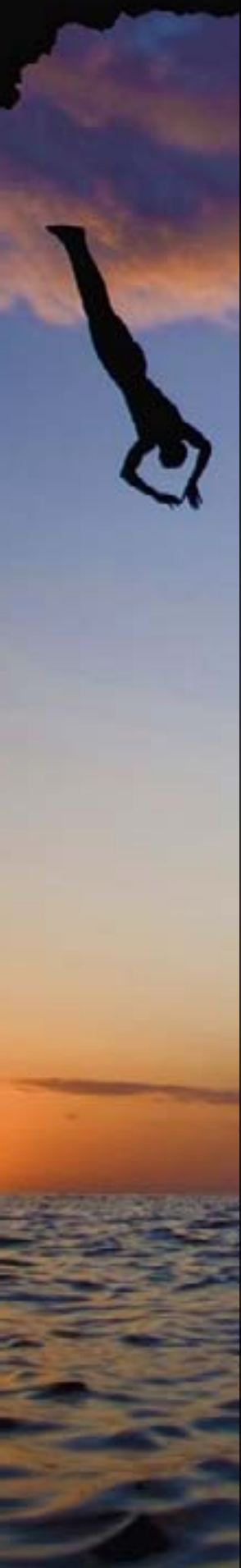


Waagmoed vir 2015

INDEKS

- CORE Tax werp lig op enkele van die belangrikste belastingvoorstelle in die 2015-begroting
- Wanneer word 'n verpligte audit van 'n maatskappy verwag?
- Het Suid-Afrika die 'Madiba magic' verloor?
- Jos Cohn sluit by CORE Business Development aan
- Wat jy moet weet omtrent belastingvrye rekeninge
- Bly op hoogte van die fynskrif
- Die oomblik van waarheid vir handelsmerke



CORE Tax werp lig op enkele van die belangrikste belastingvoorstelle in die 2015-begroting

Belastingbetalers met 'n gemiddelde tot hoë inkomste se belastingkoerse styg met een persentasiepunt, terwyl daar 'n skerp styging in die brandstofheffing is. Hierdie is van die voorgestelde veranderinge wat deur die Minister van Finansies, Nhlanhla Nene, in sy 2015-begrotingstoespraak aangekondig is. CORE Tax-direkteur Wessel Smit sê verlagings in regeringsbesteding vorm ook deel van mnr. Nene se resep vir fiskale konsolidering en skuldverlaging. "Met hierdie kombinasie van maatreëls hoop die Tesourie om die begrotingstekort te laat krimp tot 2.6% in 2016/17 en weer tot 2.5% in 2017/18. Indien suksesvol, sal dit binne bereik wees van die fisikaal-gesonde standarde van betrokke kredietwaarderingsagentskappe," sê Wessel.

CORE Tax lig ook 'n paar ander belastingvoorstelle uit:

Individuele belastingbetalers:

Die marginale persoonlike inkomstebelastingkoerse word gelig met een persentasiepunt vir alle belastingbetalers wat meer as R181 900 verdien. Belastingkerwe en kortings om te vergoed vir blokkruiping sal aangepas word. Die belastingvrye drempel vir individuele belastingbetalers jonger as 65 jaar styg van R70 700 tot R73 650.

Die jaarlikse vrystelling van rente verdien deur individue jonger as 65 jaar (R23 800) en vir individue 65 jaar en ouer (R34 500) bly dieselfde. Belastingvrye beleggings het op 1 Maart 2015 in werking getree en is van toepassing op beleggings van tot R30 000 per jaar.

Vanaf 1 Maart 2015 het belastingkrediet vir maandelikse mediese fondse bydrae van R257 tot R270 gestyg vir die eerste twee begunstigdes en van R172 tot R181 vir elke bykomende begunstigde.

