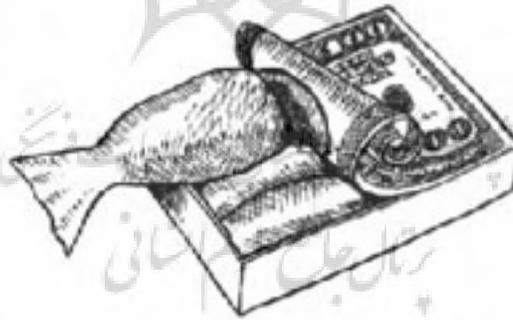


۱ - همکاری‌های سیاسی

انسان موجودی سیاسی می باشد و نقش سیاست در زندگی اجتماعی بسیار پراهمیت است. در این راستا سیاست کلان اقتصادی بر کلیه بخش‌های زیر مجموعه آن تأثیر می‌گذارد. بیمه نیز جدای از فعالیت‌های اقتصادی هر کشور محسوب نمی‌شود. بنابراین ناگزیر تحت تأثیر سیاست قرار خواهد گرفت. هر مؤسسه بیمه‌ای باید در راستای اهداف سیاسی و اقتصادی کشور خود حرکت نماید. ولی آنچه که در این رابطه حائز اهمیت است، همکاری‌های درازمدت و ارتباط فنی گسترده بین صنعت بیمه هر کشور با بازارهای بین‌المللی و بیمه‌گران اتکایی است. با توجه به سیاست‌های کلان اقتصادی کشور، باید در نظر داشت که بیمه در مجموع، رشته‌ای است که شرکت‌های بیمه و بیمه اتکایی و همچنین کارشناسان و مدیران آنها می‌بایست باهم همکاری مستمر و درازمدت داشته و به حمایت از یکدیگر بپردازند. ضمن این که اوضاع و احوال سیاسی، مدام در حال تغییر و تحول بوده و تحت کنترل و دخالت بیمه‌گران نخواهد بود. درست است که جنبه‌های سیاسی حتماً باید مورد توجه قرار گیرد؛ ولی نیاز به پوشش‌های بیمه‌ای و بیمه اتکایی، از آنجایی که یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر است، باید با ثبات بوده و تداوم داشته باشد و تأثیرگذاری سیاست بر همکاری‌های بیمه‌ای و تأمین پوشش، به حداقل میزان ممکن کاهش یابد. برخی از تحولات سیاسی کوتاه مدت، باید کمترین تأثیر را در همکاری‌های بیمه‌ای داشته باشند وگرنه ممکن است ریسک‌های بزرگ و موردنظر بازار از نظر تأمین پوشش بیمه‌ای و اتکایی دچار مشکل شوند. حادثه اخیر که در آمریکا پیش آمد و بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی جهان را به شدت تحت تأثیر قرار داد، نمونه‌ای از

همکاری‌های بین‌المللی در صنعت بیمه است. خسارت‌هایی که در اثر این حادثه بر دوش بیمه‌گران مستقیم و بیمه‌گران اتکایی قرار گرفت، میلیاردها دلار بود و امکان داشت موجب ورشکستگی تعداد بی‌شماری از آنها شود. این نمونه یکی از آثار تنش‌های سیاسی و عوامل دیگر بر روی تجارت بیمه است. شرکت‌های بیمه و بیمه اتکایی، بستر همکاری‌های درازمدتی را در صحنه جهانی برای خود فراهم آورده و به تدریج آن را تقویت می‌کنند. سپس در موارد بحرانی تجارت و بازرگانی، به کمک یکدیگر شتافته و مددکار هم می‌شوند. این همکاری‌های درازمدت در صحنه جهانی بسیار کارگشا است. بنابراین عواملی که این ارتباط قوی و درازمدت را تحت تأثیر قرار می‌دهد، باید به حداقل ممکن کاهش یابد. بدیهی است این امر به نفع صنعت بیمه هر کشوری است. گفتنی است صنعت بیمه هر کشور باید در راستای اهداف کلان سیاسی و اقتصادی آن کشور حرکت کند. ولی هر چه این اهداف تأثیر کمتری را بر همکاری‌های جهانی صنعت بیمه برجای



۲ - همکاری‌های فنی

شاید بتوان گفت که در آینده پس از ورود بخش خصوصی به صحنه رقابت، بزرگ‌ترین ضرورت، رفع نیازهای فنی صنعت بیمه کشور است. صنعت بیمه رو به تحول ما در آینده، باید بیش از پیش نسبت به تقویت همکاری‌های بین‌المللی همت گمارد. بیمه از جمله رشته‌هایی است که تحول و نوآوری در آن به شدت رایج است. با پیشرفت تکنولوژی و ورود فرآورده‌های جدید صنعتی و توسعه تجارت بین‌المللی و گسترش بخش خدمات، نیازهای جدید بیمه‌ای مطرح می‌شود. بیمه‌گران در جهت پاسخ‌گویی به نیاز روز مشتریان خود - که با ریسک‌های جدید مواجه هستند - باید انواع پوشش‌های بیمه‌ای جدید را طراحی و عرضه کنند. استفاده از تکنولوژی و تجربه بازارهای جهانی در صنعت بیمه یک ضرورت است و از آنجایی که بخش خصوصی در استفاده از تکنولوژی جدید و تجربه‌های جهانی، موفق‌تر از مؤسسات دولتی عمل می‌کند، گسترش همکاری‌های بین‌المللی ضروری است. از طرف دیگر، اکنون مسأله پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی (WTO) مطرح است. شاید بتوان گفت که بیمه یکی از رشته‌های بسیار مهم در این رابطه محسوب می‌شود و سریع‌تر و کم هزینه‌تر از سایر بخش‌های اقتصادی، می‌تواند خود را با بازارهای بین‌المللی هماهنگ کرده و همکاری‌های خود را گسترش

دهد. برای موفقیت صنعت بیمه - که امروزه بسیار پیچیده شده - مهارت‌های فنی مورد نیاز است. هیچ مؤسسه بیمه‌ای به تنهایی نمی‌تواند نیازهای فنی خود را برطرف نماید. یکی از مهارت‌های فنی در بیمه، صدور بیمه‌نامه طبق موازین فنی است. ریسک باید به درستی ارزیابی شده، نرخ بیمه آن تعیین گردیده و قرارداد مربوطه تنظیم شود. صدور، یک امر پیچیده فنی است. البته شرکت‌های بیمه با استفاده از رایانه توانسته‌اند سیستم‌های ارزیابی ریسک را استاندارد کنند و با استفاده از تکنیک‌های مدیریت ریسک، احتمال تحقق خطر را نیز کاهش دهند. سپس باتوجه به اطلاعات لازم، نرخ آن را محاسبه نمایند. تجربه جهانی و مهارت‌های فنی که با استفاده از رایانه به دست می‌آید، به مسؤول صدور بیمه‌نامه کمک شایانی می‌کند. روش‌های پیشگیری از تحقق خطر و در صورت تحقق خطر، به حداقل رساندن میزان خسارت وارده، موضوع دیگری است که امروزه در بازارهای بین‌المللی از نظر فنی پیشرفت قابل توجهی کرده است. شرکت‌های بیمه بین‌المللی در این راستا می‌توانند خدمات شایان توجهی را در اختیار شرکت‌های بیمه‌ای که فاقد چنین مهارت‌های فنی هستند، قرار دهند.

در کنار مدیریت ریسک، بحث سرمایه‌گذاری ذخایر در مؤسسات بیمه نیز مطرح است. در یک بازار رقابتی که مشتری به دنبال تهیه پوشش بیمه‌ای با حداقل هزینه است. مدیریت سرمایه‌گذاری در کنار مدیریت ریسک، باتوجه به اطلاعات فنی که با استفاده از رایانه در دسترس قرار می‌گیرد به بیمه‌گر کمک می‌کند که بتواند شرکت خود را باتوجه به شیوه حداکثر کردن سود و به حداقل رساندن هزینه، مدیریت کند. شرکت‌هایی که نتوانند از تکنولوژی روز و تجربه جهانی استفاده بهینه نمایند، قادر نخواهند بود در درآمدت در صنعت بیمه حضور داشته و سهم قابل توجهی را در بازار به خود اختصاص دهند.

مدیر شرکت بیمه نیازمند مهارت فنی است؛ زیرا مدیریت شرکت‌های بیمه در

مقایسه با مدیریت سایر بنگاه‌های اقتصادی بسیار متفاوت است. بیمه‌گر در مقابل حق بیمه‌ای که از بیمه‌گذار می‌گیرد، تأمینی را به او ارایه می‌کند و در صورت تحقق خطر و ورود خسارت تحت شرایط قرارداد، می‌بایست به تعهدات خود عمل کند. برای این امر برگه‌ای به نام بیمه‌نامه در اختیار مشتری قرار می‌گیرد.

بنابراین جلب اعتماد مشتری بسیار با اهمیت است. مدیریت شرکت بیمه باید اعتماد مشتریان بالقوه خود را جلب کند تا به مشتریان بالفعل تبدیل شوند. بدین منظور مدیریت شرکت بیمه باید برنامه‌ریزی زمان‌بندی شده داشته باشد و شبکه فروش او از تکنیک‌های روز دنیا استفاده کند. امروزه در بازارهای بین‌المللی، کیفیت شبکه فروش - که مستقیماً با مشتری سر و کار دارد - بسیار با اهمیت تلقی می‌شود و برنامه‌های کارآموزی و آموزش‌های خاصی در این‌باره طراحی می‌شود. این تجربه از طریق تبادل اطلاعات فنی و تکنیکی با بازارهای جهانی قابل دسترسی است.

از آنجایی که بیمه‌گران از طریق مکانیزم‌های بیمه‌اتکایی با یکدیگر در ارتباط هستند؛ ارتقای دانش فنی و مدیریتی در سطح جهان به نفع همه تمام می‌شود. شاید به همین دلیل باشد که در تبادل اطلاعات فنی و تجربی در بیمه، برعکس برخی بخش‌های دیگر اقتصادی، خست وجود ندارد و نفع آن به همه برمی‌گردد. به خصوص در آن دسته از ریسک‌های بزرگ نظیر آتش‌سوزی، مهندسی یا ناوگان‌های دریایی و هوایی که بخش اعظم ریسک آنها از طریق بیمه‌اتکایی در سطح بازارهای بین‌المللی توزیع می‌شود، معمولاً نرخ و شرایط آنها را بیمه‌گر ارشد اتکایی تعیین و اعلام می‌کند و بیمه‌گران اتکایی دیگر، براساس تخصص و اعتبار بیمه‌گر ارشد اتکایی، سهمی را متناسب با ظرفیت خود می‌پذیرند. بنابراین هر چه توان فنی و تخصصی بیمه‌گر صادرکننده بیمه‌نامه بالا باشد، می‌تواند بیمه‌نامه جامع‌تری را صادر کند و کمتر در ارزیابی ریسک دچار مشکل شود. به همین دلیل بیمه‌گران اتکایی و

کارگزاران بین‌المللی، از طریق برگزاری اجلاس‌ها، سمینارها و گفتگوها، سعی دارند تا حتی‌الامکان توان فنی شرکت‌های بیمه صادرکننده را افزایش دهند. در حال حاضر از دیدگاه توان فنی، شکاف عظیمی بین بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی کشورهای در حال توسعه با بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی کشورهای توسعه‌یافته مشاهده می‌شود. در برخی از رشته‌ها وابستگی فنی بسیار بالا است. بنابراین باید ارتباط بین المللی کشورهای در حال توسعه با بازارهای جهانی بیشتر شود تا این شکاف به حداقل برسد و نهایتاً توان فنی شرکت‌های بیمه و بیمه‌اتکایی کشورهای در حال توسعه افزایش یابد. از سوی دیگر نیروی انسانی متخصص و ماهر، مهم‌ترین سرمایه در صنعت بیمه است. صنعت بیمه هیچ کشوری بدون در اختیار داشتن نیروی انسانی ماهر و مدیران کارآمد پیشرفت نخواهد کرد. ارتباطات شخصی میان مدیران و متخصصین - که معمولاً ارتباطی دوستانه و دیرینه است - یکی از زمینه‌های مساعد انتقال تکنیک و تجربه خواهد بود. صنعت بیمه جهانی دوره‌های پرفراز و نشیبی داشته است. این فراز و نشیب‌های دوره‌ای را در گذشته‌های نه‌چندان دور مشاهده می‌کنیم. در مواردی باتوجه به خسارت‌های سنگینی که در یک بازار پیش می‌آید، بیمه‌گران بین‌المللی به کمک این‌گونه بازارها می‌آیند و شرایط دشوار صنعت بیمه آن کشور را درک کرده و نرخ و شرایط مطلوبی ارایه می‌کنند تا آن بازار، دوره بحران را سپری نماید. در این راستا ارتباط خوب و صمیمانه با بیمه‌گران اتکایی قدیمی، نقش مؤثری ایفا می‌نماید. مدیران و متخصصین باتجربه و کلیدی بازار می‌توانند از دوستان متخصص خود در بازارهای جهانی به نفع بازار بیمه خود کمک بگیرند و مشکلات پیش روی شرکت بیمه خود و یا حتی صنعت بیمه کشور را برطرف نمایند. در پرداخت حق بیمه‌ها و دریافت خسارت‌ها نیز ارتباطات بین‌المللی نقشی اساسی دارند؛ ممکن است پرداخت سریع یک خسارت بزرگ بتواند یک بنگاه اقتصادی را سریعاً به فعالیت

برگرداند و از ضرر و زیان بیشتر آن جلوگیری کند.

هم‌اکنون بازار جهانی بیمه در اثر خسارت‌های سنگینی که به تجارت جهانی وارد شده است، روزهای سختی را می‌گذراند. از طرف دیگر، در راستای همکاری‌های جهانی بیمه‌گران و بیمه‌گران تکایی، شاهد هستیم که آنان تا چه اندازه با تبادل اطلاعات و تجربه و تخصص، کلیه امکانات خود را بسیج می‌کنند تا ضمن پرداخت به موقع خسارت، مشتریان خود را در مسیر عادی فعالیت قرار دهند. از این طریق صنعت بیمه کشورهای دیگر آسیب کمتری دیده و می‌تواند در آینده نزدیک فعالیت طبیعی خود را در بازار ادامه دهند. علاوه بر این، شرکت‌های بیمه شرایط قراردادهای افزایش حق بیمه را طوری اعمال می‌کنند که برای مشتریان قدیمی قابل تحمل باشد و آنها نیز می‌توانند پوشش‌های بیمه‌ای خود را با افزایش معقول حق بیمه تهیه کنند. تجارت بین‌المللی در کلیه بخش‌ها نیازمند همکاری مستمر و صمیمانه و انتقال دانش و تجربه است؛ ولی این امر در بیمه بیشتر مشهود و چشم‌گیر است. شاید بتوان گفت بیمه با انحصار، قادر به توسعه پایدار و پیش‌رونده نیست.

منافع بازار جهانی بیمه در گرو گسترش و ادامه همکاری‌های همه‌جانبه در کلیه زمینه‌ها است.

بیمه‌گران عادت دارند که به اقصی نقاط دنیا مسافرت نمایند. با همکاران خود در سایر کشورها آشنا شوند و به تبادل اطلاعات و تجربه مبادرت کنند تا از این طریق با رشته‌های جدید بیمه‌ای که در سایر بازارها وجود دارد، آشنا شوند و بتوانند در رشته‌های جدید فعالیت خود را آغاز کنند. روش‌های مناسب فعالیت، تکنولوژی جدید و اطلاعات مربوط به توزیع ریسک در رشته‌های جدید را تنها می‌توان از بازارهای جهانی بدست آورد. در این خصوص کشورهای منطقه و کشورهای مشابه یکدیگر هستند، در اولویت قرار می‌گیرند. در یک بازار رقابتی برای شروع فعالیت،

در بازار آینده، بیمه‌نامه‌های سنتی به هیچ‌وجه جوابگوی نیاز مردم نخواهند بود. متقاضیان خواستار تنوع و نوآوری هستند و این هدف تنها با آموزش تکنیک‌های روز تنها امکان‌پذیر است

تأمین سود و ایجاد ثبات در پرتفوی، ارایه خدمات مطلوب به مردم و مشتریان و استفاده از تکنولوژی و تجربه بیمه‌گران و بیمه‌گران تکایی بین‌المللی اجتناب‌ناپذیر است.

۳- همکاری‌های آموزشی و کارآموزی

صنعت بیمه به عنوان خدمت‌گزار اقتصاد هر کشور از جمله بخش‌های اقتصادی است که به سرعت در حال تحول، نوآوری، استفاده از تکنیک‌های جدید در ارزیابی ریسک و صدور پوشش‌های بیمه‌ای است تا نیاز روزافزون کارآفرینان، تولیدکنندگان، بازرگانان و مردم را تأمین نماید.

هم‌چنین صنعت بیمه برای تداوم فعالیت خود، ضرورتاً از تمام رشته‌های فنی و تخصصی، در ارزیابی ریسک، پرداخت خسارت و بیمه‌اتکایی استفاده می‌کند و نیازمند بهره‌گیری از خدمات متخصصین رشته‌های مختلف است.

آموزش و کسب تجربه از طریق کارآموزی، امری اجتناب‌ناپذیر است و چون راهکارها و شیوه‌های نوینی وارد عرصه فعالیت صنعت بیمه می‌شود، آموزش و کارآموزی باید مستمر و مداوم باشد.

بدین منظور همه ساله تعداد زیادی سمینار، کنفرانس، دوره‌های آموزشی و تخصصی و کارگاه‌های آموزشی توسط سازمان‌های بین‌المللی، شرکت‌های بیمه و

بیمه‌اتکایی و کارگزاران تکایی، برنامه‌ریزی و اجرا می‌شود. علاوه بر این، مراکز آموزشی متعددی در کشورهای مختلف از جمله انگلیس، سوئیس، آلمان، هندوستان و فیلیپین وجود دارد که به طور مرتب در حال برگزاری دوره‌های آموزشی برای داوطلبان کشورهای مختلف هستند.

از آنجایی که در فن بیمه جنبه‌های کارآموزی بر جنبه‌های تئوری غالب است، برنامه‌ریزی در این مراکز آموزشی بر مبنای آموزش‌های کاربردی انجام می‌شود. شاید به این دلیل آموزش آکادمیکی بیمه در دنیا کمتر معمول است. به بیان دیگر آموزش دانشگاهی اگر چه لازم است ولی کافی نیست. تجربه نیز ثابت کرده است که دوره‌های تخصصی کوتاه‌مدت در ضمن خدمت، برای کارشناسان صنعت بیمه در مقایسه با آموزش آکادمیکی، بهره‌وری بیشتری دارد. در دوره‌های تخصصی کوتاه‌مدت که در مراکز آموزشی بیمه و یا توسط شرکت‌های بیمه و بیمه‌اتکایی و کارگزاران، در کشورهای توسعه یافته نظیر انگلیس، سوئیس، آلمان و غیره برگزار می‌شود، تسهیلاتی هم برای داوطلبین کشورهای در حال توسعه در نظر گرفته می‌شود تا توان فنی آنها افزایش یابد. البته چون برخی از بیمه‌گران کشورهای در حال توسعه، از نظر بیمه‌اتکایی وابستگی شدیدی به بیمه‌گران بین‌المللی - که عمدتاً از کشورهای غربی هستند - دارند، این بیمه‌گران با در نظر گرفتن اولویت در منافع خود، اهداف بازاریابی را نیز دنبال می‌کنند. ولی به هر حال از امکانات آموزشی و کارآموزی باید در جهت حفظ منافع ملی و شرکت بیمه بهره‌مند شد تا سطح تخصص و کارشناسی در صنعت بیمه افزایش یابد.

در برخی از رشته‌های تخصصی، نظیر بیمه هواپیما، نفت و انرژی و برخی ریسک‌های مهندسی و صادرات، میزان ظرفیت تکایی نیز مطرح است و شاید بتوان گفت نوعی انحصار در بازارهای جهانی وجود دارد. در نتیجه کارشناسان صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه، باید تا جایی که امکان‌پذیر است، سطح دانش و تخصص حرفه‌ای خود را افزایش دهند تا

در هنگام رایزنی جهت تعیین نرخ و شرایط برای قراردادهای اتکایی، قدرت چانه‌زنی و اخذ شرایط مطلوب را داشته باشند.

قبل از حوادث اخیر و و فروریختن ساختمان برج‌های تجارت جهانی در نیویورک، ظرفیت جهانی بیمه‌های اتکایی به نحو بارزی در کلیه رشته‌ها افزایش یافته بود. به نحوی که نرخ و شرایط برای بیمه‌گران واگذارنده اتکایی بسیار مطلوب بود و آنها می‌توانستند در بازارهای رقابتی جهان، مطلوب‌ترین شرایط را برای تأمین پوشش‌های اتکایی تأمین نمایند. ولی اکنون با تحمیل میلیاردها دلار خسارت، بیمه‌گران اتکایی بسیار محتاط شده‌اند و گروه زیادی از آنها نیز در آستانه ورشکستگی قرار گرفته‌اند. بنابراین صنعت بیمه جهان در مقطعی خاص قرار گرفته و دوران سختی را سپری می‌کند. به هر حال بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی تجارت می‌کنند و سهامداران از آنان انتظار سود دارند. میلیاردها دلار خسارتی که صنعت بیمه جهان آن را تحمل می‌کند، باید در سال‌های آینده جبران شود. به همین دلیل است که همه به تکاپو افتاده‌اند.

در این شرایط ظرفیت‌ها محدود شده، نرخ و شرایط افزایش یافته و ممکن است این روند در سال‌های آینده نیز ادامه داشته باشد. این‌ها مواردی است که ما را وادار می‌کند تا ضمن استفاده از حداکثر ظرفیت نگهداری ریسک در داخل کشور، دانش تخصصی و کارشناسی خود را افزایش دهیم تا در شرایط دشوار آینده بازارهای بین‌المللی بتوانیم نیازهای خود را با شرایط نسبتاً مطلوب در حد امکان تأمین کنیم. مسلماً از نظر حرفه‌ای، راه‌های مختلفی برای مواجهه با این بحران مقطعی وجود دارد که باید همه آنها مورد بررسی قرار گرفته و باتوجه به منافع ملی، بهترین راه‌حل‌ها انتخاب شود. تعقیب تحولات بازار جهانی بیمه و بیمه اتکایی و روش‌های نوینی که در آینده برای جبران زیان‌های فعلی اندیشه خواهد شد، هشداری است به مدیران و کارشناسان تا سطح دانش تخصصی و حرفه‌ای خود را با استفاده از ظرفیت‌های آموزشی داخل و

یکی از مهارت‌های فنی در بیمه، صدور بیمه‌نامه طبق موازین فنی است. ریسک باید به درستی ارزیابی شده، نرخ بیمه آن تعیین گردیده و قرارداد مربوطه تنظیم شود. صدور، یک امر پیچیده فنی است

خارج کشور ارتقاء دهند. ورود بخش خصوصی به صنعت بیمه، افزایش ظرفیت بازار و هم‌چنین بازنشستگی کارشناسان قدیمی در آینده نه چندان دور، نیاز به آموزش و تربیت نیروی انسانی متخصص و ماهر را برای آینده صنعت بیمه ایران دوچندان می‌کند. حدود دو قرن صنعت بیمه، در انحصار بازار بیمه لندن بود؛ ولی اکنون گرچه تعداد زیادی از کلوزها، شرایط و متن قراردادهای استاندارد بیمه‌ای مستقیم و اتکایی، از انستیتوی بیمه‌گران لندن، کمیته لویدز و کارگزاران لویدز تهیه و برای اجرا به بازارهای جهانی ابلاغ می‌شود؛ ولی هم‌اکنون این انحصار شکسته شده و بازارهای دیگری با ظرفیت‌های نسبتاً بالا شکل گرفته‌اند. بازار بیمه لندن، دیگر بدون رقیب نیست. در مورد آموزش نیز این چنین است. سی‌ای‌ای (C.I.I) اگر چه هنوز از مراکز معتبر آموزش بیمه در دنیا محسوب می‌شود و به صورت غیرحضوری برنامه‌های خود را در کشورهای مختلف اجرا می‌کند؛ ولی دوره‌های آموزش تخصصی کوتاه‌مدت در برخی از کشورها، برنامه‌ریزی و اجرا می‌شود که اتفاقاً برای کشورهای در حال توسعه بسیار مفید و کاربردی است. برای مثال، بیمه‌گر در ارزیابی ریسک دو جنبه را باید مد نظر قرار دهد. یکی ریسک‌های فیزیکی و مادی (Physical Hazards) و دیگری ریسک‌های اخلاقی یا مدیریتی (Moral Hazards) که برخی آن را ریسک‌های تخمینی و ذهنی نامیده‌اند. معمولاً در ارزیابی ریسک به طور سنتی تنها به ریسک مادی یا عینی توجه کرده و نرخ را تعیین و

اعلام می‌کنیم و هیچ‌گونه روش و معیاری برای ارزیابی ریسک اخلاقی یا ذهنی نداریم. چون در این ریسک‌ها باید کیفیت به کمیت تبدیل شود. در هر حال، ریسک‌های اخلاقی به اندازه ریسک‌های مادی و حتی در برخی موارد بیشتر از آنها اهمیت دارند. بیمه‌گر ممکن است به دلیل ضعف مدیریت و نارضایتی پرسنل و کارگران - که منجر به افزایش ریسک اخلاقی می‌شود - پوشش مناسب را ارایه ندهد و یا در صورت ارایه آن نرخ بیشتری مطالبه کند. هم‌اکنون تنوع ریسک‌های قابل بیمه در رشته‌های مختلف از جمله مسؤلیت مالی، زیان‌پولی، رایانه و غیره به خاطر پیشرفت سریع تکنولوژی گسترش یافته و بیمه‌نامه‌های سنتی به بیمه‌نامه‌های جدیدی تبدیل شده‌اند که در شرایط رقابتی به نفع متقاضیان بیمه تمام می‌شود. در نتیجه بازاری که خود را به دانش و تکنولوژی روز مجهز نماید و پوشش‌های بیمه‌ای متناسب با نیاز روز مردم را با حق بیمه معقول عرضه نماید، مسیر توسعه را در آینده با سرعت مطلوب طی خواهد کرد.

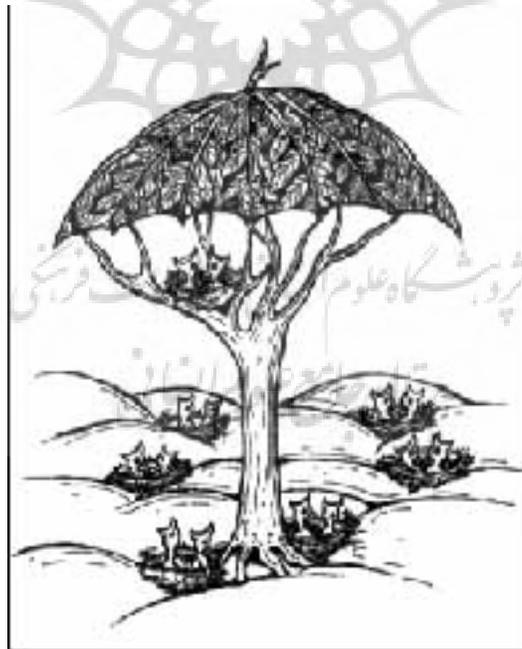
در بازار آینده، بیمه‌نامه‌های سنتی به هیچ‌وجه جوابگوی نیاز مردم نخواهند بود. متقاضیان خواستار تنوع و نوآوری هستند و این هدف تنها با آموزش تکنیک‌های روز امکان‌پذیر است. هم‌اکنون دوره جدیدی برای فعالیت بازار بیمه ایران در شرف آغاز است. در این فضای جدید بیمه‌گران با بسترسازی و فضاسازی از طریق ارایه پوشش‌های جدید به دنبال جلب رضایت هر چه بیشتر مردم هستند. نسل جوان ما نیازمند تأمین آتیه خود است. این امر با عرضه انواع متنوعی از بیمه‌های عمر امکان‌پذیر خواهد بود. سرمایه‌گذاری وسیعی موردنیاز است و این سرمایه‌گذاری‌ها به امنیت نیاز دارند. با ارایه پوشش‌های مورد نیاز سرمایه‌گذاران، صنعت بیمه ایران قادر خواهد بود این امنیت را با ارایه پوشش، برای سرمایه‌گذاران ایجاد کند. در این زمینه می‌توانیم از تجربه کشورهای جنوب شرق آسیا - که با موفقیت در حال عبور از این

مشکلات هستند - به نحو مطلوب بهره‌مند شویم. در این راستا، قوانین، مقررات آیین‌نامه‌ها و قراردادهای، نیازمند بازنگری و به روز شدن هستند. همه این اقدام‌ها عملی است؛ به شرط آن که نیروی انسانی متخصص و ماهر در اختیار داشته باشیم. بدین منظور باید با برنامه‌ریزی آموزشی و کارآموزی زمان‌بندی شده براساس اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و درازمدت، بستر مطلوبی را برای توسعه صنعت بیمه در جمهوری اسلامی ایران فراهم آوریم. همگی اذعان داریم که سرمایه‌گذاری در آموزش، بهترین نوع سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه است و بازدهی بسیار بالایی دارد. توسعه، بدون فراهم آوردن ابزار و امکانات لازم تحقق نمی‌یابد. در دنیای امروز، به خصوص در صنعت بیمه، مسأله استانداردها مطرح است. این امر صنعت بیمه جهانی را نیز شامل شده است. به دلیل ارتباطات بین‌المللی در امر بیمه‌های مستقیم و اتکایی - بالاخص در پروژه‌های بزرگ - مقررات و متن قراردادهای، کلوژها و شرایط، دارای استانداردهای بین‌المللی هستند. متخصصین و کارشناسان باید آموزش‌های لازم را در خصوص هماهنگ‌سازی مقررات، آیین‌نامه‌ها و متون قراردادهای کسب نمایند و قوانین و مقررات لازم را تهیه و به تصویب مراجع ذیصلاح برسانند. همان‌طور که قبلاً نیز اشاره شد؛ در بیمه و بیمه اتکایی، یکی از روش‌های مهم کسب تجربه و تقویت ارتباط‌های جهانی، سفرهای اداری و آموزشی و برقراری ارتباط دوستانه با بیمه‌گرانی است که طرف مذاکره قرار می‌گیرند. از این طریق بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی عمده مشکلات خود را در رو مطرح کرده و برای رفع این مشکلات تلاش می‌کنند. مسافرت‌های زمان‌بندی شده و شرکت در اجلاس‌ها و سمینارهای بین‌المللی و تماس با افراد و اشخاص متخصص و

باتجربه جهانی در امر بیمه و بیمه اتکایی، یکی از مهم‌ترین روش‌های آموزش و کسب تجربه است. هم‌چنین انتقال تجربه کارشناسان قدیمی و باسابقه صنعت بیمه، به نسل جوان - که باید بار سنگین توسعه بیمه را در آینده بر دوش کشند - از اهمیت بسیاری برخوردار است. این کار امری تدریجی است که می‌بایست با برنامه‌ریزی و احساس مسؤلیت همراه باشد تا در آینده در صنعت بیمه روبه تحول کمبود کارشناس ایجاد نشود.

۴ - همکاری‌های بازرگانی

همکاری‌های بازرگانی مهم‌ترین عامل در تقویت و ارتقای سطح روابط بین‌المللی است. مبادله آزاد تجارت بیمه و بیمه اتکایی هدفی است که بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی در جستجوی آن هستند. تجارت بیمه، اعم از مستقیم و غیرمستقیم و با تأسیس شرکت‌های بیمه و بیمه اتکایی چند ملیتی، موجب تبادل اطلاعات فنی و تکنولوژیکی شده و از این طریق بازار بیمه داخلی و نهایتاً بازار جهانی تقویت می‌شود.



شود. مجدداً تأکید می‌شود که بیمه یک تجارت جهانی است و بدون ارتباط بین‌المللی هیچ تحولی در بازار داخلی پدید نخواهد آمد. بنابراین بازارهای بسته و انحصاری از این جهت زیان خواهند دید. در مقابل بیمه‌گرانی هم که به عنوان واسطه فعالیت می‌کنند، جزء ناچیزی از قراردادهای صادره خود را نگه داشته و بقیه را به بازارهای بین‌المللی واگذار می‌کنند و از محل دریافت کارمزد از بیمه‌گران اتکایی ادامه حیات می‌دهند. آنان منافع ملی را در نظر نمی‌گیرند و زیان می‌کنند. بیمه به مکانیزم‌های فنی نیاز دارد. بیمه‌گرانی را در نظر بگیرید که پس از اشباع ظرفیت بازار داخلی، مازاد ظرفیت نگهداری خود را به بیمه‌گران اتکایی معتبر در جهان واگذار می‌کنند و در مقابل از خارج قبولی اتکایی دارند. چه بسا تراز ارزی برای چنین بازاری از محل واگذاری و قبولی مثبت باشد؛ یعنی میزان درآمد ارزی از محل قبولی اتکایی از خارج از کشور، بیشتر از میزان ارزی باشد که بابت تأمین پوشش‌های اتکایی جهت واگذاری پرداخت می‌شود. بیش از سه قرن از آغاز فعالیت بازار بیمه لندن می‌گذرد. در طول قرن‌های هجدهم و نوزدهم، بازار بیمه لندن برای ورود و خروج عملیات بیمه‌ای کاملاً باز بوده است. ولی اکنون قوانین و مقرراتی برای این امر وجود دارد. تجارت بین‌المللی بیمه، اعم از بخش دولتی یا بخش خصوصی از تجارت آزاد صحبت می‌کنند؛ ولی یک نهاد نظارتی دولتی باید بر استفاده مطلوب از کلیه ظرفیت‌های نگهداری بازار کنترل داشته باشد و هم‌زمان با آن، باید ظرفیت قبولی ریسک و عملیات اتکایی قبولی از خارج نیز از نظر تکنیکی و بازاریابی کنترل شود. البته قبولی عملیات اتکایی از خارج امری بسیار دشوار است، زیرا ممکن است بازاری ریسک‌های بسیار خوب و سودآور خود را واگذار کند و در مقابل عملیات نامطلوب اتکایی نصیبش

شود. لازم است اشاره شود که در فعالیت بیمه اتکایی به صورت حرفه‌ای، شرکت‌های بیمه اتکایی نسبت به دریافت به موقع حق بیمه تأکید دارند و علاوه بر آن نسبت به سرمایه‌گذاری حق بیمه‌های دریافتی حساس هستند. بهترین شیوه در همکاری‌های تجاری بین‌المللی، شروع فعالیت در سطح منطقه و کشورهای دوست و همسایه و در مرحله بعد فعالیت در کشورهایی است که ارتباط بازرگانی آنان با کشور هدف، در سطح بالایی باشد. در مرحله بعدی ورود به بازارهای مجرب و حرفه‌ای در امر بیمه‌های اتکایی است. کشورهایی که کمبود منابع ارزی دارند و برای خروج ارز بابت عملیات اتکایی تشریفات و روش پیچیده‌ای دارند، برای قبول عملیات اتکایی مطلوب نیستند.

سازمان‌ها و یا کمیسیون‌های نظارتی، عمدتاً دولتی هستند. بنابراین در تقویت بازار داخلی و افزایش سهم نگهداری و گسترش همکاری‌های بین‌المللی با اولویت منطقه‌ای، می‌توانند نقش بسیار مؤثری ایفا نمایند.

یکی از روش‌های مطلوب افزایش سهم نگهداری در بازار داخلی، تشکیل صندوق‌های مشترک توسط بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی بازار است. در این روش به جای مراجعه تک‌تک بیمه‌گران به بازارهای بین‌المللی جهت اخذ پوشش اتکایی، بازار به شکل یکپارچه عمل کرده و پس از اشباع ظرفیت داخلی برای تأمین مازاد ظرفیت به بازار بین‌المللی مراجعه می‌کند و چون این مازاد ظرفیت برای کل بازار مطرح است، می‌تواند نرخ و شرایط مطلوبی را کسب نماید. البته تحقق این امر بستگی به قوانین، مقررات و ساختار بازار بیمه دارد. در تجارت بیمه و بیمه اتکایی با بازارهای بین‌المللی، باید با توجه به منافع ملی در راستای اهداف کلان اقتصادی دولت عمل شود. درباره جزئیات تنظیم قراردادهای می‌بایست صرفاً مسایل فنی و حقوقی مورد توجه قرار گیرد و از تأثیرات سیاسی بر آنها جلوگیری به عمل آید. عملیات مستقیم بیمه و بیمه اتکایی با بازارهای جهانی باید صرفاً براساس هزینه

فایده انجام پذیرد و میزان درگیری با خطرهای فاجعه‌آمیز، نظیر آتش‌سوزی‌های بزرگ، سیل، طوفان، زلزله و غیره در حد توان و ظرفیت بازار باشد و نه بیشتر از آن. کنترل این امر برای صنعت بیمه کشور بسیار ضروری و حیاتی است.

البته توجه به نکات کلیدی در مبادله تجارت بیمه، از اهمیت شایان توجهی برخوردار است. نرخ و شرایط مطلوب، توان پرداخت خسارت، جمع‌آوری حق بیمه‌های قبولی، توان مالی، نوسانات نرخ ارز و اعتبار بین‌المللی شرکت‌های طرف قرارداد، از جمله این نکات است. بنابراین در صورتی که بازار منطقه‌ای در مقایسه با بازارهای جهانی از مزیت نسبی برخوردار نباشد، باید سطح همکاری‌های منطقه‌ای را در سطح معقول و منطقی حفظ کرد و از گسترش بیش از حد آن جلوگیری نمود. امروزه بیمه‌گران اتکایی بین‌المللی، دارای رده‌بندی هستند. از آنجایی که اعتبار شرکت طرف قرارداد را می‌توان از جایگاه آن در این رده‌بندی تشخیص داد، لذا بیمه‌گران منتخب باید در رده‌های بالایی قرار داشته باشند؛ در غیر این صورت ممکن است صنایع کلیدی کشور و یا طرح‌های اولویت‌دار، دچار خسارت شوند و بیمه‌گر و یا بیمه‌گران اتکایی قادر به ایفاء تعهدات خود در زمان معقول نباشند. در نتیجه شرکت بیمه و طرح‌های صنعتی و عمرانی کشور واگذارنده اتکایی، ضرر و زیان هنگفتی را متحمل می‌شود. یکی از محاسن همکاری‌های منطقه‌ای در امر بیمه و بیمه اتکایی، زمینه‌سازی برای سایر همکاری‌های اقتصادی است. کشورهای فعال در همکاری‌های منطقه‌ای، می‌توانند با استفاده از ذخایر و منابع مالی خود، در بازار سرمایه و طرح‌های تولیدی و صنعتی یکدیگر مشارکت و همکاری داشته باشند. بنا به دلایل تاریخی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی، همکاری‌های منطقه‌ای از ضرورت برخوردار است.

نتیجه

در دنیای امروز، سیاست به عنوان ابزاری در خدمت اقتصاد درآمده است و

گسترش همکاری‌های سیاسی بدون منافع اقتصادی امکان‌پذیر نیست.

در این که همکاری‌های بین‌المللی باید براساس حفظ منافع ملی تقویت شود، شکی نیست و از این رو که انسان موجودی سیاسی است، تأثیر عوامل سیاسی بر تجارت از جمله بیمه، غیرقابل اجتناب است. ولی موضوعی که باید مورد توجه قرار گیرد، این است که بیمه به طور کامل تجارت محسوب نمی‌شود، بلکه بر مبنای تجارت استوار است. هم‌چنین در بیمه هزینه و فایده باید مورد توجه قرار گیرد. بیمه و بیمه اتکایی نقش مؤثری در توسعه اقتصادی هر کشور دارند. نقش دولت در توسعه امر بیمه و بیمه اتکایی بسیار بارز است. درست است که دولت باید ناظر قدرتمندی در فعالیت‌های بیمه‌ای و بیمه اتکایی باشد و حتی‌الامکان تصدی خود را در این خصوص کاهش دهد؛ ولی به تجربه ثابت شده است که اندکی تصدی و دخالت دولت موجب توسعه بیمه در کشورهای در حال توسعه شده است. بنابراین نقش دولت هم در بخش تصدی و هم در بخش نظارت، موجب توسعه و تقویت بازار بیمه می‌شود؛ ضمن این که دولت دارای اموال و دارایی‌های عمومی است و ترجیح می‌دهد پوشش‌های بیمه‌ای آنها را از شرکت‌های وابسته به خود تأمین نماید. از طرف دیگر دولت وظیفه تهیه مقررات و آیین‌نامه‌های لازم را برای فعالیت صنعت بیمه بر عهده دارد و در تأمین ارز برای عملیات بیمه و بیمه اتکایی و کنترل آن نقش اساسی دارد. هم‌چنین حمایت از حقوق بیمه‌گذاران و بیمه‌شدگان نیز بر عهده ارگان نظارتی و کنترلی است. علاوه بر این‌ها مدیران، متخصصین و کارشناسان قدیمی، سرمایه‌های ارزنده صنعت بیمه در هر کشور محسوب می‌شوند. صنعت بیمه باید از این گروه در جهت ایجاد و تقویت همکاری‌های بین‌المللی بهره‌برداری کند.