



## بیمه اتکایی در برزیل؛ آمادگی بیمه گر اتکایی انحصاری

برای رقابت در بازارت فریبی

مترجم: علی اعظم محمد بیگی<sup>۱</sup>

مؤسسه بیمه اتکایی برزیل را باید یکی از بسته ترین مؤسسات این کشور دانست. این مؤسسه را ۶۶ سال قبل رئیس جمهور واگاس تأسیس کرد که ایده " دولت جدید" او عمدتاً از حکومت موسولینی در ایتالیا الگو گرفته بود. مؤسسه بیمه اتکایی برزیل در تمام دوران استقرار دیکتاتوری نظامی، بازگشت به دموکراسی و آزاد سازی بازارهای مالی، قدرت انحصاری خود را حفظ کرده است. در واقع، برزیل تنها

۱. رئیس گروه پژوهشی عمومی پژوهشکده بیمه.

کشور بزرگ جهان است که بیمه اتکایی در آن، به رغم وجود رقابت در بازار بیمه مستقیم، کماکان در انحصار دولت مانده است. علاوه بر این، این مؤسسه خود تنظیم کننده مقررات مربوط به فعالیت های خود است، اما این وضع دیگر ادامه نخواهد یافت. البته، برنامه ای برای خصوصی سازی مؤسسه وجود ندارد اما طبق لایحه ای در مجلس برزیل، بیمه اتکایی در معرض رقابت قرار خواهد گرفت و اختیارات این مؤسسه در تنظیم بازار از آن گرفته خواهد شد. همزمان با بررسی این لایحه در مجلس برزیل، لیسبوا رئیس جدید و پر انرژی مؤسسه درصداست تا آن را تا حد امکان به شرایط بازار رقابتی نزدیک کند.

بیمه گران اتکایی خارجی، از جمله سوئیس ری و مونیخ ری که دو بیمه گر اتکایی اول جهان هستند مشتاقانه تحولات جدید را انتظار می کشند. در برزیل، حدود ۱۳ درصد بیمه غیر زندگی، بیمه اتکایی می شود در مقایسه، این رقم در آرژانتین، کلمبیا و شیلی به ترتیب، ۳۷،۱۹ و ۵۰ درصد است. بنابراین، جای رشد در بازار بیمه اتکایی کشوری وجود دارد که در سال ۲۰۰۴، ۱۵ میلیارد دلار حق بیمه تولید کرده است. جاذبه دیگر بازار بیمه اتکایی برزیل این است که این کشور به نحو مطلوبی ایمن از طوفان ها و زلزله هایی است که در مناطق دیگر آفتی برای بیمه اتکایی است.

انحصار مؤسسه بیمه اتکایی برزیل سدی در مقابل بیمه ریسک های بزرگ و پراکنده ای بوده که بیمه اتکایی بیشترین سودمندی را برای آن دارد. تا همین اواخر، این مؤسسه فهرست یکنواختی از ریسک ها را پوشش اتکایی می داد (و البته، بخشی از این ریسک ها را به بازار بین المللی واگذار می کرد). به گفته پدرو پارو در شرکت بیمه توکیومرین که اخیراً سهام یک شرکت بیمه برزیلی را خریداری کرد، درباره پوشش هر ریسکی به غیر از این گونه ریسک ها باید با مؤسسه به مذاکره نشست. این امر موجب شده تا همه امور- از تلاش برای رفع سوء مدیریت در صنعت بیمه تا صادرات بیمه- در رکود باشد.

به گفته بیت استریبل، رئیس شعبه سوئیس ری در امریکای لاتین، وجود شرایط و قیمت گذاری یکنواخت در بازار بیمه اتکایی سبب می شود که منابع بیمه گران خوب به شکل یارانه به کیسه بیمه گران ضعیف سرازیر شود. در این بازار، خدمات به نحو آزار دهنده با کندی ارائه می شود. به گفته مدیر عامل یونیانکو، ای. آی. جی، که یکی از بزرگ ترین بیمه گران برزیل است، باید ۱۸۰ روز به انتظار

نشست تا مؤسسه بیمه اتکایی برزیل سهم خسارت خود را بپردازد. تأخیر قابل تحمل حداکثر، یک سوم این مدت است.

آقای لیسبوا، اقتصاددان و یکی از مقامات ارشد وزارت دارایی، نقش به سزایی در نوشتن لایحه حذف انحصار مؤسسه بیمه اتکایی برزیل داشته است. وی در زمان بدی ریاست این مؤسسه را بر عهده گرفت. سیل اتهام ها مبنی بر انتقال وجوه مؤسسه به کیسه احزاب سیاسی، در ژوئن ۲۰۰۵ باعث اخراج مدیران ارشد آن شد. مؤسسه، هرچند بسیار سودآور است و در ده ماهه اول سال ۲۰۰۵، حدود ۰/۸ میلیارد دلار حق بیمه گردآوری کرد، اما سرمایه گذاری کافی ندارد. آقای لیسبوا، با خود شور و شوق کارآفرینی آورده و میز ریاست مؤسسه را به عرصه گسترده ای برای فعالیت مدیران جدید الانتصاب بدل کرده است. او از پشت میز کار خود، دو هدف تحریک به رقابت و آماده سازی مؤسسه برای پیامدهای آن را دنبال می کند.

اکنون بیمه گران داخلی اجازه دارند تا از بیمه گران اتکایی خارجی قیمت بگیرند. اگر مؤسسه نتواند قیمت ها را اصلاح کند، بیمه گر داخلی می تواند مستقیماً با بیمه گران اتکایی خارجی معامله کند. این پذیرش داوطلبانه رقابت، به تدریج بر قیمت و خدمات بیمه اتکایی اثر می گذارد. برای بیمه گران خوب در بازار داخلی، قیمت ها ۲۰ تا ۳۰ درصد کاهش یافته است. به گفته آقای لیسبوا، زمان لازم برای پرداخت خسارت سهم مؤسسه به بیمه گران داخلی، به طور متوسط، از ۴۰۰ روز به ۱۰۰ روز کاهش یافته است. "توسل به قدرت انحصاری کنار گذاشته شده است".

در برزیل بیمه گران مستقیم در وضعیت دشواری به سر می برند. طبق گزارش انجمن بیمه گران برزیل، خسارت های پرداختی و هزینه های اداری و فروش بیمه در صنعت بیمه کشور بیش از حق بیمه های دریافتی است. در گذشته، بیمه گران این تفاوت را با سرمایه گذاری در اوراق قرضه دولتی جبران می کردند که یکی از بالاترین نرخ های بهره جهان را داشت. اکنون این نرخ ها کاهش یافته است.

هر چند ایجاد رقابت در بازار بیمه اتکایی، فعالیت را برای برخی از بیمه گران سهل تر می کند اما مشکلات بیشتر خواهد شد. به گفته مدیر عامل شرکت بیمه یونیبیا نکو، ای. آی. جی، خاتمه انحصار بر بیمه اتکایی؛ سرمایه تازه، محصولات بیمه ای جدید و قیمت گذاری متناسب با هر محصول را در پی

خواهد داشت اما فقط برای بیمه‌گرانی که دارای توان کارشناسی هستند. البته، مؤسسه بیمه اتکایی نیز سخت‌گیری خواهد کرد و بیمه‌گران ناکارآمدی را که حیات آنها اکنون وابسته به اخذ بیمه اتکایی با شرایط ثابت است تحت فشار قرار خواهد داد. به گفته او، انتظار می‌رود که گسترش رقابت سبب ادغام بازیگران ضعیف بازار در بیمه‌گران قدرتمند شود.

آیا این تحولات ممکن است به خود مؤسسه ضربه بزند؟ آقای لیسبوا ضمن برپایی گروه‌هایی برای طراحی محصولات جدید و بهره‌برداری از داده‌های مؤسسه، واحدی را برای پاسخگویی فوری به پرسش‌های مشتریان ایجاد کرده است. در دسامبر ۲۰۰۵، مؤسسه قراردادی کلان در زمینه بیمه اتکایی اموال با بیمه‌گران اتکایی خارجی منعقد کرد و هم‌زمان، هزینه‌های خود را کاهش داد. این امر موجب شد تا رقبا از استمرار رفتار انحصارگرایانه مؤسسه گلایه کنند. رئیس مؤسسه در پاسخ می‌گوید که مؤسسه در حال کاهش هزینه‌هاست و خود را برای حضور در بازاری رقابتی آماده می‌کند. آقای لیسبوا با اشاره به تجربه آزادسازی بازار بیمه در شیلی اظهار داشت که انحصار بیمه اتکایی در این کشور تضعیف شد اما کاملاً از بین نرفت. در کره جنوبی نیز بیمه‌گر اتکایی انحصاری کماکان بر این بازار سلطه دارد. در نهایت، ممکن است مؤسسه بیمه اتکایی برزیل در امر معامله با بیمه‌گران کوچکی تخصص یابد که بیمه‌گران اتکایی خارجی بزرگ به آنها روی خوش نشان نمی‌دهند. به گفته او، مهم این است که کل بازار بیمه از این تحولات نفع ببرد.

واژگان کلیدی:

بیمه اتکایی، برزیل، اتکایی اجباری

منبع:

Rio De Janeiro, " Reinsurance in Brazil, Opening up", *The Economist*, ۲۰۰۶, no۱