

## نسل جدید شرکت های بیمه

در این مقاله می خوانیم که شرکت بیمه و بیمه اتکایی QBE (اروپا) از آغاز کار خود تاکنون پیشرفت سریعی در بازارهای بیمه و بیمه اتکایی داشته است. شرکت پیشرفت خود را مدیون چند علت می داند: سیاست عملی رشد فعال آن، بازاریابی متمرکز و مداوم و تقویت کارکنان، وسعت بخشیدن به حیطه کاری خود و بدست آوردن مالکیت شرکت بیمه اتکایی ال استیت (All State). نسل جدیدی از شرکت های جوان، وارد لیست صد شرکت برتر شده اند و جای بعضی از متشخص ترین نام ها را در این صنعت، پر کرده اند. تعدادی از شرکت ها، درآمدهای حق بیمه خود را به مقدار قابل ملاحظه ای افزایش داده اند که در میان آن ها بعضی شرکت های تازه وارد نیز دیده می شوند که مسلماً از پایه شغلی کوچکتری شروع کرده اند. از طرفی شرکت هایی نیز وجود دارند که بیشترین تنزل ها را در درآمد حق بیمه نشان می دهند. این دسته از شرکت ها سازماندهی مجدد داخلی را از دست داده اند.

یکی دیگر از موضوعات مطرح شده در این مقاله، رشد شگفت انگیز سرمایه در بسیاری از شرکت ها است که اکثر آن ها آلمانی هستند. دلیل این امر، قوانین جدیدی است که در آلمان به اجرا در می آید.

ترقی و پیشرفت مداوم بیمه و بیمه اتکایی QBE (اروپا)، ناظران صنعت را حیرت زده کرده است. حق بیمه خالص صادره شرکت با مالکیت استرالیایی و مستقر در ایرلند، بین سال های ۱۹۹۶ و ۱۹۹۷ تا ۳۹۸/۸ درصد ناگهان افزایش یافت، که هم آن را برای اولین بار جزو ۱۰۰ شرکت برتر قرار داد و هم شرکت مادر آن را وارد ۲۰ گروه برتر کرد. هرچند این شرکت با سرمایه ای اندک - فقط ۴۱/۲ میلیون دلار - شروع به کار کرد، ولی سیاست عملی رشد فعال آن، آن را بالاتر از بازیگران جا افتاده تر مانند شرکت بیمه اتکایی کپنهاگ (Copenhagen Re)، شرکت بیمه اتکایی چارت ول (Chartwell Re) و شرکت بیمه اتکایی اودیسه (Odyssey Re) در امریکا، و جزو ۱۰۰ شرکت برتر قرار داد. شرکت ترقی سریع خود را به یک رشته اقدامات مداوم و متمرکز بازاریابی و تقویت کارکنان کارگزاری های خود نسبت می دهد. تجزیه و تحلیل دقیق فرصت های شغلی، که به وسیله اقدامات تبلیغاتی برجسته دنبال می شود، به نگاه داشتن آنان در ذهن مشتریان کمک می کند. این تجزیه و تحلیل هم که، به نوبه خود به وسیله یک برنامه خوب، با روش قدیمی و فشار آور دنبال شد، تا ارتباطات نزدیک تری با خریداران به وجود آورد، به نظر می رسد که به نتیجه رسیده است.

هم چنین شرکت، برای تنوع بخشیدن به درون بازارهای جدید، هم از نظر ناحیه جغرافیایی

و هم از نظر اصناف شغلی، اقداماتی را آغاز کرده است. شرکت تعدادی از صادرکنندگان بیمه ای را استخدام نموده، تا تخصص خود را در بیمه های اختیاری و در زمینه محصولات بیمه ای انتقال ریسک به روش های دیگر (جایگزین)، تقویت کند. به دست آوردن شرکت انگلیسی بیمه اتکایی آل استیت (All state Re) (که به نظر می رسد هم چون شرکت بین المللی QBE در رتبه ۱۰۰ باشد). به بیمه حوادث غیردریایی آن، همانند بیمه اتوموبیل و بیمه های نسبی دریایی شده، قدرت بیشتری داده است.

آیا QBE می تواند این فاصله شکننده را، با دشوارتر شدن شرایط بازار، حفظ کند؟ شرکت تأکید می کند که تحقیق وسیعی را در داخل بازارهایی که می خواهد در آن ها گسترش یابد، انجام داده و مصمم است که موقعیت خود را در بین بازیگران پیشرو تحکیم بخشد.

این تحکیم ادامه می یابد تا این که تأثیر زیادی بر رتبه امسال خود اعمال کند. بعضی از متشخص ترین نام ها در صنعت، که بوسیله رقبا خریداری شده اند، از لیست ۱۰۰ شرکت برتر، ناپدید شده اند، اما مکان های آن ها را نسل جدیدی از شرکت ها اشغال کرده است.

فهرست تازه واردان، منتخبی از شرکت های جوان، جسور و مبتکر را شامل می شود، که سیمای بازار را تغییر داده اند. تعداد انگشت شماری از آن ها، بیمه گران

اتکایی خطرات محدود هستند: شرکت بیمه اتکایی E&S (ایرلند)، شرکت بیمه اتکایی سرمایه خطر (Risk Capital Re) و شرکت بیمه اتکایی استاکتن (Stockton Re)، که ورود آن ها برای اولین بار به لیست ۱۰۰ شرکت برتر، نشان دهنده دگرگونی روش و رفتاری است که خریداران را تحت تأثیر قرار داده است. روش های جایگزین پوشش خطرات، هم اکنون به صورت یک بخش پذیرفته شده برنامه بیمه اتکایی در می آیند.

هم چنین محل های استقرار تازه واردان، ضرورت ایجاد یک نسل جدید از شرکت ها را نشان می دهد. از میان تازه واردان تنها دو شرکت کت (CAT) و بیمه اتکایی استاکتن (Stockton Re) در برمودا ولی سه شرکت در دوبلین بنیان گذاری شده اند: شرکت بیمه اتکایی ای اند اس (E&S Re) (ایرلند)، شرکت بیمه اتکایی ایرلندی اروپایی (Irish European Re) و QBE (اروپا)، که ثابت می کنند، کوشش های مرکز بین المللی مالی (International Financial Centre) به منظور ارتقای خود به جایگاه مرکز بیمه اتکایی، به مرحله بازدهی رسیده است. کوشش های بازاریابی آن برای این که به صورت یک مرکز روش های جایگزین انتقال ریسک ساحلی (اروپا) درآید، تعدادی از شرکت ها به خصوص شرکت های تابعه شرکت های آلمانی را نیز جذب کرده است؛ کشوری که مسوولان مالیاتی، بدبینی بسیار بیشتری نسبت به بیمه اتکایی خطرات محدود دارند. (داستان آن را در صفحه ۷۸ ببینید).

### بیشترین رشد در حق بیمه های خالص (۱۹۹۷)

### بیشترین تنزل در حق بیمه های خالص (۱۹۹۷)

کشور	تغییر در حق بیمه های خالص (پول رایج محلی)	کشور	تغییر در حق بیمه های خالص (پول رایج محلی)
ایرلند	شرکت QBE (اروپا) %۳۹۸/۸	فرانسه	شرکت CTR %۵۸/۴
ایرلند	شرکت بیمه اتکایی ایرلندی اروپایی %۱۲۰/۲	سوئیس	شرکت وینترتر %۳۷/۴
برمودا	شرکت بیمه اتکایی پارتنر %۱۰۷/۷	انگلستان	شرکت بیمه اتکایی زوریخ (لندن) %۳۳/۹
آمریکا	شرکت بیمه اتکایی ریسک کپیتال %۹۹/۷	دانمارک	شرکت بیمه اتکایی فرانکونا ERC %۳۳/۰
انگلستان	شرکت بین المللی QBE %۸۹/۱	آمریکا	شرکت بیمه اتکایی ملی (نشنال) %۳۱/۷
آمریکا	شرکت بیمه اتکایی دورینگو %۷۹/۲	سوئیس	شرکت بیمه اتکایی یونیون %۲۴/۶
آمریکا	شرکت بیمه اتکایی فلکس امریکا %۷۳/۳	برمودا	شرکت بیمه اتکایی رنسانس %۲۴/۳
فرانسه	شرکت اسکور %۷۰/۱	انگلستان	شرکت بیمه اتکایی CNA %۲۴/۱
برمودا	شرکت ستر سلوشن (برمودا) %۶۹/۲	استرالیا	شرکت بیمه اتکایی AC %۲۳/۳
سوئیس	شرکت بیمه اتکایی نیو %۶۳/۴	آمریکا	شرکت وستا %۲۱/۸

### بیشترین رشد در سرمایه (۱۹۹۷)

### پایین ترین نسبت مرکب (۱۹۹۷)

کشور	تغییر در مناسب مالی تعدیل شده سهامداران	کشور	نسبت مرکب
آلمان	شرکت بیمه اتکایی مونیخ %۹۵۱/۲	برمودا	شرکت CAT %۴۰/۷
آلمان	شرکت آلیانز %۳۳۳/۴	برمودا	شرکت لاسال %۴۲/۷
فرانسه	شرکت اسکور %۳۳۱/۷	برمودا	شرکت بیمه اتکایی رنسانس %۴۸/۳
آلمان	شرکت بیمه اتکایی باواریا %۲۲۱/۶	برمودا	شرکت اُورسینز پارتنرز %۶۳/۹
آلمان	شرکت بین اتکایی زوریخ (کلن) %۱۴۴/۱	انگلستان	شرکت بین اتکایی سنت پل %۶۷/۱
آلمان	شرکت بیمه اتکایی ویکتوریا %۱۴۳/۹	برمودا	شرکت میداوشن %۶۸/۹
آلمان	شرکت بیمه اتکایی گولینگ گلوبال %۱۳۵/۳	برمودا	شرکت بیمه اتکایی پارتنر %۷۰/۳
آلمان	شرکت ورتمبریخ AG %۱۱۹/۹	آمریکا	شرکت نشنال ایندمنیتی %۷۴/۷
آلمان	شرکت بیمه اتکایی هانور %۱۰۵/۱	آمریکا	شرکت امریکن اگریکالچرال %۸۳/۴
ایتالیا	شرکت جنرالی %۱۰۵/۸	مالزی	شرکت بیمه اتکایی ملی مالزیایی %۸۷/۲

### تازه واردین (۱۹۹۷)

کشور	شرکت	کشور	شرکت	تغییر در ذخایر فنی
برمودا	شرکت کت (CAT)	ایرلند	شرکت بیمه اتکایی ای اند اس E&S (ایرلند)	۱/۱۲۹۴٪
ایرلند	شرکت بیمه اتکایی فرانکونا ERC (انگلستان)	ایرلند	شرکت بیمه اتکایی ایرلندی اروپایی	۹/۲۷۳٪
انگلستان	شرکت Hartford Fire	ایرلند	شرکت QBE (اروپا)	۵/۱۰۸٪
آمریکا	شرکت بیمه اتکایی ریسک کپیتال	ایرلند	شرکت بین اتکایی زوریخ (آمریکای شمالی)	۰/۸۸٪
ایرلند	شرکت اسکور	فرانسه	شرکت سنتر سلوشنز (برمودا)	۹/۷۶٪
ایرلند	شرکت وستا	آمریکا	شرکت بیمه اتکایی امریکن	۷/۷۵٪
آمریکا	شرکت سنتر سلوشنز (برمودا)	آمریکا	شرکت آریگ	۱/۷۳٪
برمودا	شرکت بیمه اتکایی استاکتن	بحرین		۶/۶۳٪
آمریکا	شرکت بیمه اتکایی Usf			۸/۶۱٪
				۶/۵۹٪

### بیشترین تنزل در سرمایه (۱۹۹۷)

کشور	شرکت	کشور	شرکت	تغییر در ذخایر فنی
ایتالیا	شرکت بیمه اتکایی سوئیس (ایتالیا)	مالزی	شرکت بیمه اتکایی ملی مالزیایی (مالزی نشان)	۳/۳۷٪
استرالیا	شرکت GIO	ژاپن	شرکت دریایی و آتش سوزی فوجی	۷/۳۰٪
مالزی	شرکت بیمه اتکایی کناثر	ژاپن	شرکت دریایی و آتش سوزی نیسان	۳/۲۳٪
ژاپن	شرکت بیمه اتکایی کلن (دوبلین)	ژاپن	شرکت دریایی و آتش سوزی کوآ	۴/۱۲٪
ژاپن	شرکت امریکن اگریکالچرال	ژاپن	شرکت دریایی و آتش سوزی یاسودا	۸/۹٪
ژاپن	شرکت کت (CAT)	ژاپن	شرکت دریایی و آتش سوزی نیپون	۵/۹٪
ژاپن	شرکت بیمه اتکایی کانستیتیوشن	ژاپن	شرکت دریایی و آتش سوزی دووآ	۳/۵٪
ژاپن	شرکت بیمه اتکایی نشنال	ژاپن	شرکت دریایی و آتش سوزی توکیو	۲/۵٪
سوئیس	شرکت بیمه اتکایی یونیون			۱/۴٪
برمودا	شرکت بیمه اتکایی رنسانس			۴/۳٪

### بیشترین تنزل در ذخایر فنی (۱۹۹۷)

### بیشترین واگذار کنندگان به تناسب واگذاری (۱۹۹۷)

کشور	درصد واگذار شده	شرکت
آلمان	۶۰/۵٪	شرکت آر پلاس وی (R+V)
آلمان	۵۹/۲٪	شرکت بیمه اتکایی داج
مالزی	۵۰/۶٪	شرکت بیمه اتکایی ملی مالزیایی
آمریکا	۵۰/۴٪	شرکت امریکن اگریکالچر
ایتالیا	۵۰/۲٪	شرکت بیمه اتکایی تورینو
ژاپن	۴۸/۴٪	شرکت بیمه اتکایی جیس ارت کویک
استرالیا	۴۷/۹٪	شرکت جیو (GIO)
تایوان	۴۵/۵٪	شرکت بیمه اتکایی سنترال
ایتالیا	۴۴/۹٪	شرکت بیمه اتکایی مونیخ ایتالیا
سوئیس	۴۴/۱٪	شرکت بیمه اتکایی وریتاس

### سریعترین پیشرفت کنندگان:

تعدادی از شرکت ها، درآمدهای حق بیمه خود را به مقدار قابل ملاحظه ای افزایش داده اند. برای بعضی شرکت ها مانند شرکت بیمه اتکایی پارتنر (Partner Re) و QBE بین المللی (سفر Safr و عملکرد انگلیسی ال استیت، به ترتیب)، به دست آوردن مشتریان، حجم پرتفوی آن ها را افزایش داده است. اما تعدادی از سریع ترین پیشرفت کنندگان، تازه وارد نیز هستند. آن ها مسلماً، از یک پایه شغلی کوچکتر شروع می کنند، که افزایش سهم شان را در بازار نسبت به یک شرکت با سابقه تر، آسان تر می کند، اما ظاهر آن ها حاکی از تعدادی گرایشات و تمایلات مهم است. اول این که رشد آن ها تنها وضعیت ساکن - اگر نگوئیم راکد - قسمت عمده باقیمانده بازار را به وضوح نشان می دهد. شرکت های قدیمی تر مجبور بوده اند که تنها از راه تحصیل کار جدید، رشد یابند یا به هیچ وجه رشد نکنند.

یک نام که هم در جدول تازه واردان و هم در جدول سریع ترین پیشرفت کنندگان وجود دارد، و ممکن است همه با آن آشنا نباشند، شرکت بیمه اتکایی اروپایی ایرلندی است، که ابتدا در سال ۱۹۹۰ به عنوان یک بخش از AMB شروع به کار کرد و در بازار انگلستان بیمه نامه ها را به روش سنتی صادر

### کمترین واگذار کنندگان به تناسب واگذاری (۱۹۹۷)

کشور	درصد واگذار شده	شرکت
آمریکا	۲/۶٪	شرکت بیمه اتکایی نشنال
برمودا	۰/۱٪	شرکت اورسیز پارتنرز
سوئیس	۰/۸٪	شرکت بیمه اتکایی ترنس زوریخ
آمریکا	۰/۸٪	شرکت نشنال ایندمنیتی
ایرلند	۱/۲٪	شرکت بین اتکایی با وارین ایرلند
آلمان	۱/۳٪	شرکت بیمه اتکایی آچن ERC
برمودا	۱/۴٪	شرکت بیمه اتکایی استاکتن
آمریکا	۲/۱٪	شرکت بیمه اتکایی ریسک کپییتال
آمریکا	۳/۲٪	شرکت بیمه اتکایی اورست
آمریکا	۳/۵٪	شرکت هارت فورد فایر

کاهش ناگهانی درآمد شرکت بیمه اتکایی AC ، نتیجه محاسبه مجدد واقع گرایانه برآورد حق بیمه ناخالص گذشته اش بوده است. وستا (Vesta) پس از فعالیت شدید در امور شغلی خود، کنار کشید و از ادامه آن روش خود داری کرد.

### افزایش سرمایه ها:

رشد شگفت انگیز سرمایه که به وسیله تعداد زیادی از شرکت ها به ثبت رسید، نتیجه مستقیم ترقی ناگهانی بازارهای مالی بود که سودهای بزرگی را از دارایی های سرمایه گذاری شده تولید کرد. اما تعدادی از ارقام فوق العاده اند و این موضوع تصادفی نیست که از ۱۰ شرکت، ۸ شرکت آلمانی اند. دلیل آن این است که به موجب مقررات جدیدی که در آلمان به اجرا درآمده، از شرکت ها خواسته شده که ارزش کلی دارایی های پنهان خود را در سهام و در اموال غیرمنقول افشا کنند.

