

مدیریت دارائی ها: بدون زحمت، بدون منفعت

آقای وارن بافت (Warren Buffett) می گوید، بیمه گران سه نوع ریسک را تعهد می کنند: ریسک بیمه گری (قبول تعهد)؛ ریسک مربوط به وام های اخذ شده (حق بیمه نسبت به مازاد)؛ و ریسک سرمایه گذاری (انتخاب دارائی ها). تا چند سال اخیر، این سه وظیفه، به ترتیب اهمیت و به صورت فوق مرتب شده و بطور جداگانه کنترل می شد. ولی مشکلات کنونی شرایط بازار موجب شده تا سه نوع ریسک مذکور در کنار یکدیگر قرار گیرند و ریسک سرمایه گذاری نیز در صدر دستور کار بیمه گران قرار گیرد.

با توجه به وضعیت رشد ایستا در فعالیت های اساسی، افزایش فشار سهامداران و رقابت در خدمات مالی شخصی، عملکرد سرمایه گذاری بیمه گران به سرعت اهمیت فزاینده ای می یابد.

در گذشته فعالیت های مدیریت دارائی ها توسط رؤسای شرکت بیمه به عنوان یک اقدام ضروری ولی خیلی کسالت آور در حاشیه فعالیت مهم صدور بیمه تلقی می شد. حق بیمه های دریافتی تعهداتی را متناسب با دارائی های سرمایه ای ایجاد می کرد. برای حفظ سادگی و سلامت، ترکیب دارائی بدست آمده معمولاً در

خطرترین ریسک و تقسیم بندی بازار می شود.

بازارها بسوی یک دوره عقلانی شدن پیش خواهند رفت - همراه با تعداد زیادی از بیمه گرانی که از نظر مالی دوام چندانی ندارند - و چند سالی طول نخواهد کشید که بازارهای بیمه به تکامل برسند.

در مجموع، این چشم انداز به طرز احتیاط آمیزی خوش بینانه است و فرصت هایی برای رشد مالی بادوام وجود دارد. در عین حال بعضی مشکلات نیز در نتیجه تأثیر مدل های اقتصادی بازار آزاد بر روی بخش های بزرگ تر جامعه، باید پیش بینی شوند.

تقاضا برای کالاهای بیمه ای، به افزایش خود ادامه خواهد داد تا جانی که این صنعت بتواند، نیازهای در حال گسترش مشتریان خود را جوابگو باشد.

مصرف کننده در حال آموزش اصول بیمه ای، بیمه گران مالی مستحکم و قوی تر، تقاضا خواهد کرد و امکانات برای رشد بسیار وسیع هستند.

مترجم: آرزو علانی

منبع: International Newsletter of The Chartered Insurance Institute (CII), Issue 3, Winter 1998.

بهترین حالت شامل موجودی نقدی و دارایی با درآمد ثابت است. به جای توجه به سرمایه گذاری از نقطه نظر سرمایه گذار، بیمه گران بطور سنتی ترکیب دارایی ها (Portfolios) را به روش مدیریت ترانزنامه (Balance - Sheet Management) تنظیم می کنند.

ولی نشانه هایی وجود دارد که نشان می دهد بیمه گران شروع به خروج از این چرخه کرده اند. به گفته آقای کریستوفر سویت (Christofer Swift)، معاون مدیر عامل بخش کنترل دارایی های شرکت هارتفورد (Hartford) مستقر در کانکتیکات (Connecticut)، «عموماً، شرکت ها در حال تجدیدنظر در راهبردهای سرمایه گذاری خود، بویژه در شرکت های بیمه عمر هستند تا از این طریق بازدهی مجموعه فعالیت های موجود خود را به حداکثر برسانند. همچنین آن ها در حال استفاده از راهبردهای سرمایه گذاری خاص برای توسعه شیوه های جدید بیمه هستند. بیمه گران به این نتیجه رسیده اند که فلسفه بازدهی کل، به همراه افزایش استفاده از سرمایه گذاری های مختلف، موجب به حرکت درآمدن راهبردهای سرمایه گذاری می شود».

این نکته تعجب آور نیست که بیمه گران ایالات متحده برای پوشش بیشتر تحت فشار قرار دارند. شرایط به شدت رقابتی بیمه بدین معنی

است که بیمه گران امریکای شمالی باید درآمدهای خود را از طریق بازدهی بالاتر سرمایه گذاری ها افزایش دهند.

ولی شرایط در بازارهای پولی حاکی از این است که بیمه گران ایالات متحده با موانع زیاد مواجه هستند. یک سؤال تکراری این است که، «در شرایطی که نرخ بهره پائین در حال گسترش است، کدام راهبرد سرمایه گذاری باید به خدمت گرفته شود؟» بنا به اظهارات آقای کریستوفر سویت، «در نتیجه، بیمه گران تمایل دارند تا ریسک بیشتری را در ترکیب دارایی های خود بپذیرند و در جستجوی گروه های مختلف دارایی ها هستند که بازدهی بیشتری را در پی داشته باشد. مهمترین چالش مدیریت دارایی این است که بیمه گران بطور مناسبی در قبال پذیرش ریسک بیشتر سود می برند، مدل های تخصیص مناسب دارایی و روش های کنترل در جایگاهی هستند که بطور واقعی ریسک های مختلف را منعکس کنند».

در تلاش برای کسب بازدهی بیشتر، بیمه گران مهم ایالات متحده بطور فزاینده ای اقدام به خرید دارایی های مختلف از خارج با مدیران متخصص می کنند. کاهش حق الزحمه مدیریت و هزینه های تصدی یک بخش سرمایه گذاری داخلی این روند را امکان پذیر می کند.

بررسی انجام شده در مورد ۳۰ تن از مدیران
وجوه نقد در ایالات متحده توسط روزنامه
Insurance Finance & Investment نشان
می دهد که دارائی های بیمه ای غیروابسته با ۱۴
درصد افزایش نسبت به سال قبل به ۲۰۴ میلیارد
دلار در سال ۱۹۹۸ افزایش یافته است. برآورد
می شود که در حال حاضر ۶۶ درصد از
دارائی های بیمه گران ایالات متحده از خارج
تأمین شده باشد.

کریستوفر سویفت معتقد است که بیمه گران
به جذب منابع خارجی برای سرمایه گذاری های
خود کم و بیش ادامه خواهند داد. وی می گوید،
« مدیران عامل شرکت ها این روزها سؤال های
بیشتری را در مورد اندازه اثربخشی و ساختار
هزینه دارائی های داخلی تحت مدیریت خود
مطرح می کنند. با مشخص شدن پاسخ به این
سؤالات، تغییرات لازم در تداوم تأمین
منابع خارجی راهبردی را بطور کلی، یا گروه های
خاص از دارائی ها، مشاهده خواهیم کرد.»

کن کازمارک (Ken Kaczmarek)، رئیس
مدیریت دارائی ها در شرکت بیمه اتکایی امریکا
(Aram)، می گوید که رقابت فزاینده ای برای
مشتریان در اندازه های مختلف وجود دارد. با
بیان این نکته که مدیریت دارائی های
بیمه اتکایی امریکا می تواند با ارزش افزوده ای
به میزان ۱۵ میلیون دلار آغاز کند، کن کازمارک
می گوید فرآیند پیشنهاد می تواند موجب

برگزاری ۱۰ مناقصه برای حساب های ۲۵ تا ۵۰
میلیون دلار شود.

وی توضیح می دهد، « برای حساب های
۵۰ تا ۱۰۰ میلیون دلار، اغلب بیش از ۱۰
مناقصه با سه شرکت کننده نهایی که رسماً
پیشنهادات خود را ارائه می کنند وجود دارد.
برای تمام موارد این مسئله تا حدودی موجب
تقویت قیمت گذاری می شود.»

بنا به اظهارات کریستوفر سویفت همیشه
فشار قابل توجهی بر قیمت وجود داشته است. وی
می گوید، « ما در جستجوی سایر خدمات دارای
ارزش افزوده برای اضافه کردن آن به دستور کار
اصلی مدیریت دارائی ها بوده ایم.» شرکت
کانینگ، که دارائی های بیمه ای به ارزش
۱۲/۴۴ میلیارد دلار را تحت مدیریت خود دارد،
بدنبال تفکیک فعالیت های خود از طریق
تحقیقات مرتبط با بیمه خود و سفارشی کردن
خدمات حسابداری و گزارش دهی
سرمایه گذاری های خود می باشد.

روند جذب منافع خارجی در امریکای
شمالی آماده حرکت به سمت اروپا نیز می باشد.
بیمه گران اروپایی نیز تحت فشار مشابهی مانند
همتاها خود در ایالات متحده برای انجام کار
سخت تر سرمایه گذاری هستند. ولی با تحرک
بیشتر در بازارهای پولی، شرکت های داخلی
احتیاط بیشتری پیشه می کنند.

۱۰ شرکت برتر مدیریت دارائی های بیمه ای به ترتیب دارائی های تحت مدیریت

(ارقام به میلیارد دلار)

نام شرکت	دارائی سال ۱۹۹۸	دارائی سال ۱۹۹۷	درصد رشد
Scudder Insurance Management	۳۵	۲۸/۰	۲۵
BlackRock Inc	۲۴/۷	۲۰/۱۶	۲۳
Pacific Investment Management	۱۳/۲۵	* N/A	—
Conning Asset Management	۱۲/۴۴	۱۱/۸۳	۵
Credit Suisse Asset Management	۱۰/۹۰	N/A	—
Asset Allocation & Management	۱۰/۷۰	۹/۲۰	۱۶
Standish Ayer & Wood	۹/۹۶	۸/۳۵	۱۹
Alliance Capital Management	۹/۵۲	۵/۷۶	۶۵
INVESCO	۸/۶۸	۳/۵۴	۱۴۵
NVEST	۸/۰	N/A	—

* N/A رقم در دسترس نیست.

Source: Insurance Finance & Investment newsletter (April 15, 1999)

بریتون می گوید که راهبردهای سرمایه گذاری بوسیله دوستان قدیمی بازار بیمه - یعنی ترس و طمع - در دولت هدایت شده است. کاهش بازدهی سرمایه گذاران را تحریک کرده است تا از ابزارهای با کیفیت اعتباری پائین تر برای کسب بازدهی استفاده کنند. به گفته وی، « در پانز گذشته، هنگامی که روسیه از پرداخت بدهی های خود سر باز زد و صندوق تأمین LTCM فرو پاشید، این راهبرد بسیار خطرناک می نمود، زیرا خریداران از اوراق بهادار

به عبارت روشن تر، مشکلی که پیش روی بیمه گران قرار دارد مدیریت یک انتقال و تغییر روش از بازدهی های پر درآمد تر به تمام گروه های مختلف دارائی با بازدهی کمتر می باشد. به گفته اد بریتون (Ed Britton)، مدیر گروه بهره ثابت شرکت مدیریت دارائی نیوتن در لندن، « بازدهی بیشتر از سرمایه گذاری بیمه گران را قادر می سازد تا هنگام قیمت گذاری بیمه ای از قدرت رقابت بیشتری برخوردار باشند. این مسئله اکنون موجب تغییر نگرش شده است.»

غیر دولتی دوری می جستند. اوراق قرضه با کیفیت اعتباری پائین تر اکنون وضعیت بهتری یافته است، ولی درس های بدست آمده نشان می دهد که بازدهی بالا روی اوراق قرضه با اعتبار پائین تر البته یک دلیلی دارد».

