اقویا؛ باقی خواهند ماند

بازنشستگی،کاهش در نسبت جایگزینی-نسبت‏ بازنشستگی به حقوق-که می‏توان به روش‏های مختلف به‏ اجرا درآورد،یا افزایش در نرخ‏های مشارکت باشد.این نوع‏ اصلاح نظام موجود،تغییرات اساسی در روش اداره یا اجرای آن ایجاد نمی‏کند،زیرا پس‏انداز بخش عمومی را افزایش می‏دهد بی آن که مستلزم جبران کامل کاهش در پس‏انداز بخش خصوصی باشد.در هر حالی،اقدام‏های‏ انجام گرفته برای افزایش پس‏انداز بخش عمومی باید موجب افزایش پس‏انداز کل شود زیرا این افزایش نوعا با کاهش در پس‏انداز بخش خصوصی خنثی نمی‏شود.به‏طور قابل تصور،حتی اعلام کاهش‏های بعدی در نسبت‏ جایگزینی ممکن است بخش خصوصی را در افزایش‏ پس‏انداز خود تشویق کند.

6.افزایش در خور توجه در پس‏انداز در کوتاه مدت که‏ ناشی از اصلاح نظام بازنشستگی رسمی بخش عمومی‏ است احتمالا مستلزم کاهش چشم‏گیر در ارزش واقعی‏ دریافت‏های بازنشستگی نسل فعلی بازنشسته‏ها با افزایش‏ شدید در نرخ‏های مالیات بر حقوق خواهد بود.تغییرات‏ تدریجی در نظام بازنشستگی،که از دیدگاه رفاه نسل فعلی‏ بازنشسته امری مطلوب است،مستلزم صرف سال‏ها وقت برای افزایش در خور توجه در نرخ پس‏انداز خواهد بود.

7.گسترش نظام‏های بازنشستگی خصوصی ممکن‏ است پس‏انداز کل را افزایش دهد با وجود این،روش قابل‏ اتکایی برای تشویق افزایش سریع در پوشش نظام‏ بازنشستگی خصوصی،مگر از طریق ارائه مشوق‏های‏ مالیاتی،وجود ندارد.با وجود این،تأثیر این مشوق‏ها در کاهش پس‏انداز بخش عمومی ممکن است با اهمیت‏تر از تأثیر مثبت پوشش گسترده‏تر برنامهء بازنشستگی خصوصی‏ بر پس‏انداز بخش خصوصی باشد.

یادداشت

:در این مقاله از واژهء«پس‏انداز»(آن بخش از درآمد که مصرف نشده است)،و واژهء«پس‏اندازها»برای‏ توضیح ذخیرهء تجمعی پس‏انداز استفاده شده است.

اصطلاح«بازنشستگی»ممکن است شامل بازنشستگی‏ سالخورگان یا کسانی که از کار برکنار شده‏اند، مستمری‏های از کارافتادگی،و مستمری‏های بازماندگان‏ (زن‏های بیوه و کودکان یتیم)باشد.بازنشستگی مورد نظر این مقاله فقط بازنشستگی ناشی از سالخوردگی یا بازنشستگی است،و جز مواردی که ذکر شود،واژهء «بازنشستگی»اشاره به این طبقه از بازنشستگی دارد.

منبع:1997 Intrnational Monetary FundṣWashington DCṣAugust

اقویا؛باقی خواهند ماند

هرگونه تزلزل در بازار بیمه‏های شخصی\*وابسته به‏ بیمه‏نامه‏هایی است که شماری از نمایندگان کوچک صادر می‏کنند و در آینده‏ای نه چندان دور به دلیل شرایط مالی که‏ هر لحظه نیز بدتر می‏شود احتمالا از بازار خارج خواهند شد.

دیوید هیلدستون مدیر اجرایی شرکت بیمهء چرچیل، مدیر فروش می‏گوید:«ما هنوز یکپارچگی را در بخش‏ بیمه‏های شخصی مشاهده نمی‏کنیم ولی من اعتقاد دارم که‏ در یک بازار فوق العاده شلوغ،به ویژه بازار بیمهء اتومبیل و بیمهء خانوار،تعداد زیادی از نمایندگان،هنگامی که چرخهء بیمه به نفع آنها نباشد به صدور بیمه‏نامه اقدام نخواهند کرد.»

شرکت مزبور دومین بیمه‏گر بزرگ بیمهء مستقیم‏ انگلستان و مالک شرکت وینترهور بزرگ‏ترین شرکت بیمهء سوئیس است.وی می‏گوید:باید بگوییم که با وجود قیمت‏های نامعقول،اکثر نمایندگان حتی آنان که با فشار مالی شدید مواجهند برای خارج شدهن از بازار پیشقدم‏ نمی‏شوند.بیمه یک کار دوره‏ای کلاسیک است ولی مدت‏ زمانی طول می‏کشد تا آثار نامطلوب آن از بین برود «هنگامی که چرخه تغییر می‏کند،مسائل چهره نشان‏ می‏دهند».

(\*)بیمه‏های شخصی یک اصطلاح امریکایی است که برای نیاز بیمه‏ای‏ افراد طرح شده است و موضوعاتی مانند ماشین سواری،منزل‏ مسکونی و متعلقات آن،انواع مسؤولیت‏ها و حوادث مربوط به‏ خانواده و نیز تعطیلات را در بر می‏گیرد.

تعدادی از شرکت‏هایی که تازه وارد بازار می‏شوند،به‏ ویژه آنهایی که از طرف شرکت مادر حمایت مالی‏ نمی‏شوند،جای پایی برای صدور مستقیم بیمه‏نامه در بازار جست و خیز می‏کنند احتمالا بیشترین ضربه را می‏خورند اصولا نمایندگان جدید برای حفظ سهم بازار باید هزینه‏های‏ سنگینی را متحمل شوند که آن‏ها را هرچه بیشتر آسیب‏پذیر می‏کند.تعداد این نمایندگان جدید صدور مستقیم که در بازار فعالیت می‏کنند با رشد قارچ مانند،به بیش از 50 شرکت رسیده است. برخی از این تازه‏واردان را شرکت‏های‏ بزرگ خارجی خریداری کرده‏اند.نظیر کورن هیل که مالک‏ آن آلیانز بیمه‏گر بزرگ آلمانی است؛لندمارک اکسپرس که‏ AIG بیمه‏گر بزرگ امریکایی مالک آن است؛هم‏چنین‏ شرکت پراس پرو که مالک آن UAP بیمه‏گر بزرگ فرانسوی‏ است.این شرکت‏های بزرگ با حمایت همه جانبهء خود می‏توانند امکان حضور مؤثری برای تازه‏واردان در بازار مستقیم بیمه فراهم کنند.برای نمایندگانی که عملکرد شایسته‏ای از خود نشان دهند،پاداش‏ها بزرگ است.

همان‏طور که تحلیل‏گران خاطر نشان می‏سازند،با وجود شرایط نامساعد،هنوز بازگشت عقلانی به بازار بیمه‏های‏ شخصی به نمایندگان بزرگتر توصیه می‏شود.

هیلدسترون می‏گوید:«در مورد اتومبیل‏های شخصی‏ ما فکر می‏کنیم که قیمت‏های به‏طور اجتناب‏ناپذیری بالا خواهد رفت زیرا آن‏ها نمی‏توانند با قیمت‏های پایین به ویژه‏ با هزینه‏هایی که صنعت بیمه باید متقبل شود به کار خود ادامه دهند».وی می‏گوید:نرخ‏ها احتمالا در آخر سال بالا خواهد رفت.ضریب توانگر خسارات احتمالا رو به وخامت‏ خواهد گذاشت و در واقع شرایط خوب پایان یافته است.با نرخ‏های پایین و بازار کاملا رقابتی،با کمبود کار مواجه‏ هستیم،چه برای بیمه‏گران سنتی و اتکایی و چه برای‏ بیمه‏گران مستقیم،که باید یک«آگهی حراج»به گردن خود آویزان کنند و دنبال فروش بیمه‏نامه‏های خود باشند.سابقه‏ نشان می‏دهد که آنها فقط دو نوع کار برای فروش در پیش رو دارند».

شرکت چرچیل،پرتفوی بیمهء خانوار شرکت رفیوگ‏ اشورنس را به ارزشی معادل حداقل 5 میلیون پوند خریداری کرد.و بابت این مبلغ،بیش از دو برابر تعداد بیمه‏نامه‏های قبلی خود از شرکت مزبور خریداری کرده‏ است که در مجموع تعداد بیمه‏نامه‏های آن به 000،100 رسیده است.در سال 1994،پرتفوی خانوار شرکت رفیوگ، سودی معادل 000،900 پوند از کل درآمد حق بیمه‏ای‏ حدود 13 میلیون پوند داشته است.

هیلدستون می‏گوید که شرکتش بدنبال سود بیشتری در بازار است.او تقریبا 000،600 بیمه‏گذار در رشتهء بیمهء اتوموبیل دارد.چرچیل با معامله‏ای که داشته،همراه با پرتفوی خانوار قبلی خود،حدود نیم میلیون بیمه‏نامه دارد.

استراتژی رشد یان شرکت دو شاخه‏ای است.شتاب موجود باید بنیان فعالیت را توسعه دهد،هم از طریق استحصال‏ بیمه‏نامه و هم از طریق رشد ارگانیک.به‏طور طبیعی،رشد بنیانی که از طریق استحصال بیمه‏نامه ایجاد می‏شود،از نظر اقتصادی سود بزرگی را برای شرکت مستقیم به همراه‏ می‏آورد این کار هنگامی تحقق می‏یابد که در عین حالی که‏ مجمع عظیمی از رشته‏های بیمه‏ای تحصیل می‏شود،کل‏ هزینه‏های ثابت عمومی افزایش نیابد.

آن‏چه مهم می‏نماید این است که استحصال بیمه‏نامه‏ها، باید شرایط رقابتی را برای بیمه‏گر افزایش دهد و او را قادر سازد که نرخ‏های بهتری برای حق بیمه پیشنهاد دهد یا بر سود هر بیمه‏نامه بیفزاید و یا ترکیبی از این دو را میسر سازد.

مسلم است که تحقق این امر به حجم و شرایط معامله و این که چه نسبتی از مشتری جذب شده را می‏توان حفظ کرد وابسته است.مطمئنا استحصال بیمه‏نامه‏های مناسب در یک شرایط خوب راه ارزان‏تری برای توسعهء کار است تا این که رشد ارگانیک ایجاد کنیم.باور آقای هیلدستون این‏ است که استحصال بیمه‏نامه‏ها درآمدهای حاصل از تقلیل‏ هزینه به همراه دارد که...و با وجود سیستم‏های‏ تکنولوژیکی که شرکت چرچیل در اختیار دارد راه آسان رشد را محقق می‏سازد.

در روزهای اول،رفیوگ سعی می‏کرد بفهمد چه نسبتی‏ از مشتریان خود را حفظ خواهد کرد و با کمال شگفتی در ماه اول دریافت که بیمه‏گذاران به راحتی بیمه‏نامه‏هایشان را تجدید کرده‏اند.هیلدستون خاطرنشان می‏سازد که شرکت‏ برای حفظ بیمه‏گذاران اقدام ویژه‏ای انجام نداده است.

قیمت‏های رفیوگ کاملا رقابتی بودند و مشتریان اصراری‏ نداشتند که حتما با یک بیمه‏گر مستقیم در ارتباط باشند زیرا که رفیوگ مانند یک بیمه‏گر مستقیم به‏طور مؤثری در بازار عمل می‏کرد.

رفیوگ تصمیم گرفته است تا تمام منابع خود را بر توسعه بیمه‏های عمر،بیمهء بازنشستگی‏و سرمایه‏گذاری‏ تجاری متمرکز کند.معامله با چرچیل،خارج شدن گروهی‏ از بیمه‏های عمومی را از شرکت رفیوگ موجب می‏شود، گرچه تعدادی از بیمه‏نامه‏های رشته‏های عمومی تا پایان‏ انقضاء به کار خود ادامه خواهند داد.البته تمام این موارد به‏ اوضاع مالی گروه وابسته است.ناگفته نماند که رفیوگ، پرتفوی نسبتا کوچک بیمه‏های اتومبیل خود را به شرکت‏ دایرکت لاین در سال 1991 فروخته است.

گفتنی است که عاملان فروش شرکت رفیوگ،به فروش‏ بیمه‏نامه‏های چرچیل به مشتریان خود ادامه خواهند داد.

این موضوع دو هدف را دنبال می‏کند:از یک سو،برای‏ عاملان فروش یک منبع کارمزد است و از دیگر سو،کارمزد جمع‏آوری شدهء قیمت خرید شرکت رفیوگ را بالا خواهد برد.این معامله سبب می‏شود که چرچیل مقادیر بیشتری‏ برای خرید شرکت رفیوگ پرداخت کند که البته تحقق این‏ امر به تعداد بیمه‏نامه‏های تجدید شده در سال تا اول اکتبر وابسته است.

منبع:1995 Insurance Industry International Oct.

بازار در حال دگرگونی برزیل

آزادسازی بخش بیمه‏های اتکایی و بیمهء مستقیم

بازار بیمهء برزیل به‏طور انحصاری تحت سلطه شرکت بیمهء اتکایی Instituto de Resseguros do Brazil(IRB) است.به دلیل مشارکت خاص منحصر به فرد بین دولت و بخش خصوصی،شرکت IRB راهگشایی برای دستیابی به‏ بازار بسیار تخصصی و سرمایه‏ای بخش بیمه‏ای برزیل‏ محسوب می‏شود.ساختار سهامداری آن بازتابی است از سلطهء دولت:سازمان تأمین اجتماعی ملی،مالک 50 درصد معاملات و سایر شرکت‏های بیمه‏ای مجاز در برزیل‏ مالک باقیماندهء بازار هستند.هم‏چنین IRB نقش بیمه‏گر اتکایی رهبر را در منطقهء امریکای لاتین ایفا می‏کند.

IRB به منظور هدایت فعالیت‏های اتکایی و اتکایی‏ مشترک و اتکایی مجدد در برزیل تأسیس شده است و فعالیت آن به عنوان یک انحصار تا همین اواخر توسط قانون‏ تضمین شده بود.هدف ارائه یک بازار بیمه برزیلی واقعی و کاهش خروج ارز قوی از طریق کاستن واگذاری بیمه به بازار خارجی و به حداکثر رساندن ظرفیت نگهداری بازار داخلی‏ بود. IRB به تقاضای بیمه‏ای در بازار ملی تأکید می‏ورزد،و این مهم را با بیمهء اتکایی منظم و مطمئن تأمین می‏نماید.

در نتیجه نقش آن(IRB)در توسعهء بازار داخلی بیمه بسیار با اهمیت است.

شگفت این که،طی چند دهه اداره کردن IRB کاری‏ بزرگ و سهل الوصول می‏نمود.این شرکت در سال 1939 تأسیس شد که از 57 سال فعالیت آن،27 سالش تحت اداره‏ و انتخاب دولت بود.وجود تعرفه‏های گمرکی،صدها نوع‏ مقررات و فهرست‏بندی‏ها،مدیریت IRB را نسبتا آسان‏ کرده بود.ظرف سه سال گذشته،درآمد ناخالص سالیانه‏ای‏ معادل 800 میلیون دلار امریکا تولید کرده که 45 درصد این‏ مبلغ را به صورت واگذاری‏های اجباری در صندوق‏ شرکت‏های بیمهء برزیل و بازار بین المللی اتکایی نموده‏ است.

امروزه 140 شرکت بیمه‏ای مستقیم در برزیل فعالیت‏ دارند که دارایی‏های ناخالص آنان 6000 میلیون دلار و ذخایر فنی‏شان در حدود 7000 میلیون دلار است.با تأمین ظرفیت‏ لازم اتکایی و حمایت از رشد دارائی‏ها و سرمایه‏های این‏ شرکت‏ها، IRB همواره نقش بنیادی در ایجاد صنعت بیمهء برزیل داشته،هر چند که این روزها هیأت مدیره و مدیران‏ اصلی آن به وضوح پذیرفته‏اند که زمان خاتمه دادن به این‏ انحصار فرا رسیده است.