



NASIONALE SENIOR CERTIFIKAAT-EKSAMEN
NOVEMBER 2023

BESIGHEIDSTUDIES

NASIENRIGLYNE

Tyd: 3 ure

300 punte

Hierdie nasienriglyne is voorberei vir gebruik deur eksaminatore en subeksaminatore, wat 'n standaardisasievergadering moet bywoon ten einde te verseker dat die riglyne konsekwent geïnterpreteer en toegepas word gedurende die nasien van kandidate se skrifte.

Die IEB sal nie enige gesprek of korrespondensie oor enige nasienriglyne voer nie. Daar word besef dat daar verskillende sienings oor sekere sake van beklemtoning of besonderhede in die riglyne kan wees. Daar word ook besef dat sonder die voordeel van die bywoning van 'n standaardisasievergadering, daar verskillende interpretasies van die toepassing van die nasienriglyne kan wees.

AFDELING A**VRAAG 1**

1.1	C
1.2	B
1.3	A
1.4	C
1.5	C
1.6	D
1.7	C
1.8	D
1.9	B
1.10	A
1.11	C
1.12	B
1.13	C
1.14	D
1.15	B
1.16	C
1.17	A
1.18	D

[40]**VRAAG 2**

- 2.1 Totale Gehaltebestuur
- 2.2 Groothandelaar
- 2.3 Uitsluiting
- 2.4 Induksie
- 2.5 Vaardigheidsontwikkeling
- 2.6 Smokkelary
- 2.7 Delphi-tegniek
- 2.8 Stadeloosstelling
- 2.9 Skuldbrief
- 2.10 Demokratiese styl

[20]

VRAAG 3

- 3.1 Sterk punt
- 3.2 Bedreiging
- 3.3 Sterk punt
- 3.4 Bedreiging
- 3.5 Swak punt
- 3.6 Swak punt
- 3.7 Bedreiging
- 3.8 Geleentheid
- 3.9 Geleentheid
- 3.10 Geleentheid
- 3.11 Sterk punt
- 3.12 Bedreiging
- 3.13 Bedreiging
- 3.14 Bedreiging
- 3.15 Geleentheid
- 3.16 Bedreiging
- 3.17 Sterk punt
- 3.18 Bedreiging
- 3.19 Geleentheid
- 3.20 Bedreiging

[40]**100 punte**

AFDELING B

Gebruik die punttoekenning as 'n riglyn vir die lengte van jou antwoorde.

VRAAG 4**4.1 Omskryf die term *Korporatiewe Beheer*.**

Korporatiewe Beheer verwys na die stelsel van reëls, praktyke en prosesse waarvolgens 'n maatskappy gerig en beheer word. Dit behels die verhoudings tussen 'n maatskappy se bestuur, sy direksie, aandeelhouders en ander belanghebbendes en ook die doelwitte waarvolgens die korporasie bestuur word. Die oogmerk van korporatiewe beheer is om te verseker dat die maatskappy op 'n etiese, verantwoordelike en volhoubare wyse bedryf word tot voordeel van alle belanghebbendes, insluitend aandeelhouders, werknemers, klante en die breër gemeenskap. Goeie korporatiewe beheer help om risiko's te verminder, botsing van belange te verhoed, deursigtigheid en toerekenbaarheid te bevorder en die langtermynprestasie van die maatskappy te verbeter.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

4.2 Noem twee verantwoordelikhede wat die direkteure van Spar sal hê om te verseker dat Spar die Groepsvisie bereik.

- Sorgsaamheidspelig
- Vertrouensplig
- Strategiese beplanning
- Finansiële toesig
- Voldoening
- Toerekenbaarheid

(Sien die eerste twee genoemde verantwoordelikhede van die direkteure na)

(Oorweeg enige ander toepaslike feite)

4.3 Bespreek hoe Spar drievoudige/geïntegreerde verslagdoening as 'n strategie kan gebruik om die Groepsvisie van Spar te bereik.

Spar kan die drievoudige/geïntegreerde verslagdoeningsbenadering gebruik om sy Groepsvisie te bereik:

Maatskaplik: Spar kan daarop fokus om maatskaplike verantwoordelikheid te bevorder deur gemeenskapsontwikkelingsinisiatiewe te ondersteun en by aktiwiteite van korporatiewe maatskaplike verantwoordelikheid (KMV) betrokke te raak. Byvoorbeeld, Spar kan vennootskappe met plaaslike NRO's of gemeenskaps-gebaseerde organisasies sluit om toegang tot onderwys, gesondheidsorg en ander noodsaaklike dienste in die gemeenskappe waar hulle werksaam is, te verbeter.

Omgewing: Spar kan volhoubare besigheidspraktyke volg wat sy uitwerking op die omgewing verminder. Byvoorbeeld, hy kan sy koolstofvoetspoor verminder deur hernubare energiebronne te gebruik, energiedoeltreffende praktyke te implementeer en generering van afval te verminder deur herwinning en afvalvermindering-inisiatiewe.

Ekonomie: Spar kan sy finansiële prestasie verbeter deur volhoubare besigheidspraktyke te volg wat koste verminder en doeltreffendheid verhoog. Byvoorbeeld, hy kan in tegnologie belê wat voorraadbestuur, voorsieningskettinglogistiek en klantervaring verbeter. Hierdeur te doen, kan Spar winsgewendheid verbeter, aandeelhouerwaarde verhoog en 'n meer volhoubare besigheidsmodel skep.

(Oorweeg enige ander toepaslike feite)

vir noem van elk van die drievoudige/geïntegreerde verslagdoeningselemente vir bespreking van hoe elk van die elemente van die drievoudige/geïntegreerde verslagdoening gebruik kan word as 'n strategie om die Groepsvisie van Spar te bereik

4.4 Gee twee voorbeelde van hoe Spar die Groepwaardes kan handhaaf.

Plaas die klant eerste: Spar kan hierdie waarde handhaaf deur konsekwent produkte en dienste van 'n hoë gehalte te verskaf, 'n aangename koopomgewing te skep en aktief terugvoering van klante verlang om hul ervaring te verbeter.

Kweek spanwerk: Spar kan hierdie waarde handhaaf deur 'n kultuur van samewerking te bevorder, geleenthede vir werknemersopleiding en -ontwikkeling te bied, spanwerk te erken en beloon, en doeltreffende kommunikasie tussen werknemers te bevorder.

Bevorder innovasie: Spar kan hierdie waarde handhaaf deur werknemers aan te moedig om nuwe idees te genereer, met nuwe produkte en dienste te eksperimenteer, en in tegnologie en prosesse te belê wat doeltreffendheid en klant-ervaring verbeter.

Wees eties: Spar kan hierdie waarde handhaaf deur aan hoë etiese standaarde in al sy besigheidspraktyke te voldoen, deursigtigheid en toerekenbaarheid te bevorder, en voldoening aan alle toepaslike wette en regulasies te handhaaf.

Sorg vir die gemeenskap: Spar kan hierdie waarde handhaaf deur by aktiwiteite van korporatiewe maatskaplike verantwoordelikheid betrokke te raak, plaaslike liefdadigheids- en gemeenskapsorganisasies te ondersteun, en volhoubare besigheidspraktyke te bevorder wat hul uitwerking op die omgewing tot die minimum beperk.

Sorg vir die omgewing: Spar kan hierdie waarde handhaaf deur groen inisiatiewe te implementeer soos om energieverbruik te verminder, afval tot die minimum te beperk, hernubare energiebronne te gebruik en produkte van verskaffers te bekom wat volhoubare land- en bosbou beoefen.

Sien die eerste twee voorbeelde na oor hoe Spar die Groepwaardes kan handhaaf.

(Oorweeg enige ander toepaslike feite)

4.5 Gebruik net die Etiese, Tegnologiese en Regsfaktore van 'n PESTLE-analise om hul uitwerking op Spar te toon. Voltooi onderstaande tabel:

4.5.1 **Identifiseer een uitdaging vir elke faktor.**

4.5.2 **Gee 'n ander strategie om elke uitdaging die hoof te bied.**

Etiese faktor:

4.5.1 **Uitdaging:** Toenemende vraag na etiese en volhoubare produkte en praktyke.

4.5.2 **Strategie:** Spar kan volhoubare besigheidspraktyke volg soos om omgewingsvriendelike verpakking te gebruik, afval te verminder en produkte van etiese verskaffers te kry. Spar kan ook by aktiwiteite van korporatiewe maatskaplike verantwoordelikheid (KMV) betrokke raak, soos om plaaslike gemeenskapsprojekte te ondersteun, 'n gedeelte van wins aan liefdadigheid te skenk en sy koerstofvoetspoor te verminder.

Tegnologiese faktor:

- 4.5.1 **Uitdaging:** Opkomende tegnologieë soos blokketting en grootdataontleding wat die kleinhandelbedryf ontwig.
- 4.5.2 **Strategie:** Spar kan in nuwe tegnologieë soos Kunsmatige Intelligensie, IoT-toestelle en grootdataontleding belê om voorsieningskettingbestuur, voorraadbeheer en klant-ervaring te verbeter. Spar kan ook blokketting-tegnologie aanwend om datasekuriteit en deursigtigheid in sy voorsieningsketting te verbeter.

Regsfaktor:

- 4.5.1 **Uitdaging:** Veranderings in arbeidswette en -regulasies wat Spar se werksaamhede en winsgewendheid kan beïnvloed.
- 4.5.2 **Strategie:** Spar kan aan arbeidswette en -regulasies voldoen, verseker dat sy werknemers behoorlik opgelei word en billike lone en voordele aan sy werknemers gee. Spar kan ook gereelde voldoeningsoudits uitvoer om enige potensiele regs kwessies te identifiseer en hanteer. Spar kan ook regsadvies en -leiding van regskundiges in die kleinhandelbedryf inwin om te verseker dat hy alle toepaslike regsvereistes nakom.

(Oorweeg enige ander toepaslike feite)

vir identifisering van 'n uitdaging vir elke element.

vir verskaffing van 'n strategie vir elk van die uitdagings wat geïdentifiseer is

- 4.6 **Verduidelik hoe Spar 'n Gebalanseerde Telkaart kan gebruik om die sukses van die groepstrategie te meet.**

Finansiële perspektief:

Spar kan finansiële metriek gebruik om die sukses van sy Groepstrategie te meet, soos inkomstegroei, winsgewendheid en opbrengs op belegging. Spar kan ook sy kostebesparings, kapitaalbesteding en skuldverminderingsoelwitte naspoor, ten einde sy finansiële volhoubaarheid te verseker.

Klantperspektief:

Spar kan klantmetriek gebruik om die sukses van sy Groepstrategie te meet, soos klanttevredenheid, behoudkoerse en markaandeel. Spar kan ook klantverkrygingskoste en verkoopsgroei in spesifieke klantsegmente naspoor.

Perspektief van interne prosesse:

Spar kan interne prosesmetriek gebruik om die sukses van sy Groepstrategie te meet, soos voorraadomset, voorsieningskettingdoeltreffendheid en produkgehalte. Spar kan ook bedryfsmetriek moniteer, soos siklustyd, leweringsprestasie en bestellingsakkuraatheid.

Leer- en groeiperspektief:

Spar kan leer- en groeimetriek gebruik om die sukses van sy Groepstrategie te meet, soos werknemerbetrokkenheid, opleiding en ontwikkeling, en innovasie. Spar kan ook sy vordering naspoor deur 'n kultuur van voortdurende verbetering te bou asook sy vordering om nuwe produkte en dienste bekend te stel.

(Oorweeg enige ander toepaslike feite) vir noem van elke element van die gebalanseerde telkaart

vir hoe Spar van die gebalanseerde telkaart gebruik kan maak om die sukses van die Groepstrategie te meet

4.7 Identifiseer vier verbruikersregte wat deur die Wet op Verbruikersbeskerming no. 68 van 2008 beskerm word:

- Reg op die Gelykheid in die Verbruikersmark en Beskerming teen Diskriminerende Bemerkingspraktyke
- Reg op Privaatheid
- Reg om te Kies
- Reg op Blootlegging en Inligting
- Reg op Billike en Verantwoordelike Bemarking
- Reg op Billike en Eerlike Verhandeling
- Reg op Billike, Regverdige en Redelike Bedinge en Voorwaardes
- Reg op Billike Waarde, Goeie Gehalte en Veiligheid
- Reg op Toerekenbaarheid van Verskaffers

(Sien die eerste vier verbruikersregte na wat deur die Wet op Verbruikersbeskerming beskerm word.) (Oorweeg enige ander toepaslike feite)

4.8

4.8.1 Verduidelik hoe Spar "Mense en Fisiese Bewys", twee van die 7P's van bemarking, as 'n koperstimulus kan gebruik.	
<p>Mense: Die Mense-komponent van die 7P's verwys na die personeel of werknemers wat vir die besigheid werk. In die geval van Spar kan die Mense-element die winkel se vriendelike en kundige personeel insluit wat klante kan help om te vind wat hulle nodig het, advies te gee en uitstekende klantdiens te lewer. Goed opgeleide en hoflike personeel kan 'n positiewe en innemende ervaring vir klante skep, wat 'n sterk koopstimulus kan wees.</p>	<p>Fisiese Bewys: Die Fisiese Bewys-komponent van die 7P's verwys na die tasbare elemente wat klante kan sien of aanraak. Vir Spar kan die Fisiese Bewys-element die winkel se uitleg, beligting, netheid en algehele atmosfeer insluit. Fisiese bewys kan 'n positiewe indruk by klante skep en hul koopbesluite beïnvloed. Byvoorbeeld, 'n skoon, goed georganiseerde winkel met aantreklike uitstallings kan 'n klant meer selfversekerd laat voel oor die gehalte van die produkte en dienste wat aangebied word.</p>

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

4.8.2 Beskryf hoe die volgende faktore die koopbesluit van 'n Spar klant sal beïnvloed.

- **Sosiokulturele**

Sosio-ekonomiese faktore verwys na die sosiale en ekonomiese toestande wat die gedrag van individue en groepe beïnvloed. Hierdie faktore sluit in inkomstevlak, opvoeding, beroep en kulturele agtergrond. Byvoorbeeld, 'n klant wat 'n hoër inkomstevlak het, kan meer geneig wees om duur produkte of dienste te koop, terwyl 'n klant met 'n laer inkomste meer prys sensitief kan wees en afslag en promosies soek.

Kultuur is nog 'n sosio-ekonomiese faktor wat koopbesluite kan beïnvloed. Verskillende kulture kan verskillende houdings en voorkeure teenoor sekere produkte of handelsmerke hê. Byvoorbeeld, in sommige kulture kan daar 'n voorkeur wees vir organiese of plaaslik verkrygte produkte, terwyl daar in ander 'n voorkeur kan wees vir produkte wat as luuks of eksklusief beskou word.

- **Ekonomiese**

Ekonomiese faktore verwys na die breër ekonomiese toestande wat die koopbesluite van klante kan beïnvloed. Hierdie faktore sluit in inflasie, rentekoerse en werkloosheidskoerse. Byvoorbeeld, gedurende tye van ekonomiese resessie kan klante meer prys sensitief wees en vir afslag en promosies soek. Omgekeerd, gedurende tye van ekonomiese groei, kan klante gewilliger wees om geld aan duur produkte en dienste te bestee.

Nog 'n ekonomiese faktor wat koopbesluite kan beïnvloed, is die beskikbaarheid van krediet. Wanneer krediet geredelik beskikbaar is, kan klante gewilliger wees om groter aankope te doen of items op krediet te koop. Gedurende tye van ekonomiese swaarkry kan klante egter versigtiger wees met hul besteding en kan hulle dit vermy om bykomende skuld aan te gaan.

(Oorweeg enige ander toepaslike feite)

hoe die sosiokulturele en ekonomiese faktore die koopbesluit van 'n Spar klant sal beïnvloed

4.8.3 Stel twee moontlike uitkomstes vir die koper voor.

Koop: Die mees voor die hand liggende uitkomst is dat die koper sal koop. Indien die koper voldoende gemotiveer is deur die stimulus, sal hy/sy waarskynlik die produk of diens koop.

Uitstel: Die koper kan die besluit om te koop, uitstel. Dit kan gebeur as die stimulus nie sterk genoeg is nie of as die koper onseker oor die produk of diens is.

Oorskakel: Die koper kan na 'n ander handelsmerk of produk oorskakel. Indien die stimulus deur die huidige handelsmerk nie doeltreffend is nie, kan die koper gemotiveer wees om na 'n ander handelsmerk of produk oor te skakel wat beter in sy/haar behoeftes voorsien.

Prysgewing: Die koper kan ten volle van sy/haar koop afsien. Dit kan gebeur as die koper nie oortuig is dat die produk of diens die koste werd is nie of as hy/sy ander hindernisse teenkom om die koop te doen.

Lojaliteit: Die koper kan lojaal aan die handelsmerk raak. As die stimulus sterk genoeg is en die produk of diens aan sy/haar verwagtings voldoen, kan die koper 'n lojale klant word en meer geneig wees om in die toekoms die handelsmerk te koop.

Sien die eerste twee uitkomstes vir die koper na.

(Oorweeg enige ander toepaslike feite)

VRAAG 5**5.1 Noem die doel van 'n Etiese Kode.**

Die doel van 'n etiese kode is om 'n klomp riglyne en beginsels te vestig wat die etiese gedrag omskryf wat van lede van 'n sekere gemeenskap of beroep verwag word. Die kode dien as 'n raamwerk vir etiese besluitneming en verskaf 'n norm om die gedrag van individue en organisasies te evalueer.

**(Oorweeg enige ander toepaslike feite)
vir bespreking van die doel van 'n etiese kode.**

5.2.1 Identifiseer twee belanghebbendes in Pick n Pay.

- Aandeelhouer
- Klante
- Werknemers
- Verskaffers
- Regering
- Plaaslike gemeenskappe

**Sien die eerste twee belanghebbendes in Pick n Pay na
(Oorweeg enige ander toepaslike feit)**

5.2.2 Beskryf 'n botsing van belange tussen die belanghebbende wat in Vraag 5.2.1 geïdentifiseer is en Pick n Pay.

Aandeelhouers: Aandeelhouers wil dalk hê dat Pick n Pay korttermynwinste bo langtermynvolhoubaarheid moet prioritiseer, wat kan bots met die maatskappy se waardes en verbintenis tot volhoubaarheid.

Klante: Klante wil dalk laer pryse en groter gerief hê, wat kan bots met Pick n Pay se verbintenis tot billike arbeidspraktyke en etiese verkryging.

Werknemers: Werknemers wil dalk hoër lone en beter werksomstandighede hê, wat kan bots met Pick n Pay se begeerte om arbeidskoste laag te hou en mededingendheid te handhaaf.

Verskaffers: Verskaffers wil dalk hoër pryse of beter bepalinge beding, wat dalk bots met Pick n Pay se doelwit om koste vir klante laag te hou.

**(Oorweeg enige ander toepaslike feit)
vir die beskrywing van 'n moontlike botsing van belange tussen die
belanghebbende en Pick n Pay**

5.2.3 Gee 'n strategie wat deur Pick n Pay gevestig is om die botsing van belange in Vraag 5.2.2 te vermy.

Aandeelhouers: Pick n Pay kan gereeld bywerkings oor die maatskappy se volhoubaarheidsinisiatiewe en die langtermynvoordele van belegging in volhoubare praktyke aan aandeelhouers verskaf.

Klante: Pick n Pay kan deursigtige inligting verskaf oor die verkryging van sy produkte, en saam met verskaffers werk om billike arbeidspraktyke en omgewingsvolhoubaarheid te verseker.

Werknemers: Pick n Pay kan billike lone en voordele verskaf en 'n veilige en ondersteunende werksomgewing skep.

Verskaffers: Pick n Pay kan saam met verskaffers werk om billike pryse en

bepalings te beding, en duidelike riglyne oor etiese verkryging en volhoubaarheid verskaf.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)
vir 'n strategie wat deur Pick n Pay gevestig is om hierdie moontlike konflik te vermy

5.3 Die menskapitaalafdeling van Pick n Pay sal moet seker maak dat hulle die verskillende Suid-Afrikaanse arbeidswetgewing (wette) implementeer.

Bespreek die Wet op Arbeidsverhoudinge no. 66 van 1995 en Wet op Vaardigheidsontwikkeling no. 97 van 1998 wat Pick n Pay moet implementeer volgens:

- **die doel van elke wet, en**
- **implikasies (positiewes of negatiewes) van elke wet vir beide die werkgewer en werknemer.**

Wet op Arbeidsverhoudinge (WAV):

Die **doel** van die WAV is om die verhouding tussen werkgewers en werknemers te reguleer, billike arbeidspraktyke te bevorder en ekonomiese ontwikkeling en maatskaplike geregtigheid in die werkplek te bevorder. Die Wet maak voorsiening vir kollektiewe bedinging, geskilbeslegting en ander meganismes om harmonieuse arbeidsverhoudings te bevorder.

Positiewe implikasies:

Beskerm werknemers se reg op billike arbeidspraktyke en vryheid van assosiasie. Voorsien 'n meganisme om geskille te besleg, wat kan help om werkersoptrede te verhoed en werksomstandighede te verbeter.

Moedig werkgewers aan om by kollektiewe bedinging met werknemers en verteenwoordigers betrokke te raak.

Negatiewe implikasies:

Kan vereis word om betrokke te wees by kollektiewe bedinging en onderhandeling met werknemers en verteenwoordigers, wat tydrowend en duur kan wees.

Nie-voldoening aan die WAV kan tot regsoptrede lei wat boetes, skade aan aansien en verhoogde koste kan lei.

Wet op Vaardigheidsontwikkeling (WVO):

Die **doel** van die WVO is om die vaardighede van die Suid-Afrikaanse arbeidsmag te ontwikkel en leer en loopbaanvoortgang te bevorder. Die Wet maak voorsiening vir die vestiging van die Sektorale Onderwys-en-Opleidingsowerheid (SOOO's), wat verantwoordelik is vir vaardigheidsontwikkeling in spesifieke nywerhede.

Positiewe implikasies:

Gee geleentheid vir vaardigheidsontwikkeling en loopbaanbevordering, wat tot verhoogde werksbevreëdiging, hoër lone en verbeterde aanstelbaarheid kan lei.

Moedig werkgewers aan om in opleiding en ontwikkeling te belê, wat die gehalte van werk en produktiwiteit kan verbeter.

