

تحولات بازار بیمه آلمان

فسرانک فون ورتسن ورت رئیس فدراسیون بیمه گران آلمان (GDV) وضعیت بازار بیمه آلمان را در یک جمله بسیار تند این گونه بیان می کند: «در سال ۱۹۹۷، جنگ قیمت تمام بخش ها به غیر از حوادث خانوادگی و شخصی را در بر گرفت». مقررات زدایی سال های نیمه اول دهه ۱۹۹۰، که بر اساس آن آلمان مجبور شد تا با جهت گیری های اتحادیه اروپا در مورد نظارت و قیمت گذاری بازار بیمه همگام شود، موجب شد تا بازار وارد جنگی رقابتی شود که هیچ نشانی از فروکش کردن آن مشاهده نمی شود.

ساختار سنتی بازار از بین رفته، دوران راحتی به سر آمده، شبکه های تعهدات نامتناسب متلاشی شده و فعالیت های غیر سودآور آشکار گشته است. دست نامرئی آدام اسمیت ضربه شدیدی به اقتصاد بیمه آلمان وارد آورده و موجب شده است تا شرکت های بیمه و بیمه گران اتکایی ناگهان از خواب غفلت بیدار و متوجه واقعیت های مربوط به رقابت شدید در بازار شوند. تحولات دیگری نیز در پایان قرن بیستم، شرایط دردناکی برای بیمه گران آلمانی ایجاد کرده است. اقتصاد کشور دچار کساد است و بیکاری بسیار بالاست. اعمال مالیات ۱۵ درصدی بر حق بیمه دریافتی بیمه زندگی - که بالاترین رقم در اروپا به حساب می آید - یکی از موانع سنتی در این بخش است. به طور کلی، حق بیمه دریافتی در بخش بیمه غیر زندگی بین سال های ۱۹۹۵ تا ۱۹۹۷ به میزان بیش از یک میلیارد مارک (۵۶۰ میلیون دلار) کاهش یافت و احتمال می رود که در سال ۱۹۹۸ کاهش بیشتری یابد.

طبق اظهارات یکی از سخنگویان فدراسیون بیمه گران آلمان، «رقابت کماکان ادامه خواهد داشت» وی اضافه می کند: «رقابت ناسالم، مانند غرولند کردن مشتری در بخش بیمه اتومبیل، یکی از نتایج قابل

درباره عوامل تأثیرگذار بر بازار بیمه سخن گفته ایم. به اعتقاد ما، بیمه گران داخلی باید همکاری متقابل خود را استمرار بخشند؛ نظارت سرپرستی خود را بر کارگزاران و شعبه های نمایندگی خارجی تشدید کنند؛ رقابت را کاهش دهند و سهم سود خود را از بیمه اتکایی اولیه کم کنند.

بیمه گران اتکایی هم چنین باید تحقیق برای توسعه رشته های جدید بیمه ای را برای ارائه پوشش کامل برای هر حوزه ای متقبل شوند. زمانی که برای این ضعف ها غلبه شود، آن گاه بازار بیمه ویتنام توسعه بیشتری پیدا خواهد کرد و به رشد سریع تری دست خواهد یافت. با اقتصادی که هنوز از رشد ثابتی برخوردار است یک استراتژی توسعه بازار بیمه، شاهد رشد حق بیمه ای به میزان ۱۲ تا ۱۵ درصد در سال ۱۹۹۸ خواهد بود.

Asia Insurance Review, Sep. 1998.

منبع:

زنگ خطرهایی به نصف قیمت

با توجه به توافقاتی که بین بنگاه های معاملات ملکی، نصب کنندگان زنگ خطرها و پلیس محلی بوجود آمده است، زنگ خطرهایی با تخفیف قابل ملاحظه ای در منطقه سامرست (Somerset) و آوون (Avon) انگلستان به فروش می رسد. این به دلیل نتایج تحقیقاتی است که بیانگر آنست که خانه هایی که دارای زنگ خطر هستند کمتر مورد دزدی قرار می گیرند به طوری که ۸۸ درصد دزدی ها از خانه هایی است که زنگ خطر نداشته اند و از ۶۸۹ مورد بیمه ای که پرداخت خسارت شده است تنها ۹ مورد از خانه هایی بوده است که دارای زنگ خطر بوده اند.

منبع: London Market Newsletter, Issue 543, 6 Nov. 1998.

پیش بینی مقررات زدایی در بازار است و تنها مشکل این است که حق بیمه‌ها برای پوشش خسارت‌ها کفایت نمی‌کند. وی معتقد است که نرخ‌گذاری سطوح مختلف بازار ادامه خواهد یافت ولی زمان آن نامشخص است.

