

انجمن‌های حمایت و جبران خسارت در معرفی تندبادهای تعول^۱

ترجمه مینا صدیق نوحی

مقدمه مترجم

یکی از هدف‌های تأسیس انجمن‌های پی‌اند‌آی حمایت از صاحبان کشتی و بیمه کردن مسؤولیت‌های مالکان و اجاره‌کنندگان کشتی است. از نظر تاریخی، انجمن‌های بیمه متقابل یا کلوب‌ها از ابتدای سده نوزدهم به همین منظور تأسیس شدند و در شروع فعالیت مسؤولیت تصادم را به طور کامل پوشش می‌دادند. با معرفی بیمه بدنه کشتی در سال ۱۸۵۴، سه چهارم مسؤولیت تصادم، با این بیمه‌نامه پوشش داده شد. بنابراین چنانچه مالکان کشتی بیمه بدنه داشته باشند ولی پوشش پی‌اند‌آی تهیه نکنند در صورت وقوع تصادم متعهد جبران باقیمانده خسارت می‌شوند. از نظر بیمه‌گران پوشش کامل مسؤولیت موجب می‌شود که بیمه‌گذار کشتی در صورت تصادم دچار زیان مالی نشود و مآلاً ممکن است اقدامات احتیاطی لازم برای پیش‌گیری از چنین حادثه‌ای را اعمال نکند. به غیر از تصادم، ریسک‌های دیگری نیز در شمول پوشش انجمن‌های پی‌اند‌آی قرار می‌گیرند که عبارتند از:

۱. مسؤولیت در قبال صدمات جانی، فوت و بیماری خدمه کشتی
۲. مسؤولیت در مقابل صدمات جانی، فوت و بیماری کارگران بارانداز
۳. مسؤولیت در مقابل صدمات جانی، فوت و بیماری مسافران
۴. از دست رفتن وسایل شخصی مسافران و خدمه کشتی
۵. هزینه‌های تغییر مسیر کشتی برای تخلیه اشخاص، خدمه یا پناهندگان بیمار یا مجروح
۶. هزینه‌های نجات زندگی

۷. یک چهارم مسؤولیت تصادم که در شمول بیمه‌نامه‌های بدنه کشتی قرار نمی‌گیرد
۸. خسارت‌های وارده به اسکله، بارانداز و سایر اشیای ثابت یا متحرک به غیر از کشتی
۹. خسارت‌های وارده به کشتی که ناشی از برخورد با اشیاء نباشد (مانند برخورد با آب)
۱۰. آلودگی نفتی یا سایر مواد نشت شده از کشتی
۱۱. مسؤولیت قراردادهای یدک‌کش
۱۲. هزینه‌های جداسازی قسمت‌های آسیب‌دیده کشتی
۱۳. تلف یا خسارت‌های وارده به کالاهای حمل شده در کشتی
۱۴. جریمه‌ها

افزون بر این، کلوب‌های بیمه متقابل هم از اصول انجمن‌های پی‌اند‌آی پیروی و پوشش‌های دیگری عرضه می‌کنند؛ مانند پوشش‌های مربوط به جنگ که از شمول پوشش انجمن‌های پی‌اند‌آی خارج است، یا پوشش‌های اعتصاب خدمه و کارکنان بارانداز و ریسک‌های خاصی که در حمل و نقل کانتینری وجود دارد (مثل خسارت به جرف‌قیل کانتینر). مسؤولیت در مقابل اشخاص ثالث و حتی گاهی هزینه‌های حقوقی بیمه‌نشده را کلوب‌های دفاع پوشش می‌دهند.

مبنای اصلی تشکیل انجمن‌های حمایت و پرداخت خسارت تعاون متقابل است، یعنی در واقع سازمان‌های غیرسودآورند که در زمره شرکت‌های بازرگانی قرار ندارند؛ سهامدار هم ندارند. ذی‌نفعان این انجمن‌ها، اعضا یعنی مالکان و اجاره‌کنندگان کشتی هستند. مدیریت انجمن‌ها نیز معمولاً متشکل از هیأت مدیره‌ای منتخب از اعضای مالک و اجاره‌کننده کشتی است اما امور جاری را مدیران متخصص بیمه‌ای انجام می‌دهند که مبالغ «تقاضای پرداخت» را تعیین می‌کنند. تقاضای پرداخت یا call مبالغی است که به جای حق بیمه از مالکان کشتی دریافت می‌شود. این مبالغ که در ابتدای سال دریافت می‌شود پیش‌پرداخت تلقی نمی‌شود و قطعی نیست، در نتیجه در پایان دوره مالی چنانچه پرداخت‌های مالکان کشتی از خسارت‌های واقع شده کمتر باشد، «تقاضای پرداخت تکمیلی» می‌کنند. معمولاً پیش‌پرداخت‌های ابتدای سال معادل ۷۰ تا ۸۰ درصد تقاضای پرداخت سال گذشته است که برای سال جاری نیز قابل پیش‌بینی است. چون خسارت‌های قطعی سال جاری را به‌طور دقیق نمی‌توان تعیین کرد. در پایان سال یا شش ماه بعد از پایان سال، تقاضاهای پرداخت تعدیل و احتمالاً مبالغی دریافت می‌شود. میزان «تقاضاهای پرداخت» اعضا مساوی نیست. سهم هر عضو در صندوق مشترک

انجمن بازاریابی از ریسکی است که به صندوق اضافه کرده است. به عبارت دیگر، چون موارد بیمه‌ای از یکدیگر متمایزند و احتمال این که کلیه اعضا ریسک‌های یکسان و همگونی داشته باشند اندک است پرداخت قطعی نیست. بنابراین، با رعایت اصل برابری، پیش‌پرداخت‌های مساوی عادلانه نیست. به همین دلیل، عواملی مثل نوع کشتی، اندازه آن، پرچم کشتی، نوع تجارت و پوشش‌های انتخاب شده یا استثنا شده، بر تعیین مبالغ پیش‌پرداخت اثر مستقیم دارند.

تندبادهای تحول

بازار بیمه انجمن‌های حمایت و جبران خسارت دریایی در آستانه دوره انتقالی بسیار مهمی قرار دارد. این دوره نخستین حرکت عمده در تاریخ تحول و پیدایش این انجمن‌هاست. عامل اصلی این تغییر، ظهور بیمه‌گرانی است که حق بیمه قطعی دریافت می‌کنند در حالی که در دو قرن گذشته، بازار در انحصار انجمن‌های بیمه متقابل یا کلوب‌هایی بوده که سودآوری ملاک تشکیل آن‌ها نبوده است.

اتحادیه اروپا اخیراً اظهار داشته است که برخی از جنبه‌های سیستم تعاون و همکاری بین ۱۹ انجمن عضو گروه‌های بین‌المللی مغایر اصول و مشی ضد انحصاری جامعه اروپاست و خواهان شفافیت بازار در این بخش شده است. شفافیت بازار شامل تهیه گزارش‌های مبسوط در مورد هزینه‌های اداری و سایر هزینه‌هاست تا اعضا بتوانند به مقایسه مناسبی بین انجمن‌های مختلف بپردازند. در این میان، توافقنامه گروه بین‌المللی که مانعی در تعیین نرخ رقابتی انجمن‌هاست بدون تغییر می‌ماند.

در حال حاضر سندیکاى ۳۲۹ لویدز، AGF و سندیکاى نورظهور Axa Global Risks حق بیمه قطعی برای ریسک‌ها پیشنهاد می‌کنند. سندیکا‌های مزبور تقریباً ۲ درصد بازار حمایت و جبران خسارت دریایی را تشکیل می‌دهند. با توجه به هزینه‌های فزاینده خدمات تمام وقت و بی‌وقفه در سال که مورد انتظار اغلب اعضاست، انجمن‌های حمایت و جبران خسارت، شانس چندانی در آینده ندارند و در عمل سیستم آنان تحت فشار زیادی قرار دارد. بازار بیمه فعلی، رشد سازمان‌ها، برنامه‌ها و بیمه‌نامه‌هایی را نشان می‌دهد که پوشش‌های جایگزین انجمن‌ها را طراحی و ارائه می‌کنند. نمی‌توان انتظار داشت که اعضا، حتی با توجه به کاستی‌های این نوآوری‌ها، از آن چشم‌پوشی کنند.

جمع‌بندی آقای همفری همل مدیر انجمن بیمه متقابل کشتی‌های بریتانیا (انجمن

پی‌اند‌آی انگلستان هم نامیده می‌شود) از تلاش‌های فعلی انجمن‌ها این است که بسیاری از مهم‌ترین‌ها مثل انجمن انگلستان در فراگرد تجدید ساختار گسترده‌ی سازمانی قرار دارند. دیگران به اقدامات و عملکردهای مؤثرتری متوسل شده‌اند. در آغاز ماه جاری، بزرگ‌ترین انجمن‌های پی‌اند‌آی یعنی انجمن بیمه متقابل کشتی‌های بریتانیا و انجمن کشتی استاندارد اعلام کرده‌اند که قصد ادغام دارند. طرح ادغام، به قبول کلیه اعضا وابسته است. با ادغام بزرگ‌ترین انجمن در بازار پی‌اند‌آی، که تناژی ناخالص بالغ بر ۱۱۰ میلیون تن را پوشش داده است، انجمن پی‌اند‌آی انگلستان، با تناژ ناخالص ۱۰۴ میلیون تن، در مرتبه دوم جای می‌گیرد.

بعضی از کوچک‌ترها مثل انجمن پی‌اند‌آی لندن و لیورپول و انجمن بیمه متقابل دریایی بریتانیا اعلام کرده‌اند که به زودی در شیوه‌های فعالیت خود تغییراتی خواهند داد و عملیات متقابل به دریافت حق بیمه ثابت و قطعی تبدیل خواهد شد. گرچه ادغام بریتانیا و استاندارد اولین مورد در بازار انجمن‌های پی‌اند‌آی نیست مهم‌ترین آن‌هاست. سال گذشته انجمن‌های پی‌اند‌آی شمال انگلستان و نیوکاسل ادغام شدند. خانم روونا پاتر مدیر درجه‌بندی انجمن‌ها در استاندارد اند پورز اظهار کرده است که ادغام بریتانیا و استاندارد به سبب پیمان متفاوت آن‌ها، از ادغام‌های گذشته مهم‌تر است. وی می‌گوید: ادغام انجمن‌های پی‌اند‌آی شمال انگلستان و نیوکاسل بسیار کم اهمیت‌تر و متفاوت است، چرا که یکی از طرفین بسیار ضعیف‌تر از دیگری بوده است. در حالی که در ادغام بریتانیا و استاندارد، هر دو طرف بسیار بزرگند و توان مالی برابر دارند. به اعتقاد وی ادغام اخیر، بر تلاش بازیگران سنتی بازار برای سرمایه‌گذاری، در موقعیتی مستحکم‌تر (مانند عرضه کنندگان خدمات) - پیش از آن که تازه واردان با عرضه حق بیمه‌های قطعی در بازار جاگیر شوند - دلالت دارد.

ادغام، احتمالاً رقابت بین انجمن‌های بزرگ‌تر را افزایش می‌دهد، به طوری که به نظر می‌رسد دیگر هیچ کس به تنهایی حاکم مطلق بازار نباشد و احتمالاً سهم بازار و سطح سرمایه در بازار همگون خواهند شد. به گفته فیونا تامسون متخصص مسائل انجمن‌های پی‌اند‌آی، انتظار می‌رود که گروه‌های بین‌المللی کوچک‌تر تحت فشار پنج انجمن رتبه اول قرار گیرند که ۵۰ درصد بازار را در اختیار دارند. وی می‌گوید: یکپارچه شدن در سطوح بالای صنعت باعث می‌شود که انجمن‌های بزرگ‌تر هزینه‌های خود را به نحو مناسب‌تری کنترل کنند و توان جبران هزینه‌های اجرایی و اداری از طریق درآمدهای

حاصل از سرمایه‌گذاری را بیابند.

خانم پاتر می‌گوید: بیمه‌گران با حق بیمه مقطوع در حاشیه بازار پی‌اند‌آی شروع به فعالیت کرده‌اند اما تاکنون هیچ روند مشخصی نشان داده نشده است. آن‌ها ممکن است ناگهان اوج بگیرند. در حال حاضر نمی‌توان پیش‌بینی کرد. در کوتاه مدت ممکن است فراگردی تدریجی باشد. وی اضافه می‌کند: هدف احتمالی بیمه‌گران با حق بیمه مقطوع، اعضای کم اهمیت‌تر گروه بین‌المللی انجمن‌هاست، یعنی مالکان کشتی‌های کوچک‌تر که نیازی به سطح پوشش پیشنهادی گروه بین‌المللی انجمن‌ها ندارند؛ گرچه به اعتقاد وی آن‌ها دیگر از سطح خدمات قبلی برخوردار نخواهند بود. دلیل آن است که شرکت‌های بیمه با حق بیمه مقطوع، فاقد ساختارهای بنیادین انجمن‌ها هستند و یا به اندازه آن‌ها اعضای مکاتبه‌ای در سایر نقاط جهان ندارند.

گروه آکسا پایگاه فعلی خود بین مشتریان را یک مزیت فوق‌العاده می‌داند و در جهت بهره‌برداری از موقعیت بی‌همتای خود در بازار پیشنهاد محصولات بیمه‌های دریایی در کلیه رشته‌ها را به صورت خرید یکجا به مشتریان عرضه می‌کند. آقای پاتریک دلا موری‌نری مدیرعامل قسمت ریسک‌های دریایی آکسا می‌گوید: شبکه بین‌المللی شعب آکسا به راحتی جایگزین شبکه اعضای مکاتبه‌ای گروه بین‌المللی خواهد شد. شبکه دفاتر بیمه‌ای آکسا متشکل از ۳۵ دفتر در اقصی نقاط جهان است. وی می‌افزاید: اعطای درجه AA به آکسا به معنای بیمه با درجه نخست است و این امر از این جهت اهمیت دارد که بسیاری از انجمن‌ها درجه‌بندی کاملی از لحاظ قدرت مالی ندارند و حتماً مشتریان از درجه AA ما استقبال خواهند کرد. استاندارد آند پورز انجمن‌ها را نه براساس قدرت مالی و پس از مطالعه حساب‌های سالیانه و مذاکره با مدیریت‌ها بلکه براساس اطلاعات دریافتی در حوزه عمومی درجه‌بندی می‌کند.

استاندارد آند پورز در بهمن ماه پارسال *Marine Mutual Report, 1999* خود را منتشر کرد که درجه‌بندی بیمه‌گران متقابل دریایی از جمله انجمن‌های پی‌اند‌آی متعلق به گروه بین‌المللی را دربر می‌گرفت. گزارش، دست‌یابی مستقیم انجمن‌ها به دارایی اعضا از طریق سیستم تقاضای پرداخت اضافی یا تکمیلی را نکته اصلی تمایز بین انجمن‌های پی‌اند‌آی و دیگر شرکت‌های بیمه می‌داند. بنا به این گزارش، وجوه اضافی یا تکمیلی دریافتی انجمن‌ها بالغ بر ۳۵۰ میلیون دلار می‌شود. گزارش در عین حال اعلام می‌دارد که قدرت اعضا و توانایی تقاضای انجمن‌ها برای پرداخت‌های اضافی بدون پیش‌آگهی

قبلی در زمان بسیار کوتاه در حال نقصان است. طبق گزارش، ارزش وجوه تقاضای پرداخت، با توجه به ریسک‌های دیرکرد و اعتبار، ۱۰ درصد کاهش یافته است. گزارش مزبور تأیید می‌کند که ذخایر آزاد انجمن‌ها بالغ بر ۱/۶ میلیارد دلار در تمام سال است که در مقایسه با نیم میلیارد دلار در ۵ سال قبل، بیش از حد ضرورت و کافی است. با وجود این، هشدار باید داد که با رکود صنعت، ذخایر آزاد انجمن‌ها به طور چشم‌گیری کاهش خواهد یافت؛ اتکا به تقاضای پرداخت اضافی روند صعودی خواهد یافت و اعضا برای برگشت منابع مالی فشار زیادی وارد خواهند کرد. با چنین چشم‌اندازی، هزینه ۱۰ درصدی بسیار سنگین خواهد بود.

آقای موری‌نری می‌گوید: قصد آکسا ورود به بازار پی‌اند‌آی با حالت تهاجمی نیست. ما قبلاً نیز در بازار بیمه‌های دریایی حضور فعال داشته‌ایم و مشخص است که برای یک بیمه‌گر جهانی مانند آکسا فضا برای فعالیت وجود دارد. هدف ما آن است که در اولین سال حضور بین ۸ تا ۹ میلیون دلار حق بیمه مقطوع در بازار پی‌اند‌آی تولید کنیم. محصول پی‌اند‌آی آکسا مشابه آن چیزی است که انجمن‌های دیگر ارائه می‌کنند. تفاوت عمده در نحوه پرداخت هزینه‌هاست، ضمن آن که پرتفوی متوازن‌تری ایجاد می‌کند. آکسا با منابع مالی خود همان خدماتی را ارائه می‌کند که بیمه‌گذاران انتظار دارند. تفاوت دیگر آن است که بیمه‌گذار می‌تواند پوشش بدنه کشتی و پی‌اند‌آی را از بیمه‌گر واحدی دریافت کند. آقای موری‌نری درباره روند آینده صنعت چنین اظهار نظر می‌کند: به جای تغییر انجمن‌ها از خدمات متقابل به غیر متقابل احتمالاً شاهد همکاری بین بیمه‌گران بدنه کشتی و انجمن‌های پی‌اند‌آی خواهیم بود.

انجمن‌ها و بیمه اتکایی

شرکت‌های بیمه با حق بیمه مقطوع، به دلایل گوناگون پوشش اتکایی اخذ می‌کنند. یکی از این علل، افزایش ظرفیت ریسک‌پذیری است تا مؤسسه بیمه توانایی ادامه پوشش‌های بیمه‌ای با مبالغ سرمایه درخور توجه و مناسب نیاز متقاضیان بیمه را فراهم کند. انجمن‌های پی‌اند‌آی نیز استثنایی بر این قاعده نیستند، به‌ویژه این که اغلب اعضا پوشش‌هایی بسیار بالا و نامحدود تقاضا می‌کنند. در سال‌های گذشته ظرفیت ریسک‌پذیری انجمن‌ها نامحدود بود و با توجه به ماهیت متقابل آن‌ها و سودآور نبودنشان احتمال درخواست پرداخت‌های تکمیلی افزایش می‌یافت. صاحبان و

اجاره‌کنندگان کشتی به علت کفایت نکردن پوشش اتکایی نگران این‌گونه پرداخت‌ها بودند. گرچه تاکنون حداکثر خسارت پرداختی در این بخش (جز آلودگی نفتی) از ۱۲۵ میلیون دلار تجاوز نکرده راهکارهای متعددی برای حل این مشکل پیشنهاد شده است. قبل از این که سال ۱۹۹۹ آغاز شود، انجمن‌ها به طور جدی مشکل ظرفیت را بررسی کردند و از اعضا نظرخواهی شد. نیمی از اعضا موافق و نیمی مخالف ادامه پوشش نامحدود انجمن‌ها بودند. مدیران انجمن‌ها با انتخاب یک راه‌حل میانی مشکل را حل کردند. بدین ترتیب که ظرفیت ریسک‌پذیری محدود شد اما با مبلغ بیمه درخور توجه. این راهکار برای مالکان و اجاره‌کنندگان کشتی دو مزیت دارد: اول، احتمال درخواست پرداخت تکمیلی را محدود می‌کند و دوم، ظرفیت بیمه بسیار بالایی وجود دارد.

ظرفیت بیمه اتکایی انجمن‌ها تا سال قبل ۲ میلیارد دلار بود و اعضا مبلغ مازاد را به طور نامحدود جبران می‌کردند. در حال حاضر، این ظرفیت تغییر چندانی نکرده اما حداکثر مبلغ بیمه پیشنهادی (ظرفیت) به ۴ میلیارد و ۲۵۰ هزار دلار محدود شده است که انتظار می‌رود در سال‌های آینده کاهش یابد. این پوشش اتکایی فقط خسارت‌های تصادفی و تمام‌خطر، به استثنای آلودگی‌های نفتی، را شامل می‌شود و متشکل است از صندوق‌های اتکایی، بیمه‌های مشترک در لایه‌های تحتانی و قراردادهای مازاد خسارت. در لایه‌های فوقانی اتکایی، برخی از پوشش‌ها جایگزینی محدود دارند و بعضی جایگزینی نامحدود. برنامه اتکایی آلودگی‌های نفتی به طور مستقل طراحی شده و حداکثر پوشش اتکایی تا ۷۰۰ میلیون دلار است؛ حداکثر ظرفیت بیمه به ۷۵۰ میلیون دلار بالغ می‌شود. ■