nie. 'n Uitsondering kom egter in 1991 voor, waar van die tendens afgewyk is. Dit wil voorkom of die posisie gedurende 1992 en 1993 genormaliseer het.

Geen afleidings met betrekking tot die redes waarom volopbetaaldmakings voorkom kan tans gemaak word nie. Tydens die bespreking in hoofstuk 6 sal dit verder aandag geniet.



5.8 SKADE VAN BELANGHEBBERS

5.8.1 ALGEMEEN

Tydens die bespreking in paragraaf 5.1 is die stelling gemaak dat al die partye wat by die wanbetaling van lewensversekering betrokke is, skade kan ly. Hierdie gedeelte sal daarop konsentreer om die skade en / of potensiële skade, wat monetêr en / of nie- monetêr van aard kan wees, van die onderstaande partye te ondersoek.

- * Die tussengangers.
- * Die kliënt soos aanvanklik in hoofstuk 1 gedefinieer.
- * Sanlam as versekeraar.
- * Die versekeringsbedryf van Suid-Afrika.

5.8.2 NIE-MONETÊRE SKADE

Die bemarkingsproses skep 'n noue verwantskap en afhanklikheid tussen die tussengangers, versekeraars en die versekeringsbedryf. Die taak van tussengangers is om versekering tot voordeel van al die partye te werf (Hoofstuk 4; Supra). Dit het tot gevolg dat die tussenganger se optrede 'n direkte invloed sal hê op

- * die beeld van die versekeraar wat hy tydens sy onderhandelinge met die kliënt, verteenwoordig of aanbeveel en
- * die samevoeging van al hierdie resultate sal bepaal wat die geprojekteerde beeld van die versekeringsbedryf is.

Groot bedrae geld word jaarliks deur versekeraars bestee in 'n poging om die persepsie van kliënte teenoor die versekeraar/s en die bedryf te verbeter. Die ervaring van die publiek ten opsigte van die optrede, hetsy positief of negatief, kan by wyse van marknavorsing getoets word.

Die bemarkingsproses het tot gevolg dat 'n besondere band deur die tussenganger, as die belangrikste kontakpersoon, met die kliënt geskep word. Die effek kan die maklikste verduidelik word aan die hand van 'n voorbeeld :



Indien 'n kliënt in gebreke bly om wesenlike inligting, wat die versekeraar se onderskrywingsbesluit negatief sou beïnvloed, te openbaar, kan 'n voortspruitende eis na aanleiding daarvan afgekeur word. Veronderstel die kliënt se optrede was gegrond op advies wat deur 'n tussenganger verleen is, ongeag of dit uit onkunde of opsetlik was. Dit kan tot negatiewe publisiteit aanleiding gee.

- * Sou die versekeraar, weens die verswyging van wesenlike inligting, weier om die eis uit te betaal, sal dit tot ontevredenheid aanleiding gee. Die kliënt kan byvoorbeeld weens die sogenaamde onregverdigde behandeling, gebelg voel en instellings soos die ombudsman vir lewensversekering, die pers en die verbruikersraad om hulp nader. Nieteenstaande die feit dat die versekeraar binne sy regte opgetree het, sal hy nie die negatiewe publisiteit kan vermy nie.
- * Die kollektiewe uitwerking van al die versekeraars se optrede vorm uiteindelik die persepsie of beeld van die bedryf wat deur die kliënte ervaar word (Paragraaf 4.1; Supra).
- * Die waarskynlikheid dat die kliënt of sy naasbestandes weer via die bepaalde tussenganger versekering sal uitneem, indien ooit weer, is baie skraal.

5.8.3 MONETÊRE SKADE

Uit 'n versekeringshoek benader, bestaan die potensiaal dat die partye, wat by die aangaan van 'n versekeringskontrak betrokke is, skade kan ly as kontrakbreuk gepleeg word. Die blote moontlikheid dat 'n voordeel in die toekoms bekom kan word, stel nie 'n basis vir skade daar nie, want geeneen van die partye het op enige voordele geregtig geraak nie. Dit beteken dat die werklike skade van die betrokke belanghebbers slegs retrospektief bepaal kan word. Hierdie aspek sal met betrekking tot elkeen van die belanghebbers bespreek word.

5.8.3.1 Tussengangers

Die potensiële verliese van die tussengangers kan in direkte en indirekte skade verdeel word. Dit is egter noodsaaklik om die



wyses waarop dit kan plaasvind, te bespreek aangesien dit nie noodwendig voor die handliggend is nie.

(a) Direkte skade

Dit verteenwoordig die kommissie wat betaal of betaalbaar is en sonder moeite, volgens 'n bepaalde formule vasgestel kan word (Paragraaf 3.8.3.1; Supra). Dit is egter belangrik om aan 'n paar algemene reëls en praktyke in die bedryf aandag te gee :

- * Die premies is vooruitbetaalbaar, ongeag die frekwensie van betaling wat gekies word. Die tussengangers se kommissie vestig maandeliks oor 'n periode van 12 maande soos die premies deur die kliënt betaal word. Indien die premies jaarliks betaal word, vestig die kommissie onmiddellik.
- * Indien 'n kliënt binne die eerste 12 maande in gebreke bly om die premie op sy versekering te betaal, word die reeds betaalde, maar ongevestigde kommissie van die tussenganger verhaal. Bykomend word dit ook as 'n vervalping, wat as persentasie van sy nuwe besigheid uitgedruk word, teen die tussenganger se kommissierekening in ag geneem. Dit geld hoofsaaklik met betrekking tot die verteenwoordigers wat in die diens van 'n bepaalde versekeraar staan.
- * Ten einde Sanlam te beskerm, word verskillende optredes gevolg. In die geval van verteenwoordigers word 'n reserwe geskep en met die verteenwoordiger se heersende vervalpersentasie verhoog.

Makelaars, veral privaatmakelaars, moet gewoonlik sekuriteit in die vorm 'n verband oor vaste eiendom verskaf, ten einde hulle kommissie te verdiskonteer, of anders vestig dit maandeliks.
- * Indien 'n versekeringskontrak met 'n debiet- of aftrekorder as betaalwyse tot stand kom, kan dit ver-reikende probleme skep. Die dishonorering van 'n debietorder of versuim om 'n aftrekorderpremie te verhaal gee aan Sanlam die geleentheid om 'n bykomende

deel van die ongevestigde kommissie terug te skryf In die geval van makelaars kan die mediese koste wat aangegaan is, in terme van die kontraktuele verbintenis verhaal word.

Indien 'n verteenwoordiger versekering met 'n maandpremie van R200 oor die maksimum periode bemark en geen premie is betaal nie, is die verteenwoordiger se skade soos volg :

| | | |
|---|---|------------------|
| Kommissie volgens Regulasie 28 | = | R200 x 12 x 85 % |
| | = | R2 040,00 |
| <u>Plus : Penalisasie R2 040 x 20%*</u> | = | <u>408,00</u> |
| Totaal beloop dus | = | <u>R2 448,00</u> |

* Die 20% is 'n boete wat gehef word.

Aanvullend tot bostaande skade wat die verteenwoordiger kan ly, word sy posisie finansiëel verder bemoeilik weens die verhoging in reserwe, gelykstaande aan sy vervalpersentasie wat teruggehou word.

(b) Indirekte koste

Tussengangers is daarop aangewese om hulle inkomste uit versekering te genereer en stel hulself aan 'n risiko bloot, want daar bestaan geen waarborg dat hulle vir hul dienste vergoed sal word nie :

- * Tyd word aan die potensiële saak spandeer sonder dat hy 'n tarief vir sy dienste vra.
- * Koste word aangegaan, byvoorbeeld, reis- en telefoonkoste ten einde afsprake te bekom, die kliënt te sien en om sy voorlegging te doen.

Die tyd wat aan die saak bestee word, is nie altyd in verhouding tot die kommissie wat verdien word nie. Dit kan gebeur dat 'n saak met 'n hoë kommissie-inhoud maklik afgehandel word, terwyl die omgekeerde ewe waar is. Dit is dus moeilik om die akkurate koste, wat met 'n spesifieke saak aangegaan is, te bepaal.



5.8.3.2 Versekeraar

Die volgende onderwerp waaraan aandag gegee word, is die bepaling van die versekeraar se verliese wanneer wanbetaling plaasvind. Hier word aan die verlies aan premie-inkomste en administratiewe koste aandag gegee.

(a) Premie-inkomste

'n Projeksie van die waarskynlike premie verlies (gebaseer op die ligting wat van Sanlam bekom is) is gemaak en gevind dat :

- * die besparing sonder dat daar voorsiening vir enige wanbetalings gemaak is ongeveer R400 000 000 sou beloop en
- * nadat voorsiening vir wanbetalings gemaak is, beloop die verlies aan inkomste nog steeds ongeveer R240 000 000.

(b) Administratiewe koste

Dit is nie moontlik om die presiese samestelling van 'n premie van versekeraars te bekom nie (Marx; 1993: 48). Dit is egter duidelik, dat die administrasie van wanbetalings 'n geweldige koste tot gevolg moet hê.

5.8.3.3 Die versekeringsbedryf

Indien in ag geneem word dat die inligting wat hierbo bespreek is, slegs een versekeraar met 'n markaandeel van ongeveer 25% verteenwoordig, is dit duidelik dat die omvang van die probleem werklik ernstig is. 'n Veelvoud van die syfers wat in die voorafgaande paragraaf uiteengesit is, toon wat die effek in die versekeringsbedryf is.

5.8.3.4 Die kliënt

Die skade wat 'n kliënt kan ly, word gekoppel aan 'n paar faktore wat in alle gevalle dieselfde bly :

- * By die intrede van enige van die metodes van wanbetaling van



versekering, moet aanvaar word dat kontrakbreuk deur die kliënt gepleeg word.

- * Een van die elemente is die grootte van die premie wat deur die kliënt aanvaar en betaal word. Dit is essensieel om te bepaal hoeveel kommissie betaalbaar is (Paragraaf 5.2.1.1; Supra).
- * Die tweede element, wat 'n direkte invloed op die berekening van kommissie en 'n noue verwantskap met die vorige element het, is die termyn waarvoor die kontrak strek. Dit het 'n direkte invloed op die berekening van die betaalbare kommissie, want hoe langer die termyn, hoe meer is die kommissie (Paragraaf 5.2.1.2; Supra).
- * Bogenoemde en die administratiewe koste word in die beginjare van die kontraktuele premies verhaal. Dit beteken dat 'n redelike tyd verloop voordat 'n kontantwaarde opgebou is.
- * 'n Versekeraar se kostestruktuur is van besondere belang by die bepaling van premies en word vertroulik hanteer. Indien dit openbaar word, kan dit 'n mededingende voordeel aan sy konkurrente verskaf. Na aanleiding van die voorafgaande is dit nie moontlik om die werklike skade vir 'n kliënt te bepaal wanneer sy versekeringspolis beëindig word nie.

Vervolgens kan aandag aan elkeen van die afsonderlike metodes van wanbetaling gegee word.

(a) Afkopings

Die kliënt is slegs op die kontantwaarde van sy versekering geregtig, nadat die wagperiode wat aan die bepaalde polis gekoppel is, verstryk het (Paragraaf 5.2.1.2; Supra). Indien nie, bestaan twee alternatiewe, om dit te laat verval of volopbetaald te maak.

(b) Vervallings

Die skade wat 'n kliënt in hierdie opsig gaan ly, is die grootste, aangesien die meeste versekering binne die eerste elf maande na

uitname verval. Dit is korter as die kortste wagperiode en beteken dat die kliënt al sy premies verloor.

(c) **Volopbetaaldmakings**

Soos in die geval met afkopings, moet versekering ook in die geval van volopbetaaldmaking oor 'n kontantwaarde beskik voordat dit gedoen kan word. Dit is getoon dat die kontantwaarde aan die begin gering is, aangesien die versekeraar sy koste moet verhaal. Dit beteken dat die waarde of dekking wat na volopbetaaldmaking bestaan, nie werklik noemenswaardig kan wees nie.

5.9 SAMEVATTING

Die versekeraars, kliënte en tussengangers is geïdentifiseer as die partye wat in die geval van die volopbetaaldmaking, afkoping en vervalling van versekering kan skade ly. Statutêre bepalings is in werking gestel en toegewings deur versekeraars gemaak in 'n poging om die skade tot die minimum te beperk.

5.9.1 SANLAM VERSUS DIE BEDRYF

Weens die probleem om inligting van ander versekeraars te bekom, is dit noodsaaklik om te toon dat 'n bepaalde versekeraar, te wete, Sanlam, verteenwoordigend van die bedryf is. Vir die doeleindes is sekere vergelykings gemaak en is die volgende bevind

- * Sanlam se afkopings en vervallings vergelyk, in terme van aantal en premies, goed met sy konkurrente en dié van die bedryf.
- * Sanlam en SA Mutual beheer gesamentlik ongeveer 50% en meer van die lewensversekeringsmark in Suid-Afrika, terwyl die res deur die oorblywende versekeraars gedeel word.
- * Sanlam en SA Mutual beheer elk, op 'n wisselende vlak ongeveer 25% en meer van die totale mark of ongeveer 50% van hulle gesamentlike mark.
- * Die omvang van die mark wat hulle beheer, bring mee dat 'n



verandering hetsy positief of negatief 'n groot invloed op die gemiddelde stand van die bedryf het.

- * Die nuwe besigheid wat deur die twee versekeraars beheer word, het tot gevolg dat hulle die grootste aandeel in afkopings en vervallings het.
- * Sanlam beheer in verhouding met die ander versekeraars wel 'n substansiële deel van die mark, nieteenstaande dit vaar hy steeds net so goed en / of beter as sy konkurrente.

Na aanleiding van bogenoemde is die afleiding gemaak en word dit aanvaar dat Sanlam wel verteenwoordigend van die Suid-Afrikaanse versekeraars is. Gegrond op die voorafgaande status, word aanvaar dat Sanlam verteenwoordigend met betrekking tot volopbetaaldmakings is.

5.9.2 ONTLEDING OP MIKRO-VLAK

Die ontleding van wanbetaling is op mikro-vlak voortgesit en word gebaseer op vertroulike inligting wat deur Sanlam beskikbaar gestel is. Elkeen van die metodes van wanbetaling is individueel behandel.

5.9.2.1 Afkopings

Tydens hierdie ontleding is die onderstaande bevind :

- * Uitkeer- en helelewensversekering in die premie kategorie kleiner as R5 000 word die meeste afgekoop en is eersgenoemde die grootste bydraende faktor.
- * Die meeste versekering se duur is minder as 72 maande op die datum wanneer dit afgekoop word.
- * Uittredingsannuïteite kan weens statutêre beperkings nie afgekoop word nie. Indien dit moontlik was, sou die syfers met betrekking tot afkopings waarskynlik swakker gewees het.



5.9.2.2 Vervallings

Na aanleiding van die oorsigtelike bespreking van vervallings in paragraaf 5.6.1, kan die onderstaande afleidings gemaak word :

- * Uitkeerversekering verteenwoordig in premies en aantal die grootste gedeelte van Sanlam se vervallings.
- * Die meeste versekering gemeet in terme van randwaarde en aantal kom grootliks in die premiekategorie < R2 400 per jaar voor en uitkeerversekering lewer die grootste bydrae.
- * Die looptyd van die lewensversekering wat verval, is oorwegend korter as 35 maande. Dit is egter insiggewend dat die meeste vervallings binne die eerste 11 maande, nadat die versekering uigeneem is, voorkom.

Vervolgens is aandag aan die vervallings wat binne die eerste 11 maande voorkom, gegee en kan die onderstaande afgelei word :

- * Die meeste vervallings kom binne die eerste 11 maande, maar verval die eerste 2 maande na uitname, voor.
- * 'n Wesenlike gedeelte van Sanlam se vervallings word deur sy verteenwoordigers veroorsaak, veral dié wat uit diens is.
- * Die nuwe kliënte (polishouers) lewer die grootste bydrae tot Sanlam se vervallings.
- * In die geval van betaalwyses is debietorders gemeet in premies by die meeste vervallings betrokke en kontantbetalings by die minste.
- * Tydens die vergelyking van uitkeerversekering met die ander soorte versekering, is bevind dat eersgenoemde die grootste gedeelte van Sanlam se nuwe besigheid uitmaak.
- * Dit is egter insiggewend wanneer die toename in nuwe uitkeerversekering met vervallings vergelyk word om te vind dat die stygende tendens van beide amper ewe dramaties was.



- * Indien die vervallings van die verskillende produkte as persentasie van nuwe besigheid uitgedruk en met mekaar vergelyk word, kan een produk nie noodwendig as die hooforsaak van vervallings uitgesonder word nie.
- * Die ouderdom van polishouers of te wel die stadium wat hulle op die lewensiklus verteenwoordig, speel wel 'n rol in vervallings, veral die ouderdomsgroepe < 19 jaar en dié tussen 20 tot 39 jaar.

5.9.2.3 Volopbetaaldmakings

Die onderstaande afleidings kan met betrekking tot volopbetaaldmakings gedoen word :

- * Die meeste ontstaan as gevolg van uittredingsannuiteite want dit kan nie voor ouderdom 55 onttrek word nie.
- * Die posisie met betrekking tot afkopings, sou waarskynlik swakker gewees het as uittredingsannuiteite afgekoop kon word.
- * Die meeste kom in die premiekategorie kleiner as R 5 000 voor. Hierdie kategorie het in die periode sedert 1989 'n besondere skerp styging getoon.
- * Versekering wat nog nie 72 maande oud is nie, word die meeste volopbetaald gemaak.

5.9.3 SKADE VAN BELANGHEBBERS

Dit is onomwonde getoon dat al die belanghebbers in die geval van wanbetaling skade kan ly en dat dit op die een of ander wyse beperk behoort te word. 'n Poging om hierdie probleem die hoof te bied, sal alleen suksesvol wees indien die onderliggende redes bepaal en aangespreek word. Die volgende hoofstuk word hoofsaaklik aangewend om te bepaal wat die moontlike redes is.



ONTLEDING : VERSEKERINGSBEDRYF

AFKOPINGS EN VERVALLINGS GEMEET TENOOR NUWE BESIGHEID

(Premies in R '000)

| JAAR | AFKOPINGS (a) | | VERVALLINGS (b) | | TOTAAL (a) + (b) | | NUWEBESIGHEID (c) | | (a) ÷ (c) | | (b) ÷ (c) | | (a) + (b) ÷ (c) | |
|------|---------------|---------|-----------------|---------|------------------|-----------|-------------------|-----------|-----------|--------|-----------|--------|-----------------|--------|
| | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL |
| 1979 | 12 611 | 102 556 | 36 226 | 173 050 | 48 837 | 275 606 | 188 229 | 598 373 | 6,7 % | 17,1 % | 19,2 % | 28,9 % | 25,9 % | 46,0 % |
| 1980 | 12 125 | 86 354 | 41 499 | 178 325 | 53 624 | 264 679 | 274 112 | 713 172 | 4,4 | 12,1 | 15,1 | 25,0 | 19,5 | 37,1 |
| 1981 | 13 749 | 82 728 | 56 966 | 203 757 | 70 715 | 286 485 | 375 089 | 789 168 | 3,7 | 10,5 | 15,2 | 25,8 | 18,9 | 36,3 |
| 1982 | 17 918 | 101 184 | 86 965 | 268 749 | 104 883 | 369 933 | 465 937 | 907 736 | 3,8 | 11,1 | 18,7 | 29,6 | 22,5 | 40,7 |
| 1983 | 23 009 | 112 524 | 103 787 | 269 589 | 126 796 | 382 113 | 503 834 | 934 498 | 4,6 | 12,0 | 20,6 | 28,8 | 25,2 | 40,8 |
| 1984 | 34 595 | 136 699 | 121 439 | 293 002 | 156 034 | 429 701 | 650 160 | 987 854 | 5,3 | 13,8 | 18,7 | 29,6 | 24,0 | 43,4 |
| 1985 | 53 818 | 178 627 | 154 752 | 315 808 | 208 570 | 494 435 | 751 720 | 1 008 844 | 7,2 | 17,7 | 20,6 | 31,6 | 27,8 | 49,3 |
| 1986 | 69 769 | 186 443 | 169 766 | 308 148 | 239 535 | 494 591 | 787 068 | 1 012 530 | 8,9 | 18,4 | 21,6 | 30,4 | 30,4 | 48,8 |
| 1987 | 67 313 | 186 192 | 176 955 | 304 245 | 244 268 | 490 437 | 1 193 476 | 1 246 665 | 5,6 | 14,9 | 14,9 | 24,4 | 20,5 | 39,3 |
| 1988 | 80 511 | 196 022 | 204 501 | 332 798 | 285 012 | 528 820 | 1 687 443 | 1 544 278 | 4,8 | 12,7 | 12,1 | 21,6 | 16,9 | 34,3 |
| 1989 | 91 537 | 186 918 | 261 652 | 384 609 | 353 189 | 571 527 | 1 996 757 | 1 785 151 | 4,6 | 10,5 | 13,1 | 21,5 | 17,7 | 32,0 |
| 1990 | 138 282 | 222 767 | 346 535 | 445 207 | 484 817 | 667 974 | 2 345 624 | 2 002 641 | 5,9 | 11,1 | 14,8 | 22,2 | 20,7 | 33,3 |
| 1991 | 196 803 | 260 697 | 442 106 | 511 115 | 638 909 | 771 812 | 2 896 134 | 2 138 465 | 6,8 | 12,2 | 15,3 | 23,9 | 22,1 | 36,1 |
| 1992 | 310 204 | 317 853 | 539 798 | 600 483 | 850 002 | 918 336 | 3 374 813 | 2 238 067 | 9,2 | 14,2 | 16,0 | 26,8 | 25,2 | 41,0 |
| 1993 | 387 075 | 374 199 | 676 754 | 654 365 | 1 065 829 | 1 028 564 | 3 992 498 | 2 235 578 | 9,7 | 16,7 | 17,0 | 29,2 | 26,7 | 46,0 |

Bronne : Raad op Finansiël Dienste en Sanlam



ONTLEDING : SANLAM

AFKOPINGS EN VERVALLINGS VERGELYK MET NUWE BESIGHEID

(Premies in R '000)

| | AFKOPINGS (a) | | VERVALLINGS (b) | | TOTAAL (a) + (b) | | NUWE BESIGHEID (c) | | (a) ÷ (c) = % | | (b) ÷ (c) | | (a) + (b) ÷ (c) | |
|------|---------------|--------|-----------------|---------|------------------|---------|--------------------|---------|---------------|--------|-----------|--------|-----------------|--------|
| | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL |
| 1979 | 1 910 | 16 972 | 4 570 | 16 736 | 6 480 | 33 708 | 35 892 | 98 580 | 5,3 % | 17,2 % | 12,7 % | 17,0 % | 18,0 % | 34,2 % |
| 1980 | 1 641 | 13 308 | 5 186 | 18 391 | 6 827 | 31 699 | 54 434 | 132 245 | 3,0 | 10,1 | 9,5 | 13,9 | 12,5 | 24,0 |
| 1981 | 1 579 | 11 828 | 11 301 | 31 516 | 12 880 | 43 344 | 83 271 | 177 057 | 1,9 | 6,7 | 13,6 | 17,8 | 15,5 | 24,5 |
| 1982 | 2 643 | 15 256 | 20 743 | 49 717 | 23 386 | 64 973 | 106 797 | 207 546 | 2,5 | 7,4 | 19,4 | 24,0 | 21,9 | 31,4 |
| 1983 | 4 028 | 18 616 | 22 711 | 46 426 | 26 739 | 65 042 | 93 488 | 174 294 | 4,3 | 10,7 | 24,3 | 26,6 | 28,6 | 37,3 |
| 1984 | 7 953 | 21 077 | 17 852 | 38 859 | 25 805 | 59 936 | 130 912 | 192 816 | 6,1 | 10,9 | 13,6 | 20,2 | 19,7 | 31,1 |
| 1985 | 8 248 | 28 808 | 24 441 | 44 705 | 32 689 | 73 513 | 204 471 | 212 588 | 4,0 | 13,6 | 12,0 | 21,0 | 16,0 | 34,6 |
| 1986 | 12 060 | 38 347 | 34 210 | 54 600 | 46 270 | 92 947 | 212 220 | 258 234 | 5,7 | 14,8 | 16,1 | 21,1 | 21,8 | 35,9 |
| 1987 | 13 115 | 34 437 | 35 836 | 53 308 | 48 951 | 87 745 | 379 885 | 350 895 | 3,5 | 9,8 | 9,4 | 15,2 | 12,9 | 25,0 |
| 1988 | 15 474 | 29 755 | 35 947 | 50 717 | 51 421 | 80 472 | 517 232 | 449 620 | 3,0 | 6,6 | 7,0 | 11,3 | 10,0 | 17,9 |
| 1989 | 22 623 | 33 971 | 48 224 | 61 691 | 70 847 | 95 662 | 595 936 | 497 173 | 3,8 | 6,8 | 7,6 | 12,4 | 11,9 | 19,2 |
| 1990 | 34 543 | 40 070 | 72 194 | 80 801 | 106 737 | 120 871 | 665 373 | 505 108 | 5,2 | 7,9 | 10,9 | 16,0 | 16,1 | 23,9 |
| 1991 | 55 262 | 50 822 | 88 723 | 87 546 | 143 985 | 138 368 | 980 688 | 550 231 | 5,6 | 9,2 | 9,0 | 15,9 | 14,6 | 25,1 |
| 1992 | 91 136 | 67 538 | 102 105 | 91 091 | 193 241 | 158 629 | 998 436 | 535 498 | 9,1 | 12,6 | 10,2 | 17,0 | 19,3 | 29,6 |
| 1993 | 113 752 | 83 726 | 129 099 | 106 068 | 242 851 | 189 820 | 1 198 533 | 564 537 | 9,5 | 14,8 | 10,7 | 18,8 | 20,3 | 33,6 |

Bronne : Raad op Finansiële Dienste en Sanlam



VERVALLINGS

'n VERGELYKING VAN DIE VERNAAMSTE KONKURENTE EN DIE BEDRYF
(Premies en aantal as % van nuwe besigheid van die laaste 3 jaar)

| | SANLAM | | SA MUTUAL | | LIBERTY | | SOUTHERN LIFE | | FEDLIFE | | MOMENTUM | | BEDRYF | |
|------|---------|--------|-----------|--------|---------|--------|---------------|--------|---------|--------|----------|--------|---------|--------|
| | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL |
| 1979 | 16,7 % | 20,4 % | 19,5 % | 25,6 % | 20,0 | 20,7 % | 23,3 % | 16,8 % | 12,8 % | 19,5 % | 21,0 % | 53,4 % | 24,0 % | 33,3 % |
| 1980 | 14,3 | 18,7 | 17,2 | 22,3 | 14,7 | 15,8 | 27,7 | 23,5 | 8,7 | 17,1 | 20,5 | 30,6 | 21,7 | 30,1 |
| 1981 | 21,3 | 24,5 | 16,3 | 19,5 | 11,3 | 14,0 | 19,0 | 24,4 | 8,3 | 17,7 | 20,2 | 26,1 | 21,7 | 29,6 |
| 1982 | 26,7 | 29,7 | 16,5 | 20,9 | 14,2 | 16,6 | 22,8 | 27,8 | 15,5 | 23,6 | 25,6 | 37,6 | 24,4 | 34,3 |
| 1983 | 23,5 | 24,2 | 15,1 | 20,3 | 14,8 | 18,5 | 25,3 | 29,5 | 40,4 | 48,4 | 33,0 | 36,8 | 23,5 | 30,9 |
| 1984 | 17,1 | 20,6 | 16,5 | 21,1 | 11,8 | 15,7 | 22,7 | 24,8 | 17,4 | 31,9 | 35,7 | 29,8 | 23,6 | 31,4 |
| 1985 | 18,7 | 23,5 | 18,0 | 22,7 | 19,7 | 26,8 | 28,5 | 30,7 | 19,2 | 34,4 | 31,2 | 33,4 | 25,0 | 32,4 |
| 1986 | 18,9 | 25,6 | 19,4 | 27,5 | 20,7 | 22,5 | 24,3 | 25,6 | 13,9 | 26,8 | 25,1 | 33,6 | 23,5 | 30,7 |
| 1987 | 15,1 | 20,6 | 15,9 | 20,4 | 14,3 | 18,1 | 26,5 | 33,8 | 18,4 | 30,0 | 33,6 | 37,3 | 21,0 | 29,0 |
| 1988 | 10,4 | 15,1 | 14,5 | 20,4 | 12,1 | 14,8 | 20,0 | 30,9 | 22,5 | 32,1 | 41,9 | 48,1 | 18,0 | 27,3 |
| 1989 | 9,3 | 14,5 | 12,8 | 18,4 | 13,0 | 17,0 | 14,5 | 28,5 | 21,2 | 30,0 | 25,8 | 29,6 | 16,6 | 25,9 |
| 1990 | 12,4 | 16,7 | 14,9 | 19,5 | 16,1 | 20,2 | 16,0 | 27,8 | 28,9 | 44,3 | 12,4 | 12,2 | 17,8 | 25,6 |
| 1991 | 12,8 | 17,2 | 16,3 | 19,2 | 15,8 | 19,4 | 17,1 | 27,8 | 17,6 | 26,7 | 23,3 | 23,5 | 19,1 | 26,2 |
| 1992 | 11,6 | 17,1 | 17,7 | 22,4 | 18,7 | 24,2 | 19,3 | 30,2 | 14,5 | 20,9 | 24,5 | 45,1 | 19,3 | 28,5 |
| 1993 | 12,6 | 19,5 | 21,3 | 28,2 | 21,0 | 28,0 | 18,8 | 25,7 | 12,0 | 16,8 | 28,1 | 41,0 | 20,4 | 29,7 |

Bron : Sanlam

$$\text{FORMULE} = \frac{V(j)}{2/6N(j-2) + 3/6N(j-1) + 1/6N(j)}$$

V(j) = die vervallings in die jaar (j).

N(j) = die nuwe besigheid in die jaar (j).



AFKOPINGS

AFKOPINGS : 'n VERGELYKING VAN DIE VERNAAMSTE KONKURENTE EN DIE BEDRYF
(Premies en aantal as % van die nuwe polisse)

| | SANLAM | | SA MUTUAL | | LIBERTY | | SOUTHERN LIFE | | FEDLIFE | | MOMENTUM | | BEDRYF | |
|------|---------|--------|-----------|--------|---------|--------|---------------|--------|---------|--------|----------|--------|---------|--------|
| | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL |
| 1979 | 5,32 % | 17,2 % | 6,25 % | 19,7 % | 6,18 % | 16,9 % | 10,61 % | 27,0 % | 1,83 % | 7,3 % | 8,84 % | 35,4 % | 6,70 % | 17,1 % |
| 1980 | 3,01 | 10,1 | 3,78 | 13,9 | 3,68 | 11,8 | 10,34 | 30,2 | 0,62 | 4,2 | 6,62 | 18,0 | 4,42 | 12,1 |
| 1981 | 1,90 | 6,7 | 3,67 | 13,5 | 3,72 | 10,8 | 4,92 | 19,9 | 0,65 | 2,8 | 5,63 | 19,6 | 3,67 | 10,5 |
| 1982 | 2,47 | 7,4 | 3,79 | 15,9 | 4,97 | 12,1 | 4,14 | 16,4 | 3,41 | 3,5 | 3,94 | 11,5 | 3,85 | 11,1 |
| 1983 | 4,31 | 10,7 | 3,42 | 11,6 | 3,73 | 11,5 | 4,70 | 15,9 | 5,15 | 2,8 | 5,21 | 13,5 | 4,57 | 12,0 |
| 1984 | 6,08 | 10,9 | 4,27 | 14,5 | 5,41 | 16,5 | 4,73 | 16,2 | 1,67 | 3,0 | 4,74 | 14,4 | 5,32 | 13,8 |
| 1985 | 4,03 | 13,6 | 6,12 | 19,4 | 11,44 | 23,0 | 7,05 | 19,7 | 11,89 | 6,1 | 8,11 | 15,3 | 7,16 | 17,7 |
| 1986 | 5,68 | 14,8 | 7,26 | 18,1 | 10,08 | 23,5 | 8,08 | 18,4 | 8,94 | 5,8 | 16,18 | 25,3 | 8,86 | 18,4 |
| 1987 | 3,45 | 9,8 | 4,96 | 17,6 | 6,11 | 16,8 | 9,81 | 44,0 | 3,69 | 4,1 | 12,83 | 16,5 | 5,64 | 14,9 |
| 1988 | 2,99 | 6,6 | 4,02 | 15,1 | 4,55 | 14,1 | 7,38 | 28,6 | 2,50 | 4,8 | 18,15 | 26,7 | 4,77 | 12,7 |
| 1989 | 3,80 | 6,8 | 3,94 | 12,7 | 4,86 | 15,9 | 6,38 | 20,4 | 2,60 | 5,0 | 15,19 | 15,5 | 4,58 | 10,5 |
| 1990 | 5,19 | 7,9 | 5,30 | 14,3 | 6,61 | 15,4 | 8,96 | 21,5 | 3,03 | 7,4 | 3,10 | 9,7 | 5,90 | 11,1 |
| 1991 | 5,64 | 9,2 | 6,74 | 16,6 | 6,55 | 13,2 | 9,03 | 20,6 | 12,65 | 20,2 | 2,60 | 8,3 | 6,80 | 12,2 |
| 1992 | 9,13 | 12,6 | 8,90 | 18,5 | 8,15 | 15,0 | 9,87 | 20,9 | 18,22 | 24,7 | 20,33 | 46,9 | 9,19 | 14,2 |
| 1993 | 9,52 | 14,8 | 7,90 | 18,5 | 7,41 | 16,4 | 14,31 | 30,9 | 16,10 | 5,2 | 25,00 | 64,2 | 9,70 | 16,7 |

Bron : Sanlam

AFKOPINGS

PERSENTASIE MARKAANDEEL VAN DIE VERNAAMSTE KONKURENTE

(Premies in R '000)

| | SANLAM | | SA MUTUAL | | LIBERTY | | SOUTHERN LEWENS | | FEDLIFE | | MOMENTUM | | BEDRYF | |
|------|---------|--------|-----------|--------|---------|--------|-----------------|--------|---------|--------|----------|--------|---------|---------|
| | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL |
| 1979 | 15,1 % | 16,6 % | 25,8 % | 29,8 % | 13,8 | 9,1 % | 11,9 % | 11,5 % | 0,2 % | 0,1 % | 9,6 % | 10,4 % | 12 611 | 102 556 |
| 1980 | 13,5 | 15,4 | 23,3 | 29,1 | 13,3 | 8,8 | 15,1 | 15,3 | 0,2 | 0,1 | 10,3 | 8,6 | 12 125 | 86 354 |
| 1981 | 11,5 | 14,3 | 30,0 | 32,3 | 13,4 | 8,6 | 8,9 | 10,7 | 0,1 | 0,1 | 10,2 | 9,5 | 13 749 | 82 728 |
| 1982 | 14,7 | 15,1 | 30,7 | 36,8 | 15,8 | 8,6 | 8,0 | 8,5 | 0,8 | 0,2 | 8,2 | 7,1 | 17 918 | 101 184 |
| 1983 | 17,5 | 16,5 | 20,0 | 24,2 | 15,4 | 8,8 | 8,3 | 8,5 | 1,2 | 0,2 | 10,8 | 7,9 | 23 009 | 112 524 |
| 1984 | 23,0 | 15,4 | 22,3 | 27,9 | 14,5 | 9,1 | 7,5 | 8,1 | 0,5 | 0,2 | 8,8 | 6,9 | 34 595 | 136 699 |
| 1985 | 15,3 | 16,1 | 23,5 | 29,2 | 20,0 | 10,1 | 7,1 | 7,2 | 2,0 | 0,3 | 9,7 | 6,4 | 56 818 | 178 627 |
| 1986 | 17,3 | 20,6 | 24,6 | 27,5 | 14,8 | 10,7 | 5,5 | 5,5 | 1,6 | 0,4 | 9,8 | 7,1 | 69 769 | 186 443 |
| 1987 | 19,5 | 18,5 | 24,8 | 28,7 | 11,9 | 8,6 | 11,7 | 10,5 | 1,1 | 0,5 | 11,1 | 5,9 | 67 313 | 186 192 |
| 1988 | 19,2 | 15,2 | 25,5 | 33,0 | 10,3 | 7,2 | 10,9 | 8,9 | 0,8 | 0,5 | 13,2 | 7,7 | 80 511 | 196 022 |
| 1989 | 24,7 | 18,2 | 25,8 | 35,8 | 12,9 | 10,1 | 9,0 | 7,3 | 1,1 | 0,6 | 6,4 | 3,5 | 91 537 | 186 918 |
| 1990 | 25,0 | 18,0 | 28,1 | 39,8 | 14,1 | 8,5 | 9,5 | 6,8 | 1,3 | 0,7 | 7,4 | 1,3 | 138 282 | 222 767 |
| 1991 | 28,1 | 19,5 | 26,1 | 37,8 | 12,1 | 7,7 | 8,1 | 6,5 | 3,8 | 1,4 | 0,8 | 1,3 | 196 803 | 260 697 |
| 1992 | 29,4 | 21,3 | 25,2 | 33,0 | 12,3 | 8,5 | 6,5 | 6,3 | 5,2 | 2,5 | 5,5 | 6,0 | 310 204 | 317 853 |
| 1993 | 30,0 | 25,3 | 26,5 | 27,8 | 15,4 | 7,8 | 4,8 | 3,6 | 3,7 | 4,8 | 2,4 | 2,0 | 387 075 | 374 199 |

Bron : Sanlam

AFKOPINGS

PERSENTASIE MARKAANDEEL VAN DIE VERNAAMSTE KONKURRENTE

(Premies in R '000)