یکی از سخنگویان شرکت آلیانز توضیح می‌دهد که بازار، ویژگی «رقابت خیلی شدید» دارد و بازار بیمه اتوموبیل خصوصی نیز بازیگر اصلی است. وی می‌گوید: «شرایط برای بیمه‌گران بسیار مشکل است، زیرا که درآمد حاصل از حق بیمه در حال حاضر کافی نیست. این مسأله به ویژه در بازار بیمه اتوموبیل، که در آن وجود تعرفه‌های تخفیفی زیاد برای رانندگان و اتوموبیل‌هایشان کسب قیمت‌های مکفی را مشکل ساخته‌است، شدیدتر است». این مسأله ممکن است یکی از نتایج مستقیم مقررات زدایی باشد و به گفته این سخنگو، «در حال حاضر ارائه پیشنهادها و ویژه بدون رضایت مقامات امکان‌پذیر است». آلیانز به‌طور کامل با آثار سیاست مقررات زدایی آشناست. گرچه نتایج برای بیمه اتوموبیل، به ویژه در مورد تعهدات شخص ثالث، بسیار ناامیدکننده‌است، مانعی که ناشی از کاهش شدید قیمت است، نرخ‌های بیمه آتش سوزی صنعتی از این هم وحشتناک‌تر است. این نرخ‌ها در حال حاضر پایین‌ترین رقم در اروپاست. به گفته آقای تروریچ یکی از تحلیل‌گران بازار بیمه، «نرخ‌های بیمه در بخش آتش سوزی صنعتی به شدت انعطاف پذیر است. سال ۱۹۹۷ از نظر خسارت‌های شدید، بیمه آتش سوزی یک مورد تصادفی بود، ولی سال ۱۹۹۸ یکی از بدترین سال‌ها از لحاظ پرونده‌های خسارتی در طول سال‌های گذشته بوده‌است، و نشانی هم از بهبود اوضاع مشاهده نمی‌شود».

به اعتقاد هورست‌کنود مدیرعامل یکی از شرکت‌های بزرگ کارگزاری آلمان، «بیمه آتش سوزی از وضعیت خوبی برخوردار نیست.

نرخ‌های بیمه، ۸۰ درصد ارقام مورد نیاز است، که این امر بر نتایج قراردادهای بیمه اتکایی تأثیر می‌گذارد. آلیانز نخستین شرکتی بود که از سیستم «کوکو»، که براساس آن تمام خطرهای بیش از ۱۰۰ میلیون مارک را اعضای هیأت منصفه با استفاده از تعرفه‌های فدراسیون بیمه‌گران آلمان ارزیابی و نرخ‌بندی می‌کنند، کناره‌گیری کرد. سیستم «کوکو» تقریباً بی‌درنگ پس از آزادسازی صنعت بیمه، یعنی زمانی که عقب‌نشینی شرکت آلیانز موجب شد تا تقریباً شبیه به یک بانک شود، از بین رفت. ظرف یک هفته، تقریباً تمام بیمه‌گران اصلی دیگر دچار مشکل شدند. سیستم «کوکو» بسیار ساده بود. این سیستم برای هرگونه خطری، برای مثال، یک کارخانه یا ارزش ۱۰۰ میلیون مارک با ۱۰۰ فروشگاه با ارزش هرکدام یک میلیون مارک، ایجاد شده بود. «کوکو» در مقام نماینده بیمه‌گران مهم آلمان - سه یا چهار شرکت بزرگ - عمل می‌کرد؛ شرکت‌هایی که قادر به ارزیابی ریسک‌های مهم بودند - و نیز بیمه‌گران اتکایی که گوش به زنگ بودند تا بدانند که چه مقدار از ریسک باید کاهش یابد تا با تعهدات متناسب آن‌ها منطبق شود. پس از آن که «کوکو» ریسک را ارزیابی و نرخ‌گذاری می‌کند، این ریسک باید بین بیمه‌گران اصلی تقسیم شود. یکی از شرکت‌ها نقش رهبری را ایفا می‌کند، و بقیه - که فاقد منابع کافی و تخصص لازم برای مدیریت ریسک‌های مهم هستند - باید از آن پیروی کنند. با وجود این، سیستم «کوکو» در حال حاضر از هم پاشیده و تمام شرکت‌ها از این سیستم آزاد شده‌اند. کتابچه تعرفه‌های GDV کنار گذاشته شده‌است و شرکت‌های بزرگ - شرکت‌هایی که منابع لازم برای قبول ریسک‌های مناسب را دارند - در حال تدوین تعرفه‌های خاص خود هستند، گرچه به نظر می‌آید که شرکت‌های کوچک برای دست کشیدن از آرزوهای خود تحت فشار هستند.

به گفته آقای کنود، فروپاشی سیستم «کوکو» قبل از

مقررات زدایی نیز در حال انجام بود، ولی مقررات زدایی آخرین ضربه را به آن وارد کرد. این مسأله احتمالاً به کاهش ۱۰ تا ۲۰ درصدی نرخ‌ها منجر شده است.

سهم بیمه آتش سوزی صنعتی در کل بازار بیمه آلمان یک جزء بسیار کوچک است و بسیار بی‌اهمیت به نظر می‌رسد، ولی تغییرات در بازار موجب افزایش اهمیت آن شده است. اغلب بیمه‌گران، نرخ‌های وحشتناک اخیر و زیان‌های هنگفت قبل از آزادسازی بازار را از طریق پرداخت سوبسید از محل درآمدهای حق بیمه اتوموبیل پوشش می‌دادند. از زمان آزادسازی، این گونه فعالیت‌ها پایان یافته و زیان‌های هنگفت ناشی از پورتفوی بسیار کوچک بیمه آتش سوزی صنعتی کنار گذاشته شده است. هنوز تمام مسائل شفاف نشده است. بیمه‌گران انفرادی با اکراه زیان‌هایی را گزارش کرده‌اند که در برخی از رشته‌های مهم مانند بیمه شخص ثالث اتوموبیل متحمل می‌شوند (و GDV نیز البته با اکراه کمتری، زیرا که به نظر می‌رسد بخشی از نقش جدید آن فشار آوردن به مشتری است تا نرخ‌ها را افزایش دهد). با وجود این، مقدار واقعی زیان را به دلیل آزاد شدن ذخایر نمی‌توان به دقت محاسبه کرد. به ادعای آقای پیچ، «سطح واقعی خسارت‌های جاری تعهد شده از طریق کاهش ذخایر سال تأمین شده است، به طوری که نتایج واقعی تعهدات جاری ممکن است بدتر از آن باشد که برای برخی از شرکت‌ها به نظر می‌آید».

هیچ شکي وجود ندارد که اوضاع برای بیمه اتوموبیل در حال بدتر شدن است. این نوع بیمه اولین رشته‌ای بود که در سال ۱۹۹۴، هنگامی که تغییرات تولید و قیمت آزاد شد، مشمول مقررات زدایی گشت. در نتیجه، عصر جدید رقابت شدید به طور جدی آغاز شد، که از نظر سطح بازی مشابه کشمکش بین بیمه‌گران و کارگزاران تحت حمایت بیمه‌گران در بریتانیا است. نرخ‌های بیمه‌ای مهم مشخص و توجه

مصرف‌کننده بر «رفتار خوب» متمرکز شد. شرکت آلیانز که نگران گرایش مشتریان خود به سمت رقیب یعنی شرکت HUK - Coburg یا به اصطلاح «رقبای کم هزینه تر» بود شروع به ارائه تخفیف در ازای عوامل مختلفی چون داشتن پارکینگ، داشتن اتوموبیل دوم و مسافت‌های طی شده با اتوموبیل کرد. این تخفیف‌ها را می‌شد به طور یکجا دریافت کرد. گرچه اغلب این عمل را منصفانه می‌دانند، ولی به هر حال موجباتی برای نگرانی فراهم می‌ساخت.

کارگزاران با حق کارمزد، از چند شرکت بیمه بزرگ اجازه یافتند تا به مشتریان خود تخفیف‌های بیشتری بدهند. اینان باید به مشتریان بگویند: «چون شما مشتری شرکت X هستید، ما از طرف شرکت Y می‌توانیم بیشتر از شرکت Z به شما تخفیف بدهیم». در مجموع این عمل به کاهش شدید در نرخ‌ها منجر خواهد شد.

GDV تا حدودی در پایان دادن به فعالیت‌های غیرقانونی موفق بوده است. این فدراسیون به هیچ وجه قدرت نظارت کامل بر فعالیت بازار ندارد، ولی هنوز قادر است تا شرایط را برای بیمه‌گرانی که فعالیت غیرقانونی می‌کنند ناامن کند. برای مثال، GDV می‌تواند توان مالی برای ایفای تعهدات اعضای خود را کنترل کند. هم‌چنین، GDV پس از بر ملا شدن عمل ارائه تخفیف‌های انباشته نیز آن را مورد بررسی قرار داد. در مقابل، بیمه‌گران با پیشنهاد گسترش پوشش بیمه‌ای در رشته‌هایی چون بیمه اختیاری از کارافتادگی از خود واکنش نشان دادند. هنوز این نکته مبهم است که آیا بیمه‌گران از یک پایه آماری مناسب برای تعیین این که تخفیف‌های پیشنهادی آن‌ها از لحاظ محاسبات آماری صحیح است یا نه برخوردارند. به گفته آقای کنود، «وضعیت در بیمه اتوموبیل یک تحول منفی مهم است. زیرا قبلاً محور اصلی سود محسوب می‌شده است».

آندریاس گرابی مدیر عامل بیمه اتکایی هانور

معتقد است که مقررات زدایی در بیمه اتوموبیل ضروری بود، ولی اثر نهایی این مسأله ممکن است تا حدودی زیان بار باشد. به گفته وی تا زمانی که بازار بیمه اتوموبیل دچار نگرانی است، کنار آمدن با آزادسازی برای بیمه گران و بیمه گران اتکایی، کار ساده‌ای نخواهد بود. ولی این یک مبارزه مثبت است و ما نمی‌توانیم با بازاری به سمت آینده حرکت کنیم که قبلاً نداشتیم. آقای گرای معتقد است که «شرکت‌هایی که به صورت بین‌المللی فعالیت می‌کنند احتمال بیشتری دارد که دچار آشفتگی شوند. شرکت‌های بزرگ‌تر ممکن است برای مقابله با این وضعیت آمادگی بیشتری داشته باشند، در حالی که شرکت‌های کوچک‌تر ممکن است از این مسأله آسیب بینند».

