

نقش متغیر ارزیابان خسارت: بقا، موفقیت یا عدم اطمینان

اخیراً از نقشی که ارزیابان خسارت ایفا کرده‌اند انتقاد زیادی شده‌است. آیا اصلاً "مستقل‌ها" آینده‌ای پیش روی خود دارند یا این که مانند دایناسورها محکوم به فنا هستند؟

گذشته

روزهای شاد و خوش دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، زمانی که مؤسسه ارزیابان مجاز خسارت (Chartered Institute of Loss Adjusters - CILA) به تازگی تأسیس شده بود، شاهد تمایل ارزیابان خسارت در انگلستان به استخدام نیروهای جوان بودیم تا بدینوسیله از عهده حجم انبوه خسارات بیمه‌ای برآیند. در اصل جوانی با مدرک پیش دانشگاهی که توانایی فراگیری نوشتن گزارشی قابل قبول را داشت می‌توانست استخدام خود را به عنوان یک ارزیاب تضمین کند.

شرکت‌های بزرگ بیمه در بریتانیا رونق گرفتند. در زمینه صدور بیمه‌نامه‌ها مهارت یافتند. بیمه‌گران با هم رقابت سالمی داشتند. زمان نوآوری بود و بیمه‌گران بیمه‌های تازه و جامعی را برای اشخاص عرضه کردند.

بازار بیمه خدماتی را با سطح مناسب از ارزیابان خسارت تقاضا می‌کرد و عموماً هم به این تقاضا جواب مثبت می‌دادند. بازدید از صحنه حادثه، گزارش کامل در محدوده‌ای که اداره آتش‌نشانی پیشنهاد کرده بود تقریباً در مورد تمامی دعاوی الزامی بود.

دستمزد ارزیابان خسارت بر مبنای جدولی تعیین می‌شد که در میان تمام شرکت‌های ارزیابی رقیب متداول بود و ارزیابان با شرکت بیمه روابط

بهتری دارند. در حقیقت این، آن‌ها هستند که برای طراحی این گونه کالاها نیز با توجه به اطلاعاتشان از بازار بیمه، محصولات موجود در بازار مذکور و آشنایی با نیازهای مشتریان شرکت‌های بیمه، در موقعیت بهتری قرار گرفته‌اند.

از طرف دیگر، بانک‌ها نیز یک شبکه قانونی توزیع در اختیار دارند که در معرض سرمایه‌گذارانی باهوش و پیچیده می‌باشد، که آن‌ها نیز خواهان افزایش بازگشت سرمایه و تنوع بخشیدن به ریسک پرتفو می‌باشند.

با توجه به بی‌ثباتی فعلی موجود در بورس‌های سهام در تمام جهان، به نظر می‌رسد که فرصت مناسبی است که به سرمایه‌گذاران در زمینه تولید و انتشار اوراق بهادار از ریسک‌های بیمه‌ای آموزش بیشتری داده شود. لندن این فرصت را دارد که در این زمینه پیشرو باشد.

شرکت‌های بیمه و بیمه اتکایی و بانک‌های سرمایه‌گذاری و همچنین سرمایه‌های فکری، در لندن هستند. و با ترکیب مناسب تخصص‌های بیمه‌ای و بانک‌های سرمایه‌گذاری می‌توان بی‌نهایت امکانات ایجاد کرد.

آینده برای بیمه بانک (bank assurance) در لندن روشن و نویدبخش است.

Insurance Day, Nov 10, 1998.

منبع:

تاپلیس و هاردینگ بودیم.

حال

در دهه ۱۹۸۰ و از آن بیشتر در دهه ۱۹۹۰ تغییرات شدیدی آغاز شد. رقابت میان بیمه‌گران رو به شدت نهاد و در برخی از نقاط جهان شکلی کاملاً مخرب و نابودکننده به خود گرفته است. ابتدا بیمه‌گران بزرگ چند ملیتی جامع پدیدار شدند و برای خدمات ارزیابی خسارات موقعیت چند ملیتی و جامع تقاضایی ایجاد کردند. بدین ترتیب شرکت‌های بزرگ در ارزیابی خسارت موقعیت خود را تحکیم بخشیدند. در حالی که استراتژی مزبور در حال توسعه بود و تغییرات شدیدی در گروه اصلی آغاز شد.

تحولات در اروپا

مفهوم "خط مستقیم" در انگلستان و اروپا توسعه یافت. دیگر نه به وجود دلالت نیازی بود و نه به صافی از صادرکنندگان بیمه‌نامه و یا اداره خسارت. همه چیز از طریق تلفن متمرکز شده بود و انجام گرفت. "آدم بازاری" توصیفی که غالباً دست‌اندرکاران بیمه به کار می‌بردند، دیگر وجود نداشت. یک خط تلفن و یک صدای بی‌چهره تمام آن چیزی بود که ظاهراً بیمه لازم داشت. صداقت ناپدید و مشتری پولکی شده بود.

ارزیابی خسارت برنامه‌ریزی شده

حضور نیرومند میکرو چیپ مدل‌های رایانه‌ای را قادر می‌سازد تا اثر خود را بر کل فعالیت تجاری حفظ کند. بنابراین، به منظور رقابت و با تسهیلات نسبی، بیمه‌گران جامع برنامه‌های کاهش هزینه‌ها را آغاز کردند و به امر صدور بیمه‌نامه و پرداخت خسارات خود تمرکز بخشیدند. این امر به نوبت خود تقاضایی برای برنامه محاسبه خسارت

حسنة‌ای داشتند. بیمه‌گران به ندرت در مورد دستمزد چانه می‌زدند و اجازه می‌دادند که ارزیابان سود مناسبی به دست آوردند، بدین ترتیب دلیلی برای مطالعه و تلاش ارزیابان جوان خسارت جهت کسب مجوز ارزیابی مستقل وجود داشت.

ظاهراً کارگزاران، بیمه‌گران و کارکنان خسارت نگرش درستی درباره رقابت خود با دیگران در بازار بیمه داشتند. بدیهی بود که در آن زمان بیمه‌گران بر تولید بیمه‌نامه متمرکز شده بودند که پرداخت خسارت را به محض وقوع وعده می‌داد. فرهنگ وازگان محافل بیمه‌ای متشکل از عبارتی مانند "حد اعلای حسن‌نیت، نفع بیمه‌ای، غرامت و نسبت سرمایه بیمه شده به سرمایه در معرض خطر" بود.

حتی در آن روزهای خامی و ناپختگی نیز افرادی در این حرفه وجود داشتند که آینده را در گرو مشارکت نیروهای یکپارچه و جسور در سرتاسر انگلستان می‌دیدند؛ نیروهایی که نیازهای بیمه‌گران در سطح ملی را برآورد سازد. همین انگیزه و بینش بود که تامس هاول سلف، مایک لارنر، گراهام میسر، رابین دیویس تاپلین و هاردینگ را به وجود آورد. آدم‌های سرسخت دیگری نیز وجود داشتند. اما تمام پیوندهای قبلی مودت‌آمیز نبود. حداقل فریاد مبارزه جویانه‌ای که بدان عمل می‌شد این بود: "به ما به پیوندید یا اینکه کسب و کارتان را خواهیم گرفت".

به طور کلی، در دهه ۱۹۷۰ ارزیاب‌ها علاقه چندانی به بازارهای بین‌المللی نداشتند. جداول دستمزد کافی بود و کسب به انگلستان محدود می‌شد. شرکای شرکت‌های ارزیابی درآمد خوبی داشتند، ولی یکی دو تا از شرکت‌ها به خارج از انگلستان هم چشم داشتند و در همان زمان اقداماتی نیز آغاز کرده بودند. بنابراین ما شاهد پیدایش دیدبانان شرکت‌های گراهام مید و

ایجاد کرده است و از شرکت‌های ارزیابی خسارت می‌خواهد تا برای بررسی هر نوع خسارت به ویژه خسارات داخلی در یک منطقه معین قیمت مقطوعی پیشنهاد کنند.

منافع این کار برای بیمه‌گر کاملاً آشکار است و او را قادر می‌سازد تعداد خسارت‌هایی را که احتمالاً طی سال گزارش می‌شوند پیش‌بینی کند و بتواند هزینه‌های اداری بررسی هر یک از خسارت‌ها را از همان ابتدا مشخص سازد. بدین ترتیب هزینه‌های اداری خسارت‌ها برای پرتفو پس از آن می‌تواند به طور معقول و به دقت بودجه بندی شود. فایده بزرگتر این است که بیمه‌گر بدون این که احتمال کمبود نقدینگی خود را افزایش دهد، اعتبارات موجود را به امور دیگر اختصاص دهد.

در خاتمه، به دلیل حجم خسارت‌ها، تخصیص مقدار زیادی از کار فقط به یک ارزیاب باعث بیکاری دیگران می‌شود به طوری که نرخ‌ها را به حداقل می‌رساند. در برخی موارد شرکت‌های کوچکتر ارزیابی خسارت با هزینه‌های اندک که نرخ‌های پایینی را برای انجام کار اعلام کرده‌اند، متوجه شده‌اند هزینه و زمانی که صرف مسافرت می‌شود تمام دستمزد را جذب می‌کند، چون که این ارزیاب‌ها صاحب شعبات در نقاط مختلف نیستند. با وجود این، وضع مذکور مبین یک ویژگی کلی است: این وضع سرآغازی زیان‌بار بود و نرخ‌ها در حد خیلی پایین باقی ماند، عموماً این پدیده به عنوان عاملی قابل توجه در تعطیلی مؤسسه بین‌المللی تاپلیس و هاردینگ در حدود دو سال پیش پذیرفته شد.

بقاء

ارزیاب‌ها برای بقای خود مجبور شده‌اند هزینه‌ها را پایین بیاورند. به عنوان اولین گام آن‌ها

استخدام افراد جوان‌تر و کم تجربه‌تر را آغاز کردند و انبوهی از کارهای دشوار را بر دوش آن‌ها گذاشتند. ارزیاب‌ها مجدداً یک جریان درآمدی برای خود، و بیمه‌گران نیز آنچه را می‌خواستند با قیمت ارزان تأمین کردند. بیمه‌گران با به کارگیری استانداردهای خدماتی معینی برای نظارت وارد عمل شدند و با ظرفیت بالایی محصولات خود را عرضه کردند. اما از این الگوی کاری سؤالاتی بدین شرح پدید آمد:

— اگر یک ارزیاب برای رفتن به محل حادثه، تهیه گزارش و بازگشت سه ساعت فرصت داشته باشد آیا یک بیمه‌گذار مشکل پسند با خساراتی اغراق آمیز به احتمال زیاد نتیجه بهتری به دست خواهد آورد یا این که پول خود را از دست خواهد داد؟

— آیا یک ارزیاب با همان محدودیت زمانی، هنگامی که خواهان خسارت اصرار بر جایگزینی دارد احتمالاً خواهد کوشید روی تعمیر اموال خسارت دیده تأکید کند؟

نتیجه پایین آوردن هزینه‌ها مطمئناً این باید باشد که فقدان علاقه و دقت که در نتیجه فشار دستمزد پدید می‌آید ممکن است نهایتاً برای بیمه‌گر بیش از پس‌انداز هزینه داشته باشد.

این مطلب هم‌چنین کاملاً روشن است که بقای ارزیابی برنامه‌ای تا حدی تکراری و مبهم است. این فعالیت تجاری است که به ندرت به یک ارزیاب حرفه‌ای نیاز دارد نه به یک ارزیاب مجاز و در نتیجه تحصیل کردگان جوان باهوش را به احتمال زیاد به صنعت ما جذب نخواهد کرد.

بیمه‌گر به عنوان ارزیاب

تعدادی از بیمه‌گران به این نتیجه رسیده‌اند که بر عهده گرفتن کل فرایند ارزیابی عاقلانه است و عمدتاً از خدمات شرکت‌های ارزیابی خسارت استفاده نمی‌کنند. برخی از بیمه‌گران این کار را

کارهای پول‌ساز شریک اصلی قبول نمی‌کنند. ما معتقدیم که ارزیاب خسارت وقتی مدیرانی از میان خود دارد و به آن‌ها اجازه می‌دهد که عمل همتایان خود را قضاوت کنند، به عنوان یک نصفه شریک خوب عمل می‌کنند.

استفاده از نیروهای خارج از شرکت‌های بیمه سایر بیمه‌گران تا حد زیادی استفاده از منابع خارجی را انتخاب کرده‌اند. به عبارت دیگر، آن‌ها شرکت‌های ارزیابی را برای ارزیابی خسارات خود به عنوان ادارات غیر رسمی خسارت برگزیده‌اند. در سال ۱۹۷۷، گروه شرکت‌های تازه تأسیس Royal and Sunalliance (RSA) اعلام کرد که در بخش عمده‌ای از پرداخت خسارت در انگلستان از ارزیاب‌های خسارت استفاده نمی‌کنند. این گروه اعلام کرد که با ارزیاب‌های انگلیسی تیمی متشکل از ۳۰۰ مشاور خسارت تشکیل خواهد داد. هدف از این کار خدمات سریع و مناسب در دریافت خسارت در داخل شرکت بود. این اقدام برای اکثر شرکت‌های ارزیاب خسارت انگلیسی در حکم ضربه‌ای جدی بود که وضع را وخیم‌تر می‌کرد و وقتی که گزارش شد، مدیر اداره مشارکت شرکت RSA ارزیابی خسارت را اصولاً متعلق به زمان گذشته و ذاتاً تخصصی توصیف کرد.

جالب است که هنوز درباره استفاده از عنوان "ارزیاب‌های خسارت" بحث‌های تازه‌ای وجود دارد، عموماً تصور می‌کنند که کلمه "مشاور" مناسب‌تر باشد. یک مدیر خسارات ملی این تغییر عنوان را حرکت با زمان و تغییر چهره خود برای ارزیاب‌ها اعلام کرده است. سخن‌گوی شرکت بیمه دیگری می‌گوید که "بدون شک عامه مردم ارزیاب‌ها را به عنوان دشمن نگاه می‌کنند و اگر بتوانند اعتماد عامه را به دست آورند معلوم است که از آن استقبال می‌کنیم. اما ممکن است مشتریان

به‌عنوان یک نوآوری اعلام داشتند و تعدادی از کارمندان خود را از فهرست منتظر خدمتی‌های شرکت‌های ارزیابی خسارت انتخاب کردند. البته این امر تازه‌ای نیست و بیمه‌گران داخلی امریکا سال‌هاست که از این شیوه استفاده می‌کنند. گروهی نیز از ادامه این رویه به دلیل نداشتن صرفه اقتصادی منصرف شده‌اند و به استفاده از شرکت‌های مستقل ارزیاب خسارت روی آورده‌اند.

به نظر می‌رسد که ارزیاب‌های جوان خسارت منتقل شده به اندازه زمانی که به طور خصوصی کار می‌کردند کارایی نداشته باشند. شاید این عده چندان در مضیقه نباشند. این مطلب مشخص شده است که به کارگیری آن‌ها چنان که برخی از بودجه‌ها پیش‌بینی کرده‌اند ارزان نیست.

خرید شرکت‌های ارزیابی خسارت

تقریباً در دوران اخیر، برخی از بیمه‌گران به خرید شرکت‌های ارزیابی خسارت تمسک جسته و در نتیجه دارایی آن‌ها را دوباره فروخته و ظاهراً در این جریان پولی از دست داده‌اند.

به اعتقاد ما تملک شرکت‌های ارزیابی خسارت توسط شرکت‌های بیمه یا هر شرکت دیگری پیشنهاد کارآیی نیست. با وجود اخبار بد مطبوعاتی، ارزیابی خسارت یک حرفه تخصصی است و به اعتقاد ما جزو فعالیت اصلی بیمه‌گر نیست.

علاوه بر این، ادغام در یک شرکت بزرگ بهانه‌ای برای ایجاد سطوح مدیریتی در چارچوب یک شرکت ارزیابی خسارت و فرصت‌های شغلی مدیریتی برای ارزیاب‌ها به وجود می‌آورد بدون این که قبلاً در این زمینه مهارتی داشته و یا تعلیمی دیده باشند. اضافه کنیم که تعدادی از شرکت‌های موفق حقوق‌دان را می‌شناسم که در برخی از

تجاری عنوان ارزیاب را ترجیح دهند. آن‌ها این عنوان را پسندیده و با آن خو گرفته‌اند.

این تغییرات در حوزه‌ای روی داده‌است که صنعت از مناطق توسعه یافته‌تر به خارج منتقل می‌شود. این موضوع را همراه با تأکید بیشتر بر مدیریت ریسک و تا حدودی به ظهور فعلی مدیریت تخصصی ریسک در نظر بگیرید موضوع نیز آشکار می‌شود که تعداد خسارات بزرگ در حال کاهش است. بنابراین در این حالت، هم‌چنان که مجدداً بر ارزیاب‌های خسارت فشار وارد می‌شود، در سطح بالاتر این حرفه نیز، فشاری بر روی آن وجود دارد.

بدین ترتیب وجود تقاضا برای خدمات ارزیابی خسارت به قیمت ارزان‌تر در نزد بیمه‌گران منتج به کسادی بازار کار ارزیاب‌های مجرب خسارت و افزایش حجم خساراتی می‌شود که به افراد کم تجربه‌تر نیاز دارد. در نتیجه صنعت ارزیابی خسارت همان‌گونه که معلوم بود رو به افول خواهد بود.

تحولات در آسیا

تاکنون به ذکر حوادث مربوط به بازارهای انگلستان و اروپا پرداخته‌ایم اما در مورد نقاط دیگر دنیا، به ویژه در چین و شرق آسیا چطور؟ هجوم نسبتاً گسترده و ناگهانی به آسیا به طور وسیعی توسط بیمه‌گران ژاپنی و انگلیسی انجام شد و مشارکت محدود بیمه‌گران امریکایی را نیز به همراه داشت. برخی از بیمه‌گران که تصمیم به ایجاد شبکه‌ای جهانی داشتند، با افتتاح مجموعه‌ای از شعبات کوچک، با اندکی خود مختاری یا بدون آن، به این امر دست یافتند. به عبارتی، از وجود شبکه‌های به اصطلاح "شرکای اجتماعی" (Social Partner) در جایی استفاده می‌شود که بیمه‌گرانی، که می‌خواهند به یک مشتری چند ملیتی خدمت

کنند، از خدمات یک شرکت محلی دوست در محدوده‌ای که حضور نداشته‌اند استفاده می‌کنند.

در چند سال گذشته، نفوذ فزاینده بیمه‌گران اروپایی که مایل به کار تخصصی به ویژه در حوزه ساختمان‌سازی بودند، وجود داشته‌است. این شرکت‌ها تا حد زیادی کوچک و کم حجم هستند و بیشتر آن‌ها از وجود متخصصان در صدور بیمه‌نامه استفاده می‌کنند که معمولاً از صنعت ساختمان‌سازی بیرون آمده‌اند.

حرفه ارزیابی خسارت در شکل رایج آن مشتمل بر چهار یا پنج شرکت بزرگ‌تر است و به گونه‌ای بسط یافته که با تقاضای این بیمه‌گران منطبق باشد. ولی در بازارهای آسیا فقط از آغاز این دهه، کار کردن با ارزیاب‌های عمومی خسارت جای خود را به کار با شرکت‌های ارزیابی که از وجود نیروهای متخصص استفاده می‌کنند داده‌است.

در دهه ۱۹۷۰ شناخته شده‌ترین شرکت‌های ارزیابی خسارت شعبات بین‌المللی خود را در سنگاپور، هنگ کنگ و مالزی ایجاد کردند. در آن زمان چند شرکت ارزیابی خسارت محلی با افراد نسبتاً کم تجربه وجود داشت و بیمه‌گران بین‌المللی با نام‌های بین‌المللی، در محول کردن خسارت خود به آن‌ها با روی باز استقبال کردند. این امر نیاز به تعلیمات دوره‌ای داشت تا شرکت‌های محلی در سنگاپور، هنگ کنگ و مالزی به ارزیاب‌های مجرب در امر خسارت تبدیل شوند. حرکت بعدی سایر شرکت‌های ارزیابی خسارت برای تثبیت خود این بود که دستمزد کارمندان محلی را بالا ببرند. این عمل باعث شد که گروه‌های ارزیابی خسارت از شرکتی به شرکت دیگر روی آورند. با هر انتقالی دستمزد افراد بالاتر می‌رفت و سود حاصله پایین می‌آمد و بر مشکلات کار تجاری می‌افزود.

معیارهای اخلاقی و حرفه‌ای تقریباً مانند مرغ عروسی و عزا بود. منتها رشد سریع حرفه ارزیابی خسارت به صورت نامنظم در آسیا منجر به نزول معیارهای حرفه‌ای شده‌است و برخی از موارد بزرگ بر عهده ارزیاب‌های کم تجربه قرار گرفته‌است. متأسفانه عمل این افراد را به عنوان عمل کل حرفه در نظر می‌گیرند. در نتیجه، برخی از مدیران خسارت که تجربه و دانش عمیق ندارند به این نتیجه رسیده‌اند که تمام ارزیاب‌ها خدماتی با کیفیت یکسان عرضه می‌کنند و بدین ترتیب قیمت‌ها معیار آن‌ها است. زمانی یک شرکت آسیایی به طور صریح بیان کرده‌بود که ما در پی کیفیت نیستیم، قیمت ارزان می‌خواهیم.

حقوقی پرداختند. این افراد خسارات اصلی و طرح‌های ساختمانی را ارزیابی می‌کنند. به منظور کامل کردن کارها ارزیابان خسارت، زمان زیادی را صرف آماده‌سازی و ارائه کنفرانس‌ها به صورت مکتوب یا شفاهی می‌کردند و در این کار به رقابت می‌پرداختند.

بنابراین حتی در آسیا ما شاهد حرفه ارزیابی چند لایه هستیم که لایه زیرین آن در هیچ نظامی الزاماً مجرب نیست و با انواع کوچک‌تر خسارت نظیر خسارات آتش‌سوزی، اعم از بزرگ یا کوچک سروکار دارد. لایه فوقانی معمولاً در نظام‌های دیگر مجرب‌تر است و خسارت‌های اصلی یا طرح‌ها را ارزیابی می‌کند.

مکانیزم‌های تعیین خسارات

آن چه تاکنون در آسیا به هیچ وجه صورت نگرفته این است که بیمه‌گران جدول‌های خسارت را تعیین نمی‌کنند. به نظر می‌رسد بیشتر کشورهای منطقه آسیا آن قدر خسارات داخلی نداشته‌باشند که این عمل را توجیه کند. بنابراین عموماً در شرق آسیا خسارت بیمه‌ای را ارزیاب‌های مستقل در قالب شرکت‌های بزرگ و کوچک ارزیابی، ارزیابی می‌کنند و شرکت‌های ارزیابی بزرگ‌تر که ارزیاب‌های متوسط را جهت ارزیابی خسارت‌های عمومی استخدام می‌کنند و آموزش می‌دهند می‌توانند خسارات بزرگ را ارزیابی کنند.

ارزیابی مشترک

تعدادی از شرکت‌های بیمه آمریکایی حضور خود را در آسیا افزایش داده‌اند. اگر چه آمریکا ارزیاب‌های حرفه‌ای و مجرب خسارت نظیر مؤسسه ارزیابان مجاز خسارت (CILA) ندارد، ولی گاهی آمریکایی‌ها به ارزیاب‌های انگلیسی به چشم جمع‌کننده‌های کاغذ می‌نگرند نه به صورت ارزیاب‌های فعال خسارت. این موضوع آمریکایی‌ها را مجاب کرده‌است تا به صورت مشترک و با مشاورت ارزیابی‌های شرکت‌های محلی کار کنند. این ارزیاب‌ها در برخی موارد معمولاً از آمریکا به همراه خود متخصصانی می‌آورند تا در ارزیابی خسارت به آن‌ها کمک کنند.

تقسیم‌بندی‌های مکانی و تخصیصی

برخی از شرکت‌ها که خود را عمدتاً به عنوان بازیگران خاص در بازار تشبیت کرده‌اند، بازار ساختمان‌سازی و نصب بنا را هدف خود قرار داده‌اند. سایر شرکت‌ها به ایجاد بخش‌های تخصصی ریسک شامل مهندسی ساختمان، مهندسی مکانیک، حسابداری و افرادی با سابقه

تفاوت فرهنگی گاه زیاد و گاه بسیار نگران‌کننده است. ارزیاب‌های تعلیم دیده انگلیسی تا حد زیادی یاد گرفته‌اند که خود را تطبیق دهند. هر چند که برای عده‌ای اندوهناک است که پس از تحمل مشکلات اولیه، ارزیاب‌های محلی را به صورت تهدیدی برای کیفیت، توانایی و شهرت خود ببینند.

پدیده ارزیابی مشترک بیمه‌گران اتکایی اروپایی راتحت تأثیر قرار داده‌است و تعدادی سوپر ارزیاب پدید آمده که در مدت کوتاهی به تمام دنیا سفر می‌کنند. درحالی‌که بیمه‌گران اتکایی اصلی در اروپا آن‌ها را تحسین می‌کنند، مقامات محلی تا حد زیادی با سوءظن به آن‌ها می‌نگرند.

بیمه‌گران اتکایی

درباره موضوع اتکایی، در حالی که هنوز سفارش کار از شرکت‌های اتکایی برای ارزیاب‌ها متداول نیست اما چند سال گذشته شاهد انبوهی از بیمه‌گران اتکایی، به ویژه در سنگاپور بوده‌است. چنین تحولی جالب است برای اینکه همه بر سر یک کیکی رقابت می‌کنند و به منظور اجتناب از مشکلات به تکه‌های کوچک‌تر قانع می‌شوند، این جریان تأثیر معینی بر خسارت دارد.

هیچ بیمه‌گر اتکایی که سهم اندکی دارد احتمالاً قادر نیست در خصوص خسارتی که مایه خوشحالی وی نمی‌شود، سؤالی را مطرح کند یا اعتراض نماید، اصلاً در این خصوص دخالتی ندارد. چنانچه بخواهد اعتراضی را مطرح کند غالباً در جواب می‌گویند که باقی مانده خسارت پرداخت شده‌است. بنابراین یک واگذارنده بی‌احتیاط محلی که ممکن است یا چیزی نگهداری نکند یا مقدار کمی از ریسک را نگهداری نماید، شاید بتواند مشتریان محلی خود را با پرداخت‌های بیمه اتکایی به آسانی شادمان سازد. علاوه بر این، تعدادی از بیمه‌گران اتکایی کوچک‌تر به سودآوری کار خود بیش از موضوع بیمه شیفته شده‌اند. چنین انگیزه‌ای برای سودآوری کاملاً مشخص است و منتج به فاصله گرفتن بیمه‌گذار از محصولی که می‌فروشد شده‌است. تأکید بر روی بازاریابی، نفوذ در بازار، مسائل مسالی و سود حاصل از سرمایه‌گذاری می‌باشد و اکنون به نظر می‌رسد که

بیمه در دنیای محصولات مالی محصول تازه‌ای را عرضه می‌کند. در واقع این محصولات می‌تواند هر چیزی باشد اما نباید فراموش کرد که با محصولات بیمه‌ای، باید بیمه‌نامه‌ای تولید کرد که بتواند در صورت وقوع خسارت جوابگو باشد.

علیرغم این موضوع، عنوان ارزیابی خسارت، در شکل فعلی‌اش، نامناسب به نظر می‌رسد. اغلب ما را به عنوان تقلید کننده یک محصول کاملاً بد در نظر می‌گیرند. ما دشمن تلقی می‌شویم. اسم ما باید عوض شود و دستمزدهای ما به طور باور نکردنی در حال کاهش است آیا این امر واقعاً تا این حد بد است.

Asia Insurance Review, April 1998.

منبع:

بیمه‌گران و دادوستد اوراق قرضه در چین

(PBOC)، بانک مردمی چین، برای آن دسته از شرکت‌های بیمه‌ای که مبادرت به دادوستد اوراق قرضه در بازار وام‌های بین بانکی دولتی می‌کنند محدودیت‌های قبلی را از ۱۲ اکتبر سال گذشته برداشت. این حرکت در حقیقت گامی در جهت گشایش کانال‌های جدید تأمین مالی در صنعت بیمه می‌باشد. البته شرکت‌های بیمه اجازه شرکت در هر گونه وام‌دهی یا وام‌گیری بین بانکی را ندارند. همچنین این شرکت‌ها اجازه دادوستد قراردادهای باز خرید اوراق قرضه را نیز ندارند. گردش مالی در بازار وام‌های بین بانکی به ۳۴۲ میلیون یوان چین (۴۱ میلیون دلار آمریکا) در سه ماهه سوم سال میلادی گذشته رسید.

WIR.599. 30.10.98. P.10.

منبع: