

بیمه گران اتکایی فردا

ریسک بیشتر و واگذاری ریسک کمتر به بازار بیمه اتکایی یعنی ارجاع کار کمتر از طرف مشتریان همیشه تشدید شده است.

تعداد زیادی از بیمه گران اتکایی باهوش با متخصص شدن در استراتژی های غیرسنتی انتقال ریسک با این موج می جنگند. مثلاً شرکت سنتر ری (Centre Re) حتی نام خود را به سنتر سولوشنز (Centre Solutions) تغییر داده است تا این عمق بیشتر و جدید را منعکس کند. دیگران واحدهای جداگانه ای را با محصولاتی توسعه داده اند که ربطی به خط فعالیتی پدران آنها ندارد.

آنها چگونه کارهای خود را مجدداً سازمان داده اند؟ با دعوت از کارشناسان بانکداری سرمایه گذاری به پیوستن به کارکنان خود یا درگیر شدن بانکداران مذکور در شرکت های سهامی یا سایر سازماندهی ها همراه با کارشناسانی که در مدیریت مالی ریسک ها متخصص تلقی می شوند.

اشتهای بالای بیمه گران اتکایی امروز از همبستگی تاریخی بین بیمه اتکایی و بانکداری سرمایه گذاری، صنعتی که به بیمه اتکایی از بیمه نزدیکتر است ناشی می شود.

پراکاش شیمپی رئیس راه حل های مالی شرکت Swiss Re New Markets در نیویورک، محل توسعه و ارائه استراتژی های جدید ریسک که شرکت مزبور تحت مالکیت گروه سوئیس ری مستقر در زوریخ است، می گوید: «ریشه های این صنایع یکی است. بالاخره بیمه اتکایی فقط ابزار دیگری برای مدیریت سرمایه است. افراد تأمین کننده بیمه اتکایی در واقع ریاضیات معامله نقدی را انجام می دهند. اگر در فکر یک انتخاب انشقاقی یا فرعی (Derivative Option) هستید، این سرمایه گذاری یک خسارت اتفاقی را پوشش می دهد. چیزی که ممکن است اتفاق بیفتد یا نیفتد. روش تعیین آن بر همان مبنایی است که حق بیمه تعیین می شود. ارزش فعلی وجوه دریافتی مورد

بیمه گران، به بیمه گران اتکایی تبدیل می شوند؛ بیمه گران اتکایی، بانکداران سرمایه گذار می شوند و بانکداران سرمایه گذار همه جا هستند: به دنیای بیمه + بانکداری + بیمه اتکایی و سپیده دم شرکت های واقعاً یکپارچه انتقال ریسک به طور یک جا خوش آمدید!

تا چند سال قبل، عبارت هایی مانند «خدمات بیمه ای دو منظوره و سه منظوره (Double and Triple Triggers)»، «تأمین و تضمین (Securitisation)»، «برنامه های افزایشی (Additive Programmes)» و «مجموعه های منسجم ریسک (Integrated Risk Packages)» در صنعت بیمه اتکایی، مفهوم کمی داشتند یا بی معنا بودند. در آن زمان بیشتر این کارها در قراردادهای ساده بیمه اتکایی به اضافه واگذاری محدود ریسک انجام می گرفت. امروزه، البته بسیاری از بیمه گران اتکایی مجموعه ای از استراتژی های ابداعی انتقال ریسک مالی را می فروشند که روی هم رفته هویت و هدف صنعت را بسط می دهد. در واقع، بیمه گران اتکایی متعددی هستند که اکنون شبیه بانکداران سرمایه گذار به نظر می رسند و به عکس.

تا حدی این واکنش به دست اندازی بانک های سرمایه گذاری و بازرگانی به حوزه فعالیت سنتی صنعت بیمه اتکایی است. کسردیت سوئیس، گلدمن ساچس و مریل لینچ پیش از نیم دو جین به اصطلاح تضمین سازی های بیمه ای (Insurance Securitization) اجرا کرده اند و ریسک های فاجعه آمیز را به سرمایه گذارانی که اوراق قرضه و دیگر اسناد مالی را می خرید منتقل کرده اند.

