

نشریه الکترونیکی

نازه های بیمه

ایران و جهان

دو هفته نامه
علمی، حرفه ای
اطلاع رسانی

شماره ۶ / نیمه دوم فروردین ۹۵



www.irc.ac.ir
tazehayebimeh@irc.ac.ir

روابط عمومی و امور بین الملل پژوهشگاه بیمه

فهرست مطالب

- ۲ شرکت‌های تازه کار فن آوری بیمه، بیمه‌گران را با چالش مواجه نموده‌اند
- ۳ شرکت‌های مونیخ ری و یزلی پوشش سایبری برای شرکت‌های بزرگ را آغاز نمودند
- ۴ .. حمایت متخصصین مستمری از تصمیم سازمان بیمه و مستمری شغلی اروپا برای پیروی از نظام توانگری مالی
- ۵ تونلی طویل و کم نور پیش روی بیمه‌گران جهانی
- ۷ آخرین اخبار از سازمان نظارت بازار مالی سوئیس
- ۸ معرفی انجمن بین‌المللی بیمه‌گران سپرده (IADI)
- ۹ برنامه ارزیابی ریسک خود و توانگری مالی (ORSA) آغاز شد
- ۱۰ بیمه مرکزی ۵ هزار نماینده دوشغله را شناسایی و برای تعیین تکلیف به شرکت‌های بیمه اعلام کرد

شرکت‌های تازه کار فن آوری بیمه، بیمه‌گران را با چالش مواجه نموده‌اند

بر پایه آخرین پیمایش خدمات مالی، چاپ پی دابلیو سی^۱ و سی بی آی^۲، با افزایش فزاینده چالش شرکت‌های تازه کار فن آوری بیمه^۳، رقابت درون بیمه، عامل مهم و مؤثر در رشد می‌باشد.

یک شرکت فن آوری بیمه را می‌توان به عنوان یک شرکت یا یک متخصص که از فن آوری به منظور رقابت و یا ارائه راه‌حل در صنعت بهره می‌برد، توصیف نمود.

جاناتان هاو^۴، رهبر گروه بیمه انگلستان در شرکت پی دابلیو سی، اظهار می‌دارد: «یک خطر فزاینده‌ای از طرف شرکت‌های فن آوری بیمه تازه کار وجود دارد. در قیاس با صنعت، این شرکت‌ها فضای کوچکی را اشغال می‌کنند اما به طور بالقوه اثر عمده‌ای به همراه دارند.»

رقابت، افزایش قیمت‌ها و بازده سرمایه‌گذاری کم^۵ شرکت‌های غیرزندگی اثر گذاشته است و انتظار می‌رود این وضعیت طی سه ماه آینده به روند خود ادامه دهد.

در عین حال، با رکود درآمد ناشی از حق‌الزحمه‌ها^۶ و حق بیمه‌ها طی سه ماه آینده، رشد سود برای شرکت‌های بیمه زندگی، آهسته خواهد بود.

همچنین، این پیمایش نشان می‌دهد که شرکت‌های غیرزندگی در انگلستان طی ۱۲ ماه آینده از خود رشد نشان دهند؛ در حالی که بیمه‌گران زندگی به دنبال گسترش پایگاه بین‌المللی خود هستند.

همچنین، هاو بیان می‌دارد که شرکت‌ها به دلیل عوامل تنظیمی که بخشی از برنامه تبعیت از قانون^۷ آنان می‌باشد، باید استخدام را در اولویت کاری خود قرار دهند. وی می‌افزاید: «مهارت‌های جذب مشتری، فن آوری و داده‌ها، همچنان بالاترین تقاضا را به خود اختصاص داده‌اند و این در حالی است که اعلامیه‌های تنظیمی مانند آنچه نهاد نظارت بر رفتار در بازار^۸ به بیمه‌گران زندگی در رفتار با مشتریان قدیمی خود آورده است، به مهارت‌های تبعیت از قانون در بالاترین اولویت استخدامی خود اشاره دارد.»

این پیمایش از پاسخ‌های ۴ شرکت زندگی و ۲۲ شرکت بیمه عمومی جمع‌آوری شده و بخشی از یک تحقیق گسترده در بخش خدمات مالی محسوب می‌شود.

1. PwC
2. CBI
3. InsurTech
4. Jonathan Howe
5. Low return on investment
6. Fee
7. Compliance
8. Financial Conduct Authority (FCA)

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

منبع: اکچواری، مارس ۲۰۱۶

نکته:

تکنولوژی ممکن است محکم‌ترین سد یا هموارترین پل برای رسیدن به مشتریان به ویژه مشتریان فعلی باشد. همچنین ممکن است وسیله کاهش یا بیشتر کردن فاصله بین شما و مشتریانانتان باشد. شاید بتوان گفت که ارزشمندترین موضوع برای فروشنده حفظ ارتباط با مشتریان و نگهداشتن اطلاعات و اسامی آنهاست. فروشنده با نگهداری اطلاعات کامل از مشتری می‌تواند ظرفیت فروش و درآمد خود را از هنگام شروع تا خاتمه کار با این مشتری تجزیه و تحلیل کند. این اطلاعات وقتی ارزش دارد که مدام به روز آوری شود. فروشنده باید ماهانه عملیات خود را تجزیه و تحلیل کند و برنامه نرم افزاری داشته باشد تا بتواند اطلاعات کاملی از فعالیتهای خود به دست آورد. این کار از نظر مالی برای فروشنده نتیجه مثبت دارد، به شرط اینکه فروشنده از هوش و ذکاوت خود برای ارزیابی اطلاعات بهره گیرد.

شرکت‌های مونیخ ری و بیزلی پوشش سایبری برای شرکت‌های بزرگ را آغاز نمودند

شریک بیمه شرکتی^۱، به عنوان بخشی از واحد صنعتی مونیخ ری^۲ به همراه بیمه گر لویدز^۳، بیزلی^۴ طی یک مشارکت تلاش دارند تا پوشش سایبری معادل ۱۰۰ میلیون پوند برای هر شرکت بیمه بزرگ ارائه دهند. یافته‌های پیمایش اخیر شرکت ای او ان^۵ نشان می‌دهد که شرکت‌های بزرگ نسبت به شرکت‌های متوسط، کمتر تمایل دارند تا بیمه سایبری خریداری نمایند. این به‌خاطر آنست که شرکت‌های بزرگ دارای منابع امنیت سایبری حجیم و ترازنامه بزرگ‌تری برای جذب خسارت‌های احتمالی می‌باشند. در گزارش ای او ان همچنین آمده است: در عین حال، خرید پایین توسط شرکت‌های بزرگ نشان‌دهنده عدم وجود ظرفیت^۶ کافی در آنهاست. علاوه بر این، شرکت‌های بزرگ ممکن نیست که قادر باشند تا پوشش‌هایی خریداری نمایند که برای آنان ضروری است مانند بیمه توقف تولید^۷ یا بیمه احتیاطی توقف تولید^۸.

1. Corporate Insurance Partner
2. Munich Re
3. Lloyd's
4. Beazley
5. AON
6. Capacity
7. Business interruption
8. Contingent business interruption

با این اوصاف، بیزلی و مونیخ ری، یک سیاست جدید سایبری با هدف جذب شرکت‌های بزرگ انجام داده‌اند که سقف بالاتری برای اختلال در کسب و کار و خسارت به اموال ارائه می‌دهد. این بیمه تا سقف ۱۰۰ میلیون پوند، طیف وسیعی از ریسک‌های سایبری را پوشش می‌دهد.

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

منبع: کامرشال ریسک یورپ، آوریل ۲۰۱۶

نکته:

طی سال‌های اخیر با رشد روزافزون فناوری اطلاعات، ریسک‌های سایبری با توجه به خسارات زیانباری که به همراه دارند به یکی از مهمترین چالش‌های شرکت‌های بزرگ و متوسط تبدیل شده است. شرکت‌های بیمه با ارائه محصولات و پوشش‌های متنوع در تلاش استفاده از ظرفیت موجود هستند. با این وجود بسیاری از شرکت‌های بزرگ با توجه به دلایل ذکر شده تمایلی به خرید بیمه‌های سایبری ندارند. این امر شرکت‌های بزرگ بیمه‌ای را بر آن داشته تا با مشارکت یکدیگر و ارائه پوشش‌های مناسب ظرفیت موجود را جذب نمایند. متأسفانه در ایران با وجود خسارت‌های متعدد و زیانبار سایبری و لزوم ارائه محصولات متنوع بیمه سایبری با وجود مطالعاتی که در این زمینه انجام شده است تاکنون شرکت‌های بیمه توفیق چندانی در این راستا نداشته‌اند. لذا لازم است شرکت‌های بزرگ بیمه‌ای در ایران نیز با مشارکت یکدیگر سعی در تحت پوشش قراردادن ریسک‌های سایبری نمایند.

حمایت متخصصین مستمری از تصمیم سازمان بیمه و مستمری شغلی اروپا برای پیروی از نظام توانگری مالی

منتقدین صنعت بازنشستگی^۱، پیشنهاد سازمان بیمه و مستمری شغلی اروپا^۲ مبنی بر عدم اجرای نظام توانگری مالی اروپا برای طرح‌های مزایای معین^۳ را حمایت نمودند. در این پیشنهاد آمده است که شرکت‌ها، الزامات سرمایه^۴ و تأمین^۵ خود را بر پایه ترازنامه جامع^۶ «در این موقعیت زمانی» تنظیم نمایند. زیرا مؤسسات اندوخته بازنشستگی شغلی^۷ در سطح اروپا «بسیار ناهمگون بوده و با چالش‌های گوناگونی مواجه شده‌اند.»

در عین حال، سازمان بیمه و مستمری شغلی اروپا پیشنهاد چارچوب جامع جدیدی برای ارزیابی ریسک به منظور

1. Pension industry
2. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)
3. Defined benefit (DB) scheme
4. Capital
5. Funding
6. Holistic Balance Sheet (HBS)
7. Institutions for Occupational Retirement Provision (IORPs)

محاسبه اثر این چالش‌ها بر چارچوب ترازنامه یک مؤسسه اندوخته بازنشستگی شغلی را ارائه داده است. اخیراً، این سازمان، به دلیل وضعیت موجود، شرایط ترازنامه جامع (HBS) را با چارچوب ترازنامه جامع^۱ تغییر و جابه‌جا نموده است.

سند پیشنهادی جدید از مؤسسات اندوخته بازنشستگی شغلی در سرتاسر اروپا خواسته‌است تا به طور مستمر، ترازنامه هماهنگ با بازار^۲ و نتیجه ارزیابی ریسک استاندارد^۳ خود را تهیه و افشاء نمایند. برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: اکچواری، آوریل ۲۰۱۶

نکته:

آنچه که امروز صندوق‌های بازنشستگی بدان نیاز مبرم دارند، ارزیابی تعهدات مبتنی بر شرایط بازار و اقتصاد است. به عبارتی دیگر هر صندوق بازنشستگی باید ارزیابی‌های خود را بر اساس ریسک‌های آتی انجام دهد و بر این اساس صورت‌های مالی خود را تهیه و تنظیم کند. بررسی‌های انجام‌شده از صندوق‌های بازنشستگی و اثبات ناتوانی برخی از این صندوق‌ها در ایفای تعهدات آتی و مشکل در نحوه تأمین مالی، ضرورت انجام چنین ارزیابی‌هایی را بیشتر بیان می‌کند.

تونلی طویل و کم نور پیش روی بیمه‌گران جهانی

شرکت خدمات رتبه‌بندی استاندارد اند پورز (S&P)^۴، مقررات گذاری شفاف در شرایط جدید را بزرگ‌ترین چالش بیمه‌گران جهان پیش‌بینی کرد.

این شرکت رتبه‌بندی برای ۹ بیمه‌گر جهان که به آنان عنوان «بیمه‌گران پریسک سیستمیک» (G-SIIs)^۵، اطلاق شده است، اعلام کرد در شرایط جدید موضوع الزامات سرمایه، ضوابط قراردادهای جدید و عدم اطمینان از ورود و خروج بیمه‌گران پریسک سیستمیک در فهرست مربوطه را مهم‌ترین چالش‌های بیمه‌گران جهانی دانست و افزود: در حدود ۵۰ بیمه‌گر جهانی که در فهرست بیمه‌گران پریسک سیستمیک نیستند (یعنی به طور سیستماتیک مهم نیستند) در سطح گروه‌های بیمه‌ای فعال بین‌المللی (IAIGs)^۶ توسط مراکز نظارتی قرار می‌گیرند و بنابراین، در معرض نظارت دقیق می‌باشند.

اگرچه، رتبه‌بندی اس اند پی انتظار دارد که بیمه‌گران پریسک سیستمیک با تبعیت از مقررات الزامات سرمایه

1. Common framework balance sheet
2. Market-consistent balance sheet
3. Standardized risk assessment
4. Standard & Poor's Ratings Services
5. Global Systemically Important Insurers
6. Internationally Active Insurance Groups

جهانی در کسب و کار بیمه سنتی، دچار مشکل خواهند شد اما پیش‌بینی می‌نماید که عدم انگیزش برای گسترش برخی فعالیت‌های غیرسنتی و غیربیمه ای (NTNI) در آنها وجود دارد. در مجموع، این شرکت رتبه‌بندی معتقد است که نتیجه داشتن عنوان بیمه‌گران پرریسک سیستمیک ممکن است در بلندمدت، عواقب اعتباری برای این بیمه‌گران به صورت منفی و مثبت به همراه داشته باشد.

مفاد مهم این گزارش عبارت است از:

- الزامات تنظیم مقررات سخت ممکن است صحنه رقابتی صنعت بیمه جهان، راه‌کارهای مدیریت سرمایه بیمه‌گران و وضعیت ریسک آنان را طی زمان تغییر دهد.
 - عدم اطمینان و فعالیت فزاینده سهام‌داران، پاسخ‌های راهبردی مختلفی را توسط شرکت‌های درگیر ایجاد نموده است که این مشکل بیشتر در میان بیمه‌گران آمریکایی دیده می‌شود.
 - از نظر شرکت رتبه‌بندی اس اند پی، ضرب‌الاجل سال ۲۰۱۹ برای اجرای استانداردهای سرمایه بیمه‌گران مهم سیستماتیک جهان، بسیار سخت بوده و ممکن است با تأخیر اتفاق بیفتد.
 - ممکن است به دلیل نوسان بالای اعتبار^۱، زمان طولانی برای اجرای کامل بسیاری از الزامات تنظیم مقررات فزاینده برای بیمه‌گران جهانی به وجود بیاید.
- برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: اس اند پی، مارس ۲۰۱۶

نکته:

حرکت سیستم مقررات‌گذاری جهانی صنعت بیمه به سمت سیستم توانگری ۲ و الزامات آن، برای شرکت‌های بزرگی که همچنان بر شیوه‌های سنتی بیمه‌گری پایبندند مشکلاتی ایجاد خواهد کرد. تمایل به مشارکت و توسعه برنامه‌ها و فعالیت‌های جدید اگرچه این شرکت‌ها را باریسک مواجه خواهد ساخت اما در بلندمدت با مدیریت صحیح ریسک، موقعیت رقابتی آنها در بازار را حفظ خواهد نمود. در مجموع آنکه، در صنعت جهانی پویا و مداوم در حال تغییر بیمه، برای حضور و ماندن در بازار، گریزی از نوآوری و هماهنگی با استانداردهای جدید نظارتی که مهم‌ترین ویژگی آن شفافیت است نیست. اضافه می‌شود؛ یکی از مفاهیمی که در این سطح مطرح می‌شود رقابت معیار^۲ است که اساس تشکیل موسساتی نظیر اس اند پی است و با رتبه‌بندی، شرکت‌ها را در رقابت برای پیشرفت و توسعه قرار می‌دهند. توجه به بحث رتبه‌بندی از این زاویه نیز برای صنعت بیمه کشور ضروری می‌باشد.

1. Credit
2. Yardstick Competition

آخرین اخبار از سازمان نظارت بازار مالی سوئیس

- سازمان نظارت بازار مالی سوئیس (FINMA)^۱، بخش نامه جدیدی مبنی بر اجازه شناسایی مشتریان از طریق آنلاین و ویدئو و از بین بردن برخی موانع غیر ضروری تنظیم مقررات کنندگان صادر نموده است. همچنین، این سازمان از ارائه یک سطح صدور گواهینامه جدید^۲ برای نوآوران مالی^۳ و یک معافیت گواهینامه برای شرکت‌های تازه کار خبر داد.

تعداد واسطه گران مالی که از طریق اینترنت و گوشی‌های تلفن همراه با مشتریان خود در تماس هستند، افزایش یافته است و این قانون تا ۱۸ مارس ۲۰۱۶ به اجرا گذاشته خواهد شد و ملزوماتی قانونی برای کسب و کار دیجیتالی برای پیش‌گیری از پول‌شویی، ایجاد خواهد نمود. بر اساس این قانون، شناسایی ویدئویی مانند شناسایی فرد در واقعیت تلقی خواهد شد.

سازمان نظارت بازار مالی سوئیس، نوآوری را کلید رقابت در مرکز مالی سوئیس می‌داند و در عین حال، رویکردی خنثی نسبت به برخی الگوها و فن‌آوری‌های کسب و کار اتخاذ می‌نماید. بنابراین، این سازمان به بررسی مجدد برخی مقررات خود در بخش‌نامه‌ها و احکام خود پرداخته و موانع ورود فن‌آوری را از بین برده است. ملزومات شناسایی مکتوب مشتری برای برخی قراردادها در «دستورالعمل مدیریت سرمایه» حذف شده تا مقررات را کاملاً نسبت به فن‌آوری، خنثی نماید.

- سازمان نظارت بازار مالی سوئیس همچنین، ارائه سطح صدور گواهینامه برای نوآوران مالی و نیز معافیت گواهینامه (سندباکس)^۴ حمایت می‌نماید. این سطح صدور گواهینامه برای الگوهای کسب و کاری که برخی فعالیت‌های بانکداری را با پذیرش محدود دارایی‌های مشتری^۵ و عدم فعالیت وام‌دهی^۶ را شامل می‌شوند، تعبیه شده است. به دلیل آنکه ریسک‌ها پایین هستند و چشم‌انداز کسب و کار محدود است، ملزومات صدور گواهینامه بیشتر از گواهینامه‌ی بانک‌ها فراتر نخواهد رفت. برای مثال، ارائه کنندگان خدمات مالی که بیش از ۵۰ میلیون فرانک سوئیس برای سپرده^۷ می‌پذیرند، می‌توانند برای این نوع گواهینامه نوآوران مالی ثبت‌نام نمایند، با این فرض که ۵ درصد از سپرده‌ها و حداقل ۳۰۰ هزار فرانک سوئیس سرمایه به عنوان وثیقه^۸ نگه دارند. صدور این نوع گواهینامه‌ها، سطح ورودی ارائه کنندگان نظام‌های پرداختی، اجرای مدیریت دیجیتالی دارایی‌ها و

1. Swiss Financial Market Supervisory Authority
2. New licensing category
3. Financial innovator
4. Sandbox
5. Customer asset
6. Lending activity
7. Deposit
8. Collateral

چارچوب تأمین مالی جمعی^۱ را کاهش می‌دهد. با این اوصاف، یک فضای معافیت گواهینامه نیز به ویژه برای شرکت های تازه کار دارای سطح سپرده ۲۰۰ هزار فرانک سوئیس و بدون در نظر گرفتن تعداد سپرده‌گذاران قابل تصور است. سازمان نظارت بازار مالی سوئیس در حال حاضر، به بررسی طیفی از ایده‌ها در رابطه با بخش بانکداری و سازمان‌های مرتبط می‌پردازد.

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

منبع: سازمان نظارت بازار مالی سوئیس، مارس ۲۰۱۶

نکته:

بازاریابی و شناسایی کانال‌های جدید بازاریابی و فروش، همواره مورد توجه مدیران ارشد بازاریابی در موسسات مالی و خدماتی بوده است. با توجه به پیشرفت‌های تکنولوژی ارتباطات و اطلاعات و گسترده‌گی استفاده از اینترنت، روش‌های بازاریابی دیجیتالی بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است. هم‌زمان با این پیشرفت‌ها، نهاد ناظر نیز بایستی مقررات خود را بازبینی نموده و همگام با فن‌آوری‌های جدید، شرایطی را فراهم آورد تا ارائه خدمات بیشتر را تسهیل نماید.

