

نشریه الکترونیکی

نازه‌های بیمه

ایران و جهان

دو هفته‌نامه
علمی، حرفه‌ای
اطلاع‌رسانی

شماره ۴۶ / نیمه اول بهمن ماه ۹۶



مدیر مسئول:

علیرضا محمدعلی

شورای سردبیری:

گروه‌های پژوهشی

دبیر اجرایی:

مهدی ملانی

www.irc.ac.ir

tazehayebimeh@irc.ac.ir



روابط عمومی و امور بین‌الملل پژوهشگاه بیمه

فهرست

۱. هشدار به بیمه‌گران ایرانی برای ارزیابی کفایت ذخایر ۲
۲. بیمه‌گر دولتی ایران در پی فروش بیمه زلزله ۴
۳. ای.ام.بست گزارش داد: شرایط عملیاتی منطقه نامطمئن است ۵
۴. نقش بیمه‌گران در تغییرات آب و هوایی در پژوهشی جدید از انجمن ژنو ۸
۵. پژوهش‌های جدید حاکی از اعتماد فزاینده به اوراق بهادار بیمه‌ای است ۱۲
۶. واحد پولی رمزگذاری شده تحت پوشش بیمه‌گران ۱۶
۷. یارگیری غول‌های بیمه و فن‌آوری برای تحول در بازار سلامت و درمان جهان ۱۷
۸. زندگی‌بخشی به بیمه زندگی ۱۹

۱. هشدار به بیمه‌گران ایرانی برای ارزیابی کفایت ذخایر

هم اکنون، صنعت بیمه ایران ۳۳۰ تریلیون ریال (۷/۲۳ میلیارد دلار) در ذخایر خود دارد که انتظار می‌رود طی سال مالی آتی که از ۲۱ مارس ۲۰۱۸ آغاز می‌شود، فزونی یابد و این درحالی است که ناظر بیمه ایران نیز بر توجه بیشتر به ارزیابی کفایت ذخیره^۱ تأکید دارد.

دکتر عبدالناصر همتی، رئیس کل بیمه مرکزی ج.ا.ایران (CII) که این مطلب را اخیراً طی یک کنفرانس مطبوعاتی بیان کرد، افزود: پرداخت خسارت در سال مالی جاری، به طور بی سابقه‌ای افزایش یافته است زیرا حوادث عمده متعددی در آن به وقوع پیوسته است.

آتش سوزی که موجب تخریب کامل ساختمان تجاری پلاسکو در جنوب تهران شد، زلزله ۷/۲ ریشتری در استان غربی ایران، کرمانشاه، روی داد، دو مورد از خسارت‌های عمده‌ای است که در سال جاری میلادی، بازار بیمه ایران را تکان داده است.

آتش سوزی فوق در پلاسکو، خسارت اقتصادی بالغ بر ۱۵ تریلیون ریال به همراه داشت که در حدود ۴۰۰ میلیارد ریال آن تحت پوشش بیمه بود.

دکتر همتی گفت: بیمه‌گران ایرانی تاکنون ۸۰۰ میلیارد ریال برای خسارت‌های زلزله کرمانشاه پرداخته‌اند که پیش‌بینی می‌شود آخرین ارقام به ۱/۷ تریلیون ریال برسد.

وی همچنین به حادثه سانچی در ۶ ژانویه سال جاری اشاره و از آن به عنوان یک خسارت بزرگ یاد نمود. تانکر نفتی ایران که در دریای شرق چین به سمت کره جنوبی در حال حرکت بود با یک کشتی چینی به گونه‌ای برخورد نمود که سبب انفجار و کشته شدن تمامی ۳۲ خدمه آن شد. ۳۰ تن از این خدمه ایرانی و مابقی از کشور بنگلادش بودند.

دکتر همتی افزود: بیمه‌گران ایران، مسئول پوشش ۳۰ درصد از خسارت ۳۲ میلیون دلاری سانحه تانکر نفتی هستند. دیگر بیمه‌گر ایرانی که پوشش بیمه زندگی بالغ بر ۱ میلیارد ریال برای هر یک از اعضا خدمه ایرانی بر عهده دارد، در حال پرداخت غرامت به بازماندگان آنها است.

دیگر آنکه، قانون‌گذاران، صنعت بیمه را از یک قانون بودجه معاف نموده‌اند که بر اساس آن از سپرده‌های بانکی، بهره‌ای کسب نشود. این معافیت، آنان را از کاهش درآمد سرمایه‌گذاری‌شان حفظ

1. Reserve adequacy

می‌نماید. دکتر همتی اضافه می‌کند: بیمه‌گران معاف می‌شوند «زیرا سرمایه آنان به مردم تعلق دارد و آنها باید حداقل ۳۰ درصد از صندوق‌های خود را به عنوان سپرده نقدی در نزد بانک‌ها قرار دهند.» برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: ایشا اینشورنس ریویو، فوریه ۲۰۱۸

نکته:

ریسک، دلیل وجود بیمه است و بدون ریسک، بیمه مفهوم وجودی خود را از دست می‌دهد. به‌طور کلی می‌توان گفت، بیمه با مفهوم ریسک عجین شده و ادامه فعالیت‌های آن منوط به مدیریت بهینه ریسک است. در همین راستا و برای اینکه شرکت‌های بیمه‌ای بتوانند به فعالیت بیمه‌گری خود ادامه دهند و بتوانند به تعهدات خود در قبال پوشش‌های پذیرفته شده و بیمه‌گذاران عمل کنند باید برنامه‌های مشخصی برای مدیریت ریسک فعالیت‌های بیمه‌گری خود، داشته باشند. نهاد(های) ناظر در کشورهای مختلف، اقدام به ایجاد محدودیت‌هایی برای پذیرش ریسک، در شرکت‌های بیمه‌ای می‌کند. به این صورت که نهاد ناظر با در نظر گرفتن معیارهای مشخصی اقدام به تعیین سقف برای پذیرش هر ریسک (بیمه‌نامه) می‌کند. این سقف مجاز همان ظرفیت نگهداری در شرکت‌های بیمه است. تعیین این سقف اصولاً باید بر اساس سرمایه و ذخایر آزاد (Free Reserves) شرکت باشد که در ادامه درخصوص مفهوم آن، اهمیت و نحوه محاسبه‌اش بحث می‌شود.

ظرفیت نگهداری (ذخیره) در شرکت‌های بیمه عبارت است از میزانی از ریسک و متناسب با توان مالی شرکت که شرکت بیمه می‌تواند در هر رشته، در هر بازار و در هر منطقه قبول کند. به‌عبارتی ظرفیت نگهداری مشخص می‌کند که شرکت بیمه در هر ریسک (بیمه‌نامه) چه میزان از ارزش موضوع بیمه را می‌تواند نزد خود نگهداری و بقیه آن را باید به شرکت‌های واجد شرایط اتکایی کند. در واقع ظرفیت نگهداری امکانی را برای شرکت بیمه فراهم می‌آورد که شرکت بیمه بتواند در بدترین حالت‌ها (Worst-case Scenarios) نیز توانایی پرداخت خسارت به بیمه‌گذاران را داشته باشد.

تعیین ظرفیت نگهداری برای شرکت‌های بیمه، منجر به این خواهد شد که از تمرکز ریسک در شرکت‌های بیمه‌ای جلوگیری شود. همچنین تعیین این ظرفیت توسط نهاد ناظر، امکانی را برای شرکت‌های بیمه‌ای فراهم می‌کند که بتوانند توازن مطلوبی را بین میزان ریسکی که می‌توانند نزد خود نگهداری و میزان ریسکی که باید اتکایی کنند، برقرار شود. برقراری این توازن باعث می‌شود که

شرکت‌های بیمه به میزان منابع خود، ریسک نگهداری کنند؛ به طوری که. حق بیمه زیادی به علت واگذاری اتکایی از شرکت خارج نشود و همچنین در صورت بروز حادثه نیز شرکت‌های بیمه، خسارت‌های هنگفتی را متحمل نشوند.

۲. بیمه‌گر دولتی ایران در پی فروش بیمه زلزله

شرکت بیمه ایران (IIC)، تنها بیمه‌گر دولتی در ایران، در نظر دارد تا بیمه زلزله برای واحدهای مسکونی صادر نماید. به گزارش وبسایت رسمی این شرکت و به نقل از ایشانشورنس ریویو، محمد زاهدنیا، معاون امور فنی شرکت بیمه ایران، اظهار داشت: بیمه‌نامه زلزله در فاز اول آزمایشی در سه استان اصفهان، کرمان و یزد از ۱۲ بهمن (اول فوریه) به اجرا درآمده است.

با تأیید رسمی بیمه مرکزی، ناظر رسمی صنعت بیمه، این پوشش در دیگر استان‌ها به اجرا گذاشته خواهد شد.

این تصمیم، پس از زلزله ۷/۲ ریشتری در کرمانشاه و به عنوان بزرگ‌ترین حادثه در دهه اخیر اتخاذ شده است که طی آن ۶۰۰ نفر جان خود را از دست دادند.

پس از این زلزله، چندین زمین‌لرزه مشابه در دیگر استان‌ها به وقوع پیوسته است که دو مورد آن در تهران نیز احساس شده اما این زلزله‌ها هیچ گونه تلفاتی در پی نداشته است.

زاهدنیا در ادامه می‌افزاید: این بیمه‌نامه، ساختمان‌های تحت استاندارد وزارت راه و شهرسازی، ساختمان‌های بتنی، فلزی و آجری با دارا بودن ۲۰ سال سن و نیز اسباب و اثاثیه، هزینه اقامت موقت برای شهروندان زلزله‌زده و جمع‌آوری آوار را پوشش می‌دهد.

با اشاره به طریقه تعیین نرخ حق بیمه برای این پوشش، وی گفت: چندین شهر و منطقه در پنج گروه بر اساس سطح ریسک احتمالی تقسیم‌بندی شده‌اند و بر این اساس، نرخ حق بیمه تعیین شده است.

دکتر همتی، رئیس کل بیمه مرکزی ج.ا.ایران، در اظهار نظر خود اعلام کرد: «در راستای پوشش بیمه زلزله، بیمه مرکزی ایران در نظر دارد تا صندوق بیمه حوادث طبیعی را تأسیس نماید.» هم‌اکنون، ۸۵ درصد از واحدهای مسکونی در ایران، بیمه آتش‌سوزی (که شامل پوشش زلزله نیز می‌گردد) ندارند.

برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: ایشانشورنس ریویو، فوریه ۲۰۱۸

نکته:

با وقوع زلزله های اخیر ایران در کرمانشاه و کرمان و تخریب منازل مسکونی و احتمال وقوع زلزله های دیگر، عده ی زیادی به فکریمه کردن منازل مسکونی در برابر زلزله هستند، عاقلانه ترین راه برای جبران خسارت های مالی ناشی از زلزله، بیمه کردن منازل مسکونی است. در ایران بیمه نامه ای به نام بیمه زلزله وجود ندارد و بیمه زلزله یکی از خطرات اضافی تحت پوشش در بیمه آتش سوزی است. اگر فردی بیمه آتش سوزی را با پوشش زلزله خریداری نماید می تواند از خدمات این بیمه نامه استفاده نماید. شاید این سوال برای شما هم پیش آمده که چرا بیمه ای به صورت بیمه زلزله وجود ندارد؟ پیش بینی برخی از بلایای طبیعی از جمله زلزله از آرزوهای بشر است و این اتفاقی است بسیار سخت و فعلا نشدنی، و از آنجاییکه زلزله از جمله ریسک های بیمه ناپذیر تلقی می شد تا سال ها پیش جزء پوشش های بیمه ای نبود، ولی با پیشرفت هایی که در صنعت بیمه اتفاق افتاده و با استفاده از تئوری های احتمالات و قانون اعداد بزرگ و پر رنگ شدن نقش بیمه های اتکایی و تقسیم ریسک بین بیمه گران، می توان چنین ریسک هایی را نیز بیمه کرد. با وجود دو گسل بزرگ و فعال زاگرس و البرز، وجود این خطر برای همه مناطقی که در این کمربند زلزله هستند هنوز هم امکان پذیر است. با داشتن پوشش زلزله همه خسارت های وارده به مکان های مسکونی و غیر مسکونی و صنعتی به همراه اسباب و لوازم داخل آن ها تحت پوشش می باشند.

۳. ای.ام.بست گزارش داد: شرایط عملیاتی منطقه منا نامطمئن است

طی سال های آتی، کیفیت اعتباری بیمه گران و بیمه گران اتکائی که در منطقه منا (MENA)^۱ و در فضای عملیاتی نامطمئن حضور دارند، بررسی می گردد.

این مطلب را شرکت رتبه بندی ای.ام.بست^۲ اعلام کرد و افزود: در فضای تنش های مستمر ژئوپلیتیک در منطقه، ریسک های سیاسی، مالی و اقتصادی برای بیمه گران و بیمه گران اتکائی که در این منطقه عملیات انجام می دهند، در حال افزایش است. با این وجود، منطقه منا همچنان فرصت های رشد قابل توجهی برای برخی بیمه گران و بیمه گران اتکائی به همراه دارد.

1. Middle East and North Africa
2. A.M. Best

قیمت پایین هیدروکربن^۱ در سال ۲۰۱۷ به طور منفی بر اقتصادهای وابسته به عواید نفت و گاز اثر گذاشت و بی‌ثباتی فزاینده‌ای را در منطقه ایجاد نمود.

در عین حال، این گزارش نسبت به بازارهای مناسبت‌بین است. ماهش میستری^۲، مدیر ارشد و تحلیل‌گر ای.ام.بست در این زمینه می‌گوید: «با وجود چالش‌های ذاتی عملیات در منطقه، فرصت‌هایی برای رشد وجود دارد که وام‌دار نرخ‌های پایین نفوذ نسبت به اقتصادهای نوظهور و بازارهای پیشرفته و نیز استمرار ارائه پوشش‌های اجباری مانند خدمات سلامت و درمان است.»

بنابر عقیده این شرکت رتبه‌بندی، بازار مناسبت‌بینان به وضعیت خرده‌فروشی ادامه می‌دهد و بخش اعظمی از شرکت‌های پایه، حق‌بیمه را از بازارهای کوچک کسب می‌کنند. شرکت‌های بزرگ (عموماً پنج شرکت عمده در هر کشور) معمولاً بیشتر بازار را در دست دارند و ۵۰ درصد از کل حق‌بیمه‌ها را به خود اختصاص داده‌اند و مابقی شرکت‌های کوچک‌تر، در باقی‌مانده حق‌بیمه‌ها به رقابت می‌پردازند. طی ۱۰ سال گذشته، سهم بازار شرکت‌های بزرگ به تدریج افزایش یافته است و انتظار می‌رود، وضعیت برتر آنان طی سال‌های آتی بیشتر تقویت شود.

فضای بیمه و بیمه‌اتکائی در حال تغییر است و این به دلیل فعالیت‌های ادغام و تملیک (M&A)^۳ بوده است. ایوت اسن^۴، مدیر، محقق و نگارنده این گزارش، اظهار می‌دارد: «محرک عمده تملیک‌ها، دسترسی به بازار مانند صدور گواهی و توزیع است و شرکت‌های منطقه با اتحاد، تلاش دارند تا پروفایل کسب و کار خود را بهبود بخشند. ای.ام.بست معتقد است که انسجام بازار در منطقه مناسبت‌بین، روند مثبتی را طی می‌کند و بسیاری از ناظران، فعالانه از ادغام بین شرکت‌ها و در برخی موارد حتی با ارائه مشوق‌ها برای این کار، آن را تقویت می‌نمایند.»

نرخ پایین، رشد قابل توجهی برای برخی بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکائی در منطقه مناسبت‌بین ایجاد نموده است. علاوه بر این، عواید ناشی از مالیات بر ارزش افزوده (VAT)^۵، به همراه افزایش نسبی قیمت نفت، در سال جاری، زیرساخت لازم برای بهبود بهره‌وری در منطقه مناسبت‌بین را تأمین خواهد ساخت.

1. Hydrocarbon
2. Mahesh Mistry
3. Merger and Acquisition
4. Yvette Essen
5. Value-added Tax

در سال ۲۰۱۶، چند کشور این منطقه، کویت، عمان، عربستان سعودی، مصر و الجزیره، نرخ نفوذ بیمه کمتر از ۲ درصد را تجربه کردند که نسبت به متوسط ۶/۳ درصد در سطح جهان و نیز نسبت به بازارهای نوظهور بسیار پایین بوده است. گزارش این شرکت رتبه‌بندی می‌افزاید: با وجود سطح پایین نرخ نفوذ و نگهداشت حق بیمه^۱ و با تغییرات نظارتی و علاقمندی بیمه‌گران برای حفظ بیشتر ریسک، این شاخص‌ها در سال‌های اخیر در حال افزایش است.

بخشی از علت نرخ پایین نفوذ، حجم پایین پوشش بیمه زندگی است که بیشتر در کشورهای شورای حوزه خلیج فارس دیده می‌شود و بیشتر کسانی که بازار بیمه زندگی این منطقه را تشکیل می‌دهند، افراد مهاجر هستند.

برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: ایشا اینشورنس ریویو، ژانویه ۲۰۱۸

نکته:

صنعت بیمه در خاورمیانه و شمال آفریقا معروف به «منا» (MENA) به نسبت جوان و کمتر توسعه یافته است و در قیاس با کشورهای توسعه یافته اقتصادی نوپا تلقی می‌شود. هرچند در طی پنج سال گذشته، منطقه شاهد رشد بیمه بوده است ولی راه درازی را برای تبدیل شدن به کانون بیمه در جهان پیش رو دارد. منطقه منا هم از نظر شدت بیمه و هم از نظر ضریب نفوذ که از نظر کلی شاخص‌های پذیرفته شده بلوغ بازار بیمه هستند، پشت سر بازارهای در حال ظهور و توسعه یافته قرار دارد. مجموع حق بیمه در منطقه منا در سال ۲۰۰۸ در حدود ۱۴ میلیارد دلار بوده که شامل ۳ میلیارد حق بیمه زندگی و ۱۱ میلیارد دلار در بخش غیر زندگی است و در مقایسه با کشورهای توسعه یافته بازار بیمه مثل اروپا (۱/۷ تریلیون دلار) و آمریکا (۱/۴ تریلیون دلار) و ژاپن (۶۷۵ تریلیون دلار) سهم بسیار کوچکی از بازار بیمه جهانی را در بر دارد. سهم بیمه غیر زندگی ۸۱ درصد و سهم بیمه زندگی ۱۹ درصد طی سال ۲۰۰۸ می‌باشد. بیمه زندگی در منطقه منا در طول سال ۲۰۰۸، به میزان ۲۴ درصد رشد یافته و بیشتر کشورهای منطقه به این رشد کمک کرده‌اند. عربستان سعودی که هنوز هم پایگاهی کوچک به شمار می‌رود، میزان رشد ۸۱ درصدی را ثبت کرد که به دلیل افزایش

1 Premium retention

شهرت حق بیمه شریعت می‌باشد. در سال ۲۰۰۸، حق بیمه غیر زندگی در منطقه منا، به دلیل رشد قوی در عربستان سعودی و امارات به میزان ۳۱ درصد رشد کرد. بیمه اجباری بخش‌هایی همچون خودرو و بهداشت به تقویت رشد در این بازارها ادامه دادند.

تا سال ۲۰۰۸، سه بازار بزرگ بیمه از نظر مجموع حق بیمه در خاورمیانه و شمال آفریقا عبارتند از: امارات متحده عربی، عربستان سعودی، مصر و این منطقه تنها دربردارنده ۰/۳ درصد از کل حق بیمه در جهان می‌باشد. امارات متحده عربی در منطقه خاورمیانه پیشتاز لیست است درحالی که مصر در آخرین رتبه قرار دارد. مطالعه‌های انجام شده مبین این حقیقت است که سطح پایین آموزش، اطلاع رسانی نسبت به خدمات بیمه، بالا بودن سهم مخارج مصرفی نسبت مخارج سرمایه گذاری و پس‌انداز از درآمد، مقررات بازدارنده بر سر راه سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی و ایجاد اطمینان برای جذب منابع مالی بیشتر، موانع قانونی و یا ساختاری بازدارنده در بخش‌های مختلف اقتصادی و کندی روند تمرکززدایی و آزادسازی‌های اقتصادی و همگی از جمله عوامل اجتماعی و اقتصادی هستند که توسعه کمتر بخش بیمه را در گروه کشورهای منا نسبت به سایر کشورها و مناطق مورد مقایسه به خوبی توضیح می‌دهند.

جمهوری اسلامی ایران با ۴۰ هزار و ۵۶۱ میلیارد ریال حق بیمه تولیدی در سال ۱۳۸۷ رتبه سوم حق بیمه تولیدی در منطقه منا (کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا) را به دست آورد. در بررسی شاخص حق بیمه سرانه در منطقه منا، صنعت بیمه ایران با ۵۹ دلار حق بیمه سرانه فاصله زیادی با میانگین منطقه منا یعنی ۱۱۸ دلار دارد و در جایگاه یازدهم ایستاده است. شایان ذکر است بر اساس سند چشم‌انداز، ایران در پایان افق چشم‌انداز باید رتبه اول کشورهای منا در صنعت بیمه باشد و ضریب نفوذی بالاتر از میانگین جهانی این شاخص را احراز کند که برای دستیابی به این هدف راهبردی باید سالانه بیش از ۴۰ درصد رشد را در صنعت بیمه کشور به دست آورد.

۴. نقش بیمه‌گران در تغییرات آب و هوایی در پژوهشی جدید از انجمن ژنو

صنعت بیمه به طور عمده به توان انعطاف اجتماعی-اقتصادی نسبت به تغییرات آب و هوایی و کمک به انتقال به اقتصاد کم‌کربن^۱ به نقش خود به عنوان متخصص مدیریت ریسک و سرمایه‌گذار، مشارکت

1. Low-carbon economy

دارد. این مطلب در گزارش پژوهشی جدید انجمن ژنو^۱ عنوان شده است و می‌افزاید: با این وجود برخی موانع برای افزایش این مشارکت وجود دارد.

گزارش^۲ این انجمن جهانی با عنوان تغییرات آب و هوایی و صنعت بیمه: عکس‌العمل به عنوان مدیران ریسک و سرمایه‌گذار بر اساس مصاحبه با ۶۲ مدیر اجرایی از شرکت‌های بیمه و بیمه اتکائی فعال جهان تهیه شده است و دیدگاه‌هایی در رابطه با نقش صنعت بیمه در سازگاری با تغییرات آب و هوایی و کاهش خسارت‌ها ارائه می‌دهد.

آنا ماریا دو هالستر^۳، دبیرکل انجمن ژنو، در این رابطه اظهار می‌دارد: این مطالعه تأیید می‌کند، تغییرات آب و هوایی، با وجود آنکه بیمه‌گران نه آلوده‌کننده هوا هستند و نه سیاست‌گذار، موضوعی است که مسیر خود را به اتاق هیئت‌های عامل صنعت بیمه باز کرده است. شرکت‌کنندگان این مطالعه، به برنامه‌های خود در سه حوزه کسب و کار اشاره نمودند: اولاً، از منظر تعهداتی که صنعت، محصولات و راه‌کارهای انتقال ریسک ویژه ارائه دهد که قادر باشد از عهده پیامدهای مالی تغییرات آب و هوایی برآید؛ ثانیاً از منظر سرمایه‌گذاری، جایی که بیمه‌گران به طور فزاینده ملاحظات تغییرات آب و هوایی را به راهبردهای سرمایه‌گذاری خود پیوند می‌زنند؛ ثالثاً، از منظر عملیاتی، جایی که شرکت‌ها اثرات کربنی خود را کاهش می‌دهند.»

اما، برای توسعه مشارکت صنعت بیمه در رابطه با سازگاری و کاهش خسارت‌های تغییرات آب و هوایی موانع بیرونی وجود دارد.

برای مثال، هم‌اکنون، گسترش راه‌کارهای مؤثر انتقال ریسک به دلیل دسترسی محدود به اطلاعات ریسک و فقدان مشوق برای پذیرش بیمه به دلیل کمک‌های دولتی پس از حادثه، با مانع روبرو است.

علاوه بر این، افزایش سرمایه‌گذاری سبز^۴ با موانعی مانند ظرفیت محدود بازارهای مرتبط برای تطبیق با تخصیص پرتفویهای بزرگ، نیاز به طبقه‌بندی دقیق و معین دارایی و سیاست‌های آب و هوایی و چارچوب‌های نظارتی از هم‌گسیخته، رودرو است.

علاوه بر این، مدیران شرکت‌کننده نشان دادند که انعطاف‌پذیری آب و هوایی و زیرساخت عمده غیرکربی، فرصتی است که چالش‌های خاصی برای صنعت بیمه ایجاد می‌نماید.

1. Geneva Association

^۲ تغییرات آب و هوایی و صنعت بیمه: عکس‌العمل به عنوان مدیران ریسک و سرمایه‌گذار

3. Anna Maria D'Hulster

4. Green investment

شرکت‌های بیمه به داده‌های ریسک به منظور ارزیابی طرح‌های زیرساختی از طریق چرخه حیاتی خود نیاز دارند - یعنی از طراحی و ساخت تا عملیات و نگهداری. علاوه بر این، آنان به یک چارچوب تنظیم مقرراتی و سیاسی باثبات، یک خط ویژه و مستحکم از فرصت‌ها و یک بازار کارآمد نیازمندند.

دکتر مریم گلنارچی^۱ مدیر برنامه تحقیقاتی حوادث فاجعه شدید و ریسک آب و هوایی، در این زمینه اظهار می‌دارد: «ناکارآمدی نسبت به لحاظ تغییرات آب و هوایی به عنوان یکی از بالاترین ریسک‌های بالقوه اجتماعی-اقتصادی نسبت به جامعه، شناسایی شده است. ایجاد انعطاف نسبت به تغییرات آب و هوایی نیازمند مدیریت فعالانه ریسک و راهبردهای سازگاری است و انتقال به اقتصاد کم کربن، به هم‌آهنگی دولت‌ها و بخش خصوصی دارد. صنعت بیمه نقش عمده‌ای در ایجاد انعطاف و تقویت گذرگاه‌های اقتصادی و کارآفرینانه است که تغییرات آب و هوایی را لحاظ می‌نماید.»

انجمن ژنو سه پیشنهاد برای افزایش مشارکت صنعت بیمه نسبت به تغییرات آب و هوایی ارائه می‌دهد که عبارتند از:

پیشنهاد اول: سهام‌داران ثالث مانند دولت‌ها، سیاست‌گذاران، سازمان‌های تعیین استاندارد و تنظیم مقررات‌کنندگان در بخش‌ها، با هم‌آهنگی بیشتری با هم کار کنند تا موانع کلیدی افزایش مشارکت بیمه‌گران نسبت به سازگاری با آب و هوا و کاهش خسارت‌های آن را از میان بردارند.

پیشنهاد دوم: صنعت بیمه باید به نهادینه کردن تغییرات آب و هوایی به عنوان یک مسئله اصلی کسب و کار پردازد و مشارکت را برای ایجاد انعطاف مالی نسبت به ریسک‌های آب و هوایی و حمایت از انتقال به اقتصاد کم کربن با همکاری با دولت‌ها و سهام‌داران کلیدی دیگر، افزایش دهد.

پیشنهاد سوم: دولت‌ها و صنعت بیمه باید به بررسی راه‌هایی برای حمایت از انعطاف آب و هوایی و زیرساخت مهم غیرکربنی از طریق کارکردهای مدیریت ریسک صنعت، پذیره‌نویسی و سرمایه‌گذاری پردازد.

این پژوهش بر مبنای مصاحبه با مدیران عامل، مدیران ارشد ریسک، مدیران ارشد سرمایه‌گذاری و مدیران ارشد پذیره‌نویسی از ۲۱ شرکت بیمه‌گر و بیمه‌گر اتکائی جهان با دارا بودن ۴/۷ تریلیون دلار دارایی و حجم حق بیمه‌ای بالغ بر ۵۵۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ انجام پذیرفته است.

برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: اکسپریم، فوریه ۲۰۱۸

نکته:

قرن‌هاست زندگی بشر به سوخت‌های فسیلی به عنوان اصلی‌ترین منبع آلودگی محیط زیست وابسته شده است که حاصل آن فرسایش خاک، کاهش تنوع زیستی، آلودگی آب، خاک، هوا و... است. اقتصاد کم کربن از راه‌های پیشنهادی برای کاهش تهدیدات مذکور است که هنوز بسیاری از کشورها نسبت به آن بی‌توجه هستند. اقتصاد کم کربن (یا اقتصاد با سوخت فسیلی کم) به اقتصادی گفته می‌شود که کمترین «گازهای گلخانه‌ای» را تولید می‌کند. و طبق برنامه‌ریزی‌های انجام گرفته، ایران درصدد کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای بین ۴ تا ۱۲ درصد تا سال ۲۰۳۰ است.

راهبرد ملی طرح تغییر اقلیم کشور نیز از جمله مباحثی است که ایران در حال دریافت نظرات کارشناسی دستگاه‌ها درباره آن است تا نقشه راه برنامه ششم تا هشتم توسعه کشور نیز در این زمینه مشخص شود. بر اساس این برنامه راهبردی، دستگاه‌ها در برنامه‌های پنج ساله خود چهار سرفصل را برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، مدیریت منابع آب، دستیابی به راهکارهایی مرتبط با کشاورزی و امنیت غذایی، تنوع زیستی و منابع طبیعی دنبال می‌کنند و البته امید می‌رود بخش بهداشت نیز بتواند به این سرفصل‌ها اضافه شود..

نزدیک به ۲۰۰ کشور قرارداد آب و هوایی که به هدف کاهش گرمای جهانی به ۱.۵ درجه سلیوس و تعهدپذیری در اجرای اقداماتی برای پیشبرد این اهداف در کنفرانس پاریس صورت گرفت را سر لوحه فعالیت‌های پنج ساله شان قرار دادند. تا جایی که مدیرعامل بیمه فدرالی با اشاره به نقش صنعت بیمه در پیشبرد اهداف توافق تغییرات آب و هوایی می‌گوید: یکی از بخش‌های پررنگ توافق تغییرات آب و هوایی پاریس شناسایی و قبول نقش صنعت بیمه در راه حل مسایل اقلیمی جهانی است. وظیفه بیمه مدیریت ریسک و تلاش برای حمایت از ابعاد مختلف زندگی است و به نظر می‌آید در این توافق این وظیفه به خوبی بازتاب یافته است.

شرکت‌های بیمه نیز در حمایت از انتقال به «جهان کم کربن»، از طریق سرمایه‌گذاری پایدار و از طریق بیمه کردن انرژی تجدید پذیر و خانه با انرژی کارآمد نقش حیاتی دارند. بیمه‌گران در حال حاضر در کنار دولت‌ها و سایر صنایع به دنبال سیاست‌گذاری باهدف کاهش تأثیر آب‌وهوا هستند.

در پشتیبانی از این توافق، کشورهایی که این توافقنامه را امضا کردند متعهد شدند تا بیشتر روی فن آوری انرژی‌های تجدیدپذیر، مانند انرژی خورشیدی و نیروی باد، و انرژی هسته‌ای که سوخت‌های کربنی سنتی نمی‌سوزانند، سرمایه‌گذاری کنند. در بیانیه‌ای که قبل از توافق پاریس منتشر شد، (ABI) اعلام کرد که صنعت بیمه بریتانیا پیش از این شروع به سرمایه‌گذاری با سیاست‌های مسوول جهت استفاده از انرژی‌های تجدید پذیر جدید کرده است.

جامعه بین المللی بیمه نیز با تحقق هدف افزایش دوبرابری سرمایه‌گذاری سبز به ۸۴ میلیارد دلار در پایان سال ۲۰۱۵ توانست هدف گذاری افزایش این سرمایه‌گذاری تا سقف ۴۲۰ میلیون دلار برای سال 2020 منعقد کند. از این رو در مرحله بعدی انتظار می رود تا با ارائه چارچوبی از تمام منابع رشته‌های بیمه‌ای و تغییر رویه مدیریت منابع در بیمه بتواند به جدیدترین هدف سرمایه‌گذاری سبز تا پنج ساله آینده دست یابد.

طبق گزارش شرکت مالی انرژی نوین بلومبرگ، سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های پاک در سال ۲۰۱۴ با افزایش ۱۲ درصدی به ۳۴۰ میلیارد دلار رسید. از این رو با پیش بینی افزایش سرمایه‌گذاری بیش تر در این زمینه نیاز به همکاری شرکت‌های بیمه برای کمک به نقل و انتقالات مالی هم چون همکاری این صنعت در تأمین مالی صنعت سوخت فسیلی در گذشته بیش از پیش احساس می شود.

شرکت‌های بیمه‌ای چون شرکت بیمه مونیخ که به افزایش سرمایه‌گذاری در بخش‌های زیرساختی، انرژی‌های تجدید پذیر و تکنولوژی‌های روز تا ۱.۵ میلیارد دلار تا پایان سال مالی ۲۰۱۳ کمک کرده است در نظر دارد تا در پی این توافق با مدیریت منابع در سرمایه‌گذاری ۸.۷ میلیارد دلاری تا چند سال آینده نقش داشته باشد.

۵. پژوهش‌های جدید حاکی از اعتماد فزاینده به اوراق بهادار بیمه‌ای است

پژوهش‌های جدید نشان می‌دهد که اعتماد به اوراق بهادار بیمه‌ای (ILS)^۱ به طور فزاینده‌ای افزایش یافته و توسط مالکین دارایی‌های نهادی که حتی پس از یک طوفان عمده، همچنان دارای سرمایه هستند، سرمایه‌گذاری می‌گردد.

۱۰۰ تخصیص‌دهنده دارایی نهادی^۱ نسبت به دومین اوراق بهادار بیمه‌ای خود توسط شرکت کلیپراپ‌انالسس^۲ مصاحبه شدند. این مصاحبه‌ها پس از فصل طوفان‌ها که از سال ۱۹۳۲ تاکنون

1. Insurance-Linked Securities

بی‌سابقه‌بوده و در طوفان‌های نوع ۴ و ۵ که موجب رانش زمین در ایالات متحده و منطقه آمریکایی پورتوریکو، انجام پذیرفته است. فصل طوفان‌ها در سال ۲۰۱۷ بدون زانش زمین در این کشور اما با شدت و نوسان بالا خاتمه یافت.

درک لومن^۳، رئیس و مدیر مشاوران سکوارو^۴، با اشاره به این واقعیت که وجود داده‌های فراوان از طبیعت و توان بالقوه و مخرب طوفان‌ها در منطقه کارائیب، می‌گوید: «برای همه مهم است تا درک کنند که اگر شما به ریسک‌هایی که داده‌های مطلوب و مدل‌سازی از آنها دارید، می‌توانید به طور مطلوبی قیمت انتقال ریسک را تثبیت کنید.»

با وجود آنکه ریسک آب و هوای ایالات متحده، بر تخصیص سرمایه‌گذاران نهادی مورد بررسی (۸۴ درصد)، افزوده است اما ۸۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اظهار داشتند که نسبت به آنها، سرمایه‌گذاری وجود خواهد داشت و ۳۷ درصد نیز اعلام کردند که ممکن است به دنبال افزایش تخصیص در سال ۲۰۱۸ باشند. با این پیش‌بینی که بیمه‌گران ریسک بیمه بازده بیشتری نسبت به ریسک بیمه‌اتکائی شده آب و هوایی ایالات متحده در سال ۲۰۱۸ در مقایسه با سرمایه‌گذاران بازار سرمایه، ارائه خواهند داد، بسیاری از طرح‌های مستمری و دیگر مالکین دارایی نسبت به فرصت‌ها، بیشتر جذب شده‌اند و به اوراق بهادار بیمه‌ای برای کسب سود بیشتر رغبت نشان می‌دهند.

با وجود اعتماد به اوراق بهادار بیمه‌ای، توان بالقوه برای سرمایه‌گذاران جدیدی که وارد این سطح دارایی می‌شوند، ساکن یا حتی وجود ندارد، زیرا ۷۰ درصد از شرکت کنندگان این پیمایش، که اوراق بهادار بیمه‌ای ندارند معتقدند که طی ۱۲ ماه آتی، امکان سرمایه‌گذاری روی آنها وجود ندارد. این مسئله، با یافته‌های پیمایش هم‌خوانی دارد؛ اوراق بهادار بیمه‌ای مشمول پرتفو، به طور متوسط فراتر از ۲ یا ۳ درصد نمی‌رود و این نشان می‌دهد که این سطح از دارایی، از مالکین دارایی حاضر در بخش‌های بالاتر دارایی تحت مدیریت، حفاظت می‌نماید.

از نشانه اعتماد بیشتر به این اوراق اینکه سال ۲۰۱۷، سالی باسابقه برای بخش اوراق بهادار بیمه‌ای اعلام شده است. این مطلب را ای.او.ان^۵ در گزارش اخیر خود منتشر نمود. در این گزارش همچنین آمده است

1. Institutional asset allocator
2. Clear path Analysis
3. Dirk Lohmann
4. Secquaero Advisors
5. AON

که طی سال ۲۰۱۷، ۳۵ اوراق قرضه حوادث فاجعه‌بار توسط ۳۱ حامی^۱ مختلف صادر شده است که به طور ترکیبی ظرفیتی بالغ بر ۱۰/۷ میلیارد دلار را نشان می‌دهد و رکورد جدیدی در بازار اوراق بهادار بیمه‌ای را به ثبت رسانده است.

بر اساس این گزارش، رکورد قبلی سالانه صدور، ۸/۳۸ میلیارد دلار بود که در سال ۲۰۰۷ به ثبت رسید. در روز آخر دسامبر ۲۰۱۷، ظرفیت کل اوراق قرضه حوادث فاجعه‌بار فعال در بازار که به اوراق قرضه حوادث فاجعه‌بار روی ریسک^۲ نیز شناخته می‌شود، به ۲۵/۷ میلیارد دلار رسید در حالی که کل سرمایه جایگزین به رکوردی بالغ بر ۸۹ میلیارد دست یافت.

در سال ۲۰۱۸، انتظار می‌رود آنچه بازار اوراق بهادار بیمه‌ای از توان محرکه خود که از سال ۲۰۱۷ کسب کرده است، را حفظ کند و پیش‌بینی می‌شود که حامیان فعلی، ظرفیت سررسید را تمدید نموده و حامیان جدید و سرمایه‌گذاران جدیدی نیز وارد این بخش شوند. برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) و [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: مجله برمودا، فوریه ۲۰۱۸

نکته:

در کشور ما تعامل بین بانک و بازار سرمایه بیشتر از بیمه و بازار سرمایه است و صنعت بیمه هنوز نتوانسته آن‌طور که باید از ظرفیت‌های بازار سرمایه و انتشار اوراق بهادار بیمه، اوراق بهادار بیمه اتکایی بین‌المللی، اوراق بهادار حوادث فاجعه‌آمیز استفاده کند. اما در کشورهای با بازار مالی قوی سال‌هاست که با استفاده از ظرفیت بازار سرمایه، رشد بسیار خوبی در بخش اوراق بهاداری بیمه‌یی داشته‌اند و انواع محصولات در زیرمجموعه اوراق بهادار بیمه در حال معامله است.

امروزه بازارهای مالی در دنیا بسیار یکپارچه‌تر از قدیم شده تا جایی که در برخی موارد به سختی می‌توان بازارهای بانک و بیمه و سرمایه را از یکدیگر جدا کرد و در این راستا ابزارهایی مطرح شده‌اند که در بیش از یک بازار مالی معامله می‌شوند و باعث رشد توأمان در چند بازار شده‌اند. براین اساس از آنجا که صنعت بیمه داخلی کشور با بیمه اتکایی شرکت‌های خارجی بزرگ جهان در ارتباط است، باید سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار بیمه‌یی، جایگزین خروج ارز از کشور شود و به نوعی سرمایه‌گذاری همزمان در اوراق بهادار، بیمه اتکایی و سایر جنبه‌های مالی محسوب می‌شود. یکی از نمونه‌های مشهور

1 Sponsor

2 Catastrophe bonds on-risk

در این زمینه، اوراق قرضه حوادث فاجعه‌آمیز است که به مدد آن هزینه‌های بسیار سنگین بیمه‌ی پوشش داده شده است. اوراق بهادار بیمه‌ی نیز قابلیت خرید و فروش در بورس و بازارهای مالی را دارد، نوعی ابزار مالی است که مجموعه‌ی از ریسک‌های خاص مانند ریسک‌های حوادث طبیعی از جمله توفان و گردباد را انتقال می‌دهند. در مورد معاوضه حوادث فاجعه‌آمیز مالی، بیمه‌گر به شخص یا نهاد ثالث پول می‌پردازد تا ریسک مالی یک حادثه طبیعی مانند توفان فلوریدا را در قبال پرداخت‌های معین بپذیرد. در صورتی که حادثه رخ دهد و شرایط تعیین شده محقق شود، شخص و نهاد ثالث مسوول ریسک مالی مورد قرارداد خواهد بود.

اوراق قرضه حوادث فاجعه‌آمیز نیز از رویکردی مشابه پیروی می‌کنند اما با چند طرف معامله که ریسک حادثه فاجعه‌آمیز را از طریق ابزار مالی اوراق بهادارسازی شده سرمایه‌گذاری می‌کنند، می‌پذیرد.

در صورتی که حادثه فاجعه‌آمیز به وقوع بپیوندد، سرمایه‌گذاران کل یا بخشی از اصل پول سرمایه‌گذاری شده را از دست می‌دهند اما اگر این اتفاق نیفتد، آنها بهره‌ی را به شکل پرداخت سود دوره‌ی و در زمان سررسید اوراق قرضه دریافت خواهند کرد و نیز بازده اصل پول سرمایه را در زمان سررسید اوراق دریافت می‌کنند.

اقتصاد مقاومتی یعنی استفاده حداکثری از توان داخلی در جایی منفعتی که این استفاده به جامعه می‌رساند بیش از ضرر و زیانش باشد. در زمان تحریم‌ها اتفاقی که افتاده بود این بود که امکان اتکایی در خارج به شدت محدود شده بود لذا صنعت بیمه مجبور شده بود که بالای ۹۹ درصد از اتکایی را در داخل تامین کند که این اتفاق می‌توانست در صورت وقوع یک فاجعه، کل صنعت بیمه را ورشکسته کند. برای روشن شدن بحث سونامی سال ۲۰۱۱ ژاپن را در نظر بگیرید که خسارات بالایی به کشور ژاپن وارد کرد. دولت ژاپن خسارات ناشی از زلزله و سونامی بزرگ این کشور را ۳۰۹ میلیارد دلار اعلام کرد. این خسارات که ۴ برابر توفان کاترینا در ایالات متحده برآورد شده، تولید ناخالص داخلی در ژاپن را به ۲.۷۵ تریلیون ین کاهش داد.

حال اگر دولت ژاپن هم بیمه اتکایی‌اش درون مرزهای کشور خود قرار داده و سعی در خودکفایی بیمه اتکایی‌اش داشت چه زبانی را باید به تنهایی متحمل می‌شد؟ هر چند از لحاظ آماری احتمال وقوع حوادثی با این شدت پایین است اما باید در نظر داشت در صورت وقوع، ضربه سختی به بدنه بیمه کشور

و بیمه‌گذارانی که به امید دریافت خسارت بیمه خریده‌اند، وارد می‌شود. یا مورد اخیر پتروشیمی بوعلی که زبانی حدود ۶۰ میلیون یورو را به صنعت بیمه وارد کرد. لذا می‌توان بیان کرد، هر خودکفایی‌ای در راستای اقتصاد مقاومتی نمی‌تواند باشد. اما اگر اوراق بهادار بیمه‌یی در کشور فعال باشد هم می‌توان در شرایط عادی از پتانسیل خارج از صنعت بیمه به بهترین شکل استفاده کرد و از خروج ارز جلوگیری کرد، هم در شرایطی نظیر تحریم‌ها، صنعت بیمه می‌تواند با هزینه‌های کمتری به فعالیت عادی خود ادامه دهد.

۶. واحد پولی رمزگذاری شده تحت پوشش بیمه‌گران

با افزایش شهرت پول رمزگذاری شده^۱، بیمه‌گران فرصتی برای ارائه پوشش نسبت به سرقت این پول دیجیتال یافته‌اند.

به گزارش رویترز، در حال حاضر، تعداد معدودی از بیمه‌گران این نوع بیمه را ارائه می‌دهند که عبارتند از اکسل کاتلین^۲، چاب^۳ و میتسو سومیتومو اینشورنس^۴. اما دیگر شرکت‌های بیمه به دنبال پوشش سرقت برای شرکت‌هایی هستند که واحدهای پولی دیجیتالی مانند بیت‌کوین^۵ و اتریوم^۶ را که بین طرف‌های ناشناخته معامله می‌شود، را مدیریت می‌کنند.

در حالی که این محصولات، توجه کمتری را به خود جذب نموده‌اند، ظهور این محصولات بیمه‌ای که به دنیای پول رمزگذاری شده پیوند خورده است، گامی مهم در سطوح بالا برای صنعت محسوب می‌شود. برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: اینشورنس ایشا نیوز، فوریه ۲۰۱۸

نکته:

انجام کسب و کار در اینترنت - حتی برقراری حضور ایمن آنلاین - می‌تواند بسیار پر هزینه باشد. اما طبق نظر کارشناسان بیمه، هزینه فقدان پوشش بیمه در برابر حوادث مجازی می‌تواند حتی گران‌تر باشد.

1. Cryptocurrency
2. XL Catlin
3. Chubb
4. Mitsui Sumitomo Insurance
5. Bitcoin
6. Ethereum

بیمه سایبری دو سال گذشته در ایران مطرح شده است که البته در موثر بودن آن هنوز تردید وجود دارد. بعضی آن را یک ضرورت برای سازمان‌ها می‌بینند و عده‌ای یک محصول اضافی با قیمت تورمی. در حال حاضر در ایران، پوشش خاصی به صورت جامع در این حوزه ارائه نشده که البته می‌توان گفت عمده علت آن نبود اطلاعات و دانش فنی کافی در این زمینه است. عمده پوشش‌های بیمه‌ای در فضای سایبری می‌تواند در بخش خسارات مالی، سرقت اطلاعات صنعتی و فردی دانست که به ۳ دسته تقسیم می‌شود:

- ۱- پوشش بیمه‌ای شخص ثالث مانند اخاذی در فضای سایبری و کلاهبرداری در زمان انتقال پول الکترونیکی
- ۲- پوشش بیمه مسئولیت شخص ثالث مانند ویروسی شدن سیستم‌ها و دزدیده شدن کارت‌های اعتباری و تجاری
- ۳- بیمه استثنائات مانند کلاهبرداری از سوی شرکت ارائه دهنده خدمات الکترونیک. شرکت‌های پوشش بیمه‌ای سایبری معمولاً برای دریافت اطلاعات طی مراحل ذیل اقدام می‌کنند:
 - تعیین نوع پوشش درخواستی
 - دریافت اطلاعات کامل سیستم‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری و میزان آمادگی کاربران و پشتیبانان
 - مراحل زمان بندی پوشش بیمه‌ای
 - تعیین حق بیمه به صورت توافقی
 - نگارش متن حقوقی و امضا طرفین

۷. یارگیری غول‌های بیمه و فن‌آوری برای تحول در بازار سلامت و درمان جهان

شرکت‌های آمازون^۱، برک‌شایر هت‌وی^۲ و جی‌پی مورگان چیس^۳ به هم پیوسته‌اند تا شرکت خدمات درمانی جدیدی راه‌اندازی کنند که این سبب خواهد شد تا ارزش سهم شرکت‌های عمده سلامت و بیمه آمریکا به شدت با کاهش روبرو شود. این شرکت غیرانتفاعی با هدف بهره‌گیری از توان فن‌آوری به منظور ارائه خدمات درمانی ساده‌تر، باکیفیت‌تر و شفاف‌تر و با هزینه منصفانه‌تر راه‌اندازی شده است.

1. Amazon
2. Berkshire Hathaway
3. JPMorgan Chase & Co

همچنین، پیش‌بینی‌هایی وجود دارد که آمازون نیز تلاش کند تا وارد بازارهای خارجی شده و منابع وسیع، داده‌های مشتریان و شهرت خود را تبدیل به سرمایه نماید. دانیل کریپس^۱، تحلیل‌گر بیمه شرکت گلوبال دیتا^۲ می‌گوید: «آمازون ممکن است به دنبال فرامرزها باشد. در اواخر سال ۲۰۱۷، آمازون متخصصین بیمه‌ای را در لندن استخدام کرد تا گروه جدیدی را تشکیل دهند که به دنبال ایجاد تحول در بازارهای بیمه انگلستان، آلمان، فرانسه، ایتالیا و اسپانیا باشند.»

شرکت برکشایر هت‌وی، نیز سومین و بزرگ‌ترین شرکت بیمه دولتی در جهان است و جی‌پی مورگان، بزرگ‌ترین بانک در ایالات متحده و آمازون نیز بزرگ‌ترین خرده‌فروش اینترنتی در جهان محسوب می‌شود.

در بیانیه‌ای مشترکی که این شرکت‌ها اعلام کرده‌اند آمده است که آنان متعهد به تجهیز طرح خدمات درمانی خود به متخصصین خبره به منظور رفع «بزرگ‌ترین مسائل پیش‌روی جامعه امروز» هستند. با وجود آنکه، هیچ نوع اشاره‌ای به ورود به بازارهای خارجی نشده است اما کریپس معتقد است که چطور دیگر نام‌های تجاری بزرگ مانند اپل^۳، گام‌های کوچکی در بخش خدمات سلامت در فرای مرزها برداشته‌اند.

وی همچنین اشاره می‌کند که چگونه یک شرکت فن‌آوری، شریک شرکت وایتلی^۴ در انگلستان شده است و با تخفیف ویژه، ساعت‌های هوشمند برای مشتریان بیمه سلامت و زندگی ارائه می‌دهد. این شرکت از این هم فراتر رفته و هم‌اکنون با یک نرم‌افزار جدید به بیماران آمریکایی اجازه می‌دهد تا پرونده پزشکی الکترونیکی خود را روی تلفن‌های خود ببینند. هم‌اکنون، ۱۲ بیمارستان در ایالات متحده طرف قرارداد با این شرکت هستند.

کریپس معتقد است: «این می‌تواند هشدار برای یک حرکت بالقوه در فضای درمان و سلامت باشد.»

برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: اکچواری، ژانویه ۲۰۱۸

نکته:

از ابتدای دهه ۹۰ میلادی، فناوری اطلاعات نقش بسیار موثری در صنایع بخود تخصیص داده است. این نقش با گذشت زمان توسعه پیدا کرده و به یکی از نقش‌های کلیدی در صنایع تبدیل شده است.

1. Danielle Cripps
2. Global Data
3. Apple
4. Vitality

بطوریکه امروزه صنعتی را بدون بکارگیری فناوری اطلاعات نمی توان تصور کرد. اهمیت و نقش فناوری اطلاعات در بخش خدمات و کسب و کارهای مبتنی بر ارائه خدمات نقش بیشتری را دارا است. شرکت های بیمه بعنوان بازی گران اصلی صنعت برای تولید محصولات بیمه ای و ارائه خدمات به بیمه گذاران خود، همواره و در کل زنجیره ارزش خود در حال جمع آوری، دسته بندی و پردازش داده های عملیاتی و مرتبط هستند. ارزش های ایجاد شده توسط صنعت بیمه، بواسطه تحلیل داده ها و استخراج اطلاعات شکل گرفته و بیمه گران همواره تصمیم گیری های خود را بر مبنای نتایج حاصل شده اتخاذ می کنند. بطوریکه کیفیت عملکرد و مزیت رقابتی شرکت های بیمه ارتباط مستقیم با توانمندی آنها در حوزه مدیریت فناوری اطلاعات دارد. از اینرو فناوری اطلاعات و مدیریت مناسب آن نقش راهبردی در ایجاد و ارائه خدمات بیمه ای دارد.

از این رو صنعت بیمه در اصل بر پایه علم و دانش مرتبط با داده ها، آمار، اطلاعات و علوم و فناوری های مرتبط با آن بنا شده است و بنابراین، ارتباط با فن آوری اطلاعات برای آن بسیار سهل است اما محافظه کاری صنعت بیمه، آن را در این مقوله بسیار عقب نگه داشته است.

امروزه بیش از ۱۰ رویکرد در دنیا برای صنعت بیمه وجود دارد که حداقل ۵ مورد را می توان در ایران توسعه داد؛ اما شرط و الزام ورود ایده های مبتنی بر وب و همچنین تولید ارزش افزوده برای بیمه گذاران، ایجاد زیرساخت فناوری اطلاعات در صنعت بیمه است.

۸. زندگی بخشی به بیمه زندگی

شرکت های بیمه زندگی تحت فشار هستند. الگوی کسب و کار سنتی آنان، به وخامت گراییده است. از سال ۲۰۱۴ تاکنون، حق بیمه های بیمه گران زندگی ایالات متحده به نرخ متوسط سالانه ۴ درصد رسیده است و بازده سهام این صنعت نیز ایستا بوده و نرخ پایین بهره نیز بازده را به مراتب کاهش داده است. بیمه گران باید با این واقعیت های جدید، سازگار شوند. باوجود آنکه تلاش های آنان از هزینه ها می کاهد، اما بسیاری همچنان از هزینه های مضاعف رنج می برند. کارمزدهای نمایندگی ها و هزینه های توزیع که ۶۰ درصد از کل هزینه های عملیاتی یک بیمه گر معمولی را دربرمی گیرد، از سال ۲۰۱۰ تاکنون، به نرخ متوسط ۵ درصد رسیده است. بهره وری نمایندگی ها که بیش از ۹۰ درصد از کل فروش بیمه نامه ها را بر عهده دارند، سقوط کرده است.

بدتر از همه اینکه بیمه‌گران زندگی قادر نیستند مشتریان خود را حفظ کنند. نمره خالص ارتقابخشی^۱ برای بیمه‌گران زندگی ایالات متحده ۴/۵ درصد گزارش شده است. این آمار بر اساس پیمایش^۲ شرکت بین^۳ با عنوان رفتار و وفاداری مشتری به بیمه: ویرایش جهانی ۲۰۱۷ از مشتریان بیمه ۲۰ کشور جهان تهیه شده است.

یکی از راه‌هایی که بیمه‌گران تلاش می‌کنند تا این مشکلات را از سر راه خود بردارند، گسترش استفاده از کانال‌های دیجیتالی و تجزیه و تحلیل داده‌ها است. اما آنان در این موضوع بسیار دیر عمل کرده‌اند. بیمه‌گران زندگی با روندهای بطیء و هزینه‌بر و سیستم‌های سنتی روبرو هستند و از گذشته در فن‌آوری اطلاعات بسیار ناچیز سرمایه‌گذاری نموده‌اند. در سال ۲۰۱۶، بیمه‌گران ۳/۲ درصد از عواید سالانه خود را صرف فن‌آوری اطلاعات نموده‌اند که نسبت به بانک‌ها (۶/۸ درصد)، کمتر از نصف گزارش شده است.

بیمه‌گران پیشرو به این نتیجه رسیده‌اند که دیجیتال، تنها راه‌حل است. برای محقق کردن چالش‌های بازار، آنان چاره‌ای جز تحول بنیادین در الگوی کسب و کار خود ندارند.

بیمه‌زندگی، ریشه در علوم اکچوئرال دارد. تمامی بیمه‌گران باید ریسک را محاسبه و مدیریت کنند و این بخش ضرورت کار آنها است. اما این مشی مهار ریسک می‌تواند در کل یک شرکت، نفوذ نماید و این منجر به شکل‌گیری سازمان‌هایی با حرکت آهسته، بسیار محتاط و درون‌گرا گردد. مدیران اجرائی بیمه‌ای که توسط شرکت بین، پیمایش شدند، به شرکت‌های متبوع خود نسبتاً نمره کمی در رابطه با خلق و حفظ فضایی با انتظارات بالا می‌دهند.

بسیاری از شرکت‌ها، سفر انقلابی خود را با ایجاد چشم‌اندازهایی روشن آغاز کرده‌اند که اغلب هزینه‌ها را تا ۲۵ درصد طی سه سال کاهش می‌دهند. آنان از این پس اندازه‌ها، برای سرمایه‌گذاری در فن‌آوری‌ها و استعدادیابی که تجربه مشتریان را بهبود، بهره‌وری را ارتقا و حاشیه سود را مطلوب‌تر می‌نماید، بهره می‌برند. آنان نسبت به تراکنش‌های مشتری که نیازمند استرداد از اداره‌ای به اداره دیگر و از دفتری به دفتر دیگر که در اکثر موارد، نیاز به اسناد نوشتاری و چاپی در پوشه‌های مخصوص دارد، نگاهی منتقدانه پیدا کرده‌اند.

1. Net Promoter Score®

۲. رفتار و وفاداری مشتری به بیمه: ویرایش جهانی ۲۰۱۷

3. Bain & Company

یکی از بیمه‌گران زندگی پیشرو در نظر دارد تا با صداقت، چالش‌های خود را ارزیابی کند. این چالش‌ها عبارتند از: کاهش رشد فروش ناخالص و عواید، بهره‌وری ایستا و کمبود عمده در فن‌آوری.

این شرکت استاندارد خود را اینگونه تعریف نمود: هدف، افزایش درآمد تا حدود ۴۰ درصد طی پنج سال آینده. برای دستیابی به این هدف، هزینه‌های عملیاتی را تا ۲۰ درصد کاهش داد. رسیدن به این اهداف بلندپروازانه نیازمند چیزی بیش از کسب و کار به سبک معمول بود که معمولاً ریشه در روندهای سالانه بودجه‌بندی استاندارد داشت.

این شرکت الگوی خود که مبتنی بر کارکردهایی مانند پذیره‌نویسی، بازاریابی و فروش بود، را به ساختاری مبتنی بر واحدهای کسب و کار که بر مشتری تمرکز داشتند، تغییر جهت داد. کارکنان بخش توسعه فن‌آوری را از سطح شرکتی به واحدهای کسب و کار منتقل کرد - که این همکاری نزدیک‌تر در بخش فن‌آوری را تقویت می‌نماید.

شرکت مذکور، بررسی گسترده‌ای نسبت به ابزارهای استعدادیابی انجام داد و انتظارات بهره‌وری را افزایش داد. در انتهای این روند، نزدیک به ۴۰ درصد از پست‌های شرکتی را با استعدادهای جدید (چه از داخل یا به صورت برون‌سپاری) پر نمود.

این شرکت به سیستم بازاریابی و توزیع خود که طی سالیان دراز بسیار پیچیده و ناکارآمد شده بودند، حمله برد و به همپوشانی سازمان‌های فروش که چندین نام تجاری و کانال را حمایت می‌کردند، روی آورد.

سپس، شرکت مذکور دریافت که به طور منطقی نسبت به نمایندگی‌های خود هزینه نمی‌کند. دریافت که هزینه‌های هنگفتی برای استخدام، آموزش و حمایت از نمایندگی‌هایی که گاه برای ارسال آنان به سمینارهای فروش در محل‌های دورافتاده باید بسیار هزینه می‌کرد. به نظر می‌رسید نمایندگی‌ها بیش از آنکه به دیدار مدیران فروش یا به هاوایی بروند، به ابزارهایی نیاز داشتند تا به آنها کمک کند تا سازنده‌تر در دنیای دیجیتال عمل نمایند.

با انسجام و کاهش هزینه‌کرد مدیریت فروش، شرکت، هزینه‌های ناخالص عملیاتی در توزیع را تا ۳۵ درصد کاهش داد و سهم عمده‌ای از این پس‌اندازها را صرف نظام مدیریت روابط مشتری پیشرفته و دیگر ابزارهای دیجیتالی نمود.

اکنون، واحدهای راهبردی کسب و کار متمرکز بر مشتری، قادر هستند تا به سرعت محصولات جدید را توسعه و راه‌اندازی نمایند. برای مثال، اخیراً این شرکت یک برنامه نوآورانه پس‌انداز برای نسل هزاره تدارک دیده است.

همچنین، این شرکت، تغییری در فرهنگ خود مشاهده کرده است. تصمیمات به سرعت اتخاذ می‌شوند و این وام‌دار کاهش سردرگمی و پیچیدگی‌ها بوده است. با وجود آنکه همچنان چندین مورد در سیاهه برنامه تحول وجود دارد اما این شرکت نشان داده است که بیمه‌گران زندگی که با چالش‌های بیرونی و درونی مواجه هستند، می‌توانند خود را به بنگاه‌هایی کارآمد و عمل‌گرا تبدیل کنند که تمرکز آن بر بهبود تجربه مشتری است.

برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: فوربیز، ژانویه ۲۰۱۸

نکته:

در میان همه رشته‌های بیمه‌ای، بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری در همه کشورهای توسعه یافته بسیار پررنگ بوده و از جایگاه ویژه‌ای هم برخوردار است و این مهم باعث شده تا برای ارایه بهترین بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری با مزایای بیمه زندگی و شرایط بهینه راهکارهایی ارایه گردد. شاخه بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری سهم ۵۰ درصدی از بین همه انواع بیمه‌نامه‌ها را دارد که به عنوان یکی از گسترده‌ترین شاخه‌های بیمه‌ای است.

در کشورهای اروپایی، آمریکایی، چین و ژاپن، والدین فقط تا ۲۰ سال برای فرزندان شان قلمک بیمه زندگی را پر می‌کنند و از آن پس دفترچه بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری فرزندان را بدست آنها می‌دهند. در بسیاری از کشورهای عربی در کنار صدور شناسنامه به اجبار دولت، برای نوزادان هم حساب بیمه زندگی افتتاح می‌کنند. هر کانادایی بطور متوسط ۵ بیمه زندگی هر ژاپنی ۵ بیمه زندگی و هر هندی ۲ بیمه زندگی دارد.

در ایران با توجه به جمعیت ۸۰ میلیونی کشور و با این‌همه، شرایط بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری و مزایای بیمه زندگی تنها ۱۰ تا ۲۰ درصد افراد بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری دارند که تقریباً می‌توان گفت کمتر از ۳ درصد جمعیت کشور است.

شاید دلایل این موضوع عدم آشنایی کافی با بیمه زندگی و یا عدم احساس نیاز به بیمه زندگی در بین مردم و یا کم کاری شرکت های بیمه در راه ترویج این مهم از جمله موارد بدانیم. ناگفته نماند که در سال‌های اخیر تلاش‌هایی بسیاری در جهت گسترش فرهنگ بیمه‌ای کشور مخصوصاً بیمه زندگی و سرمایه گذاری و تفهیم مزایای بیمه زندگی و سرمایه گذاری انجام گرفته است. در خرید بیمه زندگی و سرمایه گذاری بحث اعتماد سازی در پذیرفتن شرایط بیمه نامه اصل بسیار مهمی است که باید از طرف شرکت های انجام شود تا انتخاب بهترین بیمه زندگی انجام گردد.