Negatiewe implikasies:

Kan vereis word om vaardigheidsontwikkelingheffing te betaal, wat 'n bykomende uitgawe vir die maatskappy kan wees.

Nie-voldoening aan die WVO kan tot regshandeling lei, wat boetes, skade aan aansien en verhoogde koste tot gevolg kan hê.

**Oorweeg enige ander toepaslike feite
vir oogmerk, vir implikasies van hierdie wette.**

5.4 Bespreek met behulp van praktiese voorbeelde, hoe elk van die volgende leierskapstyle deur bestuurders by Pick n Pay gebruik sal word om besigheidsprestasië te verhoog.

5.4.1 Demokratiese leierskapstyl:

Demokratiese leiers betrek hul spanlede by die besluitnemingsproses en moedig oop kommunikasie en samewerking aan. By Pick n Pay kan demokratiese leiers hierdie styl gebruik om werknemerbetrokkenheid te verhoog en 'n kultuur van spanwerk te kweek. Byvoorbeeld, demokratiese leiers kan hul span by besprekings oor hoe om klantdiens te verbeter, betrek. Hulle kan spanlede vir insette vra en hul voorstelle gebruik om 'n plan van aksie te ontwikkel. Deur hul span by die besluitnemingsproses te betrek, kan demokratiese leiers 'n gevoel van eienaarskap en toerekenbaarheid by werknemers skep, wat tot verbeterde prestasië kan lei.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

(vir gebruik van 'n praktiese voorbeeld om te bespreek hoe die demokratiese leierskap gebruik sal word om besigheidsprestasië te verhoog)

5.4.2 Transaksionele leierskapstyl:

Transaksionele leiers fokus op die bepaling van duidelike doelwitte en verwagtings en verskaffing van belonings en strawwe gegrond op prestasië. By Pick n Pay kan transaksionele leiers hierdie styl gebruik om prestasië te verbeter deur duidelike mikpunte te stel en aansporings te gee om dit te bereik of oorskry. Byvoorbeeld, 'n transaksionele leier kan 'n doelwit bepaal om verkope in 'n spesifieke afdeling met 20% te verhoog en 'n bonus aan werknemers te gee wat daardie mikpunt bereik of oorskry het. Hulle kan ook afrigting of korrektiewe terugvoering aan werknemers gee wat nie aan verwagtings voldoen nie. Deur duidelike doelwitte vas te stel en beloning en strawwe gegrond op prestasië te gee, kan transaksionele leiers hul spanlede motiveer om harder te werk en beter resultate te lewer.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

vir gebruik van 'n praktiese voorbeeld om te bespreek hoe transaksionele leierskap gebruik sal word om besigheidsprestasië te verhoog)

5.5 Noem drie bestuursbevoegdhede.

- Organisasiebewustheid
- Strategiese optrede
- Spanwerk
- Ontwikkeling van bemagtigingstalent
- Klantdiensgeoriënteerd

Sien die eerste drie bestuursbevoegdhede na

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

5.6 Bespreek met behulp van praktiese voorbeelde hoe Pick n Pay van die volgende bestuurstake gebruik kan maak om risiko vir die besigheid te verminder.

5.6.1 Beplanning:

Beplanning is 'n uiters noodsaaklike bestuurstak wat behels om doelwitte en doelstellings te bepaal, strategieë te identifiseer om daardie doelwitte te bereik, en die ontwikkeling van aksieplanne om daardie strategieë te implementeer. By Pick n Pay kan doeltreffende beplanning die risiko verminder deur te verseker dat die organisasie voorbereid is vir moontlike uitdagings en onsekerhede. Byvoorbeeld, 'n plan om risiko's van die voorsieningsketting se ontwrigting wat deur die Covid19-pandemie veroorsaak is, te versag, kan behels om die organisasie se verskaffers te diversifiseer, alternatiewe verkrygingsbronne te ontwikkel en om rugsteunvoorraadvlakke te vestig. Deur proaktief vir potensiële risiko's te beplan, kan Pick n Pay die uitwerking van onvoorsiene gebeurtenisse op die besigheid verminder.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

vir bespreking van beplanning met behulp van 'n praktiese voorbeeld, om te kyk hoe Pick n Pay risiko kan verminder.

5.6.2 Organiserings

Organiserings behels om 'n struktuur te skep en verantwoordelikhede en hulpbronne toe te ken om organisasiedoelwitte te bereik. Doeltreffende organisering kan Pick n Pay help om risiko te verminder deur te verseker dat verantwoordelikhede en toerekenbaarhede duidelik is, hulpbronne doeltreffend toegeken word en werknemers bemaatig is om besluite te neem en stappe te doen om potensiële risiko's te versag. Byvoorbeeld, deur die winkel se uitleg en werksaamhede te organiseer ten einde te verseker dat Covid-19-protokolle gevolg word, kan help om die risiko van infeksie te verminder en ontwrigting van die winkel se werksaamhede te verminder. Deur die besigheid doeltreffend te organiseer, kan Pick n Pay die moontlikheid vir verwarring, wankommunikasie en foute wat risiko kan verhoog, verminder.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

vir bespreking van organisering met behulp van 'n praktiese voorbeeld, om te kyk na hoe Pick n Pay risiko kan verminder.

5.6.3 Delegering:

Delegering behels toekenning van take en verantwoordelikhede aan spanlede, gegrond op hul sterkpunte, vaardighede en kundigheid. Doeltreffende delegering kan Pick n Pay help om risiko te verminder deur te verseker dat take doeltreffend en effektief afgehandel word, en dat verantwoordelikhede toepaslik in die hele organisasie versprei word. Byvoorbeeld, om verantwoordelikheid te deleger om moontlike voorsieningskettingontwrigtings te monitor en aan 'n toegewese span te rapporteer, kan help om te verseker dat die organisasie bewus is van moontlike risiko's en toepaslike stappe kan neem om daardie risiko's te versag. Deur doeltreffend te deleger, kan Pick n Pay verseker dat moontlike risiko's geïdentifiseer en vinnig hanteer word voordat hulle groot probleme vir die besigheid word.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

vir bespreking van delegering met behulp van 'n praktiese voorbeeld om te kyk na hoe Pick n Pay risiko kan verminder

5.7 Die bemarkingspogings van mededingers kan 'n regstreekse uitwerking op die wins van Pick n Pay hê. Stel strategieë voor vir hoe Pick n Pay hierdie uitdaging die hoof kan bied.

Differensiasie: Pick n Pay kan homself van mededingers onderskei deur unieke produkte, dienste of ervarings te bied. Deur 'n unieke waardeproposisie te skep wat hom van sy mededingers onderskei, kan Pick n Pay klante lok en behou wat bereid is om vir sy aanbiedings te betaal.

Prysmeting: Pick n Pay kan die pryse van sy mededingers ewenaar of oortref om mededingend te bly. Deur mededingende pryse te bied, kan Pick n Pay pryssensitiewe klante behou wat andersins na 'n mededinger kan oorskakel.

Promosies: Pick n Pay kan promosies en afslag aanbied om klante aan te spoor om by hom te koop in plaas van 'n mededinger. Dit kan geteikende promosies wees, gegrond op klantsegmente of aanbiedinge met tydgrense om dringendheid te skep.

Opbou van handelsmerk: Pick n Pay kan in pogings tot handelsmerkbou belê om 'n sterk handelsmerk te skep wat by klante aanklank vind. Dit kan die bou van 'n positiewe reputasie deur maatskaplike verantwoordelikhedsinisiatiewe, die verbetering van klantdiens en die skep van onvergeetlike advertensieveldtogte insluit.

Klant-ervaring: Pick n Pay kan daarop fokus om die algehele klant-ervaring te verbeter om lojale klante te skep wat minder geneig is om na 'n mededinger oor te skakel. Dit kan belegging in winkelontwerp en uitleg insluit, die verbetering van betaalprosesse en die aanbieding van persoonlike dienste soos tuisaflewering.

Marknavorsing: Pick n Pay kan marknavorsing doen om die voorkeure en gedrag van sy teikenklante te verstaan. Dit kan die organisasie help om leemtes in sy aanbiedinge te identifiseer en strategieë te ontwikkel om dit te hanteer.

Strategiese Vennootskappe: Pick n Pay kan strategiese vennootskappe met ander organisasies vorm om unieke aanbiedinge te skep of kostedoeltreffendheid te bevorder. Dit kan vennootskappe met plaaslike boere of produsente van handgemaakte produkte insluit om unieke produkte aan te bied, of vennootskappe met logistieke verskaffers om voorsieningskettingdoeltreffendheid te verbeter.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

vir voorstel van strategieë oor hoe Pick n Pay hierdie uitdaging die hoof kan bied)

VRAAG 6**6.1 Bespreek gehalteprestasië uit die oogpunt van die volgende besigheidsafdelings: Koopafdeling, Finansiële afdeling, Hoofbestuursafdeling.**

Koopafdeling	<p>Uit die perspektief van die koopafdeling verwys gehalteprestasië na die versekering dat die produkte en dienste wat deur die organisasie gekoop word aan die vereiste gehaltestandaard voldoen. Dit behels om nou saam met verskaffers te werk om gehaltevereistes te identifiseer, gehaltemaatreëls toe te pas op goedere en dienste wat ontvang is, en verskaffer se prestasië oor 'n tydperk te monitor. 'n Fokus op gehalteprestasië kan die koopafdeling help om koste wat met defekte en herbewerking gepaardgaan te verminder, klanttevredenheid te verbeter deur te verseker dat produkte aan verwagtings voldoen en die organisasie se reputasie vir gehalte te verhoog.</p> <p style="text-align: right;">(Oorweeg enige ander toepaslike feit) vir bespreking van gehalteprestasië uit die oogpunt van die Koopafdeling</p>
Finansiële afdeling	<p>Uit die perspektief van die finansiële afdeling, verwys gehalteprestasië na die versekering dat die organisasie se finansiële verslagdoening akkuraat en betroubaar is, en aan regulatoriese vereistes voldoen. Dit behels die implementering van interne beheermaatreëls om akkuraatheid van finansiële data te verseker, gereelde oudits uit te voer om kwessies te identifiseer en hanteer, en voldoening aan toepaslike wette en regulasies. 'n Fokus op gehalteprestasië kan die finansiële afdeling help om die risiko van finansiële bedrog of wanstate te minimeer, beleggersvertroue te verbeter en te verseker dat die organisasie se finansiële state 'n getroue en billike voorstelling van sy prestasië is.</p> <p style="text-align: right;">(Oorweeg enige ander toepaslike feit) vir bespreking van gehalteprestasië uit die oogpunt van die Finansiële afdeling</p>
Algemene Bestuursafdeling	<p>Uit die perspektief van die hoofbestuursafdeling verwys gehalteprestasië na die versekering dat die organisasie se algehele werksaamhede aan die vereiste gehaltestandaard voldoen. Dit behels ontwikkeling en implementering van bestuurstelsels van gehalte, monitering en ontleding van prestasiedata, deurlopende verbetering van prosesse om gehalte en doeltreffendheid te optimeer. 'n Fokus op gehalteprestasië kan die hoofbestuursafdeling help om klanttevredenheid te verbeter, verkwing en defekte te verminder, produktiwiteit en winsgewendheid te verhoog en 'n mededingende voordeel in die markplek te handhaaf. Daarby kan gehalteprestasië die organisasie help om sy strategiese doelwitte en oogmerke te bereik deur te verseker dat alle werksaamhede in ooreenstemming met die organisasie se missie en waardes is.</p> <p style="text-align: right;">(Oorweeg enige ander toepaslike feit) vir bespreking van gehalteprestasië uit die oogpunt van die Hoofbestuursafdeling</p>

6.2 Bespreek met behulp van voorbeelde hoe 'n kleinhandelaar van die volgende gehalteprestasië-instrumente gebruik sal maak om moontlike risikofaktore te verminder.

Normstelling:

Die kleinhandelmaatskappy kan normstelling gebruik om sy prestasie met die van mededingers of ander soortgelyke maatskappye in die bedryf te vergelyk. Dit kan behels om data in te samel oor faktore soos klanttevredenheid, verkope en voorraadomset, en om hierdie metriek met die van ander maatskappye te vergelyk. Deur gebiede te identifiseer waar dit teenoor mededingers uitsak, kan die kleinhandelmaatskappy stappe neem om sy prestasie te verbeter en risikofaktore te verminder. Byvoorbeeld, as die normstellingdata toon dat die maatskappy laer klanttevredenheidskoerse as sy mededingers het, kan hy in opleiding oor uitstekende klantdiens vir werknemers belê.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)
vir bespreking van hoe 'n kleinhandelaar normstelling sal gebruik om moontlike risikofaktore te verminder.)

Steekproefneming en inspeksie:

Die kleinhandelmaatskappy kan steekproefneming en inspeksies gebruik om moontlike gehaltekwekies met sy produkte te identifiseer. Byvoorbeeld, die maatskappy kan lukraak 'n steekproef van klere-items van elke besending wat hy van 'n verskaffer ontvang selekteer en inspeksies uitvoer om te verseker dat hulle aan die gehaltestandaard voldoen. Dit kan die maatskappy help om defekte of ander gehaltekwekies vroeg te identifiseer en regstellende stappe doen voordat die produkte aan klante verkoop word. Deur te verseker dat net produkte van 'n hoë gehalte verkoop word, kan die maatskappy die risiko van klantklagtes of teruggawes verminder.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)
vir bepreking van hoe 'n kleinhandelaar steekproefneming en inspeksie kan gebruik om moontlike risikofaktore te verminder.)

Deurlopende vaardigheidsontwikkeling:

Die kleinhandelmaatskappy kan in deurlopende vaardigheidsontwikkeling vir sy werknemers belê om hul prestasie te verbeter en risikofaktore te verminder. Byvoorbeeld, die maatskappy kan opleiding oor verkooptechnieke, klantdiens of voorraadbestuur aanbied om werknemers te help om hul werk doeltreffer te doen. Deur in werknemersopleiding te belê, kan die maatskappy die gehalte van sy produkte en dienste verbeter, verkwisting en foute verminder en die klantervaring verhoog. Dit kan uiteindelik tot verhoogde klantlojaliteit en herhaalde besigheid lei, wat die maatskappy kan help om mededingend te bly en risikofaktore soos lae verkope of klantklagtes te verminder.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)
vir bespreking van hoe 'n kleinhandelaar deurlopende vaardigheidsontwikkeling kan gebruik om moontlike risikofaktore te verminder.)

6.3 Stel drie strategieë voor wat 'n algemene kleinhandelaar kan gebruik om te verseker dat klante gehaltdiens van hul kassiere ontvang.

- Die kleinhandelaar kan in omvattende opleidingsprogramme vir sy kassiere belê op gebiede soos klantdiens, kommunikasievaardighede, produkkennis, en verkoopstelsels.
- Die kleinhandelaar kan 'n prestasie-evaluasiestelsel vestig om gereeld die prestasie van kassiere te assesseeer.
- Die kleinhandelaar kan 'n belonings- en aansporingsprogram implementeer om kassiere te motiveer om diens van 'n hoë gehalte te lewer.
- Die kleinhandelaar kan terugvoering by klante kry oor hul ervarings met die kassiere. Dit kan gedoen word deur middel van opnames, aanlyn beoordelings of ander maniere.
- Die kleinhandelaar kan sy kassiere bemagtig en ondersteun deur aan hulle die hulpbronne en werktuie te gee om hul werk doeltreffend te doen.

**(Sien die eerste drie strategieë na wat 'n algemene kleinhandelaar kan gebruik om te verseker dat 'n klant gehaltdiens van die kassiere ontvang)
(Oorweeg enige ander toepaslike feit)**

6.4 6.4.1 Beskryf 'n besluitnemingsboom as 'n kreatiewe probleemoplossings-tegniek.

'n Besluitnemingsboom is 'n visuele voorstelling van 'n besluitnemingsproses wat as 'n kreatiewe probleemoplossingstegniek gebruik kan word. Dit kan besonder nuttig vir kleinhandelaars wees wanneer na gehaltdiens gekyk word omdat dit hulle in staat stel om alle moontlike uitkomst van 'n besluit te oorweeg en die beste handelswyse te kies.

Deur 'n besluitnemingsboom as 'n kreatiewe probleemoplossingstegniek te gebruik, kan die kleinhandelaar sistematies alle moontlike opsies oorweeg en die beste handelswyse kies, gegrond op die moontlike uitkomst en koste. Dit kan die kleinhandelaar help om meer ingeligte besluite te neem en die gehalte van diens wat aan hul klante gelewer word, te verskaf.

**(Oorweeg enige ander toepaslike feit)
vir verduideliking van hoe 'n besluitnemingsboom as 'n kreatiewe
probleemoplossingstegniek deur 'n kleinhandelaar gebruik kan word wanneer na
gehaltdiens gekyk word.)**

6.4.2 Gebruik 'n besluitnemingsboom om 'n kleinhandelaar te help om te besluit of 'n winkel in 'n nuwe winkelsentrum oopgemaak moet word.



**(Oorweeg enige ander toepaslike feit)
vir identifisering van vier verskillende fases in die besluitnemingsboom as deel van
om 'n kleinhandelaar te help om te besluit of 'n winkel in 'n nuwe winkelsentrum
oopgemaak moet word)**

6.5 Bespreek met behulp van 'n aparte voorbeeld vir elkeen, hoe en wanneer 'n kleinhandelaar die volgende strategieë sal gebruik.

<p>Laekoste-strategie</p>	<p>Checkers gebruik 'n laekoste-strategie om produkte teen 'n mededingende prys aan klante te bied. Die maatskappy fokus op grootmaataankope en om laer pryse met verskaffers te beding om koste laag te hou. Checkers het ook sy eie private etiket-handelsmerk, wat hom in staat stel om produkte teen 'n laer prys as handelsmerkprodukte aan te bied.</p> <p>Voorbeeld: Checkers bevorder sy laekoste-strategie deur promosieveldtogte soos "Daaglikse lae pryse" en "R50-aanbiedings" te voer. Hierdie veldtogte bied klante afslag op alledaagse produkte, insluitend kruideniersware, huishoudelike benodigdhede en elektronika.</p> <p>(Oorweeg enige ander toepaslike feit) vir bespreking met behulp van 'n voorbeeld vir, hoe en wanneer 'n kleinhandelaar 'n laekoste-strategie sal gebruik.)</p>
<p>Voorwaartse Integrasiestrategie</p>	<p>Checkers gebruik 'n voorwaartse integrasiestrategie om die verspreiding van sy produkte te beheer en te verseker dat sy winkels goed toegerus is met die regte produkte. Die maatskappy het in sy voorsieningsketting, insluitend pakhuis en logistiek, belê om doeltreffendheid te verbeter en koste te verminder.</p> <p>Voorbeeld: Checkers het 'n reeks inisiatiewe geïmplementeer om sy voorwaartse integrasiestrategie te verbeter. Die maatskappy het byvoorbeeld 'n gesofistikeerde voorsieningskettingstelsel geïmplementeer wat intydse data gebruik om te verseker dat produkte betyds en in die regte hoeveelheid by winkels afgelewer word. Checkers het ook in sy eie vloot vragmotors belê en sy eie bestuurders in diens geneem om afhanklikheid van derdeparty-logistieke verskaffers te verminder. Deur vorentoe in sy voorsieningsketting te integreer, kan Checkers verseker dat hy kliënte 'n wye reeks produkte teen 'n mededingende prys bied.</p> <p>(Oorweeg enige ander toepaslike feit) vir bespreking met behulp van 'n voorbeeld vir, hoe en wanneer 'n kleinhandelaar 'n voorwaartse integrasiestrategie sal gebruik.)</p>

6.6 Verduidelik hoe 'n kleinhandel-franchisegewer gehaltebeheer oor die verskillende winkelligings sal verseker.

Standaardisasie van prosesse en prosedures: 'n Franchisegewer kan 'n standaardstel van prosesse en prosedures vestig wat alle franchisenemers moet volg. Dit kan riglyne vir winkeluitleg, produkkeuse, klantdiens en bemerking insluit. Deur prosesse en prosedures te standaardiseer, kan 'n franchisegewer konsekwentheid oor alle winkelligings verseker.

Opleiding en ondersteuning: 'n Franchisegewer kan opleiding en ondersteuning aan franchisenemers verskaf om te verseker dat hulle die standaardprosesse en -prosedures verstaan en implementeer. Dit kan aanvanklike opleiding vir nuwe franchisenemers, deurlopende opleiding vir bestaande franchisenemers en toegang tot ondersteuningshulpbronne soos handleidings en video's insluit.

Gereelde inspeksies en audits: 'n Franchisegewer kan gereelde inspeksies en audits van franchisenemerwinkels doen om te verseker dat hulle die standaardprosesse en -prosedures volg. Hierdie inspeksies kan deur die franchisegewer of deur 'n derdeparty-ouditeur uitgevoer word.

Terugvoering en kommunikasie: 'n Franchisegewer kan 'n stelsel vestig vir franchisenemers om terugvoering te gee en met die franchisegewer te kommunikeer. Dit kan gereelde vergaderings, opnames en terugvoervorms insluit. Deur na franchisenemerterugvoering te luister en hul bekommernisse te behandel, kan 'n franchisegewer gehaltebeheer verbeter en verseker dat franchisenemers ondersteun voel.

Gehalteversekeringsprogramme: 'n Franchisegewer kan gehalteversekeringsprogramme implementeer wat sleutelprestasie-aanwysers (KPI's) soos kliëntetevredenheid, verkoops groei en winsgewendheid meet en moniteer. Hierdie programme kan datagedrewe insigte in winkelprestasie verskaf en franchisenemers help om gebiede vir verbetering te identifiseer.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

vir verduideliking oor hoe 'n kleinhandel-franchisegewer gehaltebeheer oor die verskillende liggings kan verseker.)

6.7 'n Kleinhandelaar sal 'n groeistrategie implementeer met die doel om omset en verkoops volumes te verhoog. Bespreek 'n strategie vir elk van die onderstaande scenario's.

6.7.1 "n Kleinhandelaar kyk na groeigeleenthede in 'n *bestaande mark* met *bestaande produkte en dienste*."

Dit kan wees om die kleinhandelaar se markaandeel te vergroot deur sy klantbasis uit te brei. Dit kan bereik word deur die kleinhandelaar se sigbaarheid deur middel van advertensies en promosies te verhoog, klantdiens te verbeter en mededingende pryse aan te bied. Die kleinhandelaar kan ook nuwe verkoopskanale ondersoek, soos aanlyn verkope of vennootskappe met ander besighede om gesamentlike promosies of afslag aan te bied. Deur sy markaandeel te vergroot, kan die kleinhandelaar sy omset en verkoops volumes verhoog sonder om nuwe produkte of dienste bekend te stel.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

vir hoe 'n kleinhandelaar 'n groeistrategie sal implementeer met die doel om omset en verkoops volumes te verhoog

6.7.2 "n Kleinhandelaar kyk na groeigeleenthede in 'n *bestaande mark* met *nuwe produkte en dienste*."

Dit kan wees om nuwe produkte of dienste bekend te stel wat die kleinhandelaar se bestaande aanbiedinge aanvul. Byvoorbeeld, 'n klerehandelaar kan sy produkreeks uitbrei om bykomstighede soos skoene, sakke en juweliersware in te sluit. Anders kan 'n kleinhandelaar nuwe dienste soos persoonlike inkopies, stileringskonsultasies of huisaflewering bekendstel. Deur nuwe produkte of dienste bekend te stel, kan die kleinhandelaar nuwe klante lok en verkoops volumes verhoog. Die kleinhandelaar kan dit ook oorweeg om met ander besighede saam te werk om gesamentlike promosies of kruisverkoopgeleenthede aan te bied. Dit is belangrik vir die kleinhandelaar om marknavorsing te doen en te verseker dat daar 'n vraag na die nuwe produkte of dienste is voordat daar in die ontwikkeling en implementering daarvan belê word.

(Oorweeg enige ander toepaslike feit)

vir hoe 'n kleinhandelaar 'n groeistrategie sal implementeer met die doel om omset en verkoops volumes te verhoog

AFDELING C

Die volgende aspekte sal oorweeg word wanneer punte in hierdie afdeling toegeken word:

- **Formaat:**
 - Die KORREKTE formaat moet gebruik word, d.i. besigheidsverslag.
 - Waar van toepassing, sluit 'n inleiding en gevolgtrekking in.
 - Gebruik opskrifte en onderopskrifte waar nodig.
- **Terminologie:** korrekte besigheidsterminologie moet gebruik word.
- **Inhoud:** moet voldoende wees om alle aspekte van die vraag te dek.
- **Stawing:** motiveer alle stellings wat gemaak word.
- **Toepassing op gevallestudie/konteks/tema.**
- **Probleemoplossing** eerder as om bloot teoretiese feite te gee.
- **Sintetiseer en toepaslike opeenvolging.**

VRAAG 7

Die volgende kriteria sal gebruik word om elk van die beleggingsopsies te evalueer:

- **Risiko**
- **Opbrengs op belegging**
- **Tydraamwerke**

Risiko

- 'n Hoërisiko-belegging sal na verwagting 'n hoër opbrengs op belegging lewer **INDIEN** die belegging slaag. 'n Hoërisiko-belegging kan ook 'n groot verlies tot gevolg hê as die belegging misluk. Dit kan geïllustreer word deur 'n eenvoudige voorbeeld te gebruik: iemand kan besluit om in 'n nuwe en onbekende klerekleinhandelaar te belê, wat 'n nuwe modeneiging verkoop. As dit suksesvol is, kan dit 'n hoë opbrengs lewer. Indien nie, kan die persoon die hele belegging verloor.
- 'n Verdere idee met betrekking tot risiko is die konsep van diversifikasie. Diversifikasie beteken dat alle eiers nie in een mandjie gehou word nie. Gevolglik word nie EEN van die beleggingsinstrumente (opsies) hieronder gebruik om alle reserwes te hou nie, maar eerder 'n **KOMBINASIE** van hierdie beleggingsopsies om risiko's oor verskillende bates te versprei.
- Die belegger het die opsie om die mate van risiko met betrekking tot die mees geskikte beleggingsopsie vir hom/haar op daardie tydstip te kies.

Opbrengs op belegging (OOB) kan beskryf word as 'n instrument om die doeltreffendheid van die belegging te meet. Dit is 'n aanduiding van wat die belegger sal terugkry bo en behalwe die oorspronklike belegging wat gemaak is.

Tydlyne (tydperk van belegging)

Hoe langer die beleggingstydperk vir die belegger beskikbaar is, hoe groter is die risiko's wat die belegger kan bekostig om te neem. Indien iemand vir sy/haar aftrede voorsiening wil maak en die persoon is tans 20 jaar oud, het hulle nog 45 jaar voor aftrede om enige potensiële verliese te verhaal. As iemand egter reeds 50 jaar oud is en voorsiening vir aftrede wil maak, is daar baie minder tyd voor die aftree-ouderdom; hierdie persoon kan duidelik nie bekostig om te veel risiko's met betrekking tot beleggings te neem nie.

BELEGGINGSOPSIES/-INSTRUMENTE

EKWITEITE/AANDELE

Beskrywing

Ekwiteite staan ook bekend as aandele in 'n maatskappy. Sommige maatskappye is op die JSE Bpk. genoteer (hierna net JSE genoem), maar ander maatskappye is ongenoteer.

Wanneer ons ekwiteite of aandele oorweeg, gaan ons kyk na dié in genoteerde maatskappye, want inligting oor die aandele se prestasie is gereeld beskikbaar. Indien die maatskappy ongenoteerd is, sal dit nie inligting oor die finansiële prestasie van die onderneming aan enigiemand behalwe aandeelhouders, banke, krediteure en SAID beskikbaar stel nie – nie aan die algemene publiek nie. Sonder hierdie finansiële inligting sal dit onmoontlik wees om te evalueer of die belegging aanvaarbare opbrengste gelever het.

Die eienaars van aandele (ekwiteite) besit elk 'n gedeelte van die besigheid. Daar is twee "opsies/metodes" om 'n aandeelhouer te word in 'n maatskappy wat op die JSE genoteer is:

- Die aandele is by die maatskappy gekoop toe aandele die eerste keer uitgereik is, dus dra die persoon wat die aandele gekoop het kapitaal tot die besigheid by.
- Die aandele is op die JSE van 'n vorige aandeelhouer gekoop. Die geld wat vir die aandeel betaal word, gaan nie na die besigheid nie, maar die persoon wat sy/haar aandele verkoop het. Aandele wat op die JSE gekoop en verkoop word, het geen uitwerking op die kapitaal wat vir die besigheid beskikbaar is nie.

Risiko

- Die JSE (en ander aandelebeurse in die wêreld) het streng reëls vir maatskappye om op die aandelebeurs te noteer om beleggers te beskerm en (hopelik) die risiko om in hierdie genoteerde maatskappye te belê, te verminder. Ten spyte hiervan word aandele steeds as 'n matige tot hoërisiko-belegging beskou.
- Prima aandele is aandele in hoëvlakmaatskappye op die aandelebeurs en die risiko om aandele in 'n prima maatskappy te bekom is kleiner as om aandele in 'n ander maatskappy te hê. Die OOB in hierdie prima maatskappye is gewoonlik hoër as in ander maatskappye.
- Beleggers neem gewoonlik kleiner risiko's as mense wat met aandele spekulêr (kyk bespreking onder tydraamwerk om die verskil tussen hierdie twee groepe mense te verstaan).

Opbrengs op belegging (OOB)

By die evaluering van die OOB van aandele wat in 'n genoteerde maatskappy gekoop word, is daar twee faktore wat tot die OOB bydra:

- Styging in aandeelprys
- Dividende

Aandeelhouders sal aandele in die maatskappy koop met die volgende verwagtings:

- Die aandeelprys sal oor 'n tydperk styg (kapitaalgroei). Kapitaalswingsbelasting kan van toepassing wees wanneer aandele later verkoop word.
- Goeie dividende sal gegenereer word. Dividende is die winste van die maatskappy wat onder die aandeelhouders verdeel word, en word nie in die hande van die aandeelhouer in Suid-Afrika belas nie.
- 'n Kombinasie van bogenoemde kom voor, aangesien dit gewoonlik help om beter as inflasie te presteer.

Wat sal die prys van 'n aandeel op die aandelemark bepaal? Die antwoord op hierdie vraag is eenvoudig: markkragte, ook bekend as vraag en aanbod! Soos met enige ander kommoditeite wat ons koop, word die prys bepaal deur hoeveel mense die produk wil hê (vraag) en hoeveel van die produk beskikbaar is (aanbod).

Die vraag wat nou beantwoord moet word, is: Wat bepaal vraag en aanbod van 'n bepaalde

aandeel op die JSE? Hierdie antwoord is effens meer ingewikkeld. Die volgende faktore sal almal die vraag na die aandeel en dus ook die aandeelprys beïnvloed. Dit beteken dit sal ook 'n uitwerking hê op die algehele opbrengs van die aandeelhouers se belegging (OOB):

- Die vlak van vertroue in die stand van die ekonomie. Wanneer die ekonomie goed vaar, sal beleggers positief voel oor beleggings op die JSE en hulle sal gretig wees om aandele te koop (stygspekulantmark). As beleggers pessimisties is en hulle verwag verliese, sal hulle hul aandele (daalspekulantmark) verkoop.
- Regeringsbeleid of nuwe wetgewing sal die algehele vertroue in die ekonomie van die land en dus die aandeelpryse beïnvloed. As daar byvoorbeeld bespiegel word oor nasionalisering (die staat neem eienaarskap van private bates oor), sal aandeelhouers hul aandele wil verkoop en sal die aandeelpryse daal.
- Bedryfsprestasie sal al die maatskappye wat in daardie bedryf genoteer is, raak. Sommige bedrywe is dalk meer aantreklik vir beleggers as ander. As 'n bedryf onlangs negatiewe publisiteit gehad het as gevolg van probleme (stakinge, verouderde tegnologie) of positiewe publisiteit as gevolg van komende gebeure (toerismebedryf sal baat as 'n wêreldbeker-byeenkoms deur Suid-Afrika gewen word), kan aandeelpryse in daardie bedryf daal of styg.
- Finansiële prestasie van die besigheid: verkope, winste, finansiële verhoudings soos solvensie, likiditeit, opbrengs op indiensneming, en die dividende verklaar. Hoe beter die finansiële prestasie van die onderneming is, hoe meer waarskynlik is die maatskappy om goeie dividende te verklaar en gevolglik sal die aandeelprys waarskynlik styg.
- Die bestuur en die publiek se vertroue in die bestuurspan. Hoe hoër die vertroue in die bestuurspan is, hoe groter sal die vraag na die aandele wees en aandeelpryse sal styg.
- Maatskaplike kwessies rakende die maatskappy kan byvoorbeeld sy beeld insluit ten opsigte van omgewingsvriendelike vervaardigingsprosesse of die mate van betrokkenheid by KMV. Dit kan óf 'n positiewe óf negatiewe impak op aandeelpryse hê.
- Regskwessies soos hangende regsdinge of bewerings van prysvasstelling kan 'n negatiewe uitwerking op die aandeelprys hê.
- Mediadekking verhoog die openbare bewustheid van bogenoemde verwikkelinge en skep daardeur sekere persepsies van die land, industrie en/of maatskappy by beleggers en potensiële beleggers; dit sal weer 'n direkte uitwerking op aandeelpryse hê.

Tydraamwerk van die belegging

- Sommige mense verkies om hul geld in aandele te belê met geen korttermyn-behoefte om groot kapitaalwinst te sien nie. Die belegger sal in prima aandele belê waar daar kapitaalgroei (styging in aandeelprys) op lang termyn is, en waar dividende verdien uit die aandeelportefeulje dikwels gebruik word om meer prima aandele te koop.
- Mense wat met aandele spekulêr, benader die saak anders. Spekulate koop aandele in maatskappye wat (na hul mening) 'n vinnige en aansienlike styging in die aandeelprys sal hê. Die spekulant sal dan die aandele verkoop wanneer daar 'n geleentheid is om wins te maak op grond van 'n hoër aandeelprys. Die spekulant is nie regtig bekommerd oor dividende nie.

SKULDBRIEWE

Beskrywing

- Skuldbriewe word ook soms verbande genoem (nie te verwar met 'n huisverband, wat 'n lening is om vaste eiendom te koop nie).
- 'n Skuldbrief is 'n kredietbrief ('n "skuldbewys") wat 'n besigheid verkoop om geleende kapitaal vir groot projekte in te samel.
- Skuldbriewe word gewoonlik nie deur spesifieke bates verseker nie. As die maatskappy dus nie die skuld (skuldbrief) kan terugbetaal nie en dit word gelikwadeer, sal die skuldbriefhouers nie 'n voorkeureis op bates hê nie. Dus sal mense huiwerig wees om skuldbriewe te koop in maatskappye wat lyk asof hulle 'n hoë risiko het om gelikwadeer te

word.

- Die skuldbriefhouer sal rente op die bedrag van die skuldbrief ontvang. As die onderneming wat die skuldbriewe uitreik as 'n hoër risiko beskou word, sal 'n hoër rentekoers aangebied moet word om mense te oortuig om die skuldbriewe te koop.
- Skuldbriefhouers kan die skuldbrief op enige stadium aan ander belanghebbende partye op die JSE verkoop.
- Tipes skuldbriewe:
 - 'n Aflosbare skuldbrief is terugbetaalbaar op 'n voorafbepaalde datum.
 - 'n Onaflosbare skuldbrief word nooit deur die maatskappy terugbetaal nie maar sal onbepaald hou met die skuldbriefhouer wat rente kry.
 - 'n Omskepbare skuldbrief sal op 'n voorafbepaalde datum in die toekoms in aandele omgeskakel word.

Risiko

- Wanneer die skuldbrief verkoop word, word dit dikwels teen 'n vaste koers verkoop, wat voordele en risiko's inhou. Sou rentekoerse daal, sal die skuldbriefhouer in die voordelige posisie wees dat hy/sy die hoër rentekoers op die skuldbrief sal verdien as wat die banke bied. As rentekoerse egter styg, kan die skuldbriefhouer dalk die geleentheid misloop om hoër rentekoerse te verdien wat deur ander geleenthede gebied word. Indien die skuldbrief teen 'n veranderlike rentekoers, gekoppel aan prima, verkoop word, bestaan hierdie risiko nie.
- Omdat skuldbriewe gewoonlik onversekerde finansiële instrumente is, is daar altyd die risiko dat die besigheid bankrot kan gaan, met 'n gevolglike verlies vir die skuldbriefhouer van sy/haar belegging. Die mate van hierdie risiko sal deur die maatskappy se finansiële sterkte bepaal word; en natuurlik die mate van risiko verbonde aan die projekte/tipe aktiwiteit waarby die onderneming betrokke is.
- Dit hou 'n hoër risiko in as beleggings by banke, maar 'n laer risiko as 'n belegging in aandele, want krediteure is 'n trappie hoër as eienaars om hul geld te verhaal in die geval van likwidasië.

Opbrengs op belegging (OOB)

- Die maatskappy wat die skuldbrief uitreik, is wetlik verplig om rente te betaal. Dit verhoog die potensiaal vir 'n opbrengs op belegging in vergelyking met aandeelhouers, want die maatskappy hoef nie dividende te verklaar as die finansiële posisie dit nie toelaat nie.
- Daar is geen kapitaalgroei verbonde aan skuldbriewe nie, net 'n bestendige stroom rente.
- Omdat skuldbriewe ongesekureerde skuld is, moet die onderneming 'n hoër rentekoers aan potensiële beleggers bied om hulle vir die hoër risiko's te vergoed.
- Onthou rente-inkomste is belasbaar (bo die drempel) en nadat belasting betaal is, klop die OOB op skuldbriewe selde inflasie.

Tydraamwerk van die belegging

- Skuldbriewe kan as 'n langtermyn finansiële instrument gebruik word om rente te verdien tot tyd en wyl die skuldbrief afgelos is.

AFTREE-ANNUÏTEITE EN PENSIOENFONDSE

Beskrywing

- 'n Aftree-annuïteit (AA) is 'n polis wat daarop gemik is om 'n inkomste aan die persoon te verskaf wanneer die ouderdom van 55 jaar bereik word. 'n Maandelikse premie word betaal en wanneer die AA uitbetaal, sal dit 'n enkelbedrag wees, gekombineer met 'n maandelikse inkomste. Die bedrag geld wat uitbetaal word wanneer die AA verval, sal afhang van die tydperk wat die premies betaal is en/of hoe hoog die premies was.
- Die regering kan nie voorsiening maak dat alle burgers 'n ordentlike lewenstandaard op ouderdomspensioene handhaaf nie, daarom wil hy mense aanmoedig om voorsiening

te maak vir hul eie aftrede. Om hierdie rede word belastingverligting op AA-premies gegee.

- Pensioenfondse word geskep wanneer alle werknemers, wat aan die betrokke pensioenfonds behoort, hul bydraes by 'n pensioenfondsadministrateur saamvoeg. Hierdie administrateur belê dan die fondse op so 'n wyse dat dit (hopelik) sal groei en inflasie sal oorskry. Wanneer mense aftree, ontvang hulle dan 'n maandelikse pensioen (inkomste) uit die fonds. Bydraes gemaak tot pensioenfondse word van salarisse afgetrek voordat belasbare inkomste bereken word. Die rede is weereens dat die regering mense wil aanmoedig om voorsiening te maak vir hul eie aftree-inkomste.

Risiko

Die risiko verbonde aan beide 'n AA en 'n pensioenfonds sal afhang van hoe en waar die administrateurs die bydraes van lede belê het.

Ons kan ook na risiko vanuit 'n ander perspektief kyk. Dink hoe pensioenfondse of AA's individue kan help om hul risiko te bestuur om nie genoeg inkomste te hê om te oorleef sodra hulle afgetree het nie (wanneer hulle nie meer 'n salaris verdien nie).

Beide AA's en pensioenfondse is instrumente om voorsiening te maak vir 'n inkomste wanneer die werknemer ophou werk en met pensioen gaan. Ongelukkig is daar baie mense wat nie voldoende voorsiening maak vir hul pensioen nie en gevolglik kan hulle nie hul lewenstandaard handhaaf nie. Die volgende punte besin oor sommige van die redes waarom mense dalk nie finansiële veilig is wanneer hulle aftree-ouderdom bereik nie:

- Mense wag te lank voordat hulle vir aftrede begin voorsiening maak. Wie wil daaraan dink om geld te spaar vir iets 30 of 40 jaar in die toekoms?
- Mense leef oor die algemeen langer as gevolg van goeie mediese sorg en moet dus voorsiening maak vir 'n langer tyd ná 65 (aftree-ouderdom), wanneer hulle sonder 'n salaris sal wees.
- Om ouer te word kan ook beteken dat meer geld vir gesondheidsorg nodig is. Bykomende voorsiening moet vir hierdie koste gemaak word.
- Mense neem nie altyd die verlies aan voordele in ag wanneer hulle aftree nie. Hulle is gelukkig as hul salaris, ten tyde van aftrede, ooreenstem met die pensioenbetaling. Wat egter van die verlies van 'n maatskappymotor of behuisingssubsidie wanneer aftrede gemeld word? Mens sou in so 'n geval eintlik MEER geld uit die pensioenfonds/AA nodig hê as die laaste salaris wat verdien is.
- Wanneer mense van werk verander, kan die pensioen wat by die vorige werk opgebou is, uitbetaal word. Mense moet hierdie geld dadelik in die nuwe pensioenfonds herbelê, eerder as om dit aan luukshede te bestee. Ongelukkig herbelê baie nie hul geld nie.

Pensioenfondse het ook die opsie/voordeel om lede te help om risiko's ten opsigte van dood en/of ongeskiktheid te bestuur, aangesien dit dekking vir beide hierdie gebeurtenisse bied.

Opbrengs op belegging (OOB)

- Die OOB sal bepaal word deur die verstandige besluite van die beleggingsbestuurder wat die bydraes hanteer en belê het. Daar is geen waarborg nie en al word 'n spesifieke OOB deur die AA-fonds/pensioenfonds gewaarborg, is dit belangrik om dit met inflasie te vergelyk. Let wel: die syfers oor OOB wat die fondse gee, klink gewoonlik beter as wat dit werklik is, want die fondse maak "voorspellings" van wat hulle hoop om te bereik.
- Wees ook bewus daarvan dat die meeste finansiële instrumente (pensioenfondse en AA ingesluit) administratiewe koste en bestuursfooie sal hê, wat die OOB sal verminder.

Tydraamwerk van die belegging

Uit bogenoemde bespreking onder "risiko" behoort dit duidelik te wees dat voorsiening vir aftrede, hetsy in die vorm van 'n AA of 'n pensioenplan, iets is wat so gou moontlik begin en vir die hele 40 of 45 jaar gehandhaaf moet word terwyl 'n salaris as werknemer verdien sal word.

UITKEERPOLIS

Beskrywing

- Uitkeerfondse is 'n vorm van langtermynspaar. Die spaar kan in die vorm van 'n enkelbedragbelegging en/of maandelikse bydraes wees.
- Die belegger sal die volle bedrag kry na 'n voorafbepaalde tydperk wanneer die polis verval (gewoonlik 5 tot 10 jaar), of in die geval van dood, sal die naasbestaandes die belegging onmiddellik ontvang.

Risiko

- Wanneer 'n uitkeerpolis uitgeneem word, kan die belegger die risikoprofiel kies wat hy graag wil hê – wat wissel van hoë risiko in 'n aandelefonds tot 'n laer risiko waar 'n meer gebalanseerde beleggingsbenadering gevolg word.
- Indien die belegger gekies het om maandelikse bydraes te belê, is dit moontlik (met sommige versekeraars) om 'n bydraekwytskelding by te voeg, wat beteken dat indien die belegger aan 'n ernstige siekte ly of ongeskik raak, en gevolglik nie kan voortgaan om tot die belegging by te dra nie, die versekeraar die maandelikse bydraes namens die versekerde sal betaal. Dit is 'n vorm van risikobestuur wat die versekerde kan uitneem in die geval van ongunstige omstandighede.

Opbrenge op belegging (OOB)

- Die OOB sal afhang van die risikoprofiel wat gekies is.
- Daar is bestuurs- en administrasiegeld wat van die spaarbedrag afgetrek word wat die OOB sal verminder.

Tydraamwerk van die belegging

- Die belegging is gewoonlik vir 'n tydperk van tussen vyf en tien jaar. Dit is 'n langtermynspaarplan.

BUITELANDSE BELEGGINGS

Beskrywing

- Wanneer 'n mens besluit om plaaslik te belê, moet daar besluit word oor watter beleggingsinstrument die geskikste is.
- Dieselfde keuses moet gemaak word wanneer in 'n ander land (buiteland) belê word.
- Buitelandse beleggings is dus nogal uitdagend, maar die moeite werd as verstandige keuses gemaak word.

Risiko en Opbrenge op belegging (OOB)

Sommige van die redes vir die besluit om in 'n buitelandse rekening te belê, kan die volgende insluit:

- Diversifikasie (wanneer na buitelandse beleggings verwys word) beteken dat risiko's oor verskillende lande versprei word. Sommige lande word beskou as meer stabiele markte (ontwikkelde lande) as ander (ontluikende markte).
- Veranderinge in wisselkoerse kan dit aanlokliker maak om in 'n ander land te belê. Die rand het 'n neiging getoon om teen die belangrikste geldeenhede van die wêreld te depresieer – Amerikaanse dollar, Britse pond en die euro. As die geldeenheid depresieer (swakker word) is dit gunstig vir iemand met 'n belegging in 'n vreemde land. Om te illustreer hoe 'n depresiasie van die rand 'n goeie OOB tot gevolg kan hê, oorweeg die volgende voorbeeld: veronderstel John het R5 in die VSA belê op 'n tydstip toe die wisselkoers USD\$1 = R5 was. Dit beteken dat hy 'n belegging sal hê van = \$1. Die wisselkoers het sedertdien gedepresieer na USD\$1 = R10. As John sy belegging nou in geld omsit, sal hy R10 kry vir die oorspronklike R5 wat hy belê het.
- Daar kan beleggingsgeleenthede in ander lande wees wat nie in Suid-Afrika bestaan nie. Suid-Afrika het nie olie nie en as 'n belegger voel olie is 'n goeie belegging om te maak, sal hulle aandele moet koop in 'n oliemaatskappy wat in 'n ander land genoteer is.
- Iemand kan die opsie van emigrasie na 'n ander land oorweeg. As gevolg van die

valutabeheermeganismes wat in Suid-Afrika gevestig is, mag slegs 'n beperkte bedrag geld jaarliks uit die land geneem word. Dit kan dan 'n goeie idee wees om met 'n beleggingsportefeulje in die buiteland te begin.

Tydraamwerk van die belegging

Die enigste beperking ten opsigte van tyd is die hoeveelheid geld wat jaarliks uit die land geneem mag word as gevolg van valutabeheer deur die regering. Buitelandse beleggings kan egter as 'n langtermyn- of korttermynbeleggingstrategie gebruik word.

EFFEKTETRUSTS

Beskrywing

- Effektetrusts kan beskryf word as 'n "mandjie aandele" wat op die aandelebeurs verhandel.
- Wanneer effektetrusts gekoop word, sal die belegger die tipe risikoprofiel aandui wat vir hom/haar aanvaarbaar is.
- Effektetrusts word deur 'n fondsbestuurder bestuur wat na daardie spesifieke fonds moet omsien.
- 'n Effektetrustfonds kan oor verskeie bedrywe op die JSE of tussen verskeie maatskappye binne 'n bepaalde bedryf gediversifiseer word. Die persoon wat die effektetrusts koop, besluit in watter opsie hy/sy wil belê.
- Effektetrusts kan gekoop word met 'n enkelbedrag, maandelikse bydraes of 'n kombinasie van die twee.

Risiko

Die opsies wat beskikbaar is om van te kies, kan wissel van 'n hoërisiko-aandelefonds waar alle fondse in aandele belê word, tot 'n stabiele fonds waar risiko's verminder word deur beleggings tussen aandele en internasionale markte te diversifiseer en selfs in sommige laerisiko-geldmarkinstrumente te belê.

Opbrengs op belegging (OOB)

- 'n Goeie effektetrustbelegging sal op medium termyn van drie tot vyf jaar beter as inflasie vaar.
- Die opbrengskoers sal afhang van die risiko-opsie wat gekies is, maar sal uiteindelik afhang van hoe goed die fondsbestuurder die geld belê het.

Tydraamwerk van die belegging

Om in effektetrusts te belê, is gewoonlik 'n medium- tot langtermynbelegging.

VERSAMELSTUKKE

Beskrywing

- Voorbeelde van versamelstukke kan antieke ware, munte, kunswerke, seëls, juweliersware en Krugerrande insluit.
- Wanneer versamelstukke gekies word, is dit belangrik om 'n goeie begrip van die mark te hê waar hierdie items gekoop en verkoop word.
- Die mark vir versamelstukke in Suid-Afrika is beperk in vergelyking met die res van die wêreld, maar met tegnologie word dit 'n kleiner probleem.

Risiko

- Om in versamelstukke handel te dryf, vereis 'n hoë vlak van kennis en kundigheid.
- Enige skade aan iets soos 'n seëlversameling, kunswerk of antieke ware sal die waarde daarvan aansienlik verminder.

Opbrengs op belegging (OOB)

- Indien die artikel werklik 'n versamelstuk is, sal die waarde van die artikel mettertyd styg

(mits daar geen skade is nie).

- Die nadeel van hierdie tipe belegging is dat daar nie 'n maandelikse bron van inkomste vir die belegger is nie.

Tydraamwerk van die belegging

- Die markte vir ware versamelstukke is nie werklik wisselvallig nie en hierdie tipe belegging toon oor die algemeen groei oor 'n lang tydperk.
- Natuurlik is dit moontlik om wins te maak oor 'n kort tydperk as 'n item teen 'n lae prys gekoop is, bv. 'n onbekende kunstenaar word skielik bekend omdat hy/sy "ontdek" is. Of, 'n antieke meubelstuk, gekoop by 'n pandjieswinkel wat nie die waarde van die artikel besef nie, word daarna teen 'n goeie wins verkoop. Oor die algemeen is hierdie vondse die uitsondering op die reël en blote geluk vir die belegger.

KENNISDEPOSITO'S

VASTE DEPOSITO'S

Beskrywing

- 'n Vaste deposito word by die bank geopen wanneer 'n vaste bedrag geld vir 'n vasgestelde (voorafbepaalde) tyd belê word teen 'n rentekoers wat óf vasgestel kan word óf verander soos die prima koers verander.
- Vaste deposito's is langtermynbeleggings en die geld mag slegs onttrek word wanneer die vervaldatum bepaal word of wanneer die belegger sterf. Indien die belegger die fondse voor die vervaldatum wil onttrek, sal 'n boete gehef word.

Risiko

Geld wat by die bank belê word, het oor die algemeen 'n baie lae risiko. Die belegging kan slegs "verloor" word as die bank gelikwideer word. Dit het in Suid-Afrika gebeur dat banke in die verlede gelikwideer is, 'n relatief seldsame gebeurtenis. Neem egter kennis van die situasie waar African Bank in Augustus 2014 onder kuratele geplaas is om te verstaan dat selfs geld in die bank 'n mate van risiko inhou.

Opbrengs op belegging (OOB)

- Die rentekoers wat op 'n vaste deposito aangebied word, sal van bank tot bank verskil. Dit sal ook afhang van die hoeveelheid geld wat belê word. Oor die algemeen hoe langer die tydsraamwerk en hoe hoër die bedrag wat belê word, hoe hoër sal die rentekoers wees. Ten spyte hiervan kan net gehoop word dat die vaste deposito (selfs met kumulatiewe rente) inflasie sal oorskry. Ongelukkig is dit dikwels nie die geval nie.
- Die enigste kapitaalgroei wat met 'n vaste deposito behaal word, is indien rente op die vaste deposito gekapitaliseer (herbelê) word. Kumulatiewe rente word dan verdien op die oorspronklike vaste deposito en die rente wat herbelê is.
- Indien die belegger besluit dat die rente aan hom/haar uitbetaal moet word om sy/haar inkomste aan te vul, sal daar geen kapitaalgroei wees nie.
- Die opbrengs op belegging met 'n vaste deposito is gewoonlik laag, maar dan ook die risiko verbonde aan die vaste deposito.

Tydraamwerk van die belegging

Vaste deposito's kan van 'n jaar tot 10 jaar (of selfs langer) wees. Hoe langer die tydsraamwerk van die belegging, hoe hoër is die rentekoers gewoonlik.

GELDMARKREKENINGE

Beskrywing

- 'n Geldmarkrekening is 'n vorm van korttermynbelegging en dit word al hoe gewilder.
- Dit is maklik om op kort termyn toegang tot geldmarkrekeninge te kry, want dit is baie likied. 'n Voorbeeld van 'n geldmarkrekening is 'n daggeldrekening, waar geld

"onbepaald" belê word. Die belegger moet net kennis gee dat hulle in die toekoms fondse wil onttrek. 'n Daggeldrekening van 32 dae het 'n kennistydperk van 32 dae.

Risiko en Opbrengs op belegging (OOB)

- Geldmarkrekeninge het 'n lae risiko, maar bied 'n laer rentekoers as langtermynbeleggings.
- Die rentekoers op geldmarkrekeninge vaar gewoonlik beter as normale spaarrekeninge.
- Dit maak hulle aantreklike opsies vir korttermynbeleggers.

Tydraamwerk van die belegging

'n Geldmarkrekening is 'n korttermynbeleggingsopsie wat wissel van ongeveer 'n maand tot 'n jaar.

Versekering en Assuransie

Wanneer mense oor versekering praat, verwys hulle gewoonlik na beide versekering en assuransie. Daar is egter 'n verskil tussen hierdie twee konsepte en as Besigheidstudies leerders is dit belangrik om hierdie verskil te verstaan:

- Versekering is ingeval iets gebeur (bv. brand, diefstal, oorstroming, ens.). Hierdie gebeure kan plaasvind of kan nie, maar om die risiko te bestuur indien dit wel plaasvind, wil die versekerde skadeloosgestel word (in dieselfde finansiële posisie geplaas word waarin hulle voor die voorval was).
- So seker as wat ons mense is wat op Planeet Aarde woon, sal ons almal aftree nadat ons gewerk het of dit is moontlik dat die dood eerste kan kom. Ons kan die risiko bestuur dat ons geliefdes sonder inkomste sal wees as ons sterf, of die risiko dat ons nie 'n ordentlike lewenstandaard na aftrede kan handhaaf nie, deur assuransie.

Deur versekering of assuransie uit te neem, betaal die versekerde ('n individu of besigheid) 'n maandelikse premie om die risiko na die versekeraar oor te dra.

Versekerbare en nie-versekerbare risiko's

Sommige risiko's is onversekerbaar en sommige van hulle is so duur om te verseker dat dit onbekostigbaar is om teen hierdie risiko's te verseker. Sommige van hierdie risiko's is:

- Oorlog en gepaardgaande risiko's is oor die algemeen onversekerbaar, aangesien versekeringsmaatskappye dit beskou as 'n risiko wat deur die regering bestuur moet word (dit moet voorkom word).
- Een risiko wat algemeen as onversekerbaar beskou word, is slegte skuld. Daar is wel versekering teen slegte skuld beskikbaar, maar dit is een van daardie risiko's wat amper onbekostigbaar is.
- Besigheidsrisiko's, soos prysskommelings as gevolg van tydsintervalle (tussen die tyd wat die goedere bestel word en die tyd wat dit ontvang word), word nie deur middel van 'n tradisionele versekeringspolis gedek nie. Die besigheid kan egter besluit om teen sulke risiko's te verskans, maar dit is nie deel van ons sillabus nie.
- As handelsvoorraad verouderd raak as gevolg van veranderinge in mode, is dit 'n besigheidsrisiko wat nie versekerbaar is nie.
- Tegnologie verander teen 'n taamlik vinnige pas en voortdurende verbeterings word aan masjinerie en die produksieprosesse aangebring. 'n Besigheid kan nie versekering uitneem teen masjiene wat verouderd raak nie. Verhuring is egter 'n opsie om te voorkom dat jy met verouderde toerusting vassit.
- Niemand kan versekering teen die pleeg van 'n onwettige daad uitneem nie. Ek kan byvoorbeeld nie 'n versekeringspolis uitneem teen 'n boete wat vir 'n verkeersoortreding opgelê word nie.

TIPES VERSEKERING

VERPLIGTE VERSEKERING

Werkloosheidversekeringsfonds (WVF)

- Die Wysigingswet op Werkloosheidsversekering (2013) verander sekere kwessies wat deur die Wet op Werkloosheidsversekering van 2001 gedek is.
- Die Werkloosheidsversekeringsfonds (WVF) gee korttermynverligting aan werkers wanneer hulle werkloos is, of indien hulle nie kan werk nie weens kraamverlof of siekte. Dit verskaf ook verligting aan die afhanklikes van 'n afgestorwe werknemer wat tot die fonds bygedra het.
- Bydraes word gemaak deur albei die werknemer en werkgever. Een persent van die bruto salaris word van die werknemer se salaris afgetrek en 'n gelyke bedrag word deur die werkgever bygedra wat hierdie bedrag aan SAID moet betaal. Die plafonbedrag (perk wanneer bydraes bereken word) is tans (2015) R14 872 per maand.
- Die volgende mense word van die WVF uitgesluit:
 - Werknemers wat minder as 24 uur 'n maand werk.
 - Werknemers wat slegs kommissie verdien.
- Staatsampfenare en buitelanders wat in die land werk, is voorheen uitgesluit. Tans word sommige buitelanders deur WVF gedek. Werknemers op leerderskappe word ook ingesluit volgens die 2013 wysiging.
- Huiswerkers word by die WVF INGESLUIT en die werkgever moet seker maak dat hulle by die Departement van Arbeid registreer.
- Die maksimum bedrag wat aan die werklose werker betaal sal word, is 58% van die maandelikse salaris, mits hulle reeds tot die WVF vir minstens vier jaar bygedra het. Die eis sal nie vir meer as 238 dae betaal word nie. In die geval van kraamverlof is die maksimum aantal dae waarvoor die ma kan eis 121 dae.

Wet op Vergoeding vir Beroepsbeserings en -siektes (WVBBS)

- Dit was voorheen bekend as die Werkersvergoedingsfonds.
- Indien 'n werknemer by die werk beseer word of siek of ongeskik word as gevolg van sy/haar werk, is die persoon geregtig om vergoeding van die WVBBS te eis. Dit is ook moontlik vir gesinne of afhanklikes van 'n broodwinner om te eis, indien hulle gesterf het as gevolg van 'n werkverwante ongeluk of siekte.
- Elke werkgever registreer by die Vergoedingsfonds en betaal 'n jaarlikse bedrag gegrond op die werknemer se verdienste en die risiko's verbonde aan daardie spesifieke werk.
- Die bedrag van vergoeding wat aan 'n werknemer betaal word, word bereken as 'n persentasie van die salaris wat die werknemer op daardie stadium verdien het.
- Wanneer sal eise nie betaal word nie?
 - Huiswerkers in privaat diens kan nie eis nie, maar huiswerkers in diens van 'n hotel of gastehuis kan eis.
 - Lede van die Suid-Afrikaanse Nasionale Weermag of Suid-Afrikaanse Polisiediens word nie deur WVBBS gedek nie, omdat hulle hul eie afsonderlike fonds het.
 - Indien die werknemer weens die voorval vir drie dae of minder afgeboek word, sal die fonds nie betaal nie.
 - Indien die eis ouer as 12 maande is vanaf die datum van die voorval of wanneer die diagnose gemaak is, vind outomatiese afkeuring van die eis plaas.

Padongelukfonds (POF)

- Die Padongelukfonds (POF) is verpligte versekering wat alle gebruikers van Suid-Afrikaanse paaie dek.
- Die POF staan mense by wat in 'n motorongeluk beseer is en sal vir rehabilitasie en

mediese eise betaal.

- Die POF verskaf skadeloosstelling aan die persoon wat skuldig is aan die veroorsaking van die ongeluk; dit verhoed dat die beseerde persoon, of sy/haar familie, 'n eis teen die skuldige party instel.
- Die POF sal in die volgende gevalle betaal:
 - Enige persoon wat in 'n motorongeluk beseer is, hetsy dit die bestuurder, 'n passasier of 'n voetganger is.
 - Die familie van 'n oorlede slagoffer kan ook eis.
- Bydraes tot die fonds is by die petrol-/dieselprys ingesluit.

Nie-verpligte versekering

Daar is 'n verskeidenheid versekeringspolisse beskikbaar vir besighede en individue. Verskillende versekeringsmaatskappye kan korttermynversekeringspolisse aanbied wat van mekaar verskil. Wat hieronder gegee word, is 'n veralgemening, aangesien daar erken word dat verskille tussen beleide kan bestaan.

Wanneer versekering uitgeneem word, betaal die versekerde 'n premie aan die versekeraar (bv. Sanlam, First for Women, MiWay, Auto and General, Outsurance, ens.) om die risiko van 'n spesifieke gebeurtenis wat kan plaasvind te dek. Premies op hierdie versekeringspolisse sal afhang van die persoonlike behoeftes, die risikoprofiel van die kliënt, maar ook van die waarde van die bates wat verseker word.

Brandversekering

- Alhoewel brandversekering in sommige boeke as 'n aparte versekeringspolis gelys word, sal versekering teen brand gewoonlik deel vorm van ander versekeringspolisse:
 - Brandskade aan die struktuur van 'n huis of gebou word gewoonlik ingesluit by die versekering wat deur banke verpligtend gemaak word wanneer hulle 'n verband vir die gebou finansier.
 - Brand wat skade aan 'n voertuig veroorsaak, sal by die voertuigversekering ingesluit word.
 - Die inhoud van die huis of gebou sal deur die huisbewoner se versekering teen brand gedek word.
- Hoe meer vlambaar 'n produk (grasdak of voorraad soos hout, papier, gas, ens.) is, hoe hoër is die risiko en dus hoe hoër die premie.
- Die aard van die omliggende geboue kan ook 'n invloed op die risiko en premie hê. Indien die gebou (huis of besigheid) wat verseker is langs 'n motorhawe is (wat petrol of diesel verkoop) sal daar 'n hoër risiko verbonde wees aan die versekering en dus 'n hoër premie betaalbaar.

Algemene Besigheidsversekering/Kommersiële Versekering

Besigheidsversekering is waarskynlik een van die belangrikste besluite wat die entrepreneur of bestuurder moet oorweeg om die besigheid te beskerm teen verliese wat deur onvoorsiene omstandighede veroorsaak word. Hierdie omstandighede kan diefstal (winkeldiefstal), inbraak (gedwonge toegang), openbare aanspreeklikheid insluit as 'n klant op 'n nat vloer gly en 'n besering opdoen terwyl hy/sy in die winkel is (aanspreeklikheidsversekering genoem), en skade weens brand of natuurelemente.

Versekeringskontrakte met betrekking tot versekering vir voorraad (handelsvoorraad) sal 'n "brandkluisklousule" insluit. Dit vereis dat die versekerde (besigheid) rekord hou van voorraad in 'n kluis wat brandbestand is en wat nie deur die brand vernietig kan word nie. Dit is nie meer nodig om rugsteunrekords in 'n vuurvaste kluis op die perseel te hou nie, aangesien tegnologie dit moontlik maak om voorraadrekords buite die perseel te hou.

Die besigheid moet ook bewus wees dat daar in uiterste omstandighede 'n totale of gedeeltelike verlies aan inkomste kan wees as die besigheid nie kan funksioneer terwyl herstelwerk gedoen word nie. Hierdie verlies aan inkomste kan ook in 'n kommersiële versekeringspolis gedek word.

Voertuigversekering

Wanneer ons oor voertuigversekering praat, onderskei ons gewoonlik tussen twee opsies:

- Ten volle omvattend: Volledig omvattende versekering beteken die versekerde se motor en die ander voertuig sal herstel word in die geval van 'n ongeluk. Brandskade sal gedek word of indien die motor gesteel word, sal die versekerde skadeloosgestel word (in dieselfde finansiële posisie geplaas as voor die verlies plaasgevind het). Dit is belangrik om te onthou dat items soos duur klankstelsels, skootrekenaars en ander duur items afsonderlik gespesifiseer moet word om te verhoed dat hierdie bates nie deur die versekeringspolis gedek word nie. Versekerers kan 'n doelgemaakte oplossing uitwerk om die individuele behoeftes van die versekerde te dek.
- Derdeparty, brand en diefstal: Hoe ouer die voertuig, hoe minder is die waarde. As 'n voertuig relatief oud is, is dit dalk nie finansiële lewensvatbaar om voort te gaan om volle omvattende versekering te betaal nie, want die kans is groot dat die versekeringsmaatskappy die voertuig sal afskryf as dit beskadig is en nie 'n ordentlike waarde sal uitbetaal nie. In so 'n geval, indien die eienaar/bestuurder (van die ou voertuig) te blameer is vir 'n ongeluk wat skade aan 'n ander baie duur motor veroorsaak het, moet ten minste die skade aan die ander motor (derde party) betaal word deur hul versekeringsmaatskappy. Hierdie tipe versekering betaal ook uit as die motor gesteel is of in 'n brand beskadig is.

Ons het reeds genoem dat die premie wat op versekering betaal word, bepaal sal word deur die waarde van die bate en die risiko. Dit is interessant om daarop te let dat manlike bestuurders onder die ouderdom van 25 as 'n baie hoë risiko geklassifiseer word en dat hul motorversekeringspremies gewoonlik baie duur is!

Geld-in-transito-versekering

As 'n besigheid baie kontant hanteer, kan dit verstandig (wys) wees om Geld-in-transito-versekering uit te neem om enige potensiële verliese wat tussen die besigheid en die bank kan voorkom, te dek. Sommige besighede verkies om nie hierdie risiko te neem nie en sal die vervoer van die geld uitkontrakteer aan 'n derde party soos die Coin Security-maatskappy (wat beslis hierdie tipe versekering sal hê).

Getrouheidsversekering

Getrouheidsversekering word uitgeneem om die besigheid te beskerm teen finansiële verliese wat deur oneerlike werknemers veroorsaak word. Diefstal van geld of bedrog kan gedek word. As daar net een of twee mense in die besigheid is wat geld hanteer of met finansies werk, kan die polis uitgeneem word om individuele werknemers te dek (hul name word op die polis gespesifiseer). Indien 'n groot aantal personeellede gedek moet word, kan 'n swewende polis uitgeneem word waar spesifieke poste eerder as individuele mense gedek word.

Totaal: 300 punte