مواجه با مشکلات بیمه انرژی

بیمه‏گران انرژی باید به توانایی فنی و مالی‏ بیشتری نسبت به قبل دست یابند تا بتوانند مشتریان‏ خود را از چرخه حرکات معمولی نجات دهند.

منظور من از توانایی‏های فنی و مالی،این است که‏ ما نیاز داریم که اطلاعات عمیق خود از صنایع نف‏ت و گاز،پتروشیمی و تولید برق را با مهارت‏های تحلیلی و کمی ترکیب کنیم تا امکانات خطر و ریسک مشتریان‏ خود را به‏طور کلی برآورده نموده و سپس راه حل‏های‏ مفیدی را برای تامین نیاز آن‏ها طراحی نمائیم. محصولات مختلف بیمه‏ای آن‏گونه که ما آن‏ها را می‏شناسیم احتمالا آن چیزی نیست که در هزارهء جدید صادر خواهیم کرد.

نیازهای مشتریان ما در حال تغییرات است-به‏ طور مثال،در کشورهای مستقل آسیای مرکزی که در آن مقیاس منابع بالقوه هیدروکربن صنعت تولید انرژی‏ را با مشکلات زیادی،که ماهیت آن‏ها بیشتر اقتصادی‏ و سیاسی است،مواجه کرده و این خود با فاصله آن‏ها از بازار ترکیب شده است.

مانند سایر صنایع،بخش انرژی بدنبال تجدید ساختار فعالیت‏های خود به‏منظور دستیابی به مزیت‏ مطلوب در بازار جهانی می‏باشد.انتظار می‏رود که‏ ریسک‏های توزیع نشده با رشد اندازهء شرکت مورد نظر افزایش یابد.هرچه ریسک‏هایی که شرکت‏های‏ بزرگ مایل به انتقال آن هستند بزرگ‏تر باشد،هرگونه‏ واکنش از سوی بازار بیمه که باید با حادثه رخ داده‏ تناسب داشته باشد به‏ویژه اگر نرخ‏ها به‏طور پیوسته‏ ناکافی باشد،پرنوسان‏تر خواهد بود.

با این وجود،اگر تغییر سریعی در تحرکات بازار بیمه وجود داشته باشد،ما نمی‏توانیم با افزایش نرخ‏ها عکس‏العمل خردمندانه‏ای نشان دهیم.گرچه ممکن‏ است درآمدهای حق بیمه بالاتر در برخی مواقع به‏ خوبی قابل توجیه باشد و افزایش کلی در حق بیمه‏ها تنها موجب دلسردی مشتریان خوب و خارج شدن‏ آن‏ها از بازار خواهد شد،و در نتیجه تقاضا برای بیمه‏ کاهش می‏یابد و اثرات رقابتی افزایش در ظرفیت‏ شرکت‏های بیمه که نرخ‏های بالاتر به طور اجتناب‏ناپذیری آن را جذاب می کند بدتر خواهد شد.

این دقیقا همان اتفاقی است که در شرایط بسیار سخت دورهء 94-1992 رخ داد.در این دوره تعدادی‏ از مشتریان بهتر و از نظر مالی قوی‏تر تعهدات خود نسبت به بازار بیمه را از طریق افزایش خود بیمه‏گری‏ یا با پیوسته به شرکت‏های تعاونی بیمه کاهش دادند. حتی با وجود این‏که قیمت‏های بازار بیمه احیاء شود،ولی‏ تأثیر کلی این اتفاقات خود را به‏صورت کاهش‏ خالص در تقاضا برای خدمات بیمه‏ای نشان داد.

با این وجود،ظرفیت در بازار بیمه انرژی در طول‏ چهار سال گذشته در حدود سه برابر افزایش یافته‏ است و هم‏اکنون در سطحی قرار داد که مازاد قابل‏ ملاظه‏ای حتی برای پروژه‏های بزرگ‏تر در دسترس‏ می‏باشد.در حال حاضر رقابت بر سر سطح قیمت و شرایط بیمه‏نامه‏ها،ادامه دارد به نحوی که بیمه‏گران‏ مختلف در تلاشند که در بازار بیمه مانند بازار کالاها خود را از هم‏دیگر متمایز سازند.

برخی از ویژگی‏های خاص یک بازار ضعیف را می‏توان به‏صورت زیر توضیح داد.به‏طور کلی، نرخ‏های بیمه اموال در سال‏های 1997 و 1998 در حدود 20 تا 25 درصد کاهش یافته است و در حال‏ حاضر دلیل اندکی وجود دارد که انتظار داشته باشیم که‏ تغییر قابل توجهی در سال 1998 کماکان ضعیف خواهد بود و احتمال این‏که از نتایج مازاد ظرفیت بیش‏از حد افزایش فشار برای افزایش پوشش بیمه‏نامه‏ها بدون‏ دریافت حق بیمه اضافی می‏باشد،که برخی از آن‏ها در محدودهء سنتی بیمه‏نامه‏های بیمه مسؤولیت قرار دارند.بیمه‏های بلند مدت،معمولا 36 ماهه، رایج‏تر است و بیمه‏گران باید هوشیار باشند که متوقف‏ کردن ارائه چنین بیمه نامه‏هایی به‏گونه‏ای نامساعد بر علیه آن‏ها ارزیابی نگردد.

