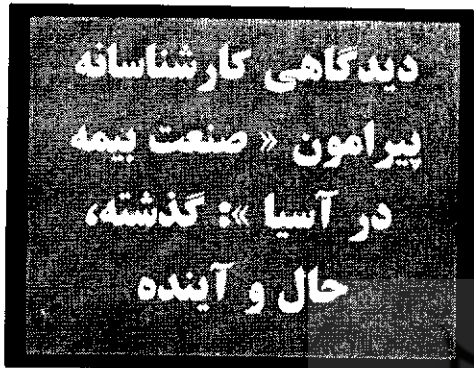


- و بالاخره جهت کسب اطلاع بیشتر در مورد انتشارات مختلف و

بازاریابی میگا با E-Mail زیر ارتباط برقرار کنید:

mwilliams@worldbank.org



با این باور که آگاهی از گذشته جهت در نظر گرفتن امکانات و چالش های کار، عامل بصیرت و اقتدار افراد برای برنامه ریزی آینده می باشد و نیز تسلط بر راهکارها برای رسیدن به اهداف را به دنبال دارد، روبرت جی توماس (Robert J. Thomas) رئیس کارآمد و موفق حوزه چین و آسیای جنوب شرقی در موسسه بین المللی بیمه گران آمریکائی^۱، به صورتی خلاصه اما جامع و فراگیر در مورد توسعه و تحولات صنعت بیمه در آسیا نظرات کارشناسانه ای به شرح زیر ارائه می دهد. وی هشدار می دهد که توقف و ایستایی

مکان اصلی برای فعالیت در یک کشور عضو است، یا این که اکثریت سهام آن متعلق به اتباع کشورهای عضو باشد. موسسات تحت تملک دولت نیز در صورتی که براساس اصول تجاری فعالیت نمایند مورد قبول هستند.

به علاوه این برنامه، طرح های بیمه سرمایه گذاری خصوصی و ملی را از طریق قراردادهای بیمه اتکائی و بیمه مشترک تکمیل می نماید تا در سراسر جهان پوشش بیمه سرمایه گذاری جامع تری را به سرمایه گذاران ارائه دهد.

هم چنین اخیراً میگا برنامه کارگزاران خود را اصلاح نموده است تا بتواند همکاری نزدیک تری میان کارگزاران سرمایه گذاری و میگا به وجود آورد.

مترجمان: محمود حق وردپلو، بهرام علی تیموری

منبع: شبکه جهانی اینترنت سایت MIGA و هم چنین:

- جهت کسب اطلاع بیشتر در مورد چگونگی برنامه های کارگزاری و بیمه گری میگا می توانید با E-Mail زیر ارتباط برقرار کنید:

fdalbono@worldbank.org

- جهت کسب اطلاع بیشتر در مورد برنامه بیمه گری مشترک

میگا می توانید با E-Mail زیر ارتباط برقرار کنید:

pjones@worldbank.org

غرب به عنوان شرکای تجاری آسیا و پیرو خواست مشتریان تجاری خود از اروپای غربی، انگلستان و آمریکا افرادی را در خصوص توسعه صنعت بیمه و حفظ منافع آن، به این منطقه گسیل داشت. این امر خود گواهی بر روند زود هنگام توسعه برون مرزی شرکت های بیمه ای است که به عنوان فراهم کننده خدمات برای گسترش فعالیت های اقتصادی برون مرزی مشتریان تجاری خود و یا بالاجبار و به تبع آن ها صورت گرفته است. این مسئله صرفاً به غرب محدود نمی گشت چرا که سه کشور آسیائی، ژاپن، کره جنوبی و چین نیز به زودی همراه این جریان بین المللی و فراگیر تجاری شدند.

در فاصله سال های قبل و بعد از جنگ بسیاری از مؤسسات نوبنیاد بیمه ای، در خصوص تقبل مخاطرات فعال نبودند. این شرکت ها عموماً برای دریافت کارمزد و حقالعمل یا جایگزین شدن مشغول به کار بوده و الزامی برای آن که دارای خود را در معرض مخاطرات قرار دهند نمی دیدند.

شاید برای هر شرکت، بزرگ ترین خطر آن باشد که خود را در معرض مخاطره قرار ندهد! جالب آن که بیمه گران متأخر در

بی مورد در گذشته همانند تمرکز صرف و توجه بی مورد به آئینه عقب اتومبیل در حین رانندگی، عامل سانحه بوده است، توماس براساس دانش، تجربه و خوش بینی ذاتی خود، آینده روشنی را برای منطقه پیش بینی می نماید.

در سال های قبل و بعد از جنگ، این صنعت بی فروغ و ناتوان در تمامی مناطق آسیا از شانگهای تا هانوی و از رانگون تا جاکارتا، شروع به رشد و توسعه کرد. در ابتدا ابداع و خلق توسط کارگزاران عمومی (GAs)^۱ و نیز کارگزاران کل (MGAs)^۲ صورت پذیرفت. در سال ۱۹۱۹ میلادی سی وی استار (CV Starr) در شانگهای در زمره تاجرانی بود که شرکت بیمه خود را پس از مدت کوتاهی تاسیس نمود. این شرکت بعدها ای آی یو (AIU) و نهایتاً ای آی جی (AIG) نامیده شد. این دوران مصادف با برپایی و شروع فعالیت دیگر شرکت های آمریکایی، انگلیسی و اروپایی نیز بود که از زمان ادغام، تملک و یا ورشکستگی مالی آنان مدت مدیدی می گذشت.

اما سال های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، دوران سخت و آشفته ای بود. با وقوع جنگ ویتنام، توسعه کمونیسم، استقلال طلبی و نیز قوم گرایی^۱ در کشورها، جریانی از رهبران و روش های اقتصادی جدید ظهور نمود. بازرگانان محلی و رهبران سیاسی و اقتصادی در مناطق به دنبال جایگزینی افرادی بودند که کنترل امور را نه تنها در صحنه بانکداری و بیمه، بلکه در تمامی ابعاد زندگی در دست بگیرند.

حمایت پنهان^۲

طیف وسیعی از قوانین و مقررات جدید که می توان آن را حمایت پنهان نامید وضع و به مرحله اجرا گذاشته شد. بسیاری در تبیین مقررات جدید و یا نگرش نسبت به مرحله یکسان سازی توجه خاص داشته و یا حداقل دارای چنین منظوری بودند. در این زمان بدون هیچ شکی شرایط یکسان سازی می بایست صورت می گرفت. در غیر این صورت چگونه شرکت های کوچک منطقه مانند دیویدز (Davids) در مقابله با شرکت های بزرگ

MGAs خود بخشی از شرکت های تجاری و صادرکننده و یا واردکننده بودند. آگاهی و دانش عمومی نسبت به بیمه در بین مردم منطقه عمقی نداشت. اما بیمه محصولات دریایی به عنوان محافظ و نگاه دارنده دارائی، از رشد و شناخت قابل قبولی برخوردار بود. با وقوع جنگ جهانی، قاره آسیا برخلاف جنگ جهانی اول، صحنه اصلی مخاصمه بود.

این جنگ باعث وقفه در توسعه تجاری و آشفته گی در وضعیت موجود بود. در سال های پس از جنگ تا دهه ۱۹۶۰ تغییراتی رخ داد که منجر به حضور و فعالیت بیشتر بازرگانان محلی در صنعت بیمه منطقه گردید.

سال های ۱۹۶۰ تا ۱۹۹۰

این دوران برای توسعه صنعت بیمه آسیا، دورانی تکوینی و بحرانی بود. جهان به سرعت رو به رشد بود و صنعت بیمه نیز تلاش بسیار در همگامی با آن داشت. بسیاری از مراکز قدیمی مالی مانند شانگهای، هانوی و رانگون دیگر وجود نداشتند و پایگاه های جدیدی مانند مانیل، هنگ کنگ، سنگاپور، جاکارتا، بانکوک و تایپه دارای اهمیت می شدند.

1. Nationhood.

2. The Disguised Protectionism

یکسان سازی، کارگزاران بیشتر به دنبال برنامه های مشارکتی بودند. هزینه های این روش توزیع به منظور استحصال درآمد، به مراتب کمتر بود ولی کارگزاران با مشتریان تجاری کمتری در ارتباط بودند.

همکاری بیمه گران اتکائی

با کارآیی و موفقیت مرحله یکسان سازی، کارگزاران و بیمه گران خارجی، مشمول شرایط روز و یا محدود به نفوذ خود در بازار بودند. از آن جا که برای هر علت، معلولی است برای هر محدودیت نیز راه مفری وجود دارد. بیمه گران اتکایی در این شرایط فضای خالی را پر نموده و به انحاء مختلف نقش حیاتی را در توسعه صنعت بیمه در آسیا ایفاء نمودند. فراوانی چیزهای خوب لزوماً بهترین دارو برای صنعت نوپای بیمه در آسیا نمی باشد.

بیمه گران اتکایی خارجی، ابزار باارزشی را برای شرکت های بیمه ای مشتاق در منطقه فراهم کردند. بدون شک نقش آفرینی و عملکرد بیمه گران اتکایی موجبات بقای شرکت های منطقه ای را فراهم آورده و تا حدی نیز باعث شکوفائی و توسعه آنان گردید. به تعبیری می توان گفت که بیمه گران اتکایی

خارجی از قبیل گولیئاتس (Goliaths) امکان پیروزی داشتند. بدین ترتیب وضع مقررات و نیز تمرکز شرکت های غربی بر روی مسائل دیگر، عاملی برای شکوفایی صنعت بیمه گردید. به هر حال در هر کشور بسیاری از شرکت های جدید در همین شرایط مطلوب شکل گرفته و امروزه نیز عمده آن ها که در همین دوره کار خود را شروع کردند، مشغول به فعالیت می باشند. اما چندان مطمئن نیستم که در پنج سال آتی نیز همین گفتار صادق باشد.

ظهور روش های نوین توزیع^۱

در این سال ها کانال اصلی توزیع به انواع مختلفی مانند کارگزاران عمومی و کل، کارگزاران تمام وقت یا نیمه وقت، کارگزاران زندگی و دیگر انواع وجود داشتند. اما با وجود طیف وسیعی از عوامل هنوز توزیع از بالاترین کارایی برخوردار نبوده و نرخ ها بالا و پول زیادی نیز در گردش بود. بدین ترتیب کارگزاران بیمه نیز حضور خود را در این صحنه معنی دار کردند. واسطه های حرفه ای هم به دنبال مشتریان خود به سوی فعالیت های برون مرزی کشیده شدند. در این مرحله از

درآمد مطمئنی در منطقه داشته باشند. هرچند این امر قدری خوشبینانه به نظر می رسد ولی اگر یک شرکت بیمه به مقدار کافی به استقبال مخاطرات نرود، آن گاه پایه ریزی ساختار مالی که نهایتاً برای کنترل امور لازم می باشد را بسیار مشکل خواهد یافت.

در این دوران برخی از دولت ها به کمبود اساسی این نوع عملکرد در بازار وقوف یافته و در کنار سایر اهداف خود شرکت های بیمه اتکایی ملی را تاسیس نمودند.

شرکت های بیمه اتکایی ملی در پی کمک به شرکت های منطقه ای برای دستیابی به حق بیمه ویژه بیشتر بودند. به عبارت دیگر به مقدار بیشتری به استقبال مخاطرات رفته و کمک به ایجاد سرمایه نمودند.

افزایش بهره وری مالی از راه کنترل امور

در سال های ۱۹۸۰ چشم انداز بیمه های محلی مملو از شرکت هایی بود که زیر گروه و یا وابسته به مجموعه بزرگ تری از شرکت های بیمه ای بوده و یا به گونه ای متمرکز و توده ای در کنار یکدیگر عمل می کردند. به ندرت گروهی از بانک های بزرگ یافت می شدند که در مجموعه خود، بیمه ای نداشته باشند. در این

خارجی به عنوان حامیان توسعه امور، بیمه تخصصی و آموزش مدیریت بیمه ای، و نیز راهنمایی در خصوص ارزیابی نرخ ها و ساختار تعرفه ها از پیشگامان انتقال فن آوری بیمه ای بشمار می آمدند.

بسیاری از مدیران شرکت های بیمه برای دریافت آموزش های رسمی بیمه ای به اروپا، انگلستان و آمریکا که بیمه گران اتکائی دعوت کننده آن ها قرار داشتند، عزیمت نمودند.

این آموزش ها و ایجاد ارتباط برای تمامی طرفین درگیر مانند مدیران و شرکت های بیمه ای آن ها، مشتریان شرکت ها و صنعت بیمه در منطقه و البته بیمه گران اتکائی خارجی، کاملاً سودمند بود.

اگر چه هدف اصلی یک شرکت بیمه دور کردن و انتقال ریسک است اما بسیاری از آنان فراموش کرده بودند که بزرگ ترین خطر به استقبال خطر نرفتن است. بیمه گران خارجی مشخصاً علاقمند به توسعه روابط تجاری درازمدت براساس شرایط امیدوار کننده بودند تا بتوانند بر مبنای تقدم جویی در امور و توسعه یا افزایش مقدار سود از محل کسورات از حق بیمه ناخالص

شاهد رشد سریع بیمه های اموال به وسیله تجارت های محلی و خارجی بودیم و به زودی و در بسیاری از کشورها، بیمه اتومبیل به صورت شاخه ای فراگیر از صنعت بیمه پدیدار گردید. توسعه این محصولات به همراه افزایش نفوذ بیمه در بازارهای تجاری و مصرف، انعکاس دقیقی از رشد اقتصادی و اجتماعی در تمامی آسیا بود. حتی در اواخر دهه ۱۹۸۰، کارگزاران هنوز مجرای اصلی توزیع محسوب می گردید. در این زمان کارگزاران منطقه ای و بین المللی نیز به صورتی مضاعف در حال افزایش حضور خود نزد مشتریان با اعتبارتر بودند. اگرچه با موازین امروزه ذکر این مطلب که برنامه های بیمه بانک وجود داشته است، کمی اغراق آمیز جلوه می نماید اما محققاً در سال های ۱۹۸۰ شاهد آغاز این فعالیت ها در بازار بودیم. در سال های میانی به بعد دهه ۱۹۸۰، کشورهای آسیایی از رکود اقتصادی نسبی بیرون آمده و این پایگاهی برای حرکت سریع و بزرگ بسوی دهه پر بار ۱۹۹۰ بود.

دهه پر بار ۱۹۹۰

به گونه ای ساده می توان سال های ۱۹۹۰ در آسیا را با سال های ۱۹۲۰ در غرب مقایسه

دوران بر ارزش واقعی حمایت از تجارت های کوچک که بهره وری کم بازده از سرمایه انگاشته می شدند، هیچ تاکید یا توجه خاص اعمال نمی گردید.

به عمد یا به سهو، این ساختار برای بیشتر مدیریت های بیمه ای این فلسفه را تقویت نمود که افزایش سود از راه کنترل امور بسیار مناسب تر از انتقال ریسک ضررهای مالی به واحد اصلی خود و یا بهتر از نگاه داشتن توام با سختی شرکت به جهت نتایج ضعیف حاصل از تعهدات مالی، می باشد.

برای مدیران بیمه ای، از یک طرف حق انتخاب بین ساختاری بر اساس کنترل امر که اگرچه کوچک ولی مداوم و دقیقاً قابل پیش بینی بود و از طرف دیگر انتخاب راهی که مخاطرات آن به جهت استقبال از ریسک بیشتر بوده و با درآمد و سرمایه بیشتر همراهی می شد، وجود داشت. البته ایمنی شغلی نیز در انتخاب اول بسیار بیشتر بود.

پوشش جدید محصولات

در سال های قبل و بعد از جنگ، بیمه کشتی و محصولات دریایی، خریدی معمول و رایج بود. در دهه های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، ابتدا

قویترین و سالم ترین درختان نیز آن قدر رشد نمی کنند که به آسمان برسند.

در سال های پر بار ۱۹۹۰ آسیا، تعداد انگشت شماری از شرکت های بیمه ورشکست و یا دچار مشکلات مالی شدند. صرفاً یک مدیریت بسیار ضعیف می توانست شرکتی در آن شرایط شکوفایی و رشد اقتصادی را به سقوط و ورشکستگی بکشاند.

برای کشورهای آسیایی سطح بالایی از فعالیت های، مترقی و پربار وجود داشت و تقریباً تمامی آن ها به بهترین صورت بهره مند شدند. میزان سرمایه گذاری داخلی و خارجی به بی سابقه ترین وضع خود رسید و بسیاری نیز به ثروت و وضعیت مطلوب مادی رسیدند و قشر متوسط جامعه به نحو چشمگیری رشد نموده بود. نتیجه مورد استقبال این بود که هر دو بخش تولیدکننده و مصرف کننده به حد اعلا آگاهی نسبت به استفاده از امکانات بیمه ای رسیدند.

وجود طیف وسیع تر پوشش های ارائه شده
در این زمان بیمه خسارات مادی شامل بیمه های اموال، اتومبیل و غلات و کشاورزی

نمود. در هر دو دوره، چشم انداز موفقیت آمیزی برای تجارت و امور عادی وجود داشت. صنعت بیمه ذی نفع اصلی بود و غالباً نرخ رشد تولید ناخالص داخلی با نرخی بالاتر توسعه می یافت. تمامی جنبه های صنعت بیمه شکوفای گشت. توسعه ثروت صرفاً به شرکت های بیمه محدود نمی شد و تقریباً تمامی عوامل صنعت بیمه اعم از کارگزاران، واسطه ها، ارزیابان خسارت^۱، بیمه گران اتکایی و شرکت های خارجی بهره برداری خوبی نمودند. اما همانند سال های شکوفای ۱۹۲۰ تمامی ادوار خوب به پایان می رسیدند. در سال های میانی دهه ۱۹۹۰ تقریباً روشن بود که حتی اقتصاد پویای ژاپن نیز به آخر رسیده است. آیا بقیه کشورهای آسیا نیز همین سرنوشت را داشتند؟

نمی توان به آسمان دست یافت

در سال ۱۹۹۶، خطاب به رئیس AIG گفتم: مراقب باش، اداره هزینه ها با توجه به سرعت اقتصادی موجود، نمی تواند برای همیشه ادامه داشته باشد. به یاد داشته باش که حتی

به دنبال داشت که کیسه ای برای خود اندوختند.

نیز به موازات توسعه تجاری به رشد خود ادامه داد.

پروژه های بزرگ مربوط به زیر ساخت های دولتی شرایطی را برای سال ها پرداخت حق بیمه بالاتر و بیشتر از عرف روز فراهم کردند.

بیمه اتومبیل نیز به موازات رشد طبقه متوسط، رشد نمود و بسیاری از شرکت های بیمه که نسبت به این نکته کم توجه بودند، به تمرکز و فعالیت بیشتر در این بخش بیمه روی آوردند. عصر شکوفای ۱۹۹۰ فرصت مناسبی را برای معرفی خدمات جدید فراهم آورد. بسیاری از این بیمه ها، از نوع مسئولیت بودند که به صورت مرسوم در کشورهای غربی عرضه شده بود اما در آسیا هنوز صورتی نو داشت. شاید مناسب تر این باشد که بگوییم در طی دهه ۱۹۹۰، بیمه های مسئولیت در سطح وسیع و به وسیله تعداد کثیری از خریداران مورد معامله قرار می گرفت. مشتریان نیز نسبت به حفظ و صیانت از مایملک شخصی و تجاری خود آگاه تر شدند.

اقتدار کارگزاران

کارگزاران هنوز اقتدار خود در توزیع را حفظ کرده بودند. در این میان واسطه ها نیز در کنار ایجاد تشکل های صنفی و شرکت های آگاه و کارآمد به کسب سود بیشتر مشغول بودند، مضافاً این که جایگاه بیمه را نیز در تمامی پروژه های بزرگ زیربنایی تحت نفوذ داشتند. توسعه راه های توزیعی متفاوت که هدایت آن ها عموماً از طریق شرکت های بیمه ای که به منابع خارجی مرتبط بودند صورت می گرفت، توانست جای پای خود باز کند و در صورتی که معاملات جامع و رسمی به صورت جایگزینی برای توافق های استثنایی و یا مشخص و تعریف شده، مورد قبول واقع می شد، بیمه بانک^۱ می توانست صورتی واقعی تر به خود بگیرد و لذا واژه مشارکت نیز مکرراً بین بانک و بیمه مورد انتخاب قرار می گرفت.

مناسب است تاکید کنم که توسعه اقتصاد جهانی، دسته ای از وکلای آگاه را نیز

در دهه پر تحرک ۱۹۹۰ آینده بسیار روشن جلوه می نمود. اکنون نیز اگر به گذشته

یا بیمه گذار نبوده و طیفی گسترده داشت. واکنش ما اگرچه ظریف بود ولی هیچ گاه در پی آن نبودیم که ماهیت واقعی مشکل پیش آمده را دریابیم. حتی در اواخر سال ۱۹۹۷ نیز چندان در خصوص وخامت و وسعت معضل ایجاد شده درک درستی نداشتیم. اما در ژانویه و فوریه ۱۹۹۸ به خوبی می دیدیم که در حال مبارزه برای بقا هستیم.

معضل مضاعف

در آسیا شاهد این مسئله بودیم که حتی اگر هم طوفان اقتصادی به اندازه کافی مخرب نبود، آن گاه باید آن را الگوی معضل مضاعف نامید. این معضل به آن معنا بود که در آن زمان در پایین ترین نرخ (که تاکنون عارض دنیای بیمه شده بود)، به ناچار به بقای خود ادامه دهیم. تا آن زمان حق بیمه با توجه به ریسک بالای موجود هیچ گاه به این حد پایین نبود، بلکه در برخی شرایط تحت ریسک بالا، حق بیمه تجدید شده صرفاً با مقدار کارمزدی برابری می کرد که بیمه گر سال ها قبل، از فروش آن به دست آورده بود. با شروع سال ۱۹۹۷، تجارت در آسیا در تمامی جبهه ها به مبارزه دعوت شد و بدین ترتیب

بنگریم، شرکت های معدودی را می بینیم که از شرایط موجود برای ساختار سرمایه ای خود بهره برداری نمودند. هنوز هم مقاومت بسیاری برای استقبال از ریسک های در حال افزایش وجود داشت. شاید بر ایجاد قابلیت های بیمه گری در زمینه تعهدات مالی که لازمه بدست آوردن موقعیت درآمدی بیشتر است، توجه کافی نشده بود.

به علاوه گردش بازار بیمه بسیار ملایم شده، نرخ ها سیر نزولی یافته و شرایط بیمه کردن پیچیده تر شده بود. از این رو چه الزامی وجود داشت تا شرکت های محلی به استقبال مخاطرات بیشتر بروند؟

سال های بحرانی از ژانویه ۱۹۹۷ تا ژانویه ۲۰۰۱

در این دوران وارد دورانی طاققت فرسایمی شدیم که از سوی مردم آسیا به خوبی لمس شده بود. شروع طوفان اقتصادی که آسیا را به اضمحلال کشانید در واقع از ژانویه ۱۹۹۷ یعنی قریب شش ماه قبل از بحرانی که مورد تصور عمومی قرار دارد، شروع شد. در ژانویه ۱۹۹۷ ابتدا شاهد وخیم تر شدن مطالبات قابل دریافت خود در تایلند و سپس در سایر کشورها شدیم. علائم فرسایش منحصر به چند کارگزار

توزیع نضج می گیرد

شاید کارگزاری که هنوز هم وسیله ای غالب و رایج در خصوص امر توزیع بود، نضج گرفته باشد. روش توزیع بانکی محققاً از رشد بالایی برخوردار و این امر برای سالیان آتی نیز هم چنان پا برجا خواهد بود.

شرکت های بزرگ چند ملیتی در عرصه روش های توزیعی به صورتی کامل این سیستم را دگرگون کردند. روابط متقابل بین موکلان، کارگزاران و بیمه گران هنوز نیز در حال تغییر است. نقش کارگزاران به عنوان یک عامل واسطه نیز امری رو به رشد و قابل ملاحظه می باشد. در آسیا سایر وسایل توزیعی از قبیل انجمن ها، فروشگاه های زنجیره ای، کارفرمایان، مؤسسات اعتباری و هم اکنون نیز اینترنت و تجارت الکترونیکی از رشد فزاینده ای برخوردار هستند. امروزه حتی بیمه گران اتکایی نیز آشکارا به دنبال راهی مستقیم برای دستیابی به استفاده کنندگان نهایی از صنعت بیمه هستند. دلیل آن که ژانویه ۲۰۰۱ را به عنوان یک نماد انتخاب کردم، تاثیر زیاد تجدیدقراردادهای بزرگ این سال بر تمامی ما که در این نشست گرد آمده ایم و بر تمامی شرکت های بیمه و موکلان در آسیا خواهد بود.

مشکلات خود را در آسیا بهتر نشان دادند. این مشکلات عبارت بودند از:

- تنزل شدید ارزش پول.
 - آشفته گی وسیع در بازار بورس سهام.
 - افت شدید ترانزنامه ها.
 - کاهش دارایی ها.
 - سقوط کامل حق بیمه ها.
 - رشد شاخص زیان دهی.
 - عدم ثبات شاخص تورم.
 - سرگردانی دائم نرخ بیمه.
 - از بین رفتن رونق تجاری.
 - لغو تسری گونه پروژه های زیربنایی.
 - کاهش ارزش های بیمه شده.
 - رشد هشدار دهنده بدهکاری و مبالغه وصولی.
 - ترک گسترده بیمه به عنوان عامل صیانت از دارائی.
- بدین ترتیب آسیا در مقیاس وسیعی از بیمه دور ماند و در این وضعیت آن چه که در شرایط سخت و دوران معضل مضاعف اعجاب انگیز می نمود، جذب تعداد معدودی از شرکت های بیمه ورشکست شده و ادغام شرکت های بزرگتر بود.

خارجی (که با توجه به دوره آزادسازی در حال توسعه بودند)، اتخاذ استراتژی های ادغام و اتحاد، کمک شایانی به شرکت های محلی کرده و امکان دسترسی به دارایی های غیر متمرکز که می توانند باعث تسریع بازسازی ساختار صنعت بیمه شوند را مهیا می نماید.

نمی دانم که این مطلب را باور می کنید یا نه اما تحرکات توسعه بازاری مطلوب در سطح جهانی را در پیش خواهیم داشت. همانند دوران سخت قبل که شروع آن در آسیا توأم با تأخیر بوده است، آغاز این مرحله در آسیا نیز ژانویه ۲۰۰۱ خواهد بود و ما را به مرحله دیگری از کار خواهد برد.

تبدیل تمرکز به حد توانگری

استحکام و یکپارچگی

به جای پذیرش تعرفه ها باید انتظار داشت تا در اثر انجام تبدیلاتی در تمرکز موجود بر مقررات، حرکتی به سمت اتحاد- نظری بر سطح قابل قبولی از حد توانگری و ملزومات سرمایه ای داشت. این مسیرها و عملکردها باعث به وجود آمدن شرایطی خواهد شد که دارای سرعت کافی برای ایجاد طیف وسیع تری از روش های توزیع متفاوت که کم هزینه و نوین بوده و بتواند خواسته های مشتریان را در خصوص تغییرات برآورد کند ، خواهد بود.

متواضعانه توصیه می کنم که این بار مدیران بیمه ای، مالکین خصوصی، شرکت ها، بانک ها و سایر واحدهای تشکیل دهنده صنعت بیمه به همراه کارگزاران حقوقی دولت و شوراهای بیمه مناطق با شدت و تمرکز کامل به سوی استحکام، تغییر قوانین، توسعه مقررات سرمایه ای و بهبود روش های بیمه و مهارت های مدیریتی گام بردارند که عامل ایجاد صنعت بیمه ای پویا و مستحکم و نیز حفظ سود بیشتر در آسیا خواهد بود.

با توجه به این که عمدتاً بازارهای بیمه جدای از یکدیگر می باشند. در گروه آسه آن به تنهایی در اندونزی ۳۸۵ شرکت بیمه به همراه ۱۰۰ عضو رسمی وجود دارد. در این شرایط برای انجام رقابتی عادلانه تر با شرکت های

نتیجه

من خود را در زمینه صنعت بیمه آسیا یک متخصص نمی بینم و صرفاً یک مدیر

اجرائی ساده هستیم که هر روز به سر کار خود رفته و سعی بر آن دارد تا از راه ارائه خدمات اصولی به مشتریان با ارزش خود سود بیشتری برای سهامداران کسب نماید. من آینده را آن چنان روشن می بینم که می باید از عینک آفتابی استفاده نمایم!

مترجم: شاهین شاهسوندی

منبع: *Asia Insurance Review, Dec. 2000, pp. 24-28.*

واقع خود نوعی تقلب بیمه ای مرتکب می شوند. ارقام اعلام شده از سوی ایرلند نشان می دهد که طی سال گذشته وسایط نقلیه بیمه شده ۹۵ میلیون پوند هزینه داشته اند، به عبارت دیگر برای پوشش هزینه یاد شده، هر راننده صادق (درستکار) وسیله نقلیه بیمه شده بایستی مبلغ ۵۷ پوند دیگر به عنوان حق بیمه پرداخت نماید. همین مسئله موجب گردیده است که صنعت بیمه ایرلند به ویژه فدراسیون بیمه ایرلند^۱ راه های جدیدی را به منظور شناسایی وسایط نقلیه بیمه نشده جستجو نمایند.

یکی از پیشنهادات مورد بحث جهت شناسایی این گونه وسایط (وسایط بیمه نشده) این است که مشخصات بیمه وسایط نقلیه به یک پایگاه شماره گذاری خودرو در مرکز ملی ثبت وسایط نقلیه متصل شود. در حال حاضر چنین سیستمی در کشور انگلستان تحت نظارت یک دایره کمکی به نام دفتر بیمه گران خودرو یا مرکز اطلاعات بیمه گران وسایط نقلیه موتوری^۲ در حال گسترش است. در این سیستم به محض این که خودرویی مجوز تردد دریافت می کند، پایگاه های اطلاعاتی وضعیت

هزینه های کلاهبرداری

این بحث که کلاهبرداری بیمه ای موجب هزینه هایی برای بیمه گذاران صادق می شود، کاملاً به اثبات رسیده است.

مشاهده این امر که چگونه افراد با طرح ادعاهای اضافی یا مبالغه آمیز می توانند باعث افزایش هزینه های بیمه گران و بنابراین افزایش حق بیمه ها شوند، بسیار آسان است. یا به همان سان در مواردی که پوشش های بیمه ای اجباری است - نظیر بیمه وسایط نقلیه موتوری - رانندگانی که بیمه نامه خریداری نمی کنند، در

1. Irish Insurance Federation.
2. Motor Insurers' Information Center, Motor Insurers' Bureau.