

## ورود بانک اسکاتلند به بازار بیمه مالی

بدنبال تحول دیگری که در آن جهان بیمه و بانکداری در حال نزدیک شدن به یکدیگر هستند، بانک سلطنتی اسکاتلند (RBS) در ماه فوریه سال ۱۹۹۹ اعلام کرد که اقدام به عرضه مجموعه ای از خدمات بیمه مالی در بریتانیا و تعدادی از بازارهای خارجی خواهد کرد. دیوید هنریک (David Henriques)، که اخیراً به عنوان رئیس بخش راهکارهای مالی RBS منصوب شده است، مصاحبه ای با LMN (London Market Newsletter) درباره واحد جدیدی تحت عنوان اداره بانکداری شرکت ها و نهادها (Corporate and Institutional Banking: CIB) انجام داده است.

ورود به حوزه بیمه مالی برای تقویت فعالیت های بازار سرمایه RBS در مبادله اعتبار، سازماندهی اعتبار و اوراق بهادار با درآمد اسمی ثابت طراحی شده است. RBS یکی از پنج نهاد ارائه کننده خدمات بازار سرمایه و خزانه داری به شرکت های بزرگ در بریتانیا است.

به گفته آقای جانی کامرون (Johnny Cameron)، مدیر عامل دفتر CIB در RBS، « این اقدام ما را قادر می سازد تا

درک این مطلب نحوه تصمیم گیری صادر کنندگان بیمه روشن شود. مجدداً قابل ذکر است که در امر تحقیق، انتظار آن را نداریم تا « پاسخ » خود را نمایان سازد، اما مفید فایده خواهد بود که صنعت بیمه تصمیم گیری را بصورت یک « فرآیند » در نظر گرفته و شروع به بررسی کند که چگونه این امر در آینده می تواند بهبود یابد.

### نتیجه گیری

هم اکنون طرح Tsunami قریب یک سال است که فعالیت می نماید و در این مدت کارهای بسیاری انجام شده است. اما پیشرفت واقعی در راستای تحقق خواسته ها در زمانی بیش از سه سال زمان مورد نظر برای این طرح، تحقق خواهد یافت. رفتارها در صنعت، رویه های آموزشی و استانداردها می باید خود را برای مواجهه با چالش های تجارتي هوشمند تر وفق دهد. طرح Tsunami درصدد است تا به صنعت کمک نماید که به این مهم دست یابد و انتظار می رود ثابت نماید که پرارزش ترین نوآوری برای قابلیت رقابت آتی صنعت بیمه انگلستان در عرصه جهانی خواهد بود.

مترجم: شامین شامسوندی

Reinsurance, Feb. 1999, pp. 22 - 23.

منبع:

خدمات نوآورانه جدیدی را ارائه کنیم که هم توانایی فعلی ما را در خدمات خزانه داری تکمیل خواهد کرد و هم ارزش ما برای مشتریان شرکتی در بریتانیا را بالا خواهد برد»

خدمات جدید از طریق « واحد امور راهکارهای تأمین مالی» (Financing Solutions Business Unit) منتشر خواهد شد. آقای هنریک که کار خود را در RBS در فوریه سال ۱۹۹۹ آغاز کرد، مدیر عامل سابق کنفرانس سران در زمینه امور مالیه شرکت ها (Summit Corporate Finance) بود. قبل از عضویت در دایره سران، آقای هنریک در کارگزاران بیمه اتکایی مینت (Minet Reinsurance Brokers) فعال بوده است.

آقای هنریک برای نشریه LMN توضیح می دهد که، « در هیئت سران مالیه شرکتی ما اساساً عمل مبادله و جابجایی بین فعالیت های بانکداری و ریسک های بیمه ای را به همان صورت که من در RBS انجام خواهم داد انجام می دادیم. ولی ما این عملیات را به حساب ترازنامه خود انجام نمی دادیم. در آنجا ما فقط یک تنظیم کننده بودیم.» وی برآورد می کند که در سال گذشته، هیئت سران مالیه شرکتی در حدود ۱/۵ میلیارد دلار از ارزش

تسهیلات پرداختی را برای تأمین مالی خدمات بیمه ای تدارک دیده است. که به گفته وی، ایسن رقم بیش از آن چیزی بود که توسط واسطه های بیمه ای بکار گرفته شده بود.

آقای هنریک همکاری نزدیکی با آقای دیوید لیتل وود (David Littlewood)، رئیس مهندسی مالی RBS، برای ایجاد بانک به عنوان یک شخصیت جدید در بازار بیمه مالی خواهد داشت. آقای هنریک درآمد مورد انتظار واحد تحت مدیریت خود را برای سال اول افشاء نمی کند. ولی وی می گوید که هدف RBS همکاری بسیار نزدیک با شرکت های بیمه بوده است. RBS باید بطور خاص وارد معامله در هنگامی شود که به یک بیمه گر ریسک دارایی یا ریسک مالی مبتنی بر اعتبار بوسیله شبکه کارگزاران بیمه ای یا مشتریان ( بیمه گذار) عرضه شود.

