

تحلیل بیمه‌نامه حوادث اسب‌های مسابقه

با رویکرد بازاریابی

- کارشناس ارشد مدیریت دولتی، دانشگاه علامه طباطبائی

- علی‌رضا عسگرزاده

مقدمه

اهمیت دارد که مالکین اسب و سرمایه‌گذاران صنعت اسب اغلب جزء گروه‌ها و طبقات صاحبان سرمایه جامعه‌اند که علاوه بر داشتن سرمایه‌های شخصی از جمله خانه، ویلا، اتومبیل‌های گران قیمت و مزارع پرورش اسب، به فعالیت‌های جانبی از جمله مدیریت یا مالکیت کارخانجات گوناگون، ساخت‌وساز، تجارت و بازرگانی، صادرات و واردات مشغول‌اند که همگی سرمایه‌های کلان و قابل بیمه‌شدن را فراهم می‌آورند که نیاز به بیمه‌های متنوعی همچون مسئولیت کارفرما، اجرای عملیات ساختمان، آتش‌سوزی، باربری، عمر و

در راستای حمایت از صنعت اسب‌داری و صاحبان اسب‌های مسابقه، شرکت بیمه ایران، بیمه حوادث اسب را برای اولین بار در سال ۱۳۷۷ طراحی و به بازار بیمه‌ای عرضه کرد. این شرکت از حیث جذب پرتفو و ارائه خدمات، مقام اول صنعت را کسب کرده است. در زمینه بیمه اسب، سؤال اساسی این است که چرا بیمه اسب‌های مسابقه، اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد. در واقع اهمیت موضوع، صرفاً به مورد بیمه یعنی اسب وابسته نیست بلکه این نوع بیمه‌نامه از این جهت

ملت و دی ترجیح داده‌اند در این زمینه فعالیت بیشتری نمایند و سهم اعظم بازار را در اختیار دارند، لذا گستره‌ای بکر با پتانسیل بالا و رقابت پایین در انتظار بازاریابان فرصت طلب، فعال، جسور و در عین حال با ظرفیت‌ها و دانش بالا فراهم آمده است.

برای یک نماینده، کارگزار یا بازاریاب فعال ضروری است تا بازار هدف را شناسایی و حوزه جغرافیایی فعالیت خود را معین نماید. بهترین حوزه‌های فعالیت این رشته استان گلستان، تهران، البرز، خوزستان و یزد است، زیرا بیشترین باشگاه‌ها و مزارع پرورش اسب در این نقاط متمرکزند. اغلب، مسابقات کورس در استان گلستان و مسابقات زیبایی در استان یزد برگزار می‌شوند. در حال حاضر از تمامی استان‌ها خصوصاً استان‌های کرمان، زنجان و آذربایجان می‌توان به عنوان بازارهای بسیار بکر و بالقوه نام برد (فعالیت در استان گلستان به دلایل فنی با محدودیت روبه‌رو است)

در دنیای امروز دیگر داشتن ظاهری آراسته و لبخندی بر لب و پیگیری‌های تلفنی، روش مناسبی جهت جذب بیمه‌گذاران خصوصاً صاحبان اسب‌های مسابقه نیست، بلکه داشتن دانش و اطلاعات مرتبط جهت پاسخ‌گویی به سؤالات و شبهات بیمه‌گذاران الزامی است و حتی اغلب نمایندگان موفق که در این حوزه فعالیت می‌نمایند علاوه بر علاقه شخصی، با هدف درگیر شدن کامل با جزئیات این امر و ارتباط تنگاتنگ با باشگاه‌ها، صاحب‌نظران و مالکان مزارع اسب و مربیان، اقدام به خرید اسب و یادگیری اسب‌سواری و شرکت در نمایشگاه‌ها و مسابقات و تبلیغ میدانی می‌نمایند. شایان ذکر است این امر تأثیر بسیار زیادی در جلب توجه و اعتماد مالکان اسب و باشگاه‌ها دارد. به‌گونه‌ای که سوارکاران، نمایندگان را از خود و هم‌قطار خود می‌دانند و قاعدتاً دوستان و هم‌باشگاهی‌های خود را نیز تشویق به تماس با نماینده می‌نمایند. این اعتماد خصوصاً از این امر ناشی می‌شود که بازاریاب بیمه مدام جلوی چشمشان است و علاوه بر اطلاعات کاری از اطلاعات شخصی وی باخبرند و این امر مایه دلگرمی آنهاست.

