

زمینه های همکاری بین المللی و منطقه ای در بیمه

نوشته: دکتر حبیب مکار — ترجمه: آیت کریمی

کشورها ذکر مطالبی لازم است. توسعه صنعت بیمه در حقیقت احتیاج به قدرت و توان اقتصادی در سطح قابل قبولی دارد در حالیکه صنعت بیمه در بعضی از این کشورها مواجه با عدم اطمینان و شک و تردیدها است. بنیان نهادن فعالیت بیمه برپایه چنین اقتصادی توأم با موفقیت نخواهد بود. میزان حق بیمه های صادره در این بازار بسیار اندک بوده و بخش کوچکی از درآمد ملی مثلاً حدود یک درصد را تشکیل می دهد. این حالت، صنعت بیمه جوان این کشورها را در وضعیت آسیب پذیری قرار داده بطوری که باوقوع چند حادثه از پا درمی آیند. اشکال دیگر این بازارها ضعف بنیه مالی آنهاست که نمی توانند سرمایه و ذخایر کافی را در خدمت صنعت خود بکار گیرند لذا مجبورند برای داشتن پوشش کافی به دامن بیمه گران اتکائی و بازارهای جهانی آن متوسل شوند. برای این کار هم نیاز به ارز خارجی دارند که قابل توجه بوده و باید بمنظور اخذ پوششهای اتکائی به خارج از کشور، حواله نمایند. تأمین ارز خارجی برای صنعت بیمه کشوری که خود با محدودیت منابع ارزی روبروست مقوله دیگری است.

سومین ضعف صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه کمبود نیروی انسانی متخصص است. با توجه به رشد سریع تکنولوژی و بالمآل رشد تکنیکهای بیمه ای و اتکائی در جهان، صنعت بیمه جوان کشورهای در حال توسعه همگام و هماهنگ با این آهنگ پیش نرفته و شدیداً با کمبود نیروی انسانی متخصص و ماهر روبرو است بطوری که در بعضی مواقع استفاده از نیروی انسانی خارجی که بسیار پرهزینه نیز می باشد غیر قابل اجتناب به نظر می رسد. تمام این مشکلات و دیگر مسائل دست به دست هم داده و موقعیتی برای صنعت بیمه کشورهای در حال

همکاری بین المللی و منطقه ای در زمینه بیمه برای اولین بار در سازمان آنکتاد مطرح و به بحث عمومی گذارده شد و جمع بندی نتایج آن به وسیله همین سازمان منتشر شد. فکر می کنم من که از بدو تأسیس سازمان آنکتاد افتخار همکاری با این سازمان را داشته ام در موقعیتی قرار دارم که درباره امیدها، اهداف، موفقیتها و شکستهای این موضوع بپردازم.

از قریب سی سال پیش به این طرف کشورهای در حال توسعه جهان سوم در صنعت بیمه فعالیت را آغاز کردند تا بازار داخلی خود را تقویت کرده و مؤسسات خودی را جایگزین شرکتها و نمایندگیهای بیمه گران خارجی بکنند که نسبتاً بازارهای کشورهای در حال توسعه را در اختیار داشتند. اکنون آنها می توانند به خود بیالند که به این هدف خود رسیده اند. این تغییرات زیربنائی و اساسی در تشکیلات بیمه ای کشورهای جهان سوم بدان معنی نیست که آنها بازار داخلی خود را از جهان بریده و در داخل کشور خود گوشه عزلت گزیده اند زیرا فعالیت بیمه ای خصلتاً یک فعالیت جهانی و بین المللی است و طبیعت چنین فعالیتی ایجاب می کند که بر اساس اصل توزیع جهانی ریسک، شرکتها دامنه فعالیت خود را به کشورهای برون مرزی گسترش دهند. توسعه بازار داخلی صنعت بیمه کشورهای جهان سوم رقابت در این صنعت را بیش از پیش در صفحه بین المللی گسترش داده است بنابراین وضعیت فعلی ایجاب می کند که این کشورها بخصوص در زمینه اتکائی به هم نزدیک شده و با یکدیگر همکاری نمایند البته دلایل دیگری نیز ایجاد زمینه های همکاری نزدیک بین این کشورها را ضروری می سازد.

برای درک بهتر ضرورت همکاری نزدیک کشورهای جهان سوم پس از ایجاد و تشکیل بازار داخلی بیمه این

توسعه بوجود آورده که آنها را با کیفیت نامناسب خدمات بیمه ای و کارآئی ضعیف و بالاتر از همه صورتحسابهای سنگین ارزهای خارجی بابت عملیات اتکائی مواجه ساخته است.

در جهت حل این مشکلات و کمک به صنعت بیمه جوان این کشورها دولتهای آنها قدمهای مختلفی از جمله برقراری بیمه اتکائی اجباری داخلی برداشته اند اگرچه این اقدامات تا حدودی کمک کرده و مفید می باشند ولی مطلقاً کافی نیستند و مشکل اصلی لاینحل باقی می ماند. دلیل آن نرخ رشد اقتصادی نامناسب کشورهای جهان سوم می باشد لذا رشد اقتصادی کم اجازه نمی دهد که بخش بیمه نیز رشد کافی داشته باشد.

برای مقابله با چنین مشکلات تاریخی صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه، همکاریهای منطقه ای و بین المللی می تواند مشرثر واقع شود. شرکتهای بیمه کشورهای در حال توسعه می توانند از کلیه توانائیها و تجربیات یکدیگر با ایجاد زمینه های همکاری با هم سود جویند و بطور کامل از مزایای این همکاری در جهت حل مشکلات صنعت بیمه خود قدم بردارند. اولین بار این عقیده را آنکتاد مطرح نمود که صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه با ایجاد زمینه های همکاری منطقه ای و بین المللی بتوانند ضمن کاهش و حل مشکلات خود ظرفیت بازارهای خود را افزایش داده و تجربیات و تکنولوژی خود را با هم مبادله کرده و در عملیات اتکائی با هم همکاری نموده و دامنه این همکاری را به سایر موارد نیز تسری دهند.

برای اولین بار در سال ۱۹۶۴ کنفرانس آنکتاد اهمیت همکاریهای منطقه ای و بین المللی برای بخش بیمه کشورهای در حال توسعه در جهت رشد و بالابردن کیفیت عملیات بیمه ای را مورد تأکید قرار داد. در قطعنامه ای که در این ارتباط بارأی اکثریت قاطع اعضا شرکت کنندگان کنفرانس به تصویب رسید به کلیه کشورها توصیه شد که زمینه همکاری خود را در بخش بیمه به تمام کشورهای در حال توسعه در جهت رشد و بالابردن ظرفیت نگهداری و تقویت بازار بیمه ملی این کشورها توسعه داده و از تمام اقدامات وسیعی و تلاش هائی که در

این جهت توسط اعضاء بعمل می آمد حمایت شود. در همان قطعنامه به کشورهای توسعه یافته نیز توصیه شده بود ضمن ادامه همکاری و ارائه کمکهای فنی، امکانات آموزشی و تربیت نیروی انسانی متخصص را در این زمینه افزایش دهند.

قطعنامه کشورهای عضو هر منطقه را به ایجاد صندوقهای بیمه ای و اتکائی بمنظور استفاده از ظرفیت های مالی و تکنیکی آن منطقه برای کشورهای درحال توسعه مورد تأکید قرار می دهد که خود قدم مثبتی است که وابستگی این کشورها رابه بازارهای سنتی اتکائی کاهش می دهد. در جهت نیل به این هدف قطعنامه به آن تعداد از کشورهای در حال توسعه که دارای توان و امکانات بهتری هستند و صنعت بیمه در این کشورها در وضعیت بهتر و مناسبتری قرار دارد توصیه می کند که با تشکیل مؤسسات بیمه اتکائی به یاری سایر کشورهای عضو منطقه بشتابند و مطالعه جهت تأسیس چنین سازمانها را در دستور کار خود قرار دهند.

قطعنامه بعدی سازمان آنکتاد ضمن تأیید قطعنامه سال ۱۹۶۴ زمینه های مشخص و مختلفی را جهت ایجاد زمینه همکاریهای منطقه ای در بخش بیمه را که مطلوب و مناسب می باشند مورد بررسی قرار می دهد.

اکنون قریب به ربع قرن از تصویب قطعنامه های فوق الذکر می گذرد زمانی است که باید به ارزیابی نتایج حاصله پرداخت برای ارزیابی درست، صحیح و منطقی باید سرفصل های زمینه های همکاری معلوم شود. بنظر من زمینه های فوق الذکر بشرح زیر قابل ارزیابی است.

- مقرراتی در مورد ایجاد ظرفیت کافی برای ریسکهای بزرگ محلی.
- شرایط مناسب و قابل قبولی برای ارائه چنین ظرفیتی.
- تداوم و ثبات پوششهای اتکائی که ارائه می گردد.
- حمایت مالی و تسریع در پرداختها.
- تسهیلات و امکانات در دسترس بمنظور مبادله کاربر اساس همکاری متقابل.
- حمایتهای فنی و ارائه تسهیلات آموزشی و تربیت نیروی انسانی متخصص در امر بیمه.

ظرفیت اتکائی

شاید لازم به گفتن نباشد که بازارهای بین المللی نقش مؤثری را در ارائه ظرفیت کافی به بیمه گران مستقیم کشورهای جهان سوم که بتوانند ریسکهای داخل بازار خود را بیمه نمایند بازی کرده و می کنند و این نقش مؤثر بازارهای جهانی قابل انکار نیست ولی مقررات و شرایط بازارهای جهانی همیشه هماهنگ و متناسب با نیاز بازار آنها نیست. گاهی اوقات ظرفیت اتکائی بازارهای جهانی با توجه به روند نامساعد آن و ضرر و زیان بیمه گران اتکائی بسیار محدود و شرایط و مقررات ارائه شده بسیار تحمیلی است و این وضعیت برای کشورهای در حال توسعه بسیار ناگوار است بخصوص برای بیمه گران کشورهایی که بازار بیمه ضعیفی دارند و درک درستی از مکانیزم بیمه بر بازار آنها حاکم نیست و تجربه گذشته بازار نیز بسیار بد و ناهماهنگ است.

تعداد بیشماری از بیمه گران کشورهای در حال توسعه بطور مرتب از وضعیتی که برای آنها در بازارهای اتکائی جهانی پیش می آید شکایت دارند زیرا عقیده دارند که ظرفیت قراردادهای اتوماتیک که از طرف بازارهای جهانی به آنها داده می شود ناکافی بوده و تسهیلات ارائه شده بدون در نظر گرفتن تعداد و اندازه ریسکهای آنها تنظیم می شود. آنها همچنین از تعداد زیاد استثنائات که در قراردادهای اتکائی اتوماتیک آنها پیش بینی می شود انتقاد می کنند. حتی در بعضی مواقع شرایط اختیاری را حاکم بر روابط اتکائی می نمایند که برای بیمه گران کشورهای در حال توسعه مزیت کمتری دارد. زیرا هم زمان بیشتری برای تهیه نوع پوششها لازم دارد و هم پرهزینه می باشند. تعداد زیادی نیز از این موضوع نیز گله دارند که بیمه گران اتکائی بازارهای جهانی در ارائه پوششهای اتکائی به کشورهای جهان سوم اصلاً توجهی به نیازهای واقعی اتکائی آنها ندارند در پاره ای از رشته ها از جمله بیمه ریسکها و محصولات کشاورزی که برای آنان از اهمیت ویژه ای برخوردار است با محدودیت و مشکلات فراوانی روبرو می شود و اغلب اوقات اخذ چنین پوششهای اتکائی برای آنان عملاً غیرممکن می نمایاند.

شرایط و وضعیت پوشش

زمانی که بازار دارای ظرفیت کافی است بیمه گران واگذارنده در موقعیت مساعد و سودآوری قرار دارند زیرا می توانند پوششهای مورد نیاز اتکائی خود را با شرایط سهل و ارزان بدست آورند. این سهولت و ارزانی نرخ بیمه های اتکائی مشکلات فراوانی را بدنبال خود برای بیمه گران کشورهای در حال توسعه دارد برای اینکه این عمل در بازارهای آزاد چندشرکتی رقابت شدیدی را بین بیمه گران مستقیم موجب می شود زیرا آنها برای بدست آوردن بیمه یک ریسک به جدال هم رفته نرخها را شکسته و رقابت ناسالم را بر بازار حاکم می کنند که بتوانند پرتقوی برای خود فراهم کرده و با دادن قسمت عمده آن به بیمه گر اتکائی از کارمزد اتکائی آن بهره بگیرند و همین عمل رقابت بشکل دیگری بین بیمه گران اتکائی فعال در بازار کشورهای جهان سوم وجود خواهد داشت زیرا شرکتهای اتکائی ملی آن کشور نیز برای بدست آوردن سهمی از بازار اتکائی داخلی که بتواند سود معقولی را نصیب او گرداند با شرایط و رقابت سختی روبرو می باشد.

یکی از شرایط قراردادهای اتکائی که باید بین بیمه گر و واگذارنده و بیمه گر اتکائی مورد توافق قرارگیرد میزان نگهداری و واگذارنده از پرتقوی اتکائی و گذاری است که در اصل بیمه گر اتکائی به خاطر مکانیزم عملیات اتکائی و ایجاد اطمینان از فعالیت بیمه گر و واگذارنده اصرار دارد که واگذارنده نسبت و مبلغ معقولی را به سهم خود نگهدارد ولی در عمل مشاهده شده که بیمه گران اتکائی طرف قراردادهای اتکائی کشورهای جهان سوم اهمیتی به آن نشان نداده و هیچگونه تمایلی نسبت به تعیین میزان درصد سهم نگهداری ندارند. واضح است که در چنین وضعیتی بیمه گر اتکائی در مورد سهم واگذارنده تصمیم گیر است که در این صورت بیمه گر اتکائی در موقعیت بهتری قرار می گیرد و شرایط قرارداد را آنچنان تعیین می کند که واگذارنده هیچگونه نگرانی نداشته و سود تضمین شده ای را به صورت کارمزد عملیات اتکائی دریافت نماید و کلیه حق بیمه های پرتقوی خود را به جیب بیمه گر اتکائی سرازیر کند.

ثبات و تداوم عملیات اتکائی

می‌نمایند. از طرفی اگرچه بیمه‌گران اتکائی جهانی بطور کلی آمادگی و تمایل این را دارند که سهم خود را از خسارتها در زمان معقولی پردازند و این کار را عملاً نیز انجام داده و می‌دهند ولی دلالت اتکائی عکس عمل فوق رفتار می‌کنند. موارد زیادی مشاهده شده که عملیات اتکائی که توسط دلالت اتکائی انجام می‌گیرد پرداخت خسارت‌های سهم بیمه‌گران اتکائی با تأخیر بوده زیرا دلالت آنها را جمع‌آوری کرده به جای حواله به شرکت واگذارنده آنها در حسابهای بانکی خود واریزی می‌کنند بخصوص در مواقعی که نرخ بهره بالا می‌باشد.

عملیات اتکائی متقابل

تعدادی از شرکتهای بیمه مستقیم و اتکائی در کشورهای جهان سوم به منظور ایجاد توازن در فعالیت بیمه‌ای خود و کاهش جریان ارزشپرداختی بابت عملیات اتکائی به بازارهای جهانی از بیمه‌گران اتکائی خود درخواست می‌نمایند که تجارت متقابل نمایند ولی متأسفانه این عمل اغلب به سود بیمه‌گران واگذارنده جهان سوم تمام نمی‌شود زیرا ریسکهای همگون و مشابهی مبادله نشده و در مقابل کار سودآور خود، قراردادهای زیان‌آور نصیبشان می‌گردد و هیچگونه سختی بین عملیات واگذاری و عملیات قبولی آنها وجود ندارد گاهی اوقات بازارهای جهانی از این عمل راضی نیز بنظر می‌رسند زیرا برای عملیات بداتکائی خود بازار پیدا می‌کنند. تجربه ناکافی بیمه‌گران اتکائی کشورهای در حال توسعه به این امر کمک می‌کند عوامل فوق‌الذکر باعث گردیده که واگذارنده‌های این کشورها به عملیات متقابل اتکائی نیز با دیده تردید نگاه کنند.

حمایت فنی و تکنیکی

در حقیقت بازارهای جهانی از مدتها پیش اقدام به کمک در اشکال و زمینه‌های مختلفی به صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه کرده‌اند مانند دادن مشاوره در زمینه ارزیابی خطرهای مورد بیمه، نحوه تعیین نرخ، تهیه متون قراردادهای بیمه‌نامه‌ها، ارزیابی و پرداخت خسارت‌های بزرگ بخصوص ارائه کمک در زمینه‌های فنی

برای بیمه‌گران کشورهای جهان سوم حفظ ثبات و تداوم رابطه با بیمه‌گران اتکائی خود از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده و جزو اصول فعالیت آنها محسوب می‌گردد زیرا به دلیل عدم توانائی آنها از ارزیابی و روند حرکت بازارهای جهانی و عدم اطمینان از امنیت و توانائی بیمه‌گران اتکائی جدید، ترجیح می‌دهند با بیمه‌گران خود که تجربه و شناخت کافی از آنها دارند وارد معامله شوند و در عمل نیز دیده شده که بیمه‌گران اتکائی نیز به نوبه خود مقابله به مثل نموده و از بیمه‌گران واگذارنده خود که با سالهای بدو نامساعدی روبرو می‌باشد حمایت کرده و او را ترک نمی‌کنند زیرا آنها نیز به ارتباط درازمدت فکر می‌کنند و ترجیح می‌دهند بطور مستقیم بازار را درست داشته باشند تا مجبور نشوند زمانی از طریق دلالت‌های اتکائی وارد بازار گردند.

حمایت مالی

یکی از اهداف اصلی ایجاد صنعت بیمه در بازار داخلی هر کشوری هدایت کردن انبوه سرمایه که از جمع‌آوری حق بیمه‌ها بوجود می‌آید در پروژه‌های سرمایه‌گذاری در راستای اهداف اقتصاد ملی آن کشور است برای تحقق این امر باید سرمایه‌ها در داخل بازار نگهداری شود علیرغم قطعنامه‌های متعددی که در این مورد توسط سازمان آنکتا صادر شده که سرمایه‌های حاصل از حق بیمه‌های صادره باید در کشوری نگهداری شود که تولید شده ولی بازارهای بین‌المللی بطور سیستماتیک مخالف نگهداری سپرده‌ها در کشور مبدأ تولید حق بیمه هستند.

بازارهای جهانی بحث‌ها و توجیهات فنی زیادی را در جهت فشار به شرکت واگذارنده که از حق نگهداری ذخایر در کشورش استفاده کند بکار می‌برند. از آنجائیکه بخش اعظم حق بیمه تولیدی کشورهای جهان سوم به منظور اخذ پوششهای اتکائی به بازارهای اتکائی جهان سرازیر می‌شود بدین منظور بیمه‌گران اتکائی برای اینکه آنها را وادار نمایند که از نگهداری ذخایر برای این پوششها خودداری کنند نرخ بهره بالائی را جهت این ذخایر مطالبه

و ریسکهای بزرگ غیرقابل اجتناب است همچنین کمک در جهت تربیت نیروی انسانی متخصص ماهر نیز از جمله اهداف بازارهای جهانی بیمه به کشورهای در حال توسعه است که بصورت ایجاد دوره های آموزشی و کارآموزی، تشکیل سمینارهای مختلف در مورد مصنوعات خاص مورد علاقه این کشورها انجام می شود روشن است که این نوع کمک ها مؤسسات بیمه را قادر می سازد که فعالیت خود را به نحو مطلوبتری ادامه دهند که نتیجه آن نیز به نفع طرفین خواهد بود.

وضعیت دلالات بازارهای بین المللی در مقابل تلاش کشورهای در حال توسعه بمنظور ایجاد بازارهای منطقه ای

تعداد بیشماری از بیمه گران کشورهای در حال توسعه بمنظور افزایش رشد کمی و کیفی فعالیت بیمه ای خود و با تکیه و اعتماد به بازارهای بین المللی در یک تلاش گسترده سعی می نمایند که همکاری های منطقه ای را در زمینه بیمه های مستقیم و اتکائی توسعه دهند در مرحله شروع اقدام به تأسیس مؤسسات منطقه ای می کنند مثل ایجاد صندوق های اتکائی و همکاری در زمینه گروه خاصی از ریسکهای منطقه.

متأسفانه بازارهای بین المللی در مورد چنین اقدامهایی روی خوش نشان نداده با دیده تردید و بدبینی نگاه می کنند و درپاره ای از موارد حتی مخالفت و اشکال تراشی نیز می نمایند. روشن است که نگرانی آنها از این اقدامها و توافقهای منطقه ای ترس از اثر منفی چنین حرکتها است که ممکن است روی پیشرفت و توسعه بطئی صنعت بیمه در جهان سوم داشته باشد از نظر روانی نیز بازارهای بین المللی چنین تصویری را از کشورهای در حال توسعه انتظار ندارند که آنها بتوانند کلیه نیازهای خود را برآورده نمایند بلکه فکر می کنند که آنها قادرند تنها بخشی از نیازهای این صنعت را جبران کنند اما وقتی می بینند که آنها توانستند مؤسسات اتکائی، سازمان و گروههای همکاری را ایجاد نمایند بازارهای بین المللی نیز به سرعت ارائه خدمات خود را به آنها شروع می کنند.

همکاری منطقه ای و درون منطقه در زمینه آموزش پرسنل متخصص و کارآمد به صورت ایجاد مؤسسات

آموزشی، سمپوزیوم و دوره های مختلف از مدتها قبل شروع شده و بازارهای بین المللی نیز در مقابل این اقدام حسن نیت از خود نشان داده و از همان ابتدا جهت همکاری اعلام آمادگی کرده همکاری و مشارکت خود را به صورت اعزام اساتید برای سخنرانی، ارسال وسایل آموزشی و کمک آموزشی مانند ویدئو و فیلم و کتاب و جزوه های آموزشی و حتی در مواردی با کمکهای مالی ظاهر ساخته است.

ارزیابی همکاریهای منطقه ای کشورهای در حال توسعه

اندیشه ایجاد زمینه همکاریهای منطقه ای در بین کشورهای در حال توسعه به دهه شصت میلادی برمی گردد زمانی که اساس و پایه صنعت بیمه در اقتصاد کشورهای جهان سوم در حال تکوین و شکل گیری بود ابتدا همکاریهای منطقه به عنوان مکانیزم و ابزاری که می تواند اطلاعات و تجربیات صنعت نوپای بیمه را مبادله نماید تصور می شد. این هدف با تأسیس مؤسسات حرفه ای بیمه ای در مناطق مختلف تحقق یافت که تعدادی از آنها در اثر توافق سازمانهای نظارتی مثل HAIC و CJCA و تعداد دیگر به موجب موافقت های شرکتهای مستقیم و اتکائی کشورهای عضو منطقه مثل GAIF، FIDES، ASEAN، FANAF، WAICA، AIC جهانی مانند FAIR و TWIC ایجاد گردیدند.

تشکیل این گونه سازمانهای حرفه ای زمینه را برای ایجاد همکاری در بخشهای مختلف این صنعت در جهت هماهنگی فعالیتهای دیگر بوجود آورد تعدادی مؤلف شدند که تسهیلات و امکانات آموزشی را فراهم نمایند گروهی مسئولیت تأسیس مؤسسات اتکائی جهت برآورد نیازهای اتکائی اعضاء و ایجاد صندوقهای مشترک اتکائی برای ریسکهای گروه های خاص شدند.

در برخی موارد این سازمانها سیستمی را پایه ریزی کردند که وسائط نقلیه موتوری بدون نیاز به داشتن بیمه نامه های مختلف از کشورهای مختلف عضو بتوانند براحتی در منطقه تردد نمایند که مثال دیگری از چگونگی فعالیت همکاریهای منطقه ای بشمار می آید.

قبلاً به چگونگی همکاریهای منطقه ای از جنبه های

هستند توزیع مجدد شود (اتکائی واکذارى مجدد) و از حداکثر سهم نگهدارى و ظرفیت آنها بنحوى مطلوبترى استفاده شود.

— ایجاد جریان مناسب حق بیمه از طریق همکارى متقابل با بازارهاى خارج از منطقه.

— سرمایه گذارى منابع حاصل از فعالیت شرکت در داخل منطقه.

اکثر مؤسسات اتکائی منطقه ای اکنون در مراحل اولیه فعالیت خود قرار دارند لذا خیلی زود است که نتیجه فعالیت آنها ارزیابى شود که تا چه حد به اهداف خود نائل آمده اند ولى به آسانى مى توان مشاهده کرد که بقاء و ادامه فعالیت آنها بستگى به واگذارى اجبارى دارد که شرکتهاى منطقه باید انجام دهند البته مقاومت و خوددارى خاصى نیز مشاهده مى شود.

شرکتها تمایل ندارند که خارج از واگذارى اجبارى بخش دیگرى از عملیات اتکائی اختیارى خود را به آنها واگذار کنند در نتیجه اتکا و وابستگى آنها به بازارهاى بین المللى نه تنها کمتر نشده بلکه سنگین تر از قبل نیز مى باشد. واگذارى اجبارى آنها راطورى تبیل کرده که به دنبال کار و بازاریابى نرفته و به همان میزان قناعت مى نمایند که این خود ضعف بزرگى برای چنین مؤسسات اتکائی مى باشد. تمام تلاش و سعی مؤسسات اتکائی منطقه ای در این است که هر چه بیشتر بتوانند میزان نگهدارى خود را به حداکثر برسانند و باید بررسى شود از نظر مالی و فنى تا چه حد این عمل امکان پذیر است ولى در عمل این کار با توجه به سرمایه و قدرت مالی آنها و همچنین با توجه به نتایج منفى قراردادهای اتکائی بسیار مشکل به نظر مى رسد.

در زمینه واگذارى مجدد مازاد بر نگهدارى مؤسسات اتکائی منطقه ای به شرکتهاى واگذارنده عضواى کاردرحجم بسیار کوچكى تاکنون انجام شده است. زیرا واضح است که شرکتهاى کوچک منطقه که توان مالی ضعیف و شناخت کمتری از کار و واگذارى دارند تمایل به قبولى ندارند از طرف دیگر موسسه اتکائی واگذارنده نیز ترجیح مى دهد مازاد بر نگهدارى خود را نزد مشتریان خارج از منطقه با شرایط بهتری بیمه اتکائی مجدد نمایند که البته این عمل

مختلف آن اشاره گردید اما ما باید به اهداف مورد نظر گردانندگان و تشکیل دهندگان مختلف آن نیز در این زمینه واقف شویم. بدون شک همکارىهاى منطقه ای بین کشورهای در حال توسعه در برخى از زمینه ها موفق بوده است که از آن جمله مى توان ایجاد تسهیلات آموزشى و ارائه دوره هاى مختلف برای کشورهای عضو به منظور رفع نیازهاى نیروى انسانی ماهر و همچنین مبادله اطلاعات و تجربیات خود نام برد اما بهر حال وقتى صحبت از همکارىهاى منطقه ای مى شود بصورت یک مجموعه تلاش و کوشش در جهت ایجاد سازمان هاى همکارى منطقه ای در زمینه بیمه ما را هدایت به فعالیتهاى اتکائی مى نماید که باید ارزیابى خود را در آن جهت متمرکز نمائیم.

تجارت در رشته بیمه و اتکائی در کشورهای جهان سوم به نفع بازارهاى بین المللى بوده و کفه ترازو به آن طرف متمایل است و در این رشته از فعالیت کشورهای جهان سوم برنده نیستند لذا از تمام بررسىها و مطالعات این نتیجه عاید مى گردد که این کشورها باید متوجه وضعیت خود باشند و کلیه تلاش و فعالیت خود را در جهت نگهدارى بیشتر از کارهاى سودآور هدایت کرده و از خروج ارز برای عملیات اتکائی سودآور به بازار اتکائی خارجى جلوگیری نمایند و همزمان با این حرکت با رعایت جانب احتیاط فعالیت قبولى اتکائی خود را از کارهاى سودآور منطقه خود شروع نمایند.

برای تحقق این هدفها کشورهای مناطق مختلف در بدو امر شروع به ایجاد شرکتهاى اتکائی و گروههاى تخصصى نموده اند که این عمل آنها راقادرمى سازد که در شروع فعالیت خود حجم قابل قبولى از کار را نصیب خود نمایند در این ارتباط واگذارىهاى قراردادى و اجبارى سیستم مناسبى بوده و به نفع آنهاست با ایجاد چنین امکانات و تسهیلات تهیه ارز جهت عملیات اتکائی نیز براحتى امکان پذیر خواهد بود. وظایف اصلی بیمه گران اتکائی در منطقه را مى توان برقرار زیر خلاصه کرد:

— حداکثر حجم عملیات باید از درون منطقه بوده و از اتکاء زیاد به بازارهاى بین المللى اجتناب شود.

— اکثریت مازاد نگهدارى شرکت باید بین شرکتهاى اعضاء منطقه که تغذیه کنندگان پرتفوى چنین شرکتى

عضو منطقه است که اثر منفی قابل ملاحظه‌ای بر فعالیت مؤسسه می‌گذارد.

نمونه دیگری از همکاریهای منطقه‌ای تشکیل گروه‌های مختلف همکاری برای طبقات ریسکهای خاصی است. این گروهها امکانات و تسهیلاتی جهت حل مشکلات ظرفیتی برای کشورهای عضو فراهم می‌نماید.

فلسفه اصلی ایجاد این گروهها و صندوقها جلوگیری از خروج ارز برای تأمین پوشش بیمه‌ای و اتکائی و افزایش ظرفیت نگهداری منطقه برای گروه ریسکهای خاصی مانند هواپیما و جنگ است.

سایر گروههایی که تشکیل شده‌اند در عمل موفقیت آمیز نبوده و نتوانسته‌اند حجم مناسبی از کار را به خود اختصاص دهند. شاید مدیریت این گروهها بهتر بتوانند دلایل عدم توفیق خود را بیان نمایند ولی باید این نکته گفته شود که این باور باید برای اعضاء بوجود آید که این گروهها در جهت حمایت صنعت بیمه منطقه در جهت کاهش وابستگی به بازارهای جهانی از یک طرف و از طرف دیگر برای ایجاد ارتباط نزدیک جهت همکاری کشورهای عضو منطقه بوجود آمده‌اند.

همکاریهای منطقه‌ای بین کشورهای جهان سوم شکست نخورده است هیچ یک از بیمه‌گران اتکائی منطقه‌ای درهای خود را نبسته‌اند. هیچ یک از گروههای منطقه‌ای هیچگونه کوتاهی در انجام وظایف خود نداشته‌اند همه آنها جوان هستند، خیلی جوان در ابتدای راه قرار دارند راه درازی درپیش است که باید طی شود هنوز زود است که میزان موفقیت آنها ارزیابی شود. در پایان به اظهار این نکته اکتفا می‌کنم که همکاریهای منطقه‌ای و بین‌المللی هدیه‌ای از طرف کسی نیست اما فرصتی برای همه است.

به نوبه خود باعث تأسف است. در ارتباط با نحوه برخورد بازارهای اتکائی جهانی با مؤسسات اتکائی منطقه متأسفانه شروع به فعالیت آنها مصادف با مقطع بحرانی بازارهای اتکائی جهانی و عدم سوددهی عملیات اتکائی بود که در نتیجه مجبور شدند که بیشتر بر روی امکانات و توانائیهای خود منطقه بدون حمایت بازارهای جهانی تکیه نمایند.

در زمینه سرمایه‌گذاری منابع مالی این مؤسسات در داخل منطقه بخش بسیار کوچکی از این هدف تحقق یافته زیرا آنها مجبور شده‌اند که بخش اعظم سرمایه و ذخایر خود را در خارج از منطقه نگهداری نمایند اولاً بدلیل اعتبار و اطمینان و نرخ بهره بالای مؤسسات مالی خارج از منطقه ثانیاً بدلیل سهولت نقل و انتقال که گاهی برای اجرای تعهدات خود نیاز فوری به نقدینگی دارند که در داخل منطقه بدلیل تشریفات اداری معمولاً به سهولت امکان پذیر نیست و سایر مزایای دیگری که بعضی از کشورها دارا می‌باشند و خود منطقه به ندرت دارای چنین مزایا و تسهیلاتی است که مهمترین آنها متأسفانه کاهش دائمی ارزش پول در اغلب کشورهای در حال توسعه است.

قبل از پرداختن به زمینه‌های دیگر همکاریهای منطقه‌ای لازم است که به ذکر سه عاملی که اثر منفی برای فعالیت مؤسسات اتکائی منطقه‌ای دارند بپردازم اولین عامل پرداخت مانده مثبت عملیات اتکائی است که بسیار با تأخیر انجام می‌شود بخصوص توسط کشورهای که سیستم کنترل ارز دارند. دومین عامل تأسیس شرکت اتکائی منطقه به موازات شرکتهای اتکائی موجود در بازار است بدون اینکه ظرفیت نگهداری اضافی را به دنبال داشته باشد. لذا به اندازه حجم عملیات شرکت جدید از حجم عملیات شرکتهای قدیمی کاسته می‌شود. سومین عامل مشکلات و برخوردهای سیاسی کشورهای