بریتون می گوید، « ترس به شکل دیگری موجب تحریک کمیته های سرمایه گذاری می شود. وقتی قیمت های اوراق قرضه دولتی بطور قابل ملاحظه ای به سمت بالا حرکت می کنند، بسیاری از این نکته می ترسند که آن ها نتوانند بالاتر بروند. این ترس از کاهش قیمت ها موجب شد که اغلب سرمایه گذاران به سمت نقد کردن دارائی های خود در سال گذشته روی آورند».

مصرف کنندگان، و نیز سهامداران، به مدیران دارائی در شرکت های بیمه فشار می آورند. به گفته رابرت تالبوت (Robert Talbot)، مدیر دارائی ها در Royal & Sun در لندن، قرارداد سنتی بیمه عمر یک محصول سرمایه گذاری بود و در عین حال حمایت بیمه گذار را نیز فراهم می کرد. اکنون که این اقدامات در یک مجموعه حمایتی کامل و یک مجموعه محصول سرمایه گذاری کامل تفکیک شده است، بکارگیری مهارت های سرمایه گذاری بسیار راحت تر است. به گفته تالبوت، « مهارت های سرمایه گذاری ارجح تر به نظر می آید که بسیار آشکارتر است. در جایی که

مردم مایل به پذیرش یک بازدهی متوسط در رشته های مختلف هستند، دسته بندی کردن بدین معنی است که واسطه ها و مصرف کنندگان می توانند نسبت بازدهی بهتری را از مدیران انتظار داشته باشند».

به گفته آقای یورگن میس (Jurgen Meisch)، مدیر سرمایه گذاری شرکت بیمه اتکایی کولون، بیمه گران عمر در آلمان نیز با مشکلات مشابهی مواجه هستند. به گفته وی، شرکت ها تا حد زیادی با رقابت در جداول بازدهی مواجه می باشند. در گذشته، هنگامی که شما همیشه ۷ درصد بازدهی داشتید، این مشکل چندان جدی نبود. ولی اکنون که بازدهی کاهش یافته است، این شرکت ها در رأس بازارهای سهام قرار دارند که بالاترین سطوح در تمام زمان ها می باشد آن ها - با این ارزش بسیار بالا - شروع به تفکر در مورد راه های قبول ریسک بالاتر کرده اند».

امکانات ناخوشایند

به گفته آقای میس، راه های مختلفی برای پذیرش ریسک بالاتر وجود دارد، که تمام آن ها روش های خوشایندی نیستند؛ یعنی معاملات در ساختار اوراق بهادار فرعی؛ عرضه سهام بیشتر به بازارهای سهام، یا پذیرش ریسک های اعتباری. سهام خصوصی به گفته وی، یک امکان دیگر

است ولی این روش برای بخش های سرمایه گذاری در شرکت های کوچک تر پیچیده است.

دلیل دیگری که شرکت های بیمه اروپایی شروع به بازنگری در راهبرد سرمایه گذاری خود کرده اند استفاده زودتر از اوراق بهادار بر مبنای یورو (Euro) می باشد. اتحادیه پولی اروپا (EMU) بازار سرمایه گذاری در اروپا را مجدداً تعریف کرده است. اد بریتون از شرکت نیوتن می گوید که اتحادیه پولی اروپا فرصت های سرمایه گذاری را تعیین می کند. وی توضیح می دهد که، « در سطح بسیار مقدماتی، این اتحادیه اجازه می دهد تا ریسک مشترک در سراسر اروپا با هم یک کاسه شود و در چارچوب یک ترکیب دارائی ها با پول واحد هماهنگ شود. گرچه این مسئله قبل از استفاده از (فروش تأمینی پول) (Currency Hedging) نیز امکان پذیر بود، ولی یک مانع روانی وجود داشت و راه حل اغلب ۱۱ ترکیب کوچک دارائی های کنترل شده را شامل می شد.»

به بیان دقیق تر، EMU بخشی از حرکت به سوی ایجاد یک بازار واحد در اروپا است. به عقیده آقای بریتون این مسئله اثرات عمیقی را در پی خواهد داشت. وی می گوید، « مزیت محلی اثر خود را از دست خواهد داد. این اثر هم اکنون در بازارهای بدهی اولیه مشاهده شده است، که در آن اسناد بدهی بزرگ تر و نقدتر دریافتی از وام گیرندگان جهانی قابل مشاهده است - و هم

زمان با تسلط بازیگران جهانی بر معاملات بزرگ کارگزاران محلی تأثیر خود را از دست می دهند. این امر اجازه می دهد تا قمیت گذاری بهتری صورت گیرد، در ترکیب اوراق بهادار شرکت ها تنوع بهتری صورت گیرد و از خرید اوراق قرضه دولتی اجتناب شود.»

به گفته آقای مارک راکسبرگ (Mark Roxburge)، مدیر صندوق مدیریت وجوه مورلی، که بخشی از گروه بیمه ای CGU در بریتانیا است، به جای نگاه به ترکیب دارایی شرکت ها در کشورهای جداگانه، اکنون یک دیدگاه واحد اروپایی رایج است. به گفته وی، « اگر ما بخواهیم مالکیت بانک های اروپایی را داشته باشیم، نقطه آغاز حرکت ما یک دیدگاه مبتنی بر اروپای واحد خواهد بود. سپس ما نگاه خود را به همان کشورها بر می گردانیم که مخاطرات ما در هر یک از کشورها چگونه بوده است. مانند بسیاری از نهادهای دیگر، تحقیقات ما اکنون در چارچوب اروپایی است.»

مسئله مهم تر دیگر برای بیمه گرانی چون CGU بازار اوراق قرضه است. راکسبرگ توضیح می دهد که، « اکنون ریسک ارزی روی اوراق قرضه اروپایی وجود ندارد، و در نتیجه تمام ریسک ها اعتباری است. مهارت های تحلیل اعتباری بسیار بیشتر از آن چیزی است که ما اکنون در بازار می بینیم. خوشبختانه، CGU دارای منابعی برای تحلیل مجموع اوراق قرضه

شرکت است. ولی اگر شما آن را نداشته باشید، بهتر است در جستجوی مالکیت آن برآیند».

آقای میش از بیمه اتکایی کولون بیان می کند که با شروع به کار EURO مفهوم کلمه داخلی بطور کامل تغییر می یابد. وی می گوید، «شهرداری یک شهر پرتغالی اکنون برای یک شرکت آلمانی مسئله ای داخلی بحساب می آید. شرکت های کوچک برای مقابله با این وضعیت آماده نشده اند، در حالی که برای بیمه گری که در بازار سرمایه گذاری بسیار فعال بوده است این امر جدیدی نیست». وی نتیجه می گیرد که، «آن ها مجبورند بیشتر و بیشتر به سوی حرفه ای تر شدن بروند تا بتوانند این خدمات را ارائه نمایند».

با توجه به این ذهنیت، آقای میش در حال آماده سازی توانایی مدیریت دارائی ها در شرکت بیمه اتکایی کولون برای مشتریان اروپایی است. با پایان یافتن تابستان سال ۱۹۹۹، هشت شرکت بزرگ بیمه اتکایی یک شرکت جدید تشکیل خواهند داد، که احتمالاً سرمایه بیمه اتکایی کولون (CRC) نامیده خواهد شد.

آقای میش توضیح می دهد که شرکت جدید براساس الگوی مدیریت دارایی نیوانگلند (Neam)، یکی از بزرگ ترین شرکت های مدیریت دارایی بیمه در امریکای شمالی و بخشی از گروه بیمه اتکایی جنرال و کولون، شکل گرفته است. آقای میش معتقد است که با تمرکز روی بازار داخلی آلمان، یک بازار مهم برای مدیریت دارایی

میان شرکت های کوچک و متوسط در حال شکل گیری و توسعه است.

وی می گوید، «شرکت های بیمه آلمان بطور سنتی سرمایه گذاری های داخلی با درآمد ثابت را در داخل شرکت مدیریت می کردند و سهام با منبع خارجی به مدیران خارجی عرضه می کردند. ما می خواهیم ابزارهایی را ارائه کنیم که به آن ها اجازه می دهد تا بطور کامل از منابع خارجی استفاده کنند، و یک بخش سرمایه گذاری را اجاره نمایند». علی رغم اینکه CRC خدمات خود را تنها به تعداد اندکی از مدیران آلمانی ارائه می کند، این شرکت اخیراً با یک شرکت تعاونی بیمه عمر برای همکاری توافق کرده است.

ولی بیمه اتکایی کولون همچنین در جستجوی بزرگ ترین بیمه گران اروپایی به الگوی مدیریت سرمایه و ریسک شرکتی توسعه داده شده توسط مدیریت دارایی نیوانگلند (Neam) می باشد. آقای میش توضیح می دهد که سیستم مبتنی بر کامپیوتر شخصی به عنوان ابزار تحلیل گز ترازنامه به یک مشتری اولیه امکان می دهد تا ترکیب دارایی و بدهی و ساختار سرمایه خود را، مطابق فعالیت های تعهد شده بوسیله یک شرکت بهینه سازی کند. با وجود الگوی ارائه خدمات مورد اشاره، CRC انتظار دارد که مقداری از دارائی های مشتریان را به صورت چندساله و غیرقابل ابطال مدیریت نماید.

ولی این سیستم همچنین برای ارائه خدمات براساس نظام حق الزحمه تدارک دیده شده است. بیمه اتکایی کولون به این فکر است که در ارائه خدمات، که نیازمند تحلیل انگیزش اولیه است، در رأس شرکت های رقیب خود قرار گیرد. این کار یک ابزار قدرتمند برای بیمه گران اتکایی است زیرا موجب تقویت شرایطی می شود که مشتری را محدود می کند. به گفته یکی از نزدیکان به بیمه اتکایی کولون، « به محض اینکه یک بیمه گر وضعیت خود را برای یک بیمه گر اتکایی آشکار می کند، تمایل نخواهد داشت که فرآیندی را که اغلب وجود دارد تکرار نماید».

ولی بیمه گران اتکایی در هر دو طرف اقیانوس اطلس مصمم خواهند بود تا شرکت های اصلی را متقاعد کنند که آن ها بدانند بهترین چیز برای دارائی های آن ها چیست. به گفته کیران دمپسی (Kieran Depsey)، رئیس بخش سرمایه گذاری شرکت بیمه اتکایی فرانکونا، « انتخاب یک بیمه گر اتکایی به عنوان یک شریک مدیریت دارائی ها می تواند به بیمه گران برای اندازه گیری ریسک و مدیریت بدهی / دارائی کمک نمایند». وی می گوید، « از این پس تمام بیمه گران و بیمه گران اتکایی در یک فضای یکسان فعالیت های بیمه ای قرار خواهند داشت. در نتیجه این امر مهم است که مدیر دارائی شما یا راهنمای دارائی شما بطور کامل وضعیت شما را درک نماید».

آقای دمپسی می گوید، « بویژه، شرکت های بیمه کوچک تر که ممکن است نیاز به ارتقاء زیر بناها و نیروی انسانی سرمایه گذاری خود برای مقابله با تقاضای فزاینده برای مدیران دارائی داشته باشند باید از داشتن شریکی مانند ما برای هر دو طرف تراز نامه نفع ببرند». به اعتقاد آقای ولفگانگ انشور، معاون مدیر عامل بیمه اتکایی امریکا، « مدیریت دارائی های بیمه اتکایی امریکا (Aram) می تواند به عنوان یک شرکت سرمایه گذاری با خدمات کامل برای مشتریان ما عمل نماید، فرایند سرمایه گذاری آن ها را تقویت نماید و موجب افزایش بازدهی آن ها شود. بدلیل روابط بیمه اتکایی ما، ما مشتری را بهتر از بیشتر مدیران دارائی درک می کنیم - بویژه در مورد ریسک های مرتبط با بیمه و نوسانات در تراز نامه و صورت حساب درآمد آن ها».

آقای کازامارک رئیس Aram معتقد است که درک هر دو طرف ترازنامه اجازه می دهد که بیمه گر اتکایی بتواند بهتر به کنترل ریسک مشتری ها کمک نماید. وی می گوید، « از دیدگاه بیمه اتکایی امریکا، هم بیمه اتکایی و هم نیازهای مشتری به مدیریت دارائی، بستگی به رشته هایی که آن ها در آن فعالیت می کنند، مزاددهای قانونی و نوسانات ریسک کلی آن ها دارد. گاهی اوقات ما می توانیم هم از بیمه اتکایی و هم از مهارت ها و ابزارهای مدیریت

دارائی فروش متقابل و راه حل های مدیریت ریسک مالی است.

در بیمه اتکایی زوریخ، درک لومان (Derk Lohmann) مدیر عامل ارشد شرکت اخیراً گفته است که شرکت وی خواهان جذب فعالیت مدیریت دارائی مشتریان اروپایی خود است. وی معتقد است که وقتی که بیمه گران محافظه کاری کمتری در مورد راهبرد سرمایه گذاری نشان دهند، حرکت به سمت تأمین مدیریت دارائی از خارج افزایش خواهد یافت و بیمه گران اتکایی جایگاه بهتری برای کسب منافع از این روند خواهند یافت.

آقای بریتون از شرکت نیوتن چندان با این نظر موافق نیست. وی می گوید، « این مسئله مهم است که ساختار دارائی ها به عنوان یک بخش و یک بسته از قیمت گذاری و سازماندهی بیمه اتکایی در نظر گرفته شود. صرفنظر از اینکه این مسئله به مفهوم مدیریت بیمه گران اتکایی بر دارائی ها باشد یا به زبان ساده به این مفهوم که آن ها شدیداً در تلاش هستند تا به یک مدیریت دارائی متخصص نزدیک شوند یک نکته قابل بحث است - بهتر است که ریسک ها تا حدودی متنوع شوند - و روش اخیر تعقیب شود».

مترجم: علی حبیبی

Reactions, May 1999, pp.14 - 19.

منبع:

سرمایه گذاری برای درک ریسک های مشتریان استفاده کرده و قراردادهای بیمه اتکایی مناسب و استراتژی های سرمایه گذاری مناسب را اجرا کنیم»

مانند بیمه اتکایی کولون، بیمه اتکایی مونیخ به عنوان شرکت مادر بیمه اتکایی امریکا معتقد است که زمان برای بکار بردن مدل امریکایی فعالیت ها در اروپا مناسب است. یک شرکت جدید مدیریت دارائی، که طبق مدل Aram ایجاد شده است، در مونیخ در حال تأسیس است. یک شرکت سوم مدیریت سرمایه گذاری بسزودی در هنگ کنگ ایجاد خواهد شد، که بخشی از شبکه جهانی شرکت خواهد بود. به گفته آقای انشوربر (Engshuber) از بیمه اتکایی امریکا، « بنابراین ما در ایالات متحده اروپا و آسیا حضور خواهیم داشت و می توانیم خدمات گسترده مدیریت سرمایه گذاری را ارائه کنیم».

سایر بیمه گران اتکایی بزرگ در حال ایجاد رابطه بین مدیریت دارائی و حمایت بیمه اتکایی هستند.

در ماه مارس ۱۹۹۹، بیمه اتکایی سوئیس برنامه خود برای خرید بانک فاکس - پیت به عنوان بانک تخصصی سرمایه گذاری بریتانیا را تکمیل کرد. بازار لندن تنها بانک سرمایه گذاری برای تخصص یافتن در بیمه است، و بیمه اتکایی سوئیس در جستجوی فرصت هایی در مدیریت