

سودآوری از طریق ادغام شرکت‌ها در انگلستان

میزان سودآوری خارجی بیمه‌گران انگلیسی از طریق ادغام شرکت‌های بین‌المللی در سال ۱۹۹۷ به بالاترین حد خود رسیده است.

شرکت‌های بیمه انگلیسی طبق آخرین بررسی مؤسسه مالی KPMG از فعالیت‌های انتقال جهانی شرکت‌ها، همگام با تقویت صنعت بیمه در اروپا به رکورد جدیدی در زمینه ادغام و جلب توجه سرمایه‌گذاری استراتژیک خارجی در سال گذشته دست پیدا کرده‌اند.

گزارش مؤسسه KPMG ارائه دهنده اطلاعات جهانی تدوین شده‌ای است که به بیش از ۵,۰۰۰ ادغام سراسری در زمینه سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک در سال ۱۹۹۷ اشاره دارد. این گزارش بیانگر این واقعیت است که میزان سوددهی خارجی فعالیت‌های بیمه‌ای شرکت‌های انگلیسی از سال‌های قبل به مراتب بالاتر بوده و به ۵ برابر افزایش یافته است. در حقیقت میزان آن از ۳/۱۷ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۶ به ۱۷/۲۵ میلیارد دلار در سال بعد رسیده است.

انگلستان بیش از ۷۰ درصد کل ادغام جهانی را انجام داده است و سودآوری معاملات فرامرزی در بخش بیمه در سال ۱۹۹۷ توانسته است ۱۷/۲۵ میلیارد دلار از کل ۲۲/۴ میلیارد دلار بازار را به خود اختصاص دهد.

خریدهای افراطی در این مورد از طریق گروه ادغام زورخ با کمک مالی مؤسسه BAT انجام گرفته است که به تنهایی دارای ارزشی معادل ۱۶/۹ میلیارد دلار است. به اضافه خرید سهام مت‌لایف و استال وارت که جمعاً ۳۲۰ میلیون دلار می‌شود. در حالی که شرکت‌های خارجی میزان سهام خود را در انگلستان افزایش داده‌اند، شرکت‌های بیمه انگلیس نیز تمایل خود را در برابر معاهدات فرامرزی نشان داده‌اند. طبق گزارش مذکور، شرکت‌های بیمه انگلیس سهام خارجی خود را از ۳۲۰ میلیون دلار در سال ۱۹۹۶ به ۱/۱۶ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۷ یعنی به بیش از سه برابر افزایش داده‌اند. از آنجا که شرکت‌های اروپایی به دلیل شرایط اقتصادی مشغول آماده ساختن خویش برای اتحادیه پولی

اروپا هستند، به نظر می‌رسد که معاملات فرامرزی شرکت‌های بیمه انگلیسی در سال جاری به بالاترین میزان خود برسد.

طبق اظهار نظر مؤسسه KPMG، انگلستان هنوز بهترین مکان برای شرکت‌های بیمه بین‌المللی است که در نظر دارند میزان فعالیت خود را در اروپا گسترش دهند. در این جا تعداد زیادی شرکت بیمه زندگی و غیرزندگی وجود دارد و هیچ کمبودی برای فروش به خارج احساس نمی‌شود، به ویژه این که بیمه‌گران متوسطی دیده می‌شوند که از تجربه تخصصی کافی هم برخوردار نیستند. با خریدهای سریعی که در آینده صورت می‌پذیرد، آن شرکت‌هایی که باقی می‌مانند به فرصت‌هایی برای حضور مؤثر در بازارهای اروپایی می‌تدبشند.

در سراسر دنیا مقدار معاملات فرامرزی و ادغام سرمایه‌گذاری در بخش بیمه در حال افزایش است و به رکورد جدید ۲۴/۴۱ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۷ رسیده است. به نظر مؤسسه KPMG این افزایش می‌تواند تأثیر به‌سزایی در تقویت قطعی توسعه بازار جهانی داشته باشد و این واقعیت در سال ۱۹۹۸ تسریع خواهد شد. ■

منبع: Worldwide Insurance Abstracts, April 1998.

آینده بیمه هواپیما؛ تأمین پوشش بیمه‌ای در آسمان‌های پر ازدحام

آقای گریس برانچ، سرپرست مدیریت سیگناری یوروپ، در مورد گرایش‌های رشد و لزوم آن در پوشش‌های حوادث شخصی هواپیما صحبت می‌کند. سیگناری یوروپ یکی از تهیه‌کنندگان اصلی بیمه‌انگاری حوادث شخصی است.

امروز چنین به نظر می‌رسد که هرگاه روزنامه‌ای را مطالعه می‌کنید، حتماً در لابه‌لای صفحات آن نگاهتان متوجه خبر یک فاجعه هواپیمایی خواهد شد. برای مثال:

۱۸ دسامبر ۱۹۹۷: سقوط هواپیمای مسافری باک-۴۲

اوکراین در هنگام به زمین نشستن در سالونیکای یونان.

۱۰ دسامبر ۱۹۹۷: سقوط هواپیمای آنتونوف ۱۲۴

روسی روی بلوک آپارتمانی در Irkutsk

۱۰ اکتبر ۱۹۹۷: سقوط هواپیمای لاینز DC9 استرالیایی در نزدیکی نوئو برلین در پروگوته.

۲۶ سپتامبر ۱۹۹۷: سقوط هواپیمای گارودا A300 مربوط به خطوط هوایی قندونزی در نزدیکی مدان در قندونزی.

آیا هنوز آسمان‌ها مکان امنی هستند؟ پاسخ صریح به این پرسش «بله و خیر» است.

«خیر»، آسمان‌ها نا امن هستند

با فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی سابق که صنعت خطوط هوایی خود را در دنیای رازداری پنهان ساخته بود، اکنون نگرشی باز و وسیع به زیرساختی فاقد قدرت مافی کافی پیدا کرده‌ایم که پایین تر از استانداردهای پذیرفته شده هستند.

«بله»، آسمان‌ها هنوز مکان امنی هستند

با وجود این که مشهود است تصادف‌های هوایی به طور مداوم تکرار می‌شوند و تقریباً تصادف و سوانح در مسیرهای پرواز هم‌چنان ادامه دارد، تعداد پروازها به نحو شگفت‌انگیزی رو به افزایش است. در حقیقت در خطوط هوایی برنامه‌ریزی شده، هواپیماهای با گنجایش بیش از ۳۰ سرنشین هم در مورد تصادف‌های مرگبار در هر یک میلیون مایل پرواز هواپیما و هم در هر ۱۰۰ هزار سفره آمار پایین‌تری داشته‌اند.

رشد مهارت گسیخته

هم‌چنان که حمل و نقل هوایی در سطح جهانی رو به افزایش است، پیش‌بینی می‌شود که بالاترین میزان رشد مستمر مربوط به منطقه آسیا اقیانوس آرام باشد. گزاشی از سازمان بین‌المللی حمل و نقل هواپیمایی که در ژانویه سال ۱۹۹۷ انتشار یافت رشد نرخ سالیانه مسافرت هوایی در حاشیه اقیانوس آرام را از ابتدای سال ۱۹۸۵ تا پایان همین سال، به میزان ۱۰/۱ درصد نشان می‌دهد و نرخ رشد سالیانه تا سال ۲۰۱۰ را به میزان ۷/۴ درصد پیش‌بینی می‌کند، که این نرخ بیش از دو برابر نرخ رشد پیش‌بینی شده برای سایر قسمت‌های دنیاست.

سال ۱۹۸۵: دقیقاً نزدیک به ۷ میلیون مسافر بین مسیر اروپا و منطقه آسیا - اقیانوس آرام

سال ۱۹۹۵: درست نزدیک به ۲۱ میلیون مسافر در

همین مسیرها

تا سال ۲۰۱۰: رشدی تا حد ۵۸ میلیون مسافر در این مسیرها انتظار می‌رود

نیروی محرکه این رشد، در واقع ثبات سیاسی منطقه است که با چشم‌اندازهای اقتصادی قوی بلند مدت آن ترکیب شده است. رشد مستمر اقتصادی در منطقه، تجارت روزافزون در میان کشورهای و آزاد سازی مستمر حمل و نقل هوایی جمهوری خلق چین موجب رشد مداوم در سفرهای هوایی شده است. رفت و آمد هوایی در این منطقه به میزان ۷۸ میلیون مسافر در سال ۱۹۹۵ بود که انتظار می‌رود تا سال ۲۰۱۰ این رشد به ۲۶۷ میلیون مسافر برسد.

