

«کپتو» چگونه شرکتی است: تعریف - محاسن - معایب^۱

ترجمه پری میرزایی

[«کپتو»، شرکت خود بیمه‌گری است که کلیه ریسک‌های یک گروه یا سازمان و یا سازمان‌های وابسته را بیمه می‌کند. به این صورت که حق بیمه‌ای متناسب با ریسک از واحدهای وابسته خود دریافت و آن‌ها را در صندوقی واريز و از محل آن، خسارت‌های وارده را جبران می‌کند. در ضمن، از آن‌جا که منابع مالی این صندوق محدود است لذا از طریق خرید پوشش اتکایی از بیمه‌گران اتکایی، خود را تحت پوشش اتکایی قرار می‌دهد. شرکت‌های کپتو با توجه به نوع و گسترش بازار، محاسن و معایب بسیاری دارند و لازمه فعالیت این شرکت‌ها توسعه بازار، آزادی فعالیت و مقررات زدایی است. طبق قوانین و مقررات ایران، فعالیت شرکت‌هایی که به خودبیمه‌گری می‌پردازند مجاز نیست. مقاله زیر که تکنیک‌ها، محاسن و معایب شرکت‌های کپتو را توضیح می‌دهد، فقط به دلیل اهمیت موضوع و گسترش این شرکت‌ها در اروپا و امریکا ترجمه شده است.]

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

مقدمه

امروزه بیش از ۳۰۰۰ کپتو در سرتاسر دنیا وجود دارند و تعداد آن‌ها در حال افزایش نیز هست. در دهه ۱۹۷۰ بود که توسعه کپتوها آغاز شد؛ ابتدا بین شرکت‌های امریکایی و انگلیسی و سپس در قاره اروپا، اسکانندیناوی، استرالیا و خاور دور. در حالی که تعاریف در مورد کپتو بسیار متنوع است، تعریف زیر دارای بسیاری از عوامل مربوط است:

کپتو را می‌توان شرکت بیمه‌ای با هدف محدود که برای تأمین مالی ریسک‌های گروه یا گروه‌های مادر خود تأسیس شده است نامید.

۱. این ترجمه حاصل تحقیق موردی مؤسسه کارگزاری ویلیز فیبر در سال ۱۹۹۷ در خصوص تغییرات جدید در ساختار و نقش و حدود مسؤلیت شرکت‌های کپتو است.

انواع کپتیو:

- کپتیوهای با گروه مادر واحد
 - کپتیوهایی که توسط انجمن‌ها یا گروه‌های متعدد تأسیس شده‌اند
 - صندوق‌ها
 - شرکت‌های بیمه متقابل
 - شرکت‌های با امکانات پوشش مسؤلیت‌های مازاد (برای مثال ACE ، Exel و نظایر این‌ها) که از میان این‌ها بیشترین گروه‌بندی متعلق به کپتیوهای متعلق به شرکت مادر انفرادی است. در حال حاضر کپتیوها عنصر مهمی در مدیریت ریسک و استراتژی تأمین مالی ریسک‌های شرکت مادر محسوب می‌شوند. این امر به دلایل زیر است:
 - مشکلات در بیمه کردن انواع مشخصی از ریسک‌ها
 - وجود استانداردهای مختلف پوشش در قسمت‌های مختلف دنیا
 - ساختارهای نرخ‌گذاری بر مبنای روند بازار نه سابقه خسارتی هر مورد
 - فقدان اعتبار کافی برای فرانشیزها یا کوشش‌های کنترل خسارت
 - نگهداری قسمت بیشتری از ریسک‌ها که به استراتژی مدیریت ریسک بیشتر و آگاهی ریسک منجر شده است
 - توان کپتیوها در کاهش هزینه ریسک‌ها و یکنواخت کردن آن‌ها
- موارد استفاده از کپتیو عبارت است از:
- بیمه کردن ریسک‌های شرکت‌های گروه مالک
 - مشارکت در برنامه بیمه اتکایی شرکت مالک
 - ارائه تسهیلات کپتیو اجاره‌ای به بیمه‌گذار یا مشتری مستقیم شرکت مالک.
 - در زیر به ارائه توضیحاتی در مورد هریک از موارد فوق می‌پردازیم.

موارد عمده استفاده از شرکت‌های بیمه کپتیو

بیمه ریسک‌های شرکت مالک

- سازمان‌های تجاری پیچیده، اغلب برای ریسک‌های بزرگ، استراتژی تأمین مالی دارند.
- بیمه‌گر کپتیو در این مورد ممکن است از راه‌های زیر مفید واقع شود:
- ایجاد یک مرکز برای کنترل برنامه تأمین مالی ریسک
- قادر ساختن گروه به تنظیم سطوح نگهداری و نیز انتقال سهم نگهداری خود در

مورد بخش‌های عملیاتی کوچک‌تر به کپتو در مقابل حق بیمه

– ایجاد ابزاری که از طریق آن وجوه مورد نیاز برای ریسک‌های شرکت از مجموعه

فعالیت بیمه‌گری خارجی جدا می‌شود

– قادر ساختن یک شرکت به ارائه وسیع‌ترین پوشش برای عملیات خود در

سطح ابتدایی

– تجمع ذخیره‌های جداگانه برای یکنواخت کردن اثر خسارت بزرگ یا مجموعه‌ای

از خسارت‌ها

برنامه بیمه‌گری اتکایی

یک شرکت مادر ممکن است بخواهد برای مشارکت در بیمه‌های اتکایی خود کپتو

تأسیس کند:

– وارد کردن سهم نگهداری اتکایی یا کل لایه نگهداری شده از یک پوشش

خسارت‌های فاجعه‌آمیز به برنامه اتکایی از طریق کپتو شرکت مالک و پرداخت حق

بیمه به کپتو.

– به حداقل رساندن هزینه‌های اتکایی خارجی با نگهداری حق بیمه‌های اتکایی در

داخل گروه. اگر نسبت خسارت شروع به بهبود کند، این وجوه در داخل گروه باقی

می‌ماند و در سودآوری آینده آن مشارکت خواهد داشت.

– با نگرداشتن وجوه در کپتو، نیاز به اتکایی خارجی در طول زمان کاهش

خواهد یافت.

– انعطاف بیشتری در تثبیت اتکایی خارجی وجود خواهد داشت که آن را قادر

می‌سازد تا حداکثر منافع را از پیشرفت‌های بازار به دست آورد.

– جریان نقدینگی در نتیجه نگهداری حق بیمه‌های اتکایی در داخل شرکت تا زمانی

که خسارت‌ها پرداخت شوند بهبود خواهد یافت.

ارائه تسهیلات کپتو اجاره‌ای

کپتو اجاره‌ای، شرکت بیمه‌ای است که هدفش بیمه کردن ریسک‌های جدا از

ریسک‌های مالک خویش است. کپتو اجاره‌ای عمدتاً بسیار کم یا هیچ ریسکی را برای

خود نگه نمی‌دارد و بیشتر منافع حاصل از فعالیت‌های بیمه‌گری خود را به خریدار بیمه

برمی‌گرداند. مزایای استفاده از این تسهیلات برای شرکت عبارت است از:

– عرضه رقابتی تسهیلات «کپتو» به مشتریان مستقیم متوسط و بزرگ در

مقابل دستمزد

– نگهداری مشتریان اصلی و افزایش تعداد آنان
– منافع بالقوه شامل اداره کردن و کارمزد تسهیلات و نیز ریسک‌های بیمه‌گری آن هم
«بدون ریسک»

تسهیلات مدیریت کپتیو

شرکت‌های بیمه می‌توانند به آن دسته از مشتریان مستقیم خود که خواهان تشکیل کپتیو برای خود هستند تسهیلات مدیریت کپتیو ارائه کنند، مثل گروه خدمات مدیریت ریسک پیشرفته شرکت ویلیزکورون. اساسی‌ترین مزایای این کار، حفظ و افزایش ارتباط با مشتری است.

نقش کپتیوهای مستقیم در مدیریت ریسک

کپتیوها را معمولاً سازمان‌های صنعتی و تجاری بزرگ‌تر تأسیس می‌کنند. با وجود این که شرایط بازار به طور پیش‌بینی نشده‌ای انعطاف‌پذیر است، جالب توجه است که درصد تأسیس کپتیو به ویژه در اروپا هم چنان افزایش می‌یابد. سخت شدن بازار در سال ۱۹۹۲، همچون مهمیز دیگری در این مورد عمل کرد. با این که صرفه‌جویی در هزینه در کوتاه مدت اهمیت دارد، کپتیوها در حال حاضر به منزله استراتژی مدیریت ریسک بلند مدت که در صدد دستیابی به هدف‌های زیر است، تلقی می‌شوند:

۱. به حداقل رساندن هزینه قابل شناسایی ریسک در طول زمان، شامل:

الف) حق بیمه‌های خارجی – انتقال ریسک

ب) خسارت‌های کپتیو / نگهداری شده – نگهداری ریسک

پ) تمهیدات کنترل ریسک / خدمات – کنترل ریسک

ت) حمایت اداری – کارهای اداری

تعادل بین انتقال ریسک و نگهداری ریسک بسته به شرایط بازار بیمه و فلسفه ریسک شرکت مادر متغیر خواهد بود.

۲. تثبیت هزینه قابل شناسایی ریسک در طول زمان با اتخاذ یک استراتژی برای کاهش سهم هزینه نهایی مشروط به تغییرات دوره‌ای شناخته شده هزینه در بازارهای خارجی.

۳. متمرکز کردن هزینه حق بیمه‌های خارجی برای ریسک‌های فاجعه‌آمیز. مشروط به قیمت‌گذاری بازار، منطقی است که ریسک‌هایی را که گروه قادر به نگهداری آنهاست

در داخل - اعم از بخش‌های عملیاتی یا مرکز - می‌توان بیمه کرد.

۴. به حداکثر رساندن وسعت پوشش با استفاده از قدرت خرید گروه و قدرت نگهداری ریسک برای تضمین دسترس به بهترین میزان پوشش.

۵. مربوط ساختن منافع گروه مادر و بخش‌های عملیاتی یا شعبات آن از طریق استراتژی تأمین مالی که توان مالی واحد عملیاتی اصلی را شناسایی می‌کند. استراتژی تأمین مالی اغلب شامل دو سطح از نگهداری ریسک است:

الف) فرانشیزهای کار که به واحدهای عملیاتی برای تشویق مدیریت ریسک مربوط می‌شود.

ب) نگهداری گروه مرکزی که کپیو معمولاً آن را بیمه می‌کند.

۶. پیش‌بینی تأمین مالی برای آن دسته از ریسک‌هایی که بازار بیمه همیشه نمی‌تواند پوشش کافی برای آن‌ها ارائه کند. وقتی بخش‌ها آماده هستند که از قبل میزان ریسک خود در برابر چنین خسارت‌هایی را تأمین مالی کنند، گروه مادر ممکن است ارائه تسهیلات مالی مرکزی از طریق کپیو را مدنظر قرار دهد.

۷. به حداکثر رساندن بازده کوشش‌های کنترل خسارت: استراتژی تأمین مالی ریسک شامل سطوح بالای خود بیمه‌گری، منافع مالی آنی را در حالت بهبود سابقه خسارت به دست می‌دهد. در این حالت سطح حق بیمه خارجی به دلیل این که بیمه‌گران هزینه‌های خود را بر متوسط سابقه خسارت بنا می‌نهند کمتر خواهد بود.

۸. ارزیابی تأثیر فعالیت مدیریت ریسک: استفاده از کپیو به صورت یک نقطه کانونی برای خسارت‌ها، روشی مؤثر برای شناخت و ارزیابی اثر فعالیت مدیریت ریسک ویژه روی سطوح خسارت است.

۹. دستیابی به انعطاف‌پذیری در طرح برنامه: گروه مادر خواهان اجرای برنامه تأمین مالی است که ظرفیت اصلاح شدن در هنگام پیشرفت‌های بازار و تغییرات ساختاری داخلی (برای مثال، حرکت در زمینه‌های جدید فعالیت) را داشته باشد. کپیوها از طریق سعی در تثبیت کردن هزینه کل گروه مادر، اسلحه کارسازی در زرادخانه مدیریت ریسک، ارائه پوشش و ظرفیت - در هنگامی که بازارهای فعلی محدود هستند - به شمار می‌روند. افزایش تعداد کپیوهای تأسیس شده، بازتاب پذیرش این اصل اولیه تأمین مالی ریسک است که ریسک‌هایی که در داخل قابل تحمل هستند باید نگهداری شوند. فقط ریسک‌هایی که به شدت توان مالی گروه مادر را در معرض خطر قرار

می‌دهند باید به بازار بیمه خارجی منتقل شوند. شرکت‌های کوچک‌تری که نمی‌توانند بار مالی کپتو را تحمل کنند می‌توانند از طریق استفاده از تسهیلات کپتو اجاره‌ای از مزایای مربوط بهره‌مند شوند.

نقش کپتوهای اتکایی در مدیریت ریسک

اصولی که در مورد استفاده یک سازمان صنعتی یا تجاری از کپتو بیان کردیم عیناً قابل اطلاق به یک شرکت بیمه است. ارزش مالی سهم نگهداری معقول در یک رشته فعالیت در درون یک گروه، از حسابی به حساب دیگر و از شعبه‌ای به شعبه دیگر، تفاوت بسیار دارد. به طور کلی، گروه که قادر به نگهداری در سطحی بالاتر از واحدهای انفرادی است، برای اتکایی «داخلی»، از شعبه‌ای به شعبه دیگر یا به واحد مرکزی، برای استفاده از مزایای تمام ظرفیت مشترک گروه و در عین حال نگهداری تعادل در نتایج عملیات واحدهای عملیاتی، میدان وسیع‌تری دارد. در مورد مسؤلیت برای تشکیل واحد مرکزی، نگرانی واحدهای محلی نتایج گزارش شده را بر طرف و فعالیت‌های با ریسک بالا در یک حوزه از گروه متمرکز می‌سازد و امکان ایجاد سیستم‌های گزارش‌گری و نگهداری حساب‌ها با هدف‌های خاص را به وجود می‌آورد.

آیا صندوق اتکایی داخلی باید شرکت جداگانه‌ای باشد؟

در حالی که یک گروه تجاری یا صنعتی اغلب به تشکیل کپتو برای خود بیمه‌گری مؤثر نیاز دارد این موضوع از لحاظ نظری در مورد یک گروه بیمه‌ای صدق نمی‌کند، زیرا توانایی چنین کاری در بطن فعالیت اصلی گروه بیمه‌ای وجود دارد. این نگهداری، خواه از طریق «واحد اتکایی» در مرکز یا مشخصاً شرکت اتکایی کپتو، در داخل یا در خارج، صورت گیرد به شرایط انفرادی وابسته است. به هر حال، مزایای مشخصی در داشتن یک شخصیت حقوقی جداگانه به شرح زیر وجود دارد:

۱. فعالیت‌های با «ریسک بالاتر» گروه در یک جا متمرکز می‌شود.
۲. مدارک که در برابر خطر ضایع یا مفقود شدن قرار دارند، در این واحد که به منظور مراقبت و ارائه واقعی آن‌ها طراحی شده نگهداری می‌شوند.
۳. با یک محل خارجی، می‌توان هر دو مزیت مالیاتی و مقرراتی را به دست آورد، به

ویژه پناهگاه مالیاتی^۱ خاصی ممکن است با استفاده از «اختلاط سود سهام» شرکت اصلی به دست آید. ریسک بیمه را نیز می‌توان با استفاده از ابزارهای مالی، «بیمه اتکایی» کرد.

۴. هزینه‌های عمومی را می‌توان از طریق استفاده از مدیران متخصص کاهش داد.
۵. از مکانیسم‌های تأمین وجوه خارجی، به صورت بیمه اتکایی کپتو، به سادگی می‌توان استفاده کرد.

مزایای کپتو

کپتو ممکن است منافع زیادی برای صاحب خود داشته باشد که مهم‌ترین آن‌ها عبارتند از:

الف) ثابت بودن هزینه‌های مالی ریسک: جریان‌های بازار بیمه به تغییرات زیادی در قیمت حق بیمه در طول زمان منجر می‌شود. وجود کپتو، بیمه خسارت‌های پایه شرکت مادر خریدار را فقط نیازمند خرید پوشش ریسک‌های فاجعه‌آمیز از بیمه‌گران یا بیمه‌گران اتکایی خارجی می‌کند؛ پوششی که عموماً از نظر قیمت ثابت است و بیشتر براساس خود ریسک مورد نظر نرخ‌گذاری می‌شود.

ب) پایین‌تر بودن هزینه‌های مالی ریسک: به دلیل این‌که بیمه‌گر ناگزیر به تأمین وجوه هزینه‌های اداری بیمه‌گران اتکایی و نیز هزینه سود آنان در محدوده پایین‌تر ریسک نیست لذا کپتو می‌تواند هزینه بیمه خالص را کاهش دهد. همین‌طور هزینه قابل شناسایی ریسک به منزله هدف اولیه تأمین مالی ریسک باید کاهش یابد و تثبیت شود. صرف وجود کپتو در برنامه تأمین مالی ریسک شرکت سهامی می‌تواند بیمه‌گران را تشویق به نرخ‌گذاری با رقابت بیشتر ریسک کند، چراکه آن‌ها پی می‌برند که ممکن است حجم حق بیمه درخور توجهی را به نفع کپتو از دست بدهند.

پ) هدف اصلی استراتژی کلی تأمین مالی ریسک: کپتو می‌تواند قدرت مالی برای نگهداری سهمی از ریسک متناسب با ترازنامه گروه را ارائه کند و در عین حال به واحدهای عملیاتی انفرادی اجازه دهد که سهمی متناسب با مرکز سود واحد خود نگهداری کنند.

ت) درآمد سرمایه‌گذاری: اگر کپتو در کشور خارجی با مالیات کم یا صفر بنا شده

باشد، درآمد سرمایه‌گذاری آن بسیار سریع شکل می‌گیرد (برای مثال، وجوه خود بیمه‌گری داخلی). افزون بر این، کپتو ممکن است قادر باشد که بر مبنای بسیار مطلوب‌تری (برای مثال، برقراری ذخیره خسارت‌های تحقق یافته لیکن گزارش نشده^۱) بنا شود.

ث) افزایش در جریان خالص نقدینگی: وجوهی که تحت عنوان حق بیمه پرداخت می‌شود تا زمان پرداخت خسارت‌ها از گروه خارج نمی‌شود، لذا افزایش در جریان خالص نقدینگی به وجود می‌آید. در سال‌های اخیر شاهد بوده‌ایم که کپتوها به مراکز سود تبدیل شده‌اند، به ویژه از طریق بیمه‌گری به روش برنامه‌های بیمه ریسک خاص مشتری (بیمه اعتبار دهنده یا تمدید ضمانت). این کپتوها اغلب به گروه سرمایه‌گذاری معتبر تبدیل می‌شوند.

ج) ارائه پوشش اتکایی که اخذ آن از خارج مشکل یا ناممکن است: مثال‌های این مورد شامل پوشش مسؤلیت محیط زیست یا فرانشیزهای اجباری تحمیلی بیمه‌گران اتکایی حرفه‌ای است. در نهایت، ممکن است به دلایل زیر مزایای مالیاتی در تشکیل کپتو وجود داشته باشد:

– حق بیمه پرداخت شده به کپتو، هزینه مشمول مالیات در بیشتر کشورهای شرکت مادر را تشکیل می‌دهد (البته مشروط به مقررات قیمت‌گذاری انتقالی^۲).

– تأخیر در به حساب آوردن سود کپتو.

چ) انعطاف‌پذیری در طراحی برنامه اتکایی: استفاده از کپتو، شرکت بیمه را قادر می‌سازد تا به ارزیابی گزینه‌ها در مورد دامنه پوشش قابل دسترس، میزان ظرفیت و نیز هزینه آن پردازد. در صورت فقدان هریک از این خصوصیات در بازار عادی، کپتو راه‌حل جایگزین ارائه می‌کند.

معایب کپتو

گرچه مزایای متعددی در استفاده از شرکت بیمه کپتو وجود دارد، این مزایا را باید با معایبی که در زیر بر می‌شماریم، سبک سنگین کرد.

الف) هزینه تأسیس و عملیات: برای شرکت‌های کوچک‌تر، هزینه‌های برقراری کپتو در مقایسه با منافع مورد انتظار بالاست.

ب) کم بودن پرتفوی ریسک: در صورتی که از کپتو فقط در جهت بیمه کردن ریسک‌های شرکت مادر استفاده شود، کم بودن پرتفوی مانع توزیع مناسب ریسک خواهد شد. پ) تنظیم وقت مدیریت: گرچه مدیریت کپتو با عملیات خود می‌تواند کارکنان علاقه‌مندی را که در تشکیل و اداره کپتو دخالت دارند برای شرکت بیمه تأمین کند، لازم است که گروه مدیریت شرکت مادر، مقدار مشخصی از وقت خود را برای تأمین حمایت‌های لازم به کپتو اختصاص دهد.

ت) توزیع جغرافیایی شرکت مادر: در مناطقی که بعضی از شعبات شرکت مادر در آن قرار دارند گاهی فقط اجازه صدور بیمه‌نامه به شرکت‌های محلی یا بیمه‌گران «مجاز» داده می‌شود. در این شرایط وقتی کپتو به صورت ظرفیت مستقیم عمل می‌کند بیمه‌نامه‌های صادره آن در بازار محلی، «غیر مجاز» یا غیر قانونی تلقی می‌شود.

تأسیس کپتو

وقتی شرکت بیمه‌ای تصمیم به تشکیل کپتو می‌گیرد و محل آن را انتخاب می‌کند، باید به فکر گروه مدیریت برای تشکیلات و مسائل اداری آن نیز باشد. مدیران برای کسب مجوز لازم و معافیت‌های مالیاتی مربوط باید طرح فعالیت خود را ارائه کنند. نمونه اطلاعاتی که باید در تقاضانامه گنجانیده شود عبارت است از:

- جزئیات ریسک‌های تحت پوشش آتی
- سرمایه در دسترس شرکت کپتو
- مدارک ثبت شرکت؛ برای مثال، مفاد اساسنامه یا یادداشت اساسنامه
- اسامی، تخصص‌ها، محل اقامت و ملیت رئیس‌ها و مدیران مورد نظر
- جزئیات ترتیبات بیمه اتکایی
- اطلاعات مالی برنامه مورد نظر
- اطلاعات مالکیت

طرح فعالیت

هدف اولیه از ایجاد کپتو احتمالاً این خواهد بود که به صورت وسیله‌ای برای پوشش دادن اختلاف بین سهم نگهداری معقول واحد فعالیت انفرادی یا شعبه، و گروه به طور کلی، به کار رود. این فعالیت برای به حداقل رساندن بحث‌های مربوط به هر نوع

قیمت‌گذاری انتقالی با مقامات مالیاتی، و فقط وقتی قیمت - بر مبنای معاملات آزاد^۱ - به اندازه‌ای بالا باشد که برای فعالیت کپتو جذاب به نظر برسد، پذیرفته می‌شود. این بدان معناست که کپتو به ساختار مدیریت خاص خود و توانایی لازم برای تصمیم‌گیری در مورد هر ریسک پیشنهادی، اعم از قبول یا رد، نیاز دارد. اما برای این که کپتو واقعاً کارا باشد باید سهمی از کل قرارداد اتکایی که به بازار آزاد پیشنهاد می‌گردد، به نحوی که منطبق بر اصول بیمه‌گری آن باشد، به آن پیشنهاد شود. معمولاً ساختار کپتو به گونه‌ای نیست که قبولی اختیاری در آن عملی باشد. طرح فعالیت شامل موارد زیر است:

- داشتن سهم اتکایی مشترک اجباری در قراردادهای بازار آزاد (دقت کنید که این سهم باید بدون منافع پوشش‌های اتکایی از خارج از گروه در نظر گرفته شود)

- اتکایی مشترک اختیاری در واگذاری‌های بازار آزاد

- بیمه ریسک‌های خود شرکت (نقش سنتی کپتو)

- تسهیلات کپتو اجاره‌ای برای مشتریان گروهی

برای موارد دوم تا چهارم می‌توان پوشش اتکایی - اعم از شکل سنتی، یا در صورتی که کپتو در کشور خارجی با محیطی بازتر از نظر مقررات بنا شده باشد - از مزایای فرآورده‌های جایگزین و جدید اتکایی در بازارهای سرمایه استفاده کرد و تدارک دید. از آنجا که گروه هر نوع قبولی کپتو را باید از بین سودآورترین ریسک‌های واگذاری انتخاب کند لذا پوشش مورد نیاز باید برای ریسک‌های شرکت در چند سال، مطلوب و مناسب باشد به نحوی که نتیجه بیمه‌گری را در حداقل مبلغ پرداختی به بیمه‌گران اتکایی ثابت نگه دارد.

محل

در انتخاب محل تأسیس کپتو، چندین اصل کلی باید در نظر گرفته شود. مهم‌ترین آن‌ها را در زیر بر شمرده‌ایم اما انتخاب نهایی، محلی است که شرکت مادر آن را مناسب بداند:

- قابل قبول بودن مقررات بیمه

- امکان دسترسی

- ثبات اقتصادی و سیاسی

– در دسترس بودن خدمات تخصصی

– راحتی گردش منافع و سرمایه‌ها

– آزادی از محدودیت‌های سرمایه‌گذاری

– مسائل مالیاتی

– هزینه‌های تأسیساتی و عملیاتی

شرکت‌های بیمه کپتو معمولاً در یکی از کشورهای خارجی که مقررات حاکم بر تأسیس و عملیات این گونه شرکت‌ها مشخصاً به گونه‌ای طراحی شده که محیطی قانون‌مند اما انعطاف‌پذیر را برای این گونه شرکت‌ها به وجود آورد، ایجاد می‌شوند. محل انتخاب شده باید نه تنها برای شرکت مادر، بلکه برای بیمه‌گران اتکایی آینده هم پذیرفتنی باشد. هم‌چنین محل شرکت کپتو باید برای دولت یا قانون‌گذار محل شرکت مادر نیز قابل قبول باشد. از آنجا که احتمالاً مسائل مالیاتی اقتضا می‌کند که کپتو با مدیریت محلی اداره شود و نه به دست گسیل شدگان از مرکز، برقراری جلسات منظم با مدیریت ضروری خواهد بود. البته راحتی برقراری ارتباط با شرکت مادر نیز مزیت مهمی است زیرا نتیجه آن صرفه‌جویی زیاد در وقت مدیریت، هزینه حضور در جلسات و جز آن است. از سوی دیگر، کپتو نیز مثل هر شرکت بیمه دیگر، به بانک‌های بین‌المللی، هم برای سرمایه‌گذاری و هم برای انتقال مؤثر وجوه به ارزهای مختلف، دسترس دارد. کپتو هم‌چنین به خدمات حسابداران، وکیلان و آکچوئرهای نیاز دارد، گرچه مدیریت روزمره شرکت و گزارش به ناظران محلی را می‌توان با قراردادی فرعی به شرکت‌های مدیریت کپتو تخصصی واگذار کرد.

سرمایه‌سازی: بیشتر شرکت‌ها می‌دانند که برای شروع به کار نیازمند سرمایه‌اند. معمولاً حداقل مقداری از سرمایه باید در محل به صورت نقد تعهد شود. قسمتی از آن ممکن است به صورت ضمانتنامه بانکی یا اعتبارنامه، البته مشروط به موافقت مقامات ذی‌ربط، باشد. میزان دقیق سرمایه لازم، به طرح فعالیت شرکت، ساختار برنامه‌های اتکایی و توان مالی برای ایفای تعهدات وابسته است. پس از شروع عملیات، سال‌های بعد براساس نیازهای محلی طرح ریزی می‌شود.

مدیران: در بعضی از کشورهای خارجی لازم است که بیشتر از مدیران محلی استفاده شود تا از مدیران اعزامی.

جلسات هیأت عامل: کپتو در طول سال دست کم باید چهار جلسه هیأت عامل برای

بررسی تصمیم‌گیری، مرور عملکردها و تعیین استراتژی آینده تشکیل دهد. حضور مدیران شرکت مادر در این جلسات، به موضوعات مورد بحث وابسته خواهد بود.

مدیریت سرمایه‌گذاری: بخش مهمی از بازده قابل دسترس برای کپتو از راه درآمد سرمایه‌گذاری است. بنابر این سیاست سرمایه‌گذاری و نحوه اداره آن، از فعالیت‌های مهم مدیریت کپتو به شمار می‌رود. سه معیاری که براساس آن سرمایه‌گذاری کپتو باید مورد قضاوت قرار گیرد به ترتیب عبارتند از: امنیت، نقدینگی و سطح بازده، درآمد سرمایه. نخستین و مهم‌ترین هدف از سرمایه‌گذاری، نگهداری دارایی‌های شرکت به شکلی ایمن و نقد است که تکافوی پرداخت خسارت را بکند. اکثر شرکت‌های ارائه دهنده خدمات مدیریت کپتو، از جمله ویلیس کورون، در اجرای سیاست تعریف شده هیأت عامل کپتو، که خود در تطبیق و در محدوده مقررات محلی تنظیم شده، عملیات اداره سرمایه‌گذاری‌های اساسی را ارائه می‌کنند. از سوی دیگر، شرکت ممکن است از مشاوران سرمایه‌گذاری برای اداره دارایی‌های شرکت بیمه کپتو استفاده کند.

مسائل مالیاتی: گرچه تصمیم‌گیری در مورد تشکیل کپتو یا انصراف از این امر باید با توجه به دلایل تجاری باشد نه مالیاتی، به هر حال، این مورد تأثیر مهمی در انتخاب محل تشکیل کپتو خواهد داشت. غالباً محل‌هایی برای تأسیس کپتو در نظر گرفته می‌شود که از مزایای مالیات کم یا صفر برخوردار باشند. این امر، به سود بیمه‌گری و درآمد سرمایه‌گذاری منجر می‌شود، در حالی که در محل شرکت مادر، مشمول مالیات بیشتری می‌شد. این مزایا را قانون «شرکت خارجی تحت کنترل» در محل شرکت مادر، که اغلب مستلزم حواله قسمتی از منافع به آن شعبه‌هاست، بالقوه کاهش می‌دهد. قویاً پیشنهاد می‌شود که مشاوران حرفه‌ای، جوانب مالیاتی را کاملاً مدنظر قرار دهند. موضوعاتی که باید ارزیابی شوند عبارتند از:

– کاهش‌های مالیاتی منتج از حق بیمه‌های واگذاری

– قانون شرکت خارجی کنترل شده

– مقررات مالیاتی محل کپتو، شامل کاربردهای قرارداد مالیات دوگانه

مدیریت و امکان‌سنجی کپتو

گروه خدمات مدیریت ریسک پیشرفته ویلیس کورون در لندن در مورد کپتوهای جدید و برنامه توسعه برای شرکت‌های کپتو فعلی به مطالعات امکان‌سنجی می‌پردازد.

مشاوران گروه در مسائل بیمه‌ای، مالی و اصول آماری مهارت دارند و با برقراری تماس با گروه اتکایی غیرباربری، امکان تشکیل کتیو اتکایی را بررسی می‌کنند. ویلیس کورون یکی از بزرگ‌ترین مدیران کتیو در اروپاست که بیش از ۸۰ کتیو و شرکت مدیریت کتیو را در مناطق مهم اداره می‌کند. گروه‌های مدیریت متشکل از کارکنان با تخصص‌های اداری، حسابداری و بیمه‌گری است. ویلیس کورون قادر به اداره شرکت بیمه کتیو یا کتیو اجاره‌ای و کتیوهای انفرادی برای مشتریان شرکت براساس قرارداد مستقیم یا قرارداد فرعی است. خدمات مدیریت خارجی را می‌توان به سه حوزه عمده به شرح زیر تقسیم کرد:

۱. **عملیات بیمه‌ای:** مشاوره بیمه‌ای؛ مشاوره در مورد ساختار برنامه بیمه مستقیم و اتکایی؛ آماده سازی و صدور مدارک بیمه‌نامه؛ توسعه فراگرد خسارت‌ها؛ ارتباط با کارگزاران و کارشناسان ارزیاب؛ و اداره ثبت خسارت‌ها و بازیافت‌های اتکایی.
۲. **عملیات اداری:** اطلاعات شرکت در صورت مجاز بودن؛ عملیات اداری؛ تحویل به مقامات نظارتی؛ پیش‌بینی مدیران در صورت درخواست مشتریان؛ پیش‌بینی دفتر ثبت شده؛ پیش‌بینی خدمات اداری؛ و ارتباط با مدیران سرمایه‌گذاری.
۳. **اطلاعات حسابداری و مدیریتی:** نگهداری ثبت‌های آماری و حسابداری؛ تجزیه و تحلیل بیمه‌گری و خسارت‌ها؛ آماده‌سازی گزارش‌های معمولی مدیران؛ و تهیه صورت‌حساب‌های مالی و مدیریت. ■