

مقاومت شرکت های کپتियो در شرایط سخت

تونسی ددینگ (Tony Dowding) گزارش می دهد: با وجود شرایط سخت بازار، به کارگیری شرکت های کپتियो رو به رشد است.

صنعت بیمه کپتियो بی نهایت انعطاف پذیر و سالم است. در چند دهه اخیر به ویژه در چند سال گذشته، این صنعت با اینس که از سوی قانونگذاران، مقامات مالی، محصولات تأمین مالی ریسک های دیگر و بازارهای ضعیف جاری در معرض تهدید بوده است، رشد منظمی داشته است.

سوالی وجود دارد که آیا بازار کپتियो به نقطه اشباع خود با وجود شرکت های بزرگ تری که یا خود شرکت کپتियो را تأسیس کرده اند یا با ایده آن مخالفت کرده اند، خواهد رسید؟ با وجود تمام این مسائل، آن ها همچنان مطلوبند و تعداد شرکت های کپتियो روبه رشد است و اقامتگاههای جدید این شرکت در حال ظهورند.

ارقام منتشره از سوی شرکت مشاوران Tilling hast-Towers perrin بیان گر این است که در سال ۱۹۹۷ تعداد ۳۱۰ عدد شرکت کپتियो شکل گرفته است که ۱۳۹ عدد از آن ها تسویه شده است. تعداد کل شرکتهای کپتियो در پایان سال ۱۹۹۷ توسط شرکت Tilling hast حدود ۴۰۰۰ تخمین زده می شود. (نگاه کنید

به جدول شماره ۱)

برمودا (Bermuda) بزرگترین اقامتگاه شرکتهای کپتियो باقی می ماند، اما تمامی اقامتگاههای شرکت های کپتियो رشد داشته اند، با جزایر Cayman که بیشترین رشد را دارند و به دنبال آن جزایر British Virgin ، Guernsey ، Barbados و ایالت Vermont امریکا

با این وجود شواهدی وجود دارد که بازار ضعیف بر صنعت بیمه کپتियो تأثیر گذار است. در حالی که شرکتهای کپتियो به رشد خود ادامه می دهند میزان فعالیتی که توسط آن ها انجام می شود، کاهش پیدا کرده است. مطابق با آمار شرکت Tilling hast کل حجم حق بیمه بازار کپتियो در سال ۱۹۹۷ حدود ۱۸ میلیون دلار بوده است. در صورتی که در سال ۱۹۹۶ این رقم، ۱۹ میلیارد دلار بوده است. سرمایه و مازاد آن در سال ۱۹۹۷ در همان مبلغ ۴۵ میلیارد دلار ثابت باقی مانده اند، در حالی که دارایی های قابل سرمایه گذاری از ۹۸/۵ میلیارد دلار ثابت باقی مانده اند، در حالی که دارایی های قابل سرمایه گذاری از ۹۸/۵ میلیارد دلار به ۱۰۳/۵ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۷ رشد یافته است که بیان گر افزایش در میزان ذخیره های خسارت است. با وجود این شکی وجود ندارد که شرکت های کپتियो مهم ترین شکل تأمین کننده مالی ریسک های دیگر باقی خواهند ماند. ارزیابی شرکت

جدول شماره ۱. شرکت های کیتیبو بر حسب محل استقرار - سال ۱۹۹۷

سنگاپور (Singapore)	۵۲	۵۲
جرسی (Jersey)	۱۳	۱۳
جیب رالتار (Gibraltar)	۸	۸
جمع	۹۵۲	۹۷۱
مناطق داخلی امریکا		
ورمونت (Vermont)	۳۰۵	۳۰۶
هاوایی (Hawaii)	۵۲	۵۲
کلراد (Colorado)	۱۶	۲۹
جرجیا (Georgia)	۱۴	۱۵
ایلینویس (Illinois)	۱۲	۱۲
تنسی (Tennessee)	۹	۱۶
جزایر ویرجین امریکا (us Virgin Islands)	۸	۸
جزایر ویرجین امریکا	۷	۷
دلورید (Delaware)	۲	۲
نیویورک (New York)	۴۲۵	۴۴۷
جمع	n/a	۱۳۹
ایالات دیگر امریکا	n/a	۱۷۲
سایر (غیر امریکا)	۳۶۶۵	۳۸۳۱
جمع کل		۱۳۵
شرکت های تسویه شده کیتیبو		
در سال ۱۹۹۷		