یک نکته مهم بازاریابی در زمینه بیمه حوادث اسب‌های مسابقه وجود دارد که برای نمایندگان و بازاریابانی که در گذشته وارد

درمان و دارند. لذا تمرکز بر بیمه‌نامه‌های اسب یکی از روش‌های نفوذ در بازارهای بالقوه و جدید است و ضمن اینکه می‌تواند پرتفوی بیمه‌ای قابل ملاحظه‌ای را روانه سبد شرکت‌ها و نمایندگان بیمه‌ای کند ترکیب متناسبی از پرتفوی بیمه‌ای را ایجاد و از تمرکز افراطی بر نوع خاصی از بیمه‌نامه (فرضاً ثالث و بدنه اتومبیل) جلوگیری می‌کند. نکته قابل توجه اینکه این بیمه‌گذاران در ارتباط با سایر صاحبان سرمایه‌اند و نفوذ در آنها می‌تواند منجر به ایجاد شبکه‌ای گسترده از بیمه‌گذاران کلان شود که دارای نقطه اشتراک و علایق مشابه هستند؛ به‌نحوی که آشنایی با تعدادی از مالکان اسب‌های مسابقه، نمایندگان و بازاریابان حرفه‌ای را در کانون یک شبکه از ارتباطات عمودی و افقی قرار می‌دهد.

شایان ذکر است ارزش یک اسب چنانچه از نژادی اصیل و خاص باشد (اغلب اسب‌های وارداتی، عرب، آلمانی و هلندی هستند) یا در مسابقاتی از قبیل کورس یا زیبایی دارای مقام باشد گاه از یک اتومبیل مدل بالا بیشتر بوده و می‌تواند ارزشی بیش از یک میلیارد تومان داشته باشد و از آنجاکه حق بیمه اسب‌های مسابقه ضریبی از ارزش آنهاست، حق بیمه قابل توجهی را روانه خزانه شرکت‌های بیمه می‌کند و کارمزدهای کلانی را برای نمایندگان و کارگزاران به ارمغان خواهد آورد.