آقای هنریک می گوید، « اصولاً مشتری خواهان بیمه نامه نمی باشد، بلکه تأمین مالی (سرمایه گذار) خواهان بیمه نامه است. در نتیجه ترتیبات کاری برای بیمه گر عبارت است از ارائه بیمه نامه و برای ما عبارت است از ارائه پیشنهاد پرداخت وام. بطوری که هنگامی که بانک و بیمه گر هر دو در طرف راست میز با اشتراک منافع مناسب قرار می گیرند. مشتریان با یک مرکز ارائه خدمات مختلف در یک جا مواجه خواهند بود. پس

بانک به نوعی در زمینه مشکلات بیمه ای وام پرداخت می کند».

بنا به اظهارات آقای هنریک، RBS قبلاً هشت مورد از چنین مبادلاتی را در طول سال گذشته انجام داده است. وی می گوید که RBS یک همکاری بسیار نزدیک با شرکت رویال اند ساو الاینس (RSA) و یک گروه از چهار یا پنج شرکت بیمه دیگر دارد.

تعریف یک معامله بیمه مالی نوعاً ساده نیست. یک معامله می تواند مبتنی بر دارایی باشد، مبتنی بر اعتبار باشد، مبتنی بر مالکیت یا مبتنی بر حمل کالا باشد. یا طبق اظهارات آقای هنریک: « هرکجا که یک ریسک تجاری در محیط وام دهی وجود داشته باشد.

بازار بیمه در پذیرش این ریسک تجاری بسیار بهتر از بازار بانکی عمل می کند. بنابراین در رقابت بین بانکدار و بیمه گر، مشتری برنده می شود، زیرا در حال حاضر بانک یک مکان طبیعی برای ریسک دارد که چندان جایگاه مناسبی برای خلاصی از آن نیست».

برخی از اولین خدمات که بوسیله واحد راهکارهای مالی RBS حمایت می شود شامل « ضمانت های تأمین مالی مجدد» (Refinancing Guarantees) برای دارایی های منقول و غیرمنقول، اوراق بهادار

فرعی، ضمانت های حسن انجام کار و پوشش های اعتباری می باشد. به گفته آقای کامرون، « ریسک های تجاری RBS و مشتری های آن اگر به نوعی باشند، که کاهش دادن آن در چارچوب بازار بانکی موجود مشکل است، تخصص واحد جدید خواهد بود. مثال هایی که می توان بیان کرد شامل ریسک های تکنولوژیکی، مستندسازی، مالیات و تغییرات قانونی می باشد».

تعداد فزاینده ای از اتحاد بانک ها و شرکت های بیمه، بویژه در ایالات متحده، در حال حاضر در حال ورود به بازار بیمه مالی هستند. AIG، که یک بانک در سازمان خود دارد، یکی از قدیمی ترین نهادهای فعال در این زمینه است. بازیگر مهم دیگر مشارکت فرانسوی بین بانک پارibas و شرکت بیمه Axa Global Risks است. به علاوه، تعدادی از شرکت های مستقر در برمودا نیز در تلاش برای ورود به بازار هستند.

گرچه بیمه مالی به عنوان یک رشته خاص در لندن در توسعه یافته ترین وضعیت خود قرار دارد، ولی بازار آن بطور واقعی در بریتانیا مستقر نیست. آقای هنریک توضیح می دهد، « بخشی از ظرفیت از منابع بیمه ای امریکا و برمودا حاصل می شود و بخشی از فعالیت نیز بیمه اتکایی است که

ناشی از واکنش بازیگران اصلی در بریتانیا به بازار می باشد.»

نوع مبادلاتی که ما مد نظر قرار می دهیم بیشتر مبادلات بزرگ تر را شامل می شود.»

از دیدگاه آقای هنریک، مشارکت RBS - RSA یک اقدام بسیار خوب برای پیشبرد فعالیت ها بود. وی می گوید، « ما در به حرکت در آوردن این زمینه مناسب پیشرو هستیم که موجب تأمین منابع نقدی برای راهکارهای مالی می شود.»

RBS معاملاتی را انجام داده است که در آن یک کارگزار واسطه بین بانک و شرکت بیمه قرار می گیرد، ولی بطور کلی، کارگزاران نقش قابل ملاحظه ای را در سمت بانکداری بازار، مانند نقشی که در سمت بیمه ای انجام می دهند، ایفا نمی کنند. « مقدار زیادی از مشکلات ریسک های مالی که شرکت های بیمه در مرتبه اول با آن مواجه می شوند به آن ها توسط کارگزاران و یا مشتریان مستقیم آن ها ارائه می شود. بطور کلی ما روابط مستقیمی با بازارهای بیمه داریم.

به اعتقاد آقای هنریک، هیچ کس با بیمه مالی همانند نگرشی که بر پایه مبادلاتی توسط واحد راهکارهای مالی RBS ارائه می شود، برخورد نمی کند. وی می گوید، « این بدان معنی است که ما خود را آلوده این کار کرده ایم.

آقای هنریکس توضیح می دهد که توسعه بازار بیمه مالی به عنوان یک خبر بسیار خوشحال کننده برای کارگزارانی است که دیگر به هیچ وجه تنها ارائه کنندگان راه های مقابله با ریسک نیستند، ولی با مشارکت و همکاری بانک ها، اکنون می توانند به مشتریان شرکتی خود در دسترسی به سرمایه برای تأمین مالی مبادلات خود کمک نمایند.

ولی این همان شرایطی است که فرصت های زیادی نیز در آن وجود دارد.» وی توضیح می دهد که مقدار زیادی فعالیت های بیمه مالی در سطح شرکت ها انجام شده است و شامل فعالیت هایی چون ادغام ها و خرید شرکت های دیگر، یعنی خرید و فروش شرکت ها، می باشد.

جرج دیویس، معاون ارشد دفتر FINPRO در شرکت مارش (که قبلاً نام آن شرکت مارش و مک لنان بود) توضیح

آقای هنریک می گوید که واحد مذکور بطور معمول در معاملاتی که ارزش آن کمتر از ۲۵ میلیون پوند باشد دخالت نمی کند. وی توضیح می دهد که، « این بدان معنی است که

## تقاضا برای پوشش ریسک های سیاسی و افزایش سرمایه Miga

مؤسسه تضمین سرمایه گذاری چند جانبه  
Multilateral Investment Guarantee  
Agency (MIGA)، بازوی بیمه خصوصی  
بانک جهانی روز گذشته اعلام کرد که این  
مؤسسه در صدد است منابع سرمایه ای خود را  
در اقدامی که بطور قابل ملاحظه ای توانانش  
را برای پوشش سرمایه گذاری های مستقیم  
خارجی افزایش می دهد دو برابر کند.

نمایندگان ۱۴۹ کشور سهامدار آژانس با  
یک افزایش سرمایه ۸۵۰ میلیون دلاری که  
سرمایه و ذخائر Miga را به بیش از ۲ میلیارد  
دلار می رساند موافقت کردند. Miga اولین  
بخش از تأمین مالی مربوط به افزایش سرمایه  
را با اعطاء ۱۵۰ میلیون دلار از سوی بانک  
بین المللی ترمیم و توسعه در اوایل ۱۹۹۸  
دریافت کرد.

افزایش سرمایه بدنبال سیل فعالیت هایی  
است که Miga بدلیل همکاری با بخش  
خصوصی و در پاسخ به تقاضای روزافزون  
سطوح پوششی می تواند ارائه کند، در حال  
گسترش می بیند.

سرمایه، همچنین بدنبال افزایش میزان  
بیمه ریسک های سیاسی است که Miga

می دهد که، « فرصت های قابل توجهی برای  
خرید و فروش (آرپیتراز) بین بازارهای بانکی و  
بیمه ای می تواند وجود داشته باشد. مشتریان  
ما به شدت در پی بهره برداری از مزیت این  
روابط برای دستیابی به نتایج بهینه هستند.  
شرکت مارش به ایجاد تحرک و نوآور که در  
بازار در پی منافع قابل ملاحظه نشان داده شده  
بوسیله مجموعه مشتری های ما هستند  
خوشحال هستیم»

FINPRO در ایجاد پوشش بیمه  
مالی اخیر برای شرکت هوا فضای بریتانیا  
(British Aerospace) و شرکت Hansen PLC  
نقش ایزاری داشت. شرکت Hansen یک بیمه  
نامه ۲۷۵ میلیون دلاری از بیمه اتکایی  
سوئیس و Zurich's Center Solutions برای  
حمایت از سود شرکت ها در مقابل هزینه های  
بالقوه اقامه دعوی مرتبط با تعهدات زیست  
محیطی ناشی از شعبه امریکایی آن، Beazar،  
گرفت. شرکت هوافضای بریتانیا پوششی را  
برای حفظ درآمدهای حاصل از فعالیت های  
اجاره هواپیما در مقابل حوادث فاجعه بار  
بالقوه ای که خارج از کنترل مدیریت BAE  
می باشد اخذ کرد.

مترجم: علی حبیبی

منبع: London Market Newsletter, issue 560, 16 March  
1999, pp. 1-3.