

حرکت به سوی بازارهای حرفه‌ای بیمه در آسیا و آفریقا

همگونی با ساختار بازار بیمه اتکائی جهان

ترجمه: آیت کریمی

فکر می‌کنم بازار خوب بیمه اتکائی آن بازاری است که با ایجاد ظرفیت مناسب و باثبات و ارائه سرویس مطلوب، صنعت بیمه مستقیم را تحت پوشش و حمایت خود قرار دهد. اولین عامل در این راستا این است که بازار بیمه اتکائی باید در جهت ارائه پوشش کافی، ظرفیت مناسب، سرویس مطلوب، با احساس مسئولیت و حق بیمه قابل قبول گام بردارد. عامل دیگر ارائه مشاوره و همکاری با طرفین ذینفع یعنی بیمه‌گران و گذارنده، بیمه‌گران اتکائی، دلالت از طریق انتقال دانش فنی، تجربه و برگزاری دوره‌های آموزشی سمینار، کنفرانس و غیره است. اطمینان به همدیگر و همکاری متقابل بنفع طرفین بوده و موجب استحکام و تداوم ارتباط و همکاری بازرگانی است. این دو عامل در بین سایر عوامل مؤثر بر فعالیت بیمه و بیمه اتکائی از مبانی ساختاری بازار بوده و موجب تقویت توانائی بازار است که بیمه‌گران بتوانند در مقابل تلاطم و آشفتگی‌ها و بحران‌ها همانند سالهای اخیر ایستادگی کرده و قادر باشند ثبات خود را حفظ نمایند. چنین برخوردی در بازار کشورهای توسعه یافته در سطح گسترده‌ای وجود دارد متأسفانه برعکس در بسیاری از بازارهای کشورهای آسیائی و آفریقائی چنین همکاری و برخورد متقابل وجود ندارد. بدلیل سابقه مستعمراتی گذشته، اغلب بازارهای ما از نظر تنوع پوشش، ظرفیت و مهارتهای فنی عمیقاً به بازارهای اتکائی غرب وابسته است. سطح وابستگی آنچنان شدید است که بعضاً ریسک‌ها نه از کانال بیمه اتکائی بلکه بطور مستقیم در بازارهای خارجی واگذار می‌شوند. برای مدت طولانی روزهای خوش بیمه‌گران اتکائی و مناسب

نویسنده مقاله آقای آلبرت جی. ندوناز کشور زیمبابوه که در اجلاس عمومی بیمه‌گران آسیائی و آفریقائی که از ۲۷ تا ۳۰ ماه سپتامبر سال جاری (۱۹۹۳) در شهر کوالالانپور مالزی برگزار شد، ایراد گردید.

مقدمه

خانم‌ها و آقایان، اجازه می‌خواهم که قبل از شروع بحث از برگزارکنندگان کنفرانس بخاطر انتخاب این موضوع برای بحث و افتخاری که به بنده داده شده تا در این اجتماع عظیم و ارزشمند سخنرانی کنم، تشکر نمایم. همه ما که امروز اینجا جمع شده‌ایم از تغییرات سریع و شدید بازارهای اتکائی بین‌المللی که تاکنون بی‌سابقه بوده متأثر شده‌ایم. تأثیر این تغییرات بر بیمه و بیمه اتکائی ما را بعنوان مدیران مؤسسات بیمه و بیمه اتکائی کشورهای آسیائی و آفریقائی با مبارزات و فرصتهای غیر قابل پیش‌بینی مواجه ساخته که ناگزیر از مقابله با آن هستیم. ما در گذران آزمایش سختی قرار داریم که بازارهای بیمه و بیمه اتکائی کشورهای آسیائی و آفریقائی چگونه خواهند توانست با این تحولات و تغییرات و فرصتها برخورد نموده و تصمیمات متناسب با آنها اتخاذ نمایند. خانم‌ها و آقایان، بحث خود را از تغییراتی که در بازارهای بیمه اتکائی جهانی رخ داده آغاز می‌کنم و بدنبال آن به بحث در مورد نحوه مقابله بازار بیمه اتکائی آسیائی و آفریقائی با این تغییرات و تحولات خواهم پرداخت. قبل از آن بد نیست اشاره‌ای داشته باشیم به عواملی که بنظر من موجب می‌شود تا یک بازار را ما بازار مطلوب بیمه اتکائی تلقی کنیم. من

اتکائی موجود است هموار ساخته است.

در بعد وسیع قضیه متأسفانه باید گفت اکثریت بازارهای بیمه اتکائی کشورهای آسیائی و آفریقا به آن درجه از رشد و بلوغ در جهت خودکفائی و همکاری نرسیده‌اند و وابستگی شدیدی به بازارهای سنتی بیمه اتکائی شمال دارند.

بازارهای اتکائی ما چگونه خواهند توانست به وضعیت دشوار و غم‌انگیز بحران بیمه اتکائی که اخیراً دامنگیر بازارهای اتکائی سنتی شده‌است خاتمه دهند؟ بازارهای اتکائی سنتی جهان از سال ۱۹۸۷ بدلیل وقوع حوادث شدید خطرات غیرمترقبه خسارات سنگینی را متحمل شده‌است. خسارات پایپرآلفا^(۱) (آتش‌سوزی چاههای نفت شمال)، طوفان هوگو^(۲) و گلبرت^(۳)، زلزله سانفرانسیسکو، زلزله فیلیپین و یکسری خسارات ناشی از طوفانهای متعدد در سال ۱۹۹۰ که بطور غیرقابل پیش‌بینی بیمه‌گران اتکائی بازارهای سنتی را متأثر کرده‌اند از جمله آنها است. خسارات بیمه شده فقط برای سال ۱۹۹۰ بالغ بر ۱۵ میلیارد دلار از کل ۴۷ میلیارد خسارات دلار می‌باشد.

چنین شرایطی که می‌توان آن را زنگ خطر اطلاق کرد باعث گردیده تعداد زیادی از بیمه‌گران لندن بخصوص بیمه‌گران لویدز که بحران بازار را بیش از این پیش‌بینی می‌کردند بازار بیمه اتکائی را ترک نمایند. این بحران و عدم اطمینان به روند آتی بازار بیمه‌گران اتکائی را به تکاپو واداشته که برای فائق شدن به این مشکلات یا کرکره پائین بکشند و بازار را ترک نمایند و یا اینکه برای ادامه حیات تسلیم ادغام با شرکتهای قوی بنیه شوند. شرکت بیمه اتکائی ویکتوری^(۴)، شرکت بیمه اتکائی سگنا^(۵) و تعداد زیادی از سندیکاهای لویدز دچار چنین سرنوشتی شده‌اند. بازارهای بیمه اتکائی سنتی جهان در مقابل این بحران سریع عکس‌العمل نشان داده و تصمیم به برگشت به روش صدور و قبول ریسک براساس شرایط سخت و دشوار با حق‌بیمه‌های سنگین را اتخاذ کردند. بیمه‌گران اتکائی اکنون برعکس زمانی که بازار روند عادی خود را طی می‌کرد و حق‌بیمه‌ها مناسب و معقول بوده و براحتمی ظرفیت خود را افزایش می‌دادند،

بودن اوضاع بازار مشوق این حرکت بوده و نفع بازار ملی و اقتصاد آن بکلی نادیده گرفته شده در نتیجه اکثریت بازارهای کشورهای آسیائی و آفریقائی فرصت آن را نیافته‌اند که با بسیج منابع مالی و افزایش ظرفیت و توانائی فنی خود در جهت خودکافی و ذخیره ارز پرداختی برای تأمین پوشش اتکائی بازار خود قدمهای مؤثری بردارند. بازار کشورهای توسعه یافته در بخش خدمات مالی و بازرگانی برای همگان شناخته شده و ماهیت آن روشن است تنها می‌توانم بگویم که این بخش در کشورهای آسیائی و آفریقائی چندان رشد قابل توجهی نداشته‌است. از طرف مؤسسه آنکتاد وابسته به سازمان ملل متحد تلاشهایی در جهت توسعه بازار بیمه اتکائی کشورهای در حال توسعه از طریق تأسیس شرکتهای بیمه اتکائی ملی و ایجاد ظرفیت معقول صورت پذیرفته‌است. در این راستا در جهت کاهش وابستگی به بازارهای اتکائی کشورهای توسعه نیافته اگرچه تلاشهای ملی و منطقه‌ای نظیر تأسیس شرکت بیمه اتکائی آفریقا و شرکت بیمه اتکائی آسیا انجام گرفته تا هرچه بیشتر حق‌بیمه در داخل بازار ملی و منطقه نگهداری شده و ارز کمتری بابت حق‌بیمه اتکائی به بازارهای جهانی پرداخت شود. ولی نتیجه این تلاشها بسیار محدود و میزان حق‌بیمه نگهداری شده بسیار اندک و سهم بیمه‌گران اتکائی منطقه از بازارهای کشورهای عضو درحد پائینی بوده‌است. برخی از دلایل عدم موفقیت بازارهای بیمه اتکائی ملی و منطقه‌ای را می‌توان در عوامل زیر جستجو کرد:

- عدم اطمینان به توانائی مالی، مهارتهای تکنیکی و مدیریتی یکدیگر

- فقدان اطلاعات، آماز و عملیات به روز شرکتهای بیمه

- مشکلات ناشی از کنترل ارز و تأخیر در انتقال ارز و پرداخت مانده حسابهای به نفع بیمه‌گران اتکائی

- مشکلات ناشی از ارتباطات درون قاره، منطقه و بین قاره‌های آسیا و آفریقا

مشکلات فوق‌الذکر موقعیت را برای بازار شمالی بخصوص اروپای غربی که با ترافیک سنگین بیمه‌گران

موجب تأسیس شرکتهای بیمه و بیمه اتکائی ملی و منطقه‌ای در کشورهای در حال توسعه جدید خواهد شد این تحولات بازار کشورهای در حال توسعه را با رقابت نامحدود بیمه‌گران اتکائی بین‌المللی مواجه می‌سازد. بیمه‌گرانی که با منابع عظیم مالی، مهارت و توان تکنیکی خود قادرند مؤسسات بیمه و بیمه اتکائی ضعیف و نوپای کشورهای ضعیف در حال توسعه را از صحنه فعالیت محو و نابود کنند. طبیعت رقابت چنین اقتضاء می‌کند که رقیب حریف خود را بی‌رحمانه از بازار خارج کرده و تجارت را نیز تهی از کیفیت نماید. قسمت اعظم حق‌بیمه بازار جهانی متعلق به کشورهای توسعه یافته است. در حالی که کشورهای در حال توسعه جهان سوم زمانی می‌توانند در بازار حضور داشته و فعالیت کنند که بازار سوددهی داشته‌باشد. کشورهای توسعه یافته قادرند که برای خارج کردن بازار کشورهای در حال توسعه نرخها را بسیار پائین آورده و زیان ناشی از عملیات فنی خود را از طریق سرمایه‌گذاری ذخایر و منابع مالی خود جبران کنند. در حالی که اغلب بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکائی کشورهای آسیائی و آفریقائی برای ادامه حیات خود نیازمند نتایج مثبت از عملیات فنی هستند زیرا نه تنها فاقد برنامه سرمایه‌گذاری مناسب هستند بلکه بازده سرمایه‌گذاری بی‌برنامه در این کشورها نیز بسیار اندک است.

اگرچه برخی از بازارهای آسیائی در مقایسه با سایرین بهتر عمل کرده‌اند. براساس گزارش بازار شرکت بیمه اتکائی مونیخ تا تاریخ ششم اکتبر سال ۱۹۹۲ پیش‌بینی می‌شود در آسیا درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری پس از کسر مالیات در بخش بیمه‌های غیرزندگی ۱۴ درصد در مقایسه با ۸/۵ درصد کل جهان باشد. نرخ بالای درآمد سرمایه‌گذاری انگیزه خوبی برای ورود سرمایه‌گذاران جدید است ولی نگرانی و اضطراب حاکم بر شرایط اقتصادی سرمایه‌گذاری سد محکمی برای ورود به بازار سرمایه‌گذاری است. یکی دیگر از تغییراتی که در عملیات بیمه اتکائی در سطح بسیار گسترده‌ای انجام گرفته و ما باید بتوانیم هماهنگ با آن عمل کنیم استفاده از کامپیوتر و خدمات ماشینی است. بیمه‌گران اتکائی با

اعتقاد دارند که این دوران سپری گشته سیاست انقباض را همراه با افزایش حق‌بیمه‌ها با شرایط سخت را اتخاذ کرده‌اند. مفهوم اتخاذ چنین سیاستی برای بازارهای وابسته کشورهای آسیائی و آفریقائی چیست؟

جز بدتر شدن اوضاع بد گذشته آیا مفهوم دیگری ندارد؟ بسیاری از کشورهای آسیائی و آفریقابسرعت در حال صنعتی شدن هستند که موجب افزایش تقاضا برای پوشش بیمه مستقیم و اتکائی است در حالی که بدلیل متکی بودن بر بازارهای بیمه اتکائی سنتی ظرفیت قبول ریسک در این کشورها هماهنگ با تحولات صنعتی و اقتصادی رشد نکرده است.

ظرفیت بازارهای بین‌المللی حالت انقباضی پیدا کرده و حق‌بیمه‌های اتکائی و واگذاری مجدد بنحوی افزایش یافته که حالت تنبیه و جریمه کردن پیدا نموده است. بحران ظرفیت و ارائه پوشش‌های اتکائی در بازارهای بین‌المللی ما را در شرایط دشوار و تحت فشار قرار داده بنحوی که نتوانیم جوابگوی تقاضای بازار بوده و بتوانیم ثبات لازم در اقتصاد رو به تحول و توسعه خود ایجاد کنیم. مگر اینکه راه‌حل اساسی با همکاری یکدیگر برای مواجه شدن بر این بحران و بازار آشفته و متلاطم جهانی بیابیم.

علاوه بر شرایط سخت حاکم بر بازارهای بیمه اتکائی بین‌المللی مشکل دیگر ناشی از تغییراتی است که در اروپای شرقی رخ داده است. اتحاد جماهیر شوروی سابق دیگر وجود خارجی ندارد. پیروزی سیستم سرمایه‌داری بر سیستم کمونیزم جشن گرفته شده است. اقتصاد برنامه‌ای اروپای شرقی بکنار رفته و بازار آزاد جایگزین آن شده است. کشورهای در حال توسعه جنوب که چشم امیدشان همیشه به کشورهای شمال بوده اکنون با رقابت نامساعدی از کشورهای اروپای شرقی روبرو هستند آنها انتظار دارند کشورهای شمال ضمن کمک به اقتصاد نوپای آنها پیشنهادات بیشتر و بهتری را برای سرمایه‌گذاری در اختیار داشته‌باشند. نحوه و میزان کمک و پشتیبانی براساس برنامه‌ریزی تعدادی از سازمانها و کشورهای کمک‌کننده باید طوری باشد که اقتصاد این کشورها را در جهت آزادسازی حرکت دهد. این تحولات

استفاده از تکنولوژی کامپیوتر به آخرین اطلاعات و آمار بازار بیمه اتکائی دسترسی سریع دارند که در نتیجه مدیران شرکتهای بیمه اتکائی به سهولت می‌توانند تصمیم‌گیری نمایند.

بیمه‌گران اتکائی شمال در سطح پیشرفته‌ای مجهز به این تکنیک هستند که قادرند توانائی رقابتی خود را بالا برده و بطور فعال در بازارهای آسیائی و آفریقائی رقابت فشرده‌ای داشته‌باشند. مجدداً باید خاطر نشان سازم که در آسیا نیز مؤسسات بخصوصی استفاده از کامپیوتر و خدمات ماشینی را آغاز کرده‌اند ولی هنوز راه درازی درپیش است که باید طی شود و شبکه کامپیوتر آنها بتواند در مقایسه با شمال خود را تجهیز کند و قادر به رقابت با آنها شود. تجارت پیچیده امروز تحت تأثیر عوامل گوناگونی است که حرف آخر را مصرف کنندگان می‌زنند تقاضا برای انواع کالاها و خدمات شامل پوشش‌های اتکائی بطور روزافزون در حال گسترش است متقاضیان و مصرف کنندگان در انتظار دریافت کالاها و خدمات با کیفیت بهتر و خدمات مطلوب هستند. شمال از این رهگذر زبانهای شدیدی را تحت تأثیر عوامل جانبی متحمل شده‌است. آنها مترصد این فرصت هستند که شرایط بازار را بنفع خود تغییر دهند. جنوب در این رابطه فعالیت اندکی داشته‌است. مصرف کنندگان در جنوب خدمات ناچیزی را از بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکائی خود دریافت می‌دارند. ضروری است که در بازار رقابتی و آشفته امروز دولتهای آسیائی و آفریقائی با همکاری مؤسسات بیمه و بیمه اتکائی هماهنگ با عوامل مؤثر جانبی برای ارائه خدمات بهتر از طریق تغییر متون و شرایط قرارداد، تعرفه‌های نرخ، خود را برای مبارزه با بازار شمال آماده کنند. تا در صحنه رقابت بتوانند بازار خود را تحت اختیار و کنترل خود قرار دهند. در ارتباط با تغییرات عدیده بازارهای اتکائی بین‌المللی تاکنون بحث کردیم، در اینجا لازم است درباره راههائی که کشورهای آسیائی و آفریقائی باید برای حل این مشکلات طی کنند یا بتوانند در صحنه رقابت جهانی که ناشی از تغییرات فوق‌الذکر است حضور فعال داشته‌باشند. در درجه اول بدلیل شرایط سخت حاکم بر

بازار که بیمه‌گران شمال سعی در تحمل آنها دارند، بازارهای ملی و منطقه‌ای در کشورهای آسیائی و آفریقائی باید نسبت وابستگی خود را به این بازارها حتی‌الامکان کاهش دهند تا میزان آسیب پذیری آنها را پائین بیاید. بیمه اتکائی ماهیتاً بین‌المللی است به همین دلیل است که ریسک‌های تخصصی از بازارهای لندن، زوریخ، مونیخ و غیر سردر می‌آورد.

در نتیجه بازارهای فوق‌الذکر دارای ظرفیت بالا بوده و رهبری اغلب ریسک‌های بزرگ فنی و صنعتی و مهندسی بازارهای آسیائی و آفریقائی از طریق بازارهای فوق‌الذکر انجام می‌گیرد. اصول اولیه تقسیم جهانی ریسک باید مدنظر قرار گیرد. در این راستا در جهت تحقق اهداف مورد نظر بیمه‌گران اتکائی آسیائی آفریقا باید با تجهیز خود و افزایش ظرفیت قادر باشند نیاز پوشش‌های اتکائی بیمه‌گران مستقیم بازار خود را بخصوص برای ریسک‌های صنعتی تأمین نمایند. بیمه‌گران اتکائی بازارهای ملی و منطقه‌ای آسیائی و آفریقا نباید وظیفه خود را همانند دلانان بیمه اتکائی که بعنوان واسطه عمل می‌کند و با کارمزد دریافتی ادامه حیات می‌دهد تصور نمایند. توسعه و پیشرفت بیمه و بیمه اتکائی ملی و منطقه‌ای و حضور فعالیت در صحنه جهان موجب پیشرفت این صنعت در منطقه خواهد شد.

این پیشرفت بنبوه خود آنان را قادر می‌سازد بالارائه سرویس بهتر در بازارهای بین‌المللی ایفای نقش نمایند. برای تحقق این هدف باید سرمایه پرداخت شده بیمه‌گران اتکائی داخلی افزایش یافته، در مقررات مربوط به ذخایر تجدید نظر شود. برای مواقع اضطراری آن بخش از آسیا که نقش برجسته‌ای در بازار اتکائی جهانی ایفا می‌کند بعنوان پشتوانه باید با افزایش ظرفیت و انتقال تکنولوژی و تجربه سایر بازارهای اتکائی آسیائی و آفریقائی را یاری رساند. افزایش مهارتهای فنی، مشارکت در تجهیز منابع، انتقال تجربه و دادن امید و اطمینان در مقابل بازارهای توسعه یافته، ما را قادر خواهد ساخت که در صحنه جهانی مطرح شویم و ایفای نقش نمائیم. این امید وجود دارد که بازارهای پیشرفته جنوب از امکانات و تجربیات خود را در جهت کمک به سایر بازارهای در

اجلاس تشکیل شود تا این کمیته ضمن بررسی راههای عملی طرح و سیستمی را پس از جمع‌آوری آمار و اطلاعات با توجه به ظرفیت و توانائی‌های اتکائی منطقه تهیه کرده و به تأیید اعضاء برساند. اکنون فرصتی است که موضوع آزادسازی بازار در کشورهای آسیائی و آفریقائی را مورد بررسی مجدد قرار دهیم.

تشویق در جهت تأسیس شرکتهای بیمه اتکائی ملی و منطقه‌ای توسط کشورهای مختلف و همچنین آنگتاد مورد مطالعه قرار گرفته‌است. انتقال از سیستم فعلی به بازار آزاد نیازمند اصلاح واقع عدم تعادل آشکار تجارت بیمه و بیمه اتکائی بین شمال و جنوب است. این موضوع به مفهوم این است که ماهیت بازار کشورهای در حال توسعه در شرایط فعلی بنحوی است که برای آژاسازی نیازمند ذخیره کافی ارز از منابع محدود خود برای عملیات بیمه و بیمه اتکائی است تا بتوانند اقتصاد خود را تقویت نمایند. بدین خاطر مؤسسات تازه تأسیس یافته در کشورهای جهان سوم به حمایت دولت نیاز مبرم دارند تا بتوانند در بازارهای بین‌المللی قدرت رقابت داشته‌باشند. ضمناً مقررات و قوانین جاری باید در این جهت تغییر اساسی نماید.

سؤالی که در اینجا متبادر ذهن می‌شود این است که آیا برای سؤالاتی که درباره فشار برای آزادسازی این بازارها مطرح است پاسخ مناسب وجود دارد. در جواب باید گفت نه هنوز راه درازی درپیش است اقدامات زیادی باید انجام پذیرد. دولتها باید حمایت بیشتری از بیمه‌گران اتکائی بازار ملی خود حتی از بیمه‌گران اتکائی دولتی خود بکنند. هنوز ثابت نشده‌است که خصوصی‌سازی تنها راه علاج برخی از مؤسسات بیمه اتکائی ضعیف و ناتوان در این کشورها است. البته بعنوان یک واقعیت باید پذیرفت بعضی از شرکتهای بیمه اتکائی در آسیا و آفریقا دارای سوابق درخشانی هستند. در شرایط فعلی به آنها باید فقط آزادی داده‌شود تا از طریق افزایش مهارت‌های فنی و تخصصی، تقویت سرمایه و بنیه مالی و تأمین ارز مورد نیاز خود فعالیت کنند. تعدادی از شرکتهای در حال حاضر در این مسیر دارند گام برمی‌دارند و از طرف دیگر رقابت ناشی از رفورم‌های اقتصادی در برخی از بازارها

حال توسعه قدمهای مؤثری بردارند. موانع همکاری در امر بیمه اتکائی متقابل در کشورهای آسیائی و آفریقائی باید بطور جدی شناسائی و برطرف شوند. در این راستا ما باید در باورها و اعتقادات خود نسبت به یکدیگر با مروری بر گذشته تجدید نظر کنیم. بیمه‌گران اتکائی بازارهای ملی و منطقه‌ای باید خود را موظف بدانند که دانش و خدمات حرفه‌ای را بدون ترس و نگرانی در اختیار دیگر همکاران خود در این منطقه قرار داده و به یکدیگر اعتماد داشته‌باشند. فقط از این طریق است که میزان مبادله عملیات اتکائی و ظرفیت منطقه افزایش خواهد یافت. رفع عدم اطمینان و اعتقاد به یکدیگر و ایجاد تسهیلات از طریق انتقال اطلاعات، آمار و تجربیاتی که منجر به گسترش همکاری می‌شود را می‌توان در گردهمآئی‌های نظیر همین اجلاس جستجو کرد.

دولتهای ما می‌توانند از طریق بسیج امکانات و هموار ساختن عوامل جانبی مؤثر در این امر ما را تقویت نموده و تحت حمایت خود قرار دهند. مشکلات ناشی از ارز خارجی مورد نیاز پوشش‌های اتکائی را می‌توان با بررسی راههای عملی نظیر گروه پی تی آ (PTA) در آفریقا که این مشکل را تا حدودی حل کرده پیدا کرد اگرچه هنوز در ابتدای راه است و زود است که در مورد عملکرد آن قضاوت نمود. توصیه به همکاریهای منطقه‌ای در جهت مقابله با مشکلات ناشی از تغییرات بین‌المللی کنونی نیازمند تأکید مجدد است. بازارهای جهانی لازم نیست که نقطه نظرات، شرایط و تجربیات خود را به ما دیکته کنند. بازارهای آسیا و آفریقائی نیز هیچ نیازی ندارند که آن نقطه نظرات شرایط و تجربیات را بپذیرند و هماهنگ با آنها فعالیت کنند.

راه حل مشکلات فوق‌الذکر برای کشورهای آسیائی و آفریقائی در گرو مشاورت، همکاری متقابل و اعتماد به یکدیگر نهفته است. مشکلات ما طوری نیست که دیگران بتوانند راه‌حلی برای آنها به ما دیکته کنند. ما باید مشکلات خود را مستقیماً با همکاری یکدیگر برطرف کنیم. در این رابطه من پیشنهاد می‌کنم که کمیته‌ای متشکل از بیمه‌گران اتکائی آسیائی و آفریقائی در این

کشورهای آسیائی و آفریقائی موفق شده‌اند در این زمینه پیشرفتهای قابل توجهی داشته‌باشند. کشورهای پیشرفته از خدمات ماشینی برای تعیین نرخ تا حق بیمه، تجزیه و تحلیل ریسک، برآورد و تعیین خسارت استفاده می‌نمایند. بیمه‌گران آسیائی و آفریقائی برای حضور در بازار و رقابت با آنها نمی‌توانند استفاده کامل از این سیستم را به تأخیر اندازند. هرگونه تأخیر در این امر منجر به زیان جبران نشدنی خواهد شد. تلاش ما در این است که همکاریهای منطقه‌ای را بسط و توسعه دهیم. استفاده از خدمات ماشینی انتقال اطلاعات و آمار را تسهیل کرده و سرعت می‌بخشد. عدم دسترسی به موقع به اطلاعات جامع یکی از موانع همکاریهای منطقه‌ای است که از این طریق برطرف می‌شود.

در خاتمه بعنوان نتیجه بحث اضافه می‌کنم که مازاد بیمه اتکائی بین‌المللی مواجه با تغییرات بزرگ از نقطه نظر عوامل اجتماعی، سیاسی، اقتصادی، تکنولوژی و حتی آب و هوائی است. این تغییرات هنگامی رخ داده که تعدادی از بازارهای کشورهای آسیائی و آفریقا علیرغم مشکلات اقتصادی در زمینه بیمه اتکائی در حال پیشرفته بوده‌اند. ظرفیت جهانی بیمه اتکائی در حال کاهش سریع است. بنابراین بازارهای ملی و منطقه‌ای آسیا و آفریقا باید متحول شوند و خود را تجهیز نمایند تا با یک جهش بعنوان یک آلترناتو در جهان مطرح شوند. برای فائق آمدن به مشکلات بیمه اتکائی که تحت فشار بازارهای بین‌المللی است این کنفرانس باید در زمینه همکاریهای دو جانبه و چند جانبه راه‌حلهای اساسی ارائه نماید.

منبع :

Towards a More Resilient Insurance/Rinsurance

Market In afro-Asian Countries

by Mr. Albert J. Nduna - Zimbabwe

پاورقی

مؤسسات بیمه اتکائی را تحت فشار قرار داده تا آنها از نظر حرفه‌ای برای ادامه فعالیت در بازار خود را تجهیز و هماهنگ نمایند. برای آزادسازی قابل قبول و منطقی و حضور فعال در بازارهای بیمه و بیمه اتکائی جهانی، کشورهای آسیائی و آفریقائی برای تقویت و حمایت بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکائی بایستی گام‌های سریع و مؤثری برداشته شود. وارد شدن به امر پیچیده آزادسازی و خصوصی بدون برنامه حساب شده منجر به فساد و نابودی اساس صنعت بیمه و بیمه اتکائی که حاصل تلاش نسل‌های گذشته است خواهد شد. کشورهای آسیائی و آفریقائی نباید بدلیل شکست بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکائی در بعضی از کشورها خود را مأیوس و ناامید احساس کرده و تلاش نسل گذشته را در ساختن پایه‌های این صنعت از بین ببرند. سلسله مشکلاتی هست که باید به حل آنها همت گماشت. لازم به اثبات نیست که داشتن صنعت بیمه موفق و پیشرفته در گرو رشد و توسعه اقتصادی و بالعکس است.

همانطوری که قبلاً نیز اشاره شد یکی از تغییرات عمده در تجارت بیمه اتکائی سرعت و نحوه ارتباطات است.

خوشحال هستم خاطرنشان سازم که تعدادی از بیمه‌گران آسیائی و آفریقائی به سیستم کامپیوتر مجهز شده‌اند. بطور قطع استفاده از برنامه‌های کامپیوتر در سرعت بخشیدن به عملیات و صرفه جوئی در زمان یک تحول و موفقیت است. برخی از بیمه‌گران اتکائی آسیائی و آفریقائی فرهنگ و تکنولوژی کامپیوتر را بطور کامل دریافت نکرده‌اند. مدت زمانی طول خواهد کشید تا آنها بتوانند در صنعت بیمه اتکائی از خدمات ماشینی استفاده نمایند. مجهز کردن بخش فنی عملیات اتکائی به کامپیوتر موجب می‌شود که خدمات بهتر و باکیفیت‌تری را به متقاضیان ارائه داد. همانطوری که تعدادی از

۱ - Piper Alpha

۲ - Hurricane Hugo

۳ - Gilbert

۴ - Victory Re

۵ - Cignaa Re