



### جنبش بیمه اتکایی در هندوستان

مترجم: بهزاد ورزشی<sup>۱</sup>

#### واژگان کلیدی:

هند، بیمه اتکایی

خود را با دریافت حق بیمه به ارزش خارجی آغاز کرده است. شرکت ارینتال که شعبه‌ای هم در دبی دارد، از هر فرصتی برای عرضه خدمات بیمه اتکایی به بیمه‌گران در خاورمیانه استفاده می‌کند.

از زمان ملی شدن بخش بیمه در سال ۱۹۷۳ نخستین بار است که بیمه‌گران غیرعمر، برای ارائه پوشش‌های بیمه اتکایی، پذیرای ریسک ورود به بازارهای بین‌المللی شده‌اند. تاکنون تنها بیمه‌گر ملی، یعنی شرکت بیمه عمومی<sup>۴</sup>، این کار را انجام داده است. آقای رامادوس<sup>۵</sup> رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت ارینتال<sup>۶</sup> می‌گوید: "از نظر ما این بخشی از توسعه کسب و کارمان است و چون فرصت پیش آمد، ما از آن بهره جستیم" وی می‌افزاید:

"کانون توجه به کشورهای عضو اتحادیه

از دیدگاه شرکت‌های بیمه عمومی، بخش بیمه‌اتکایی، جز به پشتوانه ترازنامه‌های درخشان، در شمار حوزه‌های غیر قابل ورود می‌باشد. به نظر می‌رسد که تصور بیمه‌گران غیرعمر در بخش عمومی هند آن است که آنان از توان لازم برای پذیرش ریسک ورود به بازار بین‌المللی بیمه اتکایی برخوردارند. از میان چهار شرکت بیمه عمومی دولت هند دو شرکت به نام‌های نیو ایندیا اشورنس<sup>۲</sup> و ارینتال اینشورنس<sup>۳</sup> درصدد برآمدند که در فراسوی مرزهای ملی به فعالیت پردازند. از این دو شرکت، اولین شرکت در ابتدای راه است و دومین شرکت فعالیت

4. General Insurance corporation (GIC)

5. Ramadoss

6. Oriental

۱. دانشجوی کارشناسی روابط عمومی

2. New India Assurance

3. Oriental Insurance

بی ثباتی نرخ ارز تأثیری بر تعهدات این شرکت برای ارائه خدمات بیمه‌ای بین‌مرزی ندارد. فعالان بازار هم اظهار داشته‌اند که اکثر بیمه‌گران اولیه در این مناطق، به ویژه در خاورمیانه، حمایت بیمه اتکایی شرکت‌های هندی را بر بیمه‌گران اروپایی و آسیایی که از انجام بیشتر تعهدات سرباز می‌زنند، ترجیح می‌دادند. همین فعالان بازار می‌گویند که برخی از شرکت‌های اروپایی حق بیمه‌هایی را اخذ می‌کردند، اما اساساً به دلیل عدم تکافوی سرمایه و زیان‌های ناشی از سرمایه‌گذاری از پرداخت مطالبات و انجام تعهدات خود سرباز می‌زدند.

منافع شرکت‌های هندی در بازارهای بین‌المللی نیز از دستور سازمان نظارت و گسترش بیمه<sup>۳</sup> مبنی بر بهبود ظرفیت‌های نگهداری داخلی ناشی می‌شود. هدف از این دستور، مهار خروج ارز خارجی به دلیل درآمدهای بیمه اتکایی است. تأمین پشتیبانی بین‌المللی از بیمه اتکایی خود از گردش ارز قبولی (یعنی قبولی از خارج) حکایت می‌کرد.

با این حال، منافع شرکت‌هایی نظیر ارینتال در تدارک ترتیبات بین‌المللی بیمه اتکایی بیشتر به لحاظ سرمایه‌هنگفتش می‌باشد. ارزش خالص سرمایه این شرکت در حال حاضر ۲۰ میلیون روپیه است و اخیراً هم در سطح جهانی موفق به اخذ رتبه ++ B توسط مؤسسه رتبه‌سنجی "ای ام بست"<sup>۴</sup> گردید.

این رتبه در چارچوب تعریف آن مؤسسه با

3. Insurance Regulatory and Development Authority

(IRDA)

4. AM Best

همکاری‌های منطقه‌ای جنوب آسیا<sup>۱</sup>، خاورمیانه و آسیای جنوب شرقی یعنی محل رفت و آمد تعداد زیادی از هندی‌های غیر مقیم و آمریکای لاتین می‌باشد. چنین حمایتی، شرکت‌های بیمه اولیه کشورهای پاکستان و بنگلادش عضو SAARC را نیز شامل می‌شود.<sup>۲</sup>

در تمامی این کشورها، شرکت ارینتال بر مبنای بیمه اتکایی اختیاری، به ارائه خدمات پشتیبانی بیشتر در حوزه هواپیمایی می‌پردازد. نمونه‌های آن، ارائه این نوع خدمات به شرکت‌های هواپیمایی مالدیو، پنال و یک فرودگاه در برزیل می‌باشد.



رامادوس در ادامه اظهارات خود چنین گفت: "ما همچنین قصد داریم در ارائه پوشش‌های ریسک کلان<sup>۲</sup> شرکت کنیم. ما می‌توانیم با تأمین مبلغ ۵۰۰ میلیون روپیه (برابر با ۱۰/۸ میلیون دلار آمریکا)، تسهیلات مستقیم بیمه اتکایی را فراهم آوریم."

شرکت ارینتال اطمینان حاصل کرده‌است که

1. South Asia Association for Regional Cooperation (SAARC)

2. Mega risk covers

این تنها GIC نیست که به سهولت حاضر به واگذاری قلمرو فعالیت خود می باشد، بلکه در سال‌های باقیمانده از دهه کنونی، بیمه گران اتکایی داخلی نیز امیدوارند که با توجه به نیاز فزاینده به بیمه اتکایی در بافت اجتماعی نوظهور هند، نقش مهمی را ایفا کنند.

مدیر GIC می گوید: "در اثر دو برابر شدن تقریبی کسب و کار طی پنج سال گذشته از زمان گشوده شدن بازار هند به روی همه پیش‌روندگان، چشم‌اندازها برای صنعت بیمه در دوران اخیر، مسلماً روشن‌تر شده است. بخش بیمه در آینده نزدیک، شاهد

تجلی راه‌حل‌های محصول-

محور با خصیصه مالی بیشتر

خواهد بود که خود بیانگر

تحولی حتی بزرگ‌تر

در عرصه‌های صرفاً

سنتی می‌باشد و

چون بیمه گران نمی‌توانند

به اندازه کافی سرمایه‌گذاری

کنند، برای بخش عمده‌ای از

پرتفوی‌های خود، پیوسته در تکاپوی ورود به حوزه بیمه اتکایی هستند."

در اوایل سال، به منظور تأمین بیمه پرتفوی درمانی زیان‌ده خود، بیمه اتکایی مونیخ (Munich Re) را وارد مذاکرات نمود. این نخستین باری بود که یک بیمه‌گر هندی گزینه بیمه اتکایی را برای بخش درمانی خود در پیش گرفت.

در حقیقت، معلوم می‌شود که یک شرکت

درجه‌بندی خیلی خوب است و جایگاه شرکت ارینتال از نظر طبقه‌بندی مالی در میان بیمه گران در ردیف ۱ تا ۱/۲۵ میلیارد دلار می‌باشد.

طبق نظر مؤسسه کارگزاری بیمه ایندیا اینشور<sup>۱</sup>، بازار جهانی بیمه اتکایی یک بازار تحول یافته است. در حالی که دهه بیمه‌گر اتکایی برجسته بازار را در تسلط خود دارند، صدها بازیگر کوچک‌تر در بازارهای گوناگون خاص<sup>۲</sup> در سراسر جهان مشغول فعالیت هستند.

در حالی که تا همین دوران اخیر شرکت بیمه

همگانی تنها بازیگر بیمه اتکایی

در هندوستان بود، اکنون

متجاوز از ۲۲۵ کارگزار

بیمه در این کشور

وجود دارد و

از میان آنان ۳۱

کارگزار در حوزه

کسب و کار بیمه اتکایی

فعالیت دارند.

مدیر GIC می‌گوید: "فعالیت

در حوزه بیمه اتکایی نیازمند خبرگی و تجربیات عملی می‌باشد. گردش بازار که در سال ۲۰۰۵ بیش

از ۳۵ میلیارد روپیه برآورد گردید رشد مداومی را به ثبت رساند. پس از آزادسازی بخش بیمه، شماری از کارگزاران خارجی و بیمه گران اتکایی بین‌المللی چشم به این گستره فعالیت دوخته‌اند."

1. India Insure

۲. بازار بسیار خاص یا ویژه که مشتریان متقاضی کالاهای خاص هستند. (Market Niche)

توازن برقرار نماید. به مفهوم مطلق کلمه، هدف عمده شرکت GIC، عقد قراردادهایی با درآمد ۵۰۰ میلیون دلار در سال‌های ۲۰۰۷ - ۲۰۰۶ در قبال درآمد ۳۵۰ میلیون دلاری سال‌های ۲۰۰۶ - ۲۰۰۵ می‌باشد.

چاندراسکاران اظهار می‌دارد: "افزایش درآمد از طریق دو دفتر نمایندگی جدید همراه با تلاش‌های فزاینده بازاریابی از سوی دفاتر فعلی ما در مسکو، دبی و انگلستان حاصل می‌گردد. برنامه ما آن است که دفاتری را در کنیا و کارائیب تأسیس کنیم. دفتر پیشنهادی ما در کنیا احتمالاً از ساختار زیربنایی کنیایی - هندی بهره خواهد جست."

شرکت GIC در کن ایندیا<sup>۲</sup> به عنوان سازمانی که در آن کشور آفریقایی اقدام به فروش بیمه‌نامه‌های عمومی و عمر می‌نماید، پذیرای ریسک می‌باشد.

چاندراسکاران در این خصوص چنین می‌گوید: "به عنوان بخشی از تلاش بازاریابی مان جهت بالا بردن درآمد خارجی بیمه اتکایی، ما مصمم هستیم که تلاش‌های مربوط به ارتباط شبکه‌ای و مشتری را نیز افزایش دهیم. قصد و نیت ما تمرکز بر روی بازار کشورهای آسیایی، خاورمیانه‌ای، آفریقایی، کشورهای حوزه کارائیب و CIS<sup>۳</sup> می‌باشد."

برای سازمان‌ها و فعالان بیمه در خاورمیانه، در مسیر رسیدن به بیمه‌گران همگانی هند، تجربه‌ای نهفته است.

## 2. Kenindia

۳. Commonwealth Independent States (CIS)؛ کشورهای مستقل مشترک‌المنافع که بعد از سقوط شوروی سابق، از این کشور جدا و در آسیای میانه و قفقاز به صورت کشورهائی درآمدند.

بیمه‌اتکایی سویسی (Swiss Re) که در شمار پنج بیمه‌گر برجسته بین‌المللی است برای ورود به بخش بیمه اتکایی درمان در هندوستان نیز اظهار علاقه کرده است.

طبق اظهار نظر چاندراسکاران، شرکت‌های بیمه رشد قابل ملاحظه‌ای داشتند و این در نتیجه فعالیت‌های جدیدتر در حوزه‌های گسترده است که به چنین روندی دامن خواهد زد. نتیجه آن، انعکاس بهبود اوضاع در زمینه‌های مهمی نظیر درآمد حق بیمه و ارزش خالص خواهد بود. وی چنین اضافه کرد:

"بخش خصوصی که اکنون سهم مناسبی از بازار را در تسلط خود دارد، در سال‌های اخیر شاهد افزایش مساعدت‌های خود به این صنعت بوده است. با این حال، رقابت ممکن است همراه با تعرفه‌زدایی که برای اول ژانویه ۲۰۰۷ برنامه ریزی شده است، افزایش یابد و این آغازگر رژیم است که در آن قیمت‌ها به وسیله نیروهای بازار تعیین خواهد شد."

شرکت GIC می‌خواهد به عنوان یک بازیگر مهم بیمه اتکایی در اقتصادهای آفریقا و آسیا و سایر اقتصادهای نوظهور فعالیت کند. در حال حاضر، حدود ۲۵ درصد از درآمد بیمه‌ای بیمه‌گران اتکایی از عملیات خارجی می‌باشد. انتظار می‌رود که این رقم در سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۶ به ۳۵ درصد و تا سال‌های ۲۰۰۸-۲۰۰۷ به ۴۰ درصد برسد. این شرکت تلاش می‌کند تا بین درآمد حق بیمه داخلی و درآمد خارجی

## 1. Chandrasekaran

در حالیکه ممکن است شرکت نیو ایندیا اشورنس<sup>۱</sup> فاقد توانمندی ترازنامه GIC باشد اما اجتماع دو واحد بیمه‌ای نشان می‌دهد که چندان هم از شرکت‌هایی مانند بیمه ارینتال عقب‌تر نیستند.

چنانچه تلاش‌ها در منطقه کشورهای عضو شورای همکاری‌های خلیج فارس که سرشار از منابع نفت و گاز است با رأی و تدبیر درست اعمال شود، عرضه پوشش‌های بیمه اتکایی به عنوان یک اقدام تأمینی در قبال ریسک‌های بیمه‌گران کوچک‌تر و مستقر در خلیج فارس می‌تواند به صورت مطلوب‌ترین منبع درآمد اضافی درآید.

منبع:

**Indian Reinsurance Movement.** (2007),  
Policy Magazine, Issue 1, 42-43.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی