

## بیمه اتکایی از دیدگاه منطقه ای

مترجم: محمد ایزدی \*

مدیر عامل بیمه اتکایی بین المللی چین (CIRE)، کنت نگ<sup>۱</sup> بیش از دیگر صاحب نظران، توان و شرایط موجود در بازار داخلی بیمه و بیمه اتکایی را درک می کند. اما همان طور که گرگ دابی<sup>۲</sup> در سنگاپور گفت: "فقدان قیمت مناسب به دلیل وجود رقابت بین المللی مانعی در برابر محقق شدن این توان بالقوه است."

گاهی اوقات به نظر می رسد کنفرانس دوره ای بیمه اتکایی، همانند خود این تجارت دارای چرخه است. برای مثال، سخنرانی افتتاحیه هشتمین دوره کنفرانس بیمه اتکایی سنگاپور با موضوع "آیا می توان چرخه های رکود و رونق بیمه اتکایی را در آسیا مدیریت کرد" را در نظر بگیرید. این سخنرانی را آقای کارل ویتمن<sup>۳</sup> عضو هیئت مدیره بیمه اتکایی مونیخ، ایراد کرد. این بحث برای کسانی که در کنفرانس دوره قبل در بادن - بادن آلمان شرکت داشتند، نا آشنا نیست. کنفرانس دوره قبل با موضوع "چرخه های رکود و رونق بیمه اتکایی: چه کسی از آنها متنفع می شود"، برگزار شد.

\* کارشناس ارشد مدیریت سازمان (MBA)

۱. Kenneth Ng

۲. Greg Dobie

۳. Karl Wittman

نکته جالب این است که بحث درباره چرخه، خود باید چرخه ای باشد. به جز تغییر مکان برگزاری کنفرانس در این دو دوره تفاوت بزرگ دیگری نیز وجود داشت. در بادن - بادن تمام بحث ها راجع به این بود که چگونه با وجود آن که صنعت نمی تواند بر این چرخه های رکود و رونق غلبه کند، آنها تکرار می شوند و این که توانایی مدیریت کردن آنها کلید موفقیت آینده این تجارت خواهد بود. هیچ یک از شرکت کنندگان راجع به این که آیا واقعاً می توان با موفقیت این چرخه ها را مدیریت کرد صحبتی نکردند.

در سنگاپور وضعیت به گونه دیگری بود. آقای ویتمن به این پرسش به طور قاطع جواب مثبت داد. همچنین مدیر اجرایی بیمه اتکایی چین، آقای کنت نگ، که بیشتر از منظر منطقه ای به مسئله می نگریست، عقیده ای شبیه به آقای ویتمن داشت. وی می گوید: « هر چند مشکل است اما چرخه ها را می توان مدیریت کرد. توصیه من به بیمه گران اتکایی این است که اگر دلالتی به شما گفت، این برنامه توسط بیمه ای بزرگ هدایت می شود، مواظب باشید و قبل از تصمیم گیری خوب فکر کنید. مهم ترین بخش مدیریت چرخه های بیمه اتکایی این است که خونسرد باشید، قوانین را رعایت کنید و تا رسیدن رکود بعدی خوب کار کنید.»

### رقابت سخت

بیمه اتکایی چین در بیست و پنجمین سال فعالیت است و به گفته آقای کنت نگ تاکنون از چهار دوره رکود، جان سالم به در برده است. شعار آقای نگ، مستول سیاست گذاری و تعیین خط مشی شرکت بیمه اتکایی، "پشتکارت را حفظ کن" و "نظم و قاعده بیمه نویسی را رعایت کن" بوده است. وی می گوید: "ما بیمه گر اتکایی یک بازار منطقه ای کوچک هستیم و برای این که به فعالیت خود ادامه دهیم و ورشکست نشویم، باید رویکردی متفاوت را بپذیریم. این مسئله حیاتی است و باید بیش از این از تغییرات بازار آگاه باشیم. باید خود را به ابزار و وسایل تحلیلی لازم مجهز کنیم و بدانیم در کجای منحنی بازار هستیم. برای بازیگران بازارهای منطقه ای، سهم بازار ارزان به دست نمی آید."

