بیمه گران برای بقای خود احتیاج به راه های جدید دارند

مهران، افشان

وی در ادامه گفت:«شرکت‏ها در ابتدای‏ مقابله با ریسک‏ها به شکل دیگری می‏باشند. مشتری‏ها به جای دیدن مخاطرات گوناگون‏ بعنوان سیلوهای ریسک،می‏گویند:ریسک، ریسک است و مایلند تمام آن ریسک‏ها را در قالب یک بیمه‏نامه جامع مطرح کنند».

همانگونه که نگرش‏های بیمه‏گذار درحال‏ تغییر می‏باشند،بیمه‏گرها نیز باید بتوانند به‏ تقاضای مربوط به پوشش‏های جدید و راه‏های‏ نوین تراکم و انباشت ریسک‏ها پاسخ دهند.

بررسی و نظرخواهی مذکور همچنین نشان‏ داد درحالی‏که مدیران ریسک در استفاده از انواع راه‏حل‏های جدید انتقال ریسک (ART) آزاد بوده‏اند،معلوم شد که آن راه‏حل‏ها اغلب‏ خود بیمه‏گری و یا متعلق به شرکت‏های وابسته‏ بودند که نشان می‏دهد هنوز وقت کافی برای‏ بیمه‏گزاران سنتی جهت ارائه پاسخ‏های بدیع و متناسب با نیازهای متغیر مشتریان وجود دارد.

مترجم:محمد علی معتضدیان

منبع: World Insurance Report,ossue 609.204.99,pp. 1-2.

بیمه‏گران برای بقای خود احتیاج به راه‏های جدید دارند

در کنفرانسی که در برلین و با حضور 500 نفر از مدیران شرکت‏های بزرگ بیمه برگزار گردید،گفته شد که بیمه‏گران برای ادامه بقای‏ خود در محیطی که روزبه‏روز خصمانه‏تر می‏شود احتیاج به برخوردی متفاوت با مشترین‏ خود دارند.

رئیس و مدیر اجرائی Axa ،کلود ببیر،در جلسه سالانه انجمن بین المللی بیمه که با همکاری فدراسیون بیمه آلمان (GDV) در برلین‏ برگزار می‏شد گفت:«در فرانسه نمایندگان ما هر هشت سال یکبار با مشتریان خود گفتگو می‏کنند،درحالی‏که بانک‏ها این کار را هر سه‏ هفته یکبار انجام می‏دهند».به اعتقاد آقای ببیر«قوائد بازی نوینی»در دنیا در خدمات مالی بوجود آمده است.

در امریکا مرزهای جدیدی گشایش یافت، گرچه نظارت غیرمتمرکز برای آن‏ها مشکلاتی را به همراه داشت.در آسیا،سیاست‏های مالی‏ معروف به Big Bang ژاپنی‏ها بسیار امیدوار کننده بود،و در اروپا اثرات ناشی از اتحاد اقتصادی پیشرفت‏های سریعی را بدنبال داشت. ولی بیمه‏گران رقبای سرسختی پیدا کردند. تازه‏واردانی از قبیل:بانک‏ها،فروشگاه‏های‏ زنجیره‏ای،شرکت‏های نرم‏افزار،و حتی‏ پمپ بنزین‏ها.به گفته آقای ببیر بیمه‏گران باید نگران باشند چون مردم عادی حاضرند از هر کسی‏ که به او اطمینان دارند پوشش بیمه‏ای بخرند.

او در مورد بازار بیمه اموال و حوادث در کشورهای توسعه‏یافته گفت که این بازارها اشباع‏ شده‏اند ولی همین بازارها آینده روشنی در کشورهای درحال توسعه دارند.او وضعیت بیمه‏ زندگی را«بسیار عالی»توصیف کرد.آقای‏ ببیر در توضیح نقش کلیدی و مهم اینترنت گفت، «غافل شدن از اینترنت به معنای باخت‏ شماست».او اضافه کرد که عوامل سنتی ایجاد کارهای بیمه‏ای تا آن جا که این کارها بتوانند مستقیما انجام شوند از بین خواهند رفت.و مشاورین بیمه جای آن‏ها را می‏گیرند،ولی‏ بجای 1000 نفر،500 یا 200 نفر کافی خواهند بود.

رولف هوپی،از گروه خدمات مالی زوریخ‏ (ZFSG) گفت که شرکت‏های بیمه در ارائه‏ خدمات به مشتریان خود زحمت می‏دهند که از بین بردن این ناهمواری‏ها و سهل الوصول کردن‏ خدمات،چالش واقعی بیمه‏گران است. آقای هوپی اضافه کرد که در اقتصاد جهان‏ تغییرات اساسی درحال وقوع است که آن را بطرف اقتصادی مبتنی‏بر«دانش و آگاهی» سوق می‏دهد.

در امریکا مدیر یک شرکت می‏تواند به‏ راحتی توسط ZIP از وضعیت سهم خود از بازار مطلع شده و بفهمد کجا سهم ضعیف و کجا سهم‏ خوبی از بازار دارد و طبق آن عمل کند. ZFS اکنون تمام امکانات را برای اسباب‏کشی‏ مشتریان خود فراهم می‏کند.آقای هوپی اضافه‏ کرد که«دلیل این کار ساده است.20 درصد از مشتریان ما هرسال به محل جدیدی اسباب‏کشی‏ می‏کنند و اگر ما این خدمات را به آنان ارائه‏ ندهیم،60 درصد آن‏ها بعد از انتقال به محل‏ جدید دیگر برای امور بیمه به ما مراجعه نخواهند کرد».

مترجم:افشان مهران

منبع: Insurance Day,Tuesday July 13,1999,issue no 646,p.12.

بررسی بیمه دولتی‏ محصولات کشاورزی در آمریکا

نتایج ارزیابی برنامه بیمه محصولات‏ کشاورزی امریکا توسط آقای راجر ویادرو بازرس‏ کل،ثابت کرد که این برنامه به ضرر بخش‏ خصوصی صنعت بیمه است.براساس یافته‏های‏ آقای ویادرو بخش عمده خطر در ارتباط با بیمه‏گران خصوصی محصولات کشاورزی توسسط برنامه‏های دارای کمک‏های مالی دولت که در سال‏های اخیر به مورد اجرا گذاشته شده بود، جذب گردیده است.

از آنجا که علاوه بر یارانه«پرداخت حق‏ بیمه»،دولت بخشی از کلیه خسارات پرداختی به‏ محصولات را نیز می‏پردازد.