

پرواز بسوی کیفیت

امنیت مالی در بازار بیمه های هوایی

(قسمت دوم)

ترجمه و تألیف: مجید رحمتی

رئیس اداره هواپیما

شرکت سهامی بیمه ایران



معنی است که مشارکت در ۱ درصد ریسک شرکت های هواپیمایی اروپایی که در بیمه نامه بدنه دارای ریسک ۵ میلیارد دلاری می باشند، پتانسیل ریسک ۵۰ میلیون دلاری برای یک بیمه گر را در پی خواهد داشت. علی رغم وجود ارزش بالای مورد بیمه، نسبتاً تعداد کمی هواپیما وجود دارد که برای بیمه گذاران جهت تعیین نرخ حق بیمه فنی و مناسب ایجاد اشکال نماید. به منظور دستیابی به یک ارزیابی و طبقه بندی آماری، بیمه گران عموماً بیمه گذاران

وجود تعداد کم نمونه در جامعه آماری مانعی برای قیمت گذاری مناسب

در حال حاضر ۱۵۰۰۰ هواپیمای جت و ۸۰۰۰ هواپیمای ملخ دار ساخت کشورهای غربی در حال فعالیت می باشند. پتانسیل بیمه ای نیز همانطور که ذکر شد بیش از ۵۵۰ میلیارد دلار برای بیمه نامه بدنه است. با در نظر گرفتن تعداد هواپیماها و ارزش بیمه ای آنها بطور متوسط هر هواپیما در برگیرنده مقدار زیادی پتانسیل ریسک می باشد. این بدین

وابستگی زیاد به واگذاری اتکایی (Reinsurance) و واگذاری مجدد اتکایی (Retrocession)

قبول ۱ درصد از بیمه نامه بدنه با ارزش توافقی ۲۲۰ میلیون دلار حاکی از قبول ریسکی به مبلغ ۲/۲ میلیون دلار برای یک بیمه گر است. با همین ۱ درصد مشارکت در میانگین بیمه نامه مسئولیت یک شرکت هواپیمایی که می تواند مابین ۱۰ تا ۱۵ میلیون دلار برای هر هواپیما در ناوگان هوایی یک شرکت هواپیمایی باشد، نشان دهنده وجود پتانسیل خسارتی بسیار زیاد برای یک بیمه گر می باشد.

تعداد بسیار کمی بیمه گر در دنیا وجود دارد که از چنان توانمندی و پشتوانه مالی خوبی برخوردار بوده تا بتواند از عهده چنین خسارات بزرگی برآید، به همین دلیل بیمه گران نسبت به تقسیم ریسک اقدام می نمایند.

بر اساس روش مرسوم یکی از مؤثرترین تکنیک های تقسیم ریسک از طریق واگذاری اتکایی می باشد جایی که ریسک در میان بیمه گران مختلف تقسیم می گردد. این کار را می توان ادامه داد و از طریق واگذاری مجدد اتکایی، سهم دریافتی توسط یک بیمه گر در میان بیمه گران دیگر توزیع گردد. از این طریق یک شبکه بزرگ و

خود را به دسته های مختلف تقسیم می نمایند. معیار تقسیم بندی بیمه گذاران بر اساس شباهت هایی است که آنها از نظر نوع ریسک با یکدیگر دارند. هر قدر گروه در نظر گرفته شده بزرگ تر بوده و یا دارای نمونه آماری بیشتر باشد از نظر میانگین خسارتی و محاسبات آماری به عدد صحیح تری می توان رسید. این روش وسیله ای برای تحلیل گران آماری به منظور طبقه بندی ریسک های ایشان می باشد که به نام قانون اعداد بزرگ معروف است. این روش در رشته هایی مانند بیمه اتومبیل و یا بیمه عمر با وجود تعداد نمونه های آماری بسیار زیاد کاملاً مؤثر و پاسخگو خواهد بود. در نقطه مقابل این روش در رشته هایی با تعداد نمونه های آماری کم مانند تعداد هواپیماهای موجود که بیمه نامه بدنه تهیه می نمایند، کمتر مؤثر خواهد بود، در نتیجه ضعف بیمه های هوایی آن است که در قالب قانون اعداد بزرگ نمی گنجد.

مشکلات ذکر شده در بدست آوردن حاشیه خطای قابل قبول (از نقطه نظر آماری) بدلیل وجود نمونه آماری کم، بدین معناست که ارائه طبقه بندی مناسب و فنی حتی اگر این طبقه بندی از ابتدا از طریق مقایسه با موارد مشابه (Benchmarking) توسط بیمه گران محاسبه شده باشد، مشکل است.

موارد بحث بر انگیز در بازارهای فرعی و گردش مالی حاصل از آن

قسمتی از ظرفیت بازار بیمه های هوایی در واگذاری اتکایی و واگذاری مجدد اتکایی از بازارهای فرعی تأمین می شود. این بدین معنی است که برای تکمیل ظرفیت بازار هوایی از ظرفیت اضافی بازارهای بیمه ای دیگر استفاده می گردد.

بر اساس واقعیت های اقتصادی (که کاملاً منطبق بر شرایط عرضه و تقاضا می باشد) وجود ظرفیت های بازارهای فرعی باعث ایجاد رقابت و در نتیجه کاهش حق بیمه برای تمامی بیمه گران مستقیم و اتکایی موجود در بازار می گردد. باید بخاطر داشت که اگر ۱/۰ درصد ظرفیت خالی از همه بازار بیمه های اموال به سمت بازار بیمه های هوایی جریان یابد ممکن است باعث ۲۵ درصد افزایش در ظرفیت این بازار تخصصی و ویژه گردد.

مشکل دیگر اینکه بازارهای فرعی در زمینه بیمه های هوایی اغلب یا تجربه لازم را نداشته و یا دارای حداقل تجربه و تخصص می باشند و پابندی لازم به آن را ندارند چرا که آنها لزوماً هیچ تعهد بلند مدتی نسبت به بازار بیمه های هوایی ندارند.

در عوض آنها مبنای شرکت خود در چنین ریسک هایی را بر اساس حداقل اطلاعات ممکن بنا نهاده و اغلب مقید به مفاد پوششی که متعهد شده اند

بیچیده بیمه گری تشکیل شده که از نظر بعد مسافتی بیمه گران کاملاً پراکنده در نقاط مختلف دنیا خواهند بود. بیمه گران متعدد در پوشش یک ریسک مشترک سهیم بوده که در بعضی موارد این بیمه گران برای یکدیگر ناشناخته می باشند و در پاره ای موارد یکدیگر را به خوبی شناخته و حتی به بیمه گذاران نیز معرفی می گردند.

مسئله مهم موجود در بازار واگذاری اتکایی و یا واگذاری مجدد اتکایی آن است که ممکن است پوشش مستقیم و اتکایی کاملاً با یکدیگر هماهنگ نباشند. در واقع بیمه نامه مستقیم بر اساس پوشش بیمه ای هر هواپیما صادر شده که می توان آنرا پوشش نامحدود فرض نمود در حالیکه قراردادهای واگذاری اتکایی و واگذاری مجدد اتکایی بر اساس هر خسارت و یا هر حادثه منعقد می گردد. این بدین معنی است که برنامه بیمه اتکایی شامل یک سقف مجموع خسارات (Aggregate) می باشد از این رو بیمه گران مستقیم نوعی بیمه نامه های نامحدود به بیمه گذاران خود ارائه نموده در حالیکه در هنگام واگذاری اتکایی قراردادهایی با سقف محدود خسارتی منعقد می گردد. این موضوع فاصله ای را میان بیمه نامه های مستقیم و قراردادهای اتکایی ایجاد نموده است.

نمی باشند. به علاوه آنها بیشتر توجهشان بسوی حق بیمه ای است که از جانب پوشش ریسک نصیبشان می گردد، حال چه این رقم حق بیمه برای هزینه های آتی لازم برای واگذاری اتکایی و یا واگذاری مجدد اتکایی کافی باشد یا خیر.

واگذاری های مجدد اتکایی توسط بازارهای فرعی تا آنجا ادامه می یابد که مبلغ حق بیمه دریافتی از حق بیمه واگذار شده برای واگذاری اتکایی و یا واگذاری مجدد اتکایی بیشتر شده و تفاوت این مبلغ جهت درآمدزایی بیشتر در سرمایه گذاری های کوتاه و بلند مدت مورد استفاده قرار می گیرد. این روش یک اقدام فرصت طلبانه و از نقطه نظر فنی کاملاً غیر حرفه ای برای بیمه گری بخش هوایی می باشد.

تمرکز در زنجیره توزیع و مفاهیم آن

از اواسط تا اواخر دهه نود کارگزاران با موجی از ادغام ها به منظور تمرکز رویرو شدند. این امر باعث کاهش چشمگیر کارگزاران اصلی هوایی در دنیا شد. در خلال مدتی که زنجیره توزیع متمرکزتر می شد تعداد بیمه گران اصلی بخش هوایی به اندازه کارگزاران آن به طور چشمگیر کاهش نیافت. در این شرایط مراجعه تعداد کارگزار کمتر به بیمه گران هوایی رقابت شدید میان کارگزار به منظور حفظ پرتفوی و همچنین در اختیار گرفتن

بیمه گذاران جدید بوجود آورد و این خود باعث بوجود آمدن نرخ های کاملاً رقابتی در بازار گردید. برای شرکتهای هواپیمایی که مبلغ پرداختی حق بیمه برای ایشان از اهمیت ویژه ای برخوردار بود و سعی در کاهش آن داشتند مهمترین مطلب در هنگام گفتگو با کارگزاران موضوع کاهش حق بیمه بود. در این شرایط کمترین حق بیمه موجود در بازار بود که مشخص کننده ماندن یک بیمه گذار و یا انتقال پرتفوی آن به کارگزار دیگر می شد. به همین دلیل کارگزاران در ارائه پوششهای تکمیلی لازم و مناسب به منظور نگهداری شرکتهای هوایی نزد خود که مستلزم پرداخت حق بیمه اضافی بود، موفق نبودند.

در چنین شرایطی که چانه زنی حرف اول را می زد کارگزاران روش بازاریابی عمودی (Vertical Marketing) را برای یک بیمه نامه هوایی تکمیل کردند. این بدین معناست که یک ریسک را نزد چندین بیمه گر و با شرایط مختلف پوشش می دادند. سعی و تلاش وافر جهت کسب بهترین قیمت برای شرکتهای هواپیمایی انجام می شد و بدین منظور، کارگزاران در ابتدا نزد بیمه گری مراجعه می نمودند که حداقل نرخ ممکن را ارائه نماید. بنابراین همواره ظرفیتهای ارزان بازار سریعتر از ظرفیتهای گران بازار تکمیل می گردید. این امر

فراوانی ظرفیت و سناریوی فزونی عرضه بر تقاضا موضوع میزان حق بیمه‌های رایج در بازار را تحت تأثیر قرار داد. اما در واقع چه چیز هدایت این ظرفیت را در دست داشت؟ آیا واقعاً این ظرفیت اضافی از طرف بیمه‌گران هوایی قدیمی در بازار بود یا از بروز ظرفیتهای فرعی بازار بوجود آمده بود؟ پاسخ این سئوالات را باید در بازارهای مالی سرمایه‌ای جستجو کرد. سرمایه‌های جدید بوجود آمده در خلال جهش مالی سال ۹۰ باعث گسترش ظرفیتهای مالی اضافی در بازار گردید.

یک عامل مهم و اساسی بازگشت مناسب سرمایه در بازار بود. این بدین معناست که حق بیمه‌های دریافتی در سرمایه‌گذاری‌های انجام شده سود قابل ملاحظه‌ای تولید می‌کردند که با توجه به میزان خسارات پرداختی ممکن بود برگشت از سرمایه‌گذاری حاصل از حق بیمه‌ها بیشتر از رقم پرداختی از خسارات باشد.

امروزه در بازار موجود اتکا بر درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری به منظور تقویت سودآوری دیگر همانند گذشته قابل پیش‌بینی و اطمینان نمی‌باشد چرا که نه تنها تخمین درآمد بیمه‌گران مشکل گردیده بلکه درآمد مناسب حاصل از سرمایه‌گذاری حقوق بیمه‌ها نیز همانند گذشته قابل ملاحظه نمی‌باشد.

باعث فشار فراوان بر راهبران قراردادهای اتکایی به منظور به حداقل رساندن نرخهایشان جهت حفظ پرتفوی موجود می‌شد چراکه بر اساس شرایط معمول بازار، راهبری که مسئول ارائه بیمه‌نامه و همچنین رسیدگی به خسارات بوجود آمده به منظور ارائه حداکثر مبلغ ممکن می‌باشد، بخاطر ارائه سرویسهای اضافی معمولاً حق بیمه بیشتری در مقایسه با سایرین دریافت می‌کرد.

فراوانی سرمایه و ظرفیت

اصطلاح ذکر شده در قسمت قبل با عنوان بازاریابی عمودی حاکی از یک واقعیت موجود در بازار است و آن هم فزونی وجود ظرفیت در بازار است. این موضوع بحث غالب در بازار بیمه‌های هوایی در اکثر سالهای دهه ۹۰ بود. بدون در نظر داشتن کیفیت ظرفیتهای موجود از نقطه نظر امنیت مالی لازم به منظور تأمین خسارات آتی در کنار این ظرفیتهای فراوانی ظرفیت مانعی بزرگ به منظور ارزیابی فنی و تخصصی ریسک در بازار بیمه‌های هوایی بود. این بحث وقتی بیشتر آشکار شد که تعهدات بیمه‌گران موجود برای صدور بیمه‌نامه یک ریسک ۲/۵ برابر بیشتر از سقف لازم برای یک بیمه‌نامه بود. وقتی ظرفیت بازار به حداکثر خود در سال ۹۷ رسید ظرفیت موجود ۲۵۰ درصد بود.

کیفیت به جای کمیت

صنعت بیمه های هوایی برای سال های متمادی با ظرفیتهای اضافی از سوی رقبای مواجه بود. در نتیجه شرایط حساس بازار بیمه گران را بسوی خروج از این صنعت و یا تعویض رشته فعالیت وادار نمود. این موضوع باعث کاهش بسیار ظرفیتهای هوایی موجود گردید. هراس حاصل از این کاهش ظرفیت باعث افزایش قیمتها شد و این خود مجدداً باعث ایجاد ظرفیتهای اضافی و سقوط مجدد قیمتها گردید.

از آنجاییکه وجود تعادل سالم میان عرضه و تقاضا از عوامل کلیدی در بنیان یک بازار می باشد، کاهش میزان ظرفیت به تنهایی راه علاج برای بازار بیمه های هوایی نمی باشد. کیفیت ظرفیت و اینکه چطور این ظرفیت بکار گرفته می شود از نظر اهمیت برابر می باشند. بر اساس روال مرسوم بسیاری از بیمه گران بیشتر متأثر از الزامات بوجود آمده از طرف بازار بوده و کمتر تحت تأثیر نکات و نقطه نظرات فنی و تکنیکی کار قرار گرفته اند.

تغییرات در سالهای گذشته باعث گردیده است که گردش مالی به منظور بکارگیری ظرفیتهای دیگر موجود به طرز بهتر و سودآورتری مورد استفاده قرار گرفته و در کنار آن بیمه گران با اتکا به تخصص فنی و تکنیکی لازم ملزم به آگاهی

کامل از خواستههای بیمه گذار گشته اند. لازمه بکارگیری یک روش فنی و تخصصی مناسب آنست که بیمه گران بدانند یک حق بیمه مناسب به چه صورت باید محاسبه شود.

اجزاء تشکیل دهنده حق بیمه

در یک تعریف ساده حق بیمه هزینه وعده و بیمانی است که از سوی بیمه گذار به بیمه گر به منظور جبران خسارات آتی تحت پوشش، پرداخت می شود. عوامل بسیاری تشکیل دهنده هزینه این تعهد می باشد. از آنجایی که حق بیمه از سوی بیمه گذار به شبکه پیچیده بیمه گری پرداخت می شود تمامی بیمه گران (مستقیم یا غیر مستقیم) برای پرداخت سهم خود از خسارت نسبت به شرکت هواپیمایی متعهد می گردند. (نمودار ۵)

پشتوانه تعهد بیمه گران ذخیره ای است که ایشان از محل حق بیمه های دریافتی و یا از محل سرمایه خود در نظر می گیرند. همانطور که ارزیابی ریسک تحت پوشش برای یک بیمه گر مهم می باشد، بررسی دقیق هر جزء تشکیل دهنده حق بیمه به منظور برآورد تأثیر آتی آن بر روی توانایی بیمه گر نیز یک امر بسیار حیاتی و مهم می باشد.

حق بیمه شامل اجزاء هزینه و درآمدی ذیل می باشد:

اجزا هزینه ای

شرایط سخت بازار چیزی که مشخص است آنست که تبعیت از بازار به جای تبعیت از روشهای تخصصی و فنی در سال های اخیر بر روی قیمتها تأثیرگذار بوده است. نتیجه نهایی آنست که حق بیمه توانایی تأمین خسارات در هنگام وقوع را نخواهد داشت.

تغییرات در صنعت هوایی

عامل دیگر تأثیر گذار بر روی ارزیابی ریسک بیمه گران در آینده، تغییر در طبیعت صنعت بیمه‌های هوایی است. به عنوان یک ضعف، صنعت بیمه‌های هوایی از تغییرات کلی اقتصاد آسیب پذیر می باشد لذا با توجه به هزینه های صعودی موجود، این صنعت باید با هوشیاری فراوان خود را از مشکلات ناشی از این شرایط رها سازد. به منظور ارزیابی و اخذ بهترین ریسکها، بیمه گران باید تغییرات هر روز صنعت بیمه را بدقت بررسی نمایند.

سازمان بین المللی هواپیمایی (ایکائو) یک سازمان وابسته به سازمان ملل است که در ارتباط با مسائل تجاری هوایی فعالیت می کند. این سازمان پیش بینی کرد که شرکتهای هواپیمایی دنیا زیان عملیاتی معادل ۱۰/۹ میلیون دلار در سال ۲۰۰۱ خواهند داشت و این در حالی بود که در سال ۲۰۰۰ مبلغ ۱۱ میلیارد دلار سود عاید ایشان گشته بود.

سابقه خسارتی چند سال گذشته شامل خسارات پرداختی و معوق و همچنین خسارات گزارش نشده و هزینه کارشناسی های صورت گرفته

- حاشیه انحراف معیار

- حاشیه خسارات فاجعه بار

- تأثیرات اجتماعی-اقتصادی حاصل از

وقوع خسارات بزرگ

- هزینه سرمایه گذاری

- هزینه های اتکایی

- هزینه های کارمزد و کمیسیون

کارگزاران

- هزینه های اداری و عملیاتی (اعم از

هزینه های مستقیم یا غیر مستقیم)

