

پیشگویی بیمه ای

آن چه پیش رو دارید، گزارشی از چهاردهمین سمینار بین المللی انجمن بین المللی کارگزاران (IUA) در سال ۱۹۹۹ میلادی است که در شهر استکهلم برپا شد.

براساس این گزارش، بیشتر مقاله ها در مورد موضوعاتی چون ادغام ها، تاثیر انتقال ریسک با روش های دیگر، کاربردهای گسترده تر تکنولوژی اطلاعات و جهان - شمول سازی بودند. از نکات قابل توجه دیگر، این بود که هیچ مقاله ای در ارتباط با بیمه دریایی و مسائل و مشکلات آن مطرح نشد.

در این گزارش، خلاصه ای از همه سخنرانی های انجام شده همراه با نکات کلیدی هریک از آن ها، آمده است.

در چهاردهمین سمینار بین المللی انجمن بین المللی کارگزاران (IUA)، نمایندگان که تا اوایل این ماه در وضعیت غیرفعال و مابقی هزاره ای به سر می بردند بوسیله موضوع محوری "جام جهان نما" مورد حمایت و تشویق قرار گرفتند.

بیمه گران و بیمه گران اتکایی بین المللی متقاعد شده اند که در میان یک تغییر اساسی در صنعت شان قرار گرفته اند. در طول چند سال گذشته، موضوع مباحثات از مناظره های بی شمار درباره این که آینده نزدیک چه چیزی را برای صنعت در بر خواهد داشت، به سوی توافقی

عمومی حرکت کرده است. بازیگران از کشورهای مختلف و از شرکت هایی با اندازه های متفاوت، هم اکنون بر روی آینده ای توافق دارند که در آن بازیگران بزرگتر و کمتر، با کارایی بسیار بالا عمل می کنند و در مقایسه با بازیگران متوسط و کوچک تر رقابت کاری بیشتری با بانک ها و دیگر موسسات مالی دارند.

واسطه ها تنها زمانی می توانند انتظار ترقی داشته باشند که واقعا بتوانند به فرایند انتقال ریسک، ارزش بیشتری بیفزایند. در حال حاضر شک و شبهه اساسی، بر روی وسعت دقیق انقلاب الکترونیکی و میزان کاربری آن در تجارت متمرکز شده است.

به هر حال، در صورتی که باید همراه با سمینار IUA پیش رفت، در طول دو سال گذشته تغییرات نسبتا کمی روی داده است. همانند دوبلین در سال ۱۹۹۷، موضوعات مورد توجه در استکهلم، ادغام ها، تاثیر روش های دیگر انتقال ریسک، کاربردهای گسترده تر تکنولوژی اطلاعات و جهان شمول سازی بود، گرچه امسال صحبت بیشتری درباره میزان ضعف بازار وجود داشت.

اولین چیزی که در جام جهان نمای IUA، توجه ما را به خود جلب می کند این است که در هیچ کجا نشانی از یک قایق وجود ندارد. گرچه به نظر می رسد که احتمال دارد سمینار اساسا یک واقعه غیردریایی باقی بماند، ولی با توجه به

سابقه آن به عنوان سمینار ROA و سپس سمینار LIRMA ، این امر تعجب انگیز بود که حتی لاقبل یک سخنران از جهان بیمه دریایی وجود نداشت تا درباره مسایل بی شماری که کارگزاران بیمه دریایی، هواپیما و غیردریایی به صورت مشابه با آن روبه رو هستند، صحبت کند. با وجود مسایل فوق ، همه شرکت کنندگان از مسافرت به "موزه واسا" لذت بردند و به نظر می رسد که سمینار بعدی، علایق اعضای بیمه دریایی IUA را کامل تر منعکس کند.

مراسم امسال، با حضور ۱۴۰ نماینده سرشناس، نشانگر مشارکت خوبی از ۱۷۸ عضو انجمن و اعضای پیوسته آن بود. نمایندگان تمایل خود را به پاریس یا ادینبورگ برای اجتماع آتی در سال ۲۰۰۱، ابراز داشتند.

IUA از این فرصت استفاده کرد تا اعلام کند که "CLM Group Holdings" از جامعه لویدز، اولین عضو پیوسته آن شده است. ماری لونیس روسی، مدیر عامل IUA اظهار داشت که عضویت CLM ، گواه دیگری بر همکاری نزدیک تر لویدز با بازار شرکت در لندن بود. مایکل وید، مدیر عامل CLM که با این گفته موافق بود، اظهار داشت که این عمل به خصوص از آن رو مناسب بود که استفان رایلی، مدیر کل جدید CLM، قبلا در روزهای حضور خود در سوئیس ری، نایب رئیس LIRMA بوده است. IUA هم اکنون ۱۰۷ عضو عادی و ۷۱ عضو پیوسته دارد.

تیم کرول رئیس هیات مدیره IUA، موضوع لویدز را در سخنرانی آغازین خود مطرح کرد. او بر همکاری بیشتر اصرار ورزید و اظهار کرد: "هنگامی که درباره روش کاری خود صحبت می کنیم، لویدز دشمن محسوب نمی شود". به نظر می رسد که نمایندگان نیز موافق بودند و نظر سنجی انجام شده در طول سمینار، به وسیله مجله بیمه اتکایی، مشخص کرد که به احتمال ۷۷ درصد IUA و لویدز روزی در یکدیگر ادغام خواهند شد.

هم چنین، آقای کرول با بیان این مطلب که احتمالا بیمه گران، سرعت و کارایی مورد نیاز مشتریان خود را ارائه نمی دهند، لزوم بازنگری اساسی در شیوه های تجارت بازار لندن را متذکر شد؛ به عنوان مثال، ارائه متن قراردادها، به جای آن که هفته ها و ماه ها طول بکشد، باید در عرض چند روز آماده شود.

مایک اهلوان، رئیس شرکت "آون گروپ" سخنرانی مهم روز اول را ایراد کرد و توصیف کلی و کوتاهی از جایگاه صنعت و چالش هایی که صنعت با آن رو به رو است را ارائه داد. بدون هیچ تعجیبی، او سخنرانی خود را با موضوع ادغام ها آغاز و به این نکته اشاره کرد که "از آن جا که مشتریان به ما گفتند این کار باید صورت پذیرد" ادغام بیمه اتکایی در حال رخ دادن است.

این رویداد در تمام رشته های بیمه و بیمه اتکایی و در میان تمام کشورها معمول

شده است و تعداد زیادی از بخش های دیگر تجارت را تحت تاثیر قرار داده است. آن چه قبلا به عنوان "۸ شرکت بزرگ حسابداری" معروف بود، هم اکنون به "۴ شرکت بزرگ حسابداری" تبدیل شده که ۹۰ درصد از حسابرسی های بزرگ دنیا را انجام می دهند. در صنعت انرژی، "بی پی" (BP) و "آموکو" (Amoco) همانند "اکسون" (Exxon) و "موبیل" (Mobil) به هم پیوسته اند. در صنعت موتور، "کریسلر" (Chrysler) و "دایمر" (Daimler) به یکدیگر ملحق شده اند. در تمام زمینه ها، مشتریان، موضوع مشترک بوده اند. آقای اهلران بیان کرد که آن ها خواستار تجربه، دانش و کارایی بیشتر بوده اند.

او پیش بینی کرد که در بخش بیمه خرده فروشی، سرعت خرید شرکت ها به زودی آهسته تر خواهد شد، اگر چه وی گمان می برد که بعضی شرکت های خارجی، بیمه گران بزرگ امریکایی را به دست آورند و شاید بانک سرمایه گذاری یک بیمه گر بخرد. کلید موفقیت در بازار عمده فروشی، تخصصی شدن بود و وی پیش بینی کرد در آینده شرکت های عمده فروش موفق، به عرضه کنندگان خرده فروش تبدیل خواهند شد.

در حال حاضر مشتریان در پی تعمیم تعریف ریسک هستند و از بیمه گران خود تقاضا می کنند که ریسک را در گسترده ترین حالت آن در نظر بگیرند. در جهانی که بازارهای بیمه،

بیمه اتکایی و سرمایه در حال نزدیک شدن به یکدیگر اند، تمامی بازیگران به انضمام واسطه ها مجبورند که اطلاعات را نیز به همان خوبی محصولات ارائه دهند. بازار سنتی بیمه و بیمه اتکایی برای خدمت به شرکت های کوچک و متوسط اختصاص داده می شود، در حالی که آن عده که به مشتریان بزرگ خدمت می کنند مجبور می شوند که شیوه بازرگانی خود را تغییر دهند.

در هر صورت، بازار سنتی بیمه برای چند سال رشدی نداشته است و صنعت نیازمند محصولات، خدمات و تفکرات جدید است. آقای اهلران اظهار کرد فعالیت های واسطه گری و مشاوره نیازمند نزدیکی به یکدیگر اند و جنبه های منافع و غرامت کارگران به هم تراز شدن نیاز دارند.

جذب و نگهداری سرمایه در بازار صنعت بیمه، برای همه بسیار دشوار شده است و هیچ مهارت ساده ای نمی تواند در حال حاضر میزان پیچیدگی و قابلیت جابه جایی ذخایر را بیان کند. آقای اهلران اشاره کرد که اگر صنعتی نتواند فعالیت کند، صاحبان سرمایه دیگر در آن صنعت باقی نخواهند ماند و صنایعی که نتوانند از بازده های دو رقمی محافظت به عمل آورند، با مشکل روبه رو خواهند شد. او این موضوع را به عنوان مشکل بالقوه لوینز در آینده، مطرح کرد.

وی بیان کرد که بازار بیمه آمریکا، در پانزدهمین سال کساد به سر می برد و وال

استریت از هم اکنون افزایش نرخ ها را در ارزیابی موسسات بیمه دخالت داده است؛ "آن ها از ما انتظار دارند که این صنعت را طی دو سال آینده تغییر دهیم".

وی تاکید کرد به خصوص نمایندگان بخش بیمه اتکایی، اصطلاح "بیمه اتکایی" را فراموش کنند، زیرا در آینده بازیگران موفق، نیاز به تخصص در بازارهای بیمه، بیمه اتکایی و سرمایه خواهند داشت.

پیر-دنيس چمپ ویلارد، معاون ارشد رئیس گروه اسکور (SCOR) بسیاری از این موضوع ها را از نقطه نظر بیمه اتکایی بسط داد. او دوباره متذکر شد که چگونه مرزهای کاری کمرنگ شده اند و بیمه گران اتکایی بین المللی خود را در وضعیتی می یابند که هم با بازارهای مالی، مشاوران و کارشناسان آمار بیمه و مدیران شخص ثالث رقابت دارند و هم در عین حال با آن ها کار می کنند.

مشتریان بیمه گران اتکایی هم چون خود بیمه گران اتکایی در حال تجربه تغییرات بسیار بزرگی هستند. علاوه بر نتایج متغیر در کشورهای مختلف، بیمه گران مستقیم با رشد سریع مجاری جدید توزیع نیز، باید دست و پنجه نرم کنند که بیمه بانکی، بازاریابی از راه دور، تجارت الکترونیکی و دفاتر پست، تنها چند نمونه از آن ها هستند.

فشار های دیگری که بر بیمه گران مستقیم وارد می آید، شامل موارد زیر است:

_ بازارهای مالی خواستار سودآوری، ثبات نتایج و شفافیت ارقام اند.

_ نیاز به اختراع انواع جدید محصولات و پوشش ریسک های جدیدی مانند مسوولیت آلودگی، سلامتی و مراقبت طولانی مدت.

_ دشواری دست یابی به رشد و مستقل باقی ماندن.

آقای چمپ ویلارد اظهار داشت که بیشتر از همه، این مشتریانند که هنوز خواستار قدرت مالی طولانی مدت از بیمه گران اتکایی خود هستند و صنعت بیمه به طور قطع، خواسته آنان را با جذب مقدار زیادی _ شاید بسیار زیاد _ سرمایه جدید در سال های ۱۹۹۰، پاسخ داده است.

او بیان کرد که در حال حاضر کنترل صدور بیمه نامه، در مقایسه با روزهای افزایش ماریج مازاد خسارت در بازار لندن (LMX)، بسیار بهتر است.

اما دست یابی به سود فراوان، در حالی که سرمایه بالایی در تجارت (کار) به کار گرفته شده باشد، دشوار است و در حال حاضر بیمه گران اتکایی، پذیرندگان واقعی خطر در بازار هستند، که علت آن سطوح بالای نگهداری و فشار بدهی های عظیم بالقوه مثل EMF، آلودگی و امور استخدامی است.

