

# صادرات و واردات بیمه‌ها!

## ● آیت کریمی

بسیار حساس و از نظر فنی پیچیده و نیازمند مهارت و تخصص بیمه‌گران اتکایی ارشد است که عمدتاً رهبر پروژه و طرح‌های عظیم صنعتی هستند. شرکت‌های بیمه اتکایی علاوه بر در اختیار داشتن متخصصین فنی در هر رشته بیمه‌ای دارای متخصصین بازار کشورها نیز می‌باشند. این کارشناسان ریسک با توجه به تخصص و مهارت خود حقوق‌های خوبی نیز دریافت می‌کنند. کنترل تراکم ریسک و جلوگیری از پذیرش مضاعف و چند باره یک ریسک اهمیت بسیار زیادی دارد. حتی ممکن است قبول یک نوع بیمه مسئولیت از کشوری که دارای قوانین خاصی در رابطه با مسئولیت است و براساس آن دریافت غرامت نامحدود با رای دادگاه امکان‌پذیر است، می‌تواند شرکت بیمه یا بیمه‌گر اتکایی را به ورشکستگی بکشاند. بهر حال با وجود مشکلات، انجام دادن این امر غیرممکن نیست فقط نیاز به مهارت و تخصص دارد و در این مقاله سعی شده است مسائل و مشکلات بیمه اتکایی قبولی از خارج با توجه به بضاعت اندک نگارنده شرح داده شود.

**۱- قبولی اتکایی:** اگر قبولی اتکایی از خارج به صورت حرفه‌ای انجام گیرد نوعی صادرات محسوب می‌شود و ستودنی است و چنانچه با رعایت قانون و مقررات باشد هیچ منعی ندارد. در بسیاری از کشورها مساعدت‌هایی نظیر معافیت از مالیات و حمایت دیگر نیز از این موسسات صورت می‌گیرد. ولی قبولی اتکایی امر پیچیده و فنی است که لازم آن وجود افراد متخصص، ماهر و شناخته شده در بازارهای جهانی است. کسانی که در این امر تخصص دارند باید در بازارهای بین‌المللی (چه کارهای شرکت‌های بیمه مستقیم و چه اتکایی و آگذاری مجدد) شناخته شده باشند.

**۲- قرارداد بیمه اتکایی:** قرارداد بیمه اتکایی قراردادی مستقل از

با تاسیس شرکت‌های بیمه خصوصی برخی از آنها بحث قبولی اتکایی قبولی از خارج را مطرح کردند که مصوبه شورای عالی بیمه آن را منع کرده بود. سپس این مصوبه اصلاح شد و شرکت‌های بیمه غیردولتی مجاز شدند در بازار داخلی بتوانند از همدیگر عملیات اتکایی قبولی و یا با تشکیل کنسرسیوم برای ریسک‌های بزرگ، نظیر کنسرسیومی که اکنون برای ریسک‌های نفت و انرژی ایجاد کرده‌اند، به نحوی، از کلیه ظرفیت نگهداری بازار برای اینگونه ریسک‌ها استفاده شود و مازاد بر ظرفیت نگهداری داخلی در خارج از کشور بیمه اتکایی شود. اما برخی از شرکت‌ها اعتقاد دارند که می‌توانند در بازارهای بین‌المللی، که صحنه رقابت شدید است، اتکایی بپذیرند البته اگر چنین توانایی در بازار باشد. که ممکن است باشد. باید تقدیر و تشویق شوند. زیرا قبولی اتکایی قبولی از خارج در حقیقت صادرات غیرنفتی است. برعکس آن واگذاری اتکایی به خارج نوعی واردات است زیرا برای تهیه پوشش اتکایی جهت پورتهوی هر شرکت باید ارزش پرداخت شود. چنانچه شرکت بیمه اتکایی از عملیات خود درآمد ارزی داشته باشد می‌تواند این منافع را سرمایه‌گذاری کنند.

بیمه‌گران اتکایی صاحب نام نظیر بیمه اتکایی مونیخ یا بیمه اتکایی سوئیس یا بیمه‌گران اتکایی بازار لندن و بازار لویدز دارای سرمایه‌گذاری عظیمی هستند و درآمدهای هنگفتی نیز دارند. علاوه بر اینکه فاصله زمانی بین دریافت حق بیمه و ایفای تعهدات معمولاً طولانی است و آنها می‌توانند از این فرصت نیز بهره‌مند شده و درآمد مناسبی از سرمایه‌گذاری‌های خود داشته باشند. لازم به اشاره است که بیمه اتکایی قبولی از خارج امری

اضافی نیز می‌گیرند. به این نحو که کار قبول می‌کنند، اندکی را نگه می‌دارند و بقیه را واگذار و کارمزد اضافی دریافت می‌دارند. البته این امر متداول است و منعی ندارد.

۶- **حوزه جغرافیایی:** در عملیات قبولی اتکایی حوزه جغرافیایی بسیار مهم است. کشورها و مناطقی هستند که انجام عملیات اتکایی در آن مناطق به طور سنتی سودآور نیست. در این مناطق رقابت شدید است و نرخ‌ها پایین هستند و در نتیجه بیمه‌گر قبول‌کننده باید بسیار حرفه‌ای و متخصص باشد. قبول کار از اروپا برای کشورهایی مثل ماسوآورد نخواهد بود، مگر کارهای گزینشی که پذیرهنویسی بسیار حرفه‌ای را می‌طلبد.

۷- **کنترل تراکم ریسک:** بیمه‌گر قبول‌کننده باید به تراکم ریسک بسیار حساس باشد، زیرا در حادثه آتش‌سوزی بزرگ یا خطرهای فاجعه‌آمیز نظیر زمین‌لرزه، سیل و توفان ممکن است قبول‌کننده از کانال‌های مختلف کار پذیرفته باشد و ناگهان با اعلام خسارت‌های زیادی مواجه شود که خارج از توان و ظرفیت او باشد. بنابراین برای هر خطری یا ریسک بیمه‌شده برای هر منطقه جغرافیایی باید ظرفیت معینی کار پذیرفته باشد و برای قبولی‌های مازاد بر ظرفیت، پوشش اتکایی مازاد خسارات اخذ کند یا از طریق سایر انواع قراردادهای اتکایی پوشش لازم را تهیه نماید. گاهی این ظرفیت ناگهان پر می‌شود. برای مثال، در صورتی که ظرفیت قبولی برای هر کالای روی کشتی یک میلیون دلار باشد، اگر بیمه‌گر قبول‌کننده کنترل نکرده باشد ممکن است ناگهان با کشتی خاصی مواجه شود که میلیون‌ها دلار کالای آن کشتی متعلق به بیمه‌گر واگذارنده باشد که آنها را به بیمه‌گران قبول‌کننده واگذار کرده است. اگر بیمه‌گر اتکایی قبول‌کننده از کانال‌های مختلف کار پذیرفته باشد ممکن است پوشش کافی اتکایی اخذ نکند و بقیه را به حساب خود نگهدارد. برای بیمه‌گر واگذارنده کار راحت‌تر است، چون برای هر کشتی که از بندری حرکت می‌کند کارت کشتی درست می‌کند و اعلامیه‌های حمل را در آن کارت ثبت می‌نماید و به محض این که از میزان نگهداری تجاوز کرد بلافاصله پوشش اتکایی تهیه می‌کند.

۸- **جدول ظرفیت‌ها:** بیمه‌گر قبول‌کننده اتکایی باید جدولی را که «جدول ظرفیت‌ها» نامیده می‌شود و به تصویب هیئت مدیره رسیده و به پذیرهنویسان (Underwriters) اعلام می‌شود، در اختیار داشته باشد. در این جدول برای هر رشته میزان نگهداری از کارهای مستقیم و اتکایی و واگذاری مجدد ظرفیت معینی تعریف می‌شود. در این جدول برای هر کشور، منطقه و حتی مناطق داخلی یک کشور مقدار مشخصی در نظر گرفته می‌شود. برای مثال، اگر پوشش خطرهای فاجعه‌آمیز از بازار ترکیه قبول می‌شود باید کانال‌های مختلف واگذاری مشخص شود و برای هر منطقه (ZONE) مثلاً زمین لرزه، مازاد بر ظرفیت کار قبول نشود.

قرارداد بیمه‌گران مستقیم با بیمه‌گذاران است. بدین معنا که اگر بیمه‌گر مستقیم ورشکست شود، بیمه‌گر یا بیمه‌گران اتکایی موظف به ایفای تعهدات خود هستند و به عکس، چنانچه بیمه‌گر اتکایی ورشکست شود، ارتباطی با بیمه‌گر واگذارنده ندارد و بیمه‌گر واگذارنده در مقابل بیمه‌گذار موظف به ایفای تعهدات خود براساس بیمه‌نامه خواهد بود و کلیه خسارت‌های بیمه‌گذار یا بیمه‌گذاران را باید بپردازد. در این خصوص یک استثنا وجود دارد: در مواردی بیمه‌گذاران بزرگ نظیر ناوگان هوایی، دریایی و یا صاحبان طرح‌های بزرگ مهندسی حق مراجعه مستقیم به بیمه‌گر اتکایی را نیز طبق شرطی که در قرارداد بیمه منظور می‌کنند (Cut Through Clause) دارند. اگر این شرط در قرارداد قید شده باشد، بیمه‌گذاران هنگام وقوع خسارت حق مراجعه به بیمه‌گر اتکایی برای دریافت خسارت خود را خواهند داشت.

۳- **ویژگی‌های بیمه‌گر اتکایی:** بیمه‌گر قبول‌کننده اتکایی باید اشراف کاملی به پورتفوی بیمه‌گر واگذارنده در کلیه رشته‌هایی که عملیات اتکایی آن را قبول می‌کند، داشته باشد. آیا بازار تعرفه‌ای است یا خیر؟ نرخ و شرایط واقعی توافقی است یا خیر؟ و در صورت تعرفه‌ای بودن بازار آیا تعرفه مشورتی است یا خیر که در این صورت رعایت آن الزامی نیست. اگر از بازار رقابتی کار پذیرفته می‌شود باید دید که روند کلی بازار در چه مسیری است. آیا عملیات بیمه‌ای سودآور است یا بیمه‌گران از محل سرمایه‌گذاری‌ها عملیات خود را به سوددهی می‌رسانند.

۴- **نحوه دریافت و پرداخت در عملیات قبولی اتکایی از خارج:** مانده مثبت عملیات و صورت حساب‌ها باید در موعد مقرر پرداخت شود. بیمه‌گر قبول‌کننده باید درآمد حق بیمه خود را جمع‌آوری و در محل‌های مطمئن سرمایه‌گذاری کند تا بتواند به تعهدات خود عمل نماید. بیمه‌گر اتکایی باید به مقررات کشور واگذارنده توجه خاصی داشته باشد. براساس قوانین برخی از کشورها مانده مثبت به نفع بیمه‌گران اتکایی نگهداری می‌شود و در زمان‌های خاصی به آنها پرداخت می‌گردد.

۵- **ترکیب پورتفوی عملیات قبولی اتکایی:** آیا واگذارنده فقط برای پورتفوی مستقیم خود پوشش اتکایی می‌گیرد یا قبولی‌های خود از بازار داخلی و خارجی را با عملیات مستقیم ترکیب و پوشش اتکایی برای آن تهیه می‌کند؟ میزان نگهداری بیمه‌گر واگذارنده مهم است. برخی از بیمه‌گران هر کاری را قبول می‌کنند و مقدار بسیار اندکی برای خود نگه می‌دارند و بقیه را واگذار می‌کنند به این عمل Fronting می‌گویند. اینان از محل کارمزدی که از بیمه‌گران خارجی می‌گیرند ادامه حیات می‌دهند. این‌گونه بیمه‌گران به ترکیب پورتفوی اهمیت نمی‌دهند، چون همه را به جز بخش اندکی واگذار می‌کنند. بیمه‌گر اتکایی قبول‌کننده باید به این امر واقف باشد که گاهی بیمه‌گرانی هستند که کارمزد

## ■ اگر قبولی اتکایی از خارج به صورت حرفه‌ای انجام گیرد نوعی صادرات محسوب می‌شود و ستودنی است و چنانچه با رعایت قانون و مقررات باشد هیچ منعی ندارد

بیمه‌گران قبول‌کننده اتکایی قبولی از خارج باید برای حجم کار پذیرفته شده از بازار یا بازارهای مورد فعالیت و رشته‌های خاص ظرفیت معینی را تعریف کنند. البته هم‌اکنون نرم‌افزارهای کامپیوتری برای قبولی‌های خارج از کشور طراحی شده و کارکنترل به صورت مکانیزه انجام می‌شود. ولی سیاست‌های قبولی راهیئت مدیره باید تعیین کند تا برای طراحی برنامه در اختیار متخصصان فناوری اطلاعات قرار گیرد.

**۹- دریافت و پرداخت:** شاید بتوان گفت مهم‌ترین مسئله برای بیمه‌گر اتکایی قبول‌کننده دریافت حق بیمه‌های قبولی است. در برخی از کشورها به ویژه کشورهای در حال توسعه به دلیل محدودیت منابع ارزی بانک‌های مرکزی آنها کنترل‌های شدیدی بر خروج ارز اعمال می‌کنند و معمولاً باید از مقام ناظر مجوز دریافت کنند. بنابراین قبول‌کننده باید به قوانین و مقررات کشور واگذارنده توجه کند. شرکت بیمه اتکایی واگذارنده نیز به همین اندازه اهمیت دارد. عملیات قبولی اتکایی از کشورهای آفریقایی عمدتاً سودآور است ولی در پرداخت مشکل دارند و به ندرت بیمه‌گر قبول‌کننده‌ای را می‌توان یافت که از این بابت راضی باشد. برخی از کشورهای آسیایی و خاورمیانه نیز چنین مشکلی دارند. مثلاً کشور سوریه عملیات اتکایی سودآوری دارد ولی در پرداخت حق بیمه‌های اتکایی با مشکل مواجه است.

**۱۰- تورم و نرخ برابری ارز:** در برخی از کشورها نظیر کشورهای امریکای لاتین تورم دو رقمی است. به همین علت قبول‌کننده اتکایی نه تنها باید توجه کند که مانده عملیات مثبت خود را سریع دریافت کند، بلکه باید در قرارداد اتکایی نرخ برابری ارز را توافق کند یا حق بیمه را به نرخ ارز قوی نظیر دلار تعیین نماید. چرا که اگر به ارز کشور تومری قبولی کند و بیمه‌گر واگذارنده حق بیمه را با تأخیر بپردازد با زیان هنگفتی مواجه خواهد شد. این امر در ترکیه نیز در گذشته رواج داشت.

