

اشاره:



صنعت بیمه امروزه در جهان نقش بزرگی در روند مبادلات تجاری کالا و خدمات دارد. تقریباً هیچ کالا یا خدماتی بدون ضمانت بیمه‌ای قابل داد و ستد نمی‌باشد. ریسک‌های کوچک و بزرگ می‌تواند برای عرضه‌کنندگان کالا و خدمات در سطح بین‌المللی مصیبت‌های مالی بزرگی به همراه داشته باشد.

با این وصف، امروزه نقش بیمه و خدمات بیمه‌ای نسبت به دهه‌های گذشته گسترش یافته است تا جایی که در دورگفت‌وگوهای آزادسازی تجاری اروگوئه، بحث وسیعی درباره خدمات مالی به‌ویژه بیمه‌های اتکایی میان ابرقدرت‌های اقتصادی جهان درگرفت و ماحصل آن نیز ورود خدمات مالی (از جمله بیمه‌های اتکایی) به قلمرو پیمان تجارت آزاد جهانی بوده است.

تلاش برای دسترسی به بازارهای بیمه در کشورهای مختلف، عرصه رقابت فزاینده‌ای را میان شرکت‌های بزرگ بیمه جهان باز کرده است و انتظار می‌رود در قرن آینده درآمد حاصل از تجارت خدمات مالی، بخش بزرگی از دادوستد بین‌المللی را تشکیل دهد. در ایران متأسفانه در سالهای اخیر، صنعت بیمه از توسعه مناسب برخوردار نبوده، بلکه به لحاظ وجود پاره‌ای مشکلات اقتصادی روبه افول نهاده است. اما اکنون که در مرحله‌ای نوین از طراحی دورنمای اقتصاد کشور قرار داریم و تنظیم برنامه اقتصاد بدون نفت در صدر برنامه‌های دولت قرار دارد، لازم است صنعت بیمه مورد توجه جدی قرار گیرد تا متناسب با رشد تجارت خارجی و ادغام اقتصاد کشور در اقتصاد جهانی، بتواند نیازهای بازرگانان را پاسخ دهد.

در این گزارش، ابتدا نگاهی گذرا به موقعیت مالی شرکت‌های بزرگ بیمه جهان و شرکت بیمه مرکزی ایران داریم و سپس وضعیت صنعت بیمه کشور از دید یک کارشناس ارشد بررسی می‌شود.

بیمه اتکایی، حامی صادرات غیرنفتی

موقعیت صنعت بیمه در جهان:

با وجود آنکه قدمت صنعت بیمه در جهان چندان زیاد نیست، اما در بسیاری از کشورهای پیشرفته (اتحادیه اروپا، آمریکا، ژاپن و...) از آن چنان تنوع و گستردگی برخوردار است که تقریباً می‌توان گفت زندگی اقتصادی در این کشورها بدون

بیمه، برای هیچکس معنا و مفهوم ندارد. بیمه‌هایی که اکنون در کشورهای پیشرفته به بیمه‌گذاران ارائه می‌شود، خسارات ناشی از صدها مورد احتمالی را دربرمی‌گیرد. بیمه‌های عمر، تأمین اجتماعی، بیکاری، تجارت، آتش‌سوزی، حمل و نقل دریایی و هوایی و زمینی و...

تقریباً بارزترین نوع بیمه‌هایی است که ارائه می‌شود. این‌گونه بیمه‌ها، مصرف‌کنندگان، تولیدکنندگان، تجار و بازرگانان و عرضه‌کنندگان خدمات را پوشش می‌دهد و در قبال دریافت حق بیمه نه‌چندان زیادی، قادر است در هنگام بروز خسارات، مبالغ کلانی را برای جبران

ضرر و زیان بیمه گذار ارایه کند.