رشد باعث ازدحام شده است

افزایش سفر بین مسیر اروپا و منطقه آسیا - اقیانوس آرام به نقطه اوج «ساعات شلوغی» سوق داده خواهد شد، زیرا ضروریات بازار منطقه ایجاب می‌کند که زمان عزیمت و بازگشت محدود باشد. برای مثال، می‌توان به مورد فرودگاه توکیو - ناریتا اشاره کرد که میزان ترخیص مسافر و کالای آن بین ساعات ۵ تا ۶ بعد از ظهر افزایش می‌یابد. آیا میزان افزایش در تعداد مسافرت باید مساوی پروازهای بیشتری شود؟ چه تدابیری برای کنترل این رشد پیش‌بینی شده در خطوط پروازی این منطقه قابل اجراست؟

انتخاب اول - افزایش ظرفیت سرنشین:

این انتخاب بدیهی به نظر می‌رسد، با وجود این، درست برعکس آن رایج است. خطوط هوایی گسترش را در قسمت‌هایی به کار می‌گیرند که برای آن‌ها مانند صندلی‌های کلاس تجاری سودآور است و در واقع جلب مشتری می‌کند، در حالی که تعداد صندلی‌های معمولی هواپیما را کاهش می‌دهند.

انتخاب دوم - افزایش میزان حجم هواپیما:

حرکت به سوی عرض‌تر کردن هواپیما موجب می‌شود که تعداد مسافران بیشتری در هواپیما جای گیرند اما بخش زیادی از ناوگان‌های هوایی در منطقه آسیا - اقیانوس آرام از قبل، از انواع حجیم و بزرگ بوده‌اند لذا این کتاب پیش‌بینی به اجرا درآمده است.

انتخاب سوم - افزایش تعداد مسیرها و پروازها:

این انتخاب مستلزم ایجاد مسیرهای جدید، فراوانی عبور و مرور در این مسیرها و جایگزین کردن پروازهای بدون توقف یا یکسره به جای پروازهایی که در چند کشور توقف دارند.

برنامه‌های بیمه در این محیط

هرچه بیمه‌گر به بازار پوشش هواپیمایی آشنایی بیشتری داشته باشد، فضاوت دقیق‌تری در مورد خطرهای مربوط به آن خواهد داشت. از بین تمام پوشش‌های در دسترس، پوشش بیمه حوادث شخصی، بیشترین تغییرات را به علت افزایش مسافت طی شده خواهد داشت. لازمه بیمه حوادث شخصی، بیمه‌گری است که هر دو خصوصیت بیشتر بارز و ممتاز «تجربه» و «کارشناسی فنی» را دارا باشد.

صدور بیمه‌نامه حوادث شخصی در هواپیما را می‌توان با دوروش انجام داد: «هر بلیت» و «هر صدلی». زمانی که تعداد مسافران افزایش یابد روش «هر بلیت» به مردابی اجرایی تبدیل خواهد شد که به همین دلیل اغلب خطوط هواپیمایی از روش «هر صدلی» استقبال می‌کنند. افزون بر تأمین پوشش حوادث شخصی مسافران، پوشش‌های متعدد و مختلفی وجود دارند که برمی‌خیزد پرواز به کار گرفته می‌شوند.

بدیهی است که بیمه حوادث شخصی خدمه پرواز دقیقاً استداد پوشش‌هایی است که در مورد مسافران اعمال می‌شود. می‌تواند به این پوشش «درمان پزشکی فوری» را افزود تا در زمانی که خدمه پرواز خارج از کشور محل اقامت خود هستند امکانات پزشکی برای ایشان فراهم باشد. برای مثال، بروز بیماری التهاب صفاق در حین سفر شبانه عادی در خارج از کشور، صورت حساب‌های درمانی متناوبی به بار می‌آورد که تحت پوشش بیمه درمانی سستی قرار نمی‌گیرد. فقدان پروانه پرواز، پوشش حیاتی برای خلبانان است.

این بیمه‌نامه می‌تواند براساس فقدان موقت یا دائمی صادر شود. بیمه‌نامه فقدان پروانه پرواز کوتاه مدت برای دستمزدهایی است که به علت عدم پرواز از دست داده می‌شود، ولی در صورت از دست دادن پروانه پرواز به طور دائمی، خلبان به پول کافی نیاز دارد تا به کمک آن بتواند حرفه جدیدی بی‌موزد، یا شغلی را از نو آغاز کند. برای

خلبانانی که در سطح بالایی خسارت دریافت کرده‌اند از دست دادن گواهینامه یا پروانه پرواز خطر بالقوه بزرگی است که در کمین آن‌هاست، به همین دلیل نباید هرگز بدون این پوشش باشند.

غیر از خلبان‌های برنامه‌های پروازی، برای خلبانان آزمایشی و مهندسانی که برای کارخانه سازنده هواپیما کار می‌کنند، پوشش الزامی است. با هواپیماهای تجاری جدیدی که به بازار ملحق می‌شوند سر جمع بازار بزرگی را تشکیل می‌دهند که تاکنون وجود نداشته است. در واقع سیگناری یوروپ بسیاری از خلبانان آزمایشی را از شرکت‌های بریتیش آئرواسپیس، رولز رویس و فوکر بیمه کرده است. پوشش کارکنان هواپیما روی زمین و کارکنان مراقبت و نگهداری امری واجب است به ویژه زمانی را در نظر بگیریم که این گروه از کارکنان خارج از وطن خود به مکان‌هایی در معرض خطر سقوط هواپیما سفر می‌کنند.

در نهایت، افرادی که خارج از خطوط هواپیمایی فعالیت دارند خواستار حمایت در مقابل خسارت‌ها به نحو احسن هستند. کنترل‌کنندگان ترافیک هوایی به پوشش بیمه‌ای در مقابل از دست دادن پروانه کار و متصدیان فرودگاه به پوشش حوادث شخصی برای کارکنان مسئول تعمیر و نگهداری و کارکنان آتش‌نشانی خود نیاز دارند. این پوشش‌ها که به صورت صفری گنج‌کننده حاوی پوشش‌های بیمه‌ای و انتخاب‌های متعددی است به طور قطع و مطمئناً به بیمه‌گذاری نیاز دارد که در این زمینه پر تجربه باشد.

فروخ‌گذاری ریسک

یک بیمه‌گر با تجربه در زمان آماده‌سازی نرخ‌ها برای پوشش‌های حوادث شخصی با چهار متغیر کلیدی سر و کار دارد:

۱. ترکیب و ساختار ناوگان مورد نظر چیست؟ لازم است بیمه‌گر از میزان عمر انواع هواپیماهایی که باید تحت پوشش قرار گیرند مطلع باشد.

۲. مسیرهای برنامه‌ریزی شده چیست؟ دلتن این که هواپیمای مورد نظر در چه مسیرهایی و چگونه مورد استفاده قرار خواهد گرفت بسیار مهم است. آگاهی از امنیت

ترافیک هوایی در طی آن مسجراها و باند های فرودگاه ها حاصل تجربه است.

۳. سابقه خط سیر پروازی متصدیان چیست؟ آیا وسیله حمل و نقل مورد نظر سابقه خسارتی دارد؟ مراقبت و نگهداری منظم و معمول از هواپیما تا چه حدی خوب بوده است؟
۴. تجربه و آموزش خلبان در چه حد است؟ شرکت های هواپیمایی مختلف مقتضیات مختلفی دارند و همین موضوع در مورد نمایندگی های ناظر نیز صدق می کند.

در کنار هم قرار گرفتن این عوامل، این واقعیت را بیان می کند که هر خطری متفاوت از دیگری است و نمایانگر صورت دیگر و مجزایی برای بیمه گر است.

الزامات پوشش هواپیمایی در آینده

اگر کمی به جلو بنگریم خواهیم دید که چون حجم ترافیک هوایی رو به افزایش است بنابراین خسارت های هواپیمایی بیشتری در پیش است. چنین آینده نگری امکان اقداماتی را که اکثر در جهت بهبود امنیت هوایی به کار گرفته می شوند تا خطرهای ناشی از افزایش تعداد پروازها را خنثی سازند، نادیده می گیرد. در چه شرایطی این پیش بینی بیمه گر دوراندیش هواپیما را تنها می گذارد؟ به قول درساتوردان: «بدینسان از باد شکایت می کنند، خوش بینان امید دارند که شرایط تغییر کند و واقع بینان یادبان ها را می افزایند».

نرخ مناسب برای پوششی مناسب، چیزی است که پوشش خطرها را در دسترس صنعت هواپیما گذاشته است. با وجود آنچه شما ممکن است، واقع بینانه، از شرایط نرخ گذاری برای پوشش های هواپیمایی در چند سال آینده انتظار داشته باشید هنوز هم نرخ های غیر معمولی را ملاحظه می کنید که بیش از آن که درست و صحیح باشند خوب به نظر می رسند. این خوش بینی غلط بیشتر شبیه به بیمه گری است که سعی بر این دارد تا سهم بازار بیمه را با نرخ های پایین و غیر واقعی تصاحب کند. عکس این قضیه زمانی پیش می آید که بیمه گر خسارت های متعددی را تجربه کند که یکی از آنها به شما تعلق داشته باشد.

راه حل این مسأله بیمه گری براساس عواملی است که از آنها اطلاع داریم و قابل کنترل هستند، به ویژه هنگامی که

در پاریز صحنه افزایش تصاعدی ترافیک هوایی را از نظر بگذرانیم. طرح هایی که در زمینه افزایش ترافیک هوایی در چند سال آینده ارائه شده، مشورت با افراد دارای تجارب بیشتر در بازار بیمه و توانایی تثبیت شده در تعیین و تشخیص صحیح خطرهای قابل پیش بینی را ضروری تر می سازد. پس:

نمایش خود را به نحو شایسته ای به کار گیرید و در مورد بیمه گری که برای بیمه اتکایی انتخاب می نماید، اطمینان حاصل کنید که پیشینه خوبی در بازار بیمه داشته باشد.

آینده مالی او و شما به این موضوع وابسته است. ■

منبع: Asia Insurance Review, February 1998.

تراکم فضایی (ماهواره ها)

بیمه ماهواره ها با بیمه خطوط هوایی در یک رده قرار دارند. ظرفیت این نوع از بیمه از حداقل ۱۰۰ میلیون دلار در سال ۱۹۸۷ امروزه به یک میلیارد دلار رسیده و از حق بیمه سالیانه ۸۸۰ تا ۹۰۰ میلیون دلار برخوردار شده است. در حال حاضر، ۱۵۰ ماهواره از کشورهای مختلف در فضا با ارزشی معادل ۱۶ میلیارد دلار پوشش بیمه ای دارند. برای پوشش ماهواره ای چهار نوع بیمه وجود دارد: قبل از پرتاب، در حال پرتاب، در مدار و بیمه مسؤلیت شخص ثالث.

متوسط حق بیمه ماهواره در حال پرتاب ۱۶ تا ۱۸ درصد ارزش ماهواره است در حالی که حق بیمه ماهواره در مدار ۲ درصد ارزش آن است که این خود نامتناسب بودن ریسک پرتاب را منعکس می کند. تقریباً تمام خسارت ماهواره ها در ۲۰ دقیقه فاصله بین ترک سکوی پرتاب تا قرار گرفتن در مدار اتفاق می افتند. انتظار می رود که بیش از ۱۷۰۰ ماهواره تجاری در طی ۱۰ سال آینده به فضا پرتاب شوند. پروژه ایریدیوم ۵ میلیارد دلاری مونورولا، ۳۹ ماهواره تکمیل شده از ۶۶ ماهواره خود را به فضا پرتاب کرده است. این شبکه ماهواره ای که فقط مونیخ ری اتکایی کرده است امکان استفاده از تلفن، دورنگار و اطلاعات را در هر جایی از دنیا برقرار می کند. همان طور که باب ریچاردز رئیس گروه