

بیمه اتکایی در ایران



میزگرد



محمد رضا حائری

انقلاب اسلامی: رییس حسابداری تولید و اتکایی شرکت بیمه بین‌المللی ایران و آمریکا. در بعد از انقلاب اسلامی: در بیمه‌های مهندسی و مسؤلیت، باربری و هواپیما و کشتی، نمایندگیهای خارج از کشور و از سال ۶۷ به بعد در قسمت اتکایی بیمه ایران.

محمد رضا حائری

تحصیلات: لیسانس زبان انگلیسی.

سوابق اجرایی: رییس اتکایی بیمه آریا، سرپرست اتکایی شرکت‌های بیمه ادغام شده، مدیر اتکایی شرکت بیمه آسیا به مدت ۲۴ سال.

تألیفات و تحقیقات: ترجمه متون بیمه‌ای و اتکایی.



محمد تقی صالحی زیارانی

اجباری، رییس اداره قبولی از خارج، رییس اداره واگذاری مجدد، معاون مدیر اتکایی، مدیر اتکایی، مدیر اتکایی غیرباربری، مدیر نظارت، مدیر اتکایی اجباری، مدیر اتکایی غیر باربری، معاون فنی.

تألیفات و تحقیقات: جزوه بیمه اتکایی، مقاله نقش بیمه اتکایی در ایجاد درآمد ارزی. تدریس بیمه اتکایی در دانشکده مدیریت دانشگاه علامه طباطبایی، دانشگاه آزاد اسلامی، دانشکده امور اقتصادی.

محمد تقی صالحی زیارانی

مدیر اتکایی بیمه ایران.

تحصیلات: لیسانس علوم بانکی. سوابق اجرایی: در قبل از



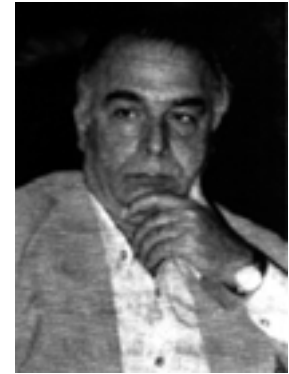
لطف‌الله نکویی

تألیفات و تحقیقات: تهیه گزارشات متعدد از وضعیت بیمه ایران در سالهای ۱۳۶۲ تا ۱۳۷۶، تهیه گزارش صندوق بیمه هواپیما فدراسیون بیمه‌گران آسیایی آمریکایی.

لطف‌الله نکویی

تحصیلات: لیسانس بیمه‌های بازرگانی از مدرسه عالی بیمه تهران در سال ۱۳۵۳، گذراندن دوره مدیریت بیمه در انستیتو بیمه فیلیپین به مدت ۶ ماه.

سوابق اجرایی: استخدام در سال ۱۳۴۹ در بیمه ایران، انتقال به بیمه مرکزی ایران همزمان با تاسیس بیمه مرکزی ایران در سال ۱۳۵۰. پست‌های اجرایی: کارمند اداره اتکایی



سید محمد مهدی علوی

تحصیلات: لیسانس ریاضی. سوابق اجرایی: کارشناس، معاون اداره، رییس اداره، معاون مدیر، مدیر، رئیس کمیته فنی و معاون بیمه مرکزی ایران، عضو صندوق مشترک بیمه آتش‌سوزی شرکت‌های بیمه، عضو کمیته فنی صندوق اتکایی شرکت‌های بیمه، عضو کمیته نرخ بیمه مرکزی ایران، رئیس هیات مدیره شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری، عضو کمیته و شورای فنی بیمه آسیا در سالهای ۱۳۵۱ تا ۱۳۷۶. هم‌اکنون، عضو شورای عالی بیمه، قائم مقام کلوب آسیایی و رئیس هیأت مدیره دفتر مدیریت خطر.



- **علوی: اندیشه تأسیس شرکت‌های بیمه اتکایی ابتدا در شرکت‌های بیمه به وجود آمد و اولین شرکت‌های بیمه اتکایی توسط شرکت‌های بیمه صادر کننده بیمه‌نامه ایجاد شد**
- **نکویی: در قرن هجدهم، بیمه اتکایی در اروپا توسعه و گسترش پیدا کرد تا اینکه در سال ۱۸۶۴م. عملاً مقررات متعددی در این زمینه تدوین شد. بنابراین سال ۱۸۶۴م را باید نقطه عطفی در بیمه اتکایی بدانیم.**

پیدایش بیمه اتکایی را بیان کنند. آقای نکویی: از زمانی که بیمه بوجود آمد شاید بیمه اتکایی هم شکل گرفت. به عبارت دیگر پیشگامان بیمه، بعد از اینکه با خسارات زیادی مواجه شدند به این نتیجه رسیدند که به تنهایی نمی‌توانند پاسخگوی خسارات خود باشند. لذا به دنبال چاره‌ای برای تقسیم و توزیع خطرات و خسارات خود برآمدند، می‌توان گفت که بیمه اتکایی همزمان و یا با کمی تأخیر از زمان شروع بیمه در دنیا پدیدار شد.

قبل از وارد شدن به بحث تاریخچه بیمه اجازه می‌خواهم به چند روش توزیع خطر که از سوی شرکت‌های بیمه در گذشته

امروزه شرکت‌های بیمه اتکایی به غول‌های بزرگی در سطح بین‌الملل تبدیل شده‌اند که سرمایه و ذخائر آنها چندین برابر شرکت‌های اصلی صادر کننده است.

آسیا: نهادها و پدیده‌هایی که با ترکیبی پیشرفته در جوامع امروزی وجود دارند، مراحل مختلفی را طی کرده‌اند و از عوامل گوناگونی تأثیر پذیرفته و به هويت فعلی دست یافته‌اند، بیمه هم از این قاعده مستثنی نیست و شرایط اقتصادی و اجتماعی و نیازهایی که وجود داشته بر مراحل شکل‌گیری و توسعه آن تأثیر گذاشته است. از جناب آقای نکویی خواهش می‌کنم تاریخچه

آسیا: ضمن تشکر از میهمانان محترم میزگرد به خاطر پذیرش دعوت فصلنامه آسیا، به منظور ورود به بحث از آقای علوی تقاضا می‌کنم بیمه‌های اتکایی را به خوانندگان محترم معرفی نمایند.

آقای علوی: پس از اینکه شرکت‌های بیمه در دنیا عملیات مدون بیمه‌گری را آغاز کردند، و خطرات بیمه‌گزاران را به خود منتقل نمودند، زمانی طول نکشید که این شرکتها متوجه شدند با تجمع بسیار بالایی از خطرات روبه‌رو هستند. این جریان، زمانی که شرکت‌های بیمه علاقمندی خود را به عرضه خطرات طبیعی به بیمه‌گزاران آغاز کردند، حادث شد. (خطراتی مانند زلزله، سیل و...)

شرکت‌های بیمه متعهد پرداخت خسارات خطرات طبیعی، با بروز اولین حادثه، با انبوهی از بیمه‌گزاران و در نتیجه مبالغ قابل توجهی خسارت مواجه گردیدند. قبل از اینکه بیمه‌گران به بیمه‌نامه‌های با خطر طبیعی بپردازند، این تفکر بوجود آمده بود که می‌توانند برای کاهش سقف تعهدات خود بیمه‌نامه‌ها را خرد کرده و از طریق تقسیم بیمه‌نامه بین شرکت‌های بیمه، تعهد بیمه‌نامه‌های سنگین را توزیع نمایند و به این ترتیب بیمه‌نامه‌های مشترک در ابتدای کار فراهم شد.

این نوع بیمه‌نامه‌ها با آن که تا حدودی تعهد شرکت‌های بیمه را کاهش داد اما چاره کار نبود. بالاخره شرکت‌های بیمه احساس کردند، نیاز دارند که خود را در جایگاه بیمه‌گزار قرار دهند. بنابراین اندیشه تأسیس شرکت‌های بیمه اتکایی ابتدا در شرکت‌های بیمه به وجود آمد و اولین شرکت‌های بیمه اتکایی توسط شرکت‌های بیمه صادر کننده بیمه‌نامه ایجاد شد. و این شرکت‌های بیمه‌گر شرکت‌های صادر کننده گردیدند.

و حال اعمال گردیده و می‌گردد اشاره کنم. همان طور که جناب آقای علوی اشاره فرمودند، ساده‌ترین شکلی که شرکت‌های بیمه برای تقسیم و توزیع خطر انتخاب کردند، صدور بیمه‌نامه در حد و توانایی خود بود یعنی شرکت‌های بیمه تا حدی بیمه‌نامه صادر می‌کردند که بتوانند پاسخگوی آن بوده و از این بابت نیاز به پوشش اتکایی نداشته باشند. البته با اتخاذ این روش اندوخته‌های این شرکت‌ها بمرور محدود شده و باعث رکود فعالیت آنها می‌گردید.

روش دیگری که شرکت‌های بیمه برای تقسیم و توزیع خطرات خود انتخاب می‌کردند صدور بیمه‌نامه به صورت بیمه مشترک بود. بدین شکل که یک بیمه‌نامه به چند قسمت تقسیم می‌شد و هر قسمت توسط یک شرکت تحت پوشش قرار می‌گرفت و هر شرکت فقط مسؤلیت بخش خود را به عهده داشت به عبارت دیگر هر شرکت با توجه به امکانات مالی خود پوشش بخشی از یک مورد بیمه را می‌پذیرفت اگر چه باید گفت، تا مدتی صدور بیمه‌نامه به صورت مشترک مورد استفاده بود ولی اشکالاتی هم در برداشت. در این روش بیمه‌گران مجبور بودند بیمه‌گزاران خود را به سوی رقبا سوق بدهند. از طرفی این مسأله برای بیمه‌گزار نیز اشکالاتی را در برداشت، برای این که مجبور بود اطلاعات را به چند بیمه‌گر بدهد و در صورت بروز خسارت از چند بیمه‌گر خسارت بگیرد. در مجموع بیمه‌گزاران عملاً از وجود بیمه مشترک خشنود نبودند.

روش دیگری که برای توزیع خطر به وجود آمد بیمه اتکایی متقابل بود. در این روش دو شرکت با انعقاد قراردادی، بخشی از پرتفوی خود را به طرف مقابل واگذار نموده و از این طریق در واقع ریسک خود را تقسیم می‌کردند. روش دیگر که شرکت‌های بیمه برای

تقسیم خطرات انتخاب نمودند، بیمه اتکایی به شکل صندوق بود. در این شیوه، تعدادی از شرکت‌های بیمه در یک منطقه صندوقی را تشکیل داده و بخشی از پرتفوی خود را به این صندوق واگذار می‌کردند و این صندوق مجموعه پرتفوی و عملیات قبولی خود را متناسب با سهم واگذاری از طرف هر عضو و همچنین با توجه به سودآوری پرتفوی واگذار شده مجدداً بین اعضاء تقسیم می‌نمود.

و بالاخره آخرین روشی که امروزه مورد عمل می‌باشد. بدین صورت است که شرکت‌های بیمه با توجه به ظرفیت و توان مالی خود، بخشی از هر ریسک را نگهداری و مازاد آن را به شرکت دیگری واگذار می‌کنند و شرکت دوم نیز مازاد توان خود را به شرکت دیگری واگذار می‌نماید و به این ترتیب یک بیمه‌نامه و یا یک پرتفوی بیمه‌ای بین دهها شرکت بیمه در نقاط مختلف دنیا تقسیم می‌شود.

اما درباره تاریخچه بیمه اتکایی باید اشاره کنم، اولین نشانه‌های موجود از بیمه اتکایی مربوط به یک سفر دریایی در سال ۱۳۷۰ میلادی است که در آن سفر، بخش پرخطر آن بیمه اتکایی گردیده بود.

همچنین در سال ۱۶۸۱ میلادی لوئی چهاردهم با صدور فرمانی مجوز بیمه اتکایی را در فرانسه صادر کرد. این مجوز در کشورهای دیگر تحت قوانین و مقرراتی با عنوان «بیلبا»، «هامبورگ» و «کاینزبرگ» رواج یافت و قانونی شد.

در قرن هجدهم، بیمه اتکایی در اروپا توسعه و گسترش پیدا کرد تا اینکه در سال ۱۸۶۴م. عملاً مقررات متعددی در این زمینه تدوین شد. بنابراین سال ۱۸۶۴م. را باید نقطه عطفی در بیمه اتکایی بدانیم.

اولین شرکت بیمه اتکایی که به صورت

وابسته شروع به کار کرد، شرکت بیمه اتکایی وسلر است که در سال ۱۸۴۳م. به وجود آمد. این شرکت مازاد ظرفیت شرکت مادر را به عهده می‌گرفت. امروزه تعدادی از این شرکتها هنوز با قوت زیاد در عرصه بیمه اتکایی دنیا فعالیت می‌کنند که در این میان می‌توان به شرکت بیمه «سوئیس‌ری» اشاره کرد. سوئیس‌ری شرکتی وابسته بود که توسط سه شرکت سوئیس‌ری در سال ۱۸۶۳م. بوجود آمد و امروزه دارای شخصیتی کاملاً مستقل است و به موجب آخرین آمار این شرکت با حق بیمه چهار میلیارد و سیصد و هفتاد و دو میلیون دلار دومین شرکت بیمه اتکایی دنیا است.

اما اولین شرکت بیمه اتکایی که به صورت مستقل و حرفه‌ای شروع به کار کرد، شرکت بیمه اتکایی «کلن‌ری» است که در سال ۱۸۶۴م. در شهر کلن تأسیس گردید. این شرکت امروزه، هفتمین شرکت بیمه اتکایی دنیا است که حق بیمه‌ای معادل دو میلیارد و چهارصد و هشتاد و دو میلیون دلار را به خود اختصاص داده است.

در کشور انگلستان هم شرکت‌های زیادی به صورت شرکت‌های وابسته به وجود آمدند که برخی از آنها از بین رفته و برخی هنوز وجود دارند، ولی اولین شرکتی که به صورت حرفه‌ای در انگلیس به وجود آمد شرکت بیمه اتکایی «مرکانتایل اند جنرال» بود که در سال ۱۹۰۷م. تأسیس گردید. همچنین شرکت «بریتیش اندروپین» که در سال ۱۹۰۸م. شروع به فعالیت نمود. شرکت مرکانتایل اند جنرال اخیراً توسط شرکت سوئیس‌ری خریداری شده است.

در کشورهای در حال توسعه نیز بیمه‌های اتکایی اغلب توسط شرکت‌های دولتی ارائه می‌شود. اولین شرکت بیمه اتکایی دولتی که در کشورهای در حال





● حائری: امروزه عملیات اتکایی جزء ادامه عملیات بیمه‌ای محسوب می‌شود و حتی می‌توان گفت که هیچ شرکت بیمه‌ای در جهان وجود ندارد که قبل از اقدام به صدور بیمه‌نامه در یک رشته، تدابیر اتکایی آن را پیش بینی نکرده باشد.

به لزوم برخورداری از پوششی احساس نیاز کردند، بیمه‌های اتکایی مطرح شدند. ولی امروزه عملیات اتکایی جزء ادامه عملیات بیمه‌ای محسوب می‌شود و حتی می‌توان گفت که هیچ شرکت بیمه‌ای در جهان وجود ندارد که قبل از اقدام به صدور بیمه‌نامه در یک رشته، تدابیر اتکایی آن را پیش بینی نکرده باشد. در ایران نیز این عملیات با تأسیس اولین شرکت بیمه ایرانی یعنی شرکت سهامی بیمه ایران بوجود آمد.

قبل از انقلاب اسلامی و ملی شدن صنعت بیمه، شرکت‌های بیمه خصوصی قانوناً موظف بودند که ۲۵٪ از کلیه بیمه‌نامه‌های صادره خود در رشته‌های غیرزندگی و ۵۰٪ از بیمه‌نامه‌های صادره خود در رشته بیمه زندگی را به شرکت سهامی بیمه ایران واگذار نمایند و پس از تصویب قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران (سال ۱۳۵۰) به موجب همین قانون شرکت‌های بیمه خصوصی و شرکت سهامی بیمه ایران موظف گردیدند این واگذاری به بیمه مرکزی ایران را انجام دهند و در حقیقت وظیفه ارائه پوشش اتکایی قانونی به بیمه مرکزی ایران محول گردید. در کنار این پوشش اتکایی

اجباری، شرکت‌های بیمه و بیمه مرکزی ایران پوشش‌های لازم برای سهم نگهداری خود را از شرکت‌های خارجی و معمولاً اروپائی تأمین می‌کردند.

پس از پیروزی انقلاب اسلامی صنعت بیمه کشور در تاریخ ۱۳۵۸/۴/۴ ملی اعلام گردید و چون قراردادهای اتکایی شرکت‌های بیمه عموماً در پایان هر سال خاتمه می‌یافت، اغلب شرکت‌های بیمه به دلایل مختلف نتوانستند قسمتهایی از قراردادهای اتکایی سال ۱۳۵۸ خود را تمدید نمایند، لذا بیمه مرکزی ایران به عنوان تصمیم گیرنده بازار بیمه کشور، صندوقی به نام صندوق مشترک بیمه‌های آتش سوزی را تشکیل داد و شرکت‌های بیمه، مازاد قراردادهایی که عملاً در تعهد خودشان مانده بود را به این صندوق واگذار کردند. بعدها این صندوق به صندوق ملی اتکایی تبدیل شد و از ابتدای سال ۱۳۵۹ شرکت‌های بیمه پس از انجام واگذاری قانونی به بیمه مرکزی ایران مازاد آن را به این صندوق واگذار می‌نمودند. این صندوق نیز پس از کسر سهم متناسبی از عملیات بیمه‌ای و تقسیم آن بین شرکت‌های بیمه، مازاد آن را به شرکت‌های خارجی واگذار می‌نمود و عملاً از اول سال ۱۳۵۹ ارتباط اتکایی شرکت‌های بیمه با شرکت‌های اتکایی خارجی قطع و عملیات اتکایی واگذاری به شرکت‌های خارجی منحصرأ از طریق این صندوق انجام می‌گردید.

از ابتدای سال ۱۳۶۴ تا پایان سال ۱۳۶۵ به دلایل مختلف از جمله تحول پرتفوی شرکت‌های بیمه و عدم کارایی این روش، فعالیت‌های صندوق متوقف شد و شرکت‌های بیمه ضمن واگذاری قانونی به بیمه مرکزی ایران اقدام به عقد قراردادهای اتکایی جداگانه‌ای با بیمه مرکزی ایران نمودند و عملاً بیمه مرکزی ایران بیمه‌گر اتکایی انحصاری شرکت بیمه محسوب

توسعه تأسیس گردید، در سال ۱۹۲۰ در کشور شیلی شکل گرفت.

همچنین شرکت‌های بیمه اتکایی منطقه‌ای نیز به منظور کاهش وابستگی به کشورهای غربی و همچنین عدم خروج ارز از منطقه در مناطق مختلف به وجود آمدند که از این جمله می‌توان به شرکت‌های «آفریکن‌ری» و «اشیان‌ری» اشاره کرد.

آسیا: بر اساس مطالعات تاریخی انجام شده قرائنی بدست آمده است که تعمیم بیمه به شکلی ابتدایی در ایران باستان وجود داشته است، ولی تاریخچه پیدایش و فعالیت بیمه با ترکیب فعلی آن در ایران به دهه‌های اخیر مربوط می‌شود. از جناب آقای حائری تقاضا می‌کنم تاریخچه شکل‌گیری و تحولات بیمه‌های اتکایی در ایران را تشریح فرمایند. آقای حائری: همانطور که جناب آقای علوی و جناب آقای نکویی فرمودند، اصولاً بیمه‌های اتکایی بعد از پیدایش بیمه یعنی زمانی که حجم زیاد تعهدات شرکت‌های بیمه برای خود آنها خطرناک گردید بوجود آمدند. به عبارت دیگر زمانی که خود شرکت‌های بیمه



می‌گردید.

در اینجا ذکر این نکته نیز ضروری است که از نیمه دوم سال ۱۳۶۰ به تدریج فعالیت برخی از شرکت‌های بیمه متوقف شد و نهایتاً در پایان سال ۱۳۶۱ تنها سه شرکت فعال (شرکت بیمه ایران، شرکت بیمه آسیا و شرکت بیمه البرز) در بازار بیمه کشور وجود داشتند.

از ابتدای سال ۱۳۶۶ سه شرکت فعال جهت استفاده از ظرفیت‌های یکدیگر قراردادهائی را به صورت مشارکت در رشته‌های آتش سوزی و باربری که در آن زمان سهم عمده پرتفوی هر یک از این شرکتها را تشکیل می‌دادند، با یکدیگر منعقد نمودند و عملاً ۲۵٪ از عملیات بیمه‌ای شرکتها در این دو رشته به بیمه مرکزی ایران واگذار و ۷۵٪ مانده بین خود شرکتها تقسیم می‌گردید.

تا سال ۱۳۶۹ به دلیل متناسب بودن توازن نگهداری شرکت‌های بیمه با سرمایه‌های بیمه شده در این دو رشته نیازی به اخذ پوشش اتکایی دیگری برای شرکت‌های بیمه احساس نمی‌شد و از این سال با بررسی‌های انجام شده، لزوم اخذ پوشش اتکایی برای این رشته احساس

● صالحی : پرداخت خسارت‌ها معمولاً شرکت‌های بیمه باهم تعاون می‌کنند که به آن بیمه اتکایی می‌گویند. بیمه اتکایی انتقال خطر به دیگران است و بیمه قبولی، بیمه قبول خطرات از شرکت‌های دیگر است.

گردید و سه شرکت پوشش‌هایی را به صورت قراردادهای اتکایی مزاد خسارت مشترکاً از بازارهای بین‌المللی اخذ نمودند که قسمت عمده خسارات زلزله سال ۱۳۶۹ روبرار نیز از طریق همین قراردادهای بیمه‌گران اتکایی دریافت شد.

از سال ۱۳۷۱ با جلسات کارشناسی که تشکیل گردید، تشخیص داده شد که اگر این پوشش تعمیم پیدا کند برای کل بازار مفید خواهد بود از آن سال به بعد عملیات اتکایی به صورت یک قرارداد مشترک در رشته آتش‌سوزی برای کل شرکت‌های بیمه و بیمه مرکزی ایران یک جا ابتیاء می‌شود ولی قراردادهای باربری به صورت مستقل است. یعنی بیمه مرکزی ایران برای ۲۵٪ نگهداری خودش قرارداد خاصی دارد، بیمه ایران هم همینطور، بیمه آسیا و البرز هم به صورت مشترک یک قرارداد را اجرا می‌کنند.

آسیا: یکی از عوامل مؤثر بر فعالیت‌های گوناگون بیمه، کیفیت ساختار سیستم‌های اقتصادی - اجتماعی و همچنین چگونگی ارتباطات موجود است. این عوامل بطور مشخص به فعالیت‌های بیمه اتکایی از دو بخش قبول و واگذاری تأثیر می‌گذارد. از آقای

صالحی درخواست می‌کنم وضعیت قبولی بیمه‌های اتکایی در ایران را شرح دهند.

آقای صالحی: بیمه قبولی، چیزی جز بیمه واگذاری نیست منتهی سوی دیگر چهره آن است. اصل قضیه این است که بیمه یک تعاون است، بین بیمه‌گزاران که حق بیمه‌های خود را جمع می‌کنند و مدیریت آن را شرکت‌های بیمه انجام می‌دهند و خسارت‌های آنها را پرداخت می‌کنند. در پرداخت خسارت‌ها معمولاً شرکت‌های بیمه باهم تعاون می‌کنند که به آن بیمه اتکایی می‌گویند. بیمه اتکایی انتقال خطر به دیگران است و بیمه قبولی، بیمه قبول خطرات از شرکت‌های دیگر است.

بیمه قبولی با سه هدف انجام می‌شود. در کشورهایی نظیر کشور ما، هدف اصلی برای انجام بیمه‌های قبولی دستیابی به آخرین اطلاعات فنی و تحولات بیمه بین‌المللی و همین‌طور آخرین نوع پوششها است، که از این طریق هم اطلاعات فنی دست‌اندرکاران صنعت بیمه می‌تواند رشد پیدا کند و هم می‌توانیم از نظر تحولات پوششهای بیمه‌ای، آخرین و بهترین نوع پوششها را البته هماهنگ با نیازهای جامعه اخذ کنیم.

هدف دوم ایجاد درآمد ارزی برای شرکت‌های بیمه است. یعنی در مقابل تعهدات، حق بیمه ارزی وارد کشور می‌شود و از این حق بیمه‌های ارزی حتی می‌توانیم به عنوان کمک برای کارهای واگذاری خود استفاده کنیم.

سومین هدف که می‌تواند در بیمه‌های قبولی مهم باشد، این است که موجب می‌گردد ارتباطات شرکت‌های داخلی با بازارهای بین‌المللی بیمه و شرکت‌های بیمه بین‌الملل گسترش یابد و کار واگذاری‌های اتکایی آسان شود. همانطور که گفته شد بعد

از انقلاب شکوهمنداسلامی، شرکت‌های خارجی قراردادهای ما را در سال ۵۸ تمدید نکردند، بنابراین ناچار شدیم به خودمان روی بیاوریم و بدین ترتیب صندوق ملی اتکایی تشکیل شد. اگرچه در آن زمان هم یک حالت متقابل داشتیم و اگر در همان زمان صنعت بیمه در ایران به همان اندازه که در کار واگذاری فعالیت کرده بود در قبولی اتکایی کار می‌کرد آنها نمی‌توانستند قراردادهای خود را یک جانبه لغو کنند، ما هم می‌توانستیم در بازار بین المللی تأثیرگذار باشیم. مدتی است که کار قبولی آغاز شده و البته بیمه مرکزی پرچمدار کار قبولی است و پرتفوی خوبی هم داشته و هنوز هم دارند.

بعد از بیمه مرکزی، شرکت بیمه ایران به ایجاد پرتفوی قبولی اقدام کرد. الحمدلله در ظرف پنج سالی که ما کار قبولی را انجام داده‌ایم ضرر نداشتیم و یک سود معقولی هم عاید شده است.

در کار قبولی اتکایی، هم بیمه موردی وجود دارد و هم قراردادی و هم متقابل. سیاست شرکت بیمه ایران در رابطه با کارهای اتکایی این است که حتماً به ما کار واگذار کنند. البته ما انتظار نداریم که حتماً به میزان مساوی باشد چون ما در ابتدای کار هستیم، در نتیجه نمی‌توانیم تعهد زیادی قبول کنیم و به صلاح ما هم نیست.

یک شرکت بیمه اتکایی قبولی باید نزد شرکت‌های بین‌الملل به رسمیت شناخته شده باشد. و این امر زمانی میسر است که اولاً شرکت‌های بیمه داخلی به سرمایه‌ای در حد استانداردهای جهانی رسیده باشند. زیرا یکی از عوامل مهم کار قبولی و پذیرش شرکت‌های بیمه خارجی برای واگذاری کار به شرکت‌های ایرانی، آن است که شرکت‌های ایرانی از نظر سرمایه در حدی قرار بگیرند که مورد پذیرش استانداردهای بین‌الملل باشند. ثانیاً تیم فنی و

کارکنانی که در بخش قبولی کار می‌کنند بایستی از نظر دانش فنی به حدی برسند که شناخته شده باشند، یعنی مدیریت قبولی از مسایل بسیار مهم در توسعه کار قبولی است.

ثالثاً امروزه شرکت‌های اتکایی از سوی مؤسسات بین‌المللی که کارشان ارزیابی شرکت‌هاست درجه‌بندی می‌شوند. و به شرکت‌هایی که از یک درجه معینی پایین‌تر باشند کار قبولی نمی‌دهند. بنابراین انجام فعالیت اتکایی با شرکت‌های داخلی فعلی مشکل است. ما در طی ۵ - ۶ سالی که کار قبولی را آغاز کرده‌ایم به مرور سعی نمودیم خود را به بازارهای بین‌المللی بشناسانیم.

نکته‌ای که ذکرش ضروری است، آن است که هیچگاه نباید به بیمه اتکایی، از دریچه سودآوری نگاه کرد. بیمه اتکایی علی‌الاصول برای حمایت از شرکت‌های بیمه است، برای اینکه اگر خسارت عمده‌ای پیش آمد، شوک وارده منجر به ورشکستگی و یا منجر به لطمه شدید به توانایی مالی آن شرکت‌ها نشود و آنها را به حالتی درنیابرد که نتوانند تعهدات بیمه‌ای خود را انجام دهند بنابراین درآمد ارزی از کار قبولی هدف عمده نیست، بلکه هدف اساسی بالا بردن سطح دانش فنی و کارایی بیمه در شرکت‌ها است.

آسیا: آقای علوی با توجه به مطالب ارایه شده از نظر شما چه دیدگاه‌ها و راه‌کارهایی برای بهسازی و توسعه فعالیت بیمه اتکایی توسط شرکت‌های بیمه ایرانی وجود دارد؟

آقای علوی: سرمایه‌های ملی ما متأسفانه بدون پوشش است فکر نمی‌کنم که پالایشگاه‌ها، صنایع پتروشیمی و نفت‌کشهای ما پوشش کامل داشته باشند، تا آنجا که اطلاع دارم شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی برای ناوگان خود از شرکت‌های بیمه ایرانی پوشش

کافی اخذ نکرده است. کارخانجات بزرگ آنالیز خطر نکرده‌اند. به نظر نمی‌رسد کانون‌های خطر را تشخیص داده باشند و متناسب با خطراتی که آنها را تهدید می‌کند پوشش مناسب را از شرکت‌های بیمه گرفته باشند. بیمه‌نامه‌های ما همواره در طول ۱۰-۱۵ سال گذشته بدون بررسی لازم هر سال تمدید می‌شود و اگر هم تغییراتی انجام شده تغییرات بسیار بسیار جزئی بوده است. شاید امروز بتوانیم ادعا بکنیم که اکثر بیمه‌نامه‌های بزرگ به خصوص در صنایع پوشش کافی ندارند، یعنی خطرات کامل نیست یا سرمایه بیمه‌شده کافی نمی‌باشد و به ارزش روز تبدیل نشده و سرمایه‌های دفتری است. تغییرات اندکی که در طول چند سال گذشته به همت بعضی از مدیران لایق در صنعت بیمه انجام شده، به عقیده من تکافوی آنچه را که واقعیت امر است نمی‌کند.

همانطور که آقای صالحی توضیح دادند شرکت‌های بیمه در دنیای امروز حتی اتکایی‌ها درجه‌بندی شده‌اند. شرکت‌های بیمه معمولی هم امروز در دنیا دارای درجه‌بندی هستند. امروزه بزرگترین شرکت بیمه در ایران با امکانات وسیع همان بیمه‌نامه را می‌تواند صادر کند که کوچکترین شرکت بیمه با حداقل امکانات و نیروی انسانی. و هیچ کس نمی‌گوید چرا نباید از روش‌هایی که در دنیا مدون شده و آنچه که آقای نکویی گفتند که از ۲۰۰ سال پیش تا امروز کار شده، تجربه شده و امروز یک مجموعه‌ای به نام بیمه و بیمه اتکایی در دنیای

امروزی وجود دارد حداقل استفاده را بکنیم؟! همچنانکه عرض شد امروزه شرکت‌های بیمه دنیا حق ندارند هر بیمه‌نامه‌ای را صادر کنند. مثل ما نیستند، امروز یک شرکت بیمه کوچک ما همان بیمه‌نامه‌ای را صادر کند که بزرگترین شرکت



بیمه می‌تواند صادر کند کسی نمی‌پرسد که آیا این شرکت توان مالی و تخصصی لازم را برای آنالیز خطر دارد یا خیر. آیا پوشش کافی اتکایی دارد؟ فقط کافی است که این بیمه‌نامه دست بیمه‌گزار داده شود و بیمه‌گزار هم به علت عدم اطلاع از آنچه که او را تهدید می‌کند و به دلیل عدم آگاهی از این رشته خاص، خوشحال است که یک بیمه‌نامه دارد. اما اگر شرایطی پیش بیاید و خسارتی واقع شود، در آن روز تازه متوجه می‌شویم که چه مشکلاتی برای جامعه ما به وجود خواهد آمد.

میزان خسارتهای اتفاق افتاده‌ای که تحت پوشش نبوده‌اند، اندک نیست. در کشور ما طی ده سال گذشته، میلیاردها ریال سرمایه در اثر آتش‌سوزی دود شده است! اما هیچ کس دنبالش نبوده است. به خاطر اینکه سرمایه‌ها، سرمایه کارخانه‌ها و سازمانهای دولتی یا وزارتخانه‌های دولتی بوده‌اند، هیچ‌کس نیامده حسابرسی و بررسی کند که پس این بیمه به چه کار می‌آید. به هر حال برای اینکه ما وضعیت بیمه اتکایی را متحول کنیم، باید اول شرکت‌های بیمه را متحول نمائیم، اول باید ریسک‌هایی را که توسط شرکت‌های بیمه صادر می‌شود کامل کنیم تا بیمه‌نامه کامل شود. آن وقت دیگر این بیمه‌نامه کامل قابل نگهداری در داخل کشور ما نخواهد بود و با توجه به سرمایه‌ها و امکانات ما، نیاز به بازارهای اتکایی بیشتری برای آنها هست. حجم اتکایی امروز ایران در دنیا آن قدر ناچیز است که کسی به حساب نمی‌آورد. شاید حجم حق بیمه اتکایی ما در دنیا متناسب با یک شرکت خیلی معمولی، یک کشور به اصطلاح جهان سوم باشد.

ما حق بیمه‌ای نداریم و از دنیا پوششی اخذ نمی‌کنیم، حجم حق بیمه اتکایی ما به غیر از هواپیما، در رشته‌های دیگر به ۱۰ میلیون دلار نمی‌رسد. در حالی که حق بیمه

اتکایی در مالزی یک میلیارد دلار است. باید دید چه شرایطی پیش آمده که شرکت‌های مالزی نیازمند خرید پوشش اتکایی هستند و در مقابل پوشش اتکایی باید یک میلیارد دلار حق بیمه بدهند ولی در کشور ما فقط در حدود ۱۰ میلیون دلار حق بیمه اتکایی پرداخت می‌شود؟ آیا این به آن معناست که سرمایه و امکانات در مالزی زیاد است که نیاز به پوشش دارند یا اینکه پوشش‌ها کافی است؟ البته کشور ایران به اندازه کافی ثروت، سرمایه و امکانات در اختیار دارد، اما این سرمایه‌ها و ثروت‌ها تحت پوشش نیستند و چون تحت پوشش نیستند بالتبع خطری هم متوجه شرکت‌های بیمه نیست که برای این‌ها پوشش بگیرند.

وقتی هواپیمایی جمهوری اسلامی برای خود پوشش می‌خرد، شرکت بیمه پوشش‌دهنده بلافاصله به دلیل تخصصی که دارد خطر را به شرکت بیمه اتکایی خارجی منتقل می‌کند، اما در موارد دیگر این خطرات منتقل نمی‌شود. بنابراین یک بار دیگر تکرار می‌کنم، اگر قرار است بیمه اتکایی تحول پیدا کند، قبل از آن باید خود بیمه مستقیم متحول شود. کادر موجود در صنعت بیمه و آنهایی را که من می‌شناسم با فداکاری و گذشت و از خودگذشتگی بسیار بالایی با این حجم کار در کشور به ارائه خدمات بیمه مشغول هستند. ما نیازمند تحول اساسی در شرکت‌های بیمه هستیم و با ساختار دولتی به هیچ‌وجه این امکان‌پذیر نخواهد بود. باید ساختار شرکت‌های بیمه عوض شود، در شرایط کنونی، شرکت‌های بیمه ما هیچ‌گونه حق مانوری ندارند، اگر بخواهند کوچکترین اقدامی بکنند، باید کلی دردسر بکشند. ساختار عرضه خدمات بیمه‌گری هیچ‌گونه سختی با عملیات بیمه‌ای سیستم دولتی ندارد. در دنیا به استثنای کشورهای کره شمالی، عراق و چند

کشور دیگر، کشوری را سراغ نداریم که کلیه شرکت‌های بیمه آن دولتی باشند و خود را از مشارکت مردم بی‌بهره کرده باشند.

جمعیت ایران بعد از بیست سال ۱۰۰٪ رشد کرده است و در کنار آن امکانات و صنایع کشور نیز گسترش یافته است ولی حجم حق بیمه به ارزش ثابت، کمتر از ۲۰ سال قبل است. حق بیمه ما طبق آمارهای بین‌المللی در ۲۰ سال پیش ۵۰۷ میلیون دلار بوده است. ولی در سال ۱۳۷۵، حجم حق بیمه بازار با همه تلاشی که این عزیزان در صنعت بیمه انجام دادند یک میلیارد و صد و بیست میلیون تومان شد که با دلار ۳۰۰ تومانی می‌شود ۴۰۰ میلیون دلار. اگر ما نرخ تورم را برداریم خیلی روشن و ساده می‌بینیم، حجم حق بیمه ما به ارزش ثابت کاهش پیدا کرده است، که علت آن کاهش در پوشش است.

پوشش‌هایمان کم شده است. روزی که ما ۵۰۷ میلیون دلار حق بیمه داشتیم، ترکیه کمتر از ۲۰۰ میلیون دلار حق بیمه داشت. امروز ترکیه دو میلیارد و پانصد میلیون دلار حق بیمه دارد. روزی که ما ۵۰۷ میلیون دلار حق بیمه داشتیم، مالزی ۱۲۳ میلیون دلار حق بیمه داشته و امروز مالزی سه میلیارد و پانصد میلیون دلار حق بیمه دارد. من کشورهای پیشرفته را با خودمان مقایسه نمی‌کنم. کشورهای مشابه خودمان را مقایسه می‌کنم. تحول در بیمه اتکایی نیازمند تحول در ساختار بیمه‌ای در داخل کشور است.

چه کار باید بکنیم؟ ما شاید تنها کشوری در دنیا باشیم که یک شرکت بیمه اتکایی نداریم. بیمه مرکزی ایران هم یک شرکت بیمه اتکایی نیست. شرکتی است که به وسیله دولت برای نظارت و کنترل بازار بیمه، حفظ حقوق بیمه‌گزاران و حفظ



حقوق بیمه‌گران، تأسیس شده است و الحق که در حفظ حقوق بیمه‌گران کوتاهی نکرده است.

من به یاد دارم که در سال ۱۳۷۱ یا ۱۳۷۲ حدود ۲۰ میلیون دلار حق بیمه قبولی در بیمه مرکزی از خارج از کشور داشتیم که این رقم با توجه به شرایط و امکاناتی که ما در آن زمان داشتیم ارزشمند بود. امروزه متأسفانه این مبلغ بسیار ناچیز است. در حالی که می‌دانید حجم حق بیمه اتکایی در بازار بین الملل امروزه این رقم‌ها نیست. میزان کل حق بیمه اتکایی دنیا رقم وحشتناکی است. ما خودمان را با همین ارقام اندک دل خوش کرده‌ایم چون تشکیلات این کار را نداریم.

برای داشتن بیمه اتکایی خوب در قسمت واگذاری نیازمند تغییر در ساختار داخلی هستیم و در بخش قبولی، نیازمند داشتن شرکت بیمه اتکایی هستیم. من به عنوان فردی که اندک اطلاعاتی در این زمینه دارم، عرض می‌کنم، به دلیل تغییراتی که در جهان به وجود آمده است و به دلیل عدم ارتباط، از آنها آگاهی نداریم. در دنیا شرایط

جدیدی به وجود می‌آید، امروزه حتی پوششها تغییرات اساسی کرده است. دیگر این پوششهایی که الان در ایران مرسوم است در کشورهای دنیا کمتر جواب می‌دهد، چون نوع بیمه‌های اتکایی عوض شده است.

امروز شرکت‌های بیمه اتکایی در دنیا وجود دارد که حجم حق بیمه آنها حدود ۱۵

میلیارد دلار است. اگر در زمینه واگذاری اتکایی صحبت می‌کنید، شرکت بیمه باید متحول بشود، وقتی شرکت بیمه متحول شد، ریسکهای بزرگ ما آنالیز می‌شود. کانونهای خطر مشخص می‌شود، خطرات مشخص می‌شود. برای خطرات مشخص پوشش‌های مشخص اخذ می‌شود. دردآور است که امروز نرخ حق بیمه‌های ما از کشورهای مشابه در رشته‌های مشابه بیشتر است ولی امکان placement ما کمتر است. یعنی نرخ حق بیمه ما برای مثلاً کارخانه نساجی در مقایسه با نرخ کارخانه نساجی در یک کشور دیگر بالاتر است.

زیرا گزارشهای مدون برای این خطرات



وجود ندارد. گزارشهایی که بتواند بیمه‌گر اتکایی به استناد آنها آنالیز خطر کند و بگوید این درست یا غلط است. بنابراین نیازمند آنالیز خطر هستیم. نیازمند تهیه گزارشهای درست، صحیح و اصولی هستیم. نیازمند کار کارشناسی هستیم. آنچه که در بازار امروز بیمه ایران به آن توجهی نمی‌شود.

آسیا: از آنجا که صندوق‌های منطقه‌ای از جمله عوامل مؤثر در فعالیت بیمه اتکایی در سطح کشورهای منطقه می‌باشند و با عنایت به اشتراک ایران در برخی از این صندوق‌ها مانند «فیر» و «اکو»، از آقای نکویی خواهش می‌کنم نقش این صندوق‌های منطقه‌ای را در فرایند فعالیت بیمه اتکایی ایران تشریح نمایند.

آقای نکویی: قبل از اینکه من به این سؤال پاسخ بگویم، می‌خواهم تشکر بکنم از جناب آقای علوی که واقعاً با مطالب جالب خودشان حق مطلب را ادا کردند و به اصطلاح، سخن از دل ما گفتند. بدیهی است صنعت بیمه خالی از اشکال نیست، ما امیدواریم با

حسن نیتی که مدیران شرکت‌های بیمه از آن برخوردارند و همچنین نظارت بیمه مرکزی ایران انشاء... برطرف شود و ما بتوانیم به آنجایی برسیم که واقعاً استحقاق آن را داریم.

در زمینه صندوق اتکایی باید اشاره کنم، یکی از راههایی که در جهت تقسیم و توزیع خطر بین شرکت‌های بیمه داخلی و خارجی وجود دارد، ایجاد صندوق‌های اتکایی

است. مکانیزم این صندوق‌ها به این شکل است که تعدادی از شرکت‌های بیمه در یک کشور و یا در یک منطقه بزرگتر با همدیگر تشکیل صندوق واحدی را می‌دهند و هر یک از اعضا تمام یا بخشی از پرتفوی خود را به این صندوق‌ها واگذار می‌کند و این صندوق کلیه قبولی‌های خود که مجموعه بزرگی را

تشکیل داده است با توجه به دو فاکتور: میزان واگذاری اعضا به صندوق و همچنین سودآوری پرتفوی واگذاری شده، مجدداً بین اعضا تقسیم می‌کند. در واقع صندوق‌ها سود و زیانی برای خودشان ندارند چرا که آنچه را که قبول می‌کنند عیناً به اعضا واگذار می‌نمایند.

وجود این صندوقها در راستای اهداف زیر می‌باشد. نخست بالابردن سطح نگهداری شرکت‌ها در منطقه، دوم کاهش وابستگی به کشورهای بیگانه به خصوص کشورهای غربی و سوم کاهش خروج ارز از منطقه. بنابراین لازم است که اعضا برای بهبود وضعیت صندوق و استفاده بهینه از این روش، میزان واگذاری خود به صندوق را افزایش بدهند، طبیعی است که هر شرکت بیمه برای پرتفوی خود برنامه اتکایی خاصی را تدارک دیده است که عمدتاً به کشورهای غربی واگذار می‌شود. بنابراین لازم است اعضا مکلف شوند بخش قابل توجهی از میزان واگذاری خود را به این صندوق‌ها واگذار کنند.

بنابراین صندوق‌ها زمانی موفق خواهند بود که از طرف اعضای تشکیل دهنده آنها حمایت کافی شوند.

در رابطه با صندوق‌هایی که بدان اشاره فرمودید باید عرض کنم که اعضای اصلی یا مؤسس صندوق بیمه اتکایی اکو ایران، ترکیه و پاکستان می‌باشند که به مرور کشورهای دیگر هم به آن ملحق شده‌اند و همچنین فدراسیون بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی آسیایی و آفریقایی " فیر " که از تعداد حدوداً پنجاه الی شصت کشور آفریقایی، آسیایی تشکیل شده است. حدود ۱۵۰ الی ۱۶۰ شرکت بیمه این کشورها کار خود را به این صندوق واگذار می‌نمایند، در حالی که تعداد بیشتری شرکت بیمه در این کشورها وجود دارد. بنابراین اگر

● نکوبی: صندوقها در راستای اهداف زیر می‌باشد. نخست بالابردن سطح نگهداری شرکت‌ها در منطقه، دوم کاهش وابستگی به کشورهای بیگانه به خصوص کشورهای غربی و سوم کاهش خروج ارز از منطقه.

بخواهیم این صندوق‌ها نقش خود را در راستای هدفی که گفته شد، به خوبی انجام دهند، باید اعضای این صندوق‌ها با واگذاری هرچه بیشتر از صندوق‌ها حمایت نمایند.

پیشنهاد جناب آقای علوی این بود که ما اعضا را موظف نماییم که واگذاری اجباری به این صندوق‌ها داشته باشند عملاً می‌بینیم که متأسفانه تعداد زیادی از شرکت‌های بیمه در کشورهای آسیایی - آفریقایی وجود دارند که عضو صندوق نیستند، یعنی واگذاری به این صندوق ندارند یا اگر هم واگذاری دارند مبلغ آن، درصد بسیار کوچکی است.

بنده اضافه کنم در این رابطه خاطر هست که در یکی از اجلاس‌های مجمع عمومی فیر که قرار بود در زمینه صندوق اتکایی هواپیما تصمیم‌گیری شود از اعضا خواستند که گزارش‌هایی را تهیه و نقطه نظرات خود را اعلام نمایند در این رابطه بیمه مرکزی ایران گزارش جامعی را حدود ۱۰۰ صفحه تهیه نمود که بسیار مورد استقبال قرار گرفت. این گزارش علاوه بر زبان انگلیسی به دو زبان فرانسه و عربی نیز ترجمه شده بود.

واقعیت این است که صندوق‌های اتکایی باید از طرف اعضا حمایت شود و بدون حمایت اعضا، این صندوق‌ها، موفق نخواهند بود و باید بگوییم که دو صندوقی که ما در آن عضویت

داریم به دلیل عدم حمایت کافی از طرف اعضا عملاً رسالتی را که باید داشته باشند به انجام نرسانیده و آن طور که باید موفق نبوده‌اند. اما وجود آنها بدلیل برنامه‌های جانبی آنها از جمله تبادل اطلاعات فنی و دستیابی به تکنولوژی روز و مذاکرات چند جانبه اعضا بسیار مفید بوده است.

آقای علوی: همین طور است که آقای نکوبی می‌فرمایند در مورد صندوق‌ها، متأسفانه ما موفق نبودیم، صندوق اکو با توجه به اینکه دارای قدمت قابل ملاحظه‌ای است، و حدود ۲۰ سال از تاریخ صندوق اکو گذشته، آن طور که باید و شاید رشد نکرده است.

بیمه‌گران و کارشناسان و متخصصین ایرانی پایه‌گذار این صندوق‌های منطقه‌ای هستند، حتی پایه‌گذار شرکت بیمه آسیایی و پیشنهاد دهنده آن نیز کارشناسان ایرانی بوده‌اند چرا که در سالهای دور، کارشناسان و متخصصان ایرانی تحقیقاً حرف اول را در بازار آسیا و آفریقایی می‌زدند. کمتر اجلاسی تشکیل می‌شد که در آن کارشناسان ایرانی و متخصصین ایرانی، حرف فنی را تمام نکنند و به همین دلیل یا طراح و یا پیشنهاد دهنده بودند و یا در تشکیل آن از روز اول سهم داشتند. با کمال تأسف در ادامه صحبت‌های قبلی خود باید بگویم که صنعت بیمه ایران که در آن روزها در سطح آسیا در اوج بود، امروزه متأسفانه جایگاه مناسبی ندارد. شرکت بیمه آسیایی به پیشنهاد بیمه مرکزی ایران تأسیس شد و امروز هم بیمه مرکزی ایران بعد از سال‌ها همچنان در آن عضویت دارد. طراحان و پیشنهاد دهندگان اصلی صندوق آسیا و آفریقایی نیز ایرانی‌ها هستند. صندوق بیمه اکو نیز به همین شکل بود. آیین نامه



صندوق بیمه هواپیما نیز بر اساس تلاش کارشناسان بیمه مرکزی تدوین شد. گزارش‌های توجیهی که آنجا ارائه شد و همچنین در مجمعی که در کازابلانکا تشکیل شده بود مورد استقبال همه قرار گرفت، اگر مرکز صندوق به ایران منتقل نشد، فقط و فقط به علت مسایل سیاسی آن روز بود که ما در دوران جنگ قرار داشتیم و اکثر کشورهای عضو، کشورهای عربی بودند با این وجود که من فکر می‌کنم اگر رای‌گیری می‌شد، بیمه مرکزی ایران انتخاب می‌شد، به این دلیل که گزارش‌هایی را که بیمه مرکزی ایران تهیه کرده بود به تحقیق و بر اساس نظر کارشناسان فنی، گزارش‌های بی‌نظیری بود. آقای نکویی در آن اجلاس بودند و شاهد درخشش کارشناسان ایرانی در آنجا بودند.

در مورد صندوق اکو همان طور که می‌دانید مؤسسين آن ایران، پاکستان و ترکیه بودند. صندوق اکو خوب پیش رفت و تا زمانی که ایران به صورت عضو فعال صندوق بود، شرایط مطلوبی داشت. ولی ساختار دولتی شرکت بیمه پاکستانی و عدم امکانات این شرکت و عدم تحرک موجود در آن باعث شد که صندوق کند حرکت کند.

تعداد اجلاس‌هایی که به دلیل عدم امکان صدور مجوز مأموریت از مقامات دولتی توسط شرکت بیمه پاکستانی تشکیل نشده است بسیار است. در جلسات فنی صندوق اکو، به جای اینکه تکنسین‌های شرکت PIC در آن شرکت کنند، مقامات دولتی در آنجا حاضر می‌شدند و آنهایی هم که از شرکت بیمه بودند در بخش مالی و اداری شرکت می‌کردند. به عنوان مثال در جلسه تکنیکال کامیکی، نماینده رسمی، یکی از اعضای بخش مالی PIC و یا از وزارت اقتصاد بود.

صندوق اکو در سالهای اولیه خوب پیش

● علوی: بیمه گران و کارشناسان و متخصصین ایرانی پایه‌گذار این صندوق‌های منطقه‌ای هستند، حتی پایه‌گذار شرکت بیمه آسیایی و پیشنهاددهنده آن نیز کارشناسان ایرانی بوده‌اند چرا که در سالهای دور، کارشناسان و متخصصان ایرانی تحقیقاً حرف اول را در بازار آسیا و آفریقایی می‌زدند.

رفت، انصافاً حجم حق بیمه اکو با توجه به امکان نگهداری که از ریسک داشت خوب بود و در صدد بود به تدریج به مرکزی بدل شود که درصداً قابل توجهی را نگاه دارد و مابقی آن را در بازارهای دنیا، اتکایی نماید اما بعد از انتقال مرکز آن و با وجود این مشکلات بتدریج تضعیف شد.

آسیا: جناب آقای صالحی به نظر شما چه مشکلات و موانعی بعد از انقلاب اسلامی باعث شده است تا صنعت بیمه نتواند در جایگاه مطلوب خود قرار گیرد و در نتیجه بخش بیمه‌های اتکایی نیز امکان رشد و توسعه لازم را پیدا نکنند.

آقای صالحی: جمهوری اسلامی ایران از روز اول با انبوه مشکلات در جهت توسعه خود از ناحیه دشمنان خارجی روبرو بوده است. ۸ سال جنگ تحمیلی را پشت سر گذاشتیم و ویرانی‌های بسیاری توسط رژیم بعثی عراق بر صنایع، کارخانجات و دارایی‌های ملی ما تحمیل شد و در نتیجه در چنین روندی نمی‌توان انتظار داشت بیمه به شکل طبیعی خود بتواند رشد بکند، کما اینکه اصلاً در صنعت بیمه، غربی‌ها ما را در منگنه گذاشته و تحریم کرده بودند.

من هیچ وقت فراموش نمی‌کنم که در سال ۶۵ به منظور مساعدت با دولت مسأله طرح شاتل مطرح شد (۶۵ یا ۶۶) که نفت را بتوانیم به کشورهای خارجی صادر کنیم و از محل درآمد نفتی بتوانیم امور اقتصادی و دفاعی مملکت و نظام اسلامی را اداره کنیم. در همان ابتدای جنگ، بازارهای بیمه اتکایی غربی نرخ بیمه‌های کشتی را به قدری افزایش دادند و به جایی رساندند که اگر یک نفتکش و یا کشتی می‌خواست، وارد آبهای ایران شود، بایستی به اندازه ارزش خود، حق بیمه می‌داد تا برای یک مدت کوتاه بتواند در این منطقه رفت و آمد کند. در آن شرایط بیمه ایران به عنوان بازوی اقتصادی مملکت وارد عمل شد. در زمینه اتکایی نیز نهایتاً ضمانت نامه گرفتند و نفتکشهای خارجی متقاعد شدند که بانک ملی ایران طرف حساب آنها باشد. آنها قبلاً بانکی انگلیسی را مطرح کرده بودند به عنوان بانکی که سپرده تضمین در آنجا گذاشته شود. به هر حال بیمه ایران، به کمک بیمه مرکزی، این طرح را اجرا کرد و ۹۵ درصد ریسکی را هم که قبول کرده بود تحت پوشش اتکایی قرار داد. یعنی آنجایی که در واقع بیمه نیاز بوده که کمک بکند فعالیت کرده است و آنجایی که می‌بینید نشده - نظیر عدم تحول شرکت‌های بیمه - من می‌خواهم بگویم که یک مقدار زیادی به خاطر ۸ سال ۹ سال جنگ تحمیلی است.

ما با کمبود بودجه ارزی در زمینه بیمه اتکایی مواجه هستیم. آنچه که ما در حال حاضر داریم انجام می‌دهیم چیزی نیست که ما به آن بگوییم اتکایی. چند سالی است که فقط برای نگهداری خودمان یک پوششی را می‌گیریم تا این پوشش، ما را از شوک‌های خیلی شدید حفظ بکند. ولی خسارت‌های جزئی و خسارت‌های خیلی پایین را خود صنعت پرداخت می‌کند.



همانطور که اشاره شد بسیاری از خطرات، بیمه نمی‌شوند ولی خسارت‌هایی دارند. مدیران عامل صنعت بیمه آنچه که در توان داشتند خرج کرده‌اند، اگر رشد مطلوبی صورت نگرفته است علتش همین مشکلاتی است که در راه سازندگی پیش‌رو داشته‌ایم.

همین امسال به خاطر کاهش قیمت نفت ناچاریم خیلی از بودجه‌ها را تعدیل بکنیم، خود این مسأله بر صنعت بیمه ما نیز تأثیر می‌گذارد. مثلاً بیمه باربری ما نزول خواهد داشت. وقتی رقم حق بیمه باربری ما نزول داشت، بالتبع آن بخش اتکایی نیز نزول خواهد داشت یعنی اینها یک زنجیره به هم پیوسته‌اند.

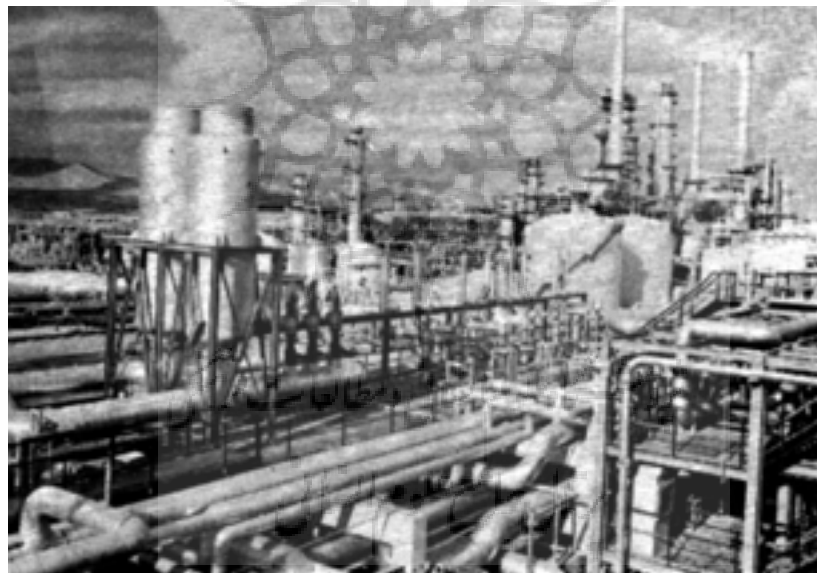
در مورد بیمه اتکایی که جناب آقای علوی فرمودند بهتر است یک شرکت بیمه اتکایی در ایران تأسیس بشود، عرض کنم که عامل اصلی که ما را از تأسیس بیمه اتکایی باز می‌دارد به نظر من قانون نیست و مسأله، سرمایه ارزی مطرح است که مورد نیاز شرکت بیمه اتکایی است. اگر شرکت بیمه اتکایی در ایران تشکیل بشود باید از نظر سرمایه ارزی یک وضع قابل قبول و قابل رقابتی با شرکت‌های بیمه اتکایی دیگر داشته باشد.

من یک مثال خدمت شما عرض می‌کنم تا بدانید که مشکل از کجا شروع شده است. درست

بعد از سال ۱۳۵۸ که قراردادهای اتکایی لغو شد - حال آن قراردادهای چه بود و این کاری که الان، می‌کنیم چه هست یک بحث مفصلی دارد که از آن می‌گذرم - متعاقباً بخش‌های اتکایی شرکت‌ها منحل شد و گفتند ۲۵٪

واگذاری قانونی را خود قسمتهای فنی انجام بدهند. یعنی قسمت باربری و قسمت آتش‌سوزی و غیره هر کدام خودشان جداگانه کار ۲۵٪ را انجام بدهد. بنابراین اگر قسمت اتکایی ۲۰ نفر پرسنل داشت، این ۲۰ نفر کارمند را به آن قسمت‌ها فرستادند تا کار بکنند.

بعد از سال ۱۳۶۸ بیمه‌ایران علاوه بر بیمه اتکایی هوایی در این فاصله چند نمونه (کشتی‌های تجاری، جنگ نفتکش‌ها) کار اتکایی انجام داد و در این میان شرکت از نظر اتکایی رشد فنی پیدا کرد از سال ۱۳۶۷ و اواخر سال ۱۳۶۸ بعد از تصویب قانون نحوه اداره امور شرکت‌ها، اداره امور اتکایی صنعت بیمه شروع شد. یعنی الان ۱۰ سال است که کار اتکایی را شروع کرده‌ایم. به نظر من با توجه به مشکلاتی که جمهوری اسلامی ایران



از زمان تأسیس تا حالا با آنها روبرو بوده و در جهت رفع آن تلاش کرده است، این ۴۰۰ میلیون دلار حق بیمه یعنی رسیدن به همان چیزی که بودیم، خودش توسعه و رشد بالایی است. از این به بعد فرمایشات شما (آقای

علوی) درست است. نظر شخصی بنده این است که این دولتی بودن ساختار بیمه نیست که جلوی رشدش را گرفته، برای اینکه اگر الان بخش خصوصی هم درست بکنید، همین مدیران بخش دولتی باید بروند و آنجا را اداره بکنند. نیرو را از خارج نمی‌شود آورد و همین کارکنان فنی بخش دولتی باید بروند و بخش خصوصی را اداره بکنند. باید دید که فلان کارخانه دار، فلان شرکت اعم از شرکت دولتی یا خصوصی چرا سرمایه خود را به ارزش واقعی بیمه نمی‌کند؟ سال گذشته ۲ تا ۳ مورد بازدید از صنایع پتروشیمی داشتیم. کارشناس خارجی را هم بردیم برای همان آنالیز که مدنظر شما است. آن مدیری که در رأس این کارخانه است می‌داند اهمیت بیمه چه قدر است. اما همان کارخانه با محدودیت بودجه برای بیمه‌اش روبروست. یعنی فرض بفرمائید اگر پارسال صد

میلیون تومان برای بیمه در نظر گرفته امسال می‌گوید من ۸۰ میلیون تومان بیشتر نمی‌توانم بدهم. بالتبع صنعت بیمه هم همان پوشش را به او می‌دهد نه اینکه صنعت بیمه قابلیت ندارد، پوشش بهتری به او ارائه بدهد. ما

بیمه‌نامه خوب را می‌توانیم به او ارائه بدهیم. بیمه‌نامه‌ای که مورد نیاز اوست. اما او از نظر مالی در حدی نیست که بتواند حق بیمه آن را بدهد. باید بستری مناسب

برای توسعه بیمه باشد. ابتدا باید وضع اقتصادی مملکت بهبود یابد و توسعه به یک مقطعی برسد از آن به بعد بیمه‌ها متحول می‌شوند و مردم هم فرهنگ بیمه را دارند. اگر هم نداشتند در ظرف این ۳ یا ۴ سال اخیر هم بیمه مرکزی و هم بیمه آسیا و هم سایر بیمه‌ها به قدر کافی خوراک فرهنگی و آموزش بیمه‌ای را از طریق رسانه‌ها، رادیو تلویزیون به مردم دادند. بیمه عمر و پس‌انداز هم بودجه‌ای را می‌خواهد که آنها فقط در حد توان خود می‌توانند بخرند. اگر شما یک نوع بیمه دیگری را ببرید آنجا که بودجه مالی بخواهد به رکود برخورد می‌کند. عرض بنده این بود که عمده حق بیمه آتش‌سوزی را معمولاً ریسک‌های صنعتی بزرگ تشکیل می‌دهند. الان در تهران چند درصد خانه‌ها بیمه هستند؟ آیا واقعاً ۱۰ درصد می‌شوند؟ چرا بیمه نمی‌کنند؟ فرهنگ بیمه‌ای دارند، اینجا دیگر تهران است. اینها رشد بیمه‌ای‌شان هم زیاد است. چرا بیمه نمی‌کنند؟ برای اینکه نگاه می‌کنند می‌بینند که الویت‌های دیگری پیش‌رو دارند. که تا آن الویت‌ها برطرف نشود به این نمی‌رسد.

بیمه اتکایی، دنباله صنعت بیمه است. بیمه اتکایی قابلیت ارائه پوشش‌های اتکایی را دارد، ثابت هم کرده است که دارد. در چند سال اخیر کار کرده و مشخص است اما آنچه را که الان شمامی‌بینید ما دنبالش هستیم، آن نوع پوشش‌ها است اگر ما دنبال این هستیم که مازاد خسارت بگیریم. آن راه، خصوصی شدن یا دولتی بودن نیست.

آقای علوی: مشکلات موجود در زمینه جنگ و انقلاب و بعد از انقلاب بر هیچ کسی پوشیده نیست. کارشناسان ارزشمند صنعت بیمه ایران و بخصوص متخصصین و کارشناسان شرکت سهامی بیمه ایران در دوران جنگ به دلیل داشتن توان بالایی فنی آن چنان پیشنهادات

مشخص و شفافی را در مورد خطراتی که آن روزها در ایران وجود داشت ارائه کردند که باعث حیرت بود، اگر در زمینه جنگ مشکلاتی پدید می‌آمد همه اینها توسط کارشناسان شرکت سهامی بیمه ایران یکی پس از دیگری حل شد.

به عقیده من همه می‌خواهند مشکل حل شود. البته وقتی که درد بیان بشود، امکان شناخت مشکل پدید می‌آید. متأسفانه امروز کارشناسان قسمت اتکایی به خاطر محدودیت‌هایی که برایشان وجود دارد میلی به حرکت ندارند.

صنعت بیمه نیاز به این دارد که امکانات مدیر، امکانات وسیعی باشد. ما ثقل و خلاقیتی در صنعت بیمه نداشتیم، حالا داریم یا نه؟ چرا کنمان کنیم؟ آقایان بهتر از من می‌دانند چرا؟ چون ساختار سازگاری ندارد. روزی در این صنعت بیمه وقتی صحبت از این بود که چند شرکت بیمه فعالیت داشته باشد مدیری می‌گفت: چه چیزی روی زمین مانده، که می‌خواهید شرکت دیگری هم داشته باشید؟ این حرف درست بود؟ امروز همه ما قانع هستیم که نه، خیلی چیزها روی زمین مانده. کسی که در گناباد است آیا آدم پولداری است که ماهی ۲۰۰۰ تومان حق بیمه میدهد؟ کی گفته، کارخانه‌ها امکانات ندارند؟ اولین نیاز و حیاتی‌ترین نیاز آنها اخذ بیمه است، مثل این می‌ماند که من ماشین داشته باشم بیمه ثالث نخرم، بدلیل اینکه بیمه ثالث به ناحق گران شده است. به عقیده من بیمه‌گزاران سرویس خوب نمی‌گیرند، به عقیده من کشتیرانی می‌گوید من سرویس خوب نمی‌گیرم که نمی‌آیم شرکت بیمه. چرا مستقیم خودش بیمه می‌خرد.

فکر نکنید که این پوشش‌ها کافی است و فکر نکنید کشتیرانی پول ندارد. آیا می‌دانید

کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران ناوگانش در طول چند سال گذشته، چند کشتی جدید خریده است؟ آیا پول نداشته حق بیمه‌اش را بدهد؟ ناوگان نفتکش در طول چند سال گذشته چند شناور خریده است. آیا پول نداشته حق بیمه‌اش را بدهد؟ همه اینها الحمدلله پولدارند.

البته مشکلات داریم و این مشکلاتی که الان ما داریم، به کمبود مالی و به کمبود نیروی انسانی بر نمی‌گردد. ما اگر نیروی انسانی تربیت نکردیم به دلیل دولتی بودنمان بود. این مشکلات به دلیل ساختار است در بخش‌های پایین متزلزل شده‌ایم، نمی‌خواهم تلاش مدیران صادق صنعت بیمه را زیر سؤال ببرم. همه کسانی که من می‌شناسم همه ایشان تلاش کرده‌اند. اگر نشده‌ایم آنچه را که باید باشیم، نه به دلیل عدم تلاش است نه به دلیل عدم حرکت است نه به دلیل عدم توانمندی است. نه به دلیل نیروی متخصص است بلکه به دلیل ساختار است. ما نیاز داریم در اداره شرکت‌های بیمه تغییرات اساسی داشته باشیم.

آسیا: مباحث ارایه شده توسط میهمانان گرامی موضوعات ارزشمندی بود که از زوایای مختلف مورد طرح قرار گرفت.

متأسفانه به دلیل ضیق وقت و اشتغالات مدعوین محترم، ناچار هستیم در همین جا به مباحث خاتمه بدهیم. امید است در فرصتهای بعدی بتوانیم با برقراری چنین جلسات کارشناسانه‌ای با تحلیل و تدقیق در موضوعات مختلف فعالیت صنعت بیمه حتی‌المقدور در شناخت بهتر زمینه‌ها، موضوعات و مشکلات مؤثر واقع شویم.

بار دیگر از شما گرامیان که با ارایه دیدگاه‌ها و نظرگاه‌های خود باعث غنای این بحث شدید، تشکر می‌کنیم.