این فزونی ها که به وسیله بسیاری از بیمه گران اتکایی ثبت شده، نشان می دهد که به دست آوردن بازده های مناسب بر مبنای سرمایه روز افزون نیز حتی سخت تر است. بعضی شرکت ها مانند شرکت برمودینز (Bermudians) به این نتیجه رسیدند که هرگز نمی توانند امیدوار باشند که همان سودهایی را به دست

می کرد سپس به وسیله شرکت بیمه اتکایی Employers Re خریداری شد، و در حال حاضر، بازوی کارآمد شرکت بیمه اتکایی آچن (ERC Aachen Re) در تأمین مالی ریسک است. بسی ثباتی و تغییرات درآمد حق بیمه این شرکت ها جلب توجه می کند - بردن یا باختن در چند معامله بزرگ می تواند درآمد یک شرکت را دو برابر یا نصف کند - اما آغاز کار آن شرکت، در هر دوی این جداول مهم نشان می دهد که این شرکت در حال کسب شهرت در این صنعت است.

### بیشترین تنزل ها:

تعدادی از شرکت ها که بیشترین تنزل ها را در درآمد حق بیمه نشان می دهند، آن هایی هستند که در سازماندهی مجدد داخلی، زیان دیده اند. CTR ، شرکت بیمه اتکایی فرانکونا ERC ، شرکت بیمه اتکایی نشنال و شرکت بیمه اتکایی یونیون (Union Re) ، شرکت هایی هستند که به دنبال ادغام در گروه های بزرگ تر، بیمه نامه هایی که قبلاً صادر می کردند تغییر کرده و یا تجدید نشده است، زیان دیده اند. شرکت های دیگری نیز، به واسطه اوضاع بازار کم کار شده اند؛ وینترتر (Winterthur) روشی بسیار محافظه کارانه برای نزدیک شدن به یک بازار راکد، اتخاذ کرده و در آن، از کاری که به اندازه کافی با ارزش به نظر نمی رسد فاصله می گیرد.

آورند، که زمانی به آن رسیده بودند و موافقت کرده اند که فروخته شوند. دیگران در حال کم کردن هزینه های خود و کوشش در این راه هستند. به هر حال، روی دیگر سکه این است که مقاومت صنعت در مقابل ضربه های بزرگ، در حال حاضر بسیار بیشتر از مقاومتی است که مدت های طولانی در مقابل آن ضربه ها داشته است.

مترجم: آرزو علایی

منبع: Reactions, March 1999, PP. 44-46.

از طریق ایجاد یک جانشین متفاوت برای حمل و نقل جاده ای، جلوگیری کرد.

بالاخره روسیه گفتگوهای جدی اش را با اتحادیه اروپا در خصوص باز کردن سیستم ناوربری در رودخانه های گسترده ولی فراموش شده اش به روی کشتیرانی غربی، آغاز کرد. این برنامه تأثیر عمیقی بر اقتصاد روسیه خواهد گذاشت بدین صورت که توسعه صنعت را در مناطق دور دست ولی با منابع غنی تشویق کرده و در عین حال از آلودگی جلوگیری خواهد کرد.

این امر هم چنین باعث کاهش هزینه های ناشی از انتقال بار از یک وسیله به وسیله دیگر، در سن پترزبورگ و نوورو سیک خواهد شد.

این پروژه به یک برنامه توسعه زیربنایی در زمینه کشتیرانی نیاز دارد، که هزینه آن به طور خوشبختانه توسط روسیه معادل ۱/۵۲ میلیارد دلار برآورد شده است. سهم عظیمی از این مبلغ را سرمایه گذاران غربی و هم چنین بانک های توسعه بازرگانی و چند ملیتی و مقامات محلی تأمین خواهند کرد.

همکاری فنی اساسی نیز از طرف کمیسیون اقتصادی سازمان ملل در اروپا (ECE) در ژنو ارائه می شود که به طور بسیار فعالی استفاده و توسعه راه های آبی قاره را افزایش خواهد داد. طلایه دار مسلم توافق روسیه - اروپا، خدمات جدید باربری مسکو -

## انقلاب در رودخانه های روسیه

گروهی از شرکت های کشتیرانی فرانسوی و روسی در زمینه ناوربری و کشتیرانی، محیط تجاری و دوستانه ای ایجاد کرده اند که مسکو را به پاریس و دیگر بنادر مهم اروپای غربی متصل می کند.

این عمل جسورانه توجه عمیق مسوولین شرکت های بیمه را جلب خواهد کرد. این توجه تا حدودی به خاطر بازرگانی و تجارت ایجاد شده و نیز به این علت است که این سرویس جدید کشتیرانی، با این هدف ایجاد شد تا بتوان از خروج حجم قابل توجهی از گازهای گلخانه ای