چنین فشارهای رقابتی برای صنعت بیمه اتکایی با گرایش مؤسسات و شرکت های بیمه برای نگهداشتن

انتظار و در برابر وجوه قابل پرداخت مورد انتظار.

آن را نادیده بگیرید. این تهدیدی اساسی برای آینده شماست».

در طی سال‌ها، با این وجود بیمه اتکایی و سرمایه‌گذاری‌های فرعی در ایالات متحده آمریکا از یکدیگر جدا شدند، شیمی می‌گوید: «در آن زمان در زبان، فن‌آوری و رویه‌های بازار در دو صنعت یک واگرایی وجود داشت حال آن‌ها مجدداً به یکدیگر می‌پیوندند.»

راهبردهای مبتکرانه

همگام با نزدیک شدن بیمه‌گران اتکایی در عمل به بانکداری سرمایه‌گذاری، آن‌ها در عمل به بیمه‌گری هم نزدیک می‌شوند. آلن لوین مدیر عامل Standard & Poors Insurance Rating Services یک مؤسسه مستقل ارزیابی درجه اعتبار که اداره مرکزی آن در نیویورک است می‌گوید: «رو راست، تعریف یک بیمه‌گر و بیمه‌گر اتکایی دارد از بین می‌رود». در برخی موارد یک بیمه‌گر ممکن است چیزی که مشابه بیمه اتکایی باشد برای یک شرکت خود بیمه‌گر وابسته به صنف یا صنعت خاص تأمین کند و در موارد دیگر یک بیمه‌گر اتکایی ممکن است چیزی شبیه بیمه مستقیم به یک کارخانه صنعتی عرضه کند، تمایزات بیش از آنکه واقعی باشند نظری هستند.

برای مقابله با این تهدید در حال حاضر بسیاری از بیمه‌گران اتکایی می‌آموزند که چگونه خودشان در بازارهای سرمایه کار کنند یا راهبردهای جدیدی طراحی کنند که مشتمل بر برخی عناصر انتقال ریسک مالی باشد. مورد Commercial Risk Re را در نظر بگیرید، شرکت بیمه اتکایی که اداره مرکزی آن در برموداست و شرکتی تخصصی است که بیمه‌گر اتکایی فرانسوی به نام SCOR بخش اعظم مالکیت آن را دارد. با بیش از ۲۲۰ میلیون دلار سهام، کامرشل ریسک فهرستی از خدمات بیمه‌ای را پیشنهاد می‌کند که هم شامل راهبردهای بیمه‌ای دو منظوره و سه منظوره است و هم چنین شامل برنامه‌هایی که ریسک‌های مالی را با ریسک‌های بیمه‌ای ترکیب می‌کند می‌باشد. گراهام پیوتر مدیر عامل این شرکت می‌گوید: «ما به دنبال استفاده از روندهای جدید هستیم. مثلاً، میزان ریسک‌های نگهداشته شده در دنیای شرکت‌های غیربیمه‌ای و بین بیمه‌گران به گونه‌ای شتابان در حال افزایش است. این امر حالت بی‌ثباتی بیشتری در زمینه ریسک‌های نگهداشته شده از موضوعات بیمه شده اصلی و بیمه‌گران آن‌ها به وجود می‌آورد. برای شرکت‌هایی مانند ما - که نقش خود را در مدیریت (ریسک‌های) نگهداشته شده مشتریان خود می‌بینیم، این روند فرصت‌هایی ایجاد می‌کند. در واقع هر چه بیمه اتکایی کمتر خریداری شود، برای ما به عنوان بیمه‌گران غیرسنتی فرصت بیشتری جهت بهره‌برداری وجود خواهد داشت».