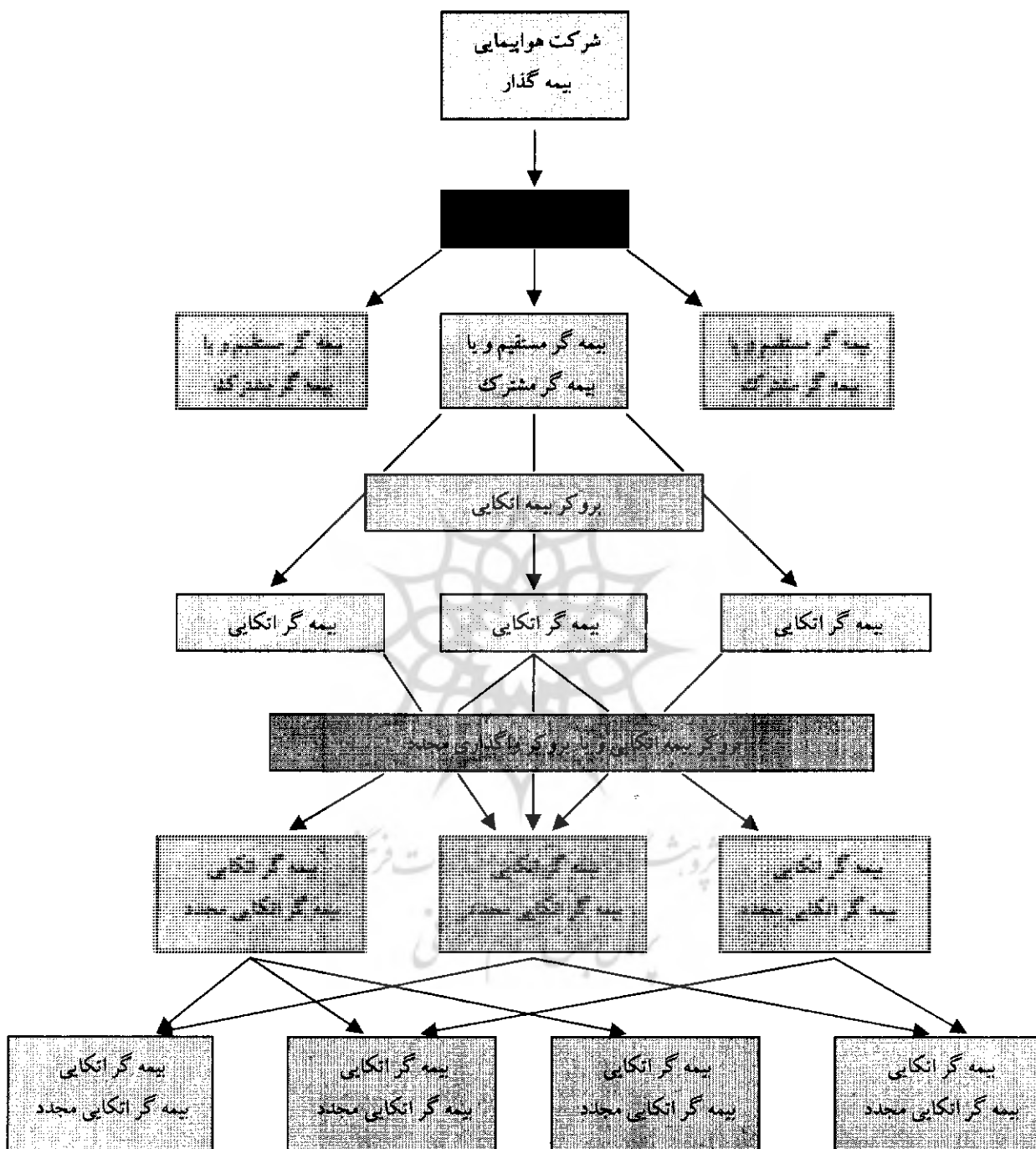
- حاشیه سود مورد انتظار

اجزا درآمدی

- تأثیر سود حاصله بر روی ذخیره های در نظر گرفته شده و گردش مثبت وجوه نقد

- کارمزدهای دریافتی از بیمه گران اتکایی

بر اساس آمار موجود، وجود خسارات بزرگ به همراه الزامات بازار در کاهش حق بیمه، باعث فزونی مبالغ خسارت بر حق بیمه های دریافتی شده است. با وجود این خسارات و به تبع آن



نمودار 5: توزیع ریسک و حق بیمه مابین شرکت هواپیمایی و بازاریای بیمه ای مستقیم و انکابی

بعد از دوره اقتصادی خوب حاصل از خصوصی سازی و دوره های تناوبی رشد قابل توجه اقتصادی، صنعت هوایی مجبور به رویارویی با واقعیت های تلخ افت اقتصاد جهانی شد. جهت هماهنگی با شرایط اقتصادی این صنعت شاهد تعداد زیادی ادغام، ورشکستگی و یا تغییرات مداوم شبکه شرکای تجاری بود.

آیا این تغییرات ساختاری کافی خواهد بود و یا صنعت هواپیمایی نیازمند تفکرات اساسی و ریشه ای در ارتباط با مدل فعالیت تجاری خود می باشد؟ چیزی که مشخص است اینست که بیمه گران صنعت هوایی می باید تمامی این تغییرات را در راستای ریسک شرکتهای هواپیمایی مورد ارزیابی دقیق قرار داده تا حق بیمه متناسب آنرا محاسبه نمایند.

کافی بودن پوشش های بیمه ای

معمولاً اقدامات لازم جهت تمديد بیمه نامه های هوایی از جمله وظایف مدیر ریسک و یا مدیر بیمه یک شرکت هواپیمایی بوده که توأم با ارتباطات مستقیم و تنگاتنگ با شرکت بیمه مستقیم و کارگزار مربوطه می باشد، موضوع بیمه بر اساس سوابق موجود از نظر مدیران ارشد دارای آنچنان اهمیتی نمی باشد که چندین جلسه مباحثه درباره آن در هیأت مدیره شرکتهای هواپیمایی

مطرح گردد. همواره بیمه بعنوان یکی از هزینه های نسبتاً فرعی عملیات شرکت هواپیمایی منظور شده و بطور میانگین تشکیل دهنده ۱ درصد از کل هزینه های عملیاتی یک شرکت هواپیمایی می باشد. هزینه هایی نظیر سوخت، تعمیرات و نگهداری و نیروی انسانی، هزینه هایی است که بیشتر فکر مدیران شرکتهای هواپیمایی را بخود معطوف می سازد، حال آنکه یکی از راههای تأمین امنیت بالا به منظور کاهش ریسک در شرکتهای هواپیمایی که از اهداف اولیه و مهم یک شرکت هواپیمایی است، موضوع بیمه می باشد.