شرکت‌های بیمه به‌ویژه بیمه عمر و تأمین اجتماعی با دریافت حق بیمه از بیمه‌گذاران در بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی، مشارکت و سرمایه‌گذاری می‌کنند و از محل درآمد این فعالیت‌ها قادرند خسارات وارده به بیمه‌گذاران را در هنگام بروز حوادث و سوانح به‌نحو مطلوبی جبران کنند.

○ با توسعه صنعت بیمه در جهان، بحث درباره خدمات مالی و لزوم گسترش بازار آن در میان ابرقدرت‌های اقتصادی جهان در دور گفت‌وگوهای اروگونه به‌درازا کشید و سرانجام در پیمان تجارت آزاد جهانی گنجانده شد.

پرداخت مناسب خسارات نسبت به حق بیمه ناچیزی که از بیمه‌گذاران دریافت می‌شود، سبب شده است که تمایل و جذابیت زیادی برای بیمه‌نمودن فعالیت‌های اقتصادی و عمر و زندگی انسان در کشورهای پیشرفته به‌وجود آید. در کشورهای در حال توسعه، صنعت بیمه چندان رشد قابل توجهی نداشته است. بسیاری از دست‌اندرکاران صنعت بیمه در این‌گونه کشورها، تصور می‌کنند که داشتن سرمایه فراوان ملاک اصلی، فعالیت می‌باشد. در حالی که بیمه‌گران فعال و موفق به سرمایه اولیه اتکا ندارند، بلکه نوع فعالیت شرکت بیمه در سرمایه‌گذاری اقتصادی و ارایه خدمات به مشتریان را عامل عمده در توفیق صنعت بیمه و شرکت‌های بیمه متبوعشان می‌دانند.

از سوی دیگر فرهنگ بیمه در کشورهای در حال توسعه، هنوز در جامعه

گسترش و تعمق نیافته است. به‌گونه‌ای که مصرف‌کنندگان، تولیدکنندگان و... حق بیمه را نوعی هزینه سربرای تلقی می‌کنند و تمایل زیادی به بیمه نمودن فعالیت‌های اقتصادی خود ندارند. البته ذکر این نکته ضروری است که میزان پرداخت خسارات هنگام بروز حوادث از سوی شرکت‌های بیمه فعال در این‌گونه کشورها در مقایسه با خسارات وارده، رقم بسیار ناچیزی است و این خود یکی از دلایل کاهش انگیزه برای بیمه کردن فعالیت‌های اقتصادی، عمر، تأمین اجتماعی و... می‌باشد.

تعبیر در این تفکر فقط به گسترش شرکت‌های بیمه و افزایش سرمایه آنها بستگی ندارد، بلکه نوع مدیریت بیمه اهمیت دارد. وجود شرکت‌های بیمه دولتی در کشورهای در حال توسعه و مدیران انتصابی آنها از مشکلات اصلی است که سبب می‌شود تلاش و برنامه‌ریزی برای رشد درآمدهای بیمه و گسترش آن را در جامعه مختل سازد و یا دست‌کم با کندی همراه نماید.

○ به‌لحاظ وجود مشکلات اقتصادی، صنعت بیمه ایران از رشد مناسب برخوردار نبوده و لازم است که به آن توجه جدی مبذول گردد تا متناسب با رشد تجارت خارجی و حرکت ادغام اقتصاد کشور در اقتصاد جهانی، گسترش یابد.

آمار در دسترس از ۴۵ شرکت بیمه اتکایی معتبر جهان نشان می‌دهد که در سال ۱۹۹۴ میلادی این شرکت‌ها حق بیمه‌ای به‌میزان ۳۸۰/۹ میلیون دلار تا ۱۱/۷ میلیارد دلار (به‌طور خالص) جذب کردند.

شرکت بیمه اتکایی مونیخ آلمان در

سال ۱۹۹۴ موفق شد به‌طور خالص ۱۱ میلیارد و ۲۲۳/۲ میلیون دلار حق بیمه دریافت کند که نسبت به سال ۱۹۹۳ که این رقم ۸ میلیارد و ۱۰۳/۸ میلیون دلار بود، حدود ۴۴ درصد افزایش داشت.