قسمت اعظم آن چه که به وسیله بیمه گران اتکایی انجام می شود، بیشتر از آن که تنها محصولات و ظرفیت را تامین کند، به

ارزش ها می افزاید و آقای چمپ ویلارد فهرست سودمندی از توانایی های آن ها در این حیطه را ارائه کرد:

پشتیبانی خدمات صدور

- _ بررسی های ریسک
- _ نرخ گذاری، متن بیمه نامه، شرایط و قیود
- _ زندگی های صدمه دیده، تجزیه و تحلیل ضعیف خطرات اموال و حوادث
- _ تجزیه و تحلیل فنی، صدور بیمه های مالی
- _ ارزیابی حدود خطر: حداکثر خسارت های احتمالی زمین لرزه، ابرهای مه (بخار)
- _ دوره های آموزشی، سمینارها، انتشارات

پشتیبانی خدمات خسارات

- _ ارزیابی خسارت های مادی و جراحات بدنی
- _ رسیدگی به پرتفوی خسارات
- _ بازنگری اداره خسارت
- _ تحقیقات و اقدام علیه خسارت فریب آمیز
- _ روش های جبران و درمان از کارافتادگی

پشتیبانی خدمات مکانیزه

- _ محصولات جدید
- _ مجاری توزیع

_ اداره امور، کامپیوتر، مدیران شخص ثالث

_ شراکت بین المللی

به هر حال او متذکر شد که گرچه بیمه گران اتکایی در صنعت خدمات حضور دارند ولی آن ها به روش های گوناگون یک محصول را تامین می کنند ولی خدمات به طور رایگان ارائه می شود. او اظهار داشت که برای بیمه گران اتکایی، گرفتن مابه ازایی برای خدمات ارائه شده دشوار بود، اما ممکن است که در آینده این مساله به اجبار تغییر پیدا کند.

آقای چمپ ویلارد بیان داشت که بیمه گران اتکایی مجبور بودند هزینه های دفتر پشتیبانی خود را تقبل کرده و اطمینان حاصل کنند که هزینه ها به افرادی اختصاص می یابد که از خدمات آن ها بهره می برند.

تخصصی شدن امور، کلمه کلیدی سمیناری بود که راب چایلندز، کارگزار سندیکای هیکاکس ۳۳ (Hiscox syndicate 33) در لویدز و مدافع اصلی آن، ارائه کرد. او به عنوان اعلام همگانی، هشدار چارلز سکی، کارگزار لویدز را درباره خطرات گوناگون سازی نقل قول کرد: "تنها به این دلیل که شما توانایی به دست آوردن پول را در عرصه هایی که با آن آشنا هستید ندارید، چه چیز شما را به این تفکر وا می دارد که می توانید در عرصه هایی به پول دست یابید که نسبت به آن ها هیچ شناختی ندارید؟".

او اظهار داشت که تخصصی شدن امور یک کار تفریحی نیست بلکه شناخت واقعی از بازارهای ویژه را می طلبد. اگر بیمه گران اتکایی به دنبال زمینه های کاری مربوط به کالا باشند پول خود را از دست خواهند داد، زیرا آن ها به راحتی قابل قیمت گذاری اند.

بیمه گران اتکایی بازار سنتی، در حال حاضر دلیلی واقعی برای نگرانی محسوب می شدند، زیرا آن ها مشغول فروش ظرفیت (Capacity) به قیمت بسیار ارزانی بودند. این کار در کوتاه مدت برای خریدارانی مثل آقای چایلدرز خوب است، ولی در صورتی که بیمه گران اتکایی هم چنان به این روند ادامه دهند، امنیت و ایمنی، به زودی از بین خواهد رفت.

با استفاده از ارقام بازار شرکت در انگلستان، او متذکر شد که در مقایسه با ۳۹۳/۴ میلیون پوند حق بیمه برای پوشش ۲۴۹۷/۷ میلیون پوند در سال ۱۹۹۳، درآمد حق بیمه اتکایی در سال ۱۹۹۹ بالغ بر ۱۸۵/۷ میلیون پوند برای پوشش ۴۲۲۳/۵ میلیون پوند بود. در حال حاضر بیمه گران اتکایی برای ۵۰ درصد حق بیمه های پرداختی هفت سال پیش، تقریباً ۷۰ درصد بیشتر پوشش ارائه می دهند.

آنچه وضعیت را بدتر می کند، بررسی روند طولانی مدت خسارت حوادث غیرمترقبه است که نشان می دهد شدت و تعداد زیان های اساسی در حال افزایش است.

اگر مطالب مطرح شده را پیش زمینه فرض کنیم، در حالی که بیش از نیمی از بازار به سوی دوره های پوشش بیش از یک سال تغییر جهت داده اند، بیمه گران اتکایی با انجام معاملات دراز مدت، بدترین کار ممکن را کرده اند. آقای چایلدرز گفت: "این انتهای بازار است و ما همراه با آن در حال پایین رفتن هستیم". او گفت: "من فکر می کنم که بعد از یک مدت زمان طولانی، به راستی با بدبختی بزرگی روبرو می شویم". او اظهار داشت که بیمه گران اتکایی همانند ماهیان خطرناک آب شیرین آمریکای جنوبی در یک جنون خوردن، بسوی پوشش ریسک کالاهای پیش می روند و از آن جایی که این رشته از تجارت به راحتی قابل قیمت گذاری است، در نتیجه قیمتی پایین تر از قیمت واقعی پیدا می کند. او بیان کرد در صورتی که یک بیمه گر پوشش متفاوتی درخواست کند یا خواستار پوششی برای خطرهای دشوار باشد، بیمه گران اتکایی تمایلی از خود نشان نمی دهند.

هیچکس بر روی تخصصی کردن کارهای گوناگون تمرکز کرده است، که شامل فراهم کردن جایگزینی برای مکانیزم شرکت بیمه اتکایی Pool (Pool Re) در مورد ریسک افراد تروریسم اربابگر در انگلستان نیز می شود. این رشته بیمه، ۴۰ میلیون پوند درآمد حق بیمه - بدون حتی یک خسارت در سه سال گذشته - به همراه آورده است، اما برای این که هیچکس بتواند

محصول خود را تولید کند، نیاز به هزینه توسعه و تخصص بود. به عنوان قسمتی از کار آماده سازی خود، او از نیروهای سلطنتی تقاضا کرد که خسارت های ممکنه دارایی ها را از انفجار بمب ها در لندن، محاسبه نماید.

او بیان کرد از بیمه گران اتکایی خواسته شده تا تعداد زیادی از رشته های کاری مختلف را مد نظر داشته باشند و تخصص خود را به شکل قابل توجهی افزایش دهند. هم چنین آن ها باید بپذیرند که بیمه گران و بازارهای سرمایه نیز، نسبت به خطر شناخت دارند. به عنوان مثال قراردادهای فرعی هواشناسی به نظارت دائمی نیاز دارند تا بتوانند برای افرادی که آن ها را معامله می کنند مفید و سود آور باشند و این امر با روال عادی بازار بیمه اتکایی که تنها قراردادهای را یک یا دو بار در سال بازرسی می کنند، منطبق نیست.

بیمه گران هنوز از بیمه گران اتکایی خود می خواهند در مورد حدود حفاظتی که می توانند تامین کنند، انعطاف پذیر باشند. آقای چایلدرز اظهار داشت که آن دسته از مشتریان هیکاکس که مالک کشتی هستند، به جای ۲۵ عدد قرارداد بیمه، تنها خواستار یک قرارداد بیمه هستند که بدنه کشتی، محموله کشتی، اموال و دیگر منافع آنان را تحت پوشش قرار دهد، و بیمه گران به بیمه گران اتکایی نیاز دارند، زیرا آنان می توانند بیمه گران را در حفاظت از این نوع مشتریان حمایت کنند.

آلن فلمینگ، مدیر امور بیمه ای "ریل ترک" (Railtrack plc)، روابط نزدیک تری را بین مشتریان نهایی که مدیر ریسک معرفی می کند و جامعه بیمه اتکایی مورد شناسایی قرارداد، اما با این وجود، بعضی نارضایتی ها را نیز از خدمات ارائه شده ابراز داشت.

تحقیق جدید غیررسمی از ۲۰۰ مدیر ریسک انگلیسی، به این نتیجه رسید که ۹۲ درصد مدیران ریسک با بیمه گران اتکایی ارتباط دارند، و ۷۷ درصد آنان این کار را از طریق شرکت بیمه وابسته (کپتیو) انجام می دهند. از مدت زمانی که با صادرکنندگان صرف می شود، ۴۰ درصد به بیمه گران اتکایی (در مقایسه با رقم مشابه ۱۷ درصد در پنج سال گذشته) و ۶۰ درصد به بیمه گران مستقیم (در مقایسه با رقم مشابه پنج سال قبل به میزان ۸۳ درصد) اختصاص دارد.

آشنایی ممکن است باعث ایجاد کسورت شود _ ۵۷ درصد این افراد از بیمه گران اتکایی ابراز ناخشنودی می کنند، در حالی که ۳۵ درصد آن ها، از بیمه گران مستقیم ناراضی هستند و ۲۵ درصد نیز از واسطه ها ناخشنودند. تعدادی از این ۳۵ درصد نیز اظهار داشتند که با بازار، چه بیمه و چه بیمه اتکایی مشکل داشتند. تحقیقی که بوسیله "ایرمیک" (Airmic) _ بزرگ ترین اتحادیه تجاری انگلستان برای مدیران ریسک _ کمی پیش از کنفرانس سالانه اخیر آن _ انجام گرفت نشان داد که از

میان آن دسته از مدیران ریسک که با بیمه گران اتکایی معامله می کردند، ۵۰ درصد اظهار نموده اند که با بازار مشکل داشته اند.

آقای فلمینگ به این نتیجه رسید که مدیران ریسک احساس می کردند، بیمه گران اتکایی در مقایسه با بازار بیمه مستقیم، خلاقیت و ظرفیت فنی بالاتری دارند، اما نگرانی هایی نیز در مورد میزان پشتیبانی خسارات وجود داشت.

بیمه گران اتکایی، در برخی برهه های حساس، کل صنعت بیمه را هدایت کرده بودند، که بحران بیمه اموال در سال های ۱۹۷۰، بحران بدهی ها در اواسط سال های ۱۹۸۰ و تنش های موجود در ارتباط با تروریست ها در سال های ۱۹۹۰ از آن جمله است.

او به اختصار، درباره مشکلی که در زمان تصدی شغل قبلی خود به عنوان مدیر ریسک در "دیاگنو" (Diageo)، در زمینه خسارات، تجربه کرده بود، صحبت کرد. پس از یک حادثه آلودگی غذایی، که می توانست خسارت بزرگی را به وجود آورد، او با صادرکننده اصلی برای مصالحه، مذاکره کرده بود، اما بازار مذکور آن را نپذیرفته بود. بعد از مباحثات طولانی، مصالحه مقدماتی برگشت داده شد. اما کل جریان کار باعث ائتلاف وقت شد و وضعیت خود او را دشوار کرد.

چارلز کت (Charles Catt)، نماینده شرکت بیمه اتکایی بین المللی نک

(Nac Re International) در لندن، اظهار داشت که ارقام به دست آمده از "مرکز پردازش لندن" (LPC) نشان گر آن است که رهبران به سرعت مصالحه کردند و در همان روز نیز، میزان بالایی از توافقات اتوماتیک از سوی بازار مذکور به وجود آمد. بعضی اوقات، تاخیر قبل از رسیدن خسارت به LPC، رخ می داد. آقای فلمینگ پذیرفت که اکثر خسارت ها به سرعت و بدون اختلاف نظر حل می شوند، ولی اظهار کرد که مشکلاتی در ارتباط با خسارت های دنباله دار (پیوسته) وجود داشت.

تونی مدینوک، نایب رئیس IUA، استدلال کرد که در نهایت این خریداران بیمه هستند که مسوولیت دارند اطمینان حاصل کنند که بازارهای مورد استفاده آنان کاملاً قابل سرمایه گذاری هستند. اگر شرکت رهبر، ۱۵ درصد سهم را داشته باشد ولی تنها ۵٪ درصد آن را برای خود نگه دارد، در این صورت تعجب آور نخواهد بود اگر بیمه گر اتکایی یا واگذارکننده، دید متفاوتی نسبت به خسارات پیدا کند. کوتاه سخن این که خریداران نباید سهام ناخالص زیادی را در اختیار شرکت های ضعیف تر قرار دهند.

آقای فلمینگ در جواب به این نکته اشاره کرد که بازار روشن و شفاف نیست. او اظهار داشت: "من نمی دانم که در پشت پرده چه می گذرد" و در ارتباط با دعوی "دیاگنو" (Diageo) او این نکته را روشن کرد که

کارگزارها از میزان واگذاری شگفت زده شده بودند. او بیان کرد که برای بازار مستقیم، امن تر آن بود که مقدار بیشتری از کار را نزد خود نگه دارد.

آقای فلمینگ اظهار داشت که بیمه گران اتکایی تامل کردند تا از حرکت به سوی یک روش مشترک دست یابی به خطر (ریسک) سود ببرند و بیمه و بیمه اتکایی هنوز بهترین فن آوری انتقال ریسک را ارائه می دادند. اما او هشدار داد که ایسن تصور وجود داشت که معاملات بازار سرمایه مثل قراردادهای بیمه ای حوادث فاجعه آمیز (Cat Bond)، در آن هنگام که نیاز به پول بود با یک روش وقت گیر، موثر واقع شود و با تاخیرها و ناکارآمدی بازار قراردادی، مورد مقایسه قرار گیرد.

تکنولوژی اطلاعات نقش فزاینده ای را در حرکت به سوی اصلاح کارایی بازار بازی می کند، اما در حال حاضر مباحثات واقعی مربوط به تکنولوژی، معطوف به این نکته است که تا چه حد بیمه گران می توانند از تجارت الکترونیکی برای رشد تجارت و کار استفاده کنند. کوین اشبی (Kevin Ashby)، مدیر کل اجرایی لیمنت (Limnet) شبکه بازار لندن، سخنرانی خوشبینانه قابل پیش بینی ارائه کرد و درباره نیاز بازار به پذیرفتن امکاناتی که تجارت الکترونیکی فراهم می آورد، سخن گفت.

او از بسیاری افراد که در بازار لندن خشنودی خود را از تجارت الکترونیکی ابراز

می دارند، انتقاد کرد. این احساس وجود دارد که لندن تاکنون در مبادلات الکترونیکی داده ها به خوبی عمل کرده است و این که در هر حالتی بیمه و بیمه اتکایی بین المللی یک کالا یا یک تجارت پر حجم نیست. جایگزینی الکترونیکی دشوار است و دیگران، همانند بازار لندن، کوشش می کنند و شکست خواهند خورد، پس شاید بهتر باشد که در حال حاضر تنها نظاره گر بوده و منتظر بمانیم.

او اظهار داشت که به هر حال طرز تلقی که در مورد لندن وجود دارد این است که روش های تجاری غیردوستانه ای دارد و در استفاده از تکنولوژی اطلاعات، از دیگر بازارهای عقب تر است. تکنولوژی های اینترنت که به سرعت گسترش می یابند، قوانین را تغییر داده اند و دیگر صنایع نشان داده اند که چگونه تجارت الکترونیکی می تواند انقلابی در عملکردها و کالاها به وجود آورد. پیش بینی می شود که امسال، اینترنت ۱۴۵ میلیون نفر استفاده کننده داشته باشد که تا سال ۲۰۰۳، تعدادشان به ۷۰۰ میلیون نفر افزایش پیدا می کند.

آقای اشبی بیان کرد که روش های سنتی کاهش هزینه ها و روش تلفیق، تنها تا همین جا می توانند پیش بروند و با سودآوری در زیر فشار تهدید و مشتریانی که کارایی بیشتری را طلب می کنند، بیمه گران مجبور خواهند شد که به تجارت الکترونیکی روی آورند.

هم اکنون تکنولوژی جدید به بازیگران این اجازه را می دهد که سهم بازار را به دست آورند، به بازارهای جدید راه یابند و گوی سبقت را از رقیبانی که چالاکمی کمتری دارند، بریابند. تکنولوژی به جریان سرمایه و کار کمک می کند تا به سوی جذاب ترین موقعیت حرکت کنند و بازار بیمه لندن امتیازهای فراوانی دارد که شامل نزدیکی آن به مقدار زیسادی سرمایه در شهر لندن می شود.

با وجود همه اعمال رقابت جویانه، بسیاری از بازیگران در بازار بین المللی، از منفعت کار با یکدیگر آگاهی دارند و این امر منجر به پیدایش "وایز" (Wis) شده، که ترکیبی از شبکه های "لیمنت"، "رینت" (که تعداد زیادی از بیمه گران اتکایی اروپایی آن را پشتیبانی می کنند) و "وین" (WIN) (که بزرگترین کارگزاران بین المللی آن را تشکیل داده اند است.

ایان دیلکس، رئیس هیات مدیره گروه رهبری بیمه اروپایی در "پرایس واترهاوس کوپرز" (Pricewaterhouse Cooperse)، بی طرفانه تر به موضوع می نگرد اما هنوز هم نتیجه می گیرد که زمان برای یک دگرگونی بنیادین که شامل تکنولوژی اطلاعات نیز می شود، واقعا مناسب و ایده آل است.

او ادامه داد که صنایع دیگر، مدل هایی را برای چگونه انجام ندادن آن ارائه کرده اند. هزینه های شعبه فرعی بانک، با وجود صرف مخارج سنگین در ATM ها، کاهش چندانی نداشته است. تکنولوژی به لایه های هزینه افزوده و هنوز هم صف ها در شعبه های بانک وجود دارند.

ولی برعکس، تحولات مالی گسترده بیگ بنگ (Big Bang) در بازار بورس لندن و ورد "خط مستقیم" بیمه گر تلفنی به انگلستان، هر دو موثر بودند، زیرا آن ها راه های متفاوتی برای تجارت، ارائه خدمات اصلاح شده به مشتریان و هزینه های کاهش یافته، پیدا کرده بودند.

او به سه فاکتور اساسی اشاره کرد که می باید در جای خود قرار گیرند، تا تکنولوژی اطلاعات، تاثیری قوی بر جای بگذارد. تکنولوژی اطلاعات باید:

- با نیازهای کاری هدایت شود؛
- تکنولوژی توانا فراهم آورد؛
- و روش کاری را دگرگون سازد.

او متذکر شد که برخلاف گذشته، بازار آماده بود تا از تکنولوژی استفاده کرده و یک تغییر و تحول واقعی به وجود آورد، و نیاز به اداره امور برای گذر از میان این تغییر بود. بازار آگاه است که مخارج بسیاری را صرف تکنولوژی کرده است و هدف و انگیزه اصلی آن است که

ناتوانی بیمه گران غیرزندگی در ایفای تعهدات

ترجمه و تلخیص: مهدی نمین الحسینی

یکی از وظایف اصلی شرکت های بیمه نگهداری حداقل سرمایه لازم (سرمایه تحت ریسک) جهت ایفای تعهدات شان است. در این خصوص در کشورهای مختلف مقررات نظارتی و سرمایه گذاری خاصی توسط دولت ها وضع می شود و می توان گفت نظارت بر فعالیت شرکت های بیمه در سراسر جهان برای حمایت از ایمنی و آسودگی خاطر بیمه گذار است.

بحران بیمه مسولیت در امریکا از دهه هشتاد و وقوع طوفان آندرو در سال ۱۹۹۲ باعث افزایش فراوانی تعداد دفعات ناتوانی بیمه گران غیرزندگی امریکا در یک دوره ده ساله شده است. در انگلیس نیز وجود یک سری حوادث فاجعه آمیز طبیعی در اواخر دهه هشتاد و یک بازار در حال رشد منفی در آغاز دهه نود موجب خسارت های عظیمی شده است که نتیجه آن موجی از ناتوانی بیمه گران این کشور در ایفای تعهدات شان بوده است.

برخلاف امریکا و انگلیس، در بازار آلمان از سال ۱۹۳۰ مقررات شدیدی وضع شده است و بدین علت شرکت های بیمه این کشور تاکنون دچار مشکل ناتوانی در ایفای

بیشترین نتیجه را از این سرمایه گذاری به دست آورد.

چالش اساسی، اداره کردن پرتفوی پیچیده دارایی ها و منافع تکنولوژی اطلاعات قادر ساختن هر زمینه کاری برای عرضه بالاترین ارزش ها به بهترین نحو بود. این عملکرد، مجموعه ای از وظایف را در بر می گیرد:

- ایجاد استراتژی مناسب و صحیح برای تکنولوژی اطلاعات و مصرف متناسب با اهداف کار، این کار باید آن چه را تکنولوژی می تواند انجام دهد، منعکس سازد؛

- اجرای برنامه های دگرگون سازی و مدیریت پروژه های پیچیده؛

- به دست آوردن حداکثر بهره وری از هزینه های مستهلک شده و منابع محدود تکنولوژی اطلاعات و تخصص؛

- ایجاد سطوح جدید خدمات و استخراج تمامی منافع از برنامه تکنولوژی اطلاعات.

مترجم: آرزو علائی

منبع:

Reinsurance Market Report, Issue 487, 10 May

1999, pp. 1-5.