Aan die administratiewe kant sal inkomstebelasting verander na 'n selfassesseringstelsel vir inkomstebelasting. Die belasting op bydraes en die reëls oor verpligte annuïtisering vir pensioenfondse, voorsorgfondse en uittreeannuïteitsfondse verander op 1 Maart 2016. Die vlak van aftrekbare bydraes sal beperk word tot 27.5% van die groter belasbare inkomste of besoldiging per jaar. 'n Bykomende wysiging sal ondersoek word om 'n oorsig in 2013 reg te stel wat per abuis sommige aftreefondse uitsluit wat die voordeel van hoër aftrekkings geniet sonder om onderworpe te wees aan die eenvormige annuïtiseringsreëls.

Maatskappye:

Geen veranderinge is voorgestel aan die korporatiewe belastingkoers van 28% nie. Ingevolge internasionale neigings sal verdere stappe geneem word om basis-erosie en winsverskuiwing teen te werk deur middel van verbeterde oordragprysdokumentasie en verslagdoening.

Die regering sal ook die bepalinge van artikel 9C van die Inkomstebelastingwet in ag neem om die probleem aan te spreek van teruggawe van kapitaal nadat 'n belastingbetaler 'n aandeel vir 'n periode van drie jaar behou het, asook die betekenis van die term "beskikking" vir die doeleindes van hierdie afdeling.

Artikel 12C van die Inkomstebelastingwet maak voorsiening vir 'n versnelde waardeverminderingsaftrekking vir vervaardigingsbates, op voorwaarde dat die bates direk deur die belastingbetaler aangewend word vir die doeleindes van sy of haar bedryf. As gevolg van veranderinge aan die sakemodelle van sommige vervaardigingsaktiwiteite sal die regering die voorwaardes vir die bestaan van hierdie toegewing hersien sonder om die huidige beperkende bepalinge in artikel 23D van die Inkomstebelastingwet te ondermyn.

BTW:

Die standaardkoers van 14% vir BTW bly onveranderd. Die diesel-rebatstelsel sal ontkoppel word van die BTW-stelsel op 1 April 2016, wat dieselterugbetalings vir landelike mynaktiwiteite en die opwekking van elektrisiteit sal beperk.

Om kontantvloei te steun, sal sommige verskaffers met jaarlikse belasbare voorraad laer as R2.5 miljoen toegelaat word om BTW op 'n betalingsbasis eerder as 'n faktuurbasis in berekening te bring. Hierdie verskaffers moet natuurlike persone of ongeïnkorporeerde liggame wees waarvan al die lede natuurlike persone is. Die Davis-belastingkomitee hersien hierdie bepaling. Daar is moontlik ruimte om die drempel te verhoog en/of die toepassing te verbreed sodat geïnkorporeerde besighede by hierdie bedeling ingesluit word. Die misbruik wat voorheen ervaar is wanneer ondernemings op die faktuurbasis transaksies doen met ondernemings op die betalingsbasis sal egter aangespreek moet word.

Ander belastingvoorstelle:

- Die algemene brandstofheffing styg met 30.5 sent per liter en die Padongelukkefonds-heffing met 50 sent per liter op 1 April 2015. Dit is 'n totale styging van 80 sent per liter.
- 'n Ruimer omsetbelasting-regime vir klein ondernemings word voorgestel.
- Veranderinge aan die aan die koerse en skale vir hereregte word voorgestel.
- Oorweging word geskenk aan 'n styging van 2 sent per kWh in die elektrisiteitsheffing as 'n tydelike maatreël totdat koolsuurgasbelasting in 2016 bekend gestel word.
- Die regering stel 'n buitebandheffing voor wat vanaf die laaste kwartaal van 2015 in werking sal tree, en wat by wyse van die Doeane- en Aksynswet geïmplementeer sal word en deur die SAID ingevorder sal word. Die voorgestelde buitebandheffing sal die bestaande heffingsreëlings vir buitebande per die regulasies van die Departement van Omgewingsake vervang.

“Hoewel die 2015-begrotingstoespraak en verwante belastingvoorstelle in die algemeen as gebalanseerd beskou kan word in die lig van die huidige ekonomiese klimaat en die spesifieke probleme wat deur Suid-Afrika ondervind word, is die voortdurende toename in die belastinglas op die individuele belastingbetaler kommerwekkend,” sê Wessel.

[Voorberei deur CORE Tax. Vir meer inligting skakel : +27 (0) 51 448 8188]

Wanneer word 'n verpligte audit van 'n maatskappy verwag?

Daar bestaan dikwels verwarring rondom 'n onderneming se plig ten opsigte van 'n audit. "Dit is veral nuwe of kleiner ondernemings wat twyfel oor hulle plig rakende 'n audit," sê Delia Mc Lean, direkteur van Core Audit. Ten einde kliënte te help om duidelikheid oor die audit-plig te kry, gee Core Audit 'n kort oorsig oor die regulasies.

'n Openbare en staatsbeheerde maatskappy of winsgewende of nie-winsgewende maatskappye moet geaudit word indien daardie onderneming voldoen aan die vereistes in die regulasies, afhangende van die jaarlikse omset, die getal personeellede en die aard van die aktiwiteite.

Die regulasies stel dat die volgende maatskappye geaudit moet word:

- enige winsgewende of nie-winsgewende maatskappy indien enige bates in 'n fidusiêre hoedanigheid in die gewone gang van sake vir enige finansiële jaar meer as R5 miljoen hou;
- enige nie-winsgewende maatskappy ingelyf deur 'n orgaan van die staat;
- 'n maatskappy in staatsbesit;
- 'n internasionale entiteit;
- 'n buitelandse entiteit;
- enige nie-winsgewende maatskappy wat 'n statutêre of regulerende funksie het; en
- enige ander maatskappy met 'n openbarebelang-telling in daardie finansiële jaar van 350 of tussen 100 en 350 indien die finansiële state intern opgestel word.

Wat is die doel van 'n audit? Delia verduidelik dat die doel van 'n audit is om 'n mening uit te spreek oor die redelike weergawe van die finansiële state en of hierdie finansiële state in alle wesenslike opsigte die finansiële toestand van die entiteit op 'n spesifieke datum, die resultate van sy bedrywighede en kontantvloei-inligting redelik weergee in ooreenstemming met die nodige verslagdoeningsraamwerke of statutêre vereistes.

Twee tipes audits kan uitgevoer word. Eerstens is daar 'n statutêre audit. Dit word deur die Maatskappywet vereis en die ouditeur se pligte en verantwoordelikhede word statutêr in hierdie wet vervat. Tweedens is daar 'n nie-statutêre audit waar dit deur die kliënt verlang word al word dit nie statutêr vereis nie.

"Dit is belangrik dat ondernemings bewus is van veral die bepalings rondom 'n verpligte audit. Ondernemings wat nie statutêr verplig is tot 'n audit nie, kan egter steeds 'n audit aanvra," sê Delia.

Core Audit sal in volgende artikels in The Core Group se nuusbriewe ook kyk na wie behoort 'n onafhanklike oorsig te kry en wat die doelwit daarvan sal wees, die berekening van openbare belang en die verskille, voor- en nadele van 'n audit en 'n onafhanklike oorsig.

[Voorberei deur CORE Audit. Vir meer inligting skakel : +27 (0) 51 448 8188]



Het Suid-Afrika die 'Madiba magic' verloor?

Die begin van elke jaar word gekenmerk deur verskeie regeringstoesprake. Die doel van hierdie toesprake is om rigting te gee aan wat verwag kan word op ekonomiese front in terme van uitdagings en geleenthede, die stand van die staatsmasjinerie om veral ekonomiese ontwikkeling te komplementeer, asook ander relevante aangeleenthede. Provinsies volg met soortgelyke toesprake met die veronderstelde doelwit om die nasionale rigting te vertaal in implementeerbare toepassings. Sulke toesprake word voorafgegaan deur betreklik omvangryke mediadekking en te midde van 'n saai ekonomie wil die gemiddelde burger graag meer hoor oor hoe gewone brood-en-botter-sake hanteer gaan word.

“Die 2015-ronde toesprake het duidelik nie geslaag in daardie verwagtinge nie,” sê dr. Kobus Laubscher, direkteur van CORE Business Development. Kobus sê te midde van 'n ekonomie wat amper nie wil reageer op gunstige ekonomiese skokke nie, is die nasionale begrotingsrede in Februarie fyn dopgehou. “Dit was Minister Nhlanhla Nene se eerste volwaardige begroting ná sy aanstelling verlede jaar en hy is gekonfronteer met die bykans onmoontlike. Hierdie sienings is nie die gevolg van swartgalligheid nie, maar spreek van dodelike realisme. Al hoe meer ekonomiese deelnemers moet dieper delf vir oplossings en goeie nuus soos verlaagde inflasie en dalende oliepryse is dalk nie meer genoeg nie. Daarbenewens is daar al hoe meer aanduidings dat Suid-Afrika sy glans verloor het as die sogenaamde toegangshak tot Afrika.”

As 'n mens luister na die toesprake wat rigting moes gee, is die oorweldigende verwysing na wat alles beplan word eintlik tragies, is Kobus se mening. Die regering het met verloop van tyd die kuns van aankondigings van nuwe planne baie goed bemeester. Elke jaar is daar 'n hele sak vol nuwe planne, maar min word gesê van die vorige jare se planne en hoe suksesvol daarmee gevorder is. Die deurvoer van planne is waar die knoop lê en dit lyk asof die bevolking geduld verloor het met al die blink planne.

Kobus verwys na dr. Roelof Botha wat skryf oor die negatiewe impak wat verswakende mededingendheid op ekonomiese vryheid het. Ekonomiese vryheid word ingeperk as 'n land staatsuitgawes verkwis. Verlangsaamde ekonomieë beteken verminderende fiskale ruimte en as die vertroue in politieke leierskap daal, groei die vertrouensbreuk.

“Die Minister van Finansies het 'n reuse-uitdaging op hande, naamlik waar om voldoende fondse te kry om vir nuwe beloftes en verkwiste geleenthede te betaal, want beloftes maak skuld,” sê Kobus. Hy verduidelik dat die staatsdiens dreig met stakings as daar nie gehoor gegee gaan word aan eise vir dubbelsyfer-salarisaanpassings nie, terwyl inflasie daal. Groei-verwagtinge is afwaarts aangepas en dit beteken dat die belastingbasis negatief beïnvloed word. Afleggings is die aangewese, nie net omdat die ekonomie sy arbeidsabsorpsievermoë verloor nie, maar omdat ekonomiese ontwikkeling onder meer ook gemeet word aan groter produktiwiteit. Die verswakking van soepelheid met die vasstelling van lone en die belofte aan nasionale minimum-lone gaan bestaande wanbalanse net verder verrinneweer.

“Daar is dus ruimte binne die openbare debat om onverbiddelik aan te dring op aflewering op beloftes. Die nuwe besem sal hard en skoon moet vee, maar of die 'Madiba magic' kan herleef, sal die tyd leer,” sê Kobus.

**[Voorberei deur CORE Business Development.
Vir meer inligting skakel : +27 (0) 51 448 8188]**



Jos Cohn

sluit by CORE Business Development aan

The CORE Group het onlangs vir Jos Cohn by CORE Business Development verwelkom. Jos is 'n geoktrooieerde rekenmeester en was voorheen 'n vennoot in 'n ouditfirma in Bloemfontein voordat hy meer as twee dekades in korporatiewe maatskappye deurgebring het. Hy bring ook uitgebreide bestuurservaring na die groep deur sy betrokkenheid by finansiële, operasionele en algemene bestuur in korporatiewe ondernemings in uiteenlopende bedrywe, insluitend vervaardiging, prosessering, landbou, logistiek, pakhuisse, FMCG, groot- en kleinhandel, asook in- en uitvoer.

“Ek gaan fokus op besigheidsadvies en konsultasies vir nuwe en bestaande ondernemings deur die toepassing van my ervaring. Dit sluit in om ondernemings by te staan met strategiese en besigheidsplanne, samesmeltings, oornames, veranderingsbestuur, kapitaalbeplanning en operasionele verbeteringe. Ek is ook beskikbaar om op te tree as onafhanklike direkteur en trustee waar benodig,” sê Jos. Hy beoog ook om op te tree as 'n ondernemingsreddingspraktisyn ten einde te probeer om maatskappye in finansiële nood te red van likwidasië deur middel van die ondernemingsreddingsprosedure soos uiteengesit in die Maatskappywet.

Vir Jos is die konsep van The CORE Group uniek en aantreklik vanweë die beskikbaarheid van 'n verskeidenheid spesialiste wat mekaar kan ondersteun en gebruik kan word in die konsultasieproses. “Ek is 'n spanspeler en ek glo daarin om die krag van 'n span te gebruik, wat nog 'n rede is waarom The CORE Group se sakemodel vir my aantreklik is.”

'n Persoonlike belangstelling en passie vir Jos is om die aandelemark en individuele aandele te ontleed ten einde sy eie beleggingsfilosofie te ontwikkel. “Dit is nog in die beginfase en ek sal graag my kennis wil uitbrei deur van ander te leer. Ek stel belang daarin om my filosofieë op 'n klein skaal te meet aan die huidige norme in die mark.”

Jos beplan 'n reeks artikels oor ondernemingsredding in die volgende nuusbriewe van The CORE Group.

**[Voorberei deur CORE Business Development.
Vir meer inligting skakel : +27 (0) 51 448 8188]**



Wat jy moet weet omtrent belastingvrye rekeninge

Belastingvrye rekeninge? Ja, sedert die 2015/2016-begroting vroeg in Februarie ter tafel gelê is, is die grootste onderwerp van bespreking in die finansiële dienste-bedryf belastingvrye rekeninge. Deur die jare het die Tesourie daarop gefokus om goeie spaargewoontes aan te moedig deur byvoorbeeld die afskaffing van belasting op bydraes tot pensioenfondse en aftreeannuïteite. Hierdie sektor het egter nou 'n plafon bereik wat in sommige gevalle daartoe lei dat beleggers nie bydraes verhoog nie. Die doel met belastingvrye rekeninge is om 'n breër spektrum van die samelewing aan te moedig om te spaar ten einde die las te verlig op die Staat om groot gedeeltes van die samelewing te onderhou.

Wat behels 'n belastingvrye rekening? Basies sal jy toegelaat word om tot R2500 per maand, maar nie meer nie as R30 000 per jaar te belê. Die kumulatiewe totaal mag ook nie R500 000 in jou leeftyd oorskrei nie. So 'n belegging sal kwytgeskeld word van inkomstebelasting op die rente, dividende-belasting op die dividende of kapitaalwinstbelasting op die kapitaalwinst. Daar is egter geen belastingvermindering op bydraes nie. 'n Belangrike voordeel van belastingvrye rekeninge is dat beleggers toegang tot hierdie spaargeld sal hê, anders as wat die geval is met aftreefondse. Produkte wat waarskynlik as belastingvrye rekeninge gebruik sal kan word, sluit in effektetrusts, RSA retail savings bonds, geldmarkrekeninge en ander rente-draende produkte.

Die wysiging tot die Inkomstebelastingwet het op 1 Maart in werking getree, maar dit kan 'n hele paar maande duur voordat 'n verskeidenheid produkte beskikbaar sal wees. Besonderhede oor spesifieke produkte is nog skaars, maar die regulasies is baie duidelik oor wat nie toegelaat word nie: beleggings in hierdie spaarrekeninge moet eenvoudig en deursigtig wees, fooie moet redelik wees en nie op prestasie gebaseer word nie, boetes vir vroeë onttrekkings moet beperk word en geen kompleks-gestruktureerde produkte of reëlmatige bonus-polisse word toegelaat nie. Beleggings in belastingvrye rekeninge moet ook "nuwe geld" wees – herbeleggings sal nie toegelaat word nie.

Die direkteur van CORE Financial Solutions, Gerhardus Liebenberg, sien dit as 'n positiewe ontwikkeling. "Om gedissiplineerd te spaar, is die sleutel tot finansiële vryheid. Ons moedig ons kliënte aan om meer te lees oor belastingvrye rekeninge en om soveel moontlik inligting in te samel sodat 'n ingeligte besluit geneem kan word oor nuwe produkte soos wat dit beskikbaar raak."

Gerhardus sê kliënte moet twee aspekte van belastingvrye rekeninge in gedagte hou. "Eerstens mag onttrekkings uit 'n belastingvrye rekening nie teruggeplaas of vervang word nie, wat beteken jou kumulatiewe beleggingstotaal bly dieselfde en kan nie verminder nie. Die tweede is dat die Suid-Afrikaanse Inkomstediens 'n ogie oor hierdie beleggings gaan hou om seker te maak dat kliënte nie in produkte van verskillende maatskappye belê om sodoende verwarring oor hul kumulatiewe totaal te skep nie. 'n Stewige boetebelasting van 40% sal gehef word op enige bedrag wat die jaarlikse en leeftyd-limiete oorskrei."

"Soos altyd sal CORE Financial Solutions op hoogte van verwickelinge bly sodat ons ons kliënte kan adviseer, veral aangesien belastingvrye rekeninge nog baie nuut is en besonderhede eers met verloop van tyd duideliker sal word," sê Gerhardus.

Feiteblad: belastingvrye rekeninge:

(aangepas van Personal Finance)

- *Indien jy R2500 per maand (R30 000 per jaar) tot 'n spaarrekening bydra, sal dit jou 16 jaar en agt maande neem om die leeftyd-limiet van R500 000 te bereik.*
- *Jy kan jou belegging in enige stadium onttrek, maar onttrekkings beïnvloed nie jou jaarlikse of leeftyd-bydraes nie.*
- *Jy mag nie 'n bestaande belegging in byvoorbeeld 'n effektetrust omskep in 'n belegging in 'n belastingvrye rekening nie en jy mag ook nie 'n bestaande belegging laat herklassifiseer nie. Jy sal die bestaande belegging moet laat uitkeer en weer belê, selfs al word dit deur die rekening weer in dieselfde effektetrust belê.*
- *Jy sal nie in staat wees om debietorders of stoporders te gebruik nie, asook nie debiet- en kredietkaarte wat aan die rekening gekoppel is nie. Jy mag ook nie OTM-onttrekkings uit belastingvrye rekeninge maak nie.*
- *Jy sal nie in staat wees om deur hierdie rekening te belê in 'n polis wat lewens- of ongeskiktheidsversekering insluit nie.*
- *Gedurende die eerste jaar sal jy nie jou belastingvrye spaargeld van een verskaffer na 'n ander mag oordra nie.*
- *Slegs individue sal rekeninge mag oopmaak. Jy mag nie 'n rekening in die naam van 'n maatskappy of trust oopmaak nie.*

[Voorberei deur CORE Financial Solutions.
Vir meer inligting skakel : +27 (0) 51 448 8188 **]**



Bly op hoogte van die fynskrif

Om deur die fynskrif van 'n polisdokument te lees is dikwels 'n uitdaging. Dit is egter van die uiterste belang dat kliënte dadelik en deeglik deur die polisskedule en bewoording gaan sodra hulle dit van hul versekeraar of makelaar ontvang. CORE Short-Term se direkteure, Jaco Wiehman en Wickus Pelser, sê dit is baie belangrik dat kliënte hul versekeraar of makelaar dadelik inlig van inligting wat weggelaat is, asook enige foute. "Jy moet dit so gou moontlik skriftelik doen om enige moontlike probleme uit die weg te ruim wanneer jy eis."

CORE Short-Term het 'n gerieflike feiteblad saamgestel om klënte te help om sin te maak van die fynskrif.

Sleutelsterme om te verstaan:

- Skedule: Die gedeelte wat verduidelik waarvoor jy gedek is en vir watter bedrag
- Eis: Wanneer jy jou versekeraar vra om jou te vergoed vir verlies of skade
- Versekerde gebeurtenis: Wanneer iets gebeur waarvoor jy toegelaat word om te eis
- Bybetaling: Die bedrag wat deur jou betaalbaar is vir enige eis

Waarom die skedule so belangrik is:

Dit is waarskynlik die belangrikste gedeelte van die polis. Dit bevat inligting soos:

- hoeveel jy betaal in terme van premies en fooie;
- hoeveel jou bybetaling is;
- watter gedeeltes van jou eiendom deur die polis gedek word; en
- watter soorte dekking jy gekies het.

Die belangrikheid van die bewoording:

Die bewoording sit al die bepalinge en voorwaardes van die polis uiteen. Bepalinge en voorwaardes is die reëls waaraan jy moet voldoen om te verseker die polis bly geldig. Sommige voorwaardes is so streng dat dit eintlik waarborg aan jou kant is – byvoorbeeld dat alle juweliersware in 'n kluis toegesluit moet word. Maak seker jy verstaan al die bepalinge en voorwaardes. Indien jy dit nie verstaan nie, kan dit dalk daartoe lei dat die versekeraar nie bereid is om jou eis uit te betaal nie. Dit is ook belangrik om daarop te let dat elke versekeraar sy eie polissbewoording het en dat jy nooit moet aanneem dat alle versekeraars dieselfde bepalinge en voorwaardes het nie.

Jou verantwoordelikhede as die polishouer of versekerde:

- voorsien akkurate inligting aan die makelaar;
- wees bewus van hoe hierdie inligting gebruik gaan word;
- voorkom of beperk verliese of skade;
- lig jou makelaar of versekeraar in indien jy jou polis wil kanselleer;
- betaal jou premies betyds;
- lig jou makelaar in van enige materiële veranderinge;
- vermy bedrog; en
- kom alle bepalinge en voorwaardes na.

Jaco en Wickus stem saam dat voorsorg beter as nasorg is. "CORE Short-Term moedig sy kliënte aan om die bostaande inligting veilig te bewaar en gereeld na te gaan. CORE Short-Term sal natuurlik ook graag kliënte bystaan indien daar enige navrae is."

Uittreksel van die polisbewoording van een van ons versekeraars:

09 HOUSEHOLD CONTENTS

9.3.2 Accidental damage to television sets and glass

We will cover you for accidental loss or damage to the following:

Any television set, and/or allied audio visual equipment

Any glass or mirror glass that forms part of any article of furniture.

We will not cover damage as a result of:

Electrical, electronic or mechanical breakdown or any process of repair or maintenance

Scratching, denting, chipping, cracking or tearing of the items

Subsidence and landslip.

The maximum amount that we will pay is shown in your Benefit Limit Annexure.

9.6 What is not covered?

You will not have cover for:

Money, negotiable instruments (such as cheques, postal orders, money orders, traveller's cheques and gift vouchers), stamps, medals or coins.

Theft or attempted theft from the building while lent, let, sub-let or being renovated, unless there is forcible, violent entry or exit.

Loss or damage from the building when vacant, abandoned or illegally occupied.

Wrongful use by a tenant.

Accidental damage while lent, let or sublet.

Household contents left in the open, unless designed to exist or operate in the open.

Loss of or damage to motor vehicles, motorcycles, caravans and trailers including their fitted accessories.

Loss of or death or injury to animals.

Scratches, dents, cracks, chips or defacing.

Any amount more than one third of the sum insured for the total value of gemstones, furs, jewels, jewellery, watches and articles of platinum, gold or silver.

Property more specifically insured.

Loss or damage where the building is not lived in for a period of more than 60 consecutive days, unless you have chosen the optional benefit as shown in your Plan Schedule.

Theft of laundry from communal washing lines.

Accidental damage unless specifically covered.

Loss or damage by our domestic pets.

**[Voorberei deur CORE Short-Term.
Vir meer inligting skakel : +27 (0) 51 448 8188]**



Die oomblik van waarheid vir handelsmerke

Dit word die Zero-Oomblik van Waarheid (Zero Moment of Truth of ZMOT) genoem en jy wil daar wees.

ZMOT is 'n term wat deur Jim Lecinski ontwikkel is in 'n e-boek met die titel *Winning in the Zero Moment of Truth*, deur Google gepubliseer in 2011. Die boek beskryf enige besluit om te koop as 'n reeks "oomblikke van waarheid". "Begrip van wat plaasvind gedurende hierdie oomblikke stel 'n bemarker in staat om verbruikers in die regte rigting te wys na die pad wat eindig in 'n positiewe besluit om te koop," verduidelik Hein du Plessis, direkteur van Brand New.

Die ZMOT is daardie periode tussen die stimulus, wanneer 'n persoon bewus word van iets, en die sogenaamde Eerste Oomblik van Waarheid (First Moment of Truth), wanneer 'n persoon besluit om iets te koop. "Dit is daardie oomblik wanneer iemand besluit om iets te google, of iemand anders daarvoor te vra, of navorsing te doen om meer oor 'n produk of diens of onderwerp uit te vind," sê Hein. In terme van handelsmerkbestuur en bemerking is die ZMOT die oomblik wanneer jy daar wil wees: daardie oomblik wanneer die potensiële kliënt begin soek na inligting. Dit is nou verwant aan soekenjin-optimalisering, of SEO, wat verwys na die rangorde van bladsye in 'n soekenjin. 'n Voorbeeld is wanneer iemand die soekterm "loodgieter" in 'n soekenjin intik, wil jy hê jou webtuiste moet eerste verskyn in die lys van resultate.

"SEO is lankal deel van bemerkingstrategieë. ZMOT behels egter meer as net 'om daar te wees' in terme van 'n Google-soektog," sê Hein. Om 'n produk of diens se teenwoordigheid maksimaal te benut tydens 'n potensiële kliënt se ZMOT, moet 'n bemerkingstrategie dit insluit in al die elemente van die strategie. "Mense gebruik meer en meer sosiale media om menings te vra rakende produkte of dienste. Sosiale media is die nuwe oorvertel, of word-of-mouth, en mense plaas baie vertroue in die reaksies van hul vriende op sosiale media."

Die Oomblikke van Waarheid:

- Stimulus: Die verbruiker word bewus van 'n behoefte, produk, diens of onderwerp.
- Zero Moment of Truth: Die proses van sosiale verkenning en navorsing begin.
- First Moment of Truth: Die oorweging om te koop.
- Second Moment of Truth: Die kliënt se ervaring van die produk of diens.
- Ultimate Moment of Truth: Die kliënt deel sy of haar ervaring deur middel van byvoorbeeld sosiale media. Hierdie Ultimate Moment of Truth raak dan weer deel van iemand anders se ZMOT.

Hoe om daar te wees gedurende die Zero Moment of Truth:

- Maak seker dat inligting oor jou produk gereedlik beskikbaar is. Verbruikers soek na getuigskrifte van ander verbruikers, kopersgidse en gevallestudies. Hulle gebruik hashtag-soektogte op sosiale media en hulle vra hul vriende. Hulle soek resensies en menings van ander verbruikers of kliënte, nie van jou of die maatskappy nie. Mense vertrou ander alledaagse verbruikers soos hulleself.

- In terme van soekenjin-optimisering, fokus op die lessenaar- sowel as mobiele weergawes van jou webtuiste. Google jou handelsmerk, resensies van jou handelsmerk en menings oor die beste produkte of dienste in jou bedryf om seker te maak jou handelsmerk voldoen aan standarde en om bewus te wees van wat kliënte sal kry wanneer hulle navorsing doen oor jou produk of diens. Mense is op soek na gedeelde ervarings, nie advertensies nie.
- Die belangrikheid van video-soektogte moet nie onderskat word nie. YouTube is die tweede gewildste soekenjin naas Google. Verbruikers soek visuele materiaal, produkdemostrasies en kort web-seminare om hulle te help om 'n besluit te neem.
- Die bestuur van jou kliënte se Ultimate Moment of Truth – hulle gedeelde ervarings – raak van kardinale belang vir jou handelsmerk se beeld. Uiteindelik sal die omvang van aanlyn-inligting in die vorm van blogs, twiets, statusopdaterings en aanlyn-kommentaar enige tradisionele handelsmerkstrategie oorweldig.
- Voorsien bruikbare inligting wat werklike antwoorde bied op 'n verbruiker se vrae: Ontdek waardevolle inhoud, bykomende skakels, reaksies en 'n hele nuwe wêreld van stemmingservarings wat verder help

**[Voorberei deur CORE Brand Management.
Vir meer inligting skakel : +27 (0) 51 522 7973]**

powered by **BRAND**^o **NEW**

the **CORE**
group



www.thecoregroup.co.za