

مصاحبه با دکتر استفان هور کمپ، بیمه‌گر پیشکسوت شرکت بیمه مونیخ ری



اداره کتابخانه، اسناد علمی و نشریات

مترجم:

- دانشجوی دکتری بین رشته‌ای (سوادآموزی سلامت) دانشگاه نیو برانزویک، کارشناس کتابخانه، اسناد علمی و نشریات

- مهدی ملائی



متنوع و جدیدی در دهه‌های اخیر ارائه داده است. هر کسب و کار از لحاظ الزامات فنی، بسیار خاص است. بنابراین، در صنعت خدمات رصد کره زمین، باید درک عمیق‌تری در مورد خطوط کسب و کاری که اطلاعات مرتبط جغرافیایی ارائه می‌دهند، پیدا شود تا رابطه این خدمات با کسب و کارهای معمول مکشوف گردد. با توجه به الزامات سرمایه ریسک⁵، صنعت بیمه همواره علاقمند به دقت در ارزیابی ریسک بوده است. در صورتی که این امکان وجود نداشته باشد، صنعت بیمه ممکن است از خدمات‌دهی در برخی رشته‌های کسب و کار⁶ یا مناطق عاجز باشد. صنعت خدمات رصد کره زمین این توان را دارد تا ارزیابی ریسک را بهبود بخشد یا آن را ممکن سازد.

مجله ای. او مگ¹ (مجله‌ی خبری انجمن شرکت‌های سنجش از راه دور اروپا)، فرصتی را فراهم نموده است تا انجمن شرکت‌های سنجش از راه دور اروپا با آقای هور کمپ² در مورد بخش بیمه و رابطه آن با ارائه‌دهندگان خدمات اطلاعات جغرافیایی³ به بحث و گفتگو پردازد.

- از نقطه نظر اطلاعات جغرافیایی، چگونه صنعت خدمات رصد کره زمین⁴ بهتر می‌تواند با بخش بیمه (ساختار کسب و کار، راهکار، فناوری‌های رشد و آینده‌نگری) پیوند برقرار کند؟

بخش بیمه، بخش پویایی است و محصولات بیمه‌ای

34

5. Risk Capital
6. Business Line

1. EOMag
2. Dr. Stephan Haverkamp
3. Geo-information
4. Earth Observation (EO) Services Industry



جغرافیایی نیاز به عرضه اطلاعات ورودی³ مطمئن دارد. مشخص است که عرضه اطلاعات جغرافیایی در سال‌های گذشته تا حد زیادی بهبود یافته است. مسئله اصلی آن است که آنچه صنعت بیمه در حال حاضر نیاز دارد، داده‌های خام نیست بلکه اطلاعات است. طی روند ارزیابی جامع ریسک⁴، برخی پارامترهای مرتبط با جغرافیا دیده می‌شود که می‌تواند اثرات قابل توجهی بر کل نتایج بررسی‌ها بگذارد. صنعت بیمه همیشه در تلاش است تا این پارامترها را به داده‌های ریسک مانند نرخ حق بیمه و میزان خسارت برگرداند. به طور فنی، این برگردان معمولاً در الگوهای خاص مبتنی بر سیستم اطلاعات جغرافیایی⁵ پردازش می‌شود. به طور خلاصه می‌توان گفت، ارزش اطلاعات جغرافیایی برای صنعت بیمه با به کارگیری الگوهای مناسب و داده‌های ورودی فضایی⁶، تا حد زیادی افزایش می‌یابد.

- براساس نقش شما در شرکت تان (مونیک ری)، با چه چالش‌هایی در این جایگاه مواجه هستید و کدام تجربه، شما را آماده رویارویی با چالش‌های شراکتی¹ در بخش اطلاعات جغرافیایی نموده است؟

در صنعت بیمه و در بخش اطلاعات جغرافیایی، متخصصین مطلع زیادی وجود دارند. اما، در اینجا دو دنیای کاملاً متفاوت وجود دارد. بنابراین، دو گروه با دو هدف متفاوت با هم گفت‌وگو می‌کنند. همچنین، با وجود تجربه من در برنامه‌ریزی نرم‌افزارهای مدل‌سازی مبتنی بر سیستم‌های اطلاعات جغرافیایی²، چالش جالب توجهی در برقراری ارتباط بین اطلاعات جغرافیایی و نیازهای صنعت بیمه وجود دارد.

- مختصراً، توضیح دهید چطور بخش بیمه به اطلاعات جغرافیایی نیاز پیدا می‌کند و چگونه می‌توان آن را درک نمود و به کار بست تا بتوان خدمات بهتری ارائه نمود؟

محصولات بیمه‌ای به همراه مؤلفه‌های اطلاعات

1. Partnership Challenge
2. Programming GIS-Based Modeling Software

3. Input Date
4. Comprehensive Risk Evaluation
5. GIS-Based Models
6. Spatial Input Data

جغرافیایی هستند، با متخصصین فناوری اطلاعات جغرافیایی همکاری می‌کنند. گاهی اوقات، این متخصصین پروژه‌های مشترکی با اهداف خاص بیمه‌ای انجام می‌دهند. در مونیخ ری نیز آموزش‌های پیشرفته‌ای در زمینه کاربردهای بیمه جغرافیایی برای مشتریانمان ارائه می‌شود.

- در کجا شرکت شما فرصت‌هایی برای صنعت خدمات رصد کرده زمین اعلام نموده است و چه توصیه‌ای برای اعضای که علاقمند به انجام کسب‌وکار با شما هستند، دارید؟ آیا نقشی برای انجمن شرکت‌های سنجش از راه دور اروپا² برای کمک به یافتن پیمانکاران بالقوه در این زمینه می‌بینید؟

هنوز یافتن شریک مناسب برای هر دو صنعت بسیار سخت می‌نماید. معمولاً، ما علاقمند به محصولات روی پیشخوان هستیم، بنابراین باید مطالعاتی در مورد توانمندی‌ها و علاقمندی‌های شرکت‌هایی که می‌خواهیم با آنها مشارکت داشته باشیم، انجام دهیم. قطعاً اگر انجمن شرکت‌های سنجش از راه دور اروپا فهرستی از ارائه‌دهندگان خدمات به همراه خلاصه‌ای از تخصص آنها در زمینه بیمه ارائه دهد، گام بلندی برای ما خواهد بود. به‌عنوان مثال، مونیخ ری به دنبال شرکتی است که با مدل‌سازی محصول اختصاصی³ و توانمندی‌های توسعه سیستم⁴، قادر باشد بخش بیمه کشاورزی را قوت بخشد.

- آیا در آینده فرصت‌هایی براساس تغییرات اقلیمی⁵، تقاضای فزاینده ناشی از افزایش آگاهی شهروندان، افزایش ریسک‌های زیست محیطی⁶، فرصت‌های نو مانند حمل‌ونقل در مسیر شمال شرق وجود دارد؟

2. European Association of Remote Sensing Companies (EARSE)
3. Dedicated Yield Modeling
4. System Development
5. Climate Change
6. Environmental Risk



- از نظر شما، آیا نقشی برای جوامع اطلاعات جغرافیایی¹ در صنعت بیمه وجود دارد؟ آیا هر دو بخش می‌توانند با هم کار کنند؟ پیش از این، چه نوع گفتگویی با صنعت خدمات رصد کرده زمین وجود داشته است یا می‌تواند اتفاق بیفتد؟ نظر شما در مورد همکاری با بازیگران اصلی صنعت در آینده چیست؟

خب، در بخش بیمه، چند جامعه اطلاعات جغرافیایی وجود دارد. شرکت‌های بیمه و بیمه‌انگاری که تا حد زیادی درگیر محصولات بیمه‌ای مرتبط با اطلاعات

1. Geo-Information Community



این قابل پیش‌بینی است که تغییرات آب‌وهوایی و افزایش ریسک‌های زیست محیطی سبب ایجاد محصولات بیمه‌ای جدید در بسیاری از بازارها می‌گردد. در دهه‌های گذشته، بخش بیمه همواره با اثرات تغییرات آب‌وهوایی کنار آمده است. برای مثال، در برخی بخش‌های تولیدات کشاورزی، الگوهای معمول بارش¹ و دما² تغییر یافته است. این مسئله، تأثیرات عمیقی بر محصولات کشاورزی گذاشته است. در نتیجه، گسترش پوشش و نرخ‌های بیمه باید سازگار شوند. شرایط و ضوابط این محصولات بیمه‌ای مستقیماً با متغیرهای مربوط به عوامل اثرگذار بر تولیدات کشاورزی مانند بارش، دما، خاک³، مدیریت و ... در ارتباط است. بنابراین، تحلیل فنی از این موضوع به داده‌های جغرافیایی بر اساس مقیاس وضوح بالای دما و فضا⁴ نیاز دارد. مطمئناً در آینده به ابزارهای خاص بیشتری در زمینه ارزیابی ریسک‌های زیست محیطی نیاز پیدا خواهیم کرد.

- در آخر این مصاحبه، می‌خواهیم نظر شما را در مورد توسعه آتی بخش خدمات اطلاعات جغرافیایی بدانیم و از شما پیام‌های مثبتی برای اعضای انجمن شرکت‌های سنجش از راه دور اروپا دریافت کنیم.

ارزشمندی در بخش بیمه ارائه دهند. تواتر⁶، وضوح⁷ و پوشش⁸ داده‌های جغرافیایی بهبود یافته است که این امر منافع بالقوه بسیاری برای صنعت خدمات رصد کره زمین به همراه دارد. البته، فرصت‌های ناشناخته بسیار زیادی در پیش رو داریم.

منابع

منابع در دفتر تازه‌های جهان بیمه موجود است.

ما توان بالقوه عظیمی در بخش اطلاعات جغرافیایی در زمینه خدمات صنعت بیمه می‌بینیم. کلید موفقیت، توانمندی در ارائه خدمات ارزشمند در کسب و کار روزمره بیمه است. بنابراین، اصلاح گفتمان الزامی است. هنوز شناسایی شرکت‌های خدمات رصد کره زمینی که قادر به ارائه خدمات به ما باشند، سخت است. نظر من این است، شرکت‌هایی که توان ارائه مهارت‌های بین رشته‌ای⁵ دارند، به راحتی قادر خواهند بود تا نوآوری‌های

1. Precipitation
2. Temperature
3. Soil
4. High Temporal and Spatial Scale
5. Interdisciplinary Competence

6. Frequency
7. Resolution
8. Coverage