آقای نگ می پذیرد که چشم انداز این تجارت در بازار چین در چند سال گذشته به شدت تغییر کرده است. این تغییر نتیجه باز شدن مرزها به روی سرمایه گذاران خارجی و برداشتن تدریجی حق انحصاری بیمه اتکایی چین (که قرار است تا پایان سال آینده به طور کامل برداشته شود) بوده است. وی همچنین اعتقاد دارد که هنوز چالش های بزرگ تری در پیش روست و پیش بینی می کند که نه فقط آثار جهانی

طوفان های کاترینا و ریتا، بلکه تغییرات توافق نامه های بین المللی ژانویه چالش بزرگی پیش روی این بیمه گر اتکایی قرار خواهد داد.

وی در ادامه افزود: «بازارهای جهانی با کاهش حق بیمه ها در حال ضعیف شدن هستند و ما با امتحان بزرگی روبه رو هستیم که چگونه این مرحله از چرخه رکود را مدیریت کنیم. ضریب نفوذ بیمه در آسیا بالا نیست و وجود فعالان بزرگ بین المللی این بازار را بسیار رقابتی کرده است. بیمه گران بزرگ سرمایه زیادی را به بازار تزریق می کنند و من اعتقاد دارم قیمت های کنونی با توجه به وضعیت بازار در سطح مناسبی قرار ندارد.»

نگرانی وی در این زمینه قابل فهم است. طبق تخمین آقای نگ ۱۶ تا ۱۷ درصد فعالیت شرکت بیمه اتکایی بین المللی چین تا نیمه سال ۲۰۰۵ در چین انجام شد، ۳۵ درصد نیز در هنگ کنگ (محل استقرار CIRE) و ماکائو و ۴۰ درصد فعالیت شرکت نیز در آسیا (علاوه بر چین) انجام شده است.

وی همچنین اظهار داشت: «برای ما مهم است که در بازار داخلی قوی باشیم. در هنگ کنگ و ماکائو در کنار بیمه های اتکایی مونیخ و سوئیس از بهترین بیمه گران اتکایی هستیم. همچنین چین را به عنوان بازار اصلی می شناسیم، اما مدتی طول خواهد کشید تا این مسئله به واقعیت پیوندد. فقط این اواخر توانستیم بپذیریم و عادت کنیم که کمتر از ۱۰ درصد از فعالان در چین باشد. هم اکنون برای آن که برنامه استراتژیک و تعهدمان را به بازار چین نشان دهیم، یک دفتر نمایندگی در شانگهای برپا کرده ایم.» آقای نگ برآورد کرد که این دفتر کارش را تا پایان سال ۲۰۰۵ آغاز کند.

### تأثیر طوفان کاترینا

با داشتن رده A از دو مؤسسه استاندارد و پورز (S & P) و AM Best واضح است که CIRE در بازار منطقه ای خود از نظر مالی بسیار قوی است. S&P در آخرین تحلیل از عملکرد این شرکت عنوان کرد که پرتفوی تجاری آن که بیشتر از بیمه اتکایی دارایی های کوتاه مدت (تقریباً ۷۰ درصد) تشکیل شده، رضایت بخش است و در کل، درآمد حق بیمه آن شامل ۵۴ درصد قراردادهای قبولی نسبی، ۳۱ درصد قراردادهای غیرنسبی و مابقی آن بیمه اتکایی اختیاری است.

آنچه این شرکت را از بقیه رقبای منطقه ای متمایز می کند پرتفوی تجاری آن از نظر تنوع جغرافیایی است. آقای نگ تخمین می زند که بیش از ۲۵ درصد فعالیت شرکت در مناطق غیر آسیایی مانند امریکا و

اروپا در دارایی های با ریسک بالا انجام می شود و بدین صورت قابل پذیرش است که طوفان کاترینا به طور مستقیم CIRE را تحت تأثیر قرار داده است. آقای نگ چنین عنوان کرد: "بر مبنای تخمین ها، از ۴۰ میلیارد دلار زیان حاصل از کاترینا حدود ۱۷ میلیون دلار هنگ کنک (۱۰ میلیون دلار آمریکا) سهم این شرکت بوده است. این مقدار معادل ۷ درصد کل زیان است. ما می توانیم از عهده این خسارت ها برآیم و با وجود توسعه فعالیت هایمان در چین، برنامه ای برای کاهش ذخایر خود در آمریکا نداریم."

### قیمت گذاری

قیمت گذاری برای آقای نگ به عنوان یکی از معدود بیمه گران اتکایی در منطقه آسیا که در معرض ریسک های جهانی است، مسئله ای کلیدی است. البته طبق نظریه حوادث فاجعه آمیز جهانی این مسئله حتی برای شرکت هایی که در مناطق زیان دیده فعالیت نمی کنند نیز وجود دارد. طبق این نظریه، زمانی که چند شرکت زیان می دهند، این زیان به وسیله شرکت های دیگر و از طریق افزایش نرخ اوراق قرضه حوادث فاجعه آمیز پرداخت می شود.

به گفته آقای نگ: "در نیمه اول سال ۲۰۰۵ نسبت مرکب شرکت به ۹۱/۵ درصد رسید، اما ما از سطح قیمت های قبل از وقوع کاترینا راضی نبودیم. ما می خواهیم در چین و سایر کشورهای منطقه رشد داشته باشیم، اما قیمت گذاری تکنیکی مناسب، کلید موفقیت است. اگر بازار اولیه سود مورد نیاز برای سرمایه گذاری را تأمین نکند، این رشد ناممکن است. رونق تجارت در چین به این امر بستگی دارد که بازار با چه سرعتی بتواند قیمت های جدید را بپذیرد. ما می توانیم سرمایه مورد نیاز را تأمین کنیم، اما آیا می توانیم عملکرد مناسبی داشته باشیم؟ چیزی که مرا نگران کرده این است که آیا بازار قابلیت جذب این سرمایه را دارد؟"

### فرصت های منطقه ای

در پی تصمیم کمیسیون بیمه چین برای افزایش سطح نقدینگی لازم برای ایجاد یک شرکت بیمه، آقای نگ امیدوار است که در صورت بهبود قیمت ها، فرصت های زیادی برای استفاده از این سرمایه اضافی وجود داشته باشد. اگر سطح آگاهی شرکت های بیمه افزایش یابد در آن صورت، برای مثال اگر شرکت در معرض ریسک بالاتری قرار گیرد، راهی جز خرید پوشش بیمه اتکایی بیشتر پیش روی خود نخواهد داشت.

استراتژی CIRE در امریکا اجتناب از بیمه حوادث است، اما در آسیا چنین رویکردی وجود ندارد، آقای نگ توضیح داد که "فقط ۳ درصد از فعالیت ها مربوط به بیمه حوادث است و شکی نیست که بخش بیمه مسؤلیت در آسیا در چند سال آینده رشد خواهد کرد. البته در چند سال آینده به این حوزه توجه بیشتری خواهیم داشت."

ورود به شاخه های تجارت در چین این پرسش را ایجاد کرده که آیا نیروی متخصص کافی در بازار بیمه این کشور وجود دارد؟ S&P در چشم انداز ۲۰۰۶-۲۰۰۵ تناسب ذخایر نیروی متخصص بخش بیمه را با توجه به فعالیت های گذشته آن مورد توجه قرار می دهد و یکی از دلایل نگرانی را نبود تجربه آکچوئری در این بخش می داند.

با این که نیروی متخصص آکچوئری به طور روز افزون در بیمه غیر زندگی و بخش سنتی زندگی مورد استفاده قرار می گیرد، آقای نگ اعتقاد دارد که تنها این حوزه از بخش بیمه چین نیست که نیاز به استخدام نیروهای جدید دارد، بلکه بخش های دیگر نیز نیازمند استخدام هستند.

وی می گوید: "در چین بزرگ ترین مسئله این است که مردم فکر اقتصادی ندارند، من فکر نمی کنم که مشکل ما آکچوئری باشد. ما نیاز به مدیرانی داریم که بتوانند خوب اجرا کنند و اعتقاد دارم نیروی متخصص آسیایی به اندازه کافی وجود دارد." وی همچنین تأکید می کند که CIRE برنامه ای برای داشتن یک شریک تجاری خارجی در آینده ندارد. بیمه گران اتکایی خارجی در حال گسترش بخش بیمه و بیمه اتکایی در چین هستند اما به نظر می رسد که بیمه های محلی چین ایده های مناسبی برای هر دو بازار دارند.

#### ولاگان کلیدی:

چین، بیمه اتکایی، قرارداد نسبی، قرارداد اختیاری، بازار منطقه ای

منبع: