

تغییر بیمه اتکایی برزیل

مترجم: الهام نوری^۱

مقدمه

غیر انحصاری کردن بازار بیمه، منجر به ایجاد فرصت‌های تجاری جدید برای بیمه‌گران، بیمه‌گران اتکایی و مشتریان می‌شود. بیمه‌گران اتکایی بین‌المللی مدت‌ها منتظر فرصتی بوده‌اند که اکنون زمان آن فرا رسیده است. براساس قانونی که در سال گذشته، دولت تصویب کرد، شرکت‌های خصوصی مجازند تا از ابتدای آوریل سال ۲۰۰۸ مطابق با الزامات قانونی در زمینه بیمه اتکایی فعالیت کنند.

در نتیجه، بازار اتکایی خصوصی قدرتمندی به وجود آمده است که نه تنها فرصت جدیدی را برای بیمه‌گران اتکایی فراهم می‌کند، بلکه از تغییر و نوآوری در محصولات نیز حمایت می‌کند، که این خود به معنای رقابت بیشتر و رشد بازارهای بیمه مستقیم است. گسترش پوشش بیمه‌ای نیز به رشد اقتصادی کمک می‌کند و سیستم‌های نظارتی برزیل را با استانداردهای جهانی مطابق می‌سازد.

انتظار می‌رود که تولید ناخالص ملی^۲ برزیل در سال‌های آتی، رشدی بیش از ۴ درصد در هر سال داشته باشد و بازار بیمه - که اکنون بزرگ‌ترین بازار در آمریکای لاتین به شمار می‌رود - رشد سریعی داشته باشد. در سال ۲۰۰۷، حق بیمه‌های اموال و حوادث^۳ و زندگی به ۲۱ میلیارد دلار و حق بیمه درمانی به ۵ میلیارد دلار رسید.

۱. بازار بیمه اتکایی

بیمه اتکایی در برزیل برای سال‌های متوالی توسط شرکت بیمه

۱. کارشناس اتکایی بیمه مرکزی ج.ا.ا، کارشناس مدیریت بیمه اگو

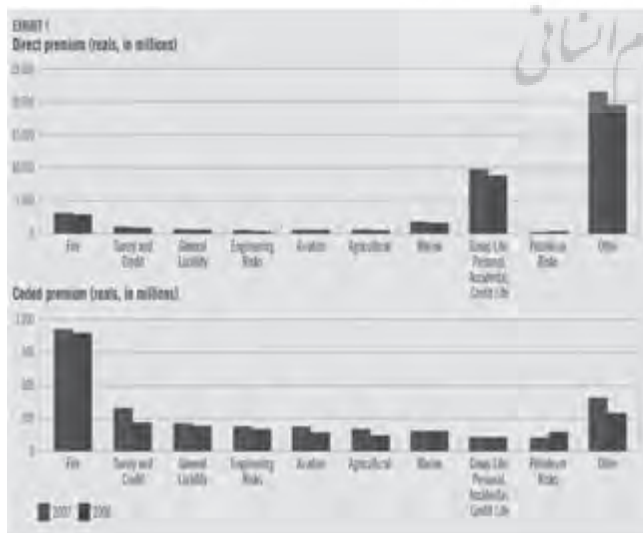
2. Gross National Product (GNP)

3. Property and Casualty (P&C)



اتکایی برزیل^۴ با مالکیت دولت برزیل و گروهی از شرکت‌های بیمه در این کشور انجام می‌گرفت. در سال ۲۰۰۷ واگذاری‌های بیمه اتکایی توسط بیمه‌گران برزیلی کمتر از ۱۰ درصد حق بیمه مستقیم بیمه‌های اموال و حوادث و زندگی با مبلغی معادل ۲ میلیارد دلار بوده است. جدول ۱ حق بیمه مستقیم و حق بیمه واگذاری برزیل را نشان می‌دهد.

جدول ۱. حق بیمه مستقیم - حق بیمه واگذار شده



4. Instituto de Resseguros do Brasil (IRB)

۲. قوانین جدید بیمه اتکایی

قانون متمم ۱۳۶ که در ژانویه سال ۲۰۰۷ به تصویب رسیده است، به گروه جدیدی از بیمه‌گران اتکایی خصوصی اجازه فعالیت می‌دهد. این قانون در دسامبر سال ۲۰۰۷ توسط شورای ملی بیمه‌های خصوصی به اجرا گذاشته شد. این اقدامات منجر به صدور مجوز برای سه گروه از بیمه‌گران اتکایی در آغاز آوریل سال ۲۰۰۸ گردید.

- بیمه‌گر اتکایی محلی^۱

این بیمه‌گر اتکایی، مقیم کشور برزیل است و به‌عنوان یک شرکت سهامی، به‌خصوص برای تجارت بیمه اتکایی و بیمه اتکایی مجدد سازماندهی شده است.

- بیمه‌گر اتکایی پذیرفته‌شده^۲

این بیمه‌گر اتکایی در خارج از کشور برزیل مستقر است و یک دفتر نمایندگی در برزیل دارد که براساس ملزومات قانون عملکردهای بیمه اتکایی و بیمه اتکایی مجدد توسط هیئت نظارت بر بیمه^۳ به ثبت رسیده است.

- بیمه‌گر اتکایی وابسته^۴

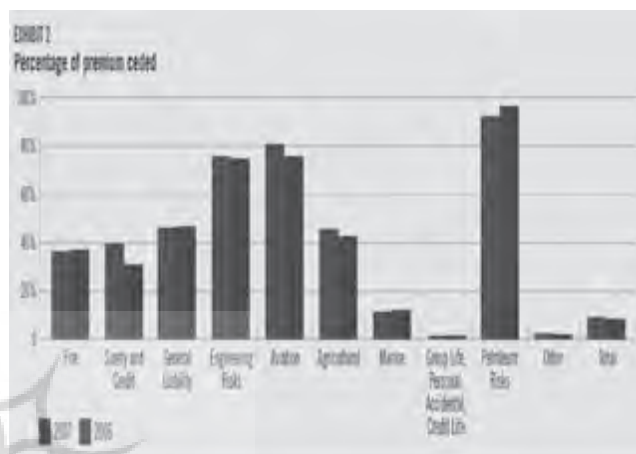
مشابه بیمه‌گر اتکایی پذیرفته‌شده است؛ با این تفاوت که دفتر نمایندگی در برزیل ندارد.

- بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی محلی براساس قوانین جدید، اجازه واگذاری یا واگذاری مجدد بیش از ۵۰ درصد حق بیمه‌های صادر شده سالانه را نخواهند داشت.

تا شانزدهم ژانویه سال ۲۰۱۰، بیمه‌گران اتکایی محلی با داشتن اولویت ۶۰ درصد بیمه اتکایی و واگذاری نسبت به صادرکنندگان مستقیم، شروع به فعالیت خواهند کرد که از آن تاریخ به بعد به ۴۰ درصد تنزل خواهد کرد. این امتیاز بدان معناست که صادرکنندگان مستقیم در سال اول به‌عنوان مثال می‌توانند بیش از ۴۰ درصد از واگذاری‌هایشان را به سایر بیمه‌گران اتکایی واگذار کنند و این فقط

برای سایر رشته‌ها که معادل ۵۶ درصد حق بیمه‌های مستقیم سال ۲۰۰۷ بوده‌اند، فقط ۲ درصد واگذاری به بیمه اتکایی وجود داشته است. رشته آتش‌سوزی شامل ۳۳ درصد از کل حق بیمه‌های واگذاری و فقط ۸ درصد از حق بیمه مستقیم بوده است. جدول ۲، درصد واگذاری رشته‌های مختلف را نشان می‌دهد.

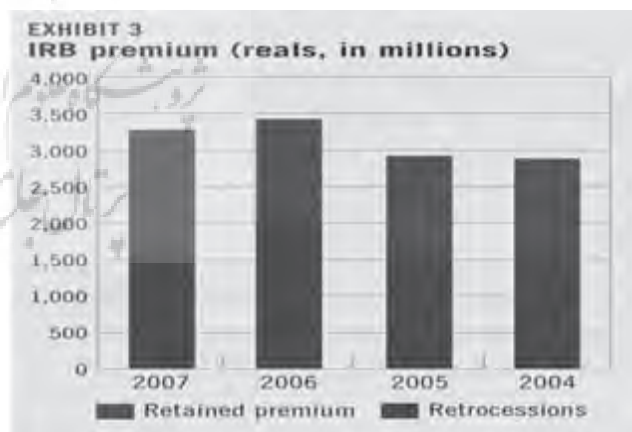
جدول ۲. درصد حق بیمه واگذارشده



حق بیمه شرکت IRB برای سال‌های ۲۰۰۷ - ۲۰۰۴ در جدول ۳

نشان داده شده است.

جدول ۳. حق بیمه IRB



گذشته از تجارت بیمه برزیل، IRB جریان واگذاری‌های خارجی را نیز در نظر می‌گیرد. براساس اطلاعات IRB، تجارت بیمه از دسامبر سال ۲۰۰۷ به‌وسیله دارای‌هایی به ارزش ۳/۳ میلیارد دلار و ۱ میلیارد دلار پشتیبانی می‌شده است.

1. Local Reinsurer
2. Admitted Reinsurer
3. Insurance Supervising Body (SUSEP)
4. Occasional Reinsurer

در صورتی امکان پذیر است که تمامی بیمه گران اتکایی محلی از پذیرفتن ۶۰ درصد واگذاریشان سر باز زنند. فقط بیمه گران اتکایی محلی می توانند بیمه عمر و پس انداز و بیمه حقوق بازنشستگی را اتکایی کنند.

بیمه گران اتکایی محلی نیازمند نگهداری حداقل ۳ میلیون دلار از سرمایه به علاوه سرمایه اضافی، براساس نوع بیمه اتکایی (نسبی یا غیر نسبی) و رشته بیمه (اموال، حوادث، زندگی و حقوق بازنشستگی) خواهند بود.

این الزامات برای بیمه گران اتکایی پذیرفته شده نیز به منظور حمایت از سپرده های سرمایه در برزیل وجود دارد. این بیمه گران باید یک حساب بانکی ارزی با حداقل سپرده معادل ۵ میلیون دلار آمریکا جهت فعالیت در تمامی رشته ها و یا ۱ میلیون دلار به منظور فعالیت در رشته اشخاص به همراه ذخایر سود و خسارت داشته باشند که این ذخایر بسته به سطح طبقه بندی ریسکشان، از صفر تا سه درصد مقدار ذخیره، متغیر است.

عملیات درون گروهی و تمرکز بیش از حد بیمه اتکایی یا بیمه اتکایی مجدد بر یکی از انواع بیمه گر اتکایی وابسته یا بیمه گر اتکایی پذیرفته شده باید به هیئت نظارت بر بیمه گزارش شود.

۳. تأثیر بر بازار

با قضاوت از روی تلاش های گذشته بیمه گران اتکایی خارجی برای ورود به بازار برزیل - که شامل شرکت های بیمه اتکایی چندملیتی بوده اند - انتظار می رود که بیش از ۲۰ بیمه گر اتکایی خارجی همانند بیمه گران اتکایی محلی یا پذیرفته شده برای ورود به این بازار تقاضا کنند. در مورد بیمه گران محلی، تعداد ورود اندکی انتظار می رود.