لوین قسمت اعظم تغییر هویت هر دو صنعت را به رقابت، مخصوصاً از طرف جامعه بانکداری سرمایه‌گذاری نسبت می‌دهد. او می‌گوید: «ما به صنعت بیمه اتکایی آشکارا و به‌طور قطعی گفته‌ایم که آن دسته از بانکداران سرمایه‌گذاری که راهبردهای تضمین بیمه‌ای عرضه می‌کنند یک تهدید رقابتی بارز هستند». آن‌ها به آنچه اساساً شکل ارزان‌تر سرمایه است دسترسی دارند. چون سرمایه ماده خام مورد مصرف در شرکت‌های بیمه اتکایی است و هزینه‌های عملیاتی آن قدر برای آن‌ها چشمگیر نیست، اگر کسی شکل ارزان‌تری از سرمایه داشته باشد شما نمی‌توانید

کامرشل ریسک یکی از چندین شرکت بیمه اتکایی است که استراتژی‌های چند منظوره را عرضه می‌کند. دیگران شامل Stockton Re در برمودا و Exel، Centre Solutions کارگزارانی مانند US Re هستند که راهبردهای بیمه‌ای سه منظوره برای شرکت دانمارکی آلکا فراهم کرده‌است. این راهبرد روشی را

«ارزشی که ما ایجاد کنیم تأمین یک پوشش جامع برای تمام ریسک‌ها است، به این ترتیب مفهوم یک راه‌حل کلان مطرح می‌شود». هنوز فروشی انجام نگرفته است، گسرجه شیمی خوشبین است. سنتر سولوشنز هم هنوز باید خدمات راهبردی کلان را که متضمن ریسک مالی و ریسک بیمه باشد به فروش برساند. در واقع شرکت از کلمه «محصول» احتراز می‌جوید و به جای آن ترجیح می‌دهد ارزش‌های مبتنی بر خدمات خود را اظهار کند. توماس دیکسون، مسؤول ارشد صدور بیمه‌نامه در نیویورک می‌گوید: «ما یک شرکت مبتنی بر محصول نیستیم؛ ما بر حسب شرایط عکس‌العمل نشان می‌دهیم. دیکسون، بدون فاش کردن اسامی مشتریان ادعا می‌کند که شرکت آن‌ها تعدادی راهبرد دو منظوره فروخته‌است.

هجوم سرمایه‌های ناخواسته

روابط جدید بعضی بیمه‌گران اتکایی با عرضه‌کنندگان سرمایه در بازارهای مالی به آن‌ها در روش‌های جدید انتقال ریسک مالی که بر عهده می‌گیرند، کمک می‌کند. مثلاً بیمه‌گران اتکایی متعددی از بازارهای سرمایه برای بخش ریسک‌های فاجعه‌آمیز که عهده‌دار می‌شوند، استفاده می‌کنند. مثلاً سنتر سولوشنز در جدیدترین معامله بیمه‌ای با اتکا به اوراق‌بهادار در بازارهای سرمایه (Securitized Insurance Transaction)، مشارکت داشت، معامله‌ای که قیمت آن ۲۰۰ واحد از شاخص قیمت معاملات مشابه اخیر پایین‌تر بود. در ماه مارس، این شرکت اعلام کرد که یک پوشش بیمه اتکایی با اوراق‌بهادار در بازارهای سرمایه (Securitization of Reinsurance Coverage) را برای پوشش خسارات طوفان در حساب مربوط به بیمه املاک مسکونی در فلوریدا، که بانک سرمایه‌گذاری گلدمن‌ساجز انجام داده، بر عهده گرفته‌است. ظرفیت واگذاری مجدد به وسیله‌ترینیتی

