



محمد رضا شارقى، رئیس هیات مدیره شرکت بیمه نوین:

## با خصوصی شدن بیمه های دولتی، زمینه برای رقابت شرکت های بیمه خصوصی فراهم می گردد

توانسته جایگاهی در بازار برای خود کسب کند که این موضوع نیز از ورود مثبت و برنامه ریزی مناسب آن حکایت دارد.

هدایت هیات مدیره این شرکت را محمد رضا شارقى بعهده دارد. شارقى تجربه مدیریت در سازمان های مختلف را دارد و انتخاب او بعنوان سکاندار این شرکت نوپا، که هنوز راه طولانى برای رشد و توسعه دارد، حکایت از دقت و آگاهی انتخاب کنندگان و تجربه و توانمندی شارقى دارد. برای آشنایی با فعالیت های این شرکت، بررسی وضعیت صنعت بیمه و مشکلات پیش روی بیمه های خصوصی، با ایشان به گفتگو نشستیم.

جمله نگرانی های عمومی بیمه های خصوصی است.

امروز شرایط بازار و الگوی آن تغییر یافته و با گذشت ۲۸ سال از انحصار اقتصاد در سلطه دولت، شرایط به گونه ای است که بخش خصوصی، بتواند در همه حوزه ها به خصوص صنعت بیمه وارد شود و موفقیت هم بدست آورد.

تا به امروز هیچده شرکت در بازار بیمه فعال هستند که هیجدهمین و آخرین شرکت تاسیس شده، بیمه نوین است. این شرکت از نیمه دوم اسفند ماه سال گذشته، فعالیت خود را آغاز کرده و نسبت به مدت فعالیت خود ( شش ماه)

پس از آنکه برنامه توسعه سوم، طلسم انحصار در صنعت بیمه را شکست و راه را برای فعالیت بیمه های خصوصی باز کرد، شرکت های بیمه خصوصی تشکیل شدند. امروز در مدت کمتر از پنج سال توانسته اند قریب به ۲۰ درصد از بازار را در اختیار داشته باشند.

با ابلاغ بند ج اصل چهار و قطعیت یافتن واگذاری شرکت های بیمه دولتی ( به جز بیمه ایران) توسعه و شکوفایی در انتظار این صنعت است. البته به شرطی که بیمه مرکزی بتواند نقش نظارتی خود را با شرایط جدید انطباق دهد و زمینه های سالم رقابت را فراهم آورد. این پیش شرط توسعه صنعت بیمه، از

■ مهمترین مشکلی که شرکت های بیمه خصوصی با آن مواجه هستند چیست؟

رقابت ناسالم از جمله مشکلاتی است که شرکت های بیمه با آن مواجه هستند. برای رفع این مشکل باید نظارت تعرفه ای برداشته شود و به جای آن نظارت کمی و کیفی در قالب نظارت مالی جایگزین گردد.

بطوری که شرکت های بیمه کوچک در این میان حقتشان ضایع نشود. صنعت بیمه هنوز جای فعالیت بسیاری دارد، ولی بدلیل شرایط موجود، تاکنون بسیاری از مسایل تحمیلی بوده و بیمه ها هنوز نتوانسته اند آنگونه که شایسته است جایگاه خودشان را در اقتصاد کشور پیدا کنند. البته بیمه مرکزی ایران به این مهم واقف است و در برنامه پنج ساله، تلاش بر حذف نظارت تعرفه ای و جایگزین کردن نظارت مالی بر شرکت های بیمه را مدنظر دارد. این استراتژی بیمه مرکزی صحیح است چه در صورت حذف یکباره تعرفه قطعا شرکت های بیمه خصوصی متضرر خواهند شد.

■ چه عواملی باعث رشد و توسعه صنعت بیمه در کشور می شود؟

یکی از عوامل رشد و توسعه صنعت بیمه در کشورهای در حال توسعه می تواند حوادث ایجاد شده و نیاز لازم برای رویارویی با آن حوادث باشد. چه بدین طریق تجاربی که شرکت های بیمه بدست می آورند، راههای جدید و زمینه نو برای فعالیت بیمه فراهم می کند. بطور مثال پس از اینکه در جنگ تحمیلی، جزیره سیری که پایانه انتقال نفت صادراتی ایران بود مورد حمله قرار گرفت، شرکت های بیمه بین المللی با افزایش عجیب و بی سابقه نرخ بیمه بدنه نفتکش ها مانع از صادرات نفت خام شدند و در حقیقت این اتفاق که اهداف سیاسی حامیان دشمن را در برداشت باعث شد که بیمه گران خارجی نیز سودهای کلانی ببرند.

به دنبال آن با حمایت دولت و یکی از شرکت های بیمه ارائه روشی نو و ابتکاری برای پوشش بیمه ای بدنه نفتکش ها را اجرا و این مشکل بلافاصله حل و جریان صادرات نفت برقرار گردید. البته اطلاع رسانی مناسبی

در آن خصوص صورت نگرفته تا جامعه، از اینگونه خدمات صنعت بیمه آگاه گردد.

■ نظارت بیمه مرکزی تا چه حد می تواند تاثیر گذار باشند؟

نظارت بیمه مرکزی برای شکوفایی و ارتقاء این صنعت بسیار مهم است و بدون وجود این نظارت، توازن و سلامت رقابت برقرار و تامین نخواهد شد.

■ شرکت بیمه نوین با چه اهدافی تاسیس شد؟

اهداف ما ارائه سبدهی از محصولات و خدمات بیمه ای است که با مطلوبترین و آسان ترین شیوه به دست مشتریان برسد. رعایت اصل مشتری مداری و جذب بازارهای جدید را در دستور کار داریم.

■ سهامداران بیمه نوین چه کسانی هستند؟

بانک اقتصاد نوین، شرکت توسعه صنایع بهشهر، شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران و شرکت پیمانکاری استراتوس از جمله سهامداران عمده و موسسان شرکت هستند در کل ۶۷ درصد سهام متعلق به هیجده شرکت موسس و ۳۳ درصد آن نیز به بقیه سهامداران تعلق دارد که از طریق پذیره نویسی عمومی خریداری کرده اند.

■ موضوع فعالیت شرکت بیمه نوین کدام بخش از عملیات بیمه ای است و در حقیقت در چه رشته هایی از بیمه فعالیت می کند؟

انجام کلیه عملیات بیمه ای در تمامی رشته ها اعم از مسئولیت، اموال و اشخاص

■ در اکثر کشورهای دنیا، بیمه های خصوصی بازارهای هدف خاصی را برای خودشان تعریف می کنند. آیا بیمه نوین هم بازار هدف مشخصی را برای خودش دارد یا کاملا عمومی فعالیت می کند؟

بازار هدف ما تمام رشته هاست. قاطعانه عرض کنم که ما این بازار هدف را نداریم و در تمامی رشته ها فعالیت می کنیم و در برخی از مناقصه های دولتی هم شرکت کردیم و برنده هم شدیم. در حقیقت ما چون یک شرکت خصوصی هستیم نمی توانیم در یک شاخه فعالیت خودمان را محدود کنیم این شیوه چندان برایمان مثبت نیست و اگر بدون برنامه ریزی این کار صورت بگیرد ما زمین می

خوریم. البته خود سهامداران مادر حوزه های مختلفی فعال هستند که پوشش بیمه ای فعالیت های این سهامداران مثل صنایع بهشهر، شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران، شرکت استراتوس و بانک اقتصاد نوین به لحاظ تنوع فعالیتشان هریک می توانند بازار هدف ما باشند. البته از سوی دیگر بازار هدف ما بازار بیمه های خرد هم است که برای بدست آوردن این بازار روش های ساده و نوینی را عرضه خواهیم کرد.

■ برای اینکه شرکت بیمه نوین بتواند موفق عمل کند و سهم مناسبی از بازار را در اختیار داشته باشد چه برنامه هایی دارید؟

**بیشترین سوددهی بیمه ها در بخش سرمایه گذاری است. هر چند که شرکت های بیمه مجاز نیستند در هر رشته و یا هر بخشی سرمایه گذاری کنند ولی سودی که شرکت های بیمه در دنیا می برند، از بخش سرمایه گذاری قراردادهای اتکائی است.**

برای موفقیت باید شالوده و زیرساختها درست طراحی و تدوین و پیاده شوند. اکنون شرکت بیمه در سال اول فعالیت پرتفوی خوبی داشته و علت آن هم این است که زیرساخت های این شرکت درست پایه گذاری شده اند. ما با وجود آنکه تجربه بیمه های دولتی را داریم (بدنه اکثر بیمه های خصوصی را کارشناسان با تجربه بیمه های دولتی تشکیل می دهند) لذا با آگاهی و رفع نواقص و موانع می توانیم سریعتر به اهداف خود برسیم.

■ بیشترین سوددهی شرکت های بیمه از کدام فعالیت های آنها است؟

بیشترین سوددهی بیمه‌ها در بخش سرمایه‌گذاری است. هرچند که شرکت‌های بیمه مجاز نیستند در هر رشته و یا هر بخشی سرمایه‌گذاری کنند. ولی سودی که شرکت‌های بیمه در دنیا می‌برند از بخش سرمایه‌گذاری و قراردادهای اتکائی است.

■ برنامه ورود به بورس در چه مرحله‌ای است؟

هنوز که وارد نشدیم و دوسه سال این پروسه زمان لازم دارد تا بتوانیم مقدمات ورود به بورس فراهم کنیم، ولی این جزء برنامه‌های شرکت بیمه نوین است و در این راستا قدم برمی‌داریم.

■ برنامه‌هایی برای فعالیت در خارج از کشور هم دارید؟

مذاکراتی در خصوص اعطای نمایندگی در شمال عراق انجام شده که بتوانیم در آنجا فعالیت کنیم.

■ از برنامه‌های توسعه‌ای شرکت بگوئید، چه برنامه‌هایی دارید؟

ایجاد باجه‌هایی در اکثر شعب بانک اقتصادنوین به منظور شناسایی و جذب مشتریان بانک، ضمن آنکه از طریق شبکه فروش نیز ارتباط با مشتریان مذکور را مدنظر داریم.

از سوی دیگر تا آخر سال، در هفت مرکز استان سرپرستی مناطق شرکت بیمه نوین را ایجاد خواهیم کرد هم اکنون در دو منطقه شمال (به مرکزیت رشت) و جنوب شرق کشور (به مرکزیت کرمان) سرپرستی مناطق را به منظور ایجاد و گسترش شبکه فروش و جذب بازار و ارائه خدمات به مشتریان راه اندازی کردیم.

■ برنامه‌های شناسایی بازار و جلب مشتری شرکت چیست؟

از طریق روش نوین بازاریابی به همراه آموزش و حمایت از این بخش بدنبال گسترش شبکه فروش هستیم. فعلا در بازارهای بیمه خرد وارد نمی‌شویم و در کوتاه مدت، هدف ما جذب مشتریان عمده می‌باشد.

■ مهمترین مشکلاتی که شرکت بیمه نوین با آن دست و پنجه نرم می‌کند چیست؟

من شخصا ضعفی نمی‌بینم و آن چیزی که

یک شرکت را توانمند می‌کند، بکارگیری و جذب نیروی انسانی کارآمد، متخصص و باتجربه است که از این حیث مشکلی نداریم و برای موفقیت هم باید شبکه فروش را گسترش دهیم.

گسترش شبکه فروش قطعا با انتخاب جوانان تحصیلکرده در رشته مرتبط که دارای انگیزه لازم می‌باشد همراه با آموزش مناسب با



## اهداف ما ارائه سبیدی از

### محصولات و خدمات بیمه‌ای

### است که با مطلوبترین و آسان

### ترین شیوه به دست مشتریان

### برسد. رعایت اصل مشتری

### مداری و جذب بازارهای

### جدید را در دستور داریم.

رشد سریعتر صورت خواهد گرفت.

■ اصل ۴۴ قانون اساسی چه کمکی به بیمه‌ها می‌کند؟

با خصوصی شدن بیمه‌های دولتی زمینه برای رقابت شرکت‌های بیمه خصوصی فراهم می‌گردد. این رقابت چنانچه با نظارت مدون،

منطقی و مالی همراه گردد رشد و شکوفایی را در صنعت بدنبال خواهد داشت. در این صورت طرح‌های بیمه‌ای برای رفع نیاز جامعه متناسب با رشد اقتصادی و اجتماعی کشور عرضه می‌گردد.

■ از دیگر برنامه‌های کوتاه مدت شرکت به منظور شناساندن شرکت در جامعه و رشد و توسعه آن بگوئید؟

از اهداف دیگری که می‌بایست در کوتاه مدت به آن برسیم راه اندازی حدود چهار شعبه در نقاط مختلف شهر تهران به منظور ارائه خدمات به آحاد مردم می‌باشد.

قطعا راه اندازی و ایجاد شعبه و یا سرپرستی‌های مناطق در کشور می‌بایست با دقت صورت گیرد چه اگر نیروی توانمند مناسب همزمان شناسائی و جذب نگردند دسترسی به اهداف تعیین شده با مشکل روبرو خواهد شد.

■ چندی است که سندیکای بیمه‌گران شروع به فعالیت نموده، بنظر شما تا چه حد فعالیت این سندیکا می‌تواند در صنعت بیمه مفید باشد؟

تاسیس سندیکا به قبل از انقلاب اسلامی برمی‌گردد. چه در آن زمان شرکت‌های بیمه خصوصی نیز فعالیت داشتند. پس از انقلاب و با ملی شدن صنعت بیمه و انحلال شرکت‌های بیمه خصوصی فعالیت سندیکا متوقف گردید. در این زمان شرکت‌های بیمه دولتی با تعامل محدود با یکدیگر مشکلات صنعت را کم و بیش حل و فصل می‌کردند.

با تاسیس شرکت‌های بیمه خصوصی مجددا سندیکای بیمه‌گران با اساسنامه جدید فعالیت خود را آغاز کرد. تعامل شرکت‌های بیمه خصوصی و دولتی در سندیکا چنانچه بدرستی صورت گیرد و همچنین مورد حمایت بیمه مرکزی نیز واقع شود مشکلات صنعت مرتفع و رشد و ارتقاء بازار بیمه و نهایتا اشاعه فرهنگ بیمه‌ای را چه در داخل محیط صنعت بیمه کشور و یاد آحاد مردم بدنبال خواهد داشت.

■ درخاتمه اگر نظر دیگری دارید لطفا بیان فرمایید.

ضمن تشکر از جنابعالی، امیدوارم که همواره موفق و موید باشید.