تطابق یا نابودی

مشاوران اتکایی با مشکلات عدیده‏ای مواجه هستند، تغییرات در صنعت بیمه موجب شده است که تقاضا برای‏ بیمه‏نامه‏های سنتی رو به کاهش رود و خدمات قدیمی‏ منسوخ شوند.بیمهء اتکایی در قالب ادغام و تملیک‏ شرکت‏های در حال رشد و گسترش است که خود باعث‏ افزونی منابع قابل تخصیص آن‏ها به مشکلات مربوط می‏شود.در کنار این توسعه،صنعت بیمهء اتکایی جنبهء جهانی به خود می‏گیرد که مشاوران را با مسألهء عدم تمرکز در یک منطقهء خاص جغرافیایی رو به رو می‏سازد.در نتیجه‏ پیچیده شدن بیمه‏گری،نزدیکی روابط بین بیمه‏گران اتکایی‏ و مشتریان آن‏ها را به دنبال خواهد داشت.اما مشاوران با گسترش دامنهء خدمات و محصولات است که می‏توانند به‏ مبارزه با این مشکل برخیزند.به نقل از پیتر تریستن مدیر اجرایی شرکت Aon رشد بیمهء اتکایی بدین معناست که‏ مفهوم و اصل خطر ماورای مفهوم سادهء بیمه گسترش یافته‏ است.راه حل این موضوع که شرکت Aon ضمن در نظر داشتن سود خود در انتقال سادهء خطر اعمال کرده است، سعی بر استفاده از مزایای مدیریت کپتیو و حسابداری بازار سرمایه است.

آقای تریتین بر این عقیده است که مشاوران باید هم‏چنین زبان مالی مدیریت و فشارهای تجاری مشتریان را به نحوی درک کنند،زیرا که مشاوران مجبور به تغییر و گسترش مهارت و خدمات در جهت تغییر تخصص‏ بیمه‏گران اتکایی هستند.جولیان وارد مدیر شرکت خدمات‏ بیمهءاتکایی JIW می‏گوید:«افزایش بیمه‏گران اتکایی»بر خدماتی که شرکت وی ارائه می‏دارد،تأثیر عمده‏ای داشته‏ است.به همین علت امروزه بیمه‏گران اتکایی قادر به تأمین و ارائه اغلب خدماتی که در گذشته مشاوران در اختیارشان‏ قرار می‏داند،نیستند،راه حلی که این مدیر برای شرکت‏ JIW به نظرش می‏رسد،شامل بازرسی پرونده‏ها و دفاتر بیمه‏گران و ارتباطات آن‏ها و برنامه‏ریزی استراتژیک خواهد بود.

در پی کاهش تقاضا برای خدماتی که قبلا مشاوران ارائه‏ می‏کردند،آن‏ها بر آن شدند که خدمات جدیدی را در پاسخ‏ به بازار جدید و پیچیده ارائه کنند.بنا به گفتهء آقای فلیپ‏ آرکرلاک،تقاضا برای خدمات شرکت،بیکون و وودرو،در غال نرخ‏گذاری و تعیین میزان اندوخته‏ها نیز کاهش یافته‏ است،اما در عوض روند جالب توجهی در جهت تعیین‏ مقدار تعیین دقیق سرمایه برای مواجه شدن با خطرهای‏ احتمالی،مورد نظر قرار گرفته است.حرکت شرکت مزبومر به‏ طرف نمونه‏سازی،دارایی-بدهی»و تخصیص سرمایه‏ای‏ معین است که این دو مدل ابزارهای رایانه‏ای هستند که‏ بیمه‏گران اتکایی را قادر به شبیه‏سازی نتایج بیمه‏گری و قبول تعهد یک خطر خاص می‏کند و به همین طریق،مدل‏ تخصیص سرمایه امکان تخمین سود حاصل از بیمه‏گری‏ یک خطر خاص را به وجود می‏آورد.مشاورانی که به علت‏ ادغام شرکت‏های خارجی با مشکل از دست دادن مشتریان‏ خویش دست و پنجه نرم می‏کنند،در پی یافتن راه حلی در قالب گسترش فعالیت‏هایی در سطح بین المللی هستند. شرکت لیتل جان فریزر که خدمات حسابرسی به کارگزاران‏ و بیمه‏گران لویدز ارائه می‏کند،در حال اجرای دوره‏های‏ آموزشی در زمینهء حسابرسی بین المللی است.

هر اندازه که روابط بیمه‏گران اتکایی با مشتریانشان‏ نزدیک‏تر باشد،مشاورانی که نقش حل اختلاف این دو گروه‏ را به عهده دارند،بیشتر مجبور به تغییر شکل و نوع‏ خدماتشان می‏شوند.آقایع دیوید جویل از گروه‏ایست گیت‏ نقل می‏کند که امروزه بیمه‏گران و بیمه‏گران اتکایی درصدد دوری از روابطی هستند که در گذشته داشته‏اند و از نظر تجاری،گرانی و مخرب بودن آن‏ها اثبات شده ست.ارائه‏ خدماتی که در تطابق کامل با شرایط بیمه‏نامه‏ها انجام‏ می‏گیرد،می‏تواند نقاط مبهم باعث اختلاف را به خوبی‏ نمایان سازد.اعضای این گروه بر این باورند که عمل‏ پیش‏گیرانه در مقایسه با اعمال مقابله آمیز و بعد از مشکلات‏ یکی از مشخصه‏های کارهای مشاوره آینده خواهد بود.در حالی که دیگران بر این عقیده‏اند که روند عمومی بهبود روابط بین طرفین بدین معناست که نقاطی را که در بازار با جریان جاری منافاته دارند.شناسایی و در صدد رفع آن‏ها برآییم.به اشارهء آقای پیتر تیلور مدیر شرکت ISL ,این‏ شرکت هم اکنون در حال حل یک مسألهء قضایی در آسیاست‏ که درپی«هرج و مرج اقتصادی»در این قاره پدیدار شده‏ است.به گفتهء آقای تیلور،شرکت‏هایی که خود را با تغییرات‏ تطبیق نمی‏دهند،خطر بیرون رفتن از صحنهء رقابت را پذیرا می‏شوند و مجبورند که با شرکت‏های دیگر ادغام شوند یا دامنهء فعالیت‏های خود را گسترش دهند.امروزه شرکت‏ها علاوه بر مشکل ناتوانی در پرداخت وام‏ها،با مشکل ناتوانی‏ در فعالیت در سطح بازار نیز مواجه‏اند که سهامداران غالبا به‏ آن توجه نمی‏کنند و از لحاظ اهمیت ممکن است به تعطیلی‏ شرکت هم بینجامد.

بنا به نظر آقای سرجیو برونا مدیر شرکت همپدن،روند ادغام میان شرکت‏های اروپایی که می خواند در مورد خسارت‏های پوشش داده شده در آینده دچار مشکل نشوند. بسیار رایج است.در ادامه وی در مورد شرکت‏ها به‏ویژه‏ شرکت خویش می‏گوید:«آن‏ها مجبور به کاهش روند اداری‏ و تقویت نقش مشورتی بوده‏اند.مشکل ناتوانی در فعالیت‏ در سطح بازار،گروه ایست گیت را بر آن داشته است تا سرمایه‏گذاری جدیدی بنا نهند و به انتقال ریسک‏هایی که‏ ممکن است نتایج ناخوشایندی در پی داشته باشند به‏ بیمه‏گران اتکایی،اقدام کنند.با وجود مشکلاتی که تغییرات‏ در سطح بازار برای مشاوران به وجود می‏آورد،امکان وجود بیمه‏نامه‏های جدید و منافع بیشتر نیز در قالب ادغام‏ شرکت‏ها خیلی زیاد است».تونی سیموندز مدیر شرکت‏ EALC بر این عقیده است که مهارت داخلی شرکت‏ها در پی ادغام کاهش خواهد یافت مشاوران جای خالی مدیران‏ واسطه و مهارت و دانش آن‏ها را که اولین قربانیان کاهش‏ هزینه‏های بعد از ادغام هستند،پر خواهند کرد.

نوبل راسل که بنگاه مشاوره برای بیمه‏گران اتکایی است‏ نیز در پی تمرکز سرمایهء خویش برای ادغام با شرکت‏های‏ دیگر است تا ببیشتر بتواند ر کارهای مشاوره فعالیت کند. در این‏گونه مشاوره،توصیه به مدیریت شرکت‏های بیمه‏ برای استراتژی آینده و چگونگی ترکیب بعد از ادغام، صورت می‏پذیرد.ترکیب بعد از ادغام شامل یکسان‏سازی‏ سیستم‏های حسابداری و بیمه‏گری و بازرسی و اطمینان از یکسانی خدمات قابل ارائه و مدیریت کاهش هزینه‏هاست. نکتهء مهم و اساسی در تطابق با شرایط بازار این است که آیا به دنبال فروش شرکت یا ادغام آن با شرکت‏های دیگر هستیم؟

گسترش شرکت‏های بیمهء اتکایی در نتیجهء ادغام و تملک شرکت‏ها به سود مشاوران بوده است زیرا که‏ بیمه‏گران اتکایی قدرتمندتر در پروژه‏های بزرگ‏تر شرکت و از طرق خارجی هزینه‏های خود را تأمین می‏کنند.همین‏ مشارکت نیاز به گرفتن کمک و مشاوره را بیشتر می‏کند. برای مثال،شرکت نوبل راسل خود نمونه‏ای برای مشارکت‏ در طرح‏های وسیع و جامع است.

بیمه‏گران اتکایی خود نیاز مستمر به مشاوران را حس‏ می‏کنند و بر باور آقای جان انگستروم،مدیر شرکت لیتل‏ جان فایدهء مشاوران خارجی برای سازمان‏ها و شرکت‏ها ممکن است در شکل نظرهای مستقل و بی‏طرفانهء آن‏ها ظاهر شود.زیرا خدمات آن‏ها کاربرد همیشگی را ندارد، مدیر شرکت کریستین لارنس کلن ری هم در تأیید نظر وی‏ اضافه می‏کند که احتیاج به مشاوره در شرکت وی نیز در پی‏ همکاری آن‏ها با شرکت جنرال ری افزایش یافته،زیرا که‏ روش‏های مدیریت و ارزشیابی خطرها پیچیده تر شده و افت‏های جدیدی برای همکاری طلب می‏کند.

مشاوران خارجی بیمهء اتکایی تا زمانی که قادر به تطبیق‏ خویش باشند،می‏توانند در صحنهء رقابت جای داشته‏ باشند.آن‏ها به این حقیقت که دانش و خدمات سابقشان‏ دیگر برای فعالیت در بازار جاری و در حال تغییر،از درجهء اعتبار ساقط شده پی برده‏اند.اگر تغییرات جدید مستلزم ارائه‏ مشاوره‏های جدیدی است و تا به امروزه انجام نگرفته،از این پس باید انجام گیرد.

منبع: Re actions, February 1998.