

## ارزیابی پوشش D&O<sup>۱</sup> در آسیا

مترجم: شهلا انتظاریان<sup>۲</sup>

بدون شک تقاضای پوشش بیمه غرامت حرفه‌ای D&O در آسیا رو به افزایش است ولی در چنین محیطی که به سرعت در حال تحول است این‌گونه ریسک‌ها را چگونه می‌توان ارزیابی کرد. بنا به اظهارات آقای راج آوجا از اعضای EMB، بزرگ‌ترین شرکت اروپایی آکچوئری غیرزندگی، این پرسش موجب بروز چالش‌هایی انتقاد آمیز در میان بیمه‌گران شده است.

گرچه نمی‌توان زمان مشخصی را اعلام کرد ولی شکی نیست که آسیا شاهد شکوفایی بازار بیمه غرامت حرفه‌ای و D&O خواهد بود؛ بیمه‌ای که در ایالات متحده و اخیراً در اروپا شاهد رونق آن بوده‌ایم. پرسش بر سر روی دادن و یا روی ندادن این اتفاق نیست، بلکه آن است که چه حادثه‌ای موجب آن خواهد شد و چگونه شکل خواهد گرفت.

بیمه‌گران حالت‌های مختلفی را پیش‌بینی می‌کنند و از آن میان می‌توان مسئله بی‌ثباتی در سطح مشاغل و تصمیم‌گیری‌ها را متذکر شد. درس گرفتن از تجربیات و اشتباهات هم‌تایان اروپایی و آمریکایی مورد علاقه بیمه‌گران آسیایی است.

۱. مقصود پوشش بیمه‌ای مسئولیت حرفه‌ای مدیران در مقابل سهام‌داران است. مسئول شورای سردبیری.

۲. کارشناس مترجمی زبان انگلیسی

این مقاله به تخمین چگونگی و زمان ریسک می‌پردازد، زیرا به دلیل ماهیت خام و بی‌تجربه بازار و وقوع دگرگونی‌های سریع، پیروی از مدلی خاص دشوار است. در این مقاله به D&O می‌پردازیم زیرا اصول زیربنایی آن با بیمه‌های غرامت حرفه‌ای یکسان است.

### D&O در آسیا - راه درازی در پیش است

آسیا تقریباً ۱۰۰ میلیون دلار به اضافه پرداخت سالانه برای D&O اختصاص می‌دهد. بنا بر گزارش‌های Aon، تقاضاها افزایش یافته است. این امر تا حدودی به دلیل افزایش سرمایه‌گذاری‌های جدید چین و سایر بازارهای بورس است که نتیجه حاصل از آن ضرورت حمایت مدیران از سهام‌داران براساس قوانین است. با این حال هنوز آسیا نماینده کمتر از دو درصد از بازار جهانی D&O است، یعنی بسیار کمتر از همکاری کل قاره اروپا در اقتصاد جهانی.

در سراسر آسیا، همکاری دولت‌ها بر مبنای مقررات پیچیده حکومتی تعریف می‌شود که برای تعیین استانداردها و تدابیر مشخصی طرح گردیده‌اند. در حالی که در خارج از آن منطقه، به خصوص در آمریکا، شرکت‌ها بزرگ‌تر می‌شوند و در معرض ریسک قرار می‌گیرند و به عبارت دیگر شرایط D&O برای آنها مناسب است.

پس چرا جهشی در بازار صورت نمی‌گیرد؟ این پرسشی است که اذهان را به خود مشغول داشته است. بنا بر ادعای D&O می‌توان از طریق منابع گوناگونی چون کارکنان و تنظیم کنندگان، وارد عمل شد، ولی برای مثال سهام‌داران را مورد بررسی قرار می‌دهیم. آمریکا می‌گوید سقوط بازار بورس ژاپن در دهه ۱۹۹۰، چنانچه رخ می‌داد، می‌توانست به سیل اقدامات طبقه سهام‌دار علیه مدیران بیانجامد. به همین دلیل بیشتر مدیران شرکت‌های آسیایی، علی‌رغم پیشنهاد مدیران ریسک، خرید بیمه برای پوشش تصمیم‌های بد خود را درست نمی‌دانند. مدیران آسیایی در حالی با این تصمیم مخالف هستند که در آمریکا و بیشتر اروپا برای این امر تقاضای بالایی وجود دارد. کار حفظ یا ابقای مدیران شرکت‌ها بدون پیش‌بینی‌های ضروری D&O بسیار مشکل است.

مسلم است که کم بودن ادعای خسارت D&O در آسیا تا حدودی به دلیل اختلافات فرهنگی است ولی در کره جنوبی، سنگاپور و استرالیا تعداد اندکی از این پوشش وجود دارد. این کمبود فعالیت‌ها کار بیمه‌گران را در جذب مشتریان خود برای خرید بیمه مشکل‌تر می‌سازد.

قطعاً ممکن است بیمه‌گران علاقه‌مند باشند براساس سیاست‌های D&O خودشان عمل کنند و به وسیله ارائه ارزش محصولاتشان، بازار را به جریان اندازند و گرنه مدیران در نهایت می‌توانند طبق محاسبات خویش عمل کنند (محاسباتی که شاید براساس تجربه‌های آمریکایی‌ها و اروپایی‌ها هدایت شود). و D&O را به عنوان یک روش سنجیده حمایتی بنگرند. علاوه بر آن، در اقتصاد جهانی بسیاری از سهام‌داران اهل کشورهای هستند که در مقابل شکست ناشکیباترند.

### آمادگی برای کاهش تقاضا

درنهایت وقتی تقاضا برای D&O بالا می‌رود، بیمه‌گران با تنگناهای جالبی مواجه می‌شوند. چگونه می‌توان ریسک‌هایی را ارزیابی کرد که به سادگی امکان مقایسه آن را با مدلی مشخص نداریم و حتی اگر هم نمونه‌هایی در دست باشد، احتمال ناقص بودن آنها وجود دارد. از آنجا که شرایط متعارف به سرعت دچار تحول می‌شوند، در هر واقعه‌ای نمی‌توان تجربه‌های گذشته را راهنمایی قابل اعتماد برای پیش‌بینی آینده دانست.

بیمه‌گران باید از تکیه صرف بر نمونه‌ها اجتناب ورزند. تجربه بیمه‌گران لندن و آمریکا در اواخر سال‌های ۱۹۹۰ نشان می‌دهد که این امر بیش از یک امکان نظری صرف است. شاید الگوسازی کاری دشوار باشد اما درحال حاضر ضروری است.

لازم است بیشتر بیمه‌گران پیش از پیشنهاد قیمت و مهلت مقرر از توانایی‌های مشتریان خویش مطلع باشند. قبض رسیدهای داخلی، روش‌ها و ساختار گزارش شده آنها را کنترل کنند و ویژگی‌های آنها را برای دستیابی به حس مشارکت فرهنگی مورد ارزیابی قرار دهند و از آنان مراحل را جویا شوند که برای شناخت و پس از آن برای کاهش ریسک‌های بزرگ D&O اتخاذ کرده‌اند. حتی شاید

بتوان برای آنان کارتهایی در نظر گرفت تا بر آن اساس میزان پذیرش آنها را در مورد بهترینها ارزیابی کرد. توجه به موارد ثبت شده می‌تواند برای برخی شرکتها حیاتی باشد.

بیمه‌گران و شرکت‌های رتبه‌بندی آسیایی باید تجربه‌های اروپاییان را مد نظر قرار دهند. سود حاصل از چنین تمرینی آن است که می‌توان از بازار کاملاً رونق یافته D&O اطلاعاتی کسب کرد. البته باید آسیایی‌ها و شرایط خاص هر کشور و نیز ویژگی‌های فردی شرکتها را نیز در نظر داشت. وقتی انجام چنین امری مقدور شود، می‌توان مدل بیمه‌ای را مفروض و براساس آن الگوسازی کرد.

چنین رویکردی برای بیمه‌گران رهنمودهایی فراهم می‌سازد که برای شیوه مقررات D&O ضروری است. حتی اگر اطلاعات بیانگر نادرست بودن آن هم باشد این کار، مدیران را قادر می‌سازد یک استراتژی همساز با شرایط خود برای ریسک اتخاذ کنند و تشویق به مشارکت در بازار شوند و سطح سرمایه داخلی را به D&O اختصاص دهند. این روش می‌تواند پس از مدتی که بیمه‌گر از تجربیات آسیایی‌ها اطلاعات بیشتری کسب می‌کند، تعدیل یابد و از وهله نخست محاسبه و آزمایش شود.

D&O می‌تواند دیدگاهی جالب برای بیمه‌گران آسیایی باشد اما واقعینی در ارزیابی ریسک بسیار حیاتی است.

#### واژگان کلیدی:

بیمه مسئولیت حرفه‌ای، آسیا، بورس، سهام

#### منبع:

Raj Ahuja, "Pricing D&O cover in Asia", *Asia Insurance Review*, Jan 2006, P. 54-56.