

ورود به میدانی جدید

مترجم: فرزانه جلالی*

اولین شرکت بیمه اتکایی شرعی اوایل سال ۲۰۰۶ کار خود را در خاورمیانه و شمال آفریقا آغاز خواهد کرد. گرگ دابی پیش بینی می کند که شرکت های دیگر نیز به سرعت این فرصت بالقوه را تشخیص داده و دنبال خواهند کرد.

برای گروه بیمه ای عرب، اریگ^۱ سپتامبر ۲۰۰۵ بیادماندنی تر از آنچه برای دیگران است خواهد بود. در حالی که بسیاری از کسب و کارهای اولیه و ثانویه در سایر نقاط دنیا سرگرم آثار و تبعات طوفان کاترینا بودند، اریگ در خاورمیانه مشغول تحولی در روش های انجام معاملات بیمه اتکایی بود.

اریگ دارای سرمایه کل ۵۰۰ میلیون دلار و سرمایه پرداخت شده ۱۲۵ میلیون دلار است. این شرکت که پیش از این به شرکت های بیمه تکافل^۲ سرویس می داد ادعا می کند شرکت بیمه اتکایی تکافل (Takaful Re) از نظر سرمایه به نسبت شرکت های در حال فعالیت در زمینه بیمه اتکایی اسلامی قوی ترین خواهد بود. ساختار و مکان مناسب آن در مرکز بین المللی امور مالی دبی باعث شده است تا برای بیش از

* کارشناس حسابداری

۱. Arig

۲. در این نوشته تکافل (Takaful) به معنای بیمه ای که در کشورهای اسلامی وجود دارد به کار برده شده است. بیمه اتکایی تکافل نام یک شرکت

است - مترجم.

۷۰ شرکت بیمه گر تکافلی جذاب باشد. مدیر کل اریگ خالد علی البستانی می گوید: «در صنعت بیمه تکافل با این رشد سریع فقدان یک شرکت بیمه اتکایی تکافل در منطقه وجود داشت و وجود نرخ رشد دو رقمی و تمایل روز افزون به این بازار که در چند سال گذشته مشاهده شده فرصت مناسبی را به وجود آورده است.»

اصول کلر

اریگ ۵۱ درصد سهام این شرکت را در اختیار دارد و برای ارتقای بیمه اتکایی با چندین مؤسسه مالی بزرگ منطقه در این شرکت همکاری می کند. بانک توسعه اسلامی مستقر در عربستان، سرمایه گزاری دبی مستقر در امارات متحده عربی، بانک صنعتی امارات، صندوق پولی امارات، بیمه اسلامی قطر و بیمه تکافل و ثاق از کویت، از جمله این مؤسسات مالی هستند. همچنین هیئت شرعی شرکت شامل سه تن از مراجع و مدرسان مذهبی است که بر انطباق با موازین شرعی نظارت می کنند.

مدیر اجرایی اریگ اودو کروگر می گوید: «تکافل اتکایی حوزه ای کاملاً تخصصی است و برای هر شرکت جدید به دست آوردن توانایی های لازم، منابع و اندازه رشد مناسب در مدتی کوتاه کاری سخت و چالش برانگیز است. همچنین ما این مزیت را داریم که در صورت لزوم از زیر ساخت های کنونی و روابط تجاری خوب اریگ استفاده کنیم. این مسئله برای بیمه اتکایی تکافل مزیتی رقابتی بر مبنای هزینه مشترک ایجاد می کند.»

آقای کروگر می افزاید که شرکت در تمام حوزه های بیمه اموال و خانواده فعالیت خواهد کرد، و انتظار می رود توانایی شروع فعالیت های بیمه ای را در آغاز سال ۲۰۰۶ داشته باشد.

یکی از مهم ترین تفاوت های تکافل اتکایی و بیمه اتکایی در متدولوژی تعیین سرمایه در معرض ریسک است. زیرا در بعضی از موارد از شرکت تکافل اتکایی خواسته می شود تا سرمایه را جدای از کمک های مالی صاحبان سهام یا غیره در نظر بگیرد. طبق نظر شیخ نظام یعقوبی یکی از اعضای هیئت شرعی، زمانی که شرکت های تکافل با یک شرکت تکافل شرعی وارد قرارداد می شوند، آنها نه تنها مطمئن هستند که کارشان طبق اصول شرعی خواهد بود بلکه از درآمد حاصل از مشارکت خود و سود خالص بعد از پرداخت ها و مخارج متنفع می شوند، در حالی که شرکت های بیمه اتکایی این سود را یا در شرکت نگه می دارند یا بین صاحبان سهام تقسیم می کنند.

سودآوری

سود یک بیمه گر تکافل اتکایی حاصل این واقعیت است که بیمه گر اتکایی در واقع مدیر یا عامل صندوق پول بیمه گذاران است. چنین عاملی درصد خاصی (برای مثال ۴۰ درصد از هر یک دلار) از حقوق بیمه ای بیمه گذاران را در اختیار می گیرد. آقای کروگر حدس می زند در اریگ این درصد بیش از ۲۰ باشد، که با توجه به این که بیش از ۷۰ شرکت بیمه تکافل مجبورند فعالیت های بیمه اتکایی خود را از این کانال انجام دهند، بسیار سودآور خواهد بود.

پتانسیل موجود در این تجارت بسیار زیاد است. برای مثال اگر بازار ایران و عربستان سعودی که هر دو جزو بازارهای شرعی هستند را در نظر بگیریم، اندازه بازار به صورت بالقوه در حدود ۲ میلیارد دلار تخمین زده می شود. البته واضح است که ما نمی خواهیم کل بازار را تحت بیمه اتکایی قرار دهیم.

سال گذشته این شایعه وجود داشت که یکی از بیمه های اتکایی عمده اروپا برای بهره مندی از روند افزایش حقوق بیمه ای، مقداری سرمایه برای ایجاد یک شرکت بیمه اتکایی اسلامی مستقل در نظر گرفته است. اما یکی از صاحب نظران بازار در این زمینه می گوید: «برای من بسیار عجیب خواهد بود اگر در ظرف دو سال آینده یکی از بیمه های اتکایی عمده جهانی در بازار تکافل اتکایی چه به صورت کامل و چه جزئی مشارکت نداشته باشد.»

در خاورمیانه چنین شکی در برنامه ریزی برای آینده در بازار تکافل اتکایی وجود ندارد. ماه سپتامبر همچنین ماهی پرمشغله برای شرکت بیمه عربی اسلامی مستقر در دبی بود. این شرکت به عنوان مادر شرکت بیمه اتکایی بست^۱ شناخته می شود. این شرکت ابتدا اعلام کرد که قصد دارد جایگاه خود را تا رده بیست و هفتم در فهرست بازار مالی دبی ارتقا دهد. این حرکت مقارن شد با اخباری مبنی بر این که شرکت قصد دارد اندازه خود را به اندازه ۹۵۰ میلیون دینار (۲۶۰ میلیون دلار) گسترش دهد، که منجر به تغییر در ترانزنامه ها و شامل سرمایه گزاری به میزان ۱۶۵ میلیون دینار (۴۵ میلیون دلار) در توسعه محصولات بیمه ای، توسعه بیمه مستقیم (تکافل) در مالزی و عملیات تکافل خانواده در مصر، امارات متحده عربی و سنگال خواهد بود.

تقاضا برای فرصت ها

شاید مهم ترین سخنان را مدیر کل، شیخ خالد بن زاید ال نهیمان ایراد کرده باشد. وی در همایش آغاز معامله سهام شرکت چنین گفت: «انتظار می رود بازار جهانی تکافل رشدی معادل ۱۵ الی ۲۰ درصد داشته باشد، که باعث می شود یکی از سریع ترین رشدها را در صنایع دنیا داشته باشد. رشد سریع جمعیت، اصلاح بازار بیمه و افزایش تقاضا برای بیمه اشخاص همگی باعث افزایش تقاضا در این بخش شده اند»

او همچنین اضافه کرد که بیمه اجباری بهداشت و درمان برای مهاجران در امارات متحده عربی و دیگر کشورهای شورای همکاری خلیج فارس (AGCC) منابع قابل توجهی از درآمد را به وجود خواهد آورد. این منبع همچنین برای بخش بیمه زندگی کمتر توسعه یافته در خاورمیانه و شمال آفریقا مفید خواهد بود. «تکافل کلید تبدیل این پتانسیل بالقوه به بالفعل با ارائه بیمه زندگی و از طریق تکافل خانواده را داراست.» بنابراین عجیب نیست که در میان برنامه های توسعه ای بیمه عربی اسلامی، سرمایه ای برای تأسیس یک شرکت تکافل اتکایی با سرمایه ۱۰۰ میلیون دینار (۲۷ میلیون دلار) در عربستان سعودی در نظر گرفته شده است.

پیش بینی می شود تا سال ۲۰۱۵ مجموع حقوق بیمه تکافل در سراسر جهان به میزان ۲۷/۲۳ میلیارد دینار (۷/۳ میلیارد دلار) برسد، که طبق پیش بینی ۷/۳۶ میلیارد دینار (۲ میلیارد دلار) آن در کشورهای شورای همکاری خلیج فارس، ۱۱/۴ میلیارد دینار (۳/۱ میلیارد دلار) در شرق آسیا و مقدار اضافی ۹/۵۷ میلیارد دینار (۲/۶ میلیارد دلار) در اروپا، ترکیه، چین، هند و آمریکا خواهد بود. نیازی به ذکر نیست که این درآمد اضافی در واقع از کشورهایی همچون عربستان سعودی، امارات متحده عربی و مصر به دست خواهد آمد. احتمالاً تعداد شرکت های دیگری که به دنبال گشودن درهای جدیدی در این بازار هستند، به زودی افزایش می یابد. اما شاید بازار جهانی مدت بیشتری منتظر بماند و قبل از ورود در این بازار به نظاره بنشینند که اریگ در این بازار منطقه ای چگونه عمل می کند.

واژگان کلیدی:

اریگ، بیمه اتکایی تکافل، تکافل

منبع: