شناسایی فرصت ها در بحبوحه رکود اقتصادی

ژاک پلوندو

چه قوانین حفاظت داده‏ها این برنامه‏ریزی را در بعضی موارد پیچیده‏تر می‏کند.

علاوه بر این گونه سیستم‏های کنترل خسارت، اینک بیمه‏گران در حال سازماندهی فن‏آوری‏ جدیدتری هستند،از جمله پیشرفتهای انجام‏گرفته‏ در این زمینه می‏توان به بانک‏های اطلاعاتی مرتبط و نظارت و شناسایی کلاهبرداران قبل از این که آنها بتوانند خسارت بیمه‏نامه را دریافت کنند اشاره کرد. بیمه‏گران هم‏چنین سعی دارند ضمن ارتباط با رایانه‏های اشخاص ثالث بتوانند اطلاعاتشان را با آنها و یا مسوولان صدور گواهینامه مقایسه کنند.مردم‏ از وجود چنین فن‏آوری و همکاری بین بیمه‏گران کم‏ آگاه شده‏اند.این امر باعث بیشترشدن احتمال‏ شناسائی کلاهبرداران می‏شود و تأثیر مستقیمی بر این‏ سوال می‏گذارد که:چقدر احتمال دارد عمل‏ کلاهبرداری برملا شود و من دستگیر شوم؟اینک‏ احتمال برملاشدن کلاهبرداری بیشتر شده‏است.

به علاوه تحولات انجام‏گرفته دیگر در این صنعت‏ (صنعت بیمه)،در قالب کاستن از حق بیمه‏ها و بهبود خدمات به مشتریان ضمن کاستن از فرصت‏ کلاهبرداری،تاثیر غیر مستقیمی نیز بر کلاهبرداری‏ بیمه‏ای دارد.هنگامی که مشتری از پشت تلفن ادعای‏ خسارت می‏کند،شانس بزرگ جلوه کردن خسارت‏ کم می‏شود.همین‏طور اگر به جای پرداخت نقدی‏ خسارت،کالایی جایگزین آن شود احتمال صحنه‏ سازی یک خسارت غیرواقعی کم می‏شود.حتی اگر خسارت هم پرداخت شود،شخص مجبوراست که‏ برای تبدیل کالاهایش به پول نقد آنها را با زحمت‏ فراوان بفروشد.

احتمالا بزرگ‏ترین تهدید برای کلاهبرداری‏ بیمه‏ای از جانب مدیران دوراندیشی‏است که حذف‏ ضررهای ناشی از کلاهبرداری بیمه‏ای را راهی برای‏ ربودن گوی سبقت از دیگر رقبایشان می‏بینند.اگرشرکتی بتواند ضررهای ناشی‏ از کلاهبرداری وتقلب را به نصف برساند آنگاه پی‏خواهد برد که هزینه‏ کلاهبرداری بیمه‏ای از 8 درصد هزینه‏های خسارتی‏ به 4 درصد کاهش خواهدیافت.برای بیمه‏گران‏ متوسط این رقم به معنای پیشرفتی 5/2 تا 3 درصدی‏ در نسبت عملیاتی است.حتی اگر هزینه‏ها و مخارج‏ آنها برای کشف و جلوگیری از کلاهبرداری زیاد شود شرکت می‏تواند با کاستن از نرخ حق بیمه بازار بیمه را از دیگر رقبا بگیرد و به طور مداوم به سهام‏داران سود بپردازد.آن هنگام که این پیام شنیده می‏شود روزهای خوش‏ کلاهبرداران صنعت بیمه به پایان رسیده‏است.

منبع:

Reins.MarketReportissue421Jan.28.1998.

شناسایی فرصت‏ها در بحبوبهء رکود اقتصادی

اشاره:این مقاله،مصاحبه‏ای است با آقای ژاک‏ پلوندو رئیس بیمهء اتکایی فرانسوی اسکور دربارهء فرصت‏هایی که به دلیل بحران اقتصادی آسیا به‏ وجود آمده‏است،تغییرات در صنعت بیمهء اتکایی و برنامه‏های اسکور در آسیا.

دیدگاه اسکور در مورد منطقهء آسیا چیست؟با توجه به اثر تغییر ارزش پول این منطقه،حق بیمه‏ها تامدت‏ کوتاهی به تدریج کاهش می‏یابند،ولی ما انتظار داریم که شرکت‏های بیمه،بیمهء اتکایی بیشتری‏ خریداری کنند.این موضوع کاملا آشکار است که‏ بیشتر شرکت‏های بیمه‏ای در این منطقه از نظر مالی تا حدی ضعیف‏تر شده‏اند و از همین روبه پوشش‏ بیشتری نیاز دارند.ما شاهد خواهیم بود که‏ بیمه‏شدگان در زمان مناسب،هر چند که سال‏ها به‏ درازا بکشد،بار دیگر مبلغ مورد بیمهء خود را افزایش خواهند داد.در ضمن،آنچه انجام داده‏ایم عبارت‏ است از گسترش فعالیت در بازارهایی که حضور گسترده‏ای در آن‏ها نداریم،برای مثال چین.به همین‏ سبب برای گرفتن مجوز افتتاح شعبه در پکن تقاضا کرده‏ایم.در هند و سنگاپور نیز چنین برنامه‏ای داریم‏ هند یک بازار واقعا بازار خود در زمان کوتاهی‏ سخن می‏گویند.به اعتقاد ما،منطقهء آسیا،به سال‏های‏ دشواری گام می‏نهد ولی ما به آینده هم چنان‏ امیدواریم و نه تنها قصد داریم که در این جا ماندگار شویم بلکه در نظر داریم که فعالیت خود را در آسیا گسترش دهیم. آیا اسکورد در نظر دارد که شرکت‏های فعال موجود را بخرد؟ خیر،برای این که ماقبل از هر چیزی بیمه‏گراتکایی‏ هستیم نه بیمه‏گر،شرکت‏های محلی در آسیا برای شروع این کار زیاد نیستند،اما کاری که ما قصد داریم‏ انجام بدهیم،ایجاد یک بازار از طریق شرکت مشترک‏ با شرکت‏های بیمهءاتکایی داخلی و ملی است.ما این‏ کار را با تایلند و کرهءجنوبی در رشتهء بیمهء زندگی انجام‏ داده‏ایم و تصور می‏کنم که این کار مناسب‏ترین راه‏ همکاری با بیمه‏گران محلی باشد. اسکور بزرگ‏ترین فرصت‏ها را در کدام یک‏ از کشورهای آسیایی می‏داند؟قبل از همه احتمالا در ژاپن،به دلیل اندازهء بازار آن در مقایسه با سایر کشورهای منطقه هم‏چنین به دلیل بحران مالی،بازار بیمه در این کشور به سرعت آزاد خواهدشد.آنچه‏ احتمالا شاهد آن خواهیم بود وجود شرکت‏های‏ جدیدی است که برای ما به معنای مشتریان تازه‏ هستند.افزون بر این،برخی از شرکت‏های بزرگ به‏ دلیل بحران تا حدی ضعیف خواهند شد و احتمالا به‏ بیمهء بحران تا حدی ضعیف خواهند شد و احتمالا به‏ بیمهء اتکایی بیشتری نیاز خواهند داشت. در مرحلهء دوم قرار داد،ما بر روی اتکایی کردن‏ پروژه‏های صنعتی بسیار بزرگ،در کشور چین، خیلی متمرکز شده‏ایم و تا زمانی که تعدادی ازپروژه‏های اصلی صنعتی تمام‏ نشده‏اند شاهد گسترش‏ بیمه‏های اتکایی در این زمینه خواهیم بود.تایلند و کره را مشترکا در ردهء سوم در نظر می‏گیریم. اسکور به کدام حوزهء بیمهء اتکایی بیشترین تمایل را دارد؟در مجموع حوزهء کلیدی و هدف برای ما بیمهء زندگی است.تعریف ما از زندگی خیلی وسیع است، نه تنها زندگی محض بلکه کلیهء خطرهایی را که به‏ شخص مربوط می‏شود در بر می‏گیرد مثل بیکاری، درمان طولانی مدت،بیمهء اتکایی درمانی و غیره. دومین حوزهء فعالیت ما در رشتهء حوادث در اروپا خواهدبود،زیرا اروپا از نظر اندازهء بازار به حد آمریکا رسیده‏است.حوزهء سوم،بازارهای نوظهور است. تمرکز اصلی فعالیت ما بر آسیا و اروپای مرکزی، جایی که به خوبی عمل می‏کنیم و برخی از کشورهای‏ آمریکای جنوبی است.از لحاظ فرآورده‏ها،بیمهء عیب‏ ذاتی اموال،در فرانسه اجباری شده‏است.اسکور این‏ فرآورده را در سایر کشورهای اروپایی توسعه داده‏ است.ما معتقدیم که قطعا در آسیا نیز این نوع فرآورده‏ مورد نیاز است.قبلا،این نوع بیمه را در مورد بعضی از قراردادهای بزرگ فروخته‏ایم یا اتکایی کرده‏ایم و ثابت شده‏است که پوشش مزبور بسیار موثر است،به‏ ویژه در جایی که شرکت‏های مقاطعه‏کاری دچار مشکلات شده‏اند و مالکان خانه‏ها در قبال مسئولیت‏ آن‏ها هیچ مرجع رسیدگی ندارند. نظر شما در مورد بازار جهانی بیمه و بیمه اتکایی‏ چیست؟از نظر جهانی،موقعیت بازار تا پایان سال‏ گذشته خوب‏بود.در سال 1998 وضعیت معتدل‏تری‏ پیداکرد.این اعتدال به انواع بیمه و کشورها وابسته‏ است.از نظر انواع بیمه‏ای بیمهء هواپیما،حمل و نقل‏ دریایی و هر چیزی که علنا به حمل و نقل مربوط می‏شود،به شدت رقابتی هستند.به ویژه در لندن تنزل‏ نرخ و شرایط را مشاهده می‏کنیم.ریسک‏های صنعتی‏ خیلی بزرگ و خطوط تجاری نیز رقابت شدیدی را میان بیمه‏گران و بیمه‏گران اتکایی در سطح جهانی شاهد بوده‏اند.امااین‏ موضوع در مورد ریسک‏های‏ متوسط در بازارهایی که وضع نسبتا خوبی دارند، صدق نمی‏کند.یکی از پارامترهای کلیدی این است‏ که کاهش ثابتی را در نسبت‏های زیان و نسبت‏های‏ پنج سال گذشته تجربه کرده‏ایم.از این می‏توانیم‏ نتیجه بگیریم که این موضوع در مورد شش ماههء اول‏ سال 1998 صادق است.کاهش نرخ تاحدی متناسب‏ بوده‏است.این کاهش به بهبود نسبت زیان مربوط می‏شود.بدین ترتیب جریان مزبور ملغمه‏ای است‏ بدین نحو که آن چه در طرف نرخ از دست می‏دهیم‏ تا حدی از طرف خسارت بازمی‏گردانیم.برای سال‏ 1988 انتظار داشتیم که نتایج فنی ما اساسا به موارات‏ سال گذشته باشد.بیمهءاتکایی زندگی هم‏چنان خوب‏ کار می‏کند و کاهشی در این بخش وجود ندارد. آیا شما در نزد بیمه‏گران اتکایی امکان مشارکتی با 4 شرکت بزرگ و 10 شرکت بزرگ دیگر را برای به‏ دست‏آوردن سهم بزرگتری از بازار مشاهده می‏کنید؟

بله.من احتمال چنین مشارکتی را در آمریکا می‏دهم.تعداد اندکی از بیمه‏گران اتکایی و غیراتکایی به طور رسمی یا غیر رسمی،از وضعیت‏ خوبی در امر فروش برخوردارند.کاملا واضح است که‏ در بازار آمریکا بیمه‏گران فعال کوچک به تعداد زیادی‏ وجوددارند.تا زمانی که وضعیت بازار خوب باشد آن‏ها وجود خواهندداشت.ولی واضح‏است همین که‏ وضع بازار وخیم شود غالبا این وضعیت پیش می‏آید که شرکت‏های بزرگ به خرید این شرکت‏هااقدام‏ کنند.بازار آمریکا بازار بسیار آزادی است.اگر بخواهید در آن‏جا فعالیت را گسترش دهید فقط باید یک شرکت بخرید.تا آن‏جا که به اروپا مربوط می‏شود تفاوت اندکی وجوددارد.ما هنوز هم‏ می‏توانیم تعدادی شرکت‏های ادغام شده و فروخته‏ شده را با توجه به همهء جوانب مشاهده کنیم ولی بازار بیمه قبلا اشباع شده‏است. بیمه‏گران اتکایی کوچک‏تر چگونه می‏توانند در چنین‏محیطی دوام بیاورند؟به‏ استثنای بیمه‏گران اتکایی‏ ملی،بیمه‏گران اتکایی بسیار کوچک تنها در صورتی‏ می‏توانند موجودیت خود را حفظ کنند که به بیمه‏گران‏ اتکایی در زمینه‏های تخصصی و در سطح بالایی‏ تبدیل شوند،برای مثال،فعال در حوزه خاص.این‏ بیمه‏گران خود را قبلا در وضعبت دشواری می‏یابند یعنی دارای ظرفیت کاملا منفعل.زمانی حضوردارند که بازار به آن‏ها نیاز دارد و زمانی که بازار به ظرفیت‏ بیشتری نیاز ندارد وجود ندارند. آینده‏ای را برای این شرکت‏های کوچک‏تر نمی‏بینم‏ مگر این که در یک حوزه متخصص شوند،به ویژه در زمینهء بحران مالی آسیا و تهدید گسترش این بحران به‏ آمریکای لاتین و احیانا اروپا.شرکت‏های واگذارنده‏ یا مشتریان به خاطر عدم اطمینان به سیستم،به‏ بیمه‏گران اتکایی نیرومند و متخصص نیازمندند و تمام‏ این عوامل شرکت‏های کوچک را محدود می‏سازد.

منبع:

AsiaInsuranceReview.Speptember1998.

رشد سریع و زیاد صنعت بیمه در چین

صنعت بیمه در چین طی چند سال اخیر رشد چشمگیری داشته‏است.از سال 1980 و هم‏زمان با بازنگری در صنعت بیمه چین،بیمه‏گری پیشرفت‏ بسیار خوبی کرده‏است.حق بیمه پرداخت شده از 200 میلیون یوان در سال 1980 به 100 میلیارد یوان‏ در سال 1998 افزایش یافته‏است.به بیان دیگر بیمه‏ در چین از جمله صنایعی بوده که طی 10 سال گذشته‏ سریع‏ترین رشد را دارا بوده‏است.به طوری که حق‏ بیمه دریافتی سالانه 40 درصد رشد داشته است.