

می گوید "هنگامی که مسأله ریسک پروژه پیش می آید، اندازه ای طبیعی برای بخش خصوصی وجود دارد. موسسات بیمه اعتبار صادراتی (ECAs) برای بهبود صادرات کشور متبوع خود فعالیت می کنند، که هم چیز خوبی است و هم نقطه ضعفی در پروژه های چند منبعی (Multisourced) است". به گفته وی در پروژه ای که در آن مشارکت کنندگان زیادی از کشورهای مختلف وجود دارند، چند موسسه بیمه اعتبارات صادراتی نیز می توانند درگیر پروژه شوند. به دلیل وجود مقررات مختلف که بر هر موسسه حاکم است، در جایی که بخش خصوصی وارد آن می شود ممکن است اختلافاتی در پوشش بیمه ای وجود داشته باشد، یا این که پروژه می تواند به اندازه ای بزرگ باشد که ظرفیت موسسات اعتبار صادراتی برای آن ناکافی باشد، که در آن مورد نیاز به کمک بازار خصوصی وجود خواهد داشت". وی اضافه می کند که، "شرایط بازار در بخش خصوصی در شرکت هایی که در جست و جوی حوزه های جدید فعالیت بیمه ای بوده اند موثر بوده است: اولاً، درآمدهای حاصل از صدور بیمه نامه کاملاً مثبت بوده است. ثانیاً، بازار بیمه عمومی ضعیف است، و نرخ های حق بیمه در این بازار بالا هستند. ثالثاً، روش های مدل سازی و منابع اطلاعاتی بهتری وجود دارد. و آخر این که،

## اشتیاق جدید برای ریسک های سیاسی

علی رغم نابسامانی در بازارهای مالی جهان، افزایش کلی تقاضا برای پوشش ریسک در سراسر جهان وجود داشته است. موسسات نوعاً سنتی اعتبار صادراتی، موسسات چند جانبه، بازارهای بیمه اعتباری، بیمه سرمایه گذاری خارجی و بیمه سیاسی اکنون افزایش همکاری بین شرکت های چند جانبه، بیمه گران ملی و بخش خصوصی را شاهد هستند.

به گفته شایلا مورالیدار (Shaila Muralidhar)، مدیر توسعه تجاری موسسه تضمین سرمایه گذاری چند جانبه (Miga)، "بیمه گران با ریسک های سیاسی راحت تر برخورد می کنند. اکنون دارای یک تاریخ طولانی از بیمه ریسک سیاسی هستیم. ده سال قبل، این رشته یک حوزه کاملاً دست نخورده بود و بیمه گران خصوصی نسبت به آن احساس اطمینان نداشتند. ولی اکنون یک تاریخ محکم در این زمینه وجود دارد، که نشان می دهد صنعت بیمه تکامل یافته و پایه سرمایه خود را از دست نخواهد داد".

کیت برانلیز (Kit Brownlees)، رئیس شرکت Investment Insurance International که یکی از شرکت های تابعه شرکت بیمه Aon است،

دسترسی زیادی به امکانات بیمه اتکایی وجود دارد."

در فضایی که بیمه گران به عنوان مدیران ریسک و نه صرفاً ارائه کنندگان پوشش بیمه ای شروع به فعالیت کرده اند، آن ها سعی در گسترش ترکیب ریسک های تحت پوشش خود به منظور ارائه خدمات جامع تر برای مشتریان دارند. ریسک های سیاسی و اعتبار صادراتی صرفاً یک مثال از گسترش ترکیب ریسک های تحت پوشش است. به گفته یواضیم اوسینسکی (Joachim Osinsky)، مدیر ارشد و رئیس بخش ریسک سیاسی شرکت بیمه اعتباری گرلینگ (Gerling)، "نفع بیمه گران در ارائه بیمه نامه گسترده تر و داشتن ارتباط بیشتر با بیمه گران بزرگ است. اگر بیمه گران بزرگ مقادیر ریسک های صادراتی بزرگی در کشورهای دارای مشکل داشته باشند اگر آن ها نتوانند ریسک های سیاسی را از طریق بازار لندن، یا شرکت بیمه AIG، با یک بیمه گر دولتی، پوشش دهند، معمولاً در جست و جوی کسی برای بیمه اتکایی هستند.

شرکت هایی مانند Exporters و Sovereign (که یک سرمایه گذاری مشترک بین شرکت های Ace و XL Capital است)، و Aon، که طی دو سال گذشته در بازار ریسک سیاسی بسیار فعال بوده اند، از حسن سابقه خود در بازار

و ورود زودهنگام به بازار منتفع شده اند. برانلیز از شرکت Aon می گوید: "ما به طور فزاینده ای پروژه ها و قراردادهایی که از چند منبع تأمین مالی می شوند داریم و تلاش برای طراحی و ارائه پوشش های متناسب می تواند مشکل باشد. ولی اگر شما تمام موسسات اعتبار صادراتی و نیز بازار خصوصی را بشناسید و کارمندان کافی در کشورهای ذی ربط داشته باشید، ارائه یک مجموعه مناسب پوشش بیمه ای در ترکیب با بهترین عناصر موسسات اعتبار صادراتی و بازار خصوصی ساده تر خواهد بود." بیمه گران خصوصی هم چنین قادرند تا پوشش مناسب را برای ریسک هایی که موسسات اعتبار صادراتی و موسسات چند جانبه مانند MIGA قادر به بیمه کردن آن ها نیستند مانند ریسک هایی چون اعتصابات و آشوب های شهری، ارائه کنند. به گفته آقای برانلیز، "موسسات اعتبار صادراتی هرگز وارد حوزه هایی مانند تجارت متقابل و تأمین مالی طرح ها نمی شوند به این دلیل که بیشتر معاملات تنها برای یک بار صورت می گیرد و معاملات مشابهی ندارد. با توجه به این که ریسک های حوزه مزبور پس از فروپاشی شوروی خیلی سریع تر از آن چه که مردم فکر می کردند، رشد کرده اند ریسک های مذکور به طور بالقوه حوزه بسیار بزرگی را تشکیل می دهند.

بیشتری برخوردارند، ولی هنوز کارهای زیادی لازم است انجام شود تا مطمئن شویم که آن ها به محض وقوع هر اتفاقی صحنه را ترک نخواهند کرد."

با توجه به چگونگی تغییر صحنه سیاسی اروپای شرقی در طول ده سال گذشته، ورود شرکت های خصوصی به بازار اصلا تعجب آور نیست، و بیمه گران ریسک های سیاسی در جست و جوی فرصت های جدید هستند. به گفته آقای اوسینسکی، "تا اوایل دهه ۱۹۹۰، اگر سیاست مداران می خواستند سیاست های خود را در بلوک شرق تغییر دهند، ریسک سیاسی تلقی می شد. عموما یک ذهنیت وابسته به بلوک سیاسی وجود داشت. این مسأله در طول هشت سال گذشته به طور کامل ناپدید شده است. اکنون مسأله انجام ارزیابی از ریسک های سیاسی، به صورت کشور به کشور است که ده سال قبل چنین نبود."

هنوز تفاوت هایی در مورد تفکر درباره این که عوامل تشکیل دهنده ریسک سیاسی چیست وجود دارد. بیمه گران خصوصی از سال ۱۹۹۶ قادرند تا ریسک های جنگ را تنها در مورد دارایی های در خشکی به هر مقدار پوشش دهند، زیرا شرکت بیمه لویدز - همراه برخی شرکت های بیمه دیگر - یکی از امضا کنندگان

یکی از دلایل این که چرا بیمه گران خصوصی از ورود به بحث بیمه ریسک های سیاسی در گذشته اجتناب می کردند این است که این حوزه از فعالیت های غیرقابل اندازه گیری به نظر می آمدند. اما به گفته آقای اوسینسکی از شرکت گرلینگ، "در چند سال گذشته، توافقی در این مورد که چه عواملی ریسک سیاسی را تشکیل می دهند و این که چه چیزی باید بیمه شود به وجود آمده است. پنج یا شش سال قبل هرکس این فعالیت را به نحو متفاوتی تعبیر می کرد و تعاریف روشن نبودند. به دلیل این که ریسک سیاسی از قبل قابل تعریف شدن نیست، شما باید محصولی را که ارائه می کنید و آنچه که به عنوان پوشش ارائه می دهید تعریف کنید. هم چنین، تحولات سیاسی در سطح جهان پس از جنگ سرد صنعت بیمه را قادر ساخت تا به طور فعال تری در مورد چگونگی پوشش این ریسک ها تفکر کند". به گفته گراهام یانگ، مدیر تحقیقات اتحادیه برن، سازمان بین المللی موسسات اعتبار صادراتی، که طرفدار سرسخت حضور بیشتر بخش خصوصی در بیمه های اعتباری و سیاسی است: "سال ها قبل، هنگامی که بخش خصوصی برای اولین بار شروع به وارد شدن در بیمه اعتبار صادراتی به محض این که اتفاق کوچکی در بازار رخ داد، صحنه را خالی می کرد. اکنون آن ها از ثبات

توافقنامه Waterborne در سال ۱۹۳۸ بود، که ارائه پوشش بیمه را برای خسارات جنگی دارای‌های روی هوا و دریا محدود کرده است. با مجوزی که اکنون به آن‌ها اجازه می‌دهد تا چنین پوشش‌هایی را ارائه دهند، بیمه‌گران تمایل دارند تا بیمه‌نامه‌های بلندمدت ۱۰ سال و بیشتر را ارائه کنند. به طور سنتی به دلیل ریسک مورد تصور حجم حق بیمه و ظرفیت بیمه‌اتکایی در دسترس بازار خصوصی براساس بیمه‌نامه‌ای عمل می‌کند که دوره آن از سه سال بیشتر نیست.

### از بین رفتن تفاوت‌ها

تفاوت بین بیمه‌گرانی که بیمه ریسک سیاسی را تعهد می‌کنند و آن‌هایی که بیمه‌های بازرگانی و اعتباری را می‌پذیرند به سرعت در حال از بین رفتن است. بسیاری از بیمه‌گران خصوصی، مانند گرلینگ آلمان، در حال ارائه پوشش ریسک سیاسی به مشتریان خود با پوشش جامع به موازات رشته‌های بازرگانی موجود خود علی‌رغم رقابت شدید شرکت بیمه خصوصی اعتبار صادراتی هرمس آلمان هستند. تا چند سال قبل هیچ بازار بیمه‌اتکایی در آلمان برای ریسک‌های سیاسی و ریسک‌های اعتبار

صادراتی تضمینی وجود نداشت. شرکت هرمس ممکن است خصوصی باشد، ولی دولت هنوز هزینه‌های آن را پوشش می‌دهد و معافیت‌های مالیاتی را که در دسترس سایر شرکت‌های بیمه آلمانی نیست در اختیار آن قرار می‌دهد. به گفته برند مایر، رئیس بیمه اعتباری گرلینگ آلمان، "مشتریان درک نمی‌کنند که چرا آن‌ها باید در معامله با ما مالیات بپردازند ولی با هرمس نه. به ویژه این که خریداران نمی‌توانند این مالیات را کسر کنند". شرکت از دولت درخواست کرده است تا انحصار هرمس را بشکند، ولی به نظر می‌آید که این یک راه حل کوتاه مدت نیست. آقای اوسینسکی می‌گوید: "به هیچ وجه قابل قبول نیست که شرکت هرمس به عنوان یک شرکت خصوصی انحصار فعالیت از دولت داشته باشد. این مسأله در اتحادیه اروپا به طور کلی در حال تبدیل شدن به مشکل است و من انتظار دارم که روشی هماهنگ وجود داشته باشد". گرچه موسسات اعتبار صادراتی در نقاط دیگر اروپا، از چنین حمایت دولتی برخوردار نیستند. آن‌ها هم با ادغام و هم با خصوصی سازی - یعنی روندی که به طور مطمئن ادامه خواهد داشت - مواجه بوده‌اند. در سال ۱۹۹۱، شرکت خصوصی بیمه اعتبار صادراتی هلندی NCM پرتفوی اعتبار صادراتی کوتاه

فعالیت های کوتاه مدت این گونه خواهد بود. ولی دست کم در طول عمر من هنوز موسسات اعتبار صادراتی دولتی برای فعالیت های میان مدت و بلند مدت فعال هستند. برای آینده قابل پیش بینی، بخش بیمه اعتباری خصوصی را برای فعالیت های با دوره زمانی بیسش از دو سال چندان تأثیرگذار نمی بینیم."

به گفته آقای اوسینسکی از بیمه گرلینگ: "در مورد فعالیت های کوتاه مدت، نقش بیشتر را بیمه گران خصوصی ایفا خواهند کرد و موسسات دولتی اعتبار صادراتی سهم بازار خود را از دست خواهند داد. در حالی که در مورد فعالیت های میان مدت و بلند مدت اعتباری بزرگ ترین بازیگران، دست کم در آینده نزدیک، موسسات دولتی اعتبار صادراتی خواهند بود. بیمه گران خصوصی ممکن است فعالیت های خود را توسعه دهند - ولی نه تا آن حد که آن ها تبدیل به بازیگران بزرگ بازار شوند". طبق نظر آقای برانلیز: "این تصور وجود دارد که فعالیت های بلند مدت تر در حساب های ملی ثبت می شود. و لزوماً به صورت بازرگانی (خصوصی) تعهد نمی شوند. به عنوان یک بیمه گر اتکایی، شما مانعی نمی بینید که فعالیت های کوتاه مدت ۱۸۰ روزه یا حداکثر ۳۶۰ روزه را بیمه اتکایی کنید. بیشتر آن فعالیت ها مربوط به کشورهای عضو

مدت موسسه بیمه اعتبار صادراتی انگلستان، یعنی ECGD را خریداری کرد. اخیراً در اواسط سال ۱۹۹۸ Swiss Re سهام خود در NCM را به ۸۵ درصد افزایش داد.

این شرکت هم چنین در حدود ۲۰ درصد شرکت اولر فرانسه (Euler) را که یک شرکت بیمه اعتباری پیشرو در فرانسه است، در اختیار دارد. پنج سال قبل، شرکت Coface که اصلی ترین موسسه بیمه اعتبار صادراتی فرانسه است، وارد یک ائتلاف راهبردی با بیمه اعتباری CNA برای ارائه پوشش اعتباری داخلی و صادراتی شد. به گفته آقای یانگ: "ادغام های بیشتری وجود خواهد داشت. احتمالاً سه یا چهار موسسه بیمه اعتبارات صادراتی در اتحادیه اروپا وجود خواهد داشت که به طور واقعی بیش از تعداد مورد نیاز است". آقای یانگ عقیده دارد که با پیوستن تدریجی کشورهای شرق اروپا به اتحادیه اروپا، آن ها مقدار بیشتری از فعالیت های کوتاه مدت خود را خصوصی خواهند کرد. وی می گوید در طول ۱۰ سال، نیم دو جیسن از موسسات اعتبار صادراتی که در اروپای شرقی فعالیت می کنند از طریق اتحاد و به هم پیوستن به یک یا دو مورد کاهش خواهند یافت.

در این مورد که آیا موسسات اعتبار صادراتی تحت مالکیت دولت دیگر وجود نخواهد داشت وی می گوید: "مطمئناً برای

ظرفیت اضافی وجود داشته است زیرا واکنش کافی نسبت به تقاضا وجود نداشته است. در آن زمان، بیمه اتکایی یک انتخاب نبود زیرا ما تنها می توانستیم شرکت هایی را پیدا کنیم که تمایل به بیمه اتکایی ما برای سه سال داشتند.

اگر می خواستیم بیمه ای برای ۱۵ یا ۲۰ سال صادر کنیم این دوره کافی نبود." طبق نظر دیوید ویات (David Wyatt)، رئیس بازاریابی در شرکت ECGD، "مسأله مهم در طرح های بیمه سرمایه گذاری این است که آن ها ماهیت توسعه ای دارند. نهادهایی مانند Miga در ابتدا برای کمک به تشویق جریان سرمایه گذاری به کشورهای کمتر توسعه یافته ایجاد شدند. ولی بیمه های سرمایه گذاری، به دلیل ماهیت آن، نمی تواند با یک قرارداد اعتبار صادراتی که در آن عرضه محدود است، مرتبط باشد." حتی بحران اقتصادی آسیا نیز محدودیتی بر روند رشد در بیمه ریسک سیاسی خصوصی و بیمه اعتبارات خارجی ایجاد نکرد. در واقع، اوسینسکی تأیید می کند که عکس این مطلب ممکن است درست باشد که ریسک های سیاسی و مالی بیشتر مرتبط با بحران در بازارهای مالی ممکن است فعالیت های بیمه ای بیشتری را نیز ایجاد کند. همراه با پیچیدگی های بازار، خریداران بیمه نسبت به تعداد فزاینده انتخاب هایی که آن ها