این افزایش ظرفیت،که در دوره‏های قبل وجود داشته است،بدلیل درد دسترس بودن بیمه‏های اتکایی‏ می‏باشد.گرچه بیشتر این بیمه‏گران اتکایی به‏طور قابل ملاحظه‏ای نسبت به دوره‏های قبل بهتر مدیریت‏ شده‏اند و اطلاعات بهتری نیز داشته‏اند(به طور مثال، بازار"مارپیچی‏"لویدز)،ولی برای حفظ سهم بازار بیمه‏گران تشویق شده‏اند تا مقادیر فزاینده‏ای از بیمه‏های اتکایی را در بازار بیمه اولیه با شرایط موجه‏ رقابتی‏تر ارائه نمایند.

به‏علاوه،اغلب مشتری‏ها صلاح دیده‏اند که‏ نیازهای انتقال ریسک خود را در یک گروه محدودتر از شرکت‏های حرفه‏ای(و معمولا جهانی)بیمهء انرژی‏ متمرکز،نمایند،و در نتیجه یک بازار ثانویهء بیمه‏گران‏ انرژی که مایل به ارائه بیمه اتکایی اختیاری به‏ شرکت‏های مهم به منظور حفظ سطحی از درآمدها در بخش انرژی می‏باشند،ایجاد کرده‏اند.بنابراین،اغلب‏ شرکت‏های مهم انرژی تلاش می‏کنند تا سهم بازار خود را از طریق پیشنهاد شرایط کاملا رقابتی-در بسیاری از موارد پایین‏تر از حداقل هزینه-در سایه‏ ظرفیت‏های بیمه اتکایی اختیاری و قراردادی،حفظ نمایند.

این حوادث احتمالا قابل پیش‏بینی منطبق با دوره‏ای از سطح پایان زیان فاجعه‏آمیزی بوده است(هم‏ در بخش انرژی و هم بخش غیر انرژی)،که حداقل به‏ صورت سطحی این تأثیر را بر جای گذاشت که بازار بیمه بازدهی بهتر سرمایه داشته باشند.به‏علاوه‏ فرصت‏های سرمایه‏گذاری عالی بازدهی را حتی به‏ میزان بیشتری افزایش داده در نتیجه نیاز به تأکید بر اقدامات پشتیبانی فنی را حتی بیش‏ازپیش کاهش‏ داده است.

بیمه‏گران متکی بر مسائل فنی،و اغلب مشتریان‏ آن‏ها این مسائل را در نوسانات ادواری حاصله در قیمت و شرایط بیمه‏نامه‏ها نه فقط موجب بروز عدم قطعیت‏ مالی برای بیمه‏گران می‏شود.بلکه برای سلامت‏ بلندمدت صنعت بیمه انرژی نیز اهمیت بسیاری دارد. اگرچه این امر یک پیش‏بینی بسیار بدبینانه است، معهذا من دلایلی را برای خوش بینی دارم:

-در بلندمدت،انتظار می‏رود که تقاضای نفت با نرخ درحدود 2 درصد در سال به رشد خود ادامه‏ دهد.در میان مدت،انعطاف‏پذیری نسبی اقتصادی در ایالات متحده و اروپا به جبران برخی از اثرات‏ مشکلات اقتصادی موجود در آسیای جنوب شرقی‏ کمک خواهد کرد.

-تقاضای بلندمدت برای انرژی از سوی کشورهای‏ درحال توسعه مستلزم انجام هزاران میلیارد دلار سرمایه‏گذاری در امکانات تولید برق در طول بیست‏ سال آینده است.

-توانایی‏های بالقوهء نامشخص و اثبات نشده‏ای در اروپای شرقی وجود دارد.اغلب کشورها در حال‏ پیوستن به اتحادیه اروپا هستند و یا این‏که به این‏ منظور ابزار تمایل کرده‏اند،که به مفهوم اجرای قوانین و مقررات حاکم در اتحادیه اروپاست.این مسأله،به‏ همراه کاهش سرمایه‏گذاری‏های دولتی،منجر به‏ تقاضای بیشتر برای پوشش بیمه‏ای ریسک‏هایی‏ می‏شود که قبلا بوسیله بازارهای داخلی جذب می‏شد.

-روند قابل ملاحظه‏ای به‏سوی هماهنگی برنامه‏ها توسط تعداد محدودی از شرکت‏ها وجود دارد.به‏ علاوه،در جایی که مشتری در زمینهء این‏گونه روابط بلندمدت جدی است،مشتری مایل به دریافت‏ امتیازات پوشش یا قیمت به‏منظور دستیابی به شرایط برتر نسبت به گروهی از بیمه‏گران می‏باشد.

-یک فرصت بسیار جالب به این دلیل که اغلب‏ مشتریان انرژی به ریسک به روشی کاملا تحلیلی و کل‏گرا نگاه می‏کنند،وجود دارد.آن‏ها به طور روز افزون انتظار دارند که تدارک‏کنندگان خدمات مالی‏ آن‏ها طیف وسیعی از راه‏حل‏های مقابله با ریسک را نسبت به روش‏هایی که به‏طور سنتی وجود داشته‏ توسعه دهند.

-زیان های مزمن سودآوری دارایی‏ها را تحت تأثیر قرار داده است،به‏ویژه برای شرکت‏هایی که‏ حساب‏های اشتراکی را نگهداری می‏کنند یا بدنبال‏ حفظ سهم خود در بازار هستند.چنین زیان‏هایی در دفاتر شرکت‏های بیمه اتکایی اختیاری(غیر قراردادی)انباشته شده و منجر به این می‏شود که این‏ شرکت‏ها این محدودهء کاری را در آینده نزدیک کنار بگذارند،و در نتیجه فرصت‏های جابجایی در ترکیب‏ دارایی‏ها برای سود بیشتر کاهش می‏یابد.

-به نظر می‏آید که دورهء بازدهی بالای غیر معمول در سرمایه‏گذاری‏ها درحال پایان یافتن است.اگر این‏ مسأله رخ دهد نه تنها بر شرکت‏های بیمه فشار خواهد آورد تا در مبانی قیمت‏گذاری بیمه‏های خود تجدید نظر کنند،بلکه موجب می‏شود که سرمایه‏ها، شرکت‏های بیمه و بیمه اتکایی را در جستجوی‏ بازدهی بالاتر ترک کنند.نتیجه کلی عبارت خواهد بود از ظرفیت بیمه‏ای کوچک‏تر در یک پایهء فنی تر.

-عدم اطمینان که سال 2000 را احاطه کرده‏ است نیز به‏طور فزاینده‏ای موجب می‏شود که‏ شرکت‏های انرژی در جستجوی امنیت کیفی مناسب‏ برای برنامه‏های خود باشند.شرکت‏های انرژی از تکنولوژی به میزان قابل ملاحظه‏ای برای دستیابی به‏ کارآیی و مکانیزه نمودن مراحل مختلف انجام کارها استفاده کرده‏اند.این کار آن‏ها را در معرض‏ ریسک‏های خاص قرار دهد که ناشی از اشتباه در شناخت به‏موقع در تغییر قرن می‏باشد.

من هم‏چنین عقیده دارم که مشکلات سال 2000 می‏تواند نقش یک کاتالیزور را برای تغییرات در بازار، داشته باشد یا از طریق واکنش مناسب بازار بیمه‏ اتکایی از طریق کناره‏گیری از حمایت بیمه اتکایی و یا از طریق تأثیر زیان‏ها بر درآمد خالص شرکت‏های‏ بیمه.هم‏چنین،از نقطه‏نظر شرایط رقابتی جاری، اغلب بیمه‏گران مسؤولیت این ریسک را با دقتی که‏ مشخصهء یک روش عقلایی است نخواهند پذیرفت، درنتیجه به‏طور بالقوه‏ای مشکالات بیشتری برای‏ خود،برای بیمه‏گران اتکایی و به‏طور غیر مستقیم‏ برای مشتریان خود در آینده ایجاد خواهند کرد.

در بازار پرتنش پویای بیمه انرژی،بیمه‏گران و واسطه‏های مالی که به فعالیت‏های نسبتا سادهء رایج در بازار بیمه ادامه می‏دهند،یک بازار ثانویه تشکیل‏ خواهند داد،که بر گروه‏های خدمات مالی بزرگ‏ مسلط می‏شوند و قادر خواهند بود طیف وسیعی از راه‏حل‏های پوشش ریسک‏ها را برای مشتریان آگاه و دارای تقاضای فزاینده فراهم نمایند.

منبع:

Dec.1998. Insuance International/commercial Insurance

ادامه مطلب از صفحهء 20

که قادر به ارائه خدمات پشتیبانی،اطلاعات راجع‏به‏ مقررات داخلی و منطقه‏ای و یا دارای تخصص در زمینه بازارهای تخصصی بیمه هستند،مشارکت‏ نمایند.از میان شرکتهای بزرگ بیمه در سال 1997، قوی‏ترین شرکت‏ها از حیث میزان دسترسی به‏ بازارهای جهانی شرکت assicurazioni generali با بیش از 70 درصد فعالیت خارج از ایتالیا و گروه‏ winterthur با بیش از 60 درصد فعالیت خارج از سوئیس بودند.

منبع:

international trade forum.2/1998.pp.4-7.