این موارد از اثرات این ورود سریع به شمار می رود:

- سرمایه جدید قابل توجه
- مهارت فنی
- ابتکار در محصولات
- حمایت بیمه اتکایی از رشته های توسعه نیافته و در حال توسعه

وجود این همکاری ها در بازار منجر به تقویت و تشویق صادر کنندگان بیمه مستقیم در برزیل برای معرفی محصولات جدید و گسترش قبولی ریسک می شود. به علاوه، انعطاف قیمت بیشتری باید وجود داشته باشد تا ابتکار و نوآوری در شرایط پوشش را تقویت کند و توانایی بیمه گران کوچک تر را برای گسترش شرایط موجود در بازار افزایش دهد. احتمال دارد که تمرکز بالای بازار در بین شرکت های بزرگ کاهش یابد؛ ولی تمام شرکت ها اعم از کوچک و بزرگ برای نشان دادن کارآیی بیشتر، فرصت خواهند داشت.

این توسعه ها در بازار، با گسترش فعالیت دلانان بیمه اتکایی از حمایت بیشتری برخوردار خواهد شد. در سال های اخیر، دلالی بیمه به منظور دربرگرفتن کمک های فنی بیشتر در سراسر دنیا توسعه یافته است. دلال ها در مدیریت ریسک و بهینه سازی استفاده از سرمایه به شرکت های واگذار کننده کمک خواهند کرد.

اختیارهای توسعه یافته بیمه اتکایی منجر به توسعه تولید داخلی و ارائه رویکردهای مناسب بازار توسط مشاوران به اعضای فنی خواهد شد.

۴. موفقیت در محیط جدید

به منظور یادگیری فعالیت در یک محیط باز بیمه اتکایی، صدور مستقیم توسط شرکت های بیمه الزامی است. برزیل برای مدت زمان طولانی در یک محیط انحصاری فعالیت کرده است که در آن بیمه اتکایی به عنوان یک مسئله حاشیه ای در برنامه ریزی برای ارائه پوشش ها و انتخاب ریسک بین شرکت های بیمه مورد توجه بوده است. از زمانی که بیمه اتکایی با شرایط مساوی در دسترس تمامی رقبا قرار گرفته، مشارکتی در استراتژی های رقابتی نداشته است. شرکت ها برای آموختن این مطلب که چگونه از بازارهای اتکایی امروزی بهره مند شوند، فرصتی در اختیار نداشته اند.

اگر شرکت های بیمه فعالانه در پی فرصت های جدید نباشند، ممکن است بازار باز، تأثیر مورد نظر را بر صنعت بیمه نداشته باشد و یا حداقل برای مدت زمانی این گونه خواهد بود. برای یافتن



خواهند بود؛ هر چند که وجود تعداد مورد نیاز این متخصصان در بازار در حاله‌ای از ابهام قرار دارد. با این وجود با ایجاد بازار باز در برزیل، منافع بسیاری ایجاد شده است که باید برای فراهم کردن منابع مورد نیاز به کار گرفته شوند. در حال حاضر، استفاده از بیمه اتکایی برای برخی خطوط تجاری مانند بیمه درمانی و حقوق بازنشستگی بسیار ناچیز است و این حوزه‌ها ممکن است فرصت‌ها و چالش‌های بیشتری داشته باشند. در نهایت، موفقیت به میزان زیادی به توانایی بیمه‌گران اتکایی و دلالتان در ارائه راه‌حل‌های مناسب و آموزش بازار بستگی خواهد داشت.

۵. بررسی تنظیمی

از زمانی که هیئت نظارت بر بیمه (SUSEP) از طرف IRB نظارت بر بیمه اتکایی را عهده‌دار شده است، باید خود را با محیط بازار باز و جدید مطابقت دهد. انتظار می‌رود که قوانین به‌عنوان یک راهنمای اساسی برای صنعت بیمه به کار گرفته شود و امکان بهره‌مند شدن از فرصت‌های موجود در بازار را برای شرکت‌ها فراهم کرده و موجب حمایت از بیمه‌گذار و سرمایه‌گذار گردد. چه مدت زمانی طول خواهد کشید تا هیئت نظارت بر بیمه به‌طور کامل آماده گردد؟ این امکان وجود دارد که این هیئت در آغاز، یعنی هنگامی که در حال یادگیری و کسب تجربه است، سیاست محافظه‌کارانه‌ای را در پیش گیرد.

۶. تطابق با الزامات جدید توانگری

الزامات توانگری جدید هم‌زمان با گسترش فرصت‌های جدید بازار بیمه اتکایی خصوصی توسعه می‌یابند. در سال ۲۰۰۷، هیئت نظارت بر بیمه در تبعیت از روندهای جهانی، قوانین جدید توانگری II را تحت سایر معیارهای جدید صادر کرد. قوانین جدید، بیمه‌گران را ملزم می‌کند تا یک سرمایه پایه به میزان ۸ میلیون دلار به علاوه یک مقدار متغیر را که به سطح‌های حق بیمه و زیان رشته‌های مختلف بیمه و محدوده عملکرد وابسته است، نگهداری کنند. جدول فاکتورها برای ۱۷ رشته و ۳ منطقه تهیه شده است. فاکتورهای پایین‌تر را ممکن است شرکت‌هایی استفاده کنند که

بهترین روش‌ها به‌منظور قدرتمند کردن بازارهای بیمه اتکایی برای گسترش بازار محلی، مقداری سرمایه‌گذاری مورد نیاز خواهد بود. شرکت‌هایی که تلاش می‌کنند پاداش خوبی به‌دست خواهند آورد و حال آن که شرکت‌هایی که فعالیت چندانی نمی‌کنند با فشار رقابتی مضاعفی روبه‌رو خواهند شد.

شرکای بازار خارجی و سرمایه‌گذاران مشترک به همراه شرکای خارجی در صورت استفاده از تجربیات سایر قسمت‌های عملکردشان، دارای برتری و مزیت خواهند بود. شرکت‌های برزیلی به دستیابی و توسعه این مهارت نیازمندند.

در جایی که بازارهای بیمه اتکایی باز در دسترس باشند، بیمه‌گران قادر خواهند بود تا پوشش‌های ارائه‌شده‌ای را که در حیطه ریسک‌پذیری خود قادر به تقبل آنها نبودند، مورد توجه قرار دهند. وجود ساختارها و هزینه‌های رقابتی در زمینه بیمه اتکایی این امکان را برای شرکت‌ها فراهم می‌کند که پتانسیل ورود یا گسترش بازار را به‌منظور پوشش محدود و وسیع‌تری از خطرات با حفظ اصول مدیریت ریسک مورد ارزیابی قرار دهند. با توسعه اقتصادی برزیل، فرصت‌های موجود در بازار برای به‌کارگیری این ظرفیت جدید افزایش خواهد یافت.

بسیاری از شرکت‌ها نیازمند استخدام متخصصان بیمه اتکایی

مدل‌های مالی داخلی را برای تعیین نیازهای سرمایه در تطابق با الزامات هیئت نظارت بر بیمه، گسترش می‌دهند. اگرچه در هر حالت شرکت‌ها مجاز نیستند تا سرمایه را براساس مدل داخلی نگهداری کنند. وجود این مدل‌ها به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا براساس فاکتورهای سبک‌تری که در تنظیمات وجود دارند، سرمایه را پایه‌گذاری کنند.

الزامات جدید توانگری، فاکتورهای خطر مربوط به سطح‌های حق‌بیمه‌ها و زیان‌ها را نشان می‌دهد. هیئت نظارت بر بیمه، ملاحظاتی را در مورد ریسک‌های اعتبارات، بازار، عملیاتی و سایر ریسک‌ها اضافه خواهد کرد.

معرفی قوانین جدید منجر به تمرکز بر صنعت بیمه برزیل شد؛ زیرا آنها مستلزم فراهم کردن نیازهای سرمایه بالاتری نسبت به شرایط موجود بودند. هیئت نظارت بر بیمه در سال ۲۰۰۷ یک سری واگذاری‌ها را برای مطابقت با وضعیت بازار انجام داد. اگرچه، انتظار می‌رود که این مؤسسه به گسترش استانداردهای سرمایه با توجه به افزایش ریسک و افزودن استانداردهای جدید برای خطوط بیمه زندگی و حقوق بازنشستگی ادامه دهد.

در ضمن بازار باز بیمه اتکایی، امکانات جدیدی را برای نشان دادن الزامات توانگری فراهم کرد. دلیل این امر ارائه راه حل توسط بیمه اتکایی برای نگهداری ریسک بیمه‌گر بوده است و بازار جهانی بیمه اتکایی، محدوده وسیعی از ساختارهای اتکایی را برای انتقال کارآمد ریسک ارائه می‌کند. بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی داخلی باید توانایی‌های خود را در ارزیابی ارزش اقتصادی نسبی ریسک‌های حفظ‌شده و منتقل‌شده با در نظر گرفتن استانداردهای جدید توانگری افزایش دهند.

یک بازار خصوصی قدرتمند بیمه اتکایی منجر به نوآوری در محصول، رقابت مؤثرتر و رشد بازارهای بیمه مستقیم خواهد شد.

۷. درک الزامات سرمایه و ارزش بیمه اتکایی

وجود محدوده وسیعی از انتخاب در بیمه اتکایی امکان استفاده کارآمد از سرمایه موجود را فراهم می‌کند. همان شیوه‌هایی که

تعیین‌کننده الزامات سرمایه هستند، در سنجش اثر مطرح‌شدن شیوه‌های جدید انتقال ریسک توسط بیمه‌گران اتکایی نیز می‌توانند به کار گرفته شوند. بیمه اتکایی با استفاده از مدل‌های مالی می‌تواند از طریق بهینه‌سازی سطح نگهداری ریسک باعث افزایش کارایی شود.

مدل‌های سرمایه اقتصادی، مدل‌های جریان نقدینگی اند که منعکس‌کننده ریسک‌های یک شرکت و نتایج مورد انتظار آن طرح می‌باشند. این مدل‌ها مبنایی برای پایه‌گذاری الزامات سرمایه هستند. اگرچه در حال حاضر شرکت‌های بیمه در برزیل ملزم به نگهداری سرمایه بر اساس جدول استانداردهای هیئت نظارت بر بیمه (SUSEP) هستند، مدل‌های داخلی شیوه‌ای را برای سنجش میزان کارایی برنامه‌های بیمه اتکایی و طرح‌های تجاری دیگر فراهم می‌کنند. این مدل‌ها از لحاظ مدیریت تجارت و استفاده کارآمد از گزینه‌های موجود بیمه اتکایی، حائز اهمیت‌اند.

تحلیل بر پایه مدل توسط مؤسسات رتبه‌بندی، نقش رو به رشدی در ارزیابی بیمه‌گران برزیلی ایفا می‌کند؛ به خصوص در شرایطی که برزیل به سمت یک کشور سرمایه‌گذاری پیش می‌رود. مؤسسات رتبه‌بندی بر مدل‌های مالی داخلی به‌عنوان بخشی از الزامات مدیریت ریسک، تأکید روزافزونی دارند. شرکت‌هایی که شیوه‌های مدل‌سازی مطابق با الزامات مؤسسات رتبه‌بندی دارند، از مزیت کسب رتبه‌های مطلوب و صلاحیت استفاده از الزامات سرمایه کمتر تحت قوانین هیئت نظارت بر بیمه برخوردارند.

- پی‌بردن به پتانسیل کشور برزیل

بسیاری از ناظران توسعه بازار بیمه در برزیل با کنایه اظهار می‌کردند: «برزیل، بازار آینده است و همیشه این گونه باقی خواهد ماند» اما سرانجام انحصارزدایی از بازار بیمه اتکایی آغاز شد و زمانی رسید که برزیل با ثبات و رشد اقتصادی در طول یک دهه همراه بود. از هم اکنون شرایط فراهم شده است تا برزیل، بازار آینده برای بیمه باشد!

1. Fassbender, A & Giffin , AF 2008, 'Brazil's reinsurance transformation', *Emphasis*, no.2.