معرفی انجمن بین‌المللی بیمه‌گران سپرده (IADI)

انجمن بین‌المللی بیمه‌گران سپرده^۲ در می سال ۲۰۰۲ با هدف بهبود اثربخش نظام‌های بیمه سپرده^۳ از طریق ارائه راهنمایی و همکاری بین‌المللی تشکیل شد. اعضای این انجمن، به انجام تحقیقات و تهیه راهنما برای نظام‌های قضایی^۴ و کشورهایی که به دنبال راه اندازی و بهبود نظام بیمه سپرده می‌باشند، مشغول هستند. همچنین، اعضای این انجمن دانش خود را به اشتراک گذاشته و در همایش‌ها و دیگر نشست‌های بین‌المللی شرکت می‌نمایند. در حال حاضر، انجمن بین‌المللی بیمه‌گران سپرده، نماینده ۸۰ بیمه‌گر سپرده از ۷۷ نظام قضایی در جهان است. این انجمن یک سازمان غیرانتفاعی بوده و تحت قانون سوئیس عمل می‌نماید و مقر آن، بانک تسویه بین‌المللی^۵ در بازل سوئیس می‌باشد.

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

منبع: انجمن بین‌المللی بیمه‌گران سپرده

1. Crowdfunding platform
2. International Association of Deposit Insurers (IADI)
3. Deposit insurance
4. Jurisdiction
5. Bank for International Settlements

نکته:

دامنه محصولات و خدمات ارائه شده توسط صنعت بیمه به وسعت مهارت‌های حرفه ای و کارشناسی شده دارای عمق فراوانی هستند. تقریباً در همه‌ی کشورها انجمن‌های متعددی وجود دارد که نشان‌دهنده علاقه و سازماندهی فعالیت‌های این بخش می‌باشد. تشکیلات استانداردهای جهانی مانند انجمن حسابداری، اکچوئری و سازمان‌های آموزشی برای بیمه‌گران، مدیران ریسک، آژانس‌ها و کارگزاران فناوری اطلاعات این گونه اطلاعات رافراهم می‌کنند و در بسیاری از موارد مجوز رسمی که توسط قانون و مقررات قابل پذیرش می‌باشد را صادر می‌کند. به همین ترتیب خبرگان صنعت بیمه نقش مهمی در این گونه زمینه‌ها مانند جمع‌آوری اطلاعات، پیش‌گیری از تقلب و کاهش ریسک انجام می‌دهند. برخی از کشورها انجمن صنعت جامع یا فدراسیون‌هایی دارند که به طور کل خدمات را ارائه می‌کنند در حالی که در بسیاری از کشورها به صورت جز به جز تفکیک شده است.

برنامه ارزیابی ریسک خود و توانگری مالی (ORSA) آغاز شد

«أرسا» یا ارزیابی ریسک خود و توانگری مالی^۱ ابزار گزارش‌گیری تنظیم مقرراتی جدیدی است که با هدف افزایش توان مدیریت ریسک شرکتی (ERM)^۲ مؤثر طراحی شده است و در سطح ریسک و سرمایه گروهی قرار می‌گیرد. أرسا روندی داخلی است که توسط بیمه‌گر و گروه بیمه اتخاذ می‌شود تا چارچوب مدیریت ریسک خود و وضعیت‌های فعلی و چشم‌انداز توانگری مالی^۳ خود را تحت سناریوهای عادی^۴ و فشارهای شدید^۵ ارزیابی نماید.

بر این مبنا، لازم است شرکت‌ها به طور منظم به ارزیابی و توصیف راه‌کارهای مدیریت ریسک خود و اینکه چطور این راه‌کارها با اهداف کلی کسب و کار آنان همسو است، پردازند. أرسا، ابزار اضافی مهمی نیز برای ناظران بیمه دولتی است تا نظارت مبتنی بر ریسک^۶ اعمال نمایند. زیرا این روش، اطلاعات بیشتری نسبت به ریسک‌های کلیدی که بیمه‌گران با آنها مواجه‌اند، چگونگی مدیریت و کنترل آنها و در نهایت منابع مالی در دسترس جهت پوشش خسارت‌های پیش‌بینی نشده در اختیار ناظران دولتی قرار می‌دهد.

انجمن ملی ناظران بیمه^۷ ایالات متحده، به عنوان بخشی از طرح خود با عنوان «مدرن سازی توانگری مالی»، أرسا را در سال ۲۰۱۲ به عنوان الگوی خود اتخاذ نمود. این الگو در اول ژانویه سال ۲۰۱۵ به اجرا درآمد که بیمه‌گران را ملزم می‌نمود تا علاوه بر سقف حق بیمه معین که چارچوب مدیریت ریسک را حفظ می‌کرد، یک فایل

-
1. Own Risk and Solvency Assessment (ORSA)
 2. Enterprise Risk Management
 3. Solvency
 4. Normal
 5. Severe stress
 6. Risk-focused surveillance
 7. National Association of Insurance Commissioners

گزارش اُسرا نیز تکمیل و به ناظر ایالتی خود تحویل دهند. از زمان اجرای این طرح، نهادهای دولتی بیمه در ایالت‌های مختلف آمریکا سه پروژه آزمایشی بازخورد اُسرا^۱ اجرا نموده‌اند. اما اکنون، مرحله آزمایشی به پایان رسیده است و تمامی ناظران ایالتی ملزم به اجرای طرح اُسرا در تمامی شرکت‌های بیمه زیر مجموعه خود می‌باشند. پیش‌بینی می‌شود سالانه ۳۰۰ گزارش اُسرا از شرکت‌های ایالتی آمریکا توسط انجمن ملی ناظران بیمه دریافت شود.

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

منبع: خبرنامه NAIC، مارس ۲۰۱۶

نکته:

مدیریت ریسک شرکتی از مفاهیم به روز و پر اهمیت صنعت بیمه قلمداد می‌شود که در سال‌های اخیر توجه شایانی در سطح دنیا به آن شده است. در این مفهوم شناسایی، ارزیابی و کنترل ریسک‌های متفاوت موجود در موسسه بررسی می‌گردد. هر موسسه‌ای جهت پیشگیری و مقابله متناسب با تغییرات مختلف نیازمند مدیریت ریسک اعم از شناسایی ریسک‌های موجود در موسسه خود است. با توجه به مطالب گفته شده به نظر می‌رسد بررسی و پیاده‌سازی این مدل در صنعت بیمه کشور ضروری و حایز اهمیت است.

بیمه مرکزی ۵ هزار نماینده دوشغله را شناسایی و برای تعیین تکلیف به شرکت‌های بیمه اعلام کرد

در حالی که مطابق مقررات مصوب شورای عالی بیمه فعالیت نمایندگان و کارگزاران بیمه در هیچ شغل دیگری مجاز نیست، بیمه مرکزی طی اطلاعیه‌ای ۵ هزار نماینده دو شغله را شناسایی کرده است.

در این اطلاعیه بیمه مرکزی شرکت‌ها را موظف کرده است نسبت به تعیین تکلیف نمایندگان مورد نظر ظرف مدت ۳ ماه اقدام نمایند.

در آمارهای ارائه شده، از مجموع پنج هزار و ۳۷ نماینده، تعداد یک هزار و ۱۸۷ نفر متعلق به بیمه ایران و بیمه‌های پارسیان و پاسارگاد به ترتیب ۴۵۳ و ۳۹۴ نماینده دو شغله را به خود اختصاص داده‌اند.

همچنین بیشترین درصد دوشغله‌ها نسبت به نمایندگان کل کشور به ترتیب با ۴۷ و ۲۴ درصد متعلق به بیمه‌های آرمان و کارآفرین می‌باشد.

نکته:

برآوردها حاکی از آن است که حدود ۸۰ درصد از پرتفوی صنعت بیمه متعلق به نمایندگان و شبکه فروش بیمه است. آماری که نشان می‌دهد پیامدهای مثبت و منفی اقدامات این نمایندگان به وضوح در سرنوشت این صنعت اثرگذار خواهد بود. ثبت دقیق آمارهای مربوطه و واکنش‌های منطقی و به‌هنگام نهاد ناظر تأکیدی است بر اهمیت سامان‌یابی هر چه سریعتر مهمترین ارکان شبکه فروش صنعت بیمه و به نظر می‌رسد اقداماتی مانند لزوم رتبه‌بندی نمایندگان بیمه و الزامات نرم‌افزاری و سخت‌افزاری نمایندگی‌ها، بهره‌برداری از مهارت‌های ارتباطی و نظایر آن می‌تواند در زمره اقدامات جدی آتی باشد.

منبع: سایت رسمی بیمه مرکزی، فروردین ۱۳۹۵