

استفاده از آکچوئری برای افزایش مزیت رقابتی

مترجم: محمد ایزدی*

کنفرانس آکچوئری شرق آسیا با موضوع آکچوئری و ریسک در بالی اندونزی برگزار شد. به عنوان نماینده کرتن ریزر^۱ آقای دانکن اسپونر^۲، رئیس شرکت آکچوئری Deloitte، به نقش کم آکچوئری در بیمه‌های غیر زندگی در آسیا و توان استفاده بالقوه از آن در سطحی بالاتر از وضعیت کنونی پرداخت.

راه‌ها و روش‌های زیادی وجود دارند که آکچوئری در آسیا همانند بازارهای بیمه‌ای توسعه یافته نظیر آمریکا، انگلیس و استرالیا بتواند تأثیر و ارزش افزوده بالاتری داشته باشد. حوزه تکنیکی آسیا به شدت سرگرم جذب و ارتقای سطح تکنولوژی است. این جذب در دو مؤلفه غنای تکنولوژی در بازار بیمه و ابزارهای آکچوئری مورد استفاده است.

* کارشناس ارشد مدیریت سازمان (MBA)

۱. Curtain raiser

۲. Duncan spooner

گروه های بیمه ای جهانی با توزیع نیروی متخصص آکچوئری خود در سرتاسر جهان موجب توسعه و بسط نقش آکچوئر ها در آسیا بوده اند (غالباً نقشی مربوط به آکچوئری در ساختار سازمانی این شرکت ها تعریف شده است).

ذخایر بیمه ای^۱

امروزه از آکچوئر ها بیشتر برای محاسبه ذخایر استفاده می شود. دلیل آن هم عموماً پیروی شرکت ها از قوانین و الزاماتی است که آنها را به این امر موظف می کند. در هنگ کنگ این امر بیشتر مربوط به بیمه های بزرگ و آن هم فقط قسمت اتومبیل و بیمه بیکاری بر اساس تفاهم نامه GN۹ که به وسیله کمیسیون بیمه اتخاذ شده است.

در بقیه نقاط آسیا نیز وضع به همین منوال است. در سنگاپور و تایوان نیز چنین اداره ای (کامل تر و جامع تر از هنگ کنگ) وجود دارد. در چین نیز این الزام از پایان سال ۲۰۰۵ وجود خواهد داشت. این کار اجباری است و به صورت داوطلبانه صورت نمی گیرد. از دید بعضی از شرکت های بیمه، آکچوئر ها صرفاً مراکز هزینه هستند تا فرصتی برای ایجاد مزیت رقابتی و ارزش افزوده.

ارزشی که آکچوئری ایجاد می کند

یک آکچوئر می تواند ارزش افزوده بیشتری را در محاسبه ذخایر ایجاد کند و علاوه بر اجرای مقررات در به کار گیری آکچوئری، شرکت های بیمه می توانند ارزش افزوده بیشتری از آکچوئری با دستیابی به فهم عمیق تری از سود نهفته در استفاده صحیح از آنها به دست آورند.

نرخ حق بیمه

بعضی از شرکت های بیمه در آسیا استفاده از آکچوئری را در این زمینه آغاز کرده اند (علی الخصوص در حوزه هایی همچون بیمه وسایل نقلیه)، البته باز هم این گروه های بیمه ای جهانی هستند که در این زمینه ابتکار عمل را در دست گرفته اند.

توانایی ارزیابی هر چه دقیق تر ریسک نهفته در هر سیاست و اتخاذ خط مشی مناسب می تواند فرصت خوبی را برای به دست آوردن مزیت رقابتی ایجاد کند. مزیت توانایی قیمت گذاری هر چه

دقیقتر فرصت خوبی برای انتخاب حوزه فعالیت در برابر رقبا برای شرکت بیمه ایجاد می کند. منظور این است که شرکت بیمه می تواند در حوزه هایی فعالیت کند که نرخ بازار بالاتر از نرخ به دست آمده از آکچوئری است و به صورت آگاهانه (با افزایش نرخ حق بیمه) از فعالیت در حوزه هایی که در آن ها نرخ بازار پایین تر از نرخ آکچوئری است، خودداری کند.

