

# Die wilddedryf en versekering

Dit is teen hierdie tyd baie duidelik dat die wilddedryf in Suid-Afrika teen 'n baie hoë tempo groei en volgens alle aanduidings nog sal bly groei vir baie jare. Dit is om hierdie rede dat Kuda besluit het om hierdie dedryf te betree as die volgende been van uitbreiding op 'n reeds baie suksesvolle versekerings-model in die ren- en sportperde dedryf van Suid Afrika.

**G**enoteerde aandele en vaste eiendomme bied histories dubbelsyfer opbrengste. Die wilddedryf is egter baie vinnig besig om in te haal op hierdie twee bateklasse se opbrengs-geskiedenis, en is besig om selfs beter opbrengste te lewer. Die dedryf presteer teen dubbelsyfer opbrengste oor die afgelope tien jaar.

Die wilddedryf is tans baie lewendig met verskeie groot jaarlikse veilings en gepaardgaande met 'n magdom kleiner veilings wat die wildboer kan gebruik om van sy aanteel te verkoop. Buiten die veilings is daar ook die tussen-verkope wat volgens alle aanduidings 'n veel groter mark as veilings verteenwoordig.

## Legio risikofaktore

Daar is verskeie risiko-faktore wat die te gelde maak van jou belegging kan beïnvloed, maar dit is versekerbare risiko's.

Dit sou baie onwys wees om vir etlike jare diere met die grootste toewyding te versorg en dan die risiko te neem om hulle sonder versekering te hanteer tydens die verkoops- of beleggings-realiseringsfase

Daar is verskeie faktore wat kan bydra tot verliese as gevolg van vrektes, maar vir die doeleindes van hierdie gesprek bly ons by die faktore wat die versekeringsbedryf as versekerbare risiko's identifiseer.

- In die eertse plek word meeste diere wat verskuif word, met 'n verdowingspyl geskiet. Daar is verskeie aspekte wat hier van belang is naamlik die ondervinding van die helikopter vlieënier, die span op die grond, die veearts teenwoordig, weersomstan-

dighede, ensomeer. Die moontlikheid dat iets kan skeefloop is altyd daar.

- Die diere moet na die vangs vervoer word, of na die koper se plaas, of in baie gevalle na die veilingskraal waar jy jou belegging te gelde wil maak. Weereens is daar verskeie risiko scenarios wat kan opduik.
- Tydens die hantering van wild is daar by implikasie altyd in 'n meerdere of mindere mate stres betrokke. Baie diere beleef die vangs- en vervoerproses as absoluut traumaties en vrek dan as gevolg van hierdie aktiwiteite. Dit is weereens geïdentifiseer as 'n versekerbare risiko en dus hoef die koper of die verkoper nie die risiko van totale verlies te loop nie.

## Kies jou versekeraar versigtig

Dis alombekend dat sommige spesies beter vaar tydens die vangs, vervoer en moontlike aanhouding in veilingshokke as ander. Dit is derhalwe belangrik om met 'n versekeraar te werk wat die onderskeie diere en die risiko van elke dier verstaan.

Verder is dit belangrik om met 'n versekeraar te werk wat verstaan dat elke individu en/of groep individue verskillende risiko-profiel het. Die versekeraar moenie almal oor dieselfde kam skeer nie en jou kliënt se risiko-profiel behoort in sy premie weerspieël te word.

Dit is egter baie belangrik om te besef dat die versekeraar die risiko teen 'n premie by jou kliënt oorneem. Dit gee derhalwe aan die versekeraar die reg om in sekere gevalle aanbevelings te maak ten opsigte van lede van die span wat die proses van vangs en vervoer moet hanteer. Dit moenie as negatief gesien word nie, aangesien die



eerste oogmerk van alle rolspelers tog is om die diere ongedeed by hul nuwe bestemming te kry.

#### Kapasiteit

Met die pryse wat diere deesdae op veilings behaal, is dit sekerlik die heel belangrikste om met 'n versekeraar te werk wat die nodige kapasiteit het om jou kliënt se hoë waarde diere te kan verseker. Voor jou kliënt na 'n veiling gaan en 'n paar miljoen rand se diere gaan koop, moet hulle eers seker maak dat die versekeraar die nodige onderskrywingsvermoë het.

#### Wat sê die onderskrywers

"Dit is noodsaaklik dat 'n versekeraar sy huiswerk deeglik doen voordat hy onderneem om hierdie besigheid te onderskryf. Deel van hierdie proses is 'n deeglike begrip van die omgewing sodat hoë-risiko areas geëvalueer kan word, asook volkome vertroue in die kundigheid van die onderskrywer. Ons is baie opgewonde om hierdie nuwe en snelgroeiende industrie te betree, veral omdat dit so 'n belangrike deel van die Suid Afrikaanse kultuur uitmaak." sê Sharon

Paterson van Infiniti Insurance Limited, die versekeringsmaatskappy wat Kuda onderskryf.

#### Kundigheid is kardinaal

Kuda is in 2008 gestig as 'n spesialis renperd-onderskrywer en het as gevolg van die groot sukses kort daarna ook sportperde by die produkrees ingesluit. Kuda word onderskryf deur Infinti Insurance Limited, en benut herversekering deur 'n verskeidenheid sindikate in Lloyds of London om uitstekende kapasiteit te verseker, veral op individuele hoë-waarde diere. Hulle struktuur maak

hulle buigsaam genoeg om plaaslike behoeftes doeltreffend aan te spreek, terwyl hulle steeds die aptyt vir groot risiko's het wat Lloyds kan aanbied. Hulle glo ook dat die struktuur hulle toelaat om innoverend te wees binne die industrie, terwyl daar 'n groot klem op risiko-bestuur is.

Kuda het onlangs wild by hulle produkrees ingesluit, en hulle glo dat die faktore wat hulle suksesvol in die perdebedryf gemaak het, ook toegepas kan word op hierdie vining-groeiende industrie.

**Wéhann Smith**  
Besturende  
Direkteur  
Kuda



**Sharon Paterson**  
Hoof Uitvoerende  
Beampte  
Infiniti Insurance



## 'n Besoek van die FSB

(Vervolg vanaf p.5)

aan alles nie. Maar dis nie die punt nie. Die punt is om te bewys dat jy voldoen aan daardie sektore en vereistes wat van toepassing is op jou besigheidsmodel en waarvandaan jy uiteindelik jou inkomste verkry," sê sy.

Alhoewel geen vrae aan Matthee gestel is tydens die plaaslike besoek nie, moes die aangewese Centriq werknemers wel inligting oor die volgende verskaf:

- die maatskappy se aandeelhouders, insluitende uitvoerende en nie-uitvoerende direkteure;
- bruto-geskrewe (GWP) premie in verhouding tot produkategorieë;
- lisensiëeringsvoorwaardes en -beperkings;
- aanneemproses van handelsverspreidingsvennote deur die produkwaardetrekking;
- steekproewe van raad, risiko-finansiering, risiko-bestuur en operasionele verslae;
- steekproewe van agendas en notules van vergaderings met verspreidingsvennote, insluitende risiko's wat geïdentifiseer is en remediële aksie wat geïmplementeer is,

asook statutêre aankondigings;

- steekproewe van polisbewoordings, statutêre aankondigings, eise-lêers, klagteregeisters en vennote-lêers;
- steekproewe van eise-, vernietigings- en kansellasie-briewe;
- steekproewe van delegering van gesag met betrekking tot die betaling van eise, kommissie, voorlopige kontrakfooie, diensverskaffingsfooie en winsdeling/dividende;
- steekproewe van ooreenkomste met premie-invorderaars, tussengangers en voorlopige kontrakhouers en
- steekproewe van die risiko-aptitysdokument, risikoregister en risikoverslag.

#### Dokumentasie belangrik

'n Sterk fokus is ook geplaas op produkte wat verband hou met mikroversekering, en standaard dokumente wat verband hou met FAIS, is nagegaan om te verseker dat dit in lyn is met Centriq se besigheidsmodel.

Die FSB het dit duidelik gemaak dat om

bloot dokumente in plek te hê nie genoegsaam is nie. "Deur dit te doen, sal jy bloot lippediens aan die FAIS-wetgewing bewys. Daar word verwag dat jy die dokumente wat op jou besigheid betrekking het, sal aanpas volgens jou besigheidsmodel," is Matthee se kommentaar.

"Voorbereiding vir 'n FSB besoek is uiters belangrik, maar op die ou einde is die vraag of jy jou besigheid ken al dan nie, en of jy die praktiese implikasie van die belangrikste regulatoriese vereistes wat van toepassing is op jou besigheidsmodel, verstaan," sluit Matthee af.



**Cornea Matthee**  
Voldoeningsbeampte  
Centriq Insurance