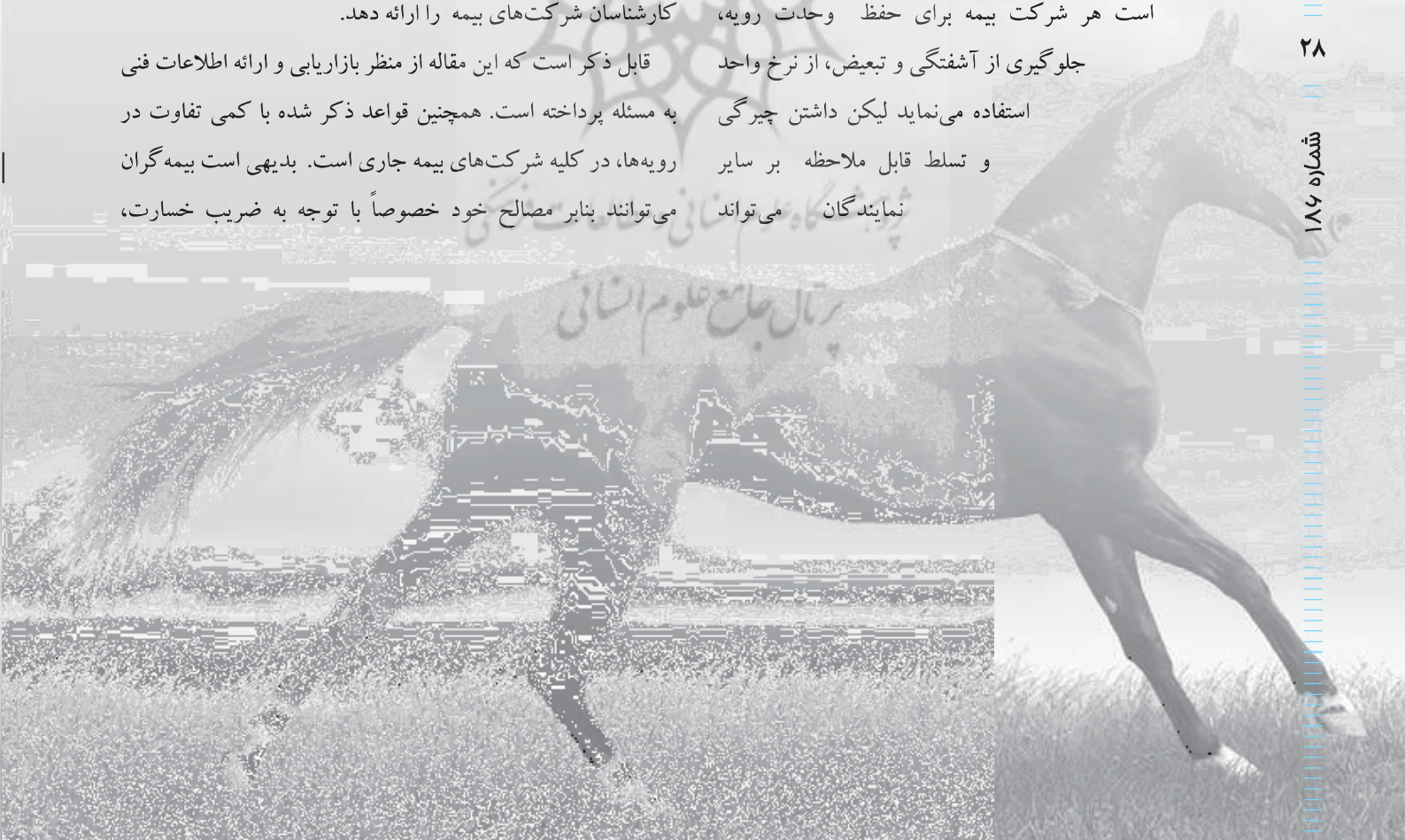
بدیهی است چنین حق بیمه‌های وسوسه‌کننده‌ای، شرکت‌های بیمه را اغوا نخواهد نمود و بی‌تردید جهت ارزیابی، ارزش‌گذاری و مدیریت چنین ریسک‌های حساس و ظریفی، تمامی اقدامات فنی لازم را اعمال می‌کنند و با به‌کارگیری دام‌پزشکان باتجربه و حرفه‌ای در انتخاب ریسک، دقت لازم را به‌عمل می‌آورند و از پذیرش ریسک‌های با خطر بالا و مشکوک امتناع ورزیده و از تکنیک «تعیین حد سرمایه» و اعمال فرانشیز و استثنائات خاص نیز بهره می‌برند؛ با تمهیدات صورت گرفته، ضریب خسارت این رشته در شرکت بیمه ایران در حدود ۳۵٪ مهار شده و حتی با احتساب هزینه‌های کارشناسی و اداری، جزء رشته‌های سودآور است. ضمناً در حال حاضر به دلیل مهیا نبودن زیرساخت‌های لازم و ضعف دانش فنی صرفاً تعداد محدودی از شرکت‌های بیمه از جمله بیمه ایران، آرمان، پارسبان،

یک نماینده یا کارگزار را مستحق کسب امتیازات ویژه (به‌طور اخص نرخ یا فرانشیزی پایین‌تر) از شرکت بیمه نماید. اما تجربه نشان می‌دهد رقابت بین شرکت‌های بیمه مشخصاً متکی بر سرویس‌دهی بهتر و سریع‌تر به هنگام خسارت و همچنین «برند» و حسن شهرت شرکت بیمه است؛ زیرا در صورت بروز خسارت برای یک بیمه‌گذار، عدم سرویس‌دهی مناسب و به‌موقع به وی موجب افت اعتبار برند آن شرکت و انتقال پرتفوی آن بیمه‌گذار و هم‌قطارهای وی خواهد شد. امروزه نقش نمایندگان از حد یک بازاریاب صرف فراتر رفته و هر نماینده با تجربه، یک کارشناس بیمه است که لااقل در یک یا دو رشته به یک متخصص تبدیل شده است. یک بیمه‌گر حرفه‌ای باید توان ایجاد ارتباط و گفت‌وگو درباره موضوع بیمه (اسب‌های مسابقه) را داشته باشد. لذا مقاله حاضر در صدد است تا حد امکان کلیه اطلاعات عمومی لازم جهت پرورش و آماده‌سازی بازاریابان و نمایندگان حرفه‌ای و همچنین اطلاعات تخصصی جهت بهره‌مندی کارشناسان شرکت‌های بیمه را ارائه دهد.

