

نقش سازمان نظارت بر صنعت بیمه در ورود به سازمان جهانی تجارت

● آیت کریمی

جمهوری اسلامی ایران پس از گذشت ۹ سال از ارائه تقاضای خودسرانجام روز پنجم خرداد ۱۳۸۴ به عنوان عضو ناظر در سازمان جهانی تجارت (WTO) پذیرفته شد. با عضویت هر کشوری در سازمان جهانی تجارت، بازار سرمایه متشکل از بیمه، بانک و بورس، فعال ترین و مؤثرترین نقش را پیدا می کند. اکنون که ایران وارد اولین مرحله از هفت مرحله شده است، ابتدا باید گزارش مفصلی از نظام تجاری و قانونی خود به گروه کار الحاقی این سازمان ارائه دهد و مسلماً سالها طول خواهد کشید تا ایران به عضویت WTO درآید. در این مدت موانع و مشکلات باید برطرف و تهدیدها به فرصت های بهره گیری تبدیل شود و در نهایت بنگاه های اقتصادی کم ترین آسیب را متحمل شوند.

گرچه بخش خصوصی ما به تدریج وارد بازار سرمایه شده ولی هنوز در ابتدای راه است. البته بخش تعاونی نیز به عنوان یکی از سه بخش اقتصادی، در قانون اساسی ذکر شده است اما در مقایسه با سایر بخش ها نقش ناچیزی در اقتصاد ما ایفا می کند. تکلیف این بخش نیز باید روشن شود و نقش بیشتری به بنگاه های تعاونی داده شود. بخش خصوصی - که اکنون درباره آن صحبت می کنیم - توان مندی لازم برای رقابت را ندارد و سهم آن از اقتصاد اندک است و عمده فعالیت های اقتصادی ما همچنان در دست بنگاه های اقتصادی دولتی است. امیدواریم با خصوصی سازی، به تدریج فعالیت اقتصادی دولت کاهش یابد و تصدی به بخش خصوصی واگذار شود و دولت به ایفای نقش اصلی خود بپردازد که همانا اعمال حاکمیت قانون، اجرای قانون اساسی و نظارت و کنترل قوی بر فعالیت های اقتصادی بخش خصوصی است. البته خصوصی سازی و واگذاری بنگاه های اقتصادی به این بخش باید به تدریج انجام گیرد و همزمان با آن، دولت قوانین و مقررات لازم را برای نظارت قوی تر و کنترل مؤثرتر، تدوین، تصویب و اجرا کند؛ به ویژه در بخش بیمه که به نظر می رسد از دو بخش بانک و بورس جلوتر باشد.

نظارت مالی، جایگزین نظارت تعرفه ای

مقررات لازم با عنایت به ساختار جدید بازار در حال تصویب و اجراء است و مقررات نظارت فنی به نظارت مالی تبدیل می شود. نظارت تعرفه ای هم اکنون کارایی خود را در بازارهای بین المللی از دست داده و در حال حذف است. حذف نظارت تعرفه ای و جایگزینی آن با نظارت مالی، به این مفهوم است که تعرفه به تدریج از بازار حذف و نظارت مالی - که بیانگر توانگری شرکت بیمه در ایفای تعهدات خویش است - جایگزین آن شود. برخی از اشخاص، حتی گاهی فعالان صنعت بیمه، حذف تعرفه را مترادف با حذف نظارت فنی می دانند. در حالی

که نظارت فنی یک برنامه جامع نظارتی است و هرگز حذف نمی شود.

نظارت فنی علاوه بر نظارت تعرفه ای، شامل نظارت بر رعایت قانون مقررات و آیین نامه های اجرایی است.

در کشور ما تدوین این آئین نامه ها و وظیفه بیمه مرکزی ایران و تصویب آن به عهده شورای عالی بیمه است. یکی از آئین نامه های مهم آیین نامه سرمایه گذاری مؤسسات بیمه، تنظیم امور نمایندگی و کارگزاران و شرایط عمومی انواع رشته های بیمه است. تعرفه بخشی از نظارت فنی است که در صورت حذف تدریجی آن، شاید لازم باشد که بازار همچنان تعرفه مشورتی داشته باشد ولی رعایت آن الزامی

■ تعرفه بخشی از نظارت فنی است که در صورت حذف تدریجی آن، شاید لازم باشد که بازار همچنان تعرفه مشورتی داشته باشد ولی رعایت آن الزامی نباشد

زودتر روشن نشود، بیمه مسئولیت دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی (شخص ثالث) و بیمه درمان - که در بازار ما زیان ده هستند و نظارت بر آنها تا حدودی دشوار است - نزد شرکت‌های بیمه دولتی باقی می‌مانند و بقیه رشته‌های سودآور به تدریج جذب بخش خصوصی خواهند شد. بنابراین شرکت‌های دولتی در آینده به تدریج با زیان روبه‌رو می‌شوند.