در هنگام وقوع خسارات بزرگ، بیمه برای شرکتهای هواپیمایی نقش بسیار مهم و حیاتی ایفا می نماید چراکه وجود یک پوشش بیمه ای کامل و مناسب است که مشخص می نماید آیا شرکت هواپیمایی از شرایط سخت بوجود آمده نجات خواهند یافت یا خیر. بطور خلاصه می توان گفت بیمه بعنوان یک مانع اساسی در مقابل خطر نابودی پشوانه های مالی یک شرکت هواپیمایی عمل می نماید. موضوع هوشیاری جهت کسب اطمینان خاطر و امنیت مالی از مشخصه های اصلی صنعت هواپیمایی است که در طول ۸۰ سالی که از فعالیت تجاری شرکتهای هواپیمایی می گذرد توسط واحد فنی و مهندسی آغاز شده است. همچنین این

موضوع را می توان به قوانین مستقیم دولتی و دخالت دولتها در سطح پروازهای داخلی و بین المللی نیز نسبت داد.

اقدامات سازمان ایکائو به طرز خارق العاده ای استاندارد امنیت پروازهای تجاری را در سطح دنیا بالا برده است. در زمانهای مختلف این سازمان مرجعی سودمند برای مراجعه در مسائل مربوط به مسئولیت های هوایی بوده است که همواره و بخصوص در دهه گذشته مرکز توجه فعالیتهای هوایی قرار داشته است.

کنوانسیون مونترآل سعی دارد مسئولیتهای شرکتهای هوایی را فرموله نماید، جالب توجه آنکه استثنائاً این اولین باری است که نقش بیمه در یک کنوانسیون بین المللی یا پروتکل اصلاحی آن مورد تأکید و تأیید قرار گرفته است. آرتیکل ۵۰ کنوانسیون مونترآل کشورهای عضو این کنوانسیون را مجبور به خرید پوشش بیمه ای "مناسب" جهت تأمین سقف های ذکر شده در کنوانسیون می نماید. ضمناً در جای دیگر یک شرکت هواپیمایی ممکن است بواسطه درخواست کشور عضو کنوانسیون مجبور به تأمین بیمه مسئولیت لازم جهت مسافرت به آن کشور شود. به هر دلیل ممکن واژه "مناسب" در کنوانسیون مونترآل تعریف نشده است. در یک نگاه می توان بدرستی تصور کرد مقصود از واژه

مناسب، ایجاد اطمینان از این نکته است که شرکت هواپیمایی بیمه لازم را از نقطه نظر کافی بودن و یا مقدار پوشش تهیه نموده است و از طرف دیگر و در نگاهی قابل قبول دیگر می توان تصور نمود مقصود آنست که مفاد پوشش مورد نیاز کافی باشد و اما نکته مهم دیگر توانایی مالی بیمه گران در هنگام بروز خسارت می باشد. عدم توانایی در برآورده نمودن تعهدات در هنگام وقوع خسارت، در زمان عدم وجود منابع مالی لازم برای بیمه گران بوجود می آید. در چنین شرایطی شرکت هواپیمایی مجبور خواهد بود تمام و یا قسمتی از خسارات را خود متحمل شود. در چنین شرایطی حضور و ادامه بقا شرکت هواپیمایی بستگی به پشتوانه های مالی خود و میزان خسارت وارده دارد. از اینرو وجود این احتمال حتی حرفه ای ترین ارزیابان ریسک را مجبور می سازد بیمه های اتکایی را در هنگام برخورد با ریسکهای هوایی تهیه نمایند.

در نهایت کیفیت بیمه گر اعم از مستقیم یا اتکایی تنها معیار برای کافی بودن پوشش می باشد که باید بدقت اندازه گیری شود. اگر این موضوع آخرین موضوع تعیین کننده باشد حال شناسایی عوامل مؤثر در برآورد توانایی و یا عدم توانایی بیمه گر برای جبران خسارت هنگام وقوع آن یکی از مسائل بسیار مهم و تعیین کننده می باشد.

چه چیز باعث عدم توانمندی مالی بیمه گران برای تسویه خسارت می گردد؟

فعالیت اصلی بیمه گران بر اساس ماهیت ریسکها است؛ در واقع بیمه گری یعنی فرایند انتقال ریسک به بیمه گران. در این زمانست که مهمترین مسئله یعنی توانمندی مالی بیمه گران جهت جبران خسارات در هنگام وقوع آشکار می گردد. مسئله مهم دیگر نیز نتایج حاصل از عدم توانمندی پرداخت خسارت بر روی بیمه گذار خواهد بود.

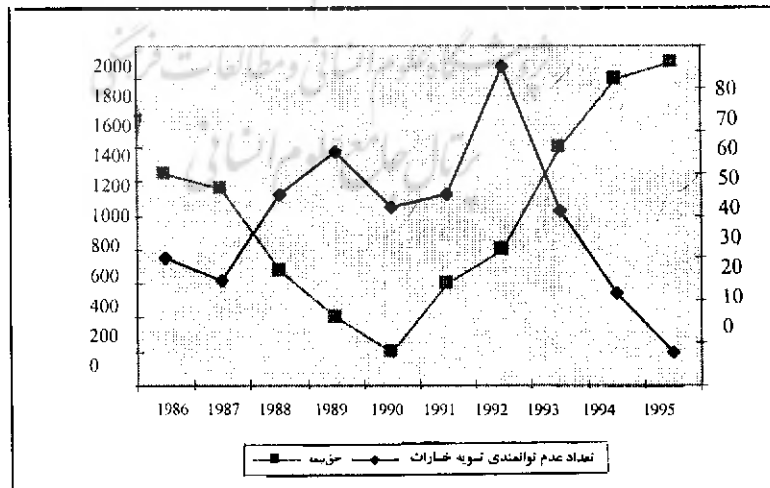
ارتباط بین بیمه ریسکها و عدم توانایی تسویه آنها

بر اساس نتایج حاصله از یک مطالعه انجام گرفته، در سال ۱۹۹۵ قبولی ریسکهای بزرگ به تنهایی بزرگترین عامل عدم توانایی تسویه خسارت بیمه گران بوده است. خسارات زیاد و پیش بینی

نشده، و همچنین خسارات فاجعه بار در طول مدت بیمه از عوامل دیگر این عدم توانایی می باشد. تمامی موارد ذکر شده به طور طبیعی مسئولیتهای بیمه گران در قبال بیمه گذاران خود را افزایش می دهد. بر اساس مطالعه ذکر شده فوق ارتباط تنگاتنگ بین قبولی ریسک از سوی بیمه گران و عدم توانایی در تسویه خسارات ایشان وجود دارد. در سالهای ۱۹۹۵ و ۱۹۹۲ عملکرد بیمه گری در پایین ترین نقطه خود قرار داشت. به طور مثال در شرکت های بیمه در انگلستان نیز این وضعیت دیده شده است.

ارتباط بین حق بیمه و عدم توانایی در تسویه خسارات

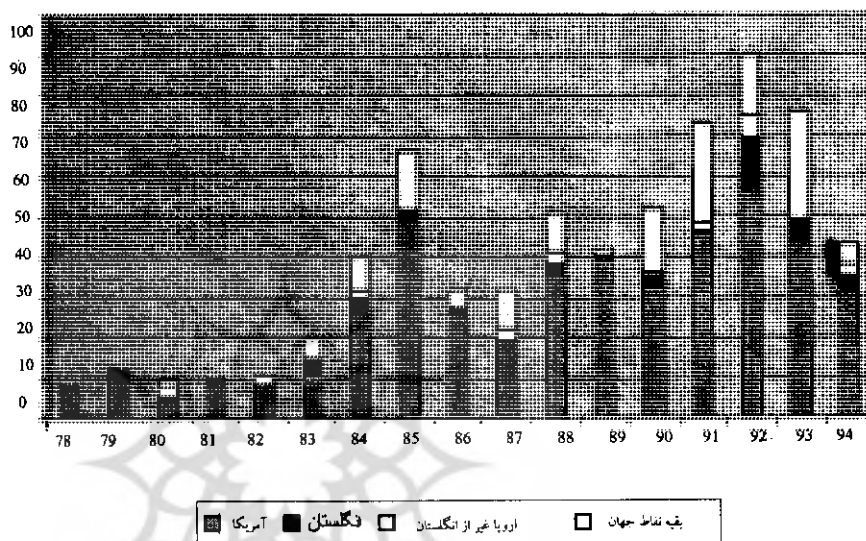
نمودار شماره ۶ نشاندهنده آنست که چطور میزان ورشکستگیها بطور معکوس با دوره درآمدی حق بیمه ها در بازار بیمه اموال ارتباط دارد.



نمودار شماره ۶: مقایسه تعداد میزان عدم توانمندی تسویه خسارات و حق بیمه (بر گرفته از سایت www.swissre.com)

آمریکا و در پی طوفان شدید معروف به اندرو در سال ۹۲ میان بیمه گران اموال بوده است.

این اطلاعات محدود به بازار بیمه های هوایی نمی شود همانطور که ملاحظه می شود، نمودار شماره ۷ بیانگر آنست که در دهه ۸۰ و ۹۰ بیشترین تعداد فراوانی ورشکستگی مخصوصاً در



نمودار شماره ۷. تعداد ورشکستگیهای شرکتهای بیمه (برگرفته از سایت www.swissre.com)

ریسکهای تحت پوشش را بدون حفاظ باقی می گذارد. بنابراین شرایط کنونی بازار، با وجود حق بیمه های نامتناسب، برگشت کم حاصل از سرمایه گذاری ها و وجود خسارات زیاد، کسانی را که دارای گردش وجوه نقد حساس و شکننده هستند بیشتر در معرض ورشکستگی قرار می دهد. مطالعه دیگر در سال ۱۹۹۱ به این نتیجه رسید که تعداد زیادی از بیمه گران رشد سریع

ارتباط بین گردش وجوه نقد حاصل از بیمه گری و عدم توانایی در تسویه خسارات یکی از ارکان مهم در گردش وجوه نقد حاصل از فعالیتهای بیمه گری اخذ پوشش اتکایی مناسب طبق شرایط مورد نظر و مطلوب در مقایسه با حق بیمه های دریافتی می باشد. هرگونه تأخیر در برنامه های اتکایی به شدت پایه های مالی یک شرکت بیمه را متزلزل ساخته و در کوتاه مدت

حق بیمه را در خلال مدت ورشکستگی داشته اند. این امر مؤید این مطلب است که فرضیه گردش وجوه نقد بیمه گری از عوامل اساسی در ارزیابی توانمندی پرداخت دیون می باشد. بیمه گرانی که از ظرفیتهای بازارهای فرعی استفاده نموده اند و بر گردش وجوه نقد بیمه گری اتکا می نمایند اگر با فراوانی تعداد خسارت و شدت آنها روبرو شوند قبل از آنکه از درآمد حاصل از حق بیمه ها بتواند نیازهای مالی خود را تأمین نماید، دچار ورشکستگی خواهند شد.

ارتباط مابین خسارات فاجعه بار و عدم توانایی در تسویه خسارات

تجربه نشان می دهد افزایش خسارات فاجعه بار ارتباط مستقیم با تعداد بیشتر ورشکستگیها دارد. تعداد شرکتهای بیمه ورشکسته پس از طوفان شدید اندرو در آمریکا نمونه بارز این مدعاست همواره باید توجه داشت که وقوع خسارات فاجعه بار در بازار بیمه های هوایی می تواند تجربه مشابه ای را پدید آورد.

با وجود تعداد ورشکستگی کمتری که در میانه دهه ۹۰ وجود داشت کارشناسان معتقدند ورشکستگیهای بیشتری بدلیل وجود حق بیمه کم، نرخ بهره کم، عدم رشد حق بیمه و عدم توانایی جبران خسارات بزرگ توسط سرمایه موجود بوجود

خواهد پیوست. پس از حادثه ۱۱ سپتامبر وکلا، کارگزاران و بیمه گران اتکایی اعلام نمودند که از این به بعد مسدیران ریسک می باید توجه بسیار بیشتری نسبت به دورنما و احتمال وقوع حوادث فاجعه بار در مقابل ظرفیت بازار برای تسویه اینگونه خسارات به خرج دهند. با بالا رفتن ارزش ناوگان هوایی، این احتمال برای بیمه گران افزایش یافته است که با وقوع همزمان چند حادثه برای هوایماها در یک دوره زمانی کوتاه بیمه گران تحت فشار شدید برای تسویه آنها در کمترین زمان ممکن قرار خواهند گرفت.

گسترده گی کار و عدم توانایی پرداخت خسارت

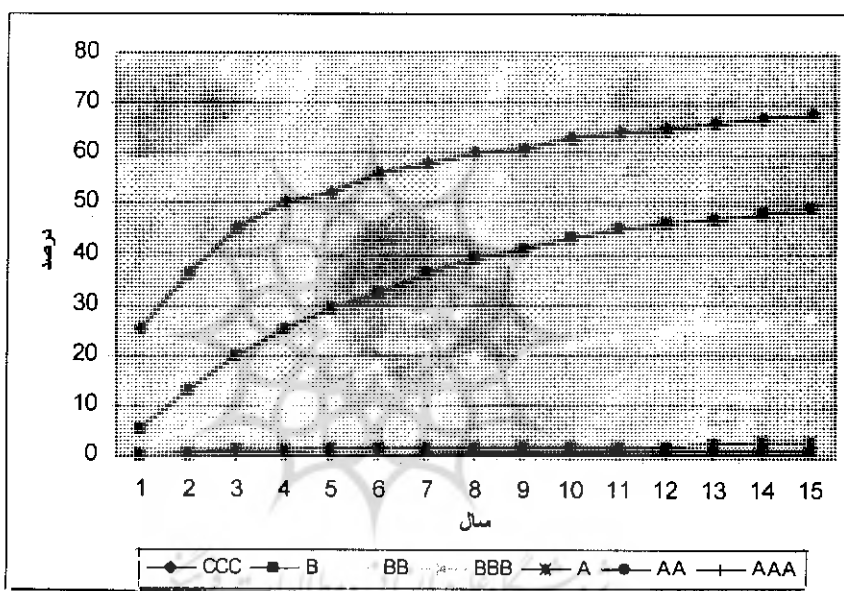
یکی از مسائل مهم مورد نظر بیمه گران هوایی، وسعت و تنوع روشهای اجرایی بیمه ای بین راهبران قراردادهای هوایی و بازار بیمه های هوایی می باشد.

بر اساس یکی از گزارشات انتشار یافته، تنوع روشهای اجرا شده بعد از حادثه ۱۱ سپتامبر بطور چشمگیری از ۲۹ درصد در سال ۹۷ به ۵ درصد در سال ۲۰۰۲ کاهش یافته است. این کاهش در مورد ظرفیت بازار نیز صادق است که از ۲۲۰ درصد تا ۲۵۰ درصد به ۱۵۰ درصد کاهش یافت. این امر در نتیجه کاهش تعداد بازارهای مشارکت کننده در

حضور کسانی است که قابلیت ریسک پذیری در چنین اوضاع مالی را دارند.

نمودار شماره ۸ نشان‌دهنده طبقه بندی انجام شده توسط موسسه S&P می باشد که بیانگر آنست که احتمال نزول برای شرکتهای پر ریسکی که امنیت مالی کمتری دارند، بسیار بیشتر است.

ریسک‌های هوایی از ۳۱ بیمه‌گر در سال ۹۷ به ۲۰ بیمه‌گر صادر کننده بیمه‌های هوایی در سال ۲۰۰۲ بود. این موضوع ممکن است باعث تشویق شرکتهای مالی و سرمایه‌گذاری برای بازگشت به این بازار باشد. در محیطی که هنوز تحت تأثیر بازار حساس بعد از ۱۱ سپتامبر می باشد حضور سرمایه‌گذاران در صحنه بازار بیمه‌های هوایی بیانگر



نمودار شماره ۸: میانگین جمع شونده نرخ عدم توانایی در تسویه خسارات (برگرفته از سایت www.swissre.com)

آشفتگیهای پیش رو

- کاهش حق بیمه‌ها در بازار بیمه‌های هوایی و وجود ذخیره ناکافی حق بیمه
- افزایش میانگین مبلغ خسارت در هر حادثه
- وجود پتانسیل بالا برای وقوع خسارات

این موضوع که امکان افزایش تعداد ورشکستگیها با وجود خسارات بالا و فزونی میزان خسارات بر حق بیمه‌ها وجود خواهد داشت کاملاً قابل توجه می‌باشد. عوامل مؤثر در این شرایط عبارتند از:

فاجعه بار و عدم وجود ذخیره کافی برای آن

- تشدید کاهش سرمایه های ذخیره ای
- رواج و اتکای بیشتر برگردش وجوه نقد بیمه گری بین ایجادکنندگان ظرفیت و همچنین ادامه روند کاهش درآمدهای حاصل از سرمایه گذاری
- رکود حاضر در اقتصاد جهانی و عدم وجود اطمینان کافی در اقتصاد

• کاهش چشمگیر در پرتفوی برگشت از سرمایه گذاری بیمه گران

تأثیر ورشکستگیها بر روی بیمه های هوایی در بدترین حالت ممکن

حجم بسیار بالای بیمه مسئولیت مورد درخواست شرکتهای هوایی و پتانسیل ریسکی که این پوششها برای بیمه گران به ارمغان می آورد این روزها بحث داغ محافل بیمه گری هوایی است. پیچیدگی شبکه بیمه های مشارکتی (Co-insurance)، بیمه های اتکایی و واگذاری مجدد اتکایی که لازمه تهیه پوششهای لازم برای یک شرکت هواپیمایی است نیز از اهمیت خاصی برخوردار است.

وجود تغییرات پی در پی به همراه عدم امنیت مالی، اطمینان موجود در کل بازار بیمه های هوایی را متزلزل ساخته است.

این شرایط به همراه آسیب پذیری بازار بیمه های هوایی امکان ورشکستگی بیمه گران بازارهای هوایی را افزایش داده است. به هر حال هر کجا در شبکه بیمه گری ورشکستگی اتفاق افتد تأثیر و ضربه اصلی به بیمه گذار که در این مبحث شرکت هواپیمایی است وارد می شود.

با در نظر گرفتن موارد فوق برآستی بعد از ورشکستگی یک بیمه گر چه پیش خواهد آمد؟ بدترین حالت ممکن ورشکستگی شرکت هواپیمایی خواهد بود. این یک احتمال قریب الوقوع خواهد بود چراکه صنعت هوایی نیز به خودی خود گریبانگیر مشکلات مالی فراوان می باشد.

اهمیت امنیت مالی شرکتهای هوایی در دنیایی که بر آوردن خواست صاحبان سهام از اهمیت ویژه ای برخوردار است

دهه ۹۰ شعار "کسب رضایتمندی صاحبان سهام" در صحنه اقتصادی دنیا معروف و معمول گشته بود. امروز این عبارت به کسب رضایتمندی افراد دارای منافع مشترک (Stakeholders) در سازمان تغییر نموده است که به نظر صحیح تر و مرتبط تر با صنعت هوانوردی می باشد. با وجود طبیعت پیچیده فعالیتهای شرکتهای هواپیمایی در واقع تعداد بیشتری طرفهای درگیر دارای منافع مشترک در شرایط رشد و همچنین رکود در کنار

صاحبان سهام وجود دارند. افرادی که منافع مشترک در یک شرکت هوپیمایی دارند شامل مسافرین، کارمندان، مدیران، تأمین کنندگان منابع لازم (از قطعات موتور گرفته تا لوازم کم اهمیت تر مانند دستمال کاغذی)، شرکتهای سازنده هوپیمای، شرکای تجاری، مسئولین فرودگاهها و گروههای درگیر با صنعت هوایی مانند سازمانهای دولتی می باشند.

نتیجه گیری

فرهنگ ایمنی

این یک حقیقت است که ما در دنیای عاری از خطر زندگی نمی کنیم، با آگاهی از این حقیقت شرکتهای هوپیمایی سیستمهای قوی و مجهزی به منظور تأمین امنیت لازم را ایجاد نموده اند. مسئولیت تهیه استانداردهای امنیتی دقیق همواره بر عهده مدیران شرکتهای هوپیمایی بوده است. این تعهدات بطور معمول به فعالیتهای مالی شرکتهای هوپیمایی مرتبط شده و مخصوصاً در شرایط اقتصادی و سیاسی حاضر درحالی که مفهوم جوابگویی در زندگی تجاری از مفاهیم اساسی و پایدار می باشد، از اهمیت خاصی برخوردار است.

فرهنگ امنیت مالی

با وجود اینکه هزینه بیمه نسبتاً قسمت کوچکی از هزینه های عملیاتی یک شرکت هوپیمایی را تشکیل می دهد با این وجود بیمه از

پایه های اساسی ایجاد امنیت مالی شرکتهای هوپیمایی محسوب می شود، لذا خریداری بیمه نامه از بازار پیچیده شبکه بیمه گری و با توجه به وجود پتانسیل بالای ریسک از اهمیت شایانی برخوردار است.

کوشش و تلاش مقتضی

در زمانیکه تأکید فراوان بر هدایت مناسب سازمانهای تحت اختیار می باشد، مدیریت ریسک شرکتهای هوپیمایی می باید ماهیت عدم تعادل در چنین اوضاعی را مشخص و تحت نظر قرار داده و آمادگی لازم برای ارائه پاسخ مناسب به کسانی که دارای منافع مشترک در شرکتهای هوپیمایی می باشند را داشته باشند.

ارزیابی دقیق اعتبار بازار بیمه های هوایی که بیمه نامه های خود را از آن دریافت می نمایند می بایست توسط شرکتهای هوپیمایی با دقت و بر اساس واقعیتهای موجود صورت گیرد و نه بر اساس فرضیات که این امر تنها با سعی و تلاش فراوان مدیریت تحقق می یابد. ایشان نه تنها باید بیمه گر مستقیم خود را به خوبی شناخته و ارزیابی نمایند بلکه می باید شناخت کافی از شبکه بیمه گری شامل بیمه گران اتکایی داشته باشد. در ضمن نقش کارگزاران را در این میان نمی توان نادیده گرفت. یکی از عواملی که مدیریت شرکتهای

هوایمایی در هنگام انجام این مراحل باید مورد دقت نظر بیشتر قرار دهد بررسی دقیق تر بیمه گر مستقیم و اتکایی به منظور تشخیص توانمندی مالی و تخصصی مناسب ایشان است. تصمیم گیران در شرکتهای هوایمایی و دیگر مشتریان بزرگ صنعت هوایی می باید با کارگزار و انجمن بیمه گران خود همکاری نزدیک و تنگاتنگی داشته تا به کمک یکدیگر و با بکارگیری روشهای سنتی و جدید انتقال ریسک، برنامه های بیمه ای مناسبی تنظیم نمایند. صنعت بیمه های هوایی سالم و موفق آنست که منافع همه طرف های درگیر اعم از بیمه گران، شرکتهای هوایمایی و افراد دارای منافع مشترک در آن را تأمین نماید.

درآمد مالی افراد دارای منافع مشترک از یک شرکت هوایمایی ارتباط مستقیم به توانمندی آن شرکت از پشت سر گذاشتن خسارت فاجعه بار دارد. انتخاب بیمه گران متخصص، متعهد، با سابقه و با پشتوانه مالی قوی بعنوان سپری محکم برای آنبهایی است که آینده درخشان خود را از طریق بالهای هوایماهایشان جستجو می کنند.

با توجه به موارد ذکر شده فوق بهترین استراتژی ممکن برای شرکتهای بیمه به منظور تأمین پوششهای اتکایی معتبر و با قیمتی مناسب تر از آنچه هم اینک در بازارهای جهانی متداول می باشد

استفاده از بازارهای منطقه ای معتبر و یا صندوقهای بیمه ای برای استفاده در ریسکهای محدود می باشد. با اینکار علاوه بر تقسیم ریسک میان بیمه گران معتبر کوچک تر، نرخهای ارائه شده از رقابت بیشتری برخوردار بوده و نرخهای مناسب تر نصیب بیمه گذار می گردد. در این میان آنچه از اهمیت بسیار برخوردار می باشد انتخاب دقیق و آگاهانه بازارهای بیمه ای می باشد.

اقدام دیگری که در ارزیابی ریسک و ارائه نرخهای مطلوب تر جهت شرکتهای هوایمایی تأثیر گذار می باشد مشارکت شرکتهای هوایمایی در ارزیابی ریسک است. هم اینک موسسات بین المللی با بررسی دقیق نکات فنی و ایمنی شرکتهای هوایمایی نسبت به صدور گواهینامه های بین المللی اقدام می نمایند حال چنانچه شرکتهای هوایمایی داخلی با صرف هزینه ای که در مقایسه با هزینه های روزمره آنان زیاد هم نیست نسبت به انجام این امر اقدام نمایند موفق به انجام دو عمل می شوند. اول آنکه در صورت ارزیابی مطلوب از موقعیت شرکت هوایمایی نرخهای بیمه ای ایشان تعدیل می گردد و دوم با این اقدام اشکالات موجود در سیستم شرکتهای هوایمایی شناسایی شده و در رفع آنها و در نتیجه افزایش کارایی و بهره وری و کاهش ریسک ایشان مؤثر خواهد بود.

واژگان کلیدی:

بیمه های هوایی، شرکت های هواپیمایی،

ریسک های هوایی

منابع و مأخذ

تمامی اطلاعات و اعداد و ارقام بر گرفته از:

- بولتن و اخبار انتشار یافته توسط شرکت *Swiss Re*

- بولتن و اخبار انتشار یافته توسط موسسه کارگزاری

AON

- بولتن و اخبار انتشار یافته توسط موسسه کارگزاری

Marsh

- بولتن و اخبار انتشار یافته توسط موسسه کارگزاری

Willis

- بولتن و اخبار انتشار یافته توسط موسسه کارشناس

Airclaims فنی

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی