

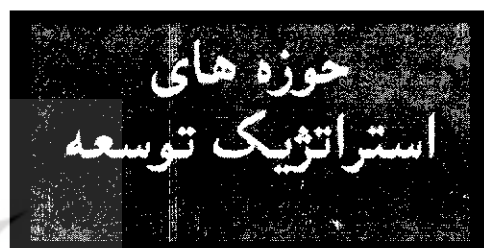
که نتیجه توان مالی قدرتمند بازارهای سرمایه گذاری بود، بیمه گران اتکایی را قادر ساخت تا با تأثیرات اجتناب ناپذیر نرخ های نزولی و شرایط رو به وخامت به مقابله بپردازند. در این شرایط نامساعد، شرکت بیمه اتکایی AXA، تنها کاهش اندکی را در درآمد خالص حق بیمه از بیمه های اتکایی قراردادی^۱ و اختیاری^۲ متحمل گردید. این شرکت با ادامه سیاست سختگیرانه و دقیق در بیمه گری توانست سودآوری ثابت خود را تضمین نماید.

به گفته یکی از مقامات مسئول در شرکت بیمه اتکایی AXA این معقولانه ترین انتخاب بوده است. شرکت ما تنها اندکی تحت تأثیر اثرات بلایای فراوان پیش آمده در سال ۱۹۹۹، مانند زلزله های ترکیه، تایوان و یونان، بارش تگرگ در استرالیا، یا طوفان هایی که در پایان سال دانمارک و دیگر قسمت های اروپا شامل بخش های وسیعی از فرانسه را در نوردید، قرار گرفت. در حقیقت، این شرکت به

مبنای سهمی از ریسک که برای خود نگه می دارد، کارمزد دلالی می پردازد.

مترجمان: بهرامعلی تیموری، محمود حق وردیلو

منبع: [Mailto: fdalbono@worldbank.org](mailto:fdalbono@worldbank.org)



یک راهکار دقیق و نوین برای بیمه گری

در سال ۱۹۹۹ نیز هم چنان بازار بیمه اتکایی رو به زوال بود. نرخ ها کاهش های جدیدی را در نیمه اول سال نشان دادند و این در حالی بود که وقوع (فراوانی) خسارات کوچک و متوسط در دو سال گذشته که به طور استثنایی بالا بودند، هم چنان ادامه داشت، لذا وضعیت فنی وخیم تر گردید چرا که مشخص شد، در سال ۱۹۹۸ هزینه طوفان جرجس (Hurricane Georges) در سال ۱۹۹۸ در ابتدا کمتر از حد واقعی تخمین زده شده است. تنها حجم بالای درآمد سرمایه گذاری

1. Treaty.

2. Facultative.

توسعه داد و در این شرایط پیشرفت قابل ملاحظه ای در فعالیت های برنامه سازی در امریکا بدست آورد. بدین ترتیب این فعالیت که یکی از اصول استراتژیک شرکت را تشکیل می داد، شرکت را ناگزیر می ساخت تا انواع بسیار مخصوصی از ریسک های تخصصی را برای مشتریانی که در معرض خطرات فاجعه آمیز هستند، تضمین و به صورت شراکتی بیمه کند.

شرکت AXA برای آن که در شرایط مطلوب و بهینه ای فعالیت کند، روابط تراز اولی (ممتازی) را با یک نمایندگی مدیریت کل (MGA)^۱ در سطح بالا برقرار کرده است. ادعا می شود که این شریک تجاری که در ایالات فلوریدا تأسیس شده بود، پاسخگوی تمام خواسته های شرکت AXA بود. به علاوه شرکت AXA، دو شرکت را که مجوز فعالیت بیمه ای مستقیم در بیشتر ایالات کشور امریکا را داشتند، خریداری کرده و این شرکت از اول ژانویه سال ۲۰۰۰ کار صدور بیمه را برای

طور کامل یا جزئی از تمام این بازارها خارج شده بود. در کل، بزرگ ترین خساراتی که این شرکت ثبت کرده بود، مربوط به طوفان فلوید (Hurricane Floyd) بود. با این حال تأثیر کلی مقادیری که به بیمه گران اتکایی پرداخته شد، تراز پرتفوی شرکت را که شامل حجم بالایی از بیمه های پوشش دهنده ایالات متحده امریکا می شود، تغییر چندانی نخواهد داد. این امر نتیجه استفاده از پوشش های مخصوص برای کمک به تثبیت یک تراز بهتر است.

سیاست روشن و دقیق در مورد ریسک های سال ۲۰۰۰، شرکت را تشویق کرد تا حجم حق بیمه های اختیاری خود را به شکل قابل ملاحظه ای کاهش دهد. باور قاطع شرکت AXA این است که شرایط نسبتاً ایده آل انتقال به سال ۲۰۰۰، طرز فکر هوشیارانه را در این جهت زیر سوال نبرده است. چندین خسارت متوسط در آغاز سال ۲۰۰۰ گزارش شد که به اقدامات قانونی (حقوقی) وسیع و پر هزینه ای منتهی گردید.

شرکت AXA فعالیت های خود را در زمینه بیمه های اتکایی مقدار نسبتاً زیادی

برنامه فعالیت های مربوط به این MGA آغاز نمود.

این طرح جدید شرکت AXA را قادر ساخت تا قدرت کنترل خود را در هر مرحله از صدور بیمه بوسیله MGA تا بیمه گر اتکایی حفظ کند.

هم چنین به نظر می رسد این طرح مزایای فراوانی برای شرکت AXA داشته باشد و سبب شود که شرکت فوق نقش سنتی خود را در تأمین سرمایه از طریق بیمه گری و نرخ گذاری، ایفا کرده و در عین حال به شکل مؤثری به حل و فصل خسارات بزرگ پردازد. به علاوه، این طرح فعالیت هایی را که از نظر فنی درست و صحیح هستند در اختیار شرکت AXA قرار داد و سبب شد تا به عنوان بیمه گر بتواند میزان سودآوری را کنترل کند.

با توجه به لزوم تخصص فوق العاده برای توسعه برنامه های بیمه ای همکاری نزدیک با یک شریک سطح بالا، AXA در ابتدا توجه خود را بر روی فعالیت های خانه سازی و اتومبیل در فلوریدا متمرکز کرد و دامنه این عملیات را به دیگر ایالات امریکا که مجوز فعالیت در آن ها را دارد، گسترش خواهد داد.

در زمان مناسب، شرکت AXA انتظار دارد که معادل ۲۰ درصد از کل درآمد حق بیمه خود در سطح جهان را در این بخش جدید تولید کند که این امر مسلماً پیشرفت های فراوانی که متضمن شکل های جدید و مبتکرانه فعالیت می باشد، خواهد داشت.

در مجموع، به واسطه یک سیاست دقیق و سختگیرانه بیمه گری و توسعه بازارهای ویژه این شرکت نتایج بسیار مطلوبی در سال ۱۹۹۹ بدست آورد و در عین حال توانست ثبات بیشتری را در نرخ سودآوری خود تضمین نماید. نوع عملکرد شرکت، آن را قادر ساخت که در طول سال ۲۰۰۰ هم چنان محتاط و محافظه کار باقی بماند چرا که نرخ ها بواسطه تجربه خسارتی ضعیف و بازده پایین تر از حد انتظار سرمایه گذاری ها، برای پشتیبانی از سودآوری هم چنان ناکافی بودند.

در حالی که شرکت ثبات و حرفه ای گری خود را گسترش می دهد، خود را برای یک تغییر مطلوب در بازار که به نظر ما در اواخر سال ۲۰۰۰ یا اوایل سال ۲۰۰۱ خواهد بود، آماده کرده است. این تغییر مطلوب در چرخه بازار از دید ساختاری کاملاً قابل پیش بینی

اتکایی داخلی^۱ و خارجی^۲ را در برمی گرفت. AXA حدود ۶,۰۰۰ خسارت را تصفیه کرد که بیش از نیمی از آن ها دارای ریسک های آلودگی و پنبه نسوز بودند. در انجام موفقیت آمیز این تبدیل ها که بیشتر شامل پرتفوی شرکت بیمه اتکایی Abeille Reassurance می شد، فرصت یافتیم تا مهارت های خود را در تجزیه و تحلیل فعالیت های گذشته، افزایش دهیم و اطلاعات بسیار حساس و مهمی در مورد بازار در حال تصفیه^۳ تعهدات بدست آوریم. این مورد نیز فرصتی بود که شرکت ابزار مدیریتی خود را کامل کرده و مهارت ها و تخصص گروه های کاری خود را افزایش دهد. بنابراین شرکت آماده شد تا کمک های فنی ارزشمندی را در زمینه های مدیریت تصفیه تعهدات و یا خریداری یا حل و فصل مؤثر بدهی ها، به مشتریان خود ارائه دهد. این حوزه های جدید کاری که تا سال ۲۰۰۰ باید شامل چندین قرارداد در لندن و پاریس باشد،

است. این تغییر به واسطه وقوع اتفاقی خسارت های فاجعه آمیز بوجود نمی آید بلکه به این علت بوجود می آید که بیمه گران اتکایی می بایست نرخ های خود را برای بیمه های اتکایی قراردادی و اختیاری که تمدید آن ها در طول سال ۲۰۰۰ گزارش شده بود، افزایش دهند. این مقادیر اضافی که مطالبه می شود، از نظر منطقی باید باعث افزایش هزینه معاملات بیمه مستقیم در سال ۲۰۰۱ شود. در حال حاضر، شرکت مترصد است تا فرصت های بازار را از آن خود کند. هم چنین شرکت در موقعیتی خواهد بود که ثمره تلاش های خود را از سال ۱۹۹۹ بدست آورد و بتواند خدمات و محصولات بیمه ای جدیدی را که با توجه به نیازهای مشتریان طراحی کرده، عرضه کند.

خدمات جدید و ارزش افزوده آن ها

در سال ۱۹۹۹، شرکت AXA توانایی خود را در تصفیه یا تبدیل بدهی های خود و دیگر شرکت ها اثبات کرد. این تصفیه خسارات، بیش از ۲۵,۰۰۰ قرارداد بیمه

1. Inwards.

2. Outwards.

3. Run-off.

تمایل به ایجاد روابط کیفی بلندمدت با مشتریان و برآورده ساختن نیازهای متنوع آن ها AXA را برآن داشت که در سال ۱۹۹۹، منابع انسانی و فنی لازم را برای ارائه خدماتی که دستمزد بالایی داشتند و تخصص شرکت را مورد تأکید قرار می دادند؛ فراهم کند.

مشتریان می توانند از گروه های کاری شرکت AXA بخواهند که نیازهایشان را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهند، برنامه های پیشگیری از ریسک برای آن ها ایجاد کنند، اندوخته هایشان را ارزیابی نمایند، و یا تکنیک های مدیریت و نحوه شکل دهی ریسک های آنان را بهینه سازد. ایجاد و توسعه خدمات و تکنیک های مدیریت تصفیه تعهدات AXA Re، باعث رشد بیشتر درآمد حق بیمه و نتایج فنی شرکت تا سال ۲۰۰۰ گردید.

دامنه گسترده تر محصولات

شرکت برای پاسخ به نیازهای اختصاصی مشتریان خود، شرکت های بیمه یا گروه های صنعتی منتخب، دامنه گسترده ای از ابزار و

شرکت را قادر می سازد که خدمات جدیدی را به مشتریان خود ارائه دهد. اولین نوع این خدمات جدید شامل مدیریت پرتفویهای بیمه اتکایی مشتریان است. در قبال این کار شرکت درصدی از کارمزد منافع حاصله را به عنوان دستمزد دریافت می کند. دومین نوع از این خدمات جدید شامل مدیریت مستقیم فعالیت شرکت ها می شود، که در مقابل شرکت AXA تمام هزینه های مدیریتی و درآمد بیمه گری را به عهده می گیرد. در ارائه این خدمات، شرکت به تعهدات مالی خود نسبت به مشتریان پایبند بوده و از معیارهای سودآوری که همسو با راهکار مدیریت فنی جهانی اش می باشند استفاده می کند. برنامه استراتژیک شرکت AXA برای سال های ۲۰۰۲ - ۲۰۰۰ پیش بینی می کند که در صورت توسعه این فعالیت جدید و مدیریت آن توسط یک گروه از متخصصان، کل درآمد حق بیمه در طول سه سال ۵ درصد افزایش می یابد.

به منظور تضمین شفافیت و سودآوری این حوزه جدید کاری، در سال ۲۰۰۰ یک شرکت مخصوص ایجاد گردید.

همان حال نیز غالباً تمایل دارند که تمام یا بخشی از این پوشش بیمه اتکایی مبتنی بر دارایی را بیمه اتکایی نمایند. صدور این نوع بیمه نامه با توجه به مراحل قانونی آن از سه ماهه اول ۱۹۹۹ آغاز شد. در این زمان شرکت AXA به سطحی از رشد رسید که با مقادیر اندوخته هایش هماهنگی داشت. بیشتر این بیمه ها، در امریکا صادر می شد، جایی که بازار نسبتاً توسعه یافته و پیشرفته است. به علاوه، این بیمه ها در بازار اروپا نیز که رشد سریعی خواهد داشت، ارائه می شود.

دومین نوع جدید بیمه ای که توسط شرکت AXA طراحی و عرضه شده است. معیارهای فنی و دقیق و سختگیرانه آن شرکت را برای ریسک تأمین می کرد. ریسک هایی که ناشی از شرایط جوی نامطلوب هستند و عموماً توسط بیمه گران بیمه نمی شوند. این پوشش ها کاملاً مطابق با شرایط و نیازهای هریک از گروه های صنعتی بزرگ که برگشت سرمایه و سود آن ها مستقیماً به تغییرات شدید آب و هوایی بستگی دارد، طراحی می شوند. توسعه کامل این بیمه ها به شرکت

روش های اجرایی مورد نیاز برای عرضه دو محصول با ارزش افزوده را به کار گرفت.

اولسین ابزار، نوعی بیمه زندگی مربوط به سرمایه گذاری است که بیمه اتکایی مبتنی بر دارایی (ABR)^۱ نامیده می شود.

در جوامع صنعتی، توسعه و پیشرفت برنامه های پس انداز بازنشستگی و بلندمدت محبوبیت بیمه های با شاخص پیوسته را افزایش داده است، زیرا که روش های جدید سرمایه گذاری صحیح را به بیمه گران ارائه می دهد. در عین حال، رشد این بیمه های جدید، نیاز فراوانی را به پوشش ریسک هایی مانند مرگ و میر یا زندگی اشخاص هم چنین ریسک های مالی به وجود آورده است.

در ایالات متحده امریکا محبوبیت بیمه نامه هایی که حداقل منافع را در صورت مرگ و میر به صورت تضمینی تأمین می کنند، گواهی بر این مسئله است. واگذار کنندگان^۲ بیمه در پی آن هستند که این نوع پوشش را به بیمه گذاران ارائه دهند، و در

1. Asset Based Reinsurance.

2. Cedants.

شده و شرکت را قادر می سازد که از ابزار و تکنیک های مشابهی استفاده کرده ضمن آن که این بیمه ها با پوشش ریسک های غیروابسته نقش مهمی در کنترل فعالیت های جهانی شرکت AXA بازی می کنند.

شرکت AXA به عنوان معیاری برای تمایل به بهبود مداوم خدماتی که ارائه می کند، با توجه به نیازهای مشتریان منتخب خود در فعالیت های مستقیم از اواخر سال ۱۹۹۹، به بازبینی و تنظیم مجدد استراتژی شرکتی خود پرداخت. این مشتریان منتخب شامل مؤسسات و شرکت های چندملیتی بزرگ با نیازها یا مقررات پیچیده می شود. برای مثال می توان به شرکت هایی که در بخش فن آوری پیشرفته فعالیت می کنند، اشاره کرد. شرکت AXA تمام تخصص های مختلف را از هریک از شرکت های شرکت AXA که در یک بخش کاری یکسان فعالیت میکنند، جمع آوری کرد و یک راهکار بازاریابی ویژه برای مشتریان شرکتی خود طراحی نمود، و در نتیجه این پیشرفت های داخلی در موقعیتی قرار خواهیم گرفت که به راحتی بتوانیم راه حل های جهانی اصلاح شده را به مشتریان خود تحویل

AXA اجازه داد که یک شاخص هدف^۱ تعیین کند که این شاخص میان تغییرات دما و تغییرات میزان سود و درآمدهای بیمه گذار، ارتباط برقرار می کرد. هم چنین این شرکت ادعا می کند در موقعیتی است که بدون بررسی مجدد درخواست خسارت، می تواند آن را به موقع جبران کند. این خدمات مرتبط با وضعیت جوی بسته به نوع نیاز مشتریان، ممکن است به صورت ابزارهای مشتقه مالی^۲ در آیند که در آن صورت تکنیک های مالی پیچیده ای را می طلبند و مدیریت پویای ترانزنامه ای یا قراردادهای استاندارد بیمه ای را فراهم می کنند.

این دو نوع بیمه، که با تخصص حرفه ای شرکت AXA پشتیبانی می شوند، اهداف اصلی شرکت را در تأمین نیازهای مشتریان برآورد می سازد. از یک طرف این بیمه ها، دامنه خدمات را با در برگرفتن زمینه هایی که رقابت در آن ها کمتر است، گسترش می دهد و از طرف دیگر آن ها باعث تنوع پرتفوی شرکت

1 . Target index.

2 . Derivatives.

می توانید با صندوق بین المللی پول، مکاتبه فرمایید. قیمت این کتاب ۱۸ دلار امریکا است.

نشانی: 700 19th Street, N.W., Washington, DC
20431, U.S.A.

تلفن: + ۱۲-۲۶۲۳۷۴۳۰

نمبر: + ۱۲-۲۶۲۳۷۲۰۱

پست الکترونیکی: publications@imf.org

دهیم. انتظار می رود که این ساختار سازمانی نوین در سال ۲۰۰۰ به کار گرفته شده باشد. این ساختار سازمانی هم چنین کنترل فعالیت های جهانی شرکت را بدست گرفته و با معیارهای سودآوری شرکت، که شرکت AXA را قادر ساخت تا سهامداران خود را مدت ها به صورت مداوم و پیوسته پشتیبانی مالی نماید، مطابقت خواهد داشت.

مترجم: داریوش نظری

■ Reducing the Risks of

International Insolvency, A

Compendium of Work in

Progress.

منبع: *Annual Report, 1999, AXA Re, pp. 10-13.*

چکیده ای از تحقیق انجام شده در نشریه Progress درباره کاهش خطر عدم توان گری بین المللی.

این کار از انتشارات گروه Thirty

واشنگتن دی سی در سال ۲۰۰۰ در ۹۶

صفحه به چاپ رسیده است. نسخه های

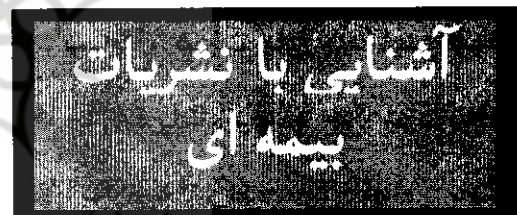
این گزارش از طریق نشانی ذیل قابل

دسترسی است.

نشانی Group of Thirty

1990 M Street, N.W., Suite 450,

Washington, DC 20036



■ Macroprudential Indicators of Financial System Soundness.

شاخص های احتیاطی کلان سلامت سیستم های مالی.

از انتشارات صندوق بین المللی پول واقع

در واشنگتن دی سی در سال ۲۰۰۰ در ۴۸

صفحه چاپ گردید. برای سفارش این نشریه