

توسعه استراتژیک بازارهای بیمه‌ای جهان^۱

ترجمه مصطفی نوری

۱. مقدمه

جهان با آهنگی خیره‌کننده در حال تغییر است. یکی از نیروهای عمده این تحرک، شدت جهان‌گرایی تجارت و سیاست است. بدیهی است که قواعد بازی دوباره باید از نو تعریف شود. نام این بازی «رویارویی با مخاطرات رقابت بی‌سابقه جهانی» است. شوک‌های رقابتی ایجاد شده نه تنها شرکت‌های تولیدی، بلکه به‌طور عام بخش خدمات مالی و به‌طور خاص صنعت بیمه را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بیمه‌گران مستقیم و اتکایی و کارگزاران بیمه، امروزه با تهدیدات چهارگانه‌ای روبرو هستند که بر مشتریان بیمه‌های بازرگانی تأثیر حیاتی و بسیار حساسی دارد:

– جهان‌گرایی مستمر ریسک‌ها، که خود به ایجاد نیازهای جدید مشتریان منجر می‌شود و مستلزم واکنش‌های تازه و ابتکاری است؛

– در همین حال بیمه‌گران، درست مانند شرکت‌های تولیدی، با تقاضاهای روزافزون بازارهای سرمایه برای بازده بیشتر دارایی‌هایشان مواجه می‌شوند؛

– مقررات زدایی و برداشتن موانع از سر راه رقابت خارجی، که خود به حاشیه سود کمتر و نتیجه فنی ناپایدارتر منتهی می‌شود؛ و

مهم‌ترین آن‌ها، مسؤلان نظارتی دولت و تنظیم‌کنندگانی که «وجودشان الزامی است»، مانند متصدیان نرخ‌گذاری، که به شدت نگران سلامت و امنیت بیمه‌گران هستند.

1. Walter B.Kielholz and Kai-Uwe Schanz, "The Strategic Development of Insurance Markets: Some Reflections with Particular Focus on Commercial Risks and Risk Financing Innovations", *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 23 (No.88, July 1998), 309-317.

مترجم مقاله، دانش‌آموخته مدرسه عالی بیمه تهران و کارشناس اداره نظارت بر بیمه‌های اموال و مسؤلیت بیمه مرکزی ایران است.

از این رو، آنان بر توانایی مالی برای ایفای تعهدات، بسیار پافشاری خواهند کرد.

الف) یکپارچه شدن بازارهای جهانی شاید یکی از برجسته‌ترین پدیده‌های امروز باشد. وسعت اقتصاد جهانی بر این دلالت دارد که جریان‌های تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌المللی، به گونه‌ای چشم‌گیر سریع‌تر از تولید ناخالص داخلی در حال رشد است. اقتصاد جهان دیگر به هیچ‌وجه محدود به «گروه سه‌تایی» امریکای شمالی، اروپای غربی و ژاپن نیست. بازارهای نوپدید آسیا، امریکای لاتین و اروپای شرقی، به سرعت به نظام جهانی تجارت و سرمایه‌گذاری ملحق می‌شوند. وابستگی متقابل فزاینده در جهان از طریق حلقه‌های تجارت و بازارهای مالی به شدت تأثیرگذار شده است، به طوری که مشاهده می‌کنیم بحران‌های منطقه‌ای اخیر در شرق و جنوب شرقی آسیا به دیگر مناطق سرایت کرده است. اکثر مدیران شرکتی، کاملاً با پدیده جهان‌گرایی آشنا هستند. ولی در صنعت بیمه، این پدیده به تازگی به مسأله‌ای اولویت‌دار تبدیل شده است. امروزه، وابستگی متقابل تعداد زیادی از ریسک‌ها با هم، از گذشته بسیار بیشتر شده است. مثال بارز آن موضوع وقعه در کار یا عدم‌النفع است. با توجه به زنجیره‌های به هم پیوسته ارزش اضافی در جهان، وقوع حادثه‌ای مانند سیل در کشوری مانند چین، ممکن است بر فعالیت شرکتی در اروپا تأثیر بگذارد و آن را به تعطیلی بکشاند. با این حال، برای بیمه‌گرانی که خود را به بازارهای محلی یا منطقه‌ای محدود کرده‌اند عملاً امکان ندارد که ریسک‌های متصل به هم جهانی را بتوانند ارزیابی کنند.

ب) سهامداران شرکت‌های بیمه خواهان بازده بیشتری از سرمایه‌های خود هستند. در همین خصوص باید گفت که بازارهای سرمایه آمیختگی جهانی پیدا کرده‌اند و اجازه نمی‌دهند «جزیره‌هایی» که نرخ بازده‌شان ناکافی است به بقای خود ادامه دهند. افزون بر این، انتظار بیشتر بازده سرمایه‌گذاران نتیجه ناپایداری درآمد بیشتر آن‌ها ناشی از مقررات زدایی است.

پ) مقررات زدایی: در بیشتر کشورهای اروپایی، آسیایی و امریکای لاتین، صنعت بیمه مشمول برخوردهای ویژه دولت بود که در زمینه حق‌بیمه، شرایط و مفاد بیمه‌ها اعمال می‌شد. اغلب، تأمین‌کنندگان خارجی به سادگی از دست‌رس به بازارهای داخلی منع و محروم می‌شدند. بدیهی است که مکانیسم عرضه و تقاضا به خوبی عمل نمی‌کرد. در ضمن، تمام معیارها اساساً فرق کرده است. در اروپا فراگرد مقررات زدایی و آزادسازی به خوبی در جریان است [۹]. در ژاپن هم، اصلاحات مشابه و هم‌تراز، برنامه‌ریزی شده است که به زودی اجرا خواهد شد. مثال اتحادیه اروپا توجه ویژه‌ای

می‌طلبید. در سال ۱۹۹۰، بیمه تجاری ریسک‌های بزرگ، نخستین موردی بود که در معرض آزادسازی از کنترل کشور مبدأ قرار گرفت. بیمه‌های شخصی مورد بعدی بودند که در سال ۱۹۹۴ در اتحادیه اروپا از کنترل کشور مبدأ خارج شدند که با بیشترین تأثیر می‌توان از بیمه اتومبیل نام برد. با این پیش‌زمینه‌ها، باید از بیمه‌گران بیمه‌های بازرگانی - در رابطه با تجربه کسب شده - نام برد که بسیار جلوتر از بیمه‌گران بیمه‌های شخصی حرکت می‌کنند و به خوبی با چشم‌گیرترین اثر مقررات زدایی آشنا هستند: میزان سود تحت تأثیر شدید قرار دارد. در ضمن، ناپایداری نتایج فنی بیمه‌گری در حال افزایش است. البته مقدار کمتر و ناپایداری بیشتر منافع برای سهامداران و مشاوران آنها ناخوشایند است. از آن‌جا که شرایط، مفاد و نرخ‌ها دیگر به هیچ‌وجه شامل تصویب قبلی دولت و توافق بازار نمی‌شود، رقابت بر سر قیمت‌ها (حق بیمه) به سرعت شدت می‌یابد. تمام بیمه‌گران بیمه‌های بازرگانی اروپا با این تجربه به خوبی آشنا هستند. آسیب‌پذیری بزرگ‌تر شرکت‌های بی‌برنامه یا متعرض، خود نتیجه‌ای منطقی از ناآشنایی با این تجربیات است. به همین دلیل، نظارت‌کنندگان دولتی باید بیشتر به این فکر باشند که چگونه می‌توانند مطمئن شوند که آیا سرمایه تأمین شده یک شرکت بیمه کافی به نظر می‌رسد یا نه؟ هم‌چنین در این شرایط متصدیان نرخ‌گذاری - فراتر از مرزهای انگلستان و آمریکا - عامل مهم و تعیین‌کننده‌ای به شمار می‌آیند.

ت) بیمه‌گران ناگزیرند تراز تجاری خوبی از خود به جای گذارند. از یک سو، سهامداران خواهان بازده بیشترند و از دیگر سو، تنظیم‌کنندگان، نرخ‌گذاران و خریداران آگاه بیمه برای تأمین بیشتر فشار می‌آورند. بنابراین، بیمه‌گران همیشه در معرض تهدید کاهش سود نسبت به ارزش ویژه^۱ قرار دارند [۵].

۲. تهدیدات و فرصت‌های موجود برای مشتریان بیمه‌های بازرگانی

این قسمت به ارزیابی احتمال تأثیر این مسائل بر مشتریان، از هر دو جنبه تهدیدات و فرصت‌های موجود، تخصیص یافته است. شکی نیست که از نظر مدیران ریسک و مقامات ارشد مالی که به قواعد بازی آشنا هستند فرصت‌های موجود بر تهدیدات آن می‌چربد. مقررات زدایی و آزادسازی برای بیشتر بازارهای نوسازی شده و کارآمد،

عامل شتاب دهنده به شمار می‌رود. انعطاف‌پذیری در رابطه با قیمت‌ها و شرایط باعث تحریک رقابت می‌شود. این حالت در مورد بازبگراگان جدید خارجی در بازارهای بیمه داخلی نیز مصداق دارد؛ یعنی، باعث رقابت خواهد شد. انتظار می‌رود که مشتریان نیز از جهات مختلف بهره‌مند شوند.

اول، مشتریان از بیمه‌نامه‌های انعطاف‌پذیرتر و ابتکاری‌تر بهره می‌برند که به نام «شق جدید انتقال ریسک»^۱ معروف شده‌اند. این بیمه‌نامه‌ها نه تنها پوشش‌های جامعی برای چندین سال ارائه می‌دهند، بلکه ممکن است برای چند نوع از بیمه‌ها نیز به کار روند. حتی ممکن است ریسک‌های غیربیمه‌ای را نیز شامل شود. پوشش‌های «انتقال ریسک جایگزین» از بیمه‌های اتکایی سنتی، بسیار مقرون به صرفه‌تر هستند. شرایط و وضعیت این قراردادها به‌طور کلی تجربه خسارتی مشتریان را منعکس می‌کند و سبب تفکیک آن‌ها از چرخه‌های معمول بازار بیمه می‌شود. بنابراین، «شق جدید انتقال ریسک» عبارت است از: بخشی از یک تمایل کلی در بیمه به سوی راه‌حل‌های سفارشی و با تأکید کمتر بر روی مشارکت جمعی ریسک.

دوم، مشتریان آشکارا از خدمات پیشرفته بیمه‌گران و کارگزاران بیمه برخوردار می‌شوند. در زیر فشار شدید رقابت، تهیه‌کنندگان خدمات بیمه‌ای برای بازاریابی و ارائه خدمات بهتر، نه تنها از ارائه ایمنی پیشرفته و نحوه‌های عالی پرداخت خسارت خودداری نمی‌کنند بلکه از فوت‌وفن بسیار خوبی در زمینه مهندسی مالی ریسک بهره‌مند هستند.

سوم، بیمه‌گران مستقیم و اتکایی برای کسب مزیت رقابت به طور حساب‌شده‌ای در پی فرصت‌هایی هستند که بتوانند هزینه معاملات را کاهش دهند. فراگرد واسطه‌گری ریسک بسیار مختصر و کارآمد شده است. برای مثال، از طریق بیمه‌گران یا شرکت‌های کپیو و با دور زدن واسطه‌ها می‌توان مستقیماً به بازارهای اتکایی دسترس پیدا کرد. این روش به نام «ریسک بدون واسطه»^۲ شناخته شده است. به همین دلیل، مشتریان از ارزش زنجیره‌ای کم‌بارتر در کارهای تجاری بهره‌مند می‌شوند. جدای از پوشش ارزان‌تر، باید توجه داشت که آن‌هایی که در نهایت ریسک‌های مالی را جذب می‌کنند به ریسک‌پذیری مشتری نزدیک‌تر می‌شوند و این به نفع مشتری است. این امر بیمه‌گران را قادر می‌سازد

تا از نیاز مشتریان درک بهتری داشته باشند.

برای به تصویر کشیدن بک تراز بهتر، بعضی ریسک‌ها و تهدیدات ناشی از شوک رقابتی در بیمه‌های بازرگانی نیز باید مدنظر باشند. به نظر می‌رسد که افزایش ریسک‌های اعتباری وابسته به شرکت‌های بیمه، نگرانی اول مشتریان به شمار می‌آید.

از سال ۱۹۷۸ تا به حال بیش از ۶۵۰ شرکت بیمه غیرزندگی در سراسر دنیا ورشکست شده‌اند. در این جا می‌توان از رقابتی‌ترین بازارها نام برد - آمریکا و انگلستان - که در حدود ۷۳ درصد ورشکستگی در آن‌ها به ثبت رسیده است [۱۰]. تعداد ورشکستگی‌ها در این بازارها بسیار هشدار دهنده بوده است و این امر در فراگرد مقررات زدایی، برای امنیت بازار خوش‌یمن نیست، بنابراین جای شگفتی نیست که، برای مثال در انگلستان، وقتی مدیران ریسک به دنبال انتخاب بیمه‌گر اتکایی هستند، تأمین مالی از مهم‌ترین عوامل انتخاب به شمار رود. در قاره اروپا نیز، وقتی که مسأله خرید بیمه‌های بازرگانی به میان می‌آید، مدیران ریسک از امنیت مالی آگاهی بیشتری پیدا می‌کنند.

۳. موج ادغام در صنعت بیمه

جدای از مقررات زدایی و جهان‌گرایی، اصطلاح «ادغام» در حال حاضر بیشتر از همه در صنعت بیمه به کار برده می‌شود. افزایش ادغام بخشی از واکنش صنعت بیمه به تهدیدات جدید و نیاز مشتریان است که در بالا ذکر آن‌ها رفت. فراگرد ادغام در صنعت بیمه، یک پدیده چندوجهی است: نه تنها مستلزم تلفیق شرکت‌ها، تملک و قوه پرداخت است بلکه بازسازی وسیع تشکیلاتی براساس رقابت بنیادی را هم شامل می‌شود. در اروپا اخیراً شاهد موج ادغام‌های بزرگ در بیمه‌های مستقیم بوده‌ایم:

- در فوریه ۱۹۹۸، بیمه‌گران بریتانیایی شرکت‌های کامرشال یونیون و جنرال آکسیدنت تصمیم به ادغام گرفتند. حال، شرکت جدید به صورت دومین شرکت بزرگ بریتانیایی و نهمین شرکت عمده اروپایی درآمد است.

- در دسامبر ۱۹۹۷، شرکت بیمه آلیانس آلمان، شرکت AGF^۱ فرانسه را خریداری کرد. با این حرکت، آلیانس نه تنها به طور اساسی موقعیت خود را در فرانسه، بلژیک و

اسپانیا تحکیم بخشیده است، بلکه از نظر درآمد حق بیمه بالاترین رتبه را در جهان دارد. - در اکتبر ۱۹۹۷، گروه بیمه‌ای زوریخ و گروه خدمات مالی صنایع BAT تصمیم به ادغام گرفتند. نتیجه این معامله باعث ایجاد سومین شرکت بیمه بزرگ اروپا شد که بر بیشتر بیمه‌های شخصی، مدیریت دارایی و سرمایه اروپا حاکم شده است.

- در ژوئیه ۱۹۹۷، با ادغام شرکت‌های ویکتوریا و هامبورگ، دومین شرکت بزرگ آلمانی به وجود آمد.

- در نوامبر ۱۹۹۶، گروه بیمه آکسا شرکت UAP فرانسه را خریداری کرد و به دومین شرکت بیمه دنیا تبدیل شد.

- و سرانجام، در ماه می ۱۹۹۶، شرکت بیمه رویال انگلستان و سان آلیانس دست به دست هم دادند و بزرگ‌ترین شرکت بیمه‌های عمومی را در بریتانیا به وجود آوردند. این دو با ادغام منابع خود نه تنها امیدوار شدند که هزینه‌های استحصال و هزینه‌های اداری‌شان کاهش یابد بلکه موقعیت‌شان در نقش یکی از بازیگران جهانی در بیمه‌های بازرگانی تقویت شود.

حتی حرکت‌های چشم‌گیری نیز برای ادغام در زمینه اتکایی به وقوع پیوسته است. در این عرصه، گوناگون‌سازی و تنوع تولید از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است. در مقابل، استراتژی جهان‌گرایی بیمه‌گران طراز اول اتکایی، فقط هدف تقویت و حضور در بازارها را دنبال نمی‌کند بلکه بالاتر از همه، بیمه‌گران اتکایی از لحاظ رشته بیمه و حضور در بازارهای منطقه‌ای از تنوع بهتری هم برخوردار می‌شوند. تغییرات و اصلاحات در گوناگون‌سازی بر این دلالت دارد که بیمه‌گر اتکایی نیاز کمتری به سرمایه ریسک دارد و از هزینه‌های سرمایه‌ای کمتر سود می‌برند.

گوناگون‌سازی، محرک اولیه در ادغام شرکت‌های اتکایی در چهار سال گذشته بوده است: جنرال ری و امپلورری امریکایی موقعیت بین‌المللی خود را از طریق تملک کلنری و آخنری تقویت کردند. مونیخ‌ری با خرید امریکن‌ری به‌طور اساسی موقعیت خود را در امریکا تحکیم بخشید و سویس‌ری با خرید شرکت مرکاتیل - جنرال به بزرگ‌ترین شرکت دنیا در زمینه بیمه‌های اتکایی زندگی و درمان تبدیل گشت. این فراگرد ادغام، اثر عمده‌ای بر توزیع سهم بازار اتکایی دارد. چهار شرکت بزرگ اتکایی دنیا سهم خود را از بازار به‌طور اساسی افزایش دادند و امروزه صحبت از بیش از ۴۰ درصد از حق بیمه جهانی می‌کنند.

در آخر، موج بی‌سابقه‌ای از ادغام‌های کنونی، کارگزاری‌های بیمه را نیز دربر گرفت. در سال‌های ۱۹۹۶ و ۱۹۹۷، شش شرکت از ۲۰ شرکت طراز اول کارگزاری جهان را برادران بزرگ‌تر بلعیدند: گروه AON به تنهایی چهار شرکت را تصاحب کرد و دو شرکت دیگر، جذب شرکت مارش - مک‌لنن شدند [۲].

گرایش به سوی ریسک بدون واسطه، کارگزاران را به تعریف مجدد از نقش خود واداشته است. به نظر می‌رسد که نقش سنتی اینان دیگر نشانی از ضمانت برای بقا دربر نداشته باشد. به جای آن، بسیاری از کارگزاران و واسطه‌ها به خدمات مشاوره‌ای در زمینه‌های جدید، مانند مدیریت کپتو و مهندسی مالی، روی آورده‌اند. تحقق موفقیت‌آمیز این استراتژی نیازمند یک‌کاسه کردن مهارت‌ها و منابع، سرمایه‌گذاری‌های کلان در تکنولوژی اطلاعات و حضور در همه بازارهاست [۱].

در نتیجه این ادغام‌های فراگیر، درآمد سال ۱۹۹۶ ده شرکت بزرگ کارگزاری دنیا فقط اندکی از درآمد ۲۰ شرکت بزرگ دنیا در سال ۱۹۹۵ کمتر بوده است. پنج شرکت بزرگ، دامنه سلطه خود را چنان گسترش داده‌اند که امروزه به کمتر از ۷۰ درصد سهم بازار جهانی قانع نیستند.

۴. شق جدید انتقال ریسک: پیشتاز نوآوری

مشکلات جدید، به راه‌حل‌های ابتکاری نیاز دارند. تکامل سریع انتقال ریسک غیرسنتی و فنون مالی ریسک، اطلاعات و شیوه‌های مخصوص خود به همراه دارد. رقابت شدیدتر در صنعت بیمه و واسطه‌گری آن به همراه تغییر نیاز مشتریان، باعث موج ابتکار و نوآوری فوق‌العاده شده است.

در دهه ۱۹۸۰، مدیران ریسک شرکت‌ها با مشکلات عدیده‌ای مانند فقدان پوشش کافی و ناپایداری فزاینده حق‌بیمه‌ها مواجه می‌شوند. به عبارت دیگر، صنعت بیمه در ایفای وظیفه اصلی خود همیشه موفق نبوده است: محاسبه یک حق‌بیمه متناسب با خسارتی که بالقوه ویران‌کننده است بیشترین اعتماد و اتکای شرکت‌ها برای تهیه پوشش مناسب، به خودبیمه‌گری بود، یا در نهایت تأسیس یک شرکت کپتو. به همین دلیل، این ابزار نسبتاً شایع و رایج شدند. از همه جالب‌تر، توسعه اخیر در ارائه پوشش‌هاست، مانند پیدایش پوشش‌های ترکیبی (شامل چندین رشته بیمه‌ای و چندین سال) و ظهور بازارهای سرمایه در نقش حامل نهایی ریسک. این جهت و تمایل، ریسک‌پذیری و جو

جهانی آن را به خوبی منعکس می‌کند.

عرف است که پوشش‌های بیمه‌های بازرگانی سنتی بدون توجه به نیاز مشتری و با توجه به تجربه خسارتی بازار، همگی به شرط تمدید، یک ساله و تک‌رشته‌ای هستند. دیگر مشتریان، به این‌گونه حالت سنتی توجه نمی‌کنند؛ به عبارت دیگر، هیچ علاقه‌ای به آن نشان نمی‌دهند. به جای آن، مشتریان بیشتر خواهان شکل‌های مختلف جایگزین پوششی هستند که در سالیان دراز ادامه داشته باشد، چند رشته بیمه‌ای را دربرگیرد، برای تجربه خسارتی مثبت تخفیف قایل شود، سهم نگهداری آن‌ها متناسب باشد و ابزارهای مالی ریسک و همچنین راه‌های موفق بیمه‌های مستقیم و اتکایی یک‌جا ارائه کنند. پوشش‌های ترکیبی چندساله و چند رشته‌ای، مشتریان را از لحاظ منافع اقتصادی در خور توجه، تأمین می‌کنند. این پوشش‌ها به سابقه ریسک‌های مختلف که از عناصر ناهمگن تشکیل شده‌اند نگرشی انعطافی دارند، مانند ۱. به آسانی، تواتر بالا و شدت کم ریسک‌پذیری قابل پیش‌بینی است؛ ۲. خسارت‌هایی که ممکن است در دوره‌های چندساله قابل پیش‌بینی، اتفاق بیفتند؛ و ۳. تواتر کم و شدت زیاد ریسک‌پذیری که بقای شرکت را تهدید می‌کند، نیاز به یکی از ابزار انتقال ریسک دارد.

تمامی این عناصر، طبق طبیعت ریسک‌پذیری آن‌ها، به‌طور مشخص قیمت‌گذاری شده‌اند و مشتری تنها آن چیزی را می‌خرد که به آن نیاز دارد. به همین دلیل، پوشش‌های ترکیبی، به‌ویژه مقرون به صرفه‌اند [۶]. این پوشش‌های ترکیبی به دلیل طراحی ویژه آن‌ها، حتی ریسک‌هایی را هم که به‌طور سنتی بیمه‌ناپذیر بودند پوشش می‌دهند. با یک‌جا آوردن پوشش‌های مختلف، تمام وسایل مؤثر داخلی و خارجی (و نه با به هم پیوسته کردن ریسک‌پذیری‌ها) به کار گرفته می‌شوند. به همین دلیل، به غیر از ریسک‌های سنتی مانند حوادث فاجعه‌آمیز، مسئولیت تولید و غرامت کارکنان، دیگر ریسک‌ها نیز مانند ریسک‌های سیاسی، مالی و حتی ریسک‌های مربوط به معاملات پوشش داده می‌شوند. این راه‌حل‌های ابتکاری به مشتری کمک می‌کند که یک راهکار مدیریت ریسک کل‌گرا اعمال کند. هدف نهایی این است که ارزش سهامداران همه‌جانبه تقویت شود. این تقویت سهام بیشتر از طریق اجتناب از ضربه‌هایی است که نه تنها ناشی از مخاطرات است بلکه از ریسک‌پذیری‌های وابسته به زمینه‌های مالی و معاملاتی پدید می‌آید. ابتکار دیگری که باید اذعان کرد هنوز در نوباوگی به سر می‌برد، عبارت است از انتقال ریسک‌های بیمه‌ای به بازار سرمایه. برای بیمه‌گران، برخی از بزرگ‌ترین

ریسک‌های جهان، چه از نظر پوشش کافی چه از نظر هزینه‌های متناسب، بسیار مشکل به نظر می‌رسند (مانند زلزله‌های بسیار ویرانگر کالیفرنیا یا توکیو). بیمه‌گران مستقیم، اتکایی و واسطه‌ها در جست‌وجوی منابع جایگزین ریسک سرمایه هستند تا از عهده بزرگ‌ترین ریسک‌پذیری‌ها برآیند. در وضع مطلوب، ریسک‌های غول‌آسا را می‌توان به بازار سرمایه واگذار کرد و مسلماً جذب ریسک‌ها در این بازارها به علت ظرفیت هنگفت مالی موجود در آن انجام می‌گیرد.

در مقایسه با ظرفیت بازارهای سنتی بیمه، سرمایه‌سازی بازارهای مالی تحسین برانگیز و تأثیرگذار است: دارایی مورد معامله در امریکا بیش از ۲۰,۰۰۰ میلیارد دلار بوده است. این مبلغ ۱۰۰ برابر دارایی تمام بیمه‌گران امریکا و ۱۰۰۰ برابر دارایی شرکت‌های اتکایی امریکاست. ارزش معاملات در بازار سرمایه روزانه - میانگین ۷۰ مورد و بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار - بیشتر از یک خسارت تخمینی ۱۰۰ میلیارد دلاری است که ممکن است زلزله‌ای احتمالی در کالیفرنیا سبب شود [۴].

یک قرارداد جایگزین به معنای واگذاری مستقیم این‌گونه ریسک‌ها به سرمایه‌گذاران به شکل اوراق بهادار است که براساس خسارت‌های بیمه‌ای تسلیم می‌شود. در بهادارسازی این خسارت‌های بیمه‌ای، اخیراً پیشرفت‌هایی صورت گرفته است. برای مثال، در نوامبر ۱۹۹۷ سویسری و Goldman Shachs با موفقیت نخستین معامله بهادارسازی را در زمینه ریسک زلزله ژاپن به انجام رساندند. با این کار پوشش زلزله اضافی ۹۰ میلیون دلاری یک شرکت ژاپنی^۱ تأمین شد. جذابیت این کار برای سرمایه‌گذار در جهت این واقعیت است که ناپایداری بلایای طبیعی «تقریباً» با ناپایداری بازار سهام، مرتبط و به هم پیوسته نیست، زیرا هنگامی که کاملاً مطمئن هستیم که رویدادهای بازارهای مالی باعث زلزله نخواهند شد، در مورد حوادث دیگر اطمینان چندانی نداریم.

۵. نتیجه‌گیری

در صنعت بیمه تمایل زیادی به سمت راه‌حل‌های ابتکاری وجود دارد، درحالی‌که بیمه‌نامه‌های استاندارد اهمیت خودشان را کم‌کم از دست می‌دهند. این تمایل بیشتر به دلیل

ریسک‌های بزرگ‌تر و پیچیده‌تر ناشی از جهان‌گرایی بازارهاست و مشتریان بیشتر خواهان راه‌حل‌هایی هستند که ورای مرزهای بیمه‌پذیری باشند. برای جذب و اداره ریسک‌های بیمه‌ای بزرگ‌تر، صنعت بیمه به تشکیلات بزرگ‌تر و قوی‌تری نیاز دارد. فراگرد ادغام شرکت‌ها یکی از این راه‌حل‌ها به شمار می‌رود. راه‌حل دیگر و شاید مهم‌ترین آن، توسعه و گسترش فنون «اشق جدید انتقال ریسک» است که با توجه به بازارهای سرمایه، به‌منزله آخرین جذب‌کننده ریسک، امروزه یک حرکت انقلابی تلقی می‌شود.

منابع

1. BROGDEN, Andrew, *Global Commercial Insurance Broking*, FT Financial Publishing, London, 1996.
2. *BUSINESS INSURANCE*, 26th Annual Agent/Broker Profiles Issue, July 21, 1997.
3. KELLENBERGER, Rudolf, SCHANZ, Kai-Uwe, "Deregulierung und Marktöffnung in der Assekuranz - Neue Spielregeln Für Europas Versicherungswirtschaft", *Neue Zürcher Zeitung*, No.20, 1997.
4. KIELHOLZ, Walter B., DURRER, Alex, "Insurance derivatives and securitization: New hedging perspectives for the US cat insurance market", *The GENEVA PAPERS on Risk and Insurance*, Issues and Practice, pp.3-16, No.82, January 1997.
5. SALOMON BROTHERS, *Global Insurance - Creating shareholder value in a consolidating industry*, 1997.
6. SCHANZ, Kai - Uwe, "Initiation in ART", *The Review*, pp. 75-78, September 1997.
7. SCHANZ, Kai - Uwe, "Blending Offers Protection Against Volatility", *National Underwriter*, P/C Insurance Edition, September 1, 1997.
8. SWISS RE, *MACRO - A holistic approach to multiple risks*, 1997.
9. SWISS RE, *sigma* No. 7/1996, "Deregulation and liberalization of market access: the European insurance industry on the threshold of a new era in competition".
10. SWISS RE, *sigma* No. 7/1995, "Development of insolvencies and the importance of security in the insurance industry".