

لبنان، پس از بحرین، کوچکترین کشور خاورمیانه است و مساحت آن حدود ۱۰۴۵۲ کیلومتر مربع می‌باشد. این کشور در غرب آسیا و در ساحل شرقی دریای مدیترانه و در نیمکره شمالی واقع شده است. از شمال، رود «النهر الکبیر» مرز سیاسی و طبیعی این کشور با سوریه را تشکیل می‌دهد. از شرق، کوههای «جبل‌الشرقیه» مرز طبیعی آن با کشور سوریه است؛ از جنوب با فلسطین اشغالی مرز مشترک دارد و از غرب به دریای مدیترانه محدود می‌شود. طول مرزهای لبنان حدود ۵۷۰ کیلومتر است که ۲۲۵ کیلومتر آن را مرزهای آبی لبنان با دریای مدیترانه تشکیل می‌دهد. آب‌وهوای لبنان به طور کلی مدیترانه‌ای است و مناطق ساحلی آن دارای آب و هوای نیمه معتدل و مرطوب و مناطق مرتفع آن آب و هوایی کوهستانی دارد. پایتخت جمهوری لبنان، بندر بیروت با ۳۴ متر ارتفاع از سطح دریا است.

لبنان تاریخی طولانی داشته و پیشینه آن به دهها قرن می‌رسد و در بعضی مسائل با سوریه تاریخ مشترکی دارد. کنعانیان در اواسط هزاره سوم پیش از میلاد وارد لبنان شدند. یونانیان، کنعانیان را که با آنها تجارت داشتند، فنیقی نامیدند. در هزاره اول پیش از میلاد، مهارت فنیقیان در کشتیرانی و تجارت در جهان مشهور بود. سازمان کشوری فنیقی‌ها، دولت - شهر بود و مهمترین شهرهای آنان صور، صیدا، طرابلس، آردوس و بوبلوس بود. در ضمن، فنیقی‌ها مراکز مهمی در جهان داشتند که از سواحل شرقی آفریقا تا سواحل شمالی آن امتداد داشت.

از نظر عوامل انسانی لبنان کشوری نامتجانس است. به گونه‌ای که جمعیت آن متشکل از طوایف و فرقه‌های بسیار متنوع و گوناگون بوده و از لحاظ سیاسی مانند خانواده‌ای گسترده است که هر یک از اعضای آن در جستجوی منافع و مسائل مورد علاقه خود است. همچنین از ویژگی‌های مهم این کشور تنوع و گستره زیاد مطبوعات است. به گونه‌ای که به کشور رسانه‌ها مشهور شده است.



بیمه در سرزمین فنیقی‌ها

● مریم حاجی بابایی

● مهناز سیحون

نگاهی گذرا به صنعت بیمه لبنان

صنعت بیمه لبنان از زمان پایان جنگ داخلی این کشور در سال ۱۹۹۰، پیشرفت زیادی کرده است. بخش بیمه نسبتاً کوچک اما خلاق لبنان، در مرحله وضع وضع قوانین جدیدی است. از زمان پایان جنگ، حق بیمه‌ها از ۵۳ میلیون دلار در سال ۱۹۹۱ به ۳۶۷ میلیون دلار در سال ۱۹۹۸، افزایش یافته است. این ارقام بدون در نظر گرفتن پرداختهای مربوط به بیمه‌گران اتکایی غیرمقیم و مقادیر اعلام نشده شرکتهای داخلی است. حجم کلی بازار در سال ۱۹۹۸، ۴۵۰ میلیون دلار تخمین زده شد. سیاست درهای باز در صنعت بیمه لبنان و اقتصاد بازار آزاد این کشور همواره وجود داشته است. از نظر تاریخی، فقط بیمه‌گران خصوصی در بازار بیمه لبنان فعالیت داشته‌اند و دولت هیچگاه شرکت ملی بیمه نداشته و از هیچ شرکتی سلب مالکیت نکرده است.

از آنجا که صنعت بیمه لبنان کاملاً در اختیار بخش خصوصی است، شرکت‌های خصوصی هیچ‌گاه مجبور به رقابت با

شرکت‌های دولتی نبوده‌اند و یا انحصار دولتی که در بسیاری از دیگر کشورهای عربی رایج است در این کشور وجود نداشته است. این امر موجب شده تا این شرکت‌ها از فشارهای بازار و آشفتگی‌های مربوط به مالکیت دولتی به دور باشند. علاوه بر این، موانع ورود به این بخش بسیار اندک است و یکی از آزادترین صنایع بیمه در منطقه به شمار می‌رود. بیمه‌گران خارجی نیز با قوانین و مقررات موجود اجازه تصاحب کامل فعالیت‌های داخلی را دارند. به طور کلی، صنعت بیمه لبنان با تغییرات و چالش‌های بسیار مواجه است؛ تخصصی شدن، تمرکز، افزایش رقابت، ادغام، اتحادهای بین‌بخشی، رکود اقتصادی و جهانی شدن از جمله مشکلات این بخش است.

نمایی از بازار بیمه لبنان

بسیاری از کارشناسان صنعت بیمه معتقدند کشور لبنان با جمعیتی حدود ۳/۵ میلیون، بازار بیمه شلوغ و ناکارآمدی دارد. در حقیقت، شرکت‌های بیمه در بلندمدت توجیه اقتصادی ندارند و نمی‌توانند به بقای خود ادامه دهند.

تنوع شرکت‌های بیمه فعال در لبنان بسیار زیاد است و از شرکت‌های کوچک غیرحرفه‌ای تا شرکت‌های بزرگ معروف داخلی و شرکت‌های بین‌المللی مثل شرکت «american life» را در برمی‌گیرد.

در حال حاضر، حدود ۸۴ شرکت بیمه فعال در لبنان وجود دارد که از این تعداد، ۱۱ شرکت خارجی هستند و ۱۵ شرکت پیشرو حدود ۷۵ درصد از بازار را در اختیار دارند. کارشناسان به طور کلی عقیده دارند که ۱۵ تا ۲۰ شرکت برای تأمین نیازهای کنونی بازار کافی خواهد بود.

سهم صنعت بیمه از تولید ناخالص داخلی لبنان، ۱/۶ درصد است که در مقایسه با سهم ۸ تا ۱۲ درصدی بیشتر کشورهای توسعه یافته غربی، قابلیت توسعه زیادی را نشان می‌دهد. این رقم نشان می‌دهد سرانه حق بیمه ۱۰۰ دلار است که در بین کشورهای همسایه از همه بیشتر است.

صنعت بیمه در لبنان، به دو شاخه بیمه‌های عمر و بیمه‌های غیرزندگی تقسیم می‌شود. یک شرکت بیمه خارجی بیش از ۶۰ درصد بازار بیمه‌های عمر را در اختیار دارد، در حالی که سهم شرکت‌های داخلی از بازار بیمه‌های غیر زندگی تقریباً به صورت یکسان تقسیم شده است.

کل حق بیمه تولید شده در سال ۲۰۰۲ میلادی ۴۶۷/۳ میلیون دلار بوده که ۳۴۲/۲ میلیون دلار آن مربوط به بیمه‌های غیر زندگی و ۱۲۴/۹ میلیون دلار مربوط به بیمه‌های زندگی است. حق بیمه دریافت شده به میزان ۱۱ درصد در سال ۲۰۰۲ افزایش یافته است. نسبت واقعی رشد حق بیمه در لبنان با احتساب تورم حدود ۶/۵۳ درصد است که کمی بیشتر از ۵/۵ درصد متوسط جهانی است.

بازار بیمه لبنان تا حد زیادی پراکنده است. پس از پایان جنگ‌های داخلی که از سال ۱۹۷۵ تا ۱۹۹۰ طول کشید، تعداد بیمه‌گران به صورت قابل توجهی افزایش یافت که علت آن قوانین و مقررات مالیات و تلاش جهت برآورده کردن تقاضای بازار بود. در سال ۱۹۹۲ حدود ۱۱۳ مجوز بیمه‌گری وجود داشت که ۷۹ مورد آن قابل بهره‌برداری بود.

به‌رغم کاهش تعداد شرکت‌های بیمه، هنوز هم در این بخش فعالان بسیاری وجود دارند که این امر توجیه اقتصادی ندارد.

شماره ۱۱۱ - گزارش عملکرد بازار بیمه‌های غیرزندگی لبنان طی سال‌های ۲۰۰۱ - ۲۰۰۳

سال			
۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	
۵۵	۵۱	۵۳	تعداد بیمه‌گران غیرزندگی فعال
۳۲۳ میلیون دلار	۳۴۲ میلیون دلار	۳۸۱ میلیون دلار	کل تولید بیمه‌های غیرزندگی
	+۶٪	+۱۱٪	افزایش سالانه کل تولید بیمه‌های غیرزندگی (درصد)
۸۷۹/۰۰۰	۸۹۳/۰۰۰	۱/۷۵۰/۰۰۰	تعداد کل بیمه‌نامه‌های صادرشده (درصد)
	+۱/۶٪	+۹۶٪	افزایش سالانه تعداد کل بیمه‌نامه‌های صادرشده (درصد)
۱۵/۹۷۹	۱۷/۵۱۱	۳۲/۹۷۵	متوسط تعداد بیمه‌نامه‌های صادرشده در ازای بیمه‌گران بیمه‌های غیرزندگی
	+۹/۶٪	۸۸/۳٪	افزایش سالانه متوسط تعداد بیمه‌نامه‌های صادرشده در ازای بیمه‌گران بیمه‌های غیرزندگی درصد
۳۶۸ دلار	۳۸۳ دلار	۲۱۸	متوسط حق بیمه بیمه‌نامه‌های صادره
	+۱/۴٪	-۴۳/۱٪	افزایش سالانه متوسط حق بیمه بیمه‌نامه‌های صادره (درصد)

● در سال ۲۰۰۳، شرکت‌های بیمه فعال در صنعت بیمه‌های غیرزندگی لبنان حدود ۱/۷۵۰/۰۰۰ بیمه‌نامه در ازای کل تولید ۳۸۱ میلیون دلاری صادر نمودند

حق بیمه خالص در هر شرکت عملیاتی به صورت ثابتی بین سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۲ افزایش یافت، به گونه‌ای که از ۳/۹ میلیون دلار در سال ۱۹۹۷ به ۷/۹ میلیون دلار در سال ۲۰۰۲ رسید.

گرچه این رشد نشان‌دهنده کاهش تعداد بیمه‌گران در بازار بیمه لبنان است ولی ارقام پایین هر شرکت مستلزم ادغام بیشتر آنها است. با این وجود، بیمه‌گران کوچک و متوسط تحت فشار روزافزون مجبور شده‌اند زیرساخت‌های فنی لازم و منابع انسانی کافی را فراهم کنند تا از طریق کالاهایشان و سهم بازار و سطوح سودآوریشان به رقابت پردازند. گفتنی است بیمه‌های درمانی، اتومبیل و زندگی در طبقه‌بندی بازار بیمه لبنان غالب هستند. به علت عدم شفافیت در نسبت ضریب خسارت و مطالبات، تعیین میزان سوددهی مشکل است. بزرگی سهم بازار الزاماً به معنای سوددهی بالا نیست.

محصولات و خدمات بیمه‌ای

بیمه‌های مختلفی در بازار بیمه لبنان وجود دارد. اگرچه بیمه‌های درمانی و عمر، بزرگترین بخش‌های بازار هستند، اما تنها بیمه‌های موجود نیستند. بیمه‌های عمده لبنان عبارت‌اند از:

۱. بیمه درمانی

بیمه درمانی در لبنان به دو نوع عمده تقسیم می‌شود: طرح‌های بیمه‌ای پایه و طرح‌های بیمه‌ای عمده. طرح‌های بیمه‌ای پایه، به‌طور کلی شامل هزینه‌های بستری شدن، جراحی یا هر دو می‌شود. این هزینه‌ها عموماً تا ۱۰۰ درصد قابل پرداخت است.

در طرح‌های بیمه‌ای عمده، هزینه‌های اولیه کسر می‌شود و به‌طور کلی حق بیمه آن از ۱۰۰ تا ۵۰۰ دلار در سال است. طرح درمانی عمده معمولاً ۸۰ درصد هزینه‌های واجد شرایط تا سقف تقریبی ۵۰۰ هزار یا یک میلیون دلار را پوشش می‌دهد. برخی طرح‌ها، به‌صورت مادام‌العمر و نامحدود هستند.

بر خلاف سایر بیمه‌ها، بیمه‌های درمانی در چند سال اخیر گسترش چشمگیری داشته است و تا ۵۰ درصد تعداد بیمه‌نامه‌ها را به خود اختصاص داده است. در حقیقت، بیمه‌های درمانی بیش از ۱۳۲ میلیون دلار از حق بیمه‌ها را تولید کرده است. این افزایش به دلیل ضعف خدمات

درمانی دولت است.

البته حجم زیاد بیمه‌های درمانی همیشه به معنای سود بالای آن نیست و حتی می‌تواند سبب زیانهای بزرگی برای شرکت‌های بیمه شود (همانطور که اخیراً برای دو شرکت مشهور اتفاق افتاد).

۲. بیمه عمر

این بیمه خسارتی که در اثر مرگ به وجود می‌آید را جبران می‌کند. معمولاً این بیمه برای حمایت از خانواده بیمه‌گذار طراحی می‌شود تا آنها در اثر مرگ بیمه‌گذار از نظر مالی دچار مشکل نشوند. بیمه‌های عمر برای کمک به بیمه‌گذار طراحی نمی‌شوند بلکه برای کمک به کسانی است که بعد از مرگ بیمه‌گذار بر اساس بیمه نامه واجد شرایط دریافت حق بیمه هستند.

بیمه عمر، بعد از بیمه درمانی، بیشترین سهم را در صنعت بیمه لبنان به خود اختصاص داده است. بر اساس گزارش اتحادیه شرکت‌های بیمه لبنان، کل حق بیمه دریافت‌شده در این بخش، در سال ۱۹۹۸ حدود ۷۵ میلیون دلار بوده است. این رقم، ۲۰ درصد کل درآمد حق بیمه در سال ۱۹۹۸ را شامل می‌شود که از این مقدار، ۶۰ درصد آن متعلق به یک شرکت بوده است.

بیمه عمر فردی، همانند بیمه درمان، از فروپاشی نظام تامین اجتماعی در اواسط دهه ۱۹۸۰ نهایت بهره را برد. حقوق بازنشستگی دولت برای تامین حداقل زندگی کافی نبود و به همین خاطر مردم به سمت بخش خصوصی گرایش پیدا کردند.

بر خلاف بیمه درمان، تعداد کمی از شرکت‌های لبنانی برای کارکنان خود بیمه عمر فراهم می‌کنند. کمتر از ۲۰ درصد از

نیروی کار دارای بیمه عمر هستند، در حالی که ۶۰ درصد آنها از پوشش بیمه درمانی برخوردارند.

بزرگترین مشکل شرکت‌های بیمه لبنان این است که تعداد زیادی از شرکت‌ها، به‌ویژه شرکت‌های مشهور، در رقابت با شرکت‌های خارجی نابود می‌شوند. یکی از دلایل برتری رقبای خارجی، این است که در صنعت بیمه، «بزرگتر بهتر است».

بیشتر شرکتهای داخلی دلال هستند تا بیمه‌گر، بنابراین بیشتر ریسک و در نتیجه بخش عمده‌ای از درآمد حق بیمه را به شرکت‌های بیمه‌گر اتکایی خارجی انتقال می‌دهند. علاوه بر اینکه بیمه نامه‌های عمر در لبنان از نظر

● **بیمه‌های درمانی، اتومبیل و عمر در طبقه‌بندی بازار بیمه لبنان غالب هستند**
● **برخلاف بیمه درمان، تعداد کمی از شرکت‌های لبنانی برای کارکنان خود بیمه عمر فراهم می‌کنند.**
کمتر از ۲۰ درصد از نیروی کار دارای بیمه عمر هستند، در حالی که ۶۰ درصد آنها از پوشش بیمه درمانی برخوردارند

استانداردهای بین المللی در سطح پایینی است.

۳. بیمه اتومبیل

قوانین بیمه اجباری اتومبیل در لبنان اجرا نمی‌شود، اما نیاز زیادی به آن احساس می‌شود. بر اساس برخی آمار و ارقام، بیش از ۶۰ درصد رانندگان حادثه‌دیده بیمه بوده‌اند.

از قدیم برای بیمه وسایل نقلیه موتوری، به‌جز ماشین‌های گران قیمت و کرایه‌ای، تقاضای اندکی وجود داشته است. بر اساس گزارش‌های غیررسمی، کمتر از ۲۵ درصد از ۱/۳ میلیون وسیله



ثبت شده، بیمه اتومبیل دارند.

مقررات جدیدی در سال ۱۹۷۷ وضع شد اما در اجرا ناموفق بود. سه نوع پوشش بیمه اتومبیل در لبنان وجود دارد.

۱- بیمه‌نامه کامل: دارنده اتومبیل را در برابر تمام خطرات بیمه می‌کند. این گرانترین نوع بیمه است.

۲- بیمه‌نامه شخص ثالث: خودرو بیمه‌گذار را بیمه نمی‌کند، اما بیمه‌گذار را در برابر خسارت وارده به خودرو و اموال شخص دیگر یا صدمه جانی به هر فردی بیمه می‌کند.

۳- بین این دو بیمه‌نامه، بیمه‌ای وجود دارد که زیان ناشی از آتش گرفتن یا منهدم شدن کلی ماشین را جبران می‌کند. حق بیمه چنین بیمه‌نامه‌ای، ۲ تا ۲/۵ درصد ارزش کلی اتومبیل است.

بخشی از صنعت بیمه خواستار اجرای قوانین بیمه اجباری است. اگر حدود یک میلیون ماشین بیمه نشده مجبور به خرید حداقل پوشش بیمه و پرداخت حق بیمه به ارزش حدود ۹۰ دلار شوند، حق بیمه‌ای معادل ۱۰۰ میلیون دلار به وجود می‌آید، بازار بیمه اتومبیل در میان بازار بیمه‌های لبنان در مقام دوم جای می‌گیرد و حدود ۲۵ درصد به حجم بازار بیمه می‌افزاید.

به هر حال، وضعیت اکثر جاده‌ها و رانندگی در لبنان نامساعد است؛ به‌طوری‌که اگر بیمه‌گران مجبور باشند تمام ریسک‌ها را بپذیرند، در این صورت خسارت زیادی به شرکت‌های بیمه وارد خواهد شد. براساس گزارش اتحادیه شرکت‌های بیمه لبنان، حق بیمه بیمه‌نامه کامل، ۳/۵ تا ۷ درصد ارزش کل اتومبیل بسته به مدل و سال ثبت آن، می‌شود. حق بیمه برای ماشین مدل جدید ۷۰۰ دلار و برای ماشین ۵ سال ساخت یا بیشتر، ۱۴۰ دلار در نوسان است.

معرفی طرح‌های بیمه قسطی و افزایش کوتاه مدت واردات بعد از جنگ، باعث شد تا حق بیمه‌ها از ۱۳/۶ میلیون دلار در سال ۱۹۹۳ به بیش از ۵۶/۹ میلیون دلار در سال ۱۹۹۸ برسد و بیمه اتومبیل ۱۶ درصد صنعت بیمه را تشکیل دهد.

۴. بیمه منازل مسکونی

بیمه منازل مسکونی در لبنان هنوز مورد توجه واقع نشده است. شاید بخاطر اینکه تعداد دارندگان اسناد رهنی نسبتاً اندک است. بر اساس تحقیقی که در سال ۱۹۹۶ درباره بازار بیمه انجام شد، تنها ۱۰ درصد از افرادی که دارای نوعی بیمه‌نامه هستند، بیمه‌نامه منازل نیز خریداری کرده‌اند. اکثریت این گروه، حدود ۹۰ درصد، در برابر آتش سوزی بیمه شده بودند و ۸۱ درصد علاوه بر بیمه آتش سوزی دارای بیمه سرقت نیز بودند. در سال ۱۹۹۸ بیمه‌های آتش سوزی ۳۴/۴ میلیون دلار از حق بیمه را به خود اختصاص داد که نسبت به سال قبل، ۱۸/۵ میلیون دلار افزایش داشت. استفاده اندک از بیمه منازل مسکونی، عجیب‌ترین پدیده در لبنان است که حق بیمه نسبتاً پایینی را هم به‌خود اختصاص می‌دهد. حق بیمه‌ای حدود ۱۵۰ دلار در سال، یک خانه و وسایل آن را تا سقف ۲۵ هزار دلار در برابر آتش سوزی، ۲۵ هزار دلار برای هزینه‌های بازسازی، ۲۵ هزار دلار برای مسئولیت در قبال همسایه، ۲۰ هزار دلار برای زیانهای وارده به اثاثیه منزل و ۵ هزار دلار برای سرقت لوازم منزل، بیمه می‌کند.

همچنین منازل مسکونی را می‌توان در برابر بلایای طبیعی نیز بیمه کرد. بیمه زمین‌لرزه، با حق بیمه سالانه ۲۵ دلار منزل را تا سقف ۱۰۰ هزار دلار را بیمه می‌کند و در مورد توفان، حق بیمه سالانه ۱۵ دلار تا ۱۰۰ هزار دلار منزل را بیمه می‌کند.

۵. بیمه مسئولیت مدنی

بیمه مسئولیت مدنی صاحبان املاک را در مقابل هرگونه مسئولیت حقوقی که به خاطر صدمه افراد در ملک آنها به وجود آمده را تحت پوشش قرار می‌دهد. این بیمه در لبنان اغلب مورد بی توجهی قرار می‌گیرد، در حالی که در کشورهای توسعه یافته یکی از بیمه‌های اصلی است. اکثر ساختمان سازان، پیمانکاران و

دارندگان حرف و مشاغل از این بیمه استفاده می کنند. بیمه شخص ثالث، با حق بیمه سالانه ۱۰۰ دلار برای مغازه داران و ۲۰۰ دلار برای ساختمان سازان، خسارت های وارد شده تا سقف ۱۰ هزار دلار را جبران می کند.

۶. بیمه حوادث و بیماری

بیمه حوادث و بیماری، بیمه گذار را در برابر فوت، معلولیت و از کارافتادگی موقت ناشی از بیماری یا حادثه بیمه می کند. در برخی بیمه نامه ها خسارت به صورت یک جا پرداخت می شود و برخی دیگر به صورت اقساط منظم و تا زمانی که فرد به کار برگردد. بیمه حوادث برای تمام کارگران مهم است زیرا می تواند مکمل بیمه غرامت کارگر باشد. این بیمه به ویژه برای خویش فرمایان مهم است زیرا از بیمه دیگری برخوردار نیستند. به نظر می رسد لزوم داشتن بیمه حوادث روز به روز بیشتر می شود. در سال ۱۹۹۸ بیمه نامه های حوادث حدود ۴۰/۸ میلیون دلار از حق بیمه ها را به خود اختصاص دادند که نسبت به سال از قبل آن ۲۷ میلیون دلار افزایش داشت.

۷. بیمه مسافرت

بیمه نامه های مسافرت هزینه های پزشکی، گم شدن جامه دان ها و خسارت ناشی از لغو یا کوتاه شدن سفر خارجی را جبران می کند. طرح های بیمه مسافرت در شرکت های لبنانی، موارد تصادف، معالجه پزشکی، و بازگرداندن مسافر را نیز در بر می گیرد. در مورد از کارافتادگی یا فوت ناگهانی، این بیمه نامه ها تا سقف ۵۰ هزار دلار را تحت پوشش قرار می دهند. همچنین تا سقف ۸۰۰ دلار برای گم شدن جامه دان ها پرداخت می کنند و تاخیرها یا لغو شدن های غیرمنتظره سفر را نیز تحت پوشش قرار می دهند. این بیمه نامه ها برای مسافری کمتر از ۷۱ سال با حق بیمه ۱۲ دلار برای سفرهای کمتر از سه ماه، قابل استفاده است.

۸. بیمه مسئولیت حرفه ای

بیمه مسئولیت حرفه ای، افرادی را که مراجعه کنندگان یا بیماران، به خاطر تقصیر و غفلت عمدی یا غیرعمدی در انجام وظایف حرفه ای از آنها شکایت کرده اند، بیمه می کند. در لبنان، بخاطر ناکارآمدی و فقدان سابقه دادگاه های محلی در قضاوت درباره سهل انگاری و قصور حرفه ای، تعداد اندکی از افراد حرفه ای دارای این بیمه هستند. اما با تأسیس دادگاه دعاوی کوچک و با گسترش فرهنگ حقوقی در جامعه، تقاضا برای این بیمه افزایش می یابد.

۹. بیمه اعتبار مصرف کننده

این بیمه، بدهی های مصرف کننده را در صورت فوت، بیماری یا از کارافتادگی بازپرداخت می کند. اعتباردهندگان معمولاً روی این بیمه تأکید دارند. نرخ ها از ۱ تا ۵ درصد کل اعتبار بیمه شده بر اساس سابقه اعتباری بیمه گذار و نوع کالاها و خدمات، متفاوت است.

۱۰. بیمه غرامت کارکنان

این بیمه تنها بیمه ای است که اجبار قانونی دارد. این بیمه کارکنان را در برابر صدمات ناشی از کار پوشش می دهد. زیان درآمدی کارمندان، فوت یا از کارافتادگی او براساس این بیمه نامه جبران می شود. بسیاری از کارفرمایان به این بیمه بی توجه هستند اما کارکنان یا وارثان آنان می توانند در مورد صدمات جدی ناشی از کار، اقامه دعوا کنند. کل حق بیمه ناشی از این بیمه نامه، در سال ۱۹۹۸ به ۱۵/۵ میلیون دلار کاهش یافت (در سال ۱۹۹۷ این رقم ۱۸ میلیون دلار بود).

حق بیمه بر اساس مقدار حقوق پرداختی، شغل کارکنان و سابقه شرکت در زمینه دریافت خسارت است. این نرخ از ۰/۷۵ درصد حقوق کارمندان یقه سفید تا ۳ درصد حقوق کارمندان یقه آبی، متفاوت است.

۱۱. بیمه کسب و کار

به غیر از بیمه غرامت کارکنان، اکثر افراد دارای کسب و کار، می توانند از بیمه نامه های کسب و کار استفاده کنند که شامل پوشش بیمه های عدم النفع، وقفه کاری و تعهدات محصول (که تولید کننده را در برابر شکایات مشتری از محصول معیوب حمایت می کند) است. بیمه نامه های آتش سوزی و سرقت نیز برای کسب و کارها قابل استفاده است. در مورد مغازه، برای بیمه وسایل آن تا ۵۰ هزار دلار و ساختمان تا ۵۰ هزار دلار، به حق بیمه سالانه حدود ۲۰۰ دلار نیاز است.

۱۲. بیمه دریایی

بیشتر تجار آگاه در امر صادرات و واردات از این بیمه استفاده می کنند. با این وجود، حق بیمه های دریافت شده در سال ۱۹۹۸ کاهش کلی را نشان می دهد. بیمه دریایی، زیان وارده به کالا هنگام حمل و نقل را پوشش می دهد. حق بیمه برای مواد خوراکی ۰/۲ تا ۰/۷۵ درصد ارزش مواد و برای کالاهای شکستنی ۰/۴ تا ۳ درصد ارزش کالا را در برمی گیرد. برای ماشین آلات و بدنه، انتظار می رود که مالک ۱۰ تا ۱۲ درصد ارزش کل کالا را به عنوان حق بیمه حمل و نقل بپردازد.

نمایندگان هم باید شرایط تحصیلی، تجربی و توانایی برقراری ارتباط با مشتریان و راهنمایی آنان را داشته باشند. این الزامات باعث می‌شود تا تصویر و درک بهتری از صنعت بیمه حاصل شود.

۴. تاسیس دو شورای داورى جدید بیمه (پزشکی و عمومی) برای دعاوی کمتر از ۵۰ هزار دلار که رئیس آن یک قاضی است و سه کارشناس بیمه نیز در آن حضور دارند. این کار باعث می‌شود تا با هزینه و زمان کم، اختلافها حل شود و تصویر عمومی در مورد صداقت و شفافیت صنعت بیمه بهبود یابد.

نمودار شماره (۱) ساختار صنعت بیمه لبنان را نشان می‌دهد.

رقابت ویژگی اصلی صنعت بیمه لبنان

ویژگی مهم رقابت قیمت‌شکنی است

حق بیمه‌هایی که در بازار بیمه لبنان اعمال می‌شود بسیار پایین است

- قیمت‌ها بسیار پایین‌تر از متوسط مورد نیاز است.

- حق بیمه‌ها معمولاً بسیار پایین هستند و باید در جهت بالا بردن آنها مورد بررسی قرار گیرند.

- رقابت فشرده و سخت، حق بیمه‌ها را کاهش می‌دهد.

حق بیمه‌ها از بیمه‌گری صحیح و فنی نشأت نگرفته است

- قراردادهای به صورت مناسبی قیمت‌گذاری نشده است.

- جنگ قیمت‌ها بر مبنای ارزیابی صحیح ریسک نیست.

- رقبای جدید مشتریان را با قیمت‌های

پایین جذب می‌کنند بدون اینکه ملاحظات فنی را در نظر بگیرند.

- جنگ قیمت‌ها در بازار بیمه لبنان عمدتاً مربوط به محاسبه نادرست ریسک است.

به طور کلی شرکت‌های بیمه در لبنان به گونه‌ای فعالیت می‌کنند که گویی کالا می‌فروشند و قیمت‌شکنی را هم بیمه‌گران بزرگ و هم کوچک انجام می‌دهند.

رقابت برای افزایش نقدینگی

• بسیار از شرکت‌های بیمه با تلاش برای به حداکثر رساندن نقدینگی خود، از طریق فروش بیمه اجباری اتومبیل ادامه بقا می‌دهند.

• در بازار بیمه لبنان بسیاری از شرکت‌ها با نقدینگی خود رقابت می‌کنند.

• بعضی از شرکت‌های فعال بیمه در لبنان از استراتژی «بزن و برو» تبعیت می‌کنند.

رقابت برای افزایش پورتفوی

• بیشتر شرکت‌های بیمه لبنان در پی افزایش پورتفوی هستند و حتی حاضرند که از جیب خود حق بیمه بپردازند تا گوی سبقت را از سایر شرکت‌ها ببرایند.

دلایل این امر عبارتند از:

۱ - در مسائل سیاستگذاری به موفقیت نائل شوند.

۲ - سهم بیشتری از بازار را به دست بگیرند.

۳ - بیمه‌گران بزرگ از بیمه‌گران فعال کوچک خلاص شوند.

بنابراین بیشتر فعالان بازار بیمه به خاطر رقابت برای افزایش نقدینگی و پورتفوی خود مورد سرزنش قرار می‌گیرند.

مشکلات بیمه خصوصی در لبنان

قیمت‌شکنی می‌تواند اثر منفی بر صنعت بیمه و عملکرد شرکتها داشته باشد.

گفته می‌شود که قیمت‌شکنی در درازمدت می‌تواند خطرناک باشد:

- در درازمدت، جنگ قیمت‌ها تأثیر منفی بر مشتریان و بر شرکت‌های بیمه خواهد داشت.

- برخلاف روندهای جهانی که در آنها افزایش نرخهای فنی مشاهده می‌شود، نرخها در لبنان به خاطر رقابت شدید در حال

کاهش است و این امر خطرناک است.

- شرکت‌های بیمه با قیمت‌شکنی خود را نابود می‌سازند (باعث ورشکستگی خود می‌شوند)

- شرکت‌های کوچک بیمه استراتژی قیمت‌شکنی را در درازمدت نمی‌توانند ادامه دهند.

- قیمت‌ها درست و منطقی نیستند.

بسیاری از کسانی که مورد مصاحبه قرار می‌گیرند، معتقدند بیشتر بیمه‌ها فقط بر سر قیمت رقابت می‌کنند. این امر نه تنها بر ترازنامه (که نشان‌دهنده زیان و دیون پرداخت نشده است) اثر می‌گذارد بلکه این امر همچنین حاکی از آن است که گرچه به مشتریان قیمت‌های خوبی ارائه شده ولی آنها خدماتی که هنگام خرید بیمه‌نامه انتظار داشتند، دریافت نکرده‌اند و از این لحاظ احساس

• بسیاری از شرکت‌های بیمه با تلاش برای به حداکثر رساندن نقدینگی خود از طریق فروش بیمه اجباری اتومبیل ادامه بقا می‌دهند.

• برخلاف روندهای جهانی که در آنها افزایش نرخهای فنی مشاهده می‌شود، نرخها در لبنان به خاطر رقابت شدید در حال کاهش است. این امر خطرناک است.

- در عرصه جهانی، مدیریت بیمه به دارا بودن دیدگاه کوتاه مدت مشهور است.
- اکثر شرکت‌های بیمه دیدگاه روشنی از کار خود ندارند.
- شرکت‌های بیمه باید دیدگاه استراتژیک خود را توسعه دهند.
- لازم است که بیمه‌گران بر یک دیدگاه مشترک برای کل بخش بیمه به توافق برسند.
- نسبت نفوذ بیمه‌های غیرزندگی در لبنان ۲/۲۲ درصد است که



- در مقیاس جهانی دارای رتبه پایینی است ولی در بین سایر کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا دارای بالاترین رتبه است.
- در بازار لبنان، نسبت نفوذ بیمه کمتر از ۳ درصد است. بنابراین تأثیر آن بر اقتصاد ضعیف است و عملاً تأثیری بر بازارهای مالی ندارد.

- لبنان از جهان توسعه یافته، عقب افتاده است.
- مدتی طول خواهد کشید تا توسعه بیمه در این کشور کاملاً محقق شود.
- فناوری اطلاعات در لبنان کاملاً از کشورهای توسعه یافته عقب است.
- صنعت بیمه لبنان از کشورهای توسعه عقب می ماند.
- **لبنان در بین کشورهای عربی رتبه بالایی دارد**
- در رشته بیمه، لبنان در مقایسه با سایر کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا جایگاه بهتری است.
- بازار بیمه لبنان جافتاده ترین بازار در منطقه عربی است.
- لبنان بیش از سایر کشورهای عربی توسعه یافته است.

- خوبی ندارند.
- قیمت شکنی نباید مجاز دانسته شود. این امر غیرقانونی است و باید متوقف شود.
- شرکت‌های بیمه باید در پی سودآوری باشند.
- شرکت‌های بیمه باید بیشتر بر مسائل فنی تمرکز پیدا کنند.
- دست‌اندرکاران بازار که مورد مصاحبه قرار گرفته اند، می گویند آنچه اوضاع صنعت بیمه را وخیم تر می کند این است که شرکت‌های بیمه لبنان به طور کامل حسابرسی نمی شود و اطلاعات صحیح مالی ارائه نمی دهند.

بسیاری از شرکت‌های بیمه دقیقاً حسابرسی و کنترل نمی شوند

- بسیاری از شرکت‌های بیمه دقیقاً حسابرسی نمی شوند.
- مسئولیت حسابرسان در کنترل فعالیت شرکت‌های بیمه حیاتی است. ولی بسیاری از حسابرسان کنترل‌های مناسبی اعمال نمی کنند و نباید اجازه داده شود چنین امری صورت بگیرد.
- در لبنان بسیاری از شرکت‌های بیمه فاقد کنترل مناسبی هستند بنابراین آمار دقیقی ارائه نمی دهند.
- در بازار بیمه، ترازنامه دقیقی موجود نیست.
- اکثر ترازنامه‌هایی که بیمه‌گران لبنانی تهیه می کنند غیر صحیح می باشند.
- برخی از شرکت‌ها، حسابداری اصولی ندارند.
- تعدادی از شرکت‌های بیمه گزارش صحیحی ارائه نمی دهند.
- آمار صحیحی از بازار بیمه لبنان ارائه نمی شود.

راه حل

- سیستم‌های حسابداری شرکت‌های بیمه باید اطلاعات صحیح را به صورت شفاف انعکاس دهند.
- تمام فعالان صنعت بیمه باید مسئول (پاسخگو) باشند: شرکت‌های بیمه، حسابرسان، اکچوئرینها، کارگزاران و غیره.
- در واقع گفته می شود که شرکت‌های بیمه لبنان فاقد دیدگاه راهبردی هستند.
- شرکت‌های بیمه‌ای که به کار بیمه به عنوان مغازه داری نگاه می کنند، نمی توانند بازار بیمه غیرزندگی لبنان را توسعه بخشند و بنابراین باید از دور خارج شوند.
- بسیاری از بیمه‌گران از بینش کوتاه بینانه‌ای برخوردارند و نمی دانند به کجا خواهند رفت.

- در لبنان بیمه هزینه تلقی می‌شود. تعداد اندکی از مردم ارزش پوشش‌های بیمه‌ای را می‌دانند.
- مصرف‌کنندگان لبنانی قدرت خرید اندکی دارند، بنابراین هزینه زیادی صرف پوشش‌های بیمه‌ای نمی‌کنند.
- مالیاتها و درآمد محدود لبنانی‌ها تأثیر منفی بر رشد بیمه‌ای می‌گذارد.
- به دلیل وضعیت بد اقتصادی هیچ امکانی برای رشد بازار بیمه‌ای وجود ندارد، تنها عامل مثبت اجباری شدن بیمه اتومبیل است.

آگاهی پایین بازار

- اطلاعات بازار درباره بیمه ضعیف است.
- اطلاعات درباره بازار بیمه لبنان ناکافی است.
- مردم به اندازه کافی از نیازهای بیمه‌ای خود اطلاع ندارند.
- سطح آگاهی بیمه‌ای در لبنان در حال افزایش است ولی این امر به کندی صورت می‌گیرد.
- این عوامل از توسعه بازار بیمه ممانعت می‌کنند.
- بازار بیمه لبنان توسعه نیافته است.
- تنها ۳۰ تا ۳۵ درصد از جمعیت لبنان بیمه شده‌اند.
- بیمه لبنان هنوز در مراحل اولیه قرار دارد.
- براساس مطالعه‌ای که Info Pro Research در سال ۲۰۰۱ انجام داد و در آن تعداد نمونه‌ها حدود ۱۰۰۰ نفر و ۳۰۰ شرکت بود، اولویتهای شرکت‌ها در هزینه‌های بیمه چنین بود:

(۱) اموال

(۲) درمانی

(۳) بازنشستگی

• لبنان بازار کوچکی است اما در میان کشورهای عربی پیشرو است.

در لبنان حداقل ۹ بیمه‌گر وجود دارند که سهامدار اصلی آنها یک شرکت بیمه خارجی یا شرکت بیمه‌گر اتکایی بین‌المللی است. در حقیقت به استثنای تعداد اندکی از شرکت‌های بیمه گفته می‌شود که مدیریت شرکتی وجود ندارد. مزیت‌هایی که یک شرکت بین‌المللی به‌عنوان سهامدار اصلی یک شرکت بیمه دارد، بیشتر در سطح اداره شرکت مشهود است. بخشی از این مزیتها شامل موارد ذیل می‌شود:

- نظامی جهت پاسخگویی ایجاد شده است.
- ارائه آمار و اطلاعات دقیق الزامی است.
- شرکت داخلی مجبور است مدیریت صحیح و صورت‌حسابهای دقیقی داشته باشد.
- برخی از شرکت‌های بیمه فعال در لبنان درست اداره می‌شوند که معمولاً دارای این ویژگی‌ها هستند:
- یک بیمه‌گر بین‌المللی مالک آنهاست.
- سرمایه آنها متعلق به سرمایه‌گذاران خارجی یا به صورت تلفیقی است.
- بانک مالک آنهاست.
- در سطح منطقه‌ای فعالیت می‌کنند.
- شرکت‌های بیمه لبنان فاصله زیادی از وضعیت سازمانی و نهادی دارند.

دلایل توسعه نیافتن صنعت بیمه در لبنان

آموزش‌های بیمه‌ای ناکافی مشتریان

- مشتریان لبنانی دارای آگاهی بیمه‌ای نیستند.
- تکامل آموزش بیمه‌ای کند است.
- مشتریان لبنانی آموزش ندیده‌اند اکثر آنها حتی نمی‌دانند بیمه چیست.
- حتی کارمندان شرکت‌های بیمه از تمام پوشش‌های بیمه‌ای برخوردار نیستند.
- آموزش‌های بیمه‌ای وجود ندارد.

پرداخت اندک هزینه‌های بیمه‌ای

- با توجه به شرایط اقتصادی موجود، تمام لبنانی‌ها توان خرید بیمه‌نامه‌ها را ندارند.

منابع:

- ۱ - مظفری. محمدرضا، «لبنان»، انتشارات وزارت امور خارجه، تهران، ۱۳۷۲
- ۲ - <http://www-swissre.com>
- ۳ - Jawad Haidar, (1998). "Industry In lebanon", pp.1-15
- ۴ - "The lebanese Non-Life Insurance Industry", Industry Analysis, (2004)