

سوئیس	۰/۲۹	{۱۹۸۹}
هلند	۰/۳۰	{۱۹۹۳-۹۵}
ایتالیا	۰/۳۳	{۱۹۹۵-۹۷}
ایالات متحده امریکا	۰/۳۷	
دانمارک	۰/۴۲	{۱۹۹۷-۹۸}
مجارستان	۰/۴۲	{۱۹۸۷-۸۸}
نروژ	۰/۴۲	
سنگاپور	۰/۵۸	

The Geneva Association, World Fire Statistics, No. 17 / October

منبع:

2001 pp. 1 - 7.

شرکت کنندگان در کنفرانس منتخبی از خریداران بیمه، مدیران ریسک، بیمه گران مستقیم و اتکایی آلمانی بودند، که در کنار هیأت نمایندگی بزرگی از انگلستان و هیأت های کوچک تری از سایر کشورهای اروپایی گردهم آمده بودند.

ریاست کنفرانس را لئوزاگل (Leo Zagel)، که پس از دیتمار نوک (Dietmar Nowak) به ریاست بخش بیمه های صنعتی شرکت گرلینگ منصوب شده است و هم چنین پل باکوت (Paul Bawcutt) از شرکت آر آی آر جی (RIRG) برعهده داشتند.

روندآوری کارگران بیمه ای با چالش رفاهت جهانی

سومین کنفرانس کلن با موضوع مدیریت ریسک و تأمین مالی آن، بوسیله شرکت انگلیسی گرلینگ (Gerling) و گروه تحقیقاتی بیمه و ریسک، که مرکز آن در انگلستان قرار دارد و با حضور حدود ۳۰۰ متخصص، در کولون برگزار گردید که می توان این کنفرانس را رویدادی خوشایند و نیروبخش دانست.

حسابداران، مدیریت ریسک را به صورت یک فعالیت کلیدی در آینده تعریف می کنند که می تواند ارتباط نزدیکی با مشتریان برقرار کرده و از نیروی کار بسیار ماهر برخوردار باشد و مقادیر زیادی از سرمایه خود را نیز برای شناخت سیستم های مدیریت تخصیص دهد. به طور مثال، آرتور اندرسن (Arthur Andersen) ارتباط جدیدی را با استفاده از راه حل های مدیریت ریسک تبیین نموده بود.

کارگزاران بیمه ای به سرعت نیازمند آموزش مجدد کارمندان خود به منظور رقابت در حوزه گسترده تر مدیریت ریسک بودند، اما این کار نیاز به زمان داشت که کارگزاران فاقد آن بودند. کلارک اظهار داشت: «به نظر من سرعت تغییرات بسیار قابل ملاحظه است و در حال حاضر کارگزاران بیمه ای از موقعیت مناسبی برای ارائه خدمات مدیریت ریسک در مقایسه با آن چه که شرکت های بزرگ حسابداری ارائه داده اند، برخوردار نیستند».

آقای کلارک وضعیت نامناسبی برای کارگزاران بیمه ای ترسیم نمود. وی به شدت در این مورد که آیا مشتریان از موج جدید ادغام ها در حرفه کارگزاری سود برده اند، شک و تردید داشت. به گفته وی، «فرض وجود منافع

نکته قابل توجه در این کنفرانس آن بود که بسیاری از سخنرانان از تکرار اظهارات قدیمی و کلیشه ای در مورد سقوط بازار و مشکلاتی که پیش روی همه قرار دارد اجتناب ورزیدند و در عوض، در طی دو روز برگزاری کنفرانس، مقاله های تحلیلی با رویکردی آینده نگر ارائه گردید.

یان کلارک (Ian Clarck) از گروه مشاوران مدیریت مؤسسه باکون و وودرو (Bacon & Woodrow) یکی از سخنرانان برجسته کنفرانس بود.

به نظر یان کلارک، کارگزاران (دلالتان) بیمه صنعتی بسیار دیر برای مقابله با چالش شرکت های حسابداری جهانی در حوزه مدیریت ریسک واگذار شده، اقدام نموده اند.

به گفته کلارک، «پیشنهاد تأسیس یک شرکت وابسته (Captive) و توصیه به "خود بیمه گری" (Self - Insurance) تنها راه و هم چنین بخش بسیار کوچک از هر فرایند مدیریت ریسک است.

در این شرایط کارگزاران بیمه ای با تمرکز بر این حوزه ها، رقبای اصلی خود را که همان پنج شرکت بزرگ حسابداری جهانی هستند، نادیده گرفته اند».

خبرهای ناخوشایندی برای کارگزاران وابسته آلمان داشت.

وی معتقد است که آن ها بزودی باید با کارگزاران تجاری بزرگ رقابت نمایند. وی در این رابطه اظهار داشت: «تردید آن ها برای حمله به کارگزاران وابسته به تدریج در حال کاهش است».