محل استقرار	آمار رسمی	تعداد در دفترچه راهنما
نیمکره غربی امریکایی		
برمودا (Bermuda)	۱۵۰۴	۱۳۰۳
کی من (Cayman)	۴۵۰	۴۴۹
باربادوس (Barbados)	۲۰۸	۲۲۴
جزایر (British Virgin Is.)	۷۲	۷۵
ویرجین بریتانیا		
باهاماس (Bahamas)	۲۰	۲۰
کوراکائو (Curacao)	۱۷	۱۶
(British Columbia)	۱۶	۱۵
کلمبیا بریتانیا	۲۲۸۷	۲۱۰۲
جمع		
آسیا و اروپا		
گرنزی (Guernsey)	۳۲۰	۳۳۰
(Luxembourg)	۲۵۰	۲۵۸
لوگزامبورگ		
(Isle of man)	۱۶۴	۱۷۱
ایرلند (Ireland)	۱۴۶	۱۳۹

منبع:

Tilling hast - Towers Perrin

Tilling hast در سال ۱۹۹۸ از ۵۰۰ شرکت Forpune مشخص نمود که ۴۸٪ آن ها دارای کپتियो هستند که ۷۳ تا از آن ها بیش از یک کپتियो دارند.

این تمایل وجود دارد که به راه حل کپتियो به عنوان وسیله ای در دست شرکت های بزرگ نگریسته شود، و یقیناً در گذشته شرکت های چند ملیتی بوده اند که بهترین استفاده را از شرکت های کپتियो نموده اند. هزینه شروع به کار و تأسیس نسبتاً بالاست، با هزینه تأمین سرمایه که آن را از دست بسیاری شرکت ها خارج می سازد.

در اکثر اقامتگاههای شرکت های کپتियो، حداقل سرمایه گذاری بین ۵۰۰۰۰ و ۱۵۰۰۰۰ دلار است، اگرچه بسیاری مبالغ خیلی بیشتری را ترجیح می دهند. همچنین هزینه های دیگری از قبیل هزینه های تأسیس شرکت، هزینه های قانونی و هزینه های اداری کپتियो، و سایر هزینه های جانبی نیز وجود دارند. مالک یک کپتियो شدن گزینه ارزانی نیست، بلکه شرکت های کپتियो اجاره ای و شرکت های کوچک تحت پوشش (Protected Cell Companies) روش های کم کردن هزینه شروع کار را ارائه می نمایند.

اگر چه تعداد اقامتگاههای شرکت های کپتियो در اطراف دنیا رشد وجود داشته است، اما افزایش چشمگیری در تعداد

کپتیوها پیش بینی نمی شود، زیرا بعضی از این اقامتگاهها نتوانسته اند هیچ گونه جذابیتی ایجاد نمایند، در عین حال که برخی دیگر فقط نقش سیاهی لشکر دارند. در بعضی از موارد، جذب سرمایه برای بعضی سرزمین ها یک آرزوی دور از واقعیت بوده است. بعضی از اقامتگاهها نظیر مالتا (Malta)، جزایر Finnish Aland (به استثنای یک شرکت کپتियो که متعلق به یک شرکت بیمه است)، Cyprus، Antigua و Virginia نتوانسته اند هیچ گونه کپتیوی را جذب نمایند.

اقامتگاههای جدید کپتियो در حدود سال گذشته شامل سه ایالت امریکای نیویورک، مین (Main) و جزیره رد (Rhode) و Guam شدند. نیویورک تعدادی شرکت کپتियो را جذب نموده است، شامل Metropolitan Transit Authority، رقابت بین اقامتگاههای شرکتهای کپتियो بسختی ادامه دارد، با تلاشهای گوناگون برای متمایز ساختن آن ها از یکدیگر، یا توسعه دادن توانایی آن ها برای رقابت.

بدین ترتیب برخی از مناطق استقرار شرکتهای مذکور قانون جابجایی این شرکتهای را ابداع کرده اند. که به شرکتهای کپتियो اجازه می دهد با اقامتگاههای دیگر بدون نیاز به این که آن شرکت کپتियो تعطیل و مجدداً تأسیس شود، جابجا گردند. این تمایل به جابجایی بیشتر بین

ویژگی های شرکتهای کپتو اجاره ای و شرکتهای کوچک حفاظت شده (PCCs)

■ شرکت کپتو اجاره ای توسط سازمان تأسیس، سرمایه گذاری و اداره می شود که بعداً سلولهای انفرادی (شرکت های کوچک) شرکت کپتو را اجاره می دهد.

■ مزیت آن ها این است که یک شرکت مجبور نیست متحمل سرمایه گذاری سنگین شود، اما با این وجود شرکت های کوچک مذکور بیشتر مزایای یک شرکت کپتو را دارا می باشند، نظیر دستیابی به بازار بیمه اتکایی، بازده سرمایه گذاری و غیره. همچنین یک شرکت کپتو اجاره ای به سهولت تعطیل می شود، برخلاف کپتیوهای تحت مالکیت کامل که سالها طول می کشد تا تعطیل شود.

■ کپتیوهای اجاره ای سالها مطرح و فعال بوده اند اما اخیراً علاقه مجددی نسبت به آن ها به وجود آمده که به خاطر مفهوم جدیدی که "شرکتهای سلولی حفاظت شده" نامیده می شود. تفاوت بین یک شرکت کوچک (سلولی) حفاظت شده و یک شرکت کپتو اجاره ای در ماهیت تفکیک سلولی است. یک تفکیک سلولی شرکت کپتو اجاره ای براساس قرارداد قانونی بین صاحب (مالک) کپتو اجاره ای و بیمه گذار است، در حالی که تفکیک شرکتهای PCC (سلولی حفاظت شده) براساس اساسنامه آن ها است.

■ تب و تاب قانونگذاری شرکتهای PCC در جریان است که از منطقه Guernsey شروع شده و در جزایر Cayman اعمال شده است. برمودا در حال اعمال قانون PCC به همراه موریس و احتمالاً جبل الطارق می باشد. Isle of man قانون PCC را رد نموده است، با این اعتقاد که جدا ساختن سلولی مبتنی بر قرارداد، ایمنی بیشتری را فراهم می کند. این بحثها تداوم دارد، اما نه رویه قراردادی و نه رویه اساسنامه ای هنوز در دادگاه تحت آزمون قرار نگرفته است.

■ تصویب قوانین PCC و منافع PCC و یک شرکت کپتو اجاره ای موجب مشاهده تعدادی شرکت کپتو جدید در حال شکل گیری شده است. جالب است که بعضی از بیمه گران چنین شرکتهای کپتیوی را تشکیل داده اند به این امید که اگر کارشان را در بازارهای سنتی از دست دادند بتوانند بعضی از بازارهای دیگر را به دست آورند.

اقامتگاههای اروپایی پیشرو و اقامتگاههای پیشرو در حوزه کارائیب وجود داشته است و شواهدی از جابجایی موجود است. در برمودا یقیناً تعدادی از شرکت های کپتو تحت مالکیت انگلستان بوده اند که به Guernsey یا جزیره Isle of man منتقل شده اند. جبل الطارق از دسترسی به بازار واحد اروپا منتفع می شود که باعث می شود یک شرکت بتواند تمامی شعب

اروپایی اش را از یک اقامتگاه تحت پوشش قرار دهد بدون این که نیازی برای نما دادن و یا قرار دادن آن اقامتگاه در تراز با دویلین داشته باشد. اخیراً هنگ کنگ متعاقب الحاق به چین سعی نموده است که از طریق پایین آوردن شرایط لازم برای سرمایه گذاری و هزینه هایش تبدیل به یک بازیگر جدی کپتو گردد. علی‌رغم موفقیت شان، شرکت های کپتو از لحظه ای که این بخش آغاز گردید، تحت تهدید بوده اند. الزاماً ، آنچه که مستلزم تلاش برای به دست آوردن امتیازهای مالیاتی است، به ویژه استفاده از پناهگاههای مالیاتی، توجه کارشناسان در آمد را جلب خواهد نمود.

قانونگذاران هم علاقه زیادی به اقامتگاههای کپتو پیدا کرده اند. به ویژه یکی از مزایای تأسیس شرکت در یک اقامتگاه ویژه، سهولت تأسیس است، بدون هیچ تشریفات کاری و هزینه و قانونگذاری نسبتاً آسان. در چند سال اخیر مسئولین مالیاتی با فعالیت کپتیوها مخالفت کرده اند تا حدی که شرکت های کپتو در حال حاضر به ندرت به دلایل مالیاتی تأسیس می گردند، هر مزیت مالیاتی یک پاداش اضافه محسوب می شود. اکثر شرکت های کپتو در حال حاضر مجبور هستند که بخش بزرگی از سودشان را به شکل سود سهام به شرکت مادر بازگردانند که بعداً به آن مالیات تعلق می گیرد.

همان طوری که آقای Paul Bawcutt ، رئیس گروه تحقیقات بیمه ای و ریسک (RIRG) اشاره می کند: "یک شرکت کپتو و شرکت مادر آن می توانند زمان و پول زیادی را در دفاع از وضعیت مالیاتی اشان صرف نمایند."

شاید بزرگترین تهدید برای شرکتهای کپتو ناشی از متدهای غیرمعارف تأمین مالی ریسک می شود. محصولات جدید بسیاری در دسترس شرکتهای وجود دارند که جذابتر خواهند شد، و همچنین گزینه خود بیمه گر نیز وجود دارد که از طریق یک صندوق داخلی، از دادن مالیات بر حق بیمه معاف می گردند.

معهداً نزدیکترین تهدیدی که از نظر زمان وقوع شرکتهای کپتو با آن روبرو هستند، بازار ضعیف است. زیرا قیمتها در بازار های بیمه سنتی آنقدر پایین هستند که بسیاری از مدیران ریسک در حال بازگشت دوباره به بازار برای خرید خدمات رشته های معینی از بیمه هستند. تفکر این است که در صورتی که بازار بیمه آماده ارائه پوشش در قیمت های نامعقول پایین باشد، مدیران ریسک دیوانه اند که آن ها را نپذیرند.

این موضوع بدین معنی است که، همان طوری که آقای Chris Mundy ، که ریاست اداره راه حل های ریسک در شرکت کارگزاری سجویک (Sedgwick) شرح می دهد، "شرکتهای مهم به طور فزاینده ای راجع به کالایی شدن بیمه در حال

بحث و گفتگو هستند، دیگر خرید بیمه، قسمتی از استراتژی مدیریتشان نیست، بلکه چیزی است که آن ها وقتی قیمتها مناسب است اقدام به خرید آن می نمایند".

به عبارت دیگر خریداران به بازار داخل می شوند یا از آن خارج می شوند زمانی که قیمت ها برای آن ها مناسب است. بدین معنی که مادامی که از کپتو مثل زمان فعلی به میزان زیادی استفاده نشود، آن ها تعطیل نخواهند شد، و اگر شرایط بازار بهبود یابد، دوباره اعتبار خود را به دست خواهند آورد.

در واقع بعضی از مردم معتقدند که شرکت های کپتو نقشی را در نگهداری بازارهای ضعیف بازی می کنند زیرا این شرکتها ابزار چانه زنی را برای مدیران ریسک فراهم می نمایند.

آقای Les Smith از شرکت Willis Risk Solutions ، در کنفرانس بیمه منطقه آزاد جبل الطارق سال گذشته شرح داد که: "بازار ضعیف احتمالاً پیامد یک بازار کپتو است - در صورتی که تعداد زیادی از شرکتهای کپتو که دارای شرکت اصلی (Single- Parent) هستند بسته شوند، احتمالاً یک بازار مستحکم به وجود خواهد آمد.

خوشبختانه برای بیمه گران اتکایی بازار بیمه کپتو یک فرصت است نه یک تهدید. این فعالیت ممکن است از بازار سنتی خارج شده

باشد اما از بخش بیمه اتکایی خارج نمی شود. زیرا شرکتهای کپتو بر روی بیمه اتکایی تکیه می کنند تا از ریسک پذیری زیاد اجتناب نمایند.

در حقیقت، دستیابی به بازارهای بیمه اتکایی، به عنوان یکی از مزایای اصلی داشتن یک شرکت کپتو نگریده می شود، که به شرکت اجازه می دهد تا از پرداخت هزینه های بیمه ای و همچنین تبادل دائم حق بیمه ها و خسارت ها با بیمه گران اجتناب نماید. همچنین مدیران ریسک تشخیص می دهند که معمولاً بیمه گران اتکایی هستند که مواجهه با ظرفیت های خالی می باشند، و هم آن ها هستند که در زمینه پوشش و یا نرخ گذاری بازار را تحت تأثیر قرار می دهند، لذا عقلایی است که ارتباط نزدیکی بین دارنده ریسک اولیه و ریسک نهایی وجود داشته باشد. حمایت بیمه گران اتکایی برای شرکت های کپتو که در جستجوی تماس با بیمه گران ثالث هستند و یا در پی تنوع بخشیدن به فعالیتی که از طریق کپتو انجام می شود، بسیار مهم تر است و این یک روند روبه رشد است. یک ارزیابی Tilling hast از شرکتهای بزرگتر نشان داده است که ۲۰ درصد شرکتهای کپتو دارای یک شرکت مادر به صورت جاری ریسکهای اشخاص ثالث را صادر می کنند و اکثریت بیشتری در حال طراحی گسترش و تنوع بخشیدن در زمینه

بیمه نامه هایی هستند که باید صادر نمایند. بخش بیمه اتکایی در بازار جایگزین، و به ویژه با شرکتهای کپتو سالهاست که در تماس بوده است، اما در گذشته فقط تعداد معدودی از بیمه گران اتکایی به ویژه سوئیس ری در این عرصه حضور داشته اند.

اکنون تمایل به حرفه کپتو بیشتر شده است و متوجه شده اند که مقادیر کلان حق بیمه، دیگر از طریق بازار سنتی به جریان نمی افتد.

برخی از بیمه گران اتکایی به طور واضح به حرفه کپتو نسبت به سایرین علاقه مندترند و شرکتهای کپتو در عین حال که فرصتی را برای بیمه گران اتکایی ایجاد می نمایند، چالشی را نیز برای آن ها مهیا می کنند.

در جایی که نزد بیمه گران اولیه اطلاعات قابل دسترسی وجود دارد که سطحی از آسایش را در خصوص سلامت مالی و ارزش اعتباری آن بیمه گران برای بیمه گران اتکایی ایجاد می کنند، الزاماً این موضوع برای شرکت های کپتو مصداق ندارد.

خانم Carlad' Andre ، مدیر سابق شرکت "بازارهای جدید سوئیس ری" و مدیر عملیاتی فعلی یک شرکت نرم افزاری بیمه تازه تأسیس شرح می دهد که: "شما مجبورید کمی کار بیشتری روی شرکتهای کپتو" انجام دهید. یک مسأله این است که شرکتهای کپتو بخشی از بازار سنتی نیستند که بیمه گران

اتکایی عادت دارند با آن ها معامله انجام دهند، در آن بازار آن ها ریسک را از بیمه گری که قبلاً خودش آن را بیمه نموده است، قبول می کنند. خانم D'Andre می گوید "با وجود یک کپتو" شما نمی دانید آن ها تخصص لازم، برنامه ریزی کاری مهارت صدور بیمه نامه را دارند؟، یا آیا آن ها زمینه های کاری را به طور صحیح قیمت گذاری کرده اند؟ شما ملزم هستید تمام اینها را حساب کنید. شما مجبور هستید علم ریسک را به خالص ترین شکل آن با کپتوها بکار برید".

البته، با حمایت بیمه اتکایی از کپتوها، می توان میزان ریسکهای بالاتری را قبول نمود، اما بسیاری از شرکتهای کپتو، تمام مزایای حمایت بیمه اتکایی را قبول ندارند. خانم D'Andre می گوید: "از کاربرد بیمه اتکایی به اندازه کافی استفاده نشده است و به اندازه ای که باید باشد، درک نشده است".

آقای Baw Cutt از شرکت RIR G موافق است که بسیاری از شرکتهای کپتو مزایای بیمه اتکایی را نمی دانند و اشاره می نماید به دوگانگی که شرکتهای کپتو در رابطه با نگهداری ریسک و میل به ریسک روبرو هستند. یک بی میلی بین اکثر صاحبان شرکتهای کپتو در خصوص پذیرش میزان قابل توجهی از ریسک وجود دارد، اما اکثریت آن ها این کار را انجام نمی دهند یعنی آن ها از کپتیوشان به صورت صحیح، استفاده نمی کنند.

بخشی از مسأله این است که بیمه شدگان عادت به انجام معامله با بیمه گران اتکایی ندارند، و بالعکس در گذشته، ارتباط فقط بین بیمه شده و بیمه گر وجود داشت و مقصد نهایی ریسک توسط بیمه گران برای بیمه شدگان آشکار نمی شد.

در حال حاضر ارتباط نزدیکتر بین مدیران ریسک و بازار بیمه اتکایی وجود دارد. این تا حدی به خاطر بیمه شدگانی است که در بازار سنتی در خریدهای بیمه ای شان کار کشته تر شده اند، و در حال تقاضای بیشتر اطلاعات از بیمه گرانشان هستند، از جمله شناسایی بیمه گران اتکایی.

آقای Franz Kisslinger از شرکت Munich-American Risk می گوید که شرکت های کپیو علاقه مند به بیمه گران اتکایی هستند زیرا آن ها شکل گیری از کار را ارائه می دهند، و گفتگوی مستقیم را با بیمه شدگان اجازه می دهند، اما او اضافه می نماید که بیمه گران اتکایی نیز مجبورند دقت داشته باشند که با مشتریان سنتی اشان رقابت نمایند.

اشکال بالقوه دیگر کار کپیوها برای بیمه گران اتکایی این واقعیت است که بیمه گران اتکایی مجبورند نفت و پول خود را صرف سرمایه گذاری و ارزیابی (برآورد) ویژگی کپیو و فعالیتهايشان، و ارزیابی مدیریت شرکت های کپیو بنمایند.

بیمه گران اتکایی باید نیازهای کپیوها را بدانند و حمایت و پشتیبانی لازم را برای تعیین زمینه های اصلی کار کپیوها ارائه نمایند. اگر آن ها این کار را انجام ندهند، کپیوها در هر جای دیگر این حمایت را جستجو می نمایند. در حقیقت بازار ابتدایی قدم برداشتن در این زمینه را آغاز نموده است.

آقای Kisslinger می گوید: "کپیوها محصولات ART (Alternative Risk Transfer) یا انتقال ریسک به روش دیگر را بیشتر از پیش مورد توجه قرار می دهند اما شیوه عمل برای شرکت های کپیو به این گونه است که به دنبال محصولات سنتی می روند". او اضافه می نماید که استفاده بیشتر از محصولات ART در حال ظهور است اما در حال حاضر این یک روند قابل توجه نیست. با وجود این، برای شرکت های کپیو ظرفیت بالقوه ای وجود دارد که یا از محصولات ART به جای تأمین بیمه اتکایی استفاده کنند. یا این که محصولات ART مورد استفاده شرکت های کپیو قرار بگیرند.

یک خریدار بیمه اخیرا صاحبان کپیوها را اندرز داد تا توجه بیشتری به مسائل بیمه های اتکایی نمایند. آقای Mark Butter Worth مدیر ریسک و بیمه گروهی شرکت انگلیسی Prudential، و معاون انجمن مدیران ریسک و بیمه انگلستان (Airmic) در کنفرانس جبل الطارق گفت: "لازمه شرکت های کپیو

شاخص پیشرو در صنعت بیمه ژاپن

جزئیات "شاخص پیشرو" یا "معیار هشدار" به هنگام در خصوص وضع شرکت های بیمه در ژاپن در ۱۳ ژانویه ۱۹۹۹ منتشر شد و در ۳۱ مارس ۱۹۹۹ به مرحله اجرا گذاشته شد. این روش در مقررات اجرایی توسط دفتر نخست وزیر و وزارت دارایی وفق قانون عملیات بیمه مقرر گردیده است. معیار هشدار به موقع یک عامل آغازگر اقدامات اداری است که مطابق با استاندارد حاشیه توانگری (Solvency margin) به کار گرفته می شود، در واقع یکی از شاخص هایی است که مقامات نظارتی به منظور قضاوت در مورد سلامت صحت مدیریت شرکت بیمه از آن استفاده می کنند. شاخص هشدار به موقع برای شرکت های بیمه ای که نسبت حاشیه توانگری آن ها کمتر از ۲۰۰ درصد است به کار گرفته خواهد شد.

در همین زمان، روش محاسبه نسبت حاشیه توانگری اصلاح شد و روش جدید در ۳۱ مارس ۱۹۹۹ به کار گرفته شد یعنی زمان بستن حساب های سال مالی ۱۹۹۸.

رتوس مطالب معیار هشدار به موقع و روش جدید محاسبه نسبت حاشیه توانگری در زیر آمده است.

داشتن اطلاعات و آگاهی های کافی از معاملات بیمه های اتکایی است. با این همه چرا شرکتهای کپتو باید بیمه اتکایی بخرند در حالی که بیمه گران و بیمه گران اتکایی در حال خرید محصولات بازار سرمایه هستند؟

حرفه کپتو نه تنها یک منبع درآمد اضافی برای بیمه گران اتکایی است، بلکه در زمانی که خود بیمه گری روبه فزونی است، حرفه خوبی نیز است. کپتیوها معمولاً توسط شرکتهایی تأسیس می شوند که مخاطبشان موضوعات مدیریت ریسک است، و با توجه به ریسک هایی که می پذیرند احساس می کنند که معاملات خوبی را در بازار سنتی بدست نمی آورند. همچنین، اگر آن ها احساس نمایند که آن ها معاملات خوبی را در بازار بیمه اتکایی بدست نمی آورند، ممکن است به سمت دیگری روی آورند.

راه دیگر این است که با حمایت بیمه های اتکایی، شرکتهای کپتو قادر خواهند شد ریسکهای جدیدی را قبول نمایند، زمینه های کاری اشان را گسترش دهند و به طور دایم عنصر مهمی در بخش تأمین مالی ریسک باشند.

مترجم: محبوبه کردی

منبع: Reinsurance, Feb. 1999. PP. 34-35.