در میان رشته‌های مختلف، بیمه اتوموبیل زیان می‌بیند و بیمه‌های تمام خطر نسبتاً خوب عمل خواهند کرد. در اوایل دهه ۱۹۹۰، شرایط وحشتناک بود. دلیل اصلی آن سرقت اتوموبیل و صادرات آن به آلمان شرقی بود. با وجود این، رشد امکانات در آلمان شرقی موجب شد تا این فعالیت تا حدود زیادی محدود شود؛ در سال ۱۹۹۲، در حدود ۶۱۰۰۰ اتوموبیل به سرقت رفت که رکوردی محسوب می‌شد و تحت پوشش هم قرار نداشتند؛ در سال ۱۹۹۶، این تعداد به ۱۲۰۰۰ مورد کاهش یافت. خسارت ناشی از این مسأله نیز از ۱۵۶۹ میلیون مارک در سال ۱۹۹۳ به ۹۷۳ میلیون مارک در سال ۱۹۹۶ کاهش یافت. در ضمن، حوادث مخرب و زیان‌آور و حوادثی که موجب خسارت‌های بزرگ اموال می‌شوند طی سال‌های ۱۹۹۵ و ۱۹۹۶ به ترتیب ۳/۸ و ۶ درصد کاهش یافت. حتی با وجود این که تعداد اتوموبیل در جاده‌ها در سال ۱۹۹۷ در حدود یک درصد افزایش یافت، کمیته اتوموبیل GDV زبانی در حدود ۳۰۰ میلیون مارک را برای حق بیمه دریافتی در بخش بیمه اتوموبیل برای سال ۱۹۹۷ برآورد کرد؛ در طول سال ۱۹۹۶، پس از این که کل حق بیمه دریافتی با ۴/۵

درصد کاهش از ۴۲/۴ میلیارد مارک در سال ۱۹۹۶ به ۴۰/۳ میلیارد مارک در سال ۱۹۹۷ رسید، ۱/۲ میلیارد مارک کاهش وجود داشت. دلیل اصلی کاهش این ارقام، مسؤلیت بیمه شخص ثالث بوده است. مسؤلیت جدیدی که حداقل‌ها را پوشش می‌دهد برقرار شده است (امکان افزایش ۵ برابر در حداقل پوشش را به ۵ میلیون مارک فراهم می‌کند) و برای یک حادثه واحد تا ۱۵ میلیون مارک قابل افزایش است. GDV برآورد کرده است که مسؤلیت بیمه شخص ثالث در سال ۱۹۹۸ درآمد ناخالص حق بیمه‌ای به میزان ۲۳/۶ میلیارد مارک در پی خواهد داشت، که با وجود افزایش تعداد سیاست‌ها و محدودیت‌های بیشتر، کمتر از رقم ۲۶/۶ میلیارد مارک سال ۱۹۹۵ است - یعنی ۱۱/۱ درصد کاهش. برآوردهای اولیه نشان می‌دهد که در سال ۱۹۹۸ یک نسبت زیان ۱۱۲ درصدی وجود خواهد داشت که ۷ درصد بیشتر از سال ۱۹۹۷ است.

تأثیر تحولات بازار در دوره پس از مقررات زدایی قبلاً برای بیمه گران اتکایی آلمان مشخص شده بود. به گفته آقای کنود «در سال‌های ۱۹۹۶ و ۱۹۹۷ بازار تغییرات اندکی را شاهد بوده است. مانند سایر کشورها، نرخ‌های بیمه هنوز تحت فشار است، گرچه ملایمت‌ها عمدتاً در قسمت بیمه اتکایی غیرنسبی بازار متمرکز است». قراردادهای نسبی در بین اعضا رو به کاهش است، ولی برحسب نرخ‌ها به خوبی انجام می‌گیرد. ادغام‌های بین شرکت‌های اولیه موجب کاهش صدور بیمه‌های اتکایی موجود برای بیمه گران اتکایی در آلمان شده است، که در طول دهه‌های متوالی منبع درآمد خوبی برای شرکت‌های بزرگ مانند مونیخ ری، کلن ری و فرانکونا بوده است. ولی این تحولات برای آن‌ها چنان شگفت‌آور نیست. زمان درازی در پیش است، و بیمه گران اتکایی برای آن آمادگی دارند. هانوور ری یکی از بیمه گران اولیه آلمانی بود که فعالیت خود را در قالب شرکت بیمه

اتکایی HDI به صورت کتیو آغاز کرد و از آن پس تا حد یک بیمه گر اتکایی حرفه ای بین المللی رشد کرده است. اخیراً، این شرکت در جست و جوی بازارهایی در خارج از مرزهای آلمان به منظور گسترش پایه درآمدی خویش است. به گفته آقای گرابی، «هانور ری در تسلط بر شرکت بین المللی اسکاندا موفق بوده است. همین امر موجب توسعه فعالیت های بین المللی شرکت شده و اکنون در ۱۸ کشور فعالیت می کند. چون اغلب بیمه گران اتکایی آلمان در طول این دهه به صورت واقع گرایانه تری به مسائل توجه کرده اند، اتکای بیش از حد به بازار آلمان ادامه نخواهد یافت. موازنه دفتری ما بسیار بحرانی است. اکنون ما به یک کشور یا یک رشته بیمه ای خاص چندان وابسته نیستیم».

ماه گذشته، شرکت گرلینگ گلوبال ری آخرین

بیمه گر اتکایی بود که با خرید شرکت بیمه اتکایی نیویورک به مبلغ ۷۰۰ میلیون دلار اقدام به سرمایه گذاری در سایر نقاط جهان کرد. بدون گسترش فعالیت های بین المللی در آینده بلند مدت و شرایطی که مقررات زدایی برای بیمه گران اتکایی سنتی آلمان ایجاد می کند، و تمامی آن ها به شدت به ساختار فعالیت های بیمه ای محلی وابسته هستند، امکان گسترش فعالیت های بیمه ای در آلمان وجود نخواهد داشت. با این همه، این بخش به شدت در حال تغییر است. آقای پیچ پیش بینی می کند که «این بخش در حال شکل گیری به صورت واحدها و شرکت های بزرگ است و ساختار بیمه های اتکایی که خریداری می کند در حال تغییر است. شرکت ها مقادیر بیشتر و بیشتری مازاد زیان خواهند خرید، و قراردادهای

جدول ۱ - سهم بازار ۱۰ شرکت بزرگ بیمه اتوموبیل در آلمان (درصد)

شرکت	۱۹۶۷	۱۹۹۶	درصد تغییر
Allianz	۲۱/۷۸	۱۶/۹۳	-۲۲/۳
Huk - Coburg	۳/۰۶	۱۰/۰۹	۲۲۹/۷
LVM	۱/۵۲	۴/۶۲	۲۰۳/۹
HDI	۲/۲۷	۴/۳۰	۸۹/۴
R + V	۲/۹۴	۴/۱۴	۴۰/۸
AMB	۵/۲۹	۴/۱۲	-۲۲/۱
VHV	۱/۰۹	۴/۰۸	۲۷۴/۳
Colonia	۷/۵۳	۳/۸۹	-۴۸/۳
DEVK	۰/۰۹	۲/۹۶	۲۲۸/۹
Zurich	۴/۷۹	۲/۸۳	۴۰/۹

Source: Numberger / LLP

نسبی از سودآوری کمتری برخوردار خواهند شد، به طوری که این مسأله چشم‌انداز آینده را برای بیمه‌گران اتکایی به طور فزاینده‌ای مشکل خواهد کرد. مونیخ ری، بزرگ‌ترین بیمه اتکایی در میان شرکت‌های آلمانی است. تا سال ۱۹۹۶ بیش از نیمی از ارزش دفتری فعالیت‌های این شرکت مربوط به فعالیت‌های داخل آلمان بوده است، ولی شرکت برای آمادگی در آینده سه کار انجام داده است. اول، به ایجاد و خرید شرکت‌های دیگر ادامه خواهد داد. خرید آمریکن ری در قالب مجموعه‌ای از خریدهای معقولانه اضافی مورد تأیید بوده است. سهم عمده خریدهای اخیر شرکت مربوط به خرید باقیمانده ۸۰ درصد از سهام دومین شرکت بزرگ بیمه اتکایی ایتالیا یعنی رنال ری بوده است. کلیه اقدامات مذکور موجب افزایش درآمد حق بیمه این شرکت از منابع غیرآلمانی شده است، و در حال حاضر سهم بازار داخلی آلمان به اندکی بیش از یک سوم کل فعالیت‌های شرکت کاهش یافته است. دوم، مونیخ ری در حال تجدید ساختار سهام خویش است. و سوم، شرکت در حال بازنگری در ساختار رشته‌های مختلف بیمه‌ای در آلمان است، که به شدت بر بیمه اشخاص مانند بیمه زندگی و پوشش حوادث

متمرکز است. مونیخ ری با فروش شرکت ویکتوریا به شرکت ارگو، بیمه اموال شخصی را نیز به پورتفولی خود اضافه کرده است. گرچه رقم مربوط به این رشته چندان بالا نیست، فعالیت سودآور به حساب می‌آید. به گفته آقای یچ «شرکت ارگو شروع به ایجاد موازنه فعالیت‌های بیمه‌ای با گروه مونیخ ری، از طریق عرضه مستقیم بیمه اموال شخصی و نه از طریق صدور بیمه اتکایی، کرده است، ولی این بدان معنا نیست که مونیخ ری را پیشرو و رهبر در بیمه حوادث و جلب بیمه‌گذاران خاص خود بدانیم. مونیخ ری همیشه شرکت‌های تحت پوشش خود را داشته است که با رقبا مبارزه می‌کرده‌اند. ایجاد شرکت ارگو بخشی از مشکل مونیخ ری نیست، بلکه بخشی از راه حل مشکلات این شرکت است. رقابت واقعی را آن دسته از بیمه‌گران اتکایی انجام می‌دهند که فعالیت‌های بیمه‌ای و ریسک‌های بیمه‌های صنعتی را با انتقال به سایر انواع بیمه جبران می‌کنند. ایجاد موازنه، یک استراتژی اساسی برای برخورد با کاهش مداوم قراردادهای غیرنسبی است. بیمه اتکایی یکی از منابع تأمین سرمایه است. اگر سرمایه یک شرکت بیمه، برای مثال از طریق ادغام با یک شرکت دیگر، افزایش یابد، این

جدول ۲- عملکرد بیمه اتوموبیل در آلمان، ۱۹۹۰-۱۹۹۷ (میلیارد مارک)

درصد تغییر	۱۹۹۷*	درصد تغییر	۱۹۹۶	درصد تغییر	۱۹۹۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	
-۳/۰	۲۴/۷۸۸	-۴/۰	۲۵/۵۵۵	۲/۵	۲۶/۶۱۸	۲۵/۹۶۶	۱۸/۳۰۱	سویلیت شخص ثالث
-۷/۵	۱۱/۲۴۴	-۵/۱	۱۲/۱۵۶	-۰/۱	۱۲/۸۲۷	۱۲/۸۴۱	۶/۹۰۰	خسارت‌های شخصی
-۵/۰	۲/۸۹۳	۳/۸	۴/۰۹۸	۸/۸	۳/۹۵۲	۳/۶۳۳	۲/۰۴۹	خسارت‌های شخصی جزئی
-۷/۵	۰/۶۱۱	-۵/۶	۰/۶۶۱	-۴/۶	۰/۷۱۵	۰/۷۴۹	۰/۷۸۲	حادثه سر نشین
-۴/۵	۴۰/۵۵۹	-۳/۷	۴۲/۴۷۰	۲/۱	۴۴/۱۱۳	۴۳/۱۹۰	۲۸/۰۳۲	کل حق بیمه دریافتی ناخالص
-۳/۵	۲۶/۳۵۵	-۱/۰	۳۷/۶۷۴	۰/۵	۳۸/۰۴۰	۳۷/۸۵۷	۲۵/۲۲۷	کل خسارت‌ها

Source:GDV.

* برآورد

جدول ۳ - حق بیمه و خسارتهای ناخالص بیمه گران اتکانی آلمان، ۱۹۹۵-۱۹۹۶

۱۹۹۶		۱۹۵۵		رشته
خسارت‌ها (درصد)	حق بیمه (میلیاردمارک)	خسارت‌ها (درصد)	حق بیمه (میلیاردمارک)	
۸۴/۳	۱۲/۸۶۰	۸۸/۶	۱۲/۷۹۲	اتوموبیل
۶۱/۶	۹/۲۹۱	۶۵/۳	۱۰/۰۶۶	آتش سوزی
۴۱/۰	۹/۷۳۲	۳۹/۳	۹/۷۳۲	زندگی
۸۶/۶	۵/۴۹۲	۷۷/۱	۵/۱۶۴	مسئولیت
۶۹/۶	۳/۲۲۴	۷۴/۰	۳/۳۳۷	مهندسی
۴۴/۷	۲/۳۹۳	۴۵/۹	۲/۳۴۶	حوادث
۵۶/۱	۲/۰۱۳	۵۸/۷	۲/۰۸۵	دریایی
۵۳/۷	۱/۱۴۰	۹۷/۴	۱/۵۱۱	هوایی
۷۱/۷	۱/۵۳۸	۷۴/۲	۱/۴۲۴	اعتبار
۵۸/۵	۱/۴۹۳	۶۲/۰	۱/۴۲۱	تمام خطر ساختمان
۶۳/۹	۰/۹۲۳	۶۷/۶	۰/۸۴۸	درمان
۵۲/۴	۰/۸۰۱	۵۵/۷	۰/۷۸۶	بیمه های عمومی
۶۵/۲	۵۵/۷۴۴	۶۶/۵	۵۵/۳۲۳	کل *
* شامل سایر انواع بیمه				

Source: Federal Supervisory Authority (BAV) / GDV

داریم. ما همیشه به دقت در جست و جوی بیمه سهامداران بوده‌ایم. پس ما از بازار، اطلاعات دست اول داریم و در نتیجه ذهن مان باز است. اگر چنین قراردادی نیاز بیمه گذاران را تأمین کند، ما هنوز در انجام دادن بیمه اتکانی غیر نسبی آزاد خواهیم بود، ولی اگر بیمه گذار از طریق بیمه اتکانی غیرنسبی، بهتر پوشش بگیرد، ما می توانیم حمایت جدی ارائه کنیم و بسیار سریع واکنش نشان دهیم. بیمه گران اتکانی سنتی تر نیز آماده Juach اجرای بیمه های اتکانی غیرنسبی شده‌اند. آقای کنود یادآوری میکند:

کمتری به بیمه اتکانی خواهد داشت. در بیشتر موارد، که اصطلاحاً تحت عنوان کاهش در سهم شرکت نیاز که سهمیه نسبی و قراردادهای مازاد بیان می شود، حد نگهداری و نیاز به بیمه اتکانی غیرنسبی تر افزایش می یابد. برخی از بیمه گران اتکانی از طریق قبول مقدار بیشتری از بیمه های مازاد زیان به این مسأله واکنش نشان می دهند، مانند شرکت هانور ری که آقای گرابی در آن مشغول به کار است. به گفته آقای گرابی «قراردادهای غیرنسبی فعالیت است که ما احساس می کنیم در آن تجربه بیشتری

«هنگامی که من در سال ۱۹۶۹ کار خود را با شرکت آغاز کردم، بخش عمده فعالیت‌های بیمه‌ای شرکت نسبی بود و شرکت Hubner & Co حداقل زیان را داشت، ولی این روند اکنون برعکس شده است. این تغییر ممکن است برای بیمه‌گران اتکایی حرفه‌ای چنان درخور توجه نباشد، ولی آن‌ها مطمئناً آن را احساس می‌کنند.» وی توضیح می‌دهد که شرکت‌های بزرگ با بهبود موفقیت‌آمیز خدمات ارائه شده، به ویژه سهمیه‌بندی فعالیت‌های بیمه‌ای بیمه‌اتکایی غیرنسبی، به این تحولات واکنش نشان می‌دهند. وی می‌گوید: «شرکت‌های حرفه‌ای بزرگ اکنون دارای رقبای قوی در سراسر جهان هستند. آن‌ها اکنون شغل خوبی برای انجام دادن دارند». البته، کارگزاران بیمه‌ای از این تغییرات خشنود هستند. آقای کنود می‌گوید: «قرارداد نسبی یک معامله کاملاً باثبات است که ممکن است برای چند دهه ادامه یابد. افزایش در نوسان‌ها به دلیل تغییرات مختلفی است که در صورت وجود قراردادهای غیرنسبی امکان داشت رخ دهد. شما در اغلب موارد در حال مذاکره در خصوص شرایط هستید».

آقای کنود، مانند آقای گرابی از هانور ری، عقیده دارد که برخی از شرکت‌ها که فعالیت‌های بیمه‌ای خود را از قراردادهای نسبی به بیمه‌اتکایی غیرنسبی تغییر داده‌اند راه خود را در میان بیمه‌گران اتکایی مختلف پیدا خواهند کرد. ما، کارگزاران بیمه‌ای، به مدت ۲۰ یا ۳۰ سال با وضعیت نسبی فعالیت کرده‌ایم، که این امر برای ما مزیت محسوب می‌شود. اکنون می‌توانیم به بیمه‌گذاران خود در محدوده‌های قانونی خدمات ارائه کنیم، بازار را مورد آزمایش قرار دهیم و برای کشف روش‌های بهتر تلاش کنیم. ما به رقابت برای بقای خود ادامه خواهیم داد، ولی در عین حال بهترین شرایط را برای بیمه‌گذاران خود فراهم خواهیم کرد».

شرکت‌های بیمه هم‌چنین در حال متنوع کردن فعالیت‌های خود هستند. به گفته یکی از سخنگویان

آلیانز «ما در حال برهم زدن مرز میان فعالیت‌های بیمه‌ای و سایر خدمات مالی مانند مدیریت دارایی‌ها هستیم. ما از فعالیت‌های بیمه‌ای به منزله هسته اصلی فعالیت‌های خود استفاده می‌کنیم، ولی در حال حاضر می‌گوییم که فعالیت‌های اصلی ما بیمه و مدیریت دارایی‌هاست. این مسأله برای توسعه شرکت بسیار با اهمیت است. این امکان وجود دارد که آلیانز به کار مشارکت با بانکها بپردازد و در حال حاضر هم با بانک در سدر در حال مذاکره است، ولی هیچ الزامی برای تصمیم‌گیری آن در این مورد وجود ندارد».

قبل از این که رقابت محلی به درستی انجام گیرد، پول واحد اروپایی مشکل دیگری برای شرکت‌های بیمه خواهد بود. به گفته یکی از صاحب‌نظران بازار بیمه آلمان «پول واحد اروپایی موجب ارزان‌تر شدن فعالیت‌های بیمه‌ای در جهان خواهد شد. هنوز زبان ممکن است یک مانع جدی باشد، ولی اتحاد پولی اروپا تأثیر فراوانی بر این زمینه خواهد داشت. سایر کشورهای اروپایی فعالیت‌های خود را بر بیمه‌های صنعتی، ورشته‌های تخصصی مانند بیمه بدنه کشتی، متمرکز خواهند کرد».

اگر یک کارآفرین بیمه‌ای بتواند فعالیت‌های خود را با پول داخلی کشور خود انجام دهد، اگر منبع خطر در هلند، فرانسه، بلژیک، ایتالیا، دانمارک یا آلمان باشد، برای این کارآفرین، موضوع چندان مهمی نخواهد بود. به گفته صاحب‌نظر مذکور، «ما برای فعالیت در همه جا آزادی عمل داریم، ولی این مسأله بر هر دو طرف مرزهای جغرافیایی تأثیر خواهد گذاشت».

با ایجاد تغییرات در نتیجه مقررات زدایی، احتمال این که شرکت‌های کوچک مانند شرکت‌های بزرگ هنگامی که انتشار پول متوقف می‌شود دوام بیاورند اندک است. به گفته صاحب‌نظر آلمانی «شرکت‌های کوچک‌تر حتی با رقابت بیشتری در بخش خرده‌فروشی بیمه‌نامه‌ها مواجه خواهند شد. به همین دلیل اغلب شرکت‌ها در دو طرف مرز از قبل آماده

مقررات زدایی، یعنی زمانی که قصور متقابل شرکت‌ها می‌تواند به رقابت منجر شود، سودهایی برای خود ایجاد کرده‌اند. هم‌چنین، طی سال‌های ۱۹۹۳ تا ۱۹۹۶ بازارها سودآور بوده‌اند. آقای کنود تأیید می‌کند که «من از این نکته تعجب می‌کنم که چه چیزی می‌تواند بازار را تحت تأثیر قرار دهد. ما قبلاً افراد و گروه‌های زیادی را دیده بودیم که پس از آخرین سقوط به زانو درآمدند، ولی تنها طی چهار سال این وضع به شدت تغییر کرد. بیمه‌گران اتکایی کوچک‌تر برای ادامه بقای خود تلاش خواهند کرد، و برخی از آن‌ها نیز حتی ممکن است شکست بخورند، ولی چشم‌انداز کلی خوش‌بینانه است. به طور کلی، در تحولات شدید بازار بیمه آلمان، اکثر شرکت‌ها دوام خواهند آورد، حتی در زمان‌های دشواری که در پیش است.

Reinsurance, September 1998.

منبع:

رقابت و مبارزه شده‌اند. کارگزاران بیمه‌ای در بادن با رقابت از طرف شرکت‌های فرانسوی در طرف دیگر رودخانه راین در استراسبورگ مواجه هستند. زیرا که اغلب شرکت‌های فرانسوی از قبل شرایط سیاستی و شرایط ایجاد شده در آلمان را کسب کرده‌اند». با وجود این، مرزها از قبل برای گروه‌های بزرگ بیمه‌گران اتکایی برهم ریخته بود. فعالیت‌های بیمه‌ای بین‌المللی (فرامرزی) هنوز در مراحل اولیه خود قرار دارد، ولی شرکت‌های بیمه با خرید و کنترل بر شرکت‌های کوچک‌تر قبلاً به شرکت‌های فراملیتی تبدیل شده‌اند، و بیمه‌گران اتکایی به شدت به روز مرگی افتاده‌اند. تعدادی از شرکت‌های بزرگ سویسی قبلاً در آلمان فعالیت گسترده‌تری داشته‌اند تا در سوئیس، و گروه‌های مهم بیمه‌گران آلمانی نیز امروزه در تمام کشورها فعال هستند.

بیمه‌گران اتکایی آلمان از طریق انطباق خود با تحولات، در حال اثبات انعطاف‌پذیری خود هستند. تقریباً تمامی این شرکت‌ها در دوران پس از

بازار بیمه دریایی جهان

در سال ۱۹۹۶

در طی چند سال گذشته کاهش یکنواختی در حجم حق بیمه‌های بازار بیمه دریایی انگلستان ملاحظه می‌شود، به طوری که مقدار آن در سال ۱۹۹۶ در مقایسه با سال ۱۹۹۳ به مقدار ۳۹/۲ درصد کاهش یافته است. مجموع حق بیمه‌های بازار بیمه دریایی

طبق ارقام اتحادیه بین‌المللی بیمه دریایی در سال ۱۹۹۶، کشور ژاپن (با پشت سر گذاشتن انگلستان) به عنوان بزرگترین بازار بیمه دریایی در جهان شناخته شد.

جدول ۱. حق بیمه‌های دریایی جهان به تفکیک نوع پوشش - ارقام به میلیون دلار

عنوان	۱۹۹۵	۱۹۹۶	رشد(درصد)
بدنه کشتی	۵۱۲۵/۴	۴۵۱۷/۸	(۱۱/۹)
حمل کالا	۸۸۰۲/۳	۸۶۵۷/۷	(۱/۶)
حمل ساحلی	۱۵۷۹/۰	۱۱۱۸/۲	(۲۹/۲)
مسئولیت	۱۲۳۱/۷	۸۱۰/۳	(۳۴/۲)
جمع	۱۶۷۳۸/۴	۱۵۱۰۳/۹	(۹/۸)