OECD می شود، بنابر این بیشتر فعالیت های اعتباری هستند تا ریسک سیاسی. ولی هنگامی که شما وارد فعالیت های پنج تا هفت ساله می شوید، مقدار زیادی از آن را ممکن است موسسه اعتبار صادراتی برای کمک به صادرات ملی تعهد کند و ممکن است شرایط بیمه اتکایی را نداشته باشد."

با این وجود، همین نکته در مورد بیمه سرمایه گذاری مصداق ندارد. در فوریه گذشته، شرکت Miga موافقت نامه بیمه اتکایی را با شرکت های XL و ACE امضا کرد، که موجب افزایش پوشش بیمه ای Miga برای سرمایه گذاری خارجی در کشورهای در حال توسعه می شود. این موافقت نامه علاوه بر موافقت نامه قبلا امضا شده بین Miga و ACE در سال ۱۹۹۷ بود. این قرارداد از نظر پوشش ریسک سیاسی پیش گام بود. برای اولین بار، یک بیمه گر خصوصی پوشش بیمه اتکایی بلند مدت (بیش از ۲۰ سال) را به بیمه گری دولتی ارائه کرد که محدوده فعالیت های Miga را از نظر پروژه و کشور به ترتیب به ۲۰۰ و ۶۲۰ میلیون دلار افزایش می داد. به گفته کریستینا وست هولم شرودر (Christina Westholm-Schroder)، مدیر اتحادیه ها و توسعه فعالیت ها در Miga، "حتی از زمان آغاز به کار Miga، نیاز به ایجاد

در سال های اخیر، آزادسازی بازارهای بیمه آسیا برای رقابت خارجی روند قوی پیدا کرده است. به غیر از قوانین WTO / GATS ، نیاز به تأمین مجدد سرمایه و جذب سرمایه های خارجی دو اهرم عمده این تحول اند. بحران مالی آسیا، ترازنامه تعداد زیادی از بیمه گران داخلی را بر هم زده است، به ویژه آن هایی که عمدتاً به سهام، اوراق قرضه و سرمایه گذاری در مستغلات متکی بوده اند. برای جذب سرمایه های خارجی برای پر کردن شکاف های ناشی از کاهش قیمت دارایی ها که در سال های ۱۹۹۷ و ضررهای زیادی در منطقه به وجود آورد، کشورهای مختلفی تصمیم گرفتند به طور یک جانبه موانع دسترس به بازار را از میان بردارند.

کشورهایی که به بیمه گران جهانی اجازه می دهند تا محصولات و خدمات خود را در داخل ارائه دهند (به شرط برابری در موارد دیگر) مکان های جذاب تری برای سرمایه گذاری های مستقیم خارجی هستند. با وجود سابقه هند، چین و ویتنام در اواخر دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰، برای جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی، کشورهای مختلفی با آزادسازی بازارهای بیمه، وضعیت نسبی خود را بهبود بخشیدند.

دارند روشن تر می شوند. به گفته آقای اوسینسکی: "در آلمان خریداران بیمه علاقه خود را به بیمه گران خصوصی که محصولاتی را ارائه می کنند که تنها قبلاً موسسات اعتبارات صادراتی ارائه می کردند، نشان داده اند. زیرا بیمه گران خصوصی در یافتن بیمه نامه ها از انعطاف پذیری بیشتری برخوردارند و مشتریان قادر به مذاکره با آن ها برای ارائه یک مجموعه خدماتی متناسب با نیازهای آن ها می باشند.

مترجم: علی حبیبی

Reactions, April, 1999. PP. 32-34.

منبع:

## پیشرفت آسیا در آزادسازی بیمه؟

این مطلب "خلاصه مقاله ای است که در کنفرانس آزادسازی" بیمه در آسیا دکتر Kai-uwe schanz ، مدیر تحقیقات اقتصادی و مشاوره (آسیا - اقیانوسیه)، شرکت بیمه اتکایی سوئیس ری در هنگ کنگ ارائه کرده است.