تکنیک های مختلف قیمت گذاری

آکچوئر ها می توانند از تکنیک های مختلفی در قیمت گذاری استفاده کنند. رایج ترین تکنیک در صورت داشتن حجم معقولی از داده ها، مدل سازی خطی عمومی GLM^۱ است. این رویکرد اثر هر عامل برآورد بر تکرار و شدت (که با نسبت بیان می شود) را مورد توجه قرار می دهد. این رویکرد این توانایی را به ما می دهد تا اثر هر عامل را (با از بین بردن اثر منفی هم بستگی با دیگر عامل ها) ایزوله یا به صورت جداگانه بررسی کنیم.

رشد و پختگی ساختار نرخ گذاری در بازارهای آسیایی محدودتر و کمتر از بازارهای رشد یافته است. عجیب نیست که با تعلیق اخیر ساختارهای نرخ گذاری تعرفه ای، این نرخ گذاری ها هنوز (با وجود پیچیدگی) ساده انگارانه به نظر می رسند.

دخالت آکچوئری در نرخ گذاری و توصیه به استفاده از داده ها از منابع مختلف احتمالاً به استفاده از عوامل برآورد نرخ گذاری اضافی منجر خواهد شد. رقابت باعث استفاده از این عوامل اضافی خواهد بود؛ رقابتی که بر اثر تلاش شرکت های بیمه برای تعریف بهتر سطح ریسک و یافتن مزیت رقابتی ایجاد می شود.

در این حوزه بازار نسبت به تغییر مقاومت می کند. این مقاومت احتمالاً به خاطر بازارهای مجزاست که به وجود آمدن پرتفوی های کوچک و تکیه بر محصولات و کانال های توزیع موجود منجر شده است.

M&A

تا همین اواخر در آسیا، استفاده از آکچوئر ها برای M&A های غیر زندگی اختیاری به نظر می رسید. این امر برای شرکت های بیمه ای غیر زندگی نیز در بازارهای رشد یافته عجیب به نظر می رسد با این

۱. Generalized Linear Modeling

حال این وضعیت در چند سال گذشته به سرعت تغییر کرده است.

زمانی که بخواهیم با روش آکچوئری ارزش یک شرکت را ارزیابی کنیم به دو عامل باید توجه کنیم:

۱. وضعیت فعلی تجاری: در این قسمت آکچوئر با انجام یک کار دقیق برای تخمین میزان

فرونی یا کمبود موجود در صورت‌های مالی و اسناد شرکت اقدام به بررسی منابع و ذخایر بدهی بیمه ای شرکت می کند. این عمل برای خریدار و فروشنده فرایندی دارد؛ برای خریدار آرامش خاطر از توان مالی شرکت بیمه و عدم نیاز به تزریق سرمایه در سال های آتی را در پی دارد. برای فروشنده نیز اطمینان و آرامشی از این که سود به دست آمده از دریافت حقوق بیمه ای به طور ناگهانی و ناخواسته (به خاطر مدیریت محافظه کارانه یا به خاطر الزامات قانونی) به خریدار انتقال داده نخواهد شد.

۲. وضعیت آینده تجاری: در ارزش گذاری آتی یک تجارت (برای استخراج ارزش ارزیابی AV^۱

یک شرکت) آکچوئر به صورت تلویحی اقدام به ارزیابی حسن نیت شرکت خواهد کرد. همچنین آکچوئر فرضیه هایی (بسته به نوع تجارت) در مورد حجم آتی تجارت، سودآوری و نرخ تنزیل مربوط به ریسک را ارائه می دهد.

فایده ارزش گذاری ارزیابی برای خریدار این است که آنالیز آکچوئر از روند سودآوری واقعی به خریدار این اطمینان را می دهد که متناسب با سودآوری معقول، حق بیمه می پردازد. این ارزش گذاری همچنین عوامل کلیدی سودآوری را مشخص می کند و مدیریت را توانا می سازد تا بر عوامل کلیدی موفقیت و سود آوری تمرکز کند، و بفهمد چه عواملی برای شرکت تأثیر مناسب و مثبت و چه عواملی تأثیر منفی و مخرب دارند.

فایده برای فروشنده این است که ارزش ذاتی و سود آوری بالقوه موجود در شرکت به صورت شفاف و واضح ارزش گذاری می شود، و در مذاکره بر سر قیمت فروش بیمه مورد استفاده قرار می گیرد.

حوزه های وسیع تر برای متخصص آکچوئری

دخالت محدود آکچوئری های غیر زندگی در حوزه های سنتی مذکور ممکن است مربوط به زمان ماقبل معمول شدن حوزه های با نوآوری بالاتر در آسیا باشد، همچنین اگر متن های مربوط به گروه های بیمه ای جهانی را مطالعه کرده باشید، ممکن است تشخیص داده باشید که بعضی از این مفاهیم آکچوئری در سطوح بالای مدیریتی وارد شده اند. در سطح بین المللی دخالت آکچوئری در بیمه غیر زندگی به سرعت در حال رشد است. ما دو نمونه از این حوزه ها را انتخاب کرده ایم تا این موضوع را نشان دهیم:

۱. مدل سازی سرمایه ای

به صورت تاریخی در آسیا حداقل سرمایه لازم با روش ساده شده و نوعاً با اضافه کردن یک درصد ثابت به درآمد ناشی از حقوق بیمه یا حجم ادعای غرامت و بدهی محاسبه می شده است. در بعضی از کشورها حرکت به سوی رویکرد سرمایه بر مبنای ریسک^۱ RBC آغاز شده است. هدف RBC این است که سطح حداقل سرمایه قانونی بهتر ریسک ذاتی نهفته در مجموعه تجارت و سرمایه مورد نظر را منعکس کند. جایگاه های سرمایه ای واقعی شرکت ها به دلایل استراتژیک مانند تمایل برای به دست آوردن رتبه اعتباری خاص یا نیاز به دستیابی به نرخ بازگشت سرمایه بالا، تعیین و مشخص می شوند. آکچوئری ها مدل های پویا یا منفعل را توسعه داده اند تا صورت های مالی شرکت بیمه را مدل سازی می کنند (دارایی ها و بدهی ها). همچنین تغییرات نسبت زیان، روش های پرداخت غرامت و بدهی، صورت دارایی های شرکت و برنامه های بیمه اتکایی را مدل سازی کرده اند.

۲. بهینه سازی برنامه های بیمه اتکایی

با داشتن یک استراتژی ریسک/بازگشت سرمایه تعریف شده، آکچوئری توانایی تشخیص برنامه بیمه اتکایی بهینه یک شرکت بیمه را دارد و در صورت وجود داده ها در زمینه ضرر و زیان، آنها می توانند توزیع ادعای غرامت و بدهی را که در بیمه اتکایی کاربرد دارد، و برای تعیین برنامه بهینه ریسک/بازگشت سرمایه و حداکثر کردن سود کاربرد دارد به دست آورند.

۱. Risk Based Capital

خلاصه

به طور خلاصه آکچوئری غیر زندگی در آسیا نیازمند توجه بیشتری است. در پنج سال گذشته رشد تقاضای زیادی برای آکچوئرها وجود داشته است که نتیجه جست و جوی بیمه گران بین المللی برای ساخت منابع آکچوئری محلی در دفاتر منطقه‌ای برای استفاده بهینه از منابع بوده است.

آکچوئری توانایی و مهارت مدل سازی صورت مالی یک شرکت بیمه را دارد. آکچوئر خوب در صورتی اقتصادی و مقرون به صرفه است که فهم مناسبی از تمام عملیات یک شرکت بیمه داشته باشد و صرف آگاهی از صورت های مالی کافی نیست.

بیشتر شرکت های بیمه در آسیا از توان آکچوئری خود به طور مناسب استفاده نمی کنند. مهم است که آکچوئری را مزیت و نه یک مانع قانونی بدانیم. به نفع آکچوئر و کارفرما خواهد بود که این رابطه فیما بین به همکاری کامل بر اساس اعتماد و احترام متقابل و به دور از محدودیت های قانونی بیانجامد.

واژگان کلیدی:

آکچوئری، بیمه در آسیا، سرمایه مبتنی بر ریسک، ذخایر بیمه

منبع:

Duncan Spooner, "Using Actuaries to Boost competitive Advantage", *Asia Insurance Review*. Sep

۲۰۰۵, P.۶۶-۶۸,