به دلیل اینکه تعداد کثیری از نیروهای انسانی شاغل در صنعت بیمه تخصص حرفه‌ای سطح بالایی ندارند، حذف تعرفه باید با توجه به این موارد انجام پذیرد. حذف تعرفه و تبدیل نظارت فنی به نظارت مالی، برای مدیران دولتی مؤسسات بیمه باید با حساسیت و ظرافت‌های خاص انجام گیرد؛ زیرا مقررات دست و پاگیر دولتی مدیران دولتی را نیز محدود می‌کند و رقابت با بخش خصوصی برای آنها آسان نخواهد بود.

با حذف تدریجی تعرفه و برقراری نظارت مالی به جای نظارت تعرفه‌ای، بازار بیمه برای بخش خصوصی رقابتی خواهد شد و مؤسسات بیمه می‌توانند با اتکاء به خلاقیت و ابتکار خود در صحنه رقابت، بازارهای هدف را بشناسند و با ارائه انواع پوشش‌های بیمه‌ای، بازارهای بالقوه عظیم را به فعلیت برسانند.

مؤسسات بیمه ما برای ورود به WTO مشکلاتی خواهند داشت. در درجه اول توان نگهداری آنها اندک است و به شدت به ظرفیت اتکایی بازارهای بین‌المللی نیازمندند. اینان چون در ابتدای راه قرار دارند، هم توان مالی کمتری در مقایسه با مؤسسات بیمه بین‌المللی دارند و هم توان تخصصی آنها در بخش پذیرش ریسک کمتر است. شمار متخصصان حرفه‌ای ما در برخی از رشته‌های بیمه، از تعداد انگشتان دو دست تجاوز نمی‌کند. خوشبختانه بخش خصوصی به این امر واقف است و برنامه‌هایی برای تربیت کادر فنی جوان خود در نظر گرفته که در حال اجراست اما مسلماً زمان می‌برد. اعتقاد بنده این است که صنعت بیمه هنگام ورود به WTO مشکلات کمتری در مقایسه با سایر بخش‌ها خواهد داشت. یک دلیل این است که همکاری‌های بین‌المللی همیشه در بیمه وجود داشته و دارد اما رقابت به هر حال دشوار خواهد بود. توان فنی و مالی ما در عرصه‌های جهانی در سطح خیلی بالایی نیست و باید خود را برای رقابتی نفس‌گیر آماده کنیم.

وجود رقیبان خارجی در بازار بیمه می‌تواند انگیزه‌ای برای ارائه بهتر خدمات بیمه‌ای باشد. بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی بین‌المللی با پشتوانه نظام باز بیمه‌ای خود، ندای ارائه پوشش برای ریسک‌های در حال افزایش مربوط به پیشامدهای تصادفی حتی را سر خواهند داد. وجود رقیبان جدید سبب افزایش ظرفیت صدور و نگهداری ریسک‌های داخلی خواهد شد. از سوی دیگر بیمه‌گران که فراهم‌کنندگان و جوه قابل سرمایه‌گذاری هستند، نقش مهمی در

نباشد. به هر حال از آنجا که براساس اصول مدیریت ریسک، نرخ و شرایط را بیمه‌گر تعیین می‌کند، در یک بازار رقابتی، نقش نظارت نه تنها کم نمی‌شود بلکه بسیار با اهمیت تلقی می‌شود. به همین دلیل است که برای نظارت مالی ارگان نظارتی، ضرایب مختلفی را برای هر رشته جداگانه محاسبه و به بازار معرفی می‌کند و فرم‌های مختلفی را در اختیار شرکت‌های بیمه قرار می‌دهد. این فرم‌ها هر سه ماه تکمیل می‌شود و در اختیار نهاد نظارتی قرار می‌گیرد و بازرسان این سازمان، با در اختیار داشتن این اطلاعات، انواع ضرایب مربوط به توانگری شرکت‌های بیمه را تعیین و اگر لازم باشد به شرکت‌های بیمه مراجعه و اطلاعات را کنترل می‌کنند.

هدف از نظارت و کنترل شرکت‌های بیمه، حمایت از حقوق بیمه‌گذاران و نیز ارائه راه‌حل برای برون رفت از بحران‌های مالی است که ممکن است گریبانگیر شرکت‌ها شده باشد. ضمانت‌های اجرایی مختلفی برای تخلفات شرکت بیمه پیش‌بینی شده که اگر شرکتی تخلف کرده باشد با تخلفات آن برخورد می‌شود و ممکن است پروانه فعالیت یک یا چند رشته یا حتی پروانه فعالیت در کلیه رشته‌ها را از دست بدهد. البته چون بازار بیمه ما برای مدت طولانی نظارت تعرفه‌ای داشته است، نمی‌توان یکباره تعرفه را برداشت و نظارت تعرفه‌ای را تبدیل به نظارت مالی کرد زیرا ممکن است بازار دچار آشفتگی شود. به ویژه اینکه ما در مرحله‌گذار هستیم و پورتفوی از بخش تصدی دولت به بخش خصوصی منتقل می‌شود. این مرحله در برخی از بازارها تا پانزده سال نیز طول کشیده است. در کشور ما نیز اگر بتوانیم هر چه سریع‌تر تکلیف مؤسسات بیمه دولتی را روشن کنیم، این مرحله طولانی خواهد شد؛ زیرا شرکت‌های بیمه دولتی همچنان پورتفوی عمده را در اختیار دارند و بخش خصوصی نوپای ما فعلاً توان رقابت با آنها را ندارد. البته ادامه این روند به نفع دولت نیز نخواهد بود زیرا گرچه سرمایه برای هر بنگاه اقتصادی از جمله بیمه مهم است - که در بیمه سرمایه و ذخایر توأم هستند - ولی بخش عمده‌ای از اعتبار حرفه‌ای هر شرکت بیمه، نیروی انسانی متخصص و ماهر آن است که به تدریج این نیروها جذب بخش خصوصی می‌شوند.