**۱۱- نحوه رقابت در بازار:** بازارهایی نظیر بازار ایران که رعایت تعرفه در آن الزامی است عملیات اتکایی سودآوری دارند، چون رقابت با شکستن نرخ تقریباً امکان ندارد. البته نظارت تعرفه‌ای نیز امر دشواری است. اگر بازار کاملاً رقابتی باشد نرخ‌ها حداقل خواهد بود، بیمه‌گر قبول‌کننده باید بسیار حرفه‌ای باشد تا بتواند از عملیات فنی اتکایی در چنین بازاری سود ببرد، مگر این که حق بیمه‌ها را به موقع دریافت کند و از محل سرمایه‌گذاری، فعالیت خود را مثبت نماید. بازار ایران از جمله بازارهای معمولاً سودآور برای قبول‌کنندگان اتکایی است، زیرا هم تعرفه دارد و هم پرداخت‌ها به موقع انجام می‌گیرد. نرخ‌ها هم در برخی از رشته‌های نظیر بیمه‌آتش‌سوزی و بیمه باربری در مقایسه با نرخ‌های بین‌المللی بالاست. حتی نرخ‌های تعرفه در ایران گاهی

چند برابر نرخ بازارهای بین‌المللی است.

**۱۲- همکاری‌های بیمه اتکایی متقابل:** یکی از فعالیت‌های اتکایی همکاری متقابل است. بیمه‌گر واگذارنده یا حتی کل بازار واگذارنده، کار را به آن گروه از بیمه‌گران اتکایی واگذار می‌کند که متقابلاً کار اتکایی آن بازار را بگیرند. البته باید دقت شود که کار قبولی به همان اندازه مطلوب و از همان نوع قرارداد باشد.

**۱۳- همکاری‌های منطقه‌ای:** همان‌طور که قبلاً اشاره شد، شناخت از بازاری که عملیات اتکایی آن قبول می‌شود لازم است: بدین معنی که باید معلوم باشد بازار چه ساختاری دارد، رقابت چگونه است، دریافت و پرداخت به چه نحو انجام می‌گیرد و مالیات بر عملیات اتکایی به چه ترتیب است. عمدتاً کشورها رفتار مالیاتی مشابهی را توافق می‌کنند و معمولاً در درجه اول بیمه‌گران اتکایی برای بازار داخلی اولویت قابل می‌شوند. در درجه دوم، همکاری با بازارهای منطقه‌ای که شناخت کافی از آنها وجود دارد و حتی تشکیل صندوق‌های اتکایی متقابل اولویت دارد: نظیر صندوق بیمه اتکایی اکو، صندوق بیمه اتکایی فدراسیون بیمه‌گران آسیایی آفریقایی (FAIR) صندوق بیمه اتکایی پتروشیمی و نظایر اینها. در این خصوص باید یک باور عمومی در بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی منطقه وجود داشته باشد و در واگذاری‌ها اولویت را به صندوق‌های خود بدهند و سهم قابل قبولی متناسب با ظرفیت این صندوق‌ها در نظر بگیرند.

**۱۴- بازار یابی:** بیمه قبولی اتکایی از خارج یک کار چهره به چهره است (Face to Face Business) بیمه‌گران واگذارنده به شرکت‌هایی کار واگذار می‌کنند که مدیران آنها با هم‌آشنایی و رفاقت دارند و به تخصص و توان کارشناسی بیمه‌گر قبول‌کننده اعتماد می‌کنند. این امر با توجه به موارد دیگر یکی از اصول مهم همکاری‌های اتکایی است. به همین دلیل بیمه‌گران قبول‌کننده باید در موارد ضروری بتوانند مسافرت و بازاریابی کنند. البته به هزینه‌های مسافرت باید توجه شود. گرفتن کار کوچکی با حق بیمه اندک از یک کشور دور که مسافرت به آن هزینه سنگینی دارد باید مدنظر قرار گیرد.

**۱۵- نقش دلالان اتکایی (Brokers):** در امر قبولی اتکایی نقش دلالان اتکایی مهم است. متأسفانه واژه «دلال» در فرهنگ ما شاید کلمه چندان محترمی نباشد، به همین دلیل آنها را «کارگزار» می‌نامیم. براساس قوانین موجود دلالان اتکایی در ایران اجازه فعالیت ندارند، ولی ممکن است در آینده با اصلاح مقررات بتوانند فعالیت کنند. لازم است قبول‌کننده با دلالان اتکایی معتبر بازارهای بین‌المللی، به ویژه دلالان اتکایی بازار لندن و لویدز روابط حسنه‌ای داشته باشد تا آنها پیشنهادهای اتکایی خوبی بدهند. دلالانی که عملیات واگذاری را انجام می‌دهند باید

## ■ بیمه‌گر قبول‌کننده اتکایی باید اشراف کاملی به پورتهای بیمه‌گر واگذارنده در کلیه رشته‌هایی که عملیات اتکایی آن را قبول می‌کند داشته باشد

ریسک‌های تفکیک‌شده را مجدداً براساس PML و EML به مبلغ به مراتب کمتری بیمه می‌کند، چون تعهد بیمه‌گر محدود به حداکثر خسارت احتمالی و حداکثر خسارت برآورد شده کاهش می‌یابد. متداول است که برای بیمه‌گذار نیز در حدود ۳۰ درصد تخفیف در حق بیمه قایل می‌شوند. در نتیجه این اعمال، میزان نگهداری واگذارنده افزایش پیدا می‌کند و حق بیمه کمتری به بیمه‌گران اتکایی تعلق می‌گیرد ولی تعهد به همان میزان PML و EML است. این عمل کلاً مطلوب بیمه‌گران اتکایی قبول‌کننده نیست و به نفع بیمه‌گذار و بیمه‌گران اتکایی واگذارنده است. در نتیجه بیمه‌گر قبول‌کننده همیشه درخصوص این نوع سیاست‌های صدور سؤال می‌کند در ضمن، شرکت یا کارشناسانی که PML و EML را محاسبه می‌کنند باید شناخته شده و متخصص باشند. در کشور ما بیمه‌نامه‌های فرست لاس براساس PML و EML بسیار محدود است. شاید بتوان گفت که بیش از ۹۵ درصد بیمه‌نامه‌ها به ویژه در رشته بیمه آتش سوزی بر مبنای سرمایه یا ارزش مورد بیمه (Sum Insured Basis) صادر می‌شود که مطلوب بیمه‌گران اتکایی قبول‌کننده است. تفکیک ریسک در واحدهای صنعتی رایج است، البته با تخصص کمتر. تعداد کارشناسان تفکیک ریسک و محاسب PML و EML در ایران کم است و بیمه‌گر اتکایی قبول‌کننده باید به سیاست‌های صدور بازار عنایت ویژه‌ای داشته باشد.

۱۸- نحوه محاسبه و نگهداری ذخایر: بیمه‌گر صادرکننده بیمه‌نامه و بیمه‌گر واگذارنده اتکایی نیز طبق قانون و مقررات حاکم درصدی از حق بیمه را نگه می‌دارند و در سال بعد آزاد می‌نمایند



بپذیرند که به همان اندازه یا بیشتر، از کارهای با کیفیت را به واگذارنده اختصاص دهند. برخی از بازارها نظیر بازار ژاپن اصلاً بدون دلال بیمه اتکایی همکاری نمی‌کنند زیرا این آسایش خاطر را برای آنان به ارمغان می‌آورد که امور واگذاری و دریافت حق بیمه، ارسال صورت حساب و رد و بدل کردن خلاصه قرارداد و سپس متن کامل قرارداد را دلال اتکایی انجام می‌دهد. سیاست برخی از بازارها این است که کار با دلال اتکایی و با رعایت منافع شرکت واگذارنده باشد.

۱۶- رتبه‌بندی شرکت‌های بیمه اتکایی: امروزه موسسات بین‌المللی بیمه‌گران اتکایی را رتبه‌بندی می‌کنند: برای مثال، AAA یا AAB و مانند اینها. در نتیجه بیمه‌گران اتکایی واگذارنده رتبه بیمه‌گران اتکایی قبول‌کننده را در نظر می‌گیرند. مثلاً می‌گویند که عملیات اتکایی ما نزد بیمه‌گران اتکایی رتبه AAA باشد. بنابراین بیمه‌گر اتکایی قبول‌کننده باید رتبه‌بندی داشته باشد تا بیمه‌گران واگذارنده و دلالان اتکایی، کار را واگذار کنند. یکی از فاکتورهای مهم در رتبه‌بندی میزان سرمایه و ذخایر است. جدول ظرفیت‌های قبولی نیز براساس میزان سرمایه و ذخایر تعیین می‌شود. لازم است اشاره شود که قبول کار از لویدر فقط از طریق دلالان بیمه اتکایی امکان‌پذیر است. کار لویدر بدون دلال امکان ندارد، حتی بیمه‌گری که می‌خواهد از لویدر بازدید کند حتماً باید به همراه دلال بیمه اتکایی مراجعه کند و گرنه بیمه‌گران لویدر اجازه ورود به بازدیدکننده بدون همراهی یک دلال را نمی‌دهند. در این خصوص باید گفت شناخت شرکت دلال اتکایی بسیار مهم است. دلالان کوچکی هستند که اگر قرار باشد با آنها همکاری شود باید نهایت دقت به کار رود که خلاصه و متن کامل قرارداد همانی باشد که با بیمه‌گر راهبر (Leader) توافق شده و به امضای وی رسیده است. دریافت، پرداخت و خسارت شفاف باشد و ترجیحاً باید با دلالان بزرگ اتکایی که از بازارهای مورد فعالیت شناخت کافی دارند همکاری شود. معمولاً دلالان اتکایی بیمه‌گران اتکایی معروف دنیا تسهیلاتی نیز برای بیمه‌گران اتکایی که با آنها همکاری می‌کنند در نظر می‌گیرند. (نظیر برگزاری دوره‌ها و سمینارهای آموزشی در کشور خود یا کشور واگذارنده و قبول‌کننده) که می‌توان از این تسهیلات استفاده کرد.

۱۷- نحوه صدور بیمه‌نامه: امروزه در اغلب کشورهای توسعه یافته و برخی از کشورهای در حال توسعه بیمه‌نامه‌ها براساس PML (حداکثر خسارت احتمالی) و EML (حداکثر خسارت برآوردی) به صورت فرست لاس (اولین خسارت) صادر می‌شود. بر این اساس تعهد بیمه‌گر مبلغی به مراتب کمتر از ارزش واقعی اموال بیمه شده است. در نتیجه بیمه‌گر در درجه اول واحدهای بزرگ صنعتی، تجاری و انبارها را به ریسک‌های متعدد تقسیم می‌کند و

■ بازارهایی نظیر  
بازار ایران که  
رعایت تعرفه در آن  
الزامی است  
عملیات اتکایی  
سودآوری  
دارند، چون در آن  
رقابت با شکستن  
نرخ تقریباً امکان  
ندارد

نامطلوبی زیان آور می شود. در نتیجه قبول کننده ترجیح می دهد که همکاری را قطع کند.

ب) روش خاتمه طبیعی قرارداد (Natural Expiry): به این ترتیب که بیمه‌گر قبول کننده تا پایان تصفیه کامل حساب‌ها و ایفای تعهدات به طور طبیعی همکاری را ادامه می دهد. یعنی کار جدید دیگری نمی پذیرد و قراردادهای قبلی تا پرداخت آخرین خسارت مربوط به آخرین بیمه نامه ادامه دارد. این روش ممکن است طول بکشد. بیمه‌گر قبول کننده چون از شرکت های مختلف در کشورهای متعدد کار پذیرفته است، اگر این روش را اتخاذ کند بسیار پرهزینه است. این روش ها را شرکت هایی که دچار مشکلات مالی هستند یا ورشکست شده اند نیز اتخاذ می کنند. انتخاب هر یک از این روش ها را هیئت مدیره شرکت باید با توجه به اهمیت پورتفوی انتخاب کند. عمدتاً روش اول انتخاب می شود تا قبول کننده راحت شود و البته به رشته همکاری نیز بستگی دارد.

۲۰- نوع قراردادهای اتکایی: قراردادهای اتکایی به دو دسته قراردادهای نسبی و غیرنسبی تقسیم می شوند. قراردادهای نسبی شامل قرارداد اتکایی مشارکت (Quota Share) و مازاد سرمایه (Surplus) است. قراردادهای غیرنسبی نیز شامل مازاد خسارت (Excess of Loss) و مازاد زیان (Stop Loss) است. در قراردادهای اتکایی نسبی بیمه‌گر به یک نسبت در قرارداد بر مبنای سرمایه شرکت می کند و به همان نسبت حق بیمه می گیرد و به همان نسبت نیز در پرداخت خسارت مشارکت خواهد کرد. قرارداد اتکایی مشارکت به بیمه‌گرانی که در سال های اول فعالیت قرار دارند توصیه می شود. تفاوت قرارداد مشارکت با مازاد سرمایه در روش محاسبه نگهداشت است. در قرارداد مازاد سرمایه به جای آن که نگهداشت به صورت درصد ثابت باشد، به صورت مبلغ پولی محاسبه می شود. قرارداد اتکایی مازاد خسارت برای نگهداری قراردادهای اتکایی مازاد خسارت در لایه های مختلف تنظیم می شود و بسیار تخصصی است. بیمه‌گر اتکایی قبول کننده باید بسیار حرفه‌ای باشد، چون حق بیمه در مقایسه با تعهدات بسیار اندک و تواتر خسارت پایین است. بیمه‌گر اتکایی قبول کننده بر اساس لایه های مختلف، اگر خسارت سنگین باشد و از رقمی که در قرارداد ذکر می شود تجاوز کند به نسبت سهم خود در پرداخت خسارت مشارکت خواهد کرد. قراردادهای مازاد خسارت در فراهم آوردن ظرفیت بالای رشته بیمه‌ای بسیار مؤثرند چرا که از این طریق، خسارت های بزرگ را جذب می کنند. یک نوع قرارداد اتکایی اجباری- اختیاری نیز وجود دارد که واگذارنده اختیار واگذاری دارد ولی بیمه‌گر قبول کننده اگر پیشنهاد شد باید بپذیرد. در این نوع قرارداد واگذارنده مثلاً تا یک میلیارد تومان یک قرارداد مشارکت تنظیم می کند. در قرارداد مازاد سرمایه



و مجدداً برای آن سال ذخیره گیری می کنند. ذخایر خسارت های معوق و ذخیره خسارت (IBNR) خسارت های واقع شده ولی گزارش نشده) نیز باید مورد توجه بیمه‌گر اتکایی قبول کننده قرار گیرد. گاهی واگذارنده اتکایی اصول فنی درستی را در محاسبه ذخایر به کار نمی برد. در نتیجه بخش عمده حق بیمه سهم بیمه‌گر اتکایی تحت عناوین مختلف نزد واگذارنده باقی می ماند. بخشی از این اطلاعات را بیمه‌گر قبول کننده باید سؤال کند و بخشی را هنگام بازدید از بازار و شرکت از نزدیک مورد بررسی قرار می دهد. ذخیره دیگری که متداول است و اغلب آزاد هم نمی شود ذخیره مربوط به خطرهای فاجعه آمیز طبیعی است. این ذخیره در ایران ۲/۵ تا ۵ درصد است که بیمه‌گران واگذارنده ذخیره می گیرند. باید بررسی شود که چه ذخایری تحت چه عناوینی نگهداری و سهم بیمه‌گر اتکایی قبول کننده چگونه آزاد و پرداخت می شود. ۱۹- خروج از قرارداد: در قراردادهای اتکایی نحوه خاتمه همکاری پیش بینی می شود. در این زمینه دو روش وجود دارد:

الف) روش تصفیه کامل یا قطعی (Clean Cut System): به این ترتیب که بیمه‌گر قبول کننده درصدی از حق بیمه مثلاً ۴۰ درصد از ذخیره حق بیمه و ۹۰ درصد از خسارات معوقه را به واگذارنده پرداخت می کند و از قرارداد خارج می شود. دلایل خاصی هم برای این کار وجود دارد. برای مثال، رابطه سیاسی دو کشور قطع می شود، بیمه‌گر اتکایی قبول کننده همکاری خود را با آن کشور قطع می کند؛ واگذارنده در پرداخت ارزشمشکل دارد؛ بانک مرکزی سیاست محدودیت خروج ارز را اعمال می کند؛ یا اینکه دو کشور با هم وارد جنگ می شوند. گاهی نیز نتایج بازار واگذارنده به نحو

■ قراردادهای اتکایی  
به دو دسته  
قراردادهای نسبی و  
غیرنسبی تقسیم  
می شوند.  
قراردادهای نسبی  
شامل قرارداد اتکایی  
مشارکت و مازاد  
سرمایه است.  
قراردادهای  
غیرنسبی نیز شامل  
مازاد خسارت و  
مازاد زیان است

مازاد اول ۵ میلیارد و مازاد دوم ۶ میلیارد تومان است. که جمعاً ۱۱ میلیارد تومان می‌شود. ۴ میلیارد تومان نیز اختیاری - اجباری می‌گیرد که در مجموع ۱۵ میلیارد تومان می‌شود و برای مازاد بر ۱۵ میلیارد تومان از طریق اختیاری پوشش می‌گیرد. بیمه‌گر قبول‌کننده می‌تواند مثلاً ۲ درصد از همه آنها بپذیرد یا درصدی از یکی از آنها را. بیمه‌گر واگذارنده بوردر برای بیمه‌گران اتکائی تهیه و ارسال می‌کند و متعاقب آن صورت حساب یا همراه بردرو صورت حساب را نیز ارسال می‌نماید. سپس در موعد مقرر حق بیمه را نیز باید به ارز توافق شده پرداخت کند.

**۲۱- قرارداد اتکائی اختیاری:** بیمه‌گر واگذارنده ممکن است ریسک‌هایی داشته باشد که مازاد بر قراردادهای خودکار (Automatic) باشد. برای مبالغ مازد بر ظرفیت این قراردادها باید از طریق اختیاری پوشش تهیه کند، یعنی مازاد را به بیمه‌گران متعددی پیشنهاد کند. از این پیشنهادها بعضی‌ها درصدی را می‌پذیرند و برخی نیز رد کرده، قبول نمی‌کنند. بیمه‌گران ممکن است قبولی خود را مشروط به دریافت اطلاعاتی کنند، لذا بیمه‌گر واگذارنده باید این اطلاعات را از بیمه‌گذار بگیرد یا از کارشناسان خود بخواهد که از ریسک مربوطه بازدید کنند و اطلاعات موردنیاز بیمه‌گران اتکائی قبول‌کننده را تهیه و برای آنها ارسال نمایند. قرارداد بیمه اتکائی اختیاری بسیار پرهزینه و پر دردسر است. گاهی هم بخشی بدون پوشش باقی می‌ماند. اگر بیمه‌گر واگذارنده تعداد زیادی از این ریسک‌ها دارد (مثلاً ۱۰۰ مورد) می‌تواند یک قرارداد اتکائی نسبی براساس سرمایه یا قرارداد اتکائی مازاد خسارت برای این تعداد ریسک تدارک ببیند و خیال خود را راحت کند و حتی می‌تواند مازاد بر ۱۰۰ مورد ریسک را نیز به نحوی توافقی کند.

**۲۲- اختیار پذیرش ریسک از طرف بیمه‌گر قبول‌کننده:** این شیوه یعنی این که بیمه‌گر اتکائی قبول‌کننده به یک بیمه‌گر اتکائی دیگر یا دلال اتکائی اجازه می‌دهد که درصدی از کارهای خود را به اختیار خود از طرف بیمه‌گر قبول‌کننده و به حساب او بپذیرد. این کار بسیار خطرناک است مگر این که قبول‌کننده شناخت کافی از شرکت طرف مقابل داشته باشد. این کار یعنی دادن چک سفید به طرف دیگر. دلیل آن هم این است که قبول‌کننده شناخته شده و حرفه‌ای نیست، تخصص لازم را ندارد و این اختیار را به طرف مقابل می‌دهد و اگر در انتخاب طرف مقابل اشتباه کند ممکن است کارهای بد و نامناسب را برای قبول‌کننده بپذیرد و نتایج نامطلوبی در پی داشته باشد. این موارد فقط بخشی از نکات موردنظر در قبول بیمه‌های اتکائی بود که بیان شد. نکات متعدد دیگری نیز، هم از نظر رشته، هم از نظر نوع قرارداد اتکائی و هم ساختار بازار بیمه وجود دارد که واگذارنده باید با دقت مورد آنها توجه قرار دهد.

کوچک‌ترین اشتباه موجب خواهد شد که بیمه‌گر اتکائی قبول‌کننده در وضعیت مالی دشواری قرار گیرد و خلاصی از آن به آسانی امکان نداشته باشد. قبول برخی از رشته‌ها مثل مسئولیت کالا بسیار خطرناک است. مثالی در این زمینه وجود دارد و آن پنبه‌سوز (Asbestos) است که در سقف‌های کاذب به کار می‌رود. زمانی که این کالا تولید شد و در سطح گسترده‌ای در جهان از آن استفاده به عمل آمد دانشمندان ثابت کردند که سرطان‌زا است. نتیجه این که بیمه‌گرانی که مسئولیت این کالا را بیمه کرده بودند باید کلیه خسارت‌های زیان‌دیدگان را در جهان می‌پرداختند. صدها شرکت بیمه اتکائی در آمریکا و اروپا ورشکست شدند. میزان خسارت بالغ بر میلیاردها دلار شد. بنابراین اگر بیمه‌گر اتکائی قبول‌کننده در پورتفوی شرکت بیمه‌ای مشارکت کند و کنترل نکند که چه نوع بیمه‌نامه‌هایی در ترکیب پورتفوی آن قرار دارد ممکن است خسارت سنگینی را متحمل شود و بیمه‌گران اتکائی که منابع مالی محدودی دارند دچار ورشکستگی خواهند شد. بیمه‌گر اتکائی باید به توان مالی خود نگاه کند. ممکن است کاری برای یک بیمه‌گر اتکائی خوب باشد ولی برای بیمه‌گر دیگری نه. مثلاً شرکت بیمه اتکائی مونیخ راهبر ۹۵ درصد پورتفوی مهندسی دنیاست. برای این شرکت مشکلی نیست که چند کار نه چندان مطلوب را هم بپذیرد ولی اگر بیمه‌گر اتکائی قبول‌کننده فقط چند مورد کار مهندسی بپذیرد و یکی از آنها دچار خسارت شود فاجعه به بار خواهد آمد. قانون اعداد بزرگ در مورد بیمه اتکائی نیز صدق می‌کند.

**۲۳- راهبر قراردادهای اتکائی:** بیمه‌گران قبول‌کننده تا حدودی هم تابع راهبر قراردادهای اتکائی هستند اگر نرخ و شرایط قرارداد را راهبران شناخته شده بین‌المللی گرفته باشد اغلب بیمه‌گران قبول‌کننده به اعتبار راهبران کار را می‌پذیرند چون مطمئن هستند که راهبران دقت‌های لازم را به کار برده و نرخ و شرایط مطلوب را داده‌اند. هرگز نباید کاری را بپذیرفت که در آن راهبر شناخته شده نیست. تقلب هم گاهی در عملیات اتکائی وجود دارد. اگرچه اندک است ولی باید عنایت لازم را به این امر مبذول داشت. نهایت این که اگر شرکتی از نظر حرفه‌ای توانمند باشد و نیروی انسانی متخصص داشته باشد و از نظر مقررات نیز منعی برای فعالیت آن وجود نداشته باشد باید تشویق شود. ولی باید توجه داشت که کار قبولی به کلی متفاوت با واگذاری است. واگذاری اتکائی، تخصص لازم ندارد و عمدتاً دلالان اتکائی این کار را برای واگذارنده‌ها انجام می‌دهند. فقط باید دقت شود که راهبر معتبر باشد و کار نزد قبول‌کنندگان دارای رتبه‌بندی مطلوب، اتکائی شود. متخصص اتکائی یعنی کسی که بتواند اتکائی را تحلیل و براساس ظرفیت خود کار قبول کند و این امری بسیار تخصصی است.

■ **واگذاری اتکائی تخصص لازم ندارد و عمدتاً دلالان اتکائی این کار را برای واگذارنده‌ها انجام می‌دهند. فقط باید دقت شود که راهبر معتبر باشد و کار نزد قبول‌کنندگان دارای رتبه‌بندی مطلوب، اتکائی شود**