| | SANLAM | | SA MUTUAL | | LIBERTY | | SOUTHERN LEWENS | | FEDLIFE | | MOMENTUM | | BEDRYF | |
|------|---------|--------|-----------|--------|---------|--------|-----------------|--------|---------|--------|----------|--------|---------|---------|
| | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL |
| 1979 | 15,1 % | 16,6 % | 25,8 % | 29,8 % | 13,8 | 9,1 % | 11,9 % | 11,5 % | 0,2 % | 0,1 % | 9,6 % | 10,4 % | 12 611 | 102 556 |
| 1980 | 13,5 | 15,4 | 23,3 | 29,1 | 13,3 | 8,8 | 15,1 | 15,3 | 0,2 | 0,1 | 10,3 | 8,6 | 12 125 | 86 354 |
| 1981 | 11,5 | 14,3 | 30,0 | 32,3 | 13,4 | 8,6 | 8,9 | 10,7 | 0,1 | 0,1 | 10,2 | 9,5 | 13 749 | 82 728 |
| 1982 | 14,7 | 15,1 | 30,7 | 36,8 | 15,8 | 8,6 | 8,0 | 8,5 | 0,8 | 0,2 | 8,2 | 7,1 | 17 918 | 101 184 |
| 1983 | 17,5 | 16,5 | 20,0 | 24,2 | 15,4 | 8,8 | 8,3 | 8,5 | 1,2 | 0,2 | 10,8 | 7,9 | 23 009 | 112 524 |
| 1984 | 23,0 | 15,4 | 22,3 | 27,9 | 14,5 | 9,1 | 7,5 | 8,1 | 0,5 | 0,2 | 8,8 | 6,9 | 34 595 | 136 699 |
| 1985 | 15,3 | 16,1 | 23,5 | 29,2 | 20,0 | 10,1 | 7,1 | 7,2 | 2,0 | 0,3 | 9,7 | 6,4 | 56 818 | 178 627 |
| 1986 | 17,3 | 20,6 | 24,6 | 27,5 | 14,8 | 10,7 | 5,5 | 5,5 | 1,6 | 0,4 | 9,8 | 7,1 | 69 769 | 186 443 |
| 1987 | 19,5 | 18,5 | 24,8 | 28,7 | 11,9 | 8,6 | 11,7 | 10,5 | 1,1 | 0,5 | 11,1 | 5,9 | 67 313 | 186 192 |
| 1988 | 19,2 | 15,2 | 25,5 | 33,0 | 10,3 | 7,2 | 10,9 | 8,9 | 0,8 | 0,5 | 13,2 | 7,7 | 80 511 | 196 022 |
| 1989 | 24,7 | 18,2 | 25,8 | 35,8 | 12,9 | 10,1 | 9,0 | 7,3 | 1,1 | 0,6 | 6,4 | 3,5 | 91 537 | 186 918 |
| 1990 | 25,0 | 18,0 | 28,1 | 39,8 | 14,1 | 8,5 | 9,5 | 6,8 | 1,3 | 0,7 | 7,4 | 1,3 | 138 282 | 222 767 |
| 1991 | 28,1 | 19,5 | 26,1 | 37,8 | 12,1 | 7,7 | 8,1 | 6,5 | 3,8 | 1,4 | 0,8 | 1,3 | 196 803 | 260 697 |
| 1992 | 29,4 | 21,3 | 25,2 | 33,0 | 12,3 | 8,5 | 6,5 | 6,3 | 5,2 | 2,5 | 5,5 | 6,0 | 310 204 | 317 853 |
| 1993 | 30,0 | 25,3 | 26,5 | 27,8 | 15,4 | 7,8 | 4,8 | 3,6 | 3,7 | 4,8 | 2,4 | 2,0 | 387 075 | 374 199 |

Bron : Sanlam



VERVALLINGS

PERSENTASIE MARKAANDEEL VAN DIE VERNAAMSTE KONKURRENTE

| | SANLAM | | SA MUTUAL | | LIBERTY | | SOUTHERN LEWENS | | FEDLIFE | | MOMENTUM | | BEDRYF | |
|------|---------|--------|-----------|--------|---------|--------|-----------------|--------|---------|--------|----------|--------|---------|---------|
| | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL | PREMIES | AANTAL |
| 1979 | 12,6 % | 16,3 % | 24,5 % | 37,5 % | 9,7 | 7,8 % | 9,9 % | 12,1 % | 0,3 % | 0,3 % | 6,4 % | 14,2 % | 36 226 | 173 050 |
| 1980 | 12,5 | 21,3 | 22,5 | 40,6 | 9,4 | 9,2 | 10,8 | 16,9 | 0,3 | 0,4 | 6,7 | 10,8 | 41 499 | 178 325 |
| 1981 | 19,8 | 38,1 | 21,0 | 41,2 | 7,9 | 10,4 | 6,0 | 12,9 | 0,4 | 0,5 | 6,4 | 11,8 | 56 966 | 203 757 |
| 1982 | 23,8 | 49,1 | 20,0 | 41,1 | 8,0 | 10,9 | 6,3 | 12,5 | 0,5 | 0,7 | 7,4 | 16,4 | 86 965 | 268 749 |
| 1983 | 21,9 | 41,3 | 19,2 | 40,0 | 8,7 | 11,9 | 7,9 | 13,4 | 1,5 | 1,9 | 11,1 | 18,1 | 103 787 | 269 589 |
| 1984 | 14,7 | 28,4 | 19,7 | 36,9 | 8,0 | 9,1 | 7,7 | 10,7 | 0,8 | 1,5 | 13,8 | 14,1 | 121 439 | 293 002 |
| 1985 | 15,8 | 25,0 | 19,7 | 32,3 | 11,9 | 11,9 | 9,2 | 11,1 | 1,0 | 1,5 | 11,7 | 12,5 | 154 752 | 315 808 |
| 1986 | 20,2 | 29,3 | 23,7 | 39,7 | 11,5 | 9,4 | 7,6 | 8,9 | 0,8 | 1,4 | 9,0 | 12,2 | 169 766 | 308 148 |
| 1987 | 20,3 | 28,6 | 21,8 | 31,0 | 8,4 | 8,2 | 8,3 | 10,3 | 1,3 | 2,1 | 9,9 | 12,4 | 176 955 | 304 245 |
| 1988 | 17,6 | 25,9 | 23,6 | 33,2 | 7,7 | 7,0 | 7,4 | 8,0 | 2,1 | 2,9 | 10,8 | 14,7 | 204 501 | 332 798 |
| 1989 | 17,3 | 33,0 | 22,9 | 39,8 | 8,7 | 9,2 | 6,0 | 8,6 | 2,1 | 3,2 | 5,4 | 9,1 | 261 652 | 384 609 |
| 1990 | 20,8 | 36,3 | 25,5 | 44,6 | 10,7 | 10,3 | 5,9 | 8,2 | 3,1 | 4,1 | 1,6 | 2,5 | 346 535 | 445 207 |
| 1991 | 20,1 | 33,6 | 25,5 | 43,1 | 10,3 | 9,4 | 5,6 | 7,6 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 3,2 | 442 106 | 511 115 |
| 1992 | 18,9 | 28,7 | 25,3 | 42,2 | 12,6 | 11,2 | 6,1 | 7,6 | 1,7 | 1,4 | 2,5 | 5,2 | 539 798 | 600 483 |
| 1993 | 19,6 | 16,2 | 27,3 | 25,2 | 14,2 | 7,2 | 5,3 | 3,5 | 1,6 | 1,0 | 3,2 | 2,5 | 676 754 | 654 365 |

Bron : Sanlam