حق بیمه خالص دریافتی شرکت سوئسی بیمه اتکایی سوئیس از ۴/۵ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۳ به ۵/۱ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۴ افزایش یافت.

شرکت آمریکایی بیمه اتکایی جنرال از محل حق بیمه به‌طور خالص در سال ۱۹۹۴ به‌میزان ۲/۲۷ میلیارد دلار درآمد کسب کرد که نسبت به ۲ میلیارد دلار سال قبل از آن افزایش داشت.

بر مبنای این گزارش، شرکت‌های بیمه اتکایی آلمان از نظر خالص دریافت حق بیمه بهترین عملکردها را نسبت به رقبای آمریکایی و ژاپنی داشتند.

در لیست ۴۵ شرکت بیمه اتکایی معتبر جهان نام شرکت‌های بیمه اتکایی مونیخ، جرلینگ گلوبال، فرانکونا، کلن، هاننور، باواریان، ایسن و استال، آچن، دوپچه و گوئیر به‌ترتیب در رده‌های ۱، ۴، ۵، ۷، ۸، ۱۰، ۱۳، ۱۵، ۴۲ و ۴۵ از نظر رقم خالص دریافت حق بیمه به‌چشم می‌خورد.

○ بیمه‌هایی که اکنون در کشورهای پیشرفته به بیمه‌گذاران ارایه می‌شود، صدها مورد احتمالی را در برمی‌گیرد و ضمن آنکه خسارات مصرف‌کنندگان، تولیدکنندگان، بازرگانان را در حد قابل قبولی تأمین می‌کند، درآمد مناسبی برای شرکت‌های بیمه به ارمغان می‌آورد.

همچنین نام شرکت‌های بیمه اتکایی سوئسی در این جدول در رده دوم (شرکت بیمه اتکایی سوئیس) بیستم (شرکت بیمه

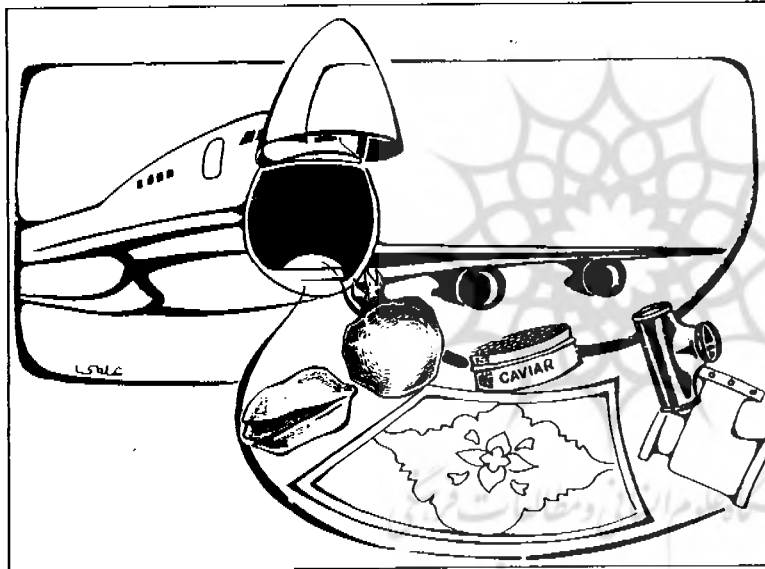
شرکت ایملوپرز ری ایترنشنال از دانمارک با دریافت حق بیمه‌ای به میزان ۸۳۶/۳ میلیون دلار در سال ۱۹۹۴ در رده چهاردهمین شرکت بیمه معتبر جهان قرار گرفت. همچنین شرکت‌های بیمه اتکایی اکسا، اسکور، ایبیل، سفر و کایسه سنترال، از فرانسه در این لیست رتبه‌های ۱۷، ۱۹، ۲۲، ۲۳ و ۲۴ را احراز نمودند. شرکت ایتالیایی یونیون ایتالیا از کشور ایتالیا با کسب ۵۸۹/۵ میلیون دلار حق بیمه خالص در رتبه بیست‌ونجم قرار گرفت. شرکت برزیلی آی.آر.بی با ۵۰۱/۵ میلیون دلار درآمد حاصل از دریافت حق بیمه در این لیست رتبه بیست‌ونهم را داشت.

در جدول دیگری که از عملکرد شرکت‌های بیمه انتشار یافته است، ده شرکت معتبر جهان به ترتیب میزان دریافتی حق بیمه خالص در سال ۱۹۹۴ عبارتند از گروه بیمه اتکایی مونیخ، سوئیس، کلن، ایملوپرز، هانور ری - ایس اند استال، جنرال، جرلینگ گلوبال، شرکت بیمه آسیکوزایونی جنرالی، مرکانتیل اند جنرال گروپ و بیمه اتکایی فرانکونا. دریافتی این شرکت‌ها از حق بیمه در سال ۱۹۹۴ از حدود ۲ میلیارد دلار تا ۱۱/۹۸ میلیارد دلار ثبت شده است. با وجود آنکه امکان گسترش صنعت بیمه در خاورمیانه و آسیا با توجه به محدود

اتکایی یونیون) و بیست و هشتم (شرکت بیمه زوریخ) ثبت شده است. نام شرکت‌های آمریکایی در این لیست در رده سوم (شرکت بیمه اتکایی جنرال)، ششم (شرکت بیمه اتکایی ایملوپرز)، نهم (شرکت بیمه اتکایی آمریکن)، شانزدهم (شرکت بیمه اتکایی نشنال ایندمینی)، هجدهم (شرکت بیمه اتکایی پرودنتال)، بیست و ششم (شرکت بیمه اتکایی ترنس آتلانتیک)، سی و یکم (شرکت بیمه اتکایی کانستیتیوشن)، سی و پنجم (شرکت بیمه اتکایی تیگ)، سی و هشتم (شرکت بیمه اتکایی فایر ایت مارین)، نهم و چهارم (شرکت بیمه اتکایی نک) و آمریکن) ثبت شده است.

بر اساس همین گزارش، شرکت‌های ژاپنی به نام‌های توآ فایر اند مارین، توکیو مارین اند فایر، یاسودا فایر اند مارین، میتسویی مارین اند فایر، چودا فایر اند مارین، سومیتومو مارین اند فایر، نیپون فایر اند مارین و دای - توکیو فایر اند مارین به ترتیب در لیست اخذ بالاترین حق بیمه‌ها در سال ۱۹۹۴ در رتبه‌های یازدهم، دوازدهم، بیست و یکم، بیست و هفتم، سی و سوم، سی و ششم، چهلم و چهلم و سوم قرار گرفتند.

○ بسیاری از دست‌اندرکاران بیمه در کشورهای در حال توسعه تصور می‌کنند که سرمایه اولیه در این صنعت مهم است. در حالی که گسترش فرهنگ بیمه در جامعه، ثبات شرایط اقتصادی، ثبات قوانین و مقررات و مدیریت بیمه از آن مهمتر می‌باشد و می‌تواند گسترش این صنعت را ممکن سازد.



از برمودا شرکت‌های بیمه اتکایی سنتر و اورسیزپارنرز به ترتیب با کسب ۴۸۷/۱ و ۴۴۹/۶ میلیون دلار حق بیمه خالص در سال ۱۹۹۴ در این جدول رتبه‌های سی‌ام و سی‌وچهارم را به دست آوردند.

شرکت بیمه اتکایی کرین از کشور کره جنوبی با دریافت ۴۳۴/۷ میلیون دلار حق بیمه خالص در سال ۱۹۹۴ در رده سی‌وهفتم و شرکت انگلیسی سی.ان.آی اینترنشنال با کسب ۴۱۵/۴ میلیون دلار رتبه سی‌ونهم را احراز نمود.

بودن شرکت‌های معتبر بیمه اتکایی این منطقه بسیار زیاد است و می‌توان در بازار بیمه آسیا و خاورمیانه به سرعت رشد کرد، هنوز حرکت وسیعی در این زمینه به چشم نمی‌خورد.

با وجود ذخایر سرشار نفت خام و گاز طبیعی در خاورمیانه، حجم وسیع مبادلات تجاری آسیا / اروپا و... شرکت‌های بیمه منطقه جز در ژاپن و کره جنوبی فاقد قدرت رقابت در گسترش خدمات بیمه‌ای خود می‌باشند.

به عقیده کارشناسان، بیمه ایران با

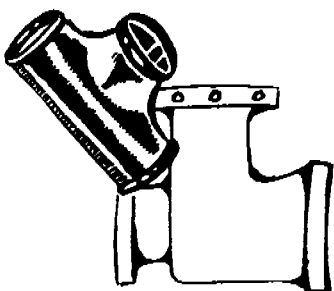
می‌باشد و مؤید نداشتن توسعه مناسب صنعت بیمه و پوشش بیمه‌ای در کشور است.

توسعه خدمات بیمه به‌ویژه بیمه اتکایی، می‌تواند یکی از راه‌های افزایش درآمد ارزی کشور و کاهش اتکا اقتصاد ملی به درآمد حاصل از نفت باشد.

پتانسیل‌های اقتصادی ایران، تجارت خارجی گسترده (بیش از ۲۰ میلیارد دلار در سال)، موقعیت سوق‌الجیشی در خاورمیانه، منطقه اکو و آسیای میانه و اضطراری که برای تنوع بخشیدن بر منابع درآمد ارزی کشور وجود دارد، توسعه صنعت بیمه و به‌خصوص بیمه اتکایی را به‌صورت یک ضرورت غیرقابل انکار هویدا می‌سازد. به‌ویژه آنکه به عقیده کارشناسان نیروی انسانی ماهر و خیره در صنعت بیمه ایران، حتی در سطح بین‌المللی با حدود هفتاد سال تجربه در دسترس می‌باشد.

شراکت با بیمه‌های اتکایی معتبر جهان، صنعت بیمه کشور را وارد عرصه بین‌المللی می‌کند

سیدمحمد مهدی علوی، سرپرست کمیته امور فنی بیمه مرکزی ایران در گفت‌وگو با خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» اظهار داشت: با فعالیت مشترک با شرکت‌های بزرگ بیمه جهان در کوتاه‌مدت می‌توانیم وارد عرصه بین‌المللی صنعت بیمه شویم.



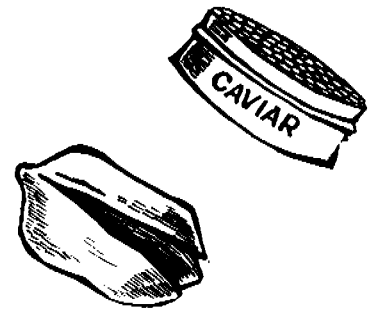
سالهای ۱۹۸۳ تا ۱۹۸۶ ارقام دریافتی حق بیمه به بیش از یک میلیارد ریال ترقی کرد و حداکثر به ۱/۲۷ میلیارد ریال در سال ۱۹۸۶ رسید. اما در سال ۱۹۸۷ حق بیمه دریافتی با حدود ۵۰ درصد کاهش نسبت به سال ماقبل به ۶۳۴/۶۳ میلیون ریال و در سال ۱۹۸۸ نیز با همین میزان کاهش به ۳۲۸/۳۸ میلیون ریال تنزل یافت.

آمارهای در دسترس نشان می‌دهد که در سال ۱۹۸۹ حق بیمه دریافتی به میزان ۳۳۴/۳۹ میلیون ریال و در سال ۱۹۹۰ این رقم به ۴۹۱/۵۸ میلیون ریال ترقی کرد.

○ شرکت‌های بیمه آلمان، سوئیس و آمریکا در رتبه‌های بالایی از نظر جذب حق بیمه اتکایی در سال ۱۹۹۴ قرار داشتند.

بر اساس همین آمارها، حق بیمه دریافتی در ایران در سال ۱۹۹۱ به حدود ۶۲۰/۵ میلیون ریال، در سال ۱۹۹۲ به ۷۳۶/۴ میلیون ریال، در سال ۱۹۹۳ به ۳۱/۸۵ میلیارد ریال و در سال ۱۹۹۴ به حدود ۱۸/۸۴ میلیارد ریال رسیده است. به این ترتیب حق بیمه دریافتی صنعت بیمه ایران به‌طور خالص تا سال ۱۹۹۴ به بیش از ۵۲ میلیارد ریال بالغ شده است که در مقایسه با حجم فعالیت‌های اقتصادی و تجارت خارجی ایران، بسیار ناچیز

○ با توجه به آنکه امکان گسترش صنعت بیمه در خاورمیانه و غرب آسیا، بسیار زیاد است، به‌سرعت می‌توان در صنعت بیمه اتکایی این منطقه فعال شد، زیرا شمار شرکت‌های معتبر بیمه اتکایی در این ناحیه از جهان محدود است.



وجود کارشناسان خبره‌ای که دارد، قادر است سهم بسزایی در بازار بیمه منطقه خاورمیانه، آسیای مرکزی و آسیا ایفا کند، اما حرکت در جهت توسعه صنعت بیمه در ایران با کندی روبه‌رو است.

بر اساس آمار منتشره از سوی بیمه مرکزی ایران، حق بیمه دریافتی در ایران از حدود ۸۷/۱۵ میلیون ریال در سال ۱۹۷۴ به ۳۵۱/۱ میلیون ریال در سال ۱۹۷۵ و سپس ۳۷۶/۷۴ میلیون ریال در سال ۱۹۷۶ و ۵۳۲ میلیون ریال در سال ۱۹۷۷ و رقم ۶۴۳/۵۶ میلیون ریال در سال ۱۹۷۸ افزایش یافت و در این سالها سیر صعودی طی نمود. اما در سال ۱۹۷۹ به ۴۰۰/۱ میلیون ریال و در سال ۱۹۸۰ به ۳۳۰/۶۵ میلیون ریال تنزل یافت.

○ شرکت بیمه اتکایی مونیخ آلمان در سال ۱۹۹۴ توانست بیش از ۱۱/۷ میلیارد دلار، شرکت بیمه اتکایی سوئیس ۵/۱ میلیارد دلار و شرکت بیمه اتکایی جنرال آمریکا ۲/۳۷ میلیارد دلار به‌طور خالص از حق بیمه دریافت کنند.

در سال ۱۹۸۱ میزان دریافتی حق بیمه به ۵۳۹ میلیون ریال ترقی کرد، اما بلافاصله در سال ۱۹۸۲ این رقم به ۲۴۸/۱۶ میلیون ریال تنزل یافت. در

حتی تردد در ایران مشکل می‌باشد.

○ شرکت‌های بیمه اتکایی جهان، امروزه به سیستم‌های کامپیوتری مجهز و متصل می‌باشند و اطلاعات خود را به‌هنگام می‌نمایند. شبکه‌های اطلاعاتی بسیار مهم است و باید جدی گرفته شود.

علوی گفت: با گام برداشتن در جهت اقتصاد آزاد و حل معضلات توسعه صنعت بیمه، اخذ درآمدی حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون دلار در سال از بیمه اتکایی، چندان دور از ذهن نیست.

علوی در پاسخ این سؤال که چگونه می‌توان بیمه اتکایی را تشکیل و توسعه داد، گفت: ثبات اقتصادی و تثبیت قوانین و مقررات دست‌کم برای ده‌سال، بسیار مهم است. اگر این ثبات تأمین نشود، شرکت‌های معظم بیمه حاضر به مذاکره با ما نخواهند شد.

وی افزود: تثبیت قوانین و مقررات، نحوه پرداخت‌های صحیح و به‌موقع و ثبات در مدیریت در صنعت بیمه از اهمیت خاصی برخوردار است و دست آخر موضوع سرمایه اولیه مطرح می‌باشد.

وی گفت: کارشناسان بین‌المللی بیمه در ایران در سطح زیادی وجود دارند و آنها در جهان شناخته شده‌اند. از سوی دیگر قوانین و مقررات بیمه در ایران در مقیاس

به‌روز (به‌هنگام) می‌نمایند. این شبکه‌ها جدی است و مشکلات شرکت‌های بیمه را حل می‌کند.

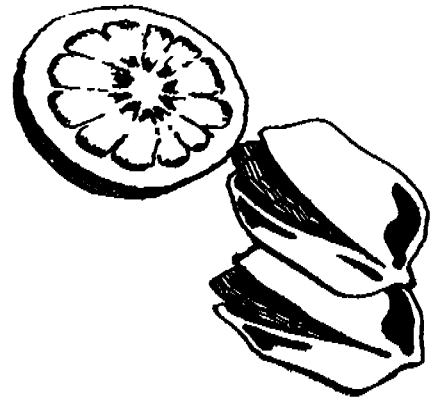
○ تجارت هفتادساله نسل کنونی کارشناسان بیمه ایران ثروت بزرگی است که اگر از دست برود به‌راحتی نمی‌توان نیروی متخصص و ماهر فعلی را جایگزین ساخت. کارشناسان بیمه ایران در سطح بین‌المللی مطرح می‌باشند.

علوی گفت: در غرب آسیا، شمار شرکت‌های بیمه اتکایی به‌شدت محدود است و فقط شرکت بیمه اریک در بحرین درآمد بالایی دارد. در حالی که این منطقه از پتانسیل بالایی برخوردار می‌باشد. ذخایر غنی نفت و گاز، ساخت‌وسازهای گسترده در منطقه را به‌دنبال دارد و به‌همین جهت تمام شرکت‌های بیمه و بیمه اتکایی معتبر جهان به این منطقه چشم دوخته‌اند.

وی افزود: در این منطقه از جهان دست‌کم پنج شرکت بیمه اتکایی بزرگ قابل فعالیت و رشد است.

وی با اشاره به این مطلب که محل شرکت بیمه اتکایی چندان مهم نیست گفت: یک شرکت بیمه اتکایی در ایران باشد یا در ژاپن یا آمریکا، باید اعتبار داشته باشد و بتواند خدمات بهتری ارائه دهد.

وی با اشاره به این مطلب که اگر برنامه‌ریزی صحیحی در زمینه گسترش بیمه اتکایی در ایران صورت بگیرد، می‌توان در ده سال آینده یکی از مهمترین بیمه‌های اتکایی در جهان را در کشور ایجاد نمود، گفت: متأسفانه در حال حاضر مشکلات عدیده‌ای از جمله مسأله پرداخت ارزی خسارات و... وجود دارد.



○ سیدمهدی علوی: با فعالیت مشترک با شرکت‌های بزرگ بیمه اتکایی جهان در کوتاه‌مدت می‌توان وارد عرصه بین‌المللی صنعت بیمه شد.

وی گفت: صنعت بیمه ایران حدود ده سال از بیمه‌های جهانی دور مانده است. رفت‌وآمد و آشنایی با فعالیت بیمه‌های بزرگ دنیا، برای صنعت بیمه کشور در کوتاه‌مدت مفید است.

علوی اظهار داشت: تجارب نسل کنونی بیمه‌گران ایران ماحصل تلاش ۵۰ تا ۷۰ سال می‌باشد و ثروت بزرگی محسوب می‌شود. نباید اجازه داد که این ثروت از دست برود، زیرا به‌آسانی به‌دست نخواهد آمد و به‌سرعت نمی‌توان نیروی انسانی متخصص کنونی را بار دیگر به‌دست آورد.

وی گفت: شمار کارشناسان بیمه در ایران که در سطح بین‌المللی مطرح می‌باشند، بسیار است. با این وصف می‌توان با حضور این کارشناسان یک شرکت بیمه اتکایی تشکیل داد و در ده سال آینده ثمره آن را به‌دست آورد.

علوی اظهار داشت: شرکت‌های بیمه اتکایی معتبر جهان امروزه به سیستم‌های کامپیوتری معروف جهان مانند «اینترنت» متصل می‌باشند و پیوسته اطلاعات خود را

و حدود بیست سال پیش صندوق ضمانت صادرات تأسیس شد. این صندوق ابتدا فعالیت زیادی نداشت، اما در سال‌های اخیر اقدامات قابل توجهی برای فعالتر شدن آن صورت گرفته است.

○ آسیای شرقی در زمینه بیمه اتکایی غول بزرگی است و در پانزده سال آینده امکان رسیدن به سطح غول‌های بیمه اتکایی این منطقه وجود ندارد.

وی افزود: بیمه مرکزی ایران نیز با توجه به اهمیت موضوع در چند سال گذشته، شرایط عمومی بیمه‌نامه اعتبار صادرات را تهیه و پس از تصویب شورای عالی بیمه به شرکت‌های بیمه اعلام کرد تا آنها به‌منظور کمک به صادرکنندگان و کاهش هزینه بیمه باربری کالاهای صادراتی، اقدام به صدور بیمه‌نامه نمایند. وی افزود: بیمه مرکزی ایران با سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت‌های بیمه ایران، آسیا، البرز، دانا و بانک‌های ملی ایران، صادرات، ملت، تجارت و توسعه صادرات، اقدام به تأسیس شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری نمود. این شرکت، یک بیمه تخصصی می‌باشد و علاوه بر سایر شرکت‌های بیمه با کارکنانی مجرب می‌تواند بیمه‌نامه موردنیاز

کنفرانس‌های مربوط به صنعت بیمه حتی در آسیا و آفریقا شرکت کرده و تجربیات گرانبه‌داری اندوخته است، می‌گوید: باید در ابتدا اعتماد مردم را جلب کرد تا بیمه‌گذار داشته باشیم. سپس با سیاست‌ها و مقررات مدون براساس اصول کارشناسی می‌توان ضوابطی را تعیین نمود و برای ده سال بدون تغییر به‌اجرا درآورد.

علوی درباره نقش صنعت بیمه در افزایش صادرات کالاهای غیرنفتی و خدمات می‌گوید: حتی اگر تمام مشکلات مربوط به صادرات غیرنفتی و صادرکننده مرتفع شود و تمام ضوابط و قوانین مربوط به توسعه صادرات برای ده سال بدون تغییر باقی بماند، در صورتی که صادرکنندگان کالا و خدمات از حمایت شرکت‌های بیمه داخلی یا صندوق ضمانت برخوردار نباشند، امکان رقابت آنها در سطح بین‌المللی با صادرکنندگانی که از پوشش بیمه‌های کشورشان استفاده می‌کنند، وجود نخواهد داشت.

وی تصریح کرد که تأسیس و گسترش شرکت‌های بیمه و صندوق‌های ضمانت در کشورهای پیشرفته و صنعتی جهان که سهم زیادی در تجارت جهانی دارند، مؤید این نظر است.

○ اگر برنامه‌ریزی صحیحی در زمینه گسترش صنعت بیمه ایران صورت بگیرد، می‌توان در ده سال آینده یکی از معتبرترین شرکت‌های بیمه اتکایی را تشکیل داد. اخذ درآمدی در حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون دلار در سال از بیمه اتکایی، چندان دور از ذهن نیست.

وی گفت: کارشناسان ضرورت ایجاد صندوق ضمانت را در ایران احساس کردند

