

بیمه اتکایی در دوره توانگری II

(مجموعه شرایط نظارتی ویژه شرکت‌های بیمه اتحادیه اروپا)

مقدمه

مترجم: مریم وحدت‌زیرک^۱

در نتیجه، توانگری II کیفیت ارزیابی و کنترل ریسک در بازارهای بیمه اروپا را بهبود خواهد داد.

در نهایت به این نتیجه می‌رسیم که روش‌های انتقال ریسک -مخصوصاً بیمه اتکایی- نیز دستخوش تغییراتی اساسی خواهد شد.

۱. چه روندی برای بیمه اتکایی انتظار می‌رود؟

بازآفرینی روند امور، نسل جدیدی از محصولات یا یک سری اقدامات اصلاحی هوشمندانه یا نوعی «بیمه اتکایی ۲»؟
به‌طور سنتی، بیمه‌گران ریسک را انتقال داده‌اند؛ یعنی به دلایلی، پوشش اتکایی خریداری کرده‌اند. نظر ما این است که کلیه فعالیت‌های بیمه اتکایی نه تنها در یک شرایط توانگری II بلکه در هر محیط مدیریت پیشرفته ریسک، کامل و بی‌نقص باقی خواهد ماند؛ باین وجود می‌توانیم برای ایجاد ارزش و اعتبار، بیمه اتکایی را با یک روش گسترده‌تر و هدفمندتر اندازه‌گیری و تعریف نموده و مورد استفاده قرار دهیم.

۲. عملکردهای جدید بیمه اتکایی

- مزاد تعدیلی و افزایش ظرفیت صدور بیمه‌نامه از مهم‌ترین عملکردهای سنتی پوشش اتکایی هستند. در محیط «جدید»، این فعالیت‌ها توسعه می‌یابند؛ زیرا در این محیط، محدودیت ۵۰٪ برای قیمت پوشش اتکایی که تحت توانگری II برقرار بود، دیگر وجود نخواهد داشت. تأثیر اقتصادی آن بر ارقام مختلف ترازنامه و نسبت کلی توانگری را می‌توان به‌صورت دقیق اندازه‌گیری کرده و ساختار اتکایی را جهت تأمین لازمه‌های ویژه ترازنامه

چهارچوب زمانی برای اجرای توانگری II^۲ و تعدادی از موضوعات مشخص مربوط به آن همچنان موضوع داغ و بحث‌برانگیز سیاسی است. اگرچه ممکن است تأخیرها یا تغییراتی را در مواردی مانند نظارت گروهی یا الزامات سرمایه برای مشارکت در سرمایه انتظار داشته باشیم، ولی در این مورد می‌توانیم، مطمئن باشیم که در روشی که بیمه‌گران، انواع ریسک‌ها را ارزیابی و کنترل می‌کنند، یک تغییر ژرف و عمیق ایجاد خواهد شد.

توانگری II به‌صورت سازمان‌دهنده روندی که برای مدتی در حال توسعه بوده، عمل خواهد کرد و در بحران مالی کنونی از اهمیت زیادی برخوردار می‌گردد. تکنیک‌های مدیریت ریسک یکپارچه^۳، روش‌های ارزیابی کلی و اقتصادی را جایگزین روش‌های مبتنی بر حسابداری قدیمی خواهد نمود.

بیمه‌گران قادر به تخمین میزان ریسک و اندازه‌گیری هزینه مربوطه برای هر بخش از فعالیت‌هایشان خواهند بود؛ بنابراین می‌توانند کسب و کار خود را به روش دقیق‌تری هدایت کنند. آنها شناخت جدیدی نسبت به ارزش اقتصادی فعالیت‌های مختلف‌شان پیدا خواهند کرد و نسبت به روابط راهبردی جایگزین، آگاهانه‌تر و کارشناسانه‌تر تصمیم خواهند گرفت.

۱. کارشناس مدیریت بیمه اکو، کارشناس بیمه اتکایی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران

2. Solvency II
3. Enterprise Risk Management (ERM)



توانگری II تنظیم نمود.

به بیمه‌گران اتکایی نه تنها شامل حق بیمه ریسک است، بلکه کاهش ریسک نگهداری شده و الزامات سرمایه خالص مربوطه را نیز در بر می‌گیرد. با فرض اینکه بیمه‌گران اتکایی معمولاً دارای مجموعه پرتفوی گوناگونی هستند، بنابراین در بسیاری موارد می‌توانند هزینه کمتری بابت ریسک مورد تعهد پردازند. بیمه‌گر می‌تواند بازدهی سرمایه تعدیل شده در مقابل ریسک انباشته مورد تعهد را بهبود بخشد در نتیجه جوانب ریسک و ارزش بیمه اتکایی واضح تر می‌شود.

- بیمه‌گران اتکایی همواره مشتریان خود را در ایجاد و توسعه زمینه‌های تجاری جدید (طرح‌های جدید یا حوزه‌های جدید) به‌ویژه جایی که سرمایه کافی یا بازار وجود نداشته است، پشتیبانی کرده‌اند. ساختار ریسک توانگری II، اعتبار قابل توجهی برای مجموعه پرتفوی بیمه ایجاد می‌کند. توسعه کسب و کار جدید ممکن است از دیدگاه راهبردی، گزینه دلخواه نباشد؛ ولی به‌عنوان یک راهبرد ضروری ریسک محسوب می‌شود. بیمه اتکایی، حمایت کمی فراهم می‌سازد - آرامش خاطر بیشتر - و به بیمه‌گر واگذارنده کمک می‌کند که نیازهای کیفی در به‌دست آوردن و اداره کسب و کار جدید و درجه‌بندی ریسک مربوطه را تأمین نماید.

- از دیدگاه مونیخری^۲ براساس رکن دوم توانگری II، تأثیر الزامات بر فعالیت‌های مدیریت ریسک بیمه‌گر به‌طور کامل در نظر گرفته نشده است. به‌عنوان مثال، بیمه‌گران مجبور به اجرای یک دوره مدیریت ریسک جامع، شامل اطمینان کیفیت و کنترل فرآیند عملی، مانند قیمت‌گذاری، بیمه‌گری، تصفیه مطالبات خسارت و اندوخته جهت مطالبات خسارت هستند؛ یکی از نقش‌های تضمینی بیمه اتکایی همواره ارائه راهنمایی و مشاوره در مورد چنین موضوعاتی است. در یک سطح راهبردی‌تر، براساس رکن دوم، بیمه‌گران مجبور به توسعه راهبردی ریسکی هستند که متناسب با راهبرد کسب و کار آنها باشد. تدوین راهبردی ریسک شامل تعریف نوسانات ریسک و میل به ریسک، و رای ۹۹/۵ ارزش ریسک و تعریف راهبردهای بیمه اتکایی است. واگذاری‌های بیمه اتکایی

همان‌طور که رکن سوم دستورالعمل توانگری II، شفافیت بیشتری در بازار فراهم می‌کند، ثبات مالی بیمه‌گران نیز در معرض بررسی دقیق‌تر خارجی قرار می‌گیرد. بنابراین، یک نرخ ثابت توانگری، نه تنها در زمینه نظارت مفید است، بلکه یک دارایی تجاری مهم و عامل موفقیت بیمه‌گر برای جذب مشتری محسوب می‌گردد.

- از آنجایی که بی‌ثباتی، محرک بارز سرمایه‌بری اجزای ریسک است، عملکرد سنتی بیمه اتکایی در هموار ساختن نتیجه بیمه‌گری، از اهمیت جدیدی برخوردار می‌گردد؛ از طریق پوشش اتکایی مناسب می‌توان تأثیر خسارت‌های فاجعه‌آمیز یا بسیار زیاد را در کسب و کار اصلی، طرح‌های جدید و به‌خصوص در بی‌ثباتی کسب و کار، کاهش داد. با استفاده از یک فرمول استاندارد، سوابق چند ساله خسارت‌ها تعدیل یافته حتی می‌تواند الزامات سرمایه‌ای توانگری^۱ را کاهش دهد. این موضوع به ایجاد نرخ‌های توانگری پایدار در چهارچوب ارزش بازار کمک می‌کند.

- از دیدگاه کلی ERM و براساس توانگری II، اندازه‌گیری سوددهی از روش نسبت مرکب به مدیریت مبتنی بر ارزش تغییر می‌کند که هزینه سرمایه را نیز در بر می‌گیرد. واگذاری ریسک

2. Munich Re

1. Solvency Capital Requirement (SCR)



در گزارش‌های منظم ریسک و فرآیند تخمین توانگری و ریسک شخصی^۱ درج می‌گردد. همکاری با یک بیمه‌گر اتکایی می‌تواند اطلاعاتی تخصصی در خصوص این موضوعات فراهم آورد. همچنین می‌تواند در صورتی که مقامات نظارتی از تداوم یا تمامیت کیفیت مدیریت ریسک یک بیمه‌گر راضی نباشند منجر به اجتناب از افزایش سرمایه گردد.

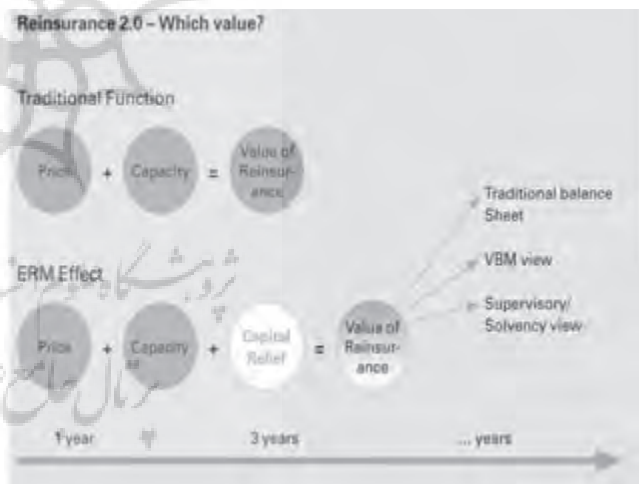
متفاوت اتکایی بر ترازنامه اقتصادی یک شرکت نمونه انجام داده است. در این خصوص می‌توان دو نتیجه گرفت:

- یک فرمول استاندارد، تأثیر بیمه اتکایی را فقط تا حد محدودی نشان می‌دهد؛ زیرا تنوع پرتغوی و ساختار خسارت‌ها در روش فرمول استاندارد به خوبی در نظر گرفته نمی‌شود. به عبارت دیگر، تأثیر پوشش‌های غیرنسبی و غیرفاجعه‌آمیز به اندازه واقعی نشان داده نمی‌شود.

تثبیت یک مدل داخلی، بسیاری از بیمه‌گران را با چالش‌هایی در خصوص تخصص یا منابع روبرو کرده است. توسعه مدلی نسبی برای بیمه کردن ریسک می‌تواند یک مصالحه کارآمد باشد. SCR برای ریسک ناخالص و کاهش تأثیر برنامه‌های مختلف بیمه اتکایی، با یک روش واقعه‌بینانه‌تر می‌تواند محاسبه گردد. پایگاه نرم افزاری www.pillarone.org که تحت حمایت مونیخ ری است و به صورت رایگان قابل دانلود کردن است، می‌تواند کمک و راهنمای خوبی باشد. بیمه‌گران می‌توانند عضو جامعه PillarOne شوند و جوانبی که برای موقعیت خاصشان مهم می‌دانند را عرضه کنند، در عین حال، با همکاری‌انشان بحث و روش‌های خود را مقایسه کرده یا از حمایت‌کننده‌ها، مشوقان، مونیخ ری و ... اطلاعات دریافت کنند. ماهیت روش منبع باز و نامحدود، تکامل یک ابزار مدل‌سازی را در پی دارد که قابلیت کاربرد برتر و مستندسازی روش‌های مورد استفاده و کیفیت کلی را ارائه می‌دهد.

- با توجه به پیشنهادات قبلی، کاملاً واضح است که مشخص کردن نیازها و تعریف ساختار مناسب برای بیمه اتکایی

شکل ۱. بیمه اتکایی ۲



۳. چه نوعی از بیمه اتکایی مورد نیاز است؟ آینده سازماندهی و مذاکره در خصوص اتکایی چیست؟

محدوده موجود و انواع مختلف قراردادهای نسبی و غیرنسبی بیمه اتکایی می‌تواند به گونه‌ای سازماندهی شوند که پاسخ‌گوی تعداد زیادی از الزامات و نیازهای خاص باشند.

مونیخ ری، یک بررسی مقایسه‌ای در خصوص تأثیر ساختارهای

1. Own Risk and Solvency Assessment

براساس اطلاعات گسترده‌ای است. در گذشته، بیمه‌گری اتکایی براساس پرتفوی و اطلاعات خسارت، تجربه و پیش‌بینی برای سال آینده بود. ملاحظات بیمه اتکایی آتی شامل تحلیل اقتصادی کامل از اطلاعات ترازنامه، راهبرد مدیریت سرمایه و ریسک میان‌مدت بیمه‌گر و گذارنده می‌شود. بیمه‌گران اتکایی، نقش خود را به بیش از یک فراهم‌کننده ظرفیت، گسترش خواهند داد؛ آنها از طریق کیفیت تحلیل و بررسی‌های خود و همچنین از طریق حدی که تا بدان میزان قادر به توسعه راه‌حل‌های متناسب با لازمه‌های ویژه بیمه‌گران هستند و توانایشان به‌عنوان یک کارشناس خبره در زمینه‌های خاص ریسک و مدیریت سرمایه، خود را متمایز خواهند ساخت. همچنان‌که «ریسک» به معیار اصلی اندازه‌گیری عملکرد و تعریف راهبردها تبدیل می‌شود، گزینه‌های انتقال ریسک - به‌خصوص بیمه اتکایی - نقش استراتژیک مهم‌تری را نسبت به روش‌های سنتی ایفا خواهد کرد. بیمه اتکایی می‌تواند به بخشی از یک راهبرد متوسط تا بلندمدت تبدیل شود که شامل معرفی مدل‌های جدید کسب و کار است که از مؤلفه‌های زنجیره ارزش متفاوت است.

این گرایش‌ها منجر به تبادل گسترده‌تر اطلاعات و گفتگوها در زمینه راهبردها می‌گردد. توسعه بازارهای بیمه و بیمه اتکایی نشان خواهد داد که آیا بیمه‌گران خواهان انجام چنین تبادلات و گفتگوهایی با بسیاری از بیمه‌گران اتکایی یا تعدادی از آنان هستند و کارگزاران بیمه اتکایی و دیگر شرکای مشاوره‌ای آنها چه نقشی ایفا خواهند نمود.

با فرض اینکه از قبل تعیین شده است که ERM، یک اصل اساسی در فعالیت‌های هدایت بیمه به‌صورت موفقیت‌آمیز باشد، متقاعد می‌شویم که یک بیمه‌گر برجسته می‌تواند مشاوره و راه‌حل‌های اختصاصی برای راهبرد ریسک هر مشتری ارائه دهد. مونیخ‌ری از طریق ایجاد یک تیم مشاوره توانگری اختصاصی، اشتیاقی برای آنها ایجاد می‌کند. این تیم جهت گفت‌گو، تحلیل و ارائه اطلاعات آماده است. مشتریان، کارشناسانی را ملاقات خواهند کرد که مجرب و متخصص بوده و برای مجموعه گسترده‌ای از مسائل مربوط به توانگری II و ERM راه‌حل ارائه می‌دهند.

منبع:

1. Tautpheous, M.V 2009, *Reinsurance in the era of Solvency II*, Viwed 20 February 2009 <<http://www.munichre.com> Topics & solutions, Solvency II >.