همان طوری که شاهدیم، بخش خصوصی با ایجاد جذابیت و پرداخت حقوق و مزایای بیشتری در مقایسه با بخش دولتی، نیروی انسانی متخصص و ماهر آنها را جذب می‌کند. شرکت‌های بیمه خصوصی همراه با نیروی انسانی متخصص و ماهر، به تدریج پورتفوی خوب و سودآور را نیز جذب می‌کنند. به ویژه اینکه سهام‌داران عمده شرکت‌های بیمه، خود دارای پورتفویی هستند که در گذشته در اختیار شرکت‌های بیمه دولتی بوده است ولی اکنون که دارای شرکت بیمه هستند، مسلماً پورتفوی خویش را به شرکت بیمه خود خواهند برد. بنابراین اگر تکلیف شرکت‌های بیمه دولتی هر چه

■ وجود رقیبان
خارجی در بازار بیمه
می‌تواند انگیزه‌ای برای
ارائه بهتر خدمات
بیمه‌ای باشد وجود
رقیبان جدید
سبب افزایش
ظرفیت صدور و
نگهداری ریسک‌های
داخلی خواهد شد

خصوص تدابیری باید اندیشیده شود و در سطح کلان برنامه‌ریزی صورت گیرد.

بیمه اتکایی

بیمه اتکایی به زبان ساده یعنی توزیع جهانی ریسک. هر شرکت بیمه بر اساس سرمایه و ذخایر خود، ظرفیت مشخص و محدودی برای نگهداری ریسک دارد و مازاد بر آن را یا نباید بپذیرد و یا اگر بپذیرد باید از طریق عقد قراردادهای اتکایی، در درجه اول از بازار داخلی و در درجه بعدی با بیمه‌گران اتکایی بین‌المللی، بیمه اتکایی کند. هر بازار بیمه مقررات خاصی برای این امر دارد. از آنجا که برای تهیه پوشش اتکایی، حق بیمه سهم بیمه‌گران اتکایی باید به ارزش پرداخت شود، لذا دولت‌ها نسبت به این امر حساسیت دارند و میزان خروجی ارزش برای خرید پوشش اتکایی را از طریق نهاد نظارتی بیمه، تحت نظارت و کنترل دارند و مقرراتی بر آن اعمال می‌کنند.

هم‌اکنون اختصاص ارزش برای خرید پوشش اتکایی و انتقال آن، باید به تأیید بیمه مرکزی ایران برسد تا بانک مرکزی در مورد تخصیص سهمیه ارزی اقدام کند. دلیل این امر آن است که باید از ظرفیت‌های بازار داخلی به طور کامل استفاده شود و ضرورت اخذ پوشش از بازارهای خارجی اجتناب‌ناپذیر باشد. در این زمینه در قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، مقرراتی پیش‌بینی شده است.

بیمه‌گر اتکایی علاوه بر ارائه پوشش اتکایی، با بازدهی‌های مقطعی مشاور فنی امینی برای بیمه‌گر به‌شمار می‌آید و رابطه این دو، نوعی رابطه تجاری تعریف شده است. البته قرارداد اتکایی که بیمه‌گر صادرکننده بیمه‌نامه با بیمه‌گر یا بیمه‌گران اتکایی دارد، قراردادی مستقل است و هیچ ارتباطی با قرارداد بیمه‌ای (بیمه‌نامه)، که بیمه‌گر با بیمه‌گذار منعقد می‌کند، ندارد. یعنی بیمه‌گر صادرکننده بیمه‌نامه در برابر مشتری، متعهد ایفای تعهدات خود به موجب قرارداد است، هرچند بیمه‌گر اتکایی به هر علت، نتواند تعهد خود را در مقابل بیمه‌گر واگذارنده ایفا کند. رابطه تجاری که براساس عقد قراردادهای اتکایی اتوماتیک یا اختیاری ایجاد می‌شود اجتناب‌ناپذیر است و هیچ شرکتی بی‌نیاز از آن نیست.

بیمه‌گران در کشورهای توسعه‌یافته، هم پوشش بیمه اتکایی می‌فروشند و هم می‌خرند؛ یعنی ظرفیت قبولی و واگذاری متعادل دارند و حتی میزان قبولی آنها بیشتر از واگذاری است. به عبارت دیگر، از عملیات اتکایی سود می‌برند. در مقابل، در کشورهای در حال توسعه، درآمد از محل قبولی پوشش‌های اتکایی، یعنی کسب درآمد از محل فعالیت‌های قبولی از خارج بسیار محدود است. کمتر کشور در حال توسعه‌ای حاضر است پوشش‌های اتکایی مورد نیاز خود را از بیمه‌گران اتکایی کشورهای در حال توسعه تأمین کند، مگر تعدادی شرکت‌های بیمه اتکایی معروف که اگر مورد بررسی قرار گیرند باز معلوم می‌شود که به نحوی مورد حمایت شرکت‌های بیمه



توسعه بازارهای سرمایه ایفا می‌کنند. رقیبان جدید، آموزه‌های موفق خویش را با خود به همراه می‌آورند: محصولات تازه، مفاهیم جدید بازاریابی، روش‌های اداری نو و فناوری‌های پیشرفته. در شرایط جدید، زمینه فعالیت تغییر خواهد کرد و بیمه‌گران داخلی بسیار زود در می‌یابند که ماندگاری و کسب سهمی از بازار موجود، به تلاش روزافزونی نیاز دارد.

اگر قبل از ورود به WTO بتوانیم با برطرف کردن موانع قانونی، زمینه حضور سرمایه‌گذاران خارجی را فراهم و شرکت‌های بیمه مستقیم و اتکایی با مشارکت شرکت‌های بین‌المللی تأسیس کنیم، هنگام عضویت مشکلات کمتری خواهیم داشت. اگر مشارکت سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی با نسبت ۴۹ درصد خارجی و ۵۱ درصد ایرانی و یا نسبت‌های دیگری که مطلوب سرمایه‌گذاران خارجی نیز باشد صورت بپذیرد، هم ظرفیت نگهداری بازار داخلی افزایش می‌یابد و هم انتقال فناوری صورت می‌گیرد. این نوع شرکت‌ها که فناوری را وارد بازار می‌کنند، نقش مؤثری در تربیت نیروی انسانی متخصص و ماهر دارند و حتی می‌توانند تعدادی از دانش‌آموختگان ممتاز ما را جذب و برای طی دوره کارآموزی، به شرکت‌های وابسته به خود در خارج اعزام کنند. اینان بدون شک در سال‌های بعد می‌توانند توان فنی و تخصصی شرکت خود را بالا ببرند.

یکی دیگر از مشکلات ما نداشتن آکچوئر در بیمه‌های عمر است. ما هم اکنون در این رشته مشکل جدی داریم. بازار به تعدادی آکچوئر متخصص نیاز دارد که قبل از ورود به WTO باید تربیت شوند. جذب آنها از بازارهای بین‌المللی و حتی استفاده از مؤسسات و شرکت‌های متخصص در این حرفه نیز امکان‌پذیر است، لذا در این

■ یکی دیگر از مشکلات ما نداشتن آکچوئر در بیمه‌های عمر است ما هم اکنون در این رشته مشکل جدی داریم بازار به تعدادی آکچوئر متخصص نیاز دارد که قبل از ورود به WTO باید تربیت شوند

هماهنگی مقررات برای ورود به WTO

اکنون در ایران آزادسازی در صنعت بیمه انجام پذیرفته است؛ یعنی شرکت‌های بیمه خصوصی اجازه کار گرفته و در حال فعالیت‌اند اما هنوز آمادگی برای ورود به WTO وجود ندارد. بدین معنا که اگر همین امروز بخواهیم وارد این سازمان شویم، بسیار آسیب‌پذیر هستیم و توان رقابت در صحنه جهانی را نداریم. به گونه‌ای بازار به سرعت از دست بیمه‌گران ما خارج می‌شود و به دست مؤسسات بیمه خارجی که توان رقابتی بالایی دارند خواهد افتاد. آزادسازی، معایب و مزایایی دارد: بازار بیمه، شلوغ و پرازدحام می‌شود؛ تعدادی از بیمه‌گران بازار داخلی نگران این هستند که رقیبان خارجی با خود محصولات جدیدی به ارمغان بیاورند و با نرخ پایین تر به بازار عرضه کنند. از این بدتر احتمال دارد که شرکت‌های بیمه خارجی با ارائه خدمات جذاب‌تر، مشتریان خوب داخلی را از چنگ بیمه‌گران محلی درآورند. حتی ممکن است شرکت‌های بیمه داخلی در رقابت با بزرگ‌ترین و کارآترین شرکت‌های بیمه خارجی، بازار خود را به ناگزیر واگذار کنند. از این رو، شرکت‌های بیمه داخلی باید چگونه رقابت کردن با بیمه‌گران کارگرفته در سطح جهانی را فراگیرند و در این راه موفق هم باشند. خوشبختانه ما فرصت داریم که هم خود را برای رقابت آماده کنیم و هم مقررات لازم را برای فعالیت مؤسسات بیمه خارجی تدوین و اجرا کنیم.

ورود به WTO به این مفهوم نیست که بازار بیمه بدون هیچ‌گونه قید و شرطی به روی بیمه‌گران خارجی باز باشد و آنها به هر نحوی که می‌توانند در هر رشته بیمه‌ای فعالیت و بازار را از دست بیمه‌گران ما خارج کنند. ما باید بین بیمه‌های عمر و غیر عمر یا اموال و مسئولیت تفاوت قائل شویم. بیمه‌های عمر و بیمه‌های گروهی عمر و حوادث که ذخایر ریاضی دارند، باید عمده‌تاً در دست بیمه‌گران ایرانی باشد. بیمه‌های عمر درازمدت هستند و ذخایر ریاضی و نحوه سرمایه‌گذاری ذخایر ریاضی باید به شدت تحت نظارت و کنترل ارگان نظارتی یعنی بیمه مرکزی ایران باشد.

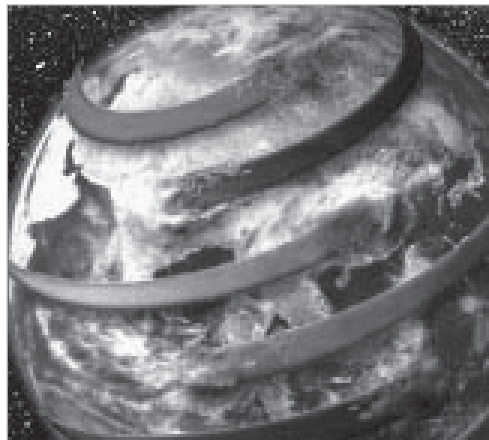
عمده بیمه‌نامه‌های عمر و پس‌انداز و بیمه‌های مستمری و بازنشستگی باید در دست مؤسسات بیمه ایرانی باشد. بنابراین برای مشارکت شرکت‌های بیمه خارجی در شرکت‌های بیمه ایرانی باید محدودیت قابل شویم که هر شرکت بیمه خارجی می‌تواند حداکثر تا چند درصد سهام شرکت بیمه ایرانی را خریداری کند و مجموع سرمایه‌گذاری خارجی‌ها در شرکت‌های بیمه ایرانی چه سقفی دارد. همچنین باید مشخص شود که شرکت‌های خارجی در رشته‌هایی نظیر بیمه‌های عمر و حادثه، مستمری، بازنشستگی و بیمه‌های مورد نیاز شهروندان ایرانی، چه موانع و محدودیت‌هایی دارند. WTO این را می‌پذیرد که ما مقررات خاصی برای برخی از رشته‌ها و بیمه‌های مورد نیاز شهروندان ایرانی قائل شویم. مسلم است که صنعت بیمه

مستقیم و اتکالی کشورهای در حال توسعه هستند. بنابراین مشاهده می‌شود که کشورهای در حال توسعه معمولاً خریدار پوشش‌های بیمه اتکالی هستند و کمتر کشور در حال توسعه‌ای وجود دارد که در امر تهیه پوشش بیمه اتکالی، خودکفا باشد، چه رسد به کسب درآمد. این کشورها عمدتاً سالانه باید مقداری ارز برای خرید پوشش بیمه اتکالی، به ویژه برای طرح‌های مهندسی، ناوگان‌های هواپیمایی کشتیرانی و سایر رشته‌ها بپردازند. البته باید سعی شود که تا حد امکان پس از اشباع بازار داخلی به بازار خارجی مراجعه شود.

روند بازار در گذشته نشان می‌دهد که ما نیز همیشه خریدار پوشش اتکالی بوده‌ایم و حق بیمه آن را هم پرداخته‌ایم. البته همیشه سعی شده است که پس از اشباع بازار داخلی این امر انجام پذیرد و معمولاً هم پوشش‌های اتکالی مازاد خسارت اخذ شده و به مراتب حق بیمه کمتری در مقایسه با قراردادهای اتکالی نسبی بر مبنای سرمایه پرداخت شده است. در سال‌هایی هم بیمه مرکزی ایران تلاش کرده است که تعادلی بین واگذاری و قبولی ایجاد کند که با موفقیت نسبی نیز همراه بوده است. به هر حال پس از ورود به WTO یکی از نگرانی‌ها، رقابت با بیمه‌گران اتکالی قدرتمند در سطح جهان است که بسیار حرفه‌ای عمل می‌کنند. در شرایط جدید در خصوص امر واگذاری اتکالی به نظر نمی‌رسد مشکلی وجود داشته باشد. در واقع در هیچ بازاری برای واگذاری مشکلی وجود ندارد، فقط باید به رده‌بندی شرکت‌ها توجه کرد تا از بیمه‌گران اتکالی معتبر بین‌المللی باشند. در امر واگذاری بیمه اتکالی، کارگزاران اتکالی فعال هستند و به واگذارنده کمک می‌کنند و نیازی به تخصص نیست ولی در امر قبولی بیمه اتکالی از بازارهای جهانی، نیاز به تخصص، سرمایه کلان و گرفتن درجه بالا مهم است که به سادگی امکان‌پذیر نیست. شرکت‌های بیمه باید معیارهای دیگری را نیز برای جای گرفتن در رده‌های بالا در نظر بگیرند؛ معیارهایی نظیر عوامل وابسته به توانایی ایفای تعهدات، کفایت سرمایه و مدیریت مناسب. بنابراین اگر ما قصد داریم که در امر بیمه اتکالی لااقل به خودکفایی برسیم، یعنی به اندازه نیاز خود به خرید پوشش اتکالی بپردازیم و از محل قبولی‌های اتکالی از بازارهای جهانی درآمد ارزی داشته باشیم، باید صنعت بیمه خود را تجهیز کنیم و برنامه داشته باشیم.

به نظر می‌رسد که مسئولان امر در سطح کلان در این اندیشه هستند و خوشبختانه یک شرکت بیمه اتکالی تخصصی نیز در سال‌های اخیر با سرمایه‌گذاری بانک‌ها و بیمه‌های دولتی تاسیس شده است. گرچه هنوز زود است که در خصوص فعالیت این شرکت داوری شود، ولی به نظر می‌رسد که فعالیت شرکت مزبور با موفقیت همراه بوده است و شرکت‌های بیمه داخلی اعم از دولتی و خصوصی، از آن حمایت می‌کنند. غول آسا کشیده و تعدادی از کارهای خوب بازارهای بین‌المللی را نیز نصیب خود کرده است.

■ ممکن است شرکت‌های بیمه داخلی در رقابت با بزرگ‌ترین و کارآترین شرکت‌های بیمه خارجی بازار خود را به ناگزیر واگذار کنند. از این رو شرکت‌های بیمه داخلی باید چگونه رقابت کردن با بیمه‌گران کارگرفته در سطح جهانی را فراگیرند



و مقررات لازم تدوین و به تصویب نهادهای مربوط برسد. در نهایت، پس از ورود به WTO که بازار کاملاً رقابتی می شود بیمه‌گذاران باید از خدمات بیمه‌ای کاملاً راضی باشند و قیمت تمام شده و حق بیمه‌ها برای آنها در سطح مطلوب و با کاهش همراه باشد. همزمان لازم است که فرهنگ‌سازی انجام گیرد تا همه قشرهای جامعه بتوانند پوشش‌های مورد نیاز خود را با پرداخت حق بیمه متناسب با درآمد خود از شرکت مورد نظر تهیه کنند. بیمه‌گذاران با استفاده از منابع بیمه‌ای - که در بیمه‌های عمر ذخایر ریاضی دارد - باید بتوانند از محل ذخایر ریاضی خود وام دریافت کنند. رقابت در بازار باید سبب ارائه خدمات بهتر به مشتری شود و به نیاز قشرهای مختلف توجه شود، تا آنجا که مشتریان خدمات مطلوب و بیمه‌نامه‌های مورد نظر خود را از شرکت‌های بیمه ایرانی بخرند.

وظایف بیمه مرکزی ایران برای ورود به WTO

۱. از آنجا که نظارت تعرفه‌ای به تدریج جای خود را به نظارت مالی می‌دهد، باید کنترل‌های مالی محکم‌تری نظیر کفایت سرمایه، نحوه ذخیره‌گیری و شیوه‌های محاسبه آن، کفایت ذخایر و روش‌های تعیین ذخایر فنی (ریاضی در بیمه‌های عمر)، تعیین نرخ در بیمه‌های اعتبار و انتخاب بیمه‌گران اتکایی بر اساس رتبه‌بندی آنها برقرار شود.
 ۲. شفافیت بیشتر در نظام محاسبات اکچوئری و امور مالی و حسابداری.
 ۳. افزایش نقش حساسی داخلی در موسسات بیمه مستقیم و اتکایی.
 ۴. مینا قراردادادن شایسته سالاری و بررسی دقیق ترشایستگی فنی و اهمیت دادن به سلامت در مدیریت.
- رقابتی شدن بازار موجب خواهد شد که حقوق بیمه‌گذاران بیشتر مورد توجه قرار گیرد. اینجاست که موضوع تاسیس صندوق حمایت از بیمه‌گذاران اهمیت دو چندان پیدا می‌کند.

مقررات زدایی در بازار بیمه

مقررات زدایی که ترجمه عبارت Deregulation است، به معنای کاهش دامنه مقررات دولت در بازار بیمه ملی است، به گونه‌ای که نقش بیشتری به نیروهای رقابتی و خود تنظیمی بازار داده شود. البته در این وضعیت نیز نقش دولت، اعمال حاکمیت و نظارت به دقت حفظ می‌شود. دولت در سطح کلان، برنامه‌ریزی نظام کنترلی را انجام می‌دهد و مقررات دست و پاگیر در بازار رقابتی حذف می‌شود. بنابراین کلیه قوانین و مقررات مرتبط با بیمه، مورد بررسی مجدد قرار می‌گیرد و متناسب با بازار رقابتی و شرایط حاکم تدوین و تصویب می‌شود. برای ورود به WTO مفهوم آزادسازی بازار بیمه به منزله مجوزی برای بین‌المللی شدن بیشتر بازار بیمه ملی است. ارتباط متقابلی بین مقررات زدایی و آزادسازی بازار وجود دارد. از جمله منافع

ما در حال حاضر - که بخش خصوصی در ابتدای راه قرار دارد و شرکت‌های بیمه دولتی ما همچنان به حمایت بیمه مرکزی ایران و دولت نیاز دارند - هنوز آمادگی رقابت در صحنه‌های بین‌المللی را ندارد و به شدت آسیب‌پذیر است. اگر شرکت‌های بیمه خارجی که توان تخصصی و مالی زیادی دارند و در بازارهای جهانی صاحب تجربه هستند به سرعت بازار بیمه را از دست بیمه‌گران ایرانی خارج کنند، ما به شدت آسیب خواهیم دید، بیمه‌گران ما ورشکست می‌شوند، جوانان شاغل در شرکت‌های بیمه، کارشان را از دست می‌دهند و بیکاری افزایش می‌یابد. خوشبختانه ما فرصت داریم که در سطح کلان برای کلیه مسائل مربوط به الحاق به WTO آسیب‌ها را شناسایی و به تدریج تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم. مقررات زاید باید حذف و مقررات لازم برای هماهنگی، تدوین و تصویب شود. برای حفظ حاکمیت بر بازار بیمه باید برنامه‌ریزی کنیم و قوانین و مقررات لازم را به تصویب برسانیم. برای مثال، واگذاری اتکایی اجباری که در حال حاضر ما داریم (یعنی موسسات بیمه ۲۵ درصد بیمه‌های غیر زندگی و ۵۰ درصد بیمه‌های زندگی را به بیمه مرکزی ایران واگذار می‌کنند) در زمان ورود به WTO باید حذف شود زیرا یکی از شرط‌های ورود به WTO حذف و واگذاری اتکایی اجباری است. قانون موجود باید اصلاح و قانون جدیدی تدوین شود تا بیمه‌گران بدانند تا چند درصد می‌توانند در سهام شرکت‌های بیمه مستقیم و اتکایی ایران سهامدار شوند و نحوه فعالیت آنها در برخی از رشته‌های مهم نظیر بیمه‌های عمر چه محدودیت‌هایی دارد. مراحل آغاز فعالیت شرکت‌های بیمه خارجی نیز باید مشخص شود. بازار نباید یکباره و بدون هیچ محدودیتی به روی شرکت‌های بیمه خارجی باز شود. این ورود و آغاز فعالیت باید تدریجی و مرحله به مرحله انجام گیرد. بیمه مرکزی ایران در این زمینه نقش بسیار حیاتی دارد و باید با عنایت به حاکمیت ملی و اتخاذ شیوه‌های جدید برای نظارت و کنترل بازار و ارائه مجوز فعالیت به بیمه‌گران خارجی، کلیه تمهیدات لازم اندیشیده شود. مقررات زائد حذف شود، مقررات موجود اصلاح

■ بازار نباید یکباره و بدون هیچ محدودیتی به روی شرکت‌های بیمه خارجی باز شود. این ورود و آغاز فعالیت باید تدریجی و مرحله به مرحله انجام گیرد

تربیت و آموزش نیروی انسانی متخصص و ماهر برای رقابت با شرکت‌های خارجی باید بدون وقفه و با کیفیت خوب ادامه یابد

داشت که خود، شرکت بیمه تاسیس کنند و مالک صددرصد سهام آن باشد.

۶. شرکت‌های بیمه خارجی در این مرحله مجوز تاسیس شعبه را به دست می‌آورند. شرکت بیمه در خارج است و در کشور عضو WTO شعبه تاسیس می‌کند.

۷. در این مرحله شرکت‌های بیمه خارجی می‌توانند بیمه‌نامه را به صورت فرامرزی به فروش برسانند.

۸. مشتریان داخلی می‌توانند بیمه‌نامه مورد نظر خود را از خارج خریداری کنند.

۹. در مرحله آخر، بین آزادسازی بازار بیمه بازرگانی و اصلاح بیمه تامین اجتماعی ارتباط و هماهنگی ایجاد می‌شود. البته برای طی این مراحل هر کشور این اختیار را دارد که مقررات خاصی نیز برای رشته‌های بیمه خارجی در نظر بگیرد؛ میزان سهام آنها را محدود و با در نظر گرفتن منافع ملی و حمایت از قشرهای مختلف مردم و بیمه‌گذاران، قوانین و مقررات مورد نظر خود را اعمال کند، به نحوی که به حاکمیت ملی خدشه‌ای وارد نشود.

نکته آخر

ورود به سازمان WTO هفت مرحله به شرح زیر دارد:

۱. کشور متقاضی باید گزارش مفصلی از نظام تجاری و قانونی خود به کار گروه الحاقی WTO ارائه کند.

۲. پاسخ به پرسش‌های کشورهای عضو گروه کار در خصوص بررسی نظام تجاری و قانونی.

۳. در مذاکرات چندجانبه با اعضا، ضوابط الحاق مشخص شود و تعهدات لازم برای رعایت مقررات WTO ارائه گردد.

۴. گفت و گوهای دو جانبه با تک‌تک اعضای کار گروه در خصوص امتیازها و تعهدات مبادلات تجاری کالا و خدمات و دسترسی دو کشور به بازارهای یکدیگر.

۵. امضاء و تصویب سند مربوط به شرایط الحاق پروتکل الحاقی شامل شرایط و ضوابط مورد قبول کشور متقاضی و کشورهای عضو کار گروه و سند سوم در مورد توافق‌های دو جانبه.

۶. ارائه گزارش نهایی کار گروه به مجمع عمومی WTO و تصویب آن در این مجمع.

۷. کشور متقاضی سه ماه مهلت دارد تا اسناد الحاق به WTO را در نهاد قانون‌گذاری خود تصویب کند.

سی روز پس از آن که دولت تصویب قانون اسناد الحاق را به اطلاع دبیرخانه WTO رساند، به عضویت دائم این سازمان درمی‌آید. هر کشوری که بخواهد به WTO ملحق شود، باید قوانین و مقررات داخلی خود را با آئین‌نامه‌ها و مقررات این سازمان منطبق کند.

آزادسازی و مقررات زدایی، جذب سرمایه بیشتر در کشور است، به نحوی که بیمه‌گران متعددی وارد بازار می‌شوند و مشتریان که با تنوع محصولات بیمه‌ای مواجه می‌شوند، در این بازار رقابتی حق انتخاب پیدا می‌کنند. در ضمن، نمایندگان و کارگزاران داخلی نیز به همراه همکاران بین‌المللی خود فعالیت می‌کنند و خدمات خود را به مشتریان عرضه می‌دارند.

شرکت‌های ارزیابی خسارت تخصصی نیز در بازار فعال خواهند شد و بیمه‌گران و بیمه‌گذاران از خدمات آنها استفاده خواهند کرد. البته آزادسازی و مقررات زدایی، در کوتاه‌مدت و بلندمدت معایبی نیز دارد. برای اینکه آزادسازی با پیشرفت و موفقیت قرین شود، لازم است تغییرات ساختاری ایجاد شود تا صنعت بیمه بتواند با رقیبان خارجی خود رقابت کند. ما باید میزان نگهداری در بازار بیمه داخلی را افزایش دهیم. رشد واقعی فقط از طریق افزایش میزان نگهداری به دست می‌آید. تربیت و آموزش نیروی انسانی متخصص و ماهر برای رقابت با شرکت‌های خارجی باید بدون وقفه و با کیفیت خوب ادامه یابد.

بیمه‌گران ما چاره‌ای جز این ندارند که بهره‌مندی خود از فناوری اطلاعات در سطح پیشرفته را فزونی بخشند. به عنوان مثال، با ورود شرکت‌های بیمه خارجی، شاید موسسات بیمه داخلی در کوتاه مدت نتوانند در بازار رقابتی دوام آورند و با مشکلاتی مواجه شوند؛ زیرا شرکت‌های بیمه خارجی بزرگ، توان فنی و مالی و ظرفیت نگهداری بیشتری دارند و در ضمن پوشش اتکایی با شرایط سهل تری در اختیار آنها قرار می‌گیرد. بیمه‌گران داخلی حتی ممکن است در رقابت با این گونه شرکت‌های بین‌المللی دچار ورشکستگی شوند.

مراحل آزادسازی بازار بیمه برای ورود به سازمان جهانی تجارت

۱. واگذاری بیمه اتکایی اجباری به نهاد نظارتی یا صندوق ملی بیمه اتکایی یا هر موسسه دیگری باید حذف شود. ما برای تحقق این امر نیازمند اصلاح قانون تاسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری هستیم.

۲. موسسات بیمه باید مجاز باشند که پوشش‌های اتکایی مورد نیاز خود را از بازارهای بین‌المللی تهیه کنند.

۳. شرکت‌های بیمه خارجی مجاز باشند که در موسسات بیمه داخلی سهام غیر عمده داشته باشند. این سهام بایر زیر پنجاه درصد سهام شرکت بیمه داخلی باشد.

۴. در این مرحله شرکت‌های بیمه خارجی مجاز خواهند بود که سهام عمده (بالای پنجاه درصد) در شرکت‌های بیمه داخلی خریداری کنند. در این صورت مدیریت این نوع شرکت‌ها به دست سهام‌داران خارجی خواهد افتاد.

۵. در این مرحله شرکت‌های بیمه خارجی اختیار خواهند