قابل ذکر است که این مقاله از منظر بازاریابی و ارائه اطلاعات فنی به مسئله پرداخته است. همچنین قواعد ذکر شده با کمی تفاوت در رویه‌ها، در کلیه شرکت‌های بیمه جاری است. بدیهی است بیمه‌گران می‌توانند بنابر مصالح خود خصوصاً با توجه به ضریب خسارت،

این عرصه شده‌اند یک مزیت و برای تازه واردها یک مسئله و مشکل به‌حساب می‌آید و آن مفهوم وفاداری است. بدین معنی که بیمه‌گذارانی که با یک نماینده تعامل دارند به ندرت حاضر به قطع ارتباط با وی و همکاری با نمایندگان دیگری هستند زیرا ارتباط بازاریابان و بیمه‌گذاران در این رشته اغلب فراتر از روابط کاری است و آنها اغلب دوستانی هم‌قطار با علائق مشترک می‌باشند که علاوه بر ملاقات‌های کاری، یکدیگر را در تمرینات، مسابقات، جشنواره‌ها و سمینارهای مختلف ملاقات کرده و از روابط دوستانه نیز برخوردارند؛ لذا به بازاریابان تازه وارد تأکید می‌گردد به دنبال بازارهای جدید و بیمه‌گذاران بالقوه باشند؛ زیرا به احتمال زیاد در جذب بیمه‌گذاران بالفعل ناموفق خواهند بود و از خود چهره‌ای نامطلوب در اذهان به جا خواهند گذاشت.

باتوجه به اینکه نرخ حق‌بیمه در این رشته بالاست، از مهم‌ترین مزیت‌های رقابتی، اعمال نرخی پایین‌تر از بازار است. پر واضح است هر شرکت بیمه برای حفظ وحدت رویه، جلوگیری از آشفتگی و تبعیض، از نرخ واحد استفاده می‌نماید لیکن داشتن چیرگی و تسلط قابل ملاحظه بر سایر نمایندگان می‌تواند



در یک تقسیم‌بندی کلی، اسب‌ها به انواع «کورس، درساز (خرامش)، تولیدی، پرشی، زیبایی، صحرایی، استقامت و راهپیمایی و سواری آزاد، طبقه‌بندی می‌شوند که برای همه انواع نامبرده شده می‌توان بیمه‌نامه اسب صادر نمود.

تازه‌های جهان بیمه ماهنامه خبری-آموزشی

در یک تقسیم‌بندی کلی، اسب‌ها به انواع «کورس، درساز^۱ (خرامش)، تولیدی، پرشی، زیبایی، صحرایی، استقامت و راهپیمایی و سواری آزاد» طبقه‌بندی می‌شوند که برای همه انواع نامبرده شده می‌توان بیمه‌نامه اسب صادر نمود. نکته اساسی این است که هر کدام از اسب‌ها با توجه به نوع کاربری از فیزیک مختص خود برخوردارند؛ به‌طورمثال اسب‌های عرب، زیبا، اسب‌های پرشی دارای سر بزرگ و پیکری تنومند و اسب‌های کورس، بدنی ترکیه‌ای و چابک دارند. همچنین بازار هدف آنها باشگاه‌های سوارکاری، تکثیر و پرورش، هیئت‌های سوارکاری، ادارات تربیت بدنی و مالکین انفرادی است. برای شناسایی اسب علاوه بر شناسنامه یا پاسپورت و میکروچیپ^۲ کارگذاشته شده در بدن، مشخصات ظاهری آن از جمله رنگ مو و یال، جنسیت، رنگ سم، علامت داغی، وضعیت سلامت جسمانی اسب از جهات مختلف و ... در بازدید اولیه توسط کارشناس دام‌پزشک معتمد شرکت بیمه مورد توجه و بررسی قرار می‌گیرد.

در نرخ و شرایط تغییر ایجاد نموده، بازار خود را مدیریت و کنترل نمایند؛ از نظر بیمه‌گران شاید مهم‌ترین مسئله، مدیریت ریسک و انتخاب اصولی و فنی اسب‌های مورد بیمه است؛ زیرا شاید مرگ تنها یک اسب ذی‌قیمت منجر به افزایش ضریب خسارت شود که البته پرداختن به این مسئله در این مقاله نمی‌گنجد.

۱. موضوع بیمه و بازارهای هدف بیمه اسب

موضوع بیمه عبارت از بیمه اسب‌های مسابقه مندرج در شرایط خصوصی در برابر خطرات مندرج در شرایط خصوصی است.



- تلف ناشی از زایمان و سخت‌زایی بدون دریافت حق بیمه اضافی

(برای اسب‌های مادیان).

۴. حق بیمه

در گذشته این خطرات به تفکیک نیز ارائه می‌شد لیکن در حال حاضر کلیه خطرات فوق به صورت یک‌جا و با نرخ واحد ۵٪ مبلغ بیمه شده، تحت پوشش قرار می‌گیرند. البته در صورتی که بیمه‌گذار خواستار اخذ صرفاً خطر بند ۱ یا صرفاً خطر بند ۲ باشد، نرخ هر کدام از خطرات ۳/۵٪ محاسبه خواهد شد.

۵. محدوده جغرافیایی

این بیمه‌نامه صرفاً در محدوده کشور ایران است، همچنین محل نگهداری اسب باید به اطلاع بیمه‌گر رسیده باشد. ضمناً در صورت جابه‌جایی در سطح خارج از استان باید مراتب به اطلاع شرکت بیمه رسانده شود.

۲. تعریف حادثه و بیماری در بیمه حوادث اسب

- **حادثه:** هر گونه واقعه ناگهانی، نامطلوب و غیر قابل پیش‌بینی

ناشی از عامل خارجی و در محدوده جغرافیایی ذکر شده در شرایط خصوصی بیمه‌نامه که بدون قصد و اراده بیمه‌گذار تحقق یافته و باعث زیان به مورد بیمه شود.

- **بیماری:** با توجه به اینکه هزینه‌های درمانی ناشی از بیماری

تحت پوشش نیست صرفاً بیماری‌هایی که منجر به تلف اسب شود مطابق با شرایط عمومی بیمه‌نامه حوادث اسب تحت پوشش است (به‌طورمثال تلف ناشی از بیماری‌های واگیردار استثناء است).

۳. خطرات تحت پوشش

- تلف ناشی از بیماری (با نرخ ۲/۵٪ ارزش اسب)؛

- تلف و نقص عضو ناشی از حادثه با پوشش حمل و نقل (با نرخ

۲/۵٪ ارزش اسب)؛



۶. فرانشیز

با توجه به ارزش اسب، فرانشیز در ۵ طبقه به شرح زیر تفکیک شده است:

- از مبلغ ۱ تا ۲۰ میلیون تومان، ۲۰٪ خسارت؛
- از مبلغ ۲۰ تا ۵۰ میلیون تومان، ۲۵٪ خسارت؛
- از مبلغ ۵۰ تا ۸۰ میلیون تومان، ۳۰٪ خسارت؛
- از مبلغ ۸۰ تا ۱۲۰ میلیون تومان، ۳۵٪ خسارت؛
- از مبلغ ۱۲۰ میلیون تومان به بالا، ۴۰٪ خسارت؛

۷. نکات مهم

- کلیه اسب‌ها پس از بازدید حداقل یک کارشناس دام‌پزشک و تأیید وی و پس از پرداخت تمام حق‌بیمه یا اولین قسط تحت پوشش قرار می‌گیرند. بازدید اسب با ارزش حداکثر سیصد میلیون ریال توسط یک دام‌پزشک و بالاتر از آن توسط ۲ دام‌پزشک به همراه کارشناس

واحد اجرایی صورت می‌گیرد.

- چنانچه مادیانی آبستن باشد برای آن یک بیمه‌نامه یک‌ساله صادر می‌شود، برای جنین وی نیز مشروط بر گزارش سونوگرافی و تأیید دام‌پزشک از ۳ ماهگی (از زمان جفت‌گیری به مدت ۳ ماه دوره انتظار منظور می‌شود) یک بیمه‌نامه جداگانه صادر خواهد شد که مدت اعتبار آن از زمان صدور تا لحظه تولد جنین خواهد بود. لیکن حق‌بیمه یک‌ساله دریافت می‌شود (حتی اگر ۱ ماه دیگر تا زایمان باقی مانده باشد). ارزش جنین بر اساس اظهار بیمه‌گذار، نژاد مادر و پدر و تأیید دام‌پزشک تعیین می‌شود. بیمه‌نامه جنین به محض تولد خاتمه می‌یابد و حق‌بیمه‌ای برگشت داده نمی‌شود. پس از تولد تا مدت ۳ ماه دوره انتظار منظور می‌شود (که در این مدت پوشش بیمه‌ای ارائه نخواهد شد) سپس مانند موارد معمول پس از بازدید از مورد بیمه و تأیید کارشناس دام‌پزشک، بیمه‌نامه یک‌ساله صادر می‌شود. لازم به

ذکر است چنانچه به هنگام زایمان، مادیان تلف شود خسارت آن از محل بیمه‌نامه خود مادیان قابل پرداخت خواهد بود.

چنانچه جنین در شکم مادر تلف بشود دو حالت می‌توان در نظر گرفت: اگر جنین بیمه‌نامه جداگانه‌ای داشته باشد از آنجا که تلف به هر علت پوشش دارد، خسارت آن جبران می‌شود و اگر بیمه‌نامه نداشته باشد، قابل جبران نیست. همچنین از تاریخ کشش (جفت‌گیری و حاملگی مادیان) به مدت ۳ ماه جنین پوشش ندارد.

- تعهد بیمه‌گر در جبران نقض عضو جزئی و کلی حداکثر ۵۰٪ ارزش بیمه‌شده خواهد بود.

- تجویز دارو و درمان اسب باید تحت نظر و حضور مستقیم دام‌پزشک دارای مجوز از سازمان دام‌پزشکی صورت پذیرد، در غیر این صورت چنانچه خسارتی وارد شود فرانشیز به دو برابر افزایش می‌یابد.

- شرکت بیمه تعهد خود را برای اسب‌هایی که فاقد میکروچیپ، شناسنامه یا پاسپورت هستند (به‌طورمثال تا سقف پنجاه میلیون ریال) محدود می‌نماید. بدیهی است در صورت نصب میکروچیپ یا ارائه شناسنامه یا پاسپورت، سقف تعهدات تا ارزش واقعی یا سقف ۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (هر کدام که کمتر باشد) افزایش خواهد یافت. - اسب‌های وارداتی صرفاً پس از گذراندن دوران قرنطینه، بازدید و بیمه خواهند شد. جهت پوشش آنها ارائه گذرنامه، بارنامه و عکس اسب تا زمان صدور شناسنامه ایرانی الزامی است که این مرحله در

زمان بازدید اولیه اسب انجام خواهد شد.

- در حال حاضر شرکت‌های بیمه جهت مدیریت ریسک و سرمایه‌های تحت پوشش، سقف تعهدات خود را محدود می‌نمایند (به‌طورمثال تا حداکثر مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال) بیمه‌گذار می‌تواند مازاد بر این مبلغ را نزد بیمه‌گر یا بیمه‌گران دیگر تحت پوشش قرار دهد.

- حداقل و حداکثر سن تحت پوشش ۳ ماه الی ۱۸ سال است، مگر توافقی غیر از این صورت پذیرد.

- جهت پوشش جنین داخل رحم، بیمه نمودن مادیان مادر الزامی است.

- جهت تمدید بیمه‌نامه، بازدید مجدد الزامی است.

- جهت پوشش کره‌هایی با سن ۳ ماه تا یک سال با توجه به آماده نبودن شناسنامه، گواهی صادره اداره کل سوارکاری و پرورش اسب و عکس کره جهت صدور بیمه‌نامه الزامی است.

۸. استثنائات (علاوه بر استثنائات عمومی مانند جنگ، آلودگی‌های رادیو اکتیو و فعل و انفعالات هسته‌ای و ...):

شایسته است نمایندگی یا بازاریاب بیمه با اشراف بر استثنائات و جهت جلوگیری از هر گونه سوء تفاهم یا دعوی بیمه‌گذاران، کلیه موارد مذکور خصوصاً توضیحات بند ۴ را قبلاً به اطلاع بیمه‌گذار برساند؛ زیرا تجربه چندین ساله نشان داده که تعارضات پیش آمده بر سر این موضوع از فراوانی بیشتری برخوردار است:

بند ۱:

- خسارت یا تلف ناشی از دوپینگ؛

بند ۲:

- خسارت یا تلف ناشی از بیماری‌های واگیر دار (اپیدمی)؛

بند ۳:

- هزینه‌های دامپزشکی؛

بند ۴:

- هرگونه نقص عضو ناشی از بیماری همچنین نقص عضوهای تدریجی و کاربردی (از این جهت که در تعریف حادثه نیست) تحت پوشش قرار ندارد (نقص عضو ناشی از حادثه تا سقف ۵۰٪ ارزش بیمه شده پوشش دارد)؛

بند ۵:

- تلفات ناشی از بیماری‌هایی که اسب پیش از صدور بیمه‌نامه به آن مبتلا بوده است.

۹. تخفیف عدم خسارت

تخفیف عدم خسارت تا حداکثر ۲ سال و هر سال ۱۰٪ در نظر گرفته می‌شود (در حال حاضر اغلب بیمه‌گران چنین تخفیفی را اعمال نمی‌کنند) و تخفیف گروهی برای یک بیمه‌گذار مشروط بر اینکه حداقل برای ۲۰ اسب پوشش بیمه‌ای اخذ نماید، ۱۰٪ در نظر گرفته می‌شود. در هر حال کل تخفیفات منظور شده برای یک اسب (یعنی تخفیف گروهی و عدم خسارت) نباید از ۱٪ ارزش آن اسب تجاوز کند.

۱۰. مدت بیمه‌نامه اسب

مدت بیمه‌نامه اسب به‌طور معمول یک سال است که در صورت تقاضای بیمه‌گذار از ۶ تا ۱۱ ماه نیز صادر خواهد شد. در این صورت محاسبه حق بیمه با توجه به تعرفه کوتاه مدت به شرح زیر انجام خواهد شد:

- ۶ و ۷ ماه: ۸۰٪ حق بیمه سالانه؛

- ۸ و ۹ ماه: ۸۵٪ حق بیمه سالانه؛

- ۱۰ و ۱۱ ماه: ۹۵٪ حق بیمه سالانه.

۱۱. مدارک مورد نیاز برای صدور بیمه‌نامه اسب‌های

مسابقه

- فرم پیشنهاد تکمیل شده؛
- شناسنامه یا پاسپورت اسب؛
- گزارش بازدید اولیه کارشناس دام‌پزشک معتمد شرکت بیمه مبنی بر پذیرش ریسک.

۱۲- مدت اعتبار گزارش کارشناس

۱۰ روز از تاریخ بازدید، گزارش کارشناس اعتبار دارد.

۱۳- وظایف بیمه‌گذار در صورت بروز حادثه یا بیماری

برای مورد بیمه شده و مدارک مورد نیاز جهت رسیدگی به خسارت

بیمه‌گذار موظف است کلیه مراقبت‌های معمول را در تمام مدت اعتبار بیمه‌نامه از مورد بیمه به‌عمل‌آورد و در صورت بروز حادثه یا بیماری کلیه اقدامات لازم را جهت جلوگیری از توسعه نقص عضو، بیماری یا تلف مورد بیمه انجام دهد و مراتب را به دام‌پزشک شرکت بیمه اطلاع دهد. با توجه به اینکه در صورت تلف اسب، جسد به سرعت عفونی، متعفن و تجزیه می‌گردد و نگهداری آن به لحاظ رعایت اصول بهداشتی امکان‌پذیر نیست، سوزانده می‌شود و امکان بازدید و بررسی اسب تلف شده و مشخص کردن علت مرگ میسر نخواهد شد؛ لذا ضروری است حداکثر ظرف مدت ۴۸ ساعت نسبت به اعلام بیماری، نقص عضو یا اتلاف اسب اقدام و در صورت تلف اسب، کلیه اقدامات لازم جهت حفظ آن تا حاضر شدن کارشناس شرکت بیمه انجام پذیرد. بیمه‌گذار موظف است از مورد آسیب‌دیده، عکس و فیلم تهیه نموده و در صورت امکان گواهی وقوع حادثه یا بیماری را از مسئولین و مقامات رسمی محلی از جمله تربیت بدنی، پلیس و ... دریافت و به شرکت بیمه ارائه دهد.

منابع

منابع جهت استفاده علاقه‌مندان در دفتر تازه‌های جهان بیمه موجود است.