برای شرکت ایجاد می‌کند تا ریسک نگهداشته شده خود را با مرتبط کردن آن به عملکرد برخی از معیارهای مالی اساسی، از ارزش‌گذاری سهام تا جابجایی‌های ارزی، مدیریت کند. در مورد راهبرد سه منظوره آلکا، اگر نرخ‌های بهره به سطح معینی برسد، قیمت سهام شرکت به سطح معینی می‌رسد و شرکت دچار زیان بیمه‌ای مشخص می‌شود و در نتیجه میزان ریسک نگهداشته شده آن کاهش می‌یابد. به طور خلاصه، وقتی عوامل دیگر سبب حد معینی از فشار مالی می‌شوند خسارت‌های بیمه‌ای شرکت کاهش می‌یابد. شرکت کامرشال ریسک هنوز هیچ راهبرد چند منظوره را فروخته‌است. این شرکت هم‌چنین هنوز هیچ راهبرد بیمه‌ای انباشت ریسک‌ها، که خسارت بیمه‌ای را به خسارت مالی اضافه می‌کند و آن‌ها به صورت یک ریسک نگهداری می‌شوند، فروخته‌است. با این وصف آقای پیوتر «منافع هوشمندانه بارزی» را در هر دومی ببیند. او می‌گوید: «مسئله مهم رسانیدن قیمت به نقطه‌ای است که خریدار بگوید از نظر اقتصادی به صرفه است». شرکت اگر زمانی یک راهبرد انباشت ریسک به فروش برساند انتظار دارد که ریسک را خود عهده‌دار شود. پیوتر می‌گوید: «ما در جستجوی نگهداری این‌ها بدون پشتیبانی اتکایی هستیم، اگر چه ما می‌توانستیم این چنین بکنیم - و بیمه‌گران اتکایی دیگر قسمتی از ریسک را به دیگران منتقل می‌کنند. کامرشال ریسک خدمات راهبردی انباشت ریسک را پیشنهاد می‌کند که اساساً به جای ریسک‌های نرخ ارز و دیگر ریسک‌های مالی شامل ریسک نرخ بهره هستند.

سویس ری نیومارکتز هم‌چنین در پی بازاریابی برای تسهیلاتی است که هم ریسک بیمه و هم ریسک مالی را پوشش دهد. شیمی توضیح می‌دهد «روی هم‌رفته ما و قسمت اعظم ریسک را نگه می‌داریم ولی ممکن است تعدادی از آن را به بازارهای سرمایه بفروشیم یا آن را اتکایی کنیم».

ری، یک بیمه‌گر اتکایی موارد خاص، از سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه خریداری شد. ترینیتی ری ۸۳/۵ میلیون دلار اوراق بهادار با درآمد ثابت را صادر کرد که توسط سرمایه‌گذارانی که به طور غیرمستقیم قسمتی از ریسک سنتر سولوشنز در برابر خسارات طوفان را عهده‌دار می‌شوند، خریداری شد. دیکسون می‌گوید رقابت آمیز بودن قیمت این معامله او را امیدوار می‌کند که معاملات آینده برای شرکت‌های صنعتی که در پی توزیع ریسک‌های فاجعه‌آمیز هستند، جاذبه خواهد داشت.

در واقع حجم صنعت بیمه اموال و حوادث که تقریباً ۲۰۰ میلیارد دلار است خیلی بیش از پوشش لازم، مثلاً برای خسارات ناشی از یک زلزله عمده که در سانفرانسیسکو اتفاق بیفتد یا طوفانی است که در میامی رخ دهد. با ۱۷ تریلیون دلار که از بازارهای سرمایه در دسترس است. شرکت‌ها ظرفیتی خیلی بیشتر از فضای کافی برای توزیع چنین ریسک‌هایی دارند.

علامت سوال بزرگ این است که آیا سرمایه‌گذاران سود بالقوه‌ای را برای سرمایه‌گذاری در معاملات اوراق بهادار که ریسک بیمه شده را در بر می‌گیرد ملاحظه خواهند کرد؟ اگر زمانی این امر اتفاق افتد بیمه‌گران اتکایی با رقابت کلی سخت‌تری مواجه خواهند شد. فرانسوا برتراند معاون اجرایی کامرشال ریسک می‌گوید: «شکی نیست که بازارهای سرمایه در زمینه توزیع ریسک‌های فاجعه‌آمیز مهم‌تر خواهند شد، به ویژه وقتی که شرایط سخت بازار فرابرسد. ولی من فکر نمی‌کنم که آن‌ها جایگزین بیمه اتکایی شوند». در عوض برتراند پیش‌بینی می‌کند که بیمه‌گران اتکایی خریداران اصلی بیمه‌های تضمین شده با اوراق بهادار خواهند شد.

بیمه‌گران اتکایی هم چنین می‌توانند وارد بازی اوراق بهادار سرمایه‌گذاری‌های فرعی شوند. مثلاً سنترسولوشنز اوراق بهادار انتقال ریسک

(Insurance Option) را بازاریابی می‌کند.

مانند راهبردهای بیمه دو منظوره، اوراق بهادار فوق‌الذکر انتقال ریسک با یک حادثه معمولاً فاجعه‌آمیز فعال می‌شوند، حادثه‌ای که به لایه بالایی حفاظت بیمه‌ای شرکت ضربه وارد می‌کند. وقتی این صدمه از حد مشخصی فراتر رود، اوراق بهادار مذکور برای تأمین سرمایه به خریدار به سرعت وارد می‌شود. تاکنون فقط شرکت‌های بیمه این راهبرد انتقال ریسک را به عنوان جایگزینی برای بیمه اتکایی اضافی خریداری کرده‌اند. شرکت آر-ال-آی که مرکز آن در پنوریا ایلینویز و بیمه‌گر زلزله در کالیفرنیاست، یک راهبرد بیمه‌ای را سال گذشته از سنتر سولوشنز خرید تا در صورت وقوع یک زلزله عمده سرمایه را تأمین کند. در صورت وارد آمدن خسارت بزرگی در پوشش بیمه اتکایی آر-ال-آی و انعکاس آثار این خسارت در مازاد مالی شرکت، اوراق بهادار انتقال ریسک وارد کار می‌شوند. شرکت نرخ ثابت از قبل تعیین شده‌ای را برای به کارگیری اوراق بهادار انتقال ریسک انتخاب کرد تا بر حسب نیازهای خود هر مبلغی بین ۱۵ تا ۵۰ میلیون دلار برای خود بتواند تأمین کند. چون این راهبرد به آر-ال-آی اجازه می‌دهد قبل از وقوع حادثه سهام لازم را آماده کند، شرکت مجبور نخواهد بود به بازار سرمایه برای تأمین سرمایه‌گرانت بعد از حادثه مراجعه کند.

سرمایه‌های فکری

بیمه‌گران اتکایی که وارد مرحله جدید خدمات بیمه‌ای می‌شوند اغلب این کار را با شرکاء یا افرادی انجام می‌دهند که از مجموعه امکانات بانک‌های سرمایه‌گذاری استخدام می‌کنند.

جان کاشین معاون اجرایی شرکت ویلنرفیورث امریکا، مؤسسه کارگزاری بیمه اتکایی که مرکز آن در نیویورک است می‌گوید «بسیاری از بیمه‌گران اتکایی سرمایه فکری (نیروی انسانی متخصص) تأمین این

راهبردها را از خارج از صنعت بیمه استخدام می‌کنند». «آن‌ها افرادی را که با شاخص قیمت مواد اولیه در بورس کالا، نوسانات بهای ارزها و نرخ‌های بهره آشنا هستند یا افرادی را که دارای سوابقی در ریسک سیاسی یا اعتباری هستند استخدام می‌کنند».

مثلاً ستر سولوشنز، چندین نفر متخصص خطرهای مالی استخدام کرده‌است. دیکسون می‌گوید «استراتژی ما حالا قرض گرفتن یا اجاره کردن این مهارت‌ها یا دست یافتن به آن‌ها از طریق یک شرکت نیست، بلکه آوردن آن‌ها به عنوان جزئی از گروه خود ما می‌باشد». ما فکر می‌کنیم که این کار مؤثرتر از استفاده از یک شرکت سهامی است که شما نمی‌دانید که آیا اهداف هر دو شرکت اساساً با هم در یک ردیف‌اند یا خیر. ما هم چنین شرکت وابسته‌ای به نام زوریخ کپیتال مارکتز داریم که آن شرکت نیز در این رشته تخصص دارد. ما علاقمندیم که، نیازهای یکدیگر را برآورده سازیم.

سویس ری نیومارکتز هم ستادی از افراد باتجربه در بانکداری سرمایه‌گذاری تشکیل داده‌است. شیمی می‌گوید «من شخصاً برای تأسیس یک شرکت خدمات مالی به نیویورک اعزام شدم و چندین نفر از بانکداری را در هیئت مدیره وارد کرده‌ام. برخی شرکت‌ها مانند اکسل تخصص مالی را از طریق مشارکت‌ها فراهم آورده‌اند، در مورد اکسل با کارشناسان ارزی پارتوپارتنرز (Pareto Partners) که دفتر مرکزی آن‌ها در لندن است. دیگران ممکن است که اگر به تنهایی کارکنند احساس امنیت کنند. لوین می‌گوید «انسان می‌تواند استدلال کند که تأسیس قسمت داخلی در شرکت و تغذیه آن با تخصص‌های لازم از خارج خیلی ارزش دارد.» با این وصف در نظر داشته باشید که بسیاری از بیمه‌گران اتکایی هم‌اکنون تخصص کافی دارند. این صنعت همیشه جهانی بوده‌است. بنابراین برای یک بیمه‌گر اتکایی سروکار داشتن با تعداد زیادی از خارج‌جی،

۸۰ تا ۹۰ ارز خارجی، امری غیرعادی نیست. نمی‌توانیم بگوییم ارز خارجی الزاماً یک مسأله خارجی است».

مثلاً کامرشال ریسک برای ارزیابی معاملات پیشنهادی متکی بر مهارت مالی رئیس سرمایه‌گذاری‌های خود شرکت است. برتراند می‌گوید «ما زمانی که نیاز به کمک بانک‌ها داشته باشیم با آن‌ها کار می‌کنیم». «ما سعی نمی‌کنیم تمام کار را خودمان انجام دهیم.» برتراند می‌گوید «شرکت وقتی شروع به نوشتن بیمه‌نامه‌های راهبردی چند منظوره خود می‌کند، که بخواهد امسال این کار را انجام دهد، شرکت کارکنان خود را با افرادی که تخصص بیشتری در مسائل مالی دارند فراهم خواهد کرد».

مارتی شرزر، مدیر عامل مؤسسه کارگزاری بیمه جی‌اندایج مارثی‌اند مک‌لن که مرکز آن در نیویورک است تأیید می‌کند که بسیاری از بیمه‌گران اتکایی از قبل در مورد ریسک‌های مالی اطلاعات نسبتاً خوبی دارند. او می‌گوید «آن‌ها همگی دارای رویه‌های خوب آماری و ریاضی کاربردی، به عبارت دیگر، وسائل ارزشیابی این ریسک‌ها هستند.» در مورد راهبردهای دو منظوره، آنجا که کسورات بر اساس نوسان‌های تاریخی قیمت یک ماده اولیه در بورس بالا و پایین می‌رود، اگر شما نوسان‌های تاریخی قیمت کالا را درک کنید و این تحلیل آماری را گرفته و با میزان خطرها و حوادث اموال ترکیب کنید، آنچه شما حقیقتاً انجام می‌دهید یک ارزیابی آماری پایه‌ای است که هسته صلاحیت و قابلیت رقابت شرکت‌های بیمه اتکایی می‌باشد.

دست بازیدن به انتقال ریسک نوسان قیمت آن جنس یا معامله آن نیست».

شرزر می‌گوید اغلب بیمه‌گران اتکایی کاملاً قادر به تأمین چنین راهبردهایی بدون نیاز به گرفتن کمک از بیرون هستند. حالا اگر آن‌ها در جستجوی معامله یا انتقال ریسک نوسان قیمت کالا باشند،

وعده‌ای می‌خواهند فقط همین کار را بکنند، الزاماً وارد خط کاری جدیدی می‌شوند و باید تصمیم بگیرند که آیا آن‌ها در شرکت خود تخصص عمیق برای انجام راحت کار را دارند یا نه. اگر آن‌ها احساس می‌کنند که فاقد آن هستند، باید در فکر یک مشارکت یا یک واحد اختصاصی مرکب از افرادی با این مهارت‌ها باشند.»

برخی از شرکت‌ها ممکن است در جستجوی استخدام افرادی با مهارت‌های گسترده باشند. شیمی سوئیس ری ممکن است دارای مجموعه تخصص‌های مهم مدیریت اجرایی جدید بیمه اتکایی باشد. تجربه او شامل مسؤلیت‌هایی هم در بانک‌ها و هم مؤسسات بانکداری سرمایه‌گذاری از جمله چیس منهاتان بزرگترین بانک تجاری ایالات متحده آمریکا و در کسل برنامه لامبرت است. با همه این‌ها شیمی یک آکچوئری نیز هست. سابقه او در رشته‌های مختلف به سوئیس ری کمک کرد تا محصول جدید کلان خود را انجام بخشد.

آیا استاندارد اندپورز که استحکام مالی شرکت‌های بیمه اتکایی را ارزشیابی می‌کند به راه‌های جدیدی که این بازیگران با تخصص خود در شرکت برای روشن کردن این راه‌ها تلاش می‌کنند علاقمند هستند؟ لوین می‌گوید «ابدأ». ما مدتی است که متوجه شده‌ایم که مؤسسات صنعتی بیش از پیش هم بیمه و هم مدیریت سنتی ریسک مالی را به عنوان بخشی از یک کاشی می‌بینند که کل طیف ریسک آن‌ها را مشخص می‌کند. به این ترتیب ما علاقه بیمه‌گران اتکایی را در این حوزه به عنوان بخشی از پیشرفت طبیعی می‌بینیم.»

برخلاف دیگر مؤسسات ارزیابی درجه اعتبار شرکت‌های بیمه، اس‌اند‌بی چیزی بیش از فقط شرکت‌های بیمه را تجزیه و تحلیل می‌کند. لوین می‌گوید «ما از بانکداران سرمایه‌گذاری که ۲۰ سال قبل به انتشار اوراق بهادار برای وام‌های مسکن

شروع کردند پیروی کردیم، این پیشرفت امر متفاوتی نیست. به نظر ما تمام این پیشرفت‌ها ایجاد چالش کرده و جالب هستند.

با اعلام اخیر ادغام پیشنهادی بین سیتی کورپ (Citi Corp) - تراولرز اینشورنی (Travelers Insurance)، اغلب دست‌اندرکاران صنعت تمایلی به نگاه زیرچشمی کردن به آینده بیمه - با - بانکداری - با - بیمه اتکایی ندارند. با در نظر گرفتن تشابهات تاریخی در این صنایع و امکان مقررات زدایی در ایالات متحده آمریکا، یک احتمال قوی برای ایجاد شرکت‌های حقیقتاً یک دست انتقال ریسک یک مرحله‌ای وجود دارد.

در حالی که میدان مبارزه رقابتی ممکن است به تلفات آلوده شود، در نهایت تمام شرکت‌ها استفاده خواهند کرد. لوین نتیجه‌گیری می‌کند «اگر این امر به آن‌ها در حل مشکلات انتقال ریسک به نحو کارآتر و مؤثر شدن هزینه‌ها کمک می‌کند پس در حقیقت این نزدیک شدن چیز بسیار خوبی است.»

Reactions, May 1998, PP. 19 - 22.

منبع:

محصول جدید بیمه‌ای در ژاپن

شرکت بیمه دریایی و آتش سوزی کوی ژاپن یک بیمه‌نامه جدید حمل دریایی را برای اولین بار طراحی نموده که شامل پوشش مسؤلیت کالا برای واردکنندگان به ژاپن است. این محافظت تجاری در پاسخ به قانون مسؤلیت کالا ایجاد گردید که از سال ۱۹۹۵ به مورد اجرا گذاشته شد و بدین معنی است که واردکنندگان کالا برای جبران خسارت احتمالی، اگر مصرف‌کنندگان متحمل خسارت شوند و یا بوسیله یک کالای وارداتی آسیب ببینند، تحت مقررات مسؤلیت عدم تقصیر مسؤل می‌باشند.

AON International Market Information, No.184. منبع:

NEWSLETTER OCT. 1998, P.7.