مقررات زدایی ژاپنی ها را به باز اندیشی وا می دارد

بیشتر به این دلیل است که سیستم حقوقی موجود جنبه‏های نامطلوب و قضایی را تشویق می‏کند. بهرحال ضوابط مذکور توسط ABI ، IUA و تعدادی از انجمن‏های حقوقی شامل‏ انجمن وکلای جراحات انسانی و انجمن مشاوران‏ حقوقی سوانح رانندگی حمایت می‏گردد.

گزارش آرای دادگاههای مجروحین‏ بدنی (The Bodily Injury Awards Study) که‏ در آن ضوابط جدید وضع شده است اعلام‏ می‏دارد که اگرچه بسیاری از افراد در صنعت‏ بیمه یک اعتقاد شخصی قوی به توان‏بخشی‏ دارند لهذا بهترین شیوه عمل تنها زمانی معمول‏ می‏گردد که سود تجاری آن ملاحظه شود.در عین حال این گزارش به همان نسبت تاکید می‏نماید تشکیلاتی که در هر صنعتی برای‏ اجتماع مفید باشد سودی قابل رقابت بدست‏ آورند،نام تجاری آنان شهرت یافته و جایگاه آنان‏ در میان مشتریان،کارکنان،سهامداران، واسطه‏ها و گروگذاردن ارتقاء یابد.

گردآورندگان گزارش می‏پذیرند که‏ برخلاف بعضی از کشورهای اروپایی یا کشورهای‏ امریکای شمالی،آمار گسترده صنعتی قابل‏ اعتمادی که مورد توان‏بخشی را توجیه مالی‏ نماید،وجود ندارد.

آن‏ها به شواهدی از شرکت AIG اشاره‏ می‏کنند که با حمایت و مراقبت از مصدومان، به‏طور خالص از خسارات 20 درصد کاسته شده‏ است.به همان نسبت در شرکت Iron Trades پیش‏بینی می‏شود طرح مراقبت کارمندان این‏ شرکت بین 15 تا 20 درصد خسارت کمتر خواهد پرداخت و شرکت بازرگانی زوریخ در مدیریت‏ مراقبت از مجرومین حدود 15 درصد پس‏انداز بیشتر انتظار دارد.

منبع: Insurance Day,Oct26,1999,p.3.

مقررات‏زدایی ژاپنی‏ها را به‏ بازاندیشی وامی‏دارد

با مقررات‏زدایی از نرخ‏های بیمه‏نامه‏های غیرزندگی،که از دیروز صورت‏ گرفت،صنعت بیمه‏های غیرزندگی جنگزده‏ ژاپنی،در دور جدیدی از رقابت‏ها گام گذاشت.

بر طبق توافق‏نامه بیمه ژاپن-ایالات‏ متحده،که در سال 1996 به امضا رسید،ژاپن‏ سیستم نرخ‏های حق بیمه‏های منسوخ شده را برای رشته‏های غیرزندگی،که توسط سازمان‏های نرخ‏گذاری بیمه اموال و حوادث و همچنین نرخ‏گذاری بیمه اتوموبیل،محاسبه شده‏ اند را،از دور خارج کرده است.

نرخ‏گذاری‏های انجام شده براساس‏ دستور مسئولین ذیصلاح،به عنوان بخشی از لایحه بازسازی نظام مالی که تصویب پارلمان را نیز به همراه داشته،در ماه گذشته ملغی شدند.

بنابراین،تمامی بیمه تمامی بیمه‏گرهای بیمه‏های غیرزندگی‏ می‏توانند نرخ‏های خود را بدون هیچ محدودیتی‏ به اجرا بگذارند.

همانطور که حساب‏های 5 شرکت‏ بیمه‏گر برای سال مالی 1997 به خوبی نشان‏ می‏دهد،این بیمه‏گرها دریافته‏اند که دوره‏ گذشته،وقتی که آن‏ها قادر به کسب رشد ثابتی‏ در درآمدهای ناشی از حق بیمه‏های خود بودند، دیگر به پایان رسیده است.

اکنون،تمرکز این شرکت‏ها بر روی‏ تقاضا برای بیمه اتوموبیل است که دائما افزایش‏ می‏یابد و بیمه‏گرها را وادار می‏سازد که رشد بالقوه خود را در مسیر درستی قرار دهند.

بهرحال،بازار به نقطه اشباع رسیده است. تا زمان مقررات‏زدایی،بیمه‏گرهایی که از نظر مالی ضعیف بوده‏اند،تنها به دلیل اعمال‏ یکنواخت نرخ حق بیمه‏ها،قادر به انجام کار بوده‏اند.اما از دیروز دیگر چیزی وجود ندارد که‏ بتواند حمایتگر بیمه‏گرهای کوچک و متوسط در برابر بحران بوجود آمده باشد.

شرکت‏های بیمه بزرگ از سوی دیگر، مقررات‏زدایی،را به عنوان بهترین فرصت برای‏ توسعه کار خود پذیرفته‏اند.

شرکت بیمه دریایی و آتش‏سوزی نیپون، همچنین بیمه‏گر ژاپنی،یک مرکز خدمات 24 ساعته را از دسامبر سال 1997 راه‏اندازی کرده‏ است.این مرکز که برای بیمه‏گذاران وسایل نقلیه‏ است،قبل از دیگر رقبا شروع بکار کرده است. شرکت بیمه دریایی و آتش‏سوزی توکیو نیز چنین‏ سرویس گسترده‏ای را در ماه گذشته عرضه کرده‏ و تصمیم دارد از ماه اکتبر عرضه خدمات یک‏ سیستم تعمیر وسایل نقلیه در تمام کشور را شروع‏ نماید."کیمی نوری هیگوچی‏"،رئیس شرکت‏ توکیو گفت:تعیین موفقیت و یا شکست ما به‏ این وابسته است که ما تا چه حد در ابراز توانایی‏های خود در عرضه محصولات بیمه‏ای‏ موفق باشیم و این بوسیله یافتن مواردی که‏ تقاضای بیشتری دارند،ممکن است.

در گذشته تمامی محصولات بیمه‏ای‏ غیرزندگی همانند هم بودند،تنها،تفاوت در نام‏ بیمه‏گرها و میزان توانایی‏های مالی ایشان بوده‏ است.از سوی دیگر مصرف‏کنندگان نیز یک‏ آگاهی سطحی نسبت به انواع بیمه‏های‏ غیرزندگی داشته‏اند.برای نمونه،هنگامی که در ژاپن اتوموبیل جدیدی خریداری می‏شود، بیمه‏نامه اتوموبیل نیز به همراه آن فروخته می‏ شود.این حالت،انتخاب‏های خریدار را محدود می‏کند.

شرکت بیمه دریایی و آتش‏سوزی سامی‏ تومو،چهارمین شرکت در رتبه‏بندی بیمه‏گرهای‏ ژاپنی،در رقابت شدیدی با سومین شرکت،شرکت‏ بیمه دریایی و آتش‏سوزی میتسویی قرار گرفته‏ است.این رقابت در راستای اقدامات گذشته این‏ شرکت برای پیشی گرفتن از شرکت میتسویی در میزان حق بیمه ناخالص دریافتی است.سامی تو مو در حال حاضر در دو مورد یعنی میزان سود قبل از پرداخت مالیات و مقدار سود عملیات‏ صدور موفق به جبران عقب‏ماندگی خود در برابر میتسویی شده است.

برای نیل به این مقصود،تاکاشی آنودا، که مدت 8 سال رئیس بخش دریایی شرکت سامی‏ تومو بود در مجمع عمومی سالانه سهامداران‏ شرکت که در 26 ژوئن برگزار شد،از شغل خویش‏ کناره‏گیری کرد.این در حالی است که،هیرویوکی‏ اوی مورا سرپرست مدیریت اجرایی شرکت جانشین‏ آقای انودا شده است تا ساختار مدیریتی شرکت را بازسازی کند.

در مقابل،شرکت میتسویی قصد دارد که‏ در 3 سال آینده از هزینه‏های اداری شرکت 3 درصد(در حدود 18 میلیارد ین)بکاهد.این‏ شرکت یک سلسله از محصولات جدید بیمه‏ای را در بازار عرضه کرده است.

شرکت بیمه دریایی و آتش‏سوزی چی‏ یودا،یک شرکت متوسط که در ناگویا قرار دارد، در حال کار بر روی بازاریابی از طریق جذب‏ مشتری‏ها است.این اقدام با سعی در تحکیم‏ روابط بین شرکت مذکور و شرکت اتوموبیل‏سازی‏ تویوتا-بزرگ‏ترین تولیدکننده اتوموبیل در ژاپن-صورت می‏گیرد.شرکت چی‏یودا از مزیت نزدیکی جغرافیایی خود با کارخانه تویوتا سود می‏برد.دفتر مرکزی تویوتا در شهر تویوتا است که در نزدیکی ناگویا قرار دارد. در عین حال،بیمه‏گرهای غیرزندگی،در حال تبلیغ محصولات بیمه‏ای خود در زمینه‏ اتوموبیل از طریق برنامه‏های تلویزیونی و روزنامه‏های ملی در سطح کشور می‏باشند. فعالترین ایشان،شرکت بیمه دریایی توکیو و شرکت بیمه‏خانه امریکا است.

منبع: Insurance Day,July 2,1998.

بازار بیمه هندوستان: تحقق آرزوهای خارجی‏ها

هنگامی که تلاش دولت هندوستان برای‏ فشار از طریق قانونگزاری در دسامبر سال 1998 سریع‏تر شد و مسئله به یک کمیته دائمی‏ پارلمانی ارجاع داده شد،واکنش شرکت‏های‏ خارجی حاکی از امیدواری بود.این مسئله بدین‏ دلیل است که چشم‏انداز آزادسازی،از وضعیتی امکان‏پذیر و احتمالی تبدیل به‏ حالتی اجتناب‏ناپذیر شده است.آنتونی جاکوب، مدیر عامل شرکت بیمه Royal Sun Alliance می‏گوید:"ما این امر را یک تاخیر موقت‏ تلقی می‏کنیم و کاملا خوش‏بین هستیم که‏ کمیته دائمی تصمیم دولت را تایید خواهد کرد."