فرایند تمرکز بر بیمه، به همراه کاهش حق بیمه پوشش های صنعتی و فرانشیزهای بالاتر، بدین معنی بود که قدرت خرید نسبی کارگزاران وابسته کاهش یافته است.

به گفته ریڈله، «ما تنها یک سوم از حجم حق بیمه سه سال قبل را در اختیار داریم، در حالی که بیمه گران حدود چهار تا پنج برابر بزرگ تر شده اند».

وی به برنامه موفقیت آمیز خود که با به کارگیری روش های جایگزین انتقال ریسک (ART)، هزینه های بیمه ای را می توان کاهش داد، اشاره نمود.

ریڈله مدعی شد که در چنین فضایی، قدرت های بزرگ با توان خرید بسیار بالای خود در شرایطی خواهند بود که می توانند به شرکت ها، نرخ هایی پایین تر از

برای مشتریان منوط به این است که هر پوشش بیمه ای بر مبنای جهانی ارائه شده باشد. اما به عقیده من این فرضیه از واقعیت بدور است». بیشتر شرکت ها در بازارهای محلی یا منطقه ای، و نه در یک مقیاس جهانی فعالیت کرده اند. کلارک ادعا می کند که بخش عمده ای از ادغام های صورت گرفته به نفع سهامداران و به ضرر مشتریان بوده، و طی سال ها نتایج ناامید کننده ای را برای بیشتر کارگزاران بزرگ بدنبال داشته است.

کریستین دامز (Christian Dahms) از شرکت آتون جاچ و هابنر (Aon Jauch & Hubener)، که یک سخنرانی مشترک با کلارک انجام داد، نگرش خوشبینانه تری داشت. او معتقد بود که ادغام ها منجر به ارائه خدمات بهتر و بیشتر به مشتریان و هم چنین شفافیت بیشتر شده است.

در مورد رقابت بین شرکت های حسابداری، دامز با کلارک هم عقیده بود که کارگزاران باید مهارت هایی را که اکنون در اختیار حسابداران است کسب کرده ولی به نظر او برای این کار چندان هم دیر نشده است. لوتار ریڈله (Lothar Riedle)، رئیس شرکت وِبا اسکارانز (Veba Assekuranz)،

به علاوه، شرایطی که به صورت کلی بیان شده و به نظر نیز سخاوتمندانه می رسند، در صورت وقوع یک خسارت می توانند منجر به بروز بحث های گسترده تری شوند».

بدین ترتیب محصولات بیمه ای چند ساله و چند رشته ای نیز دومین راه حل بهینه برای رسیدگی به ریسک ها می باشند که به منظور اجتناب از وقوع حوادث باید در اولویت اول باشد.

بدیهی است که از طریق بیمه اموال می توان دارایی های یک شرکت را محفوظ داشت، اما زیان وارده به یک مشتری که بواسطه تأخیر در پرداخت یک خسارت بزرگ آتش سوزی بوجود آمده، جبران نخواهد گردید. گفته های کاستنر توسط کارل هاینز جاگر (Karl Heinz Jager)، رئیس بخش بیمه شرکت عظیم شیمیایی باسف (BASF)، مورد حمایت قرار گرفت.

در این راستا او نتایج یک مطالعه موردی را درباره این مطلب که شرکت مزبور چگونه به حادثه آتش سوزی ۷ مارچ سال ۱۹۸۹ در کارخانه های اکسید اتیلن / گلیکول در آنتورپ واکنش نشان داد، تشریح کرد. شرکت باسف با استفاده از ابزار فنی و

نرخ های کارگزاران وابسته خودشان ارائه دهند.

همکار وی، الاف کاستنر (Olaf Kastner)، از شرکت اتومبیل سازی بی ام و (BMW) و شرکت کارگزاری داخلی آن بنام باواریا ویرتشافساجنتور (Bavaria Wirtschaftsagentur) زمانی که ادعا کرد روش های جایگزین انتقال ریسک، جانشین بیمه سنتی نخواهند شد، بسیاری را آسوده خاطر نمود.

وی اظهار داشت، « گرچه گاهی اوقات به نظر می رسد که محصولات بیمه ای و یا مالی شناخته شده ممکن است جای خود را به ابزارهای جدیدی، که هم اکنون به طور گسترده ای مطرح می باشند بدهند، ولی اعتقاد راسخ من این است که در واقعیت نوعی هم زیستی وجود داشته و ابزارهای جدید و قدیم در برنامه های سنتی ادغام خواهد شد».

کاستنر اضافه کرد که: « ارائه محصولات " چندساله - چندخطری " به مدیریت ریسک شرکت تنها به دلیل متداول بودن آن، کوتاه بینانه خواهد بود.

چنین پوششی مستلزم شفافیت زیاد در وضعیت موجود ریسک درون شرکتی است.

به دلیل اهمیت روزافزون امر مشاوره و ارتباطات، راشوسکی انتظار دارد که رقابت بین بیمه گران، بیمه گران اتکایی، بانک های سرمایه گذاری، مشاوران، شرکت های حسابداری، بانک ها و کارگزاران بیمه ای افزایش یابد.

به عقیده وی، « تسویه خسارت ها و سایر خدمات ارائه شده بوسیله بیمه گران مستقیم و بیمه گران اتکایی باید تا حد امکان به صورت رایگان درآید».

راشوسکی بیان نمود که تأمین مالی ریسک (بوسیله انتشار اوراق بهادار) نقش قابل ملاحظه ای در مدیریت ریسک ایفا خواهد کرد. او اظهار داشت که « تاکنون برای تأمین مالی خسارت ها در بیش از ۲۴ مورد حوادث فاجعه آمیز و چندین مورد حوادث غیر فاجعه آمیز اوراق قرضه انتشار یافته است.

علیرغم وضعیت ضعیف بازار حدود ۳ میلیارد دلار اوراق قرضه توسط بازارهای سرمایه جهت تأمین مالی خسارت های وارده به صنعت بیمه مستقیم و اتکایی تولید شده است». با این حال، تاکنون به عنوان یکی از راه های تأمین مالی حوادث غیرفاجعه آمیز، شرکت

گران قیمت فراوانی که در اختیار داشت به کاهش خطرات اصلی در کارخانه اکسید اتیلن پرداخت، و این تفکر را بعدها به دیگر مراکز تولید خود در لودویشافن (Ludwigshafen) و ایالات متحده منتقل کرد.

توماس راشوسکی (Thomas Raschewski) مسئول روش های یکپارچه سازی بیمه اتکایی در شرکت بیمه اتکایی جنرال و کولون (General & Cologne)، در کنفرانس به این نکته اشاره کرد که تفاوت های موجود بین بیمه و بیمه اتکایی در حال کاهش است، و ترکیبی از این دو در حال شکل گرفتن می باشد. به گفته راشوسکی، « بیمه گران اتکایی می توانند دانش بیمه های مستقیم بیشتری ایجاد کنند، لذا نیازمند برخورد مستقیم با خریداران بیمه هستند تا بتوانند راه حل های بیمه ای مناسبی را طراحی نمایند». او ادامه داد که، « به دلیل سرمایه فراوانی که برای پوشش ریسک وجود دارد و سرمایه گذارانی که برای بازده حاشیه ای بالاتر نسبت به آن چه در بخش بانکداری ارائه می شود، حاضر به پذیرفتن ریسک بیمه ای هستند، لذا اهمیت مسئله ظرفیت در حال کاهش می باشد».

طرح پوشش اعتبار صادرات غیر تجاری در چین

بحران مالی در منطقه آسیا، موجب پیشرفت های مهمی در بخش بیمه اعتبار صادراتی در کشورهای چین و هنگ کنگ گردیده است.

به دنبال یک طرح امکان سنجی، منابع دولتی چین در صدد بر آمده اند که احتمالاً تا آخر امسال، یک شرکت بیمه اعتبار صادرات غیر تجاری تاسیس کنند.

بنا بر یک گزارش در روزنامه دولتی چاینا دیلی (China Daily)، چنین حرکتی، منعکس کننده این حقیقت است که دولت چین در صدد است تا بخش صادرات را که به سبب بحران مالی آسیا تحت فشار قرار گرفته بود، حمایت کند.

پس از آن که در سال ۱۹۹۸ صادرکنندگان چین برای اولین بار بعد از سال ها رشد سریع، رشدی منفی را تجربه کردند، احساس نیاز به بیمه اعتبار صادراتی بیش از پیش در این کشور، قوت گرفت.

غیر بیمه ای اورینتال لند (Oriental Land) ضامن پرداخت خسارت شده است:

در این قرارداد شرکت مالک و اداره کننده دیسنی لند توکیو، در ماه می سال ۱۹۹۹ ریسک زلزله را در بازار سرمایه به فروش رساند.

به گفته راشوسکی، علیرغم پیشرفت های صورت گرفته، در کل همگرایی بازارهای بیمه و بانکداری هنوز صورت نگرفته است و روش های ترکیبی تأمین مالی ریسک به جای آن که یک قاعده و قانون کلی باشند، حالت استثناء دارند.

نویسنده:

Herbert Fromme & Iise Schlingensiepen

مترجم: علی حبیبی

Insurance Day, Thursday June 17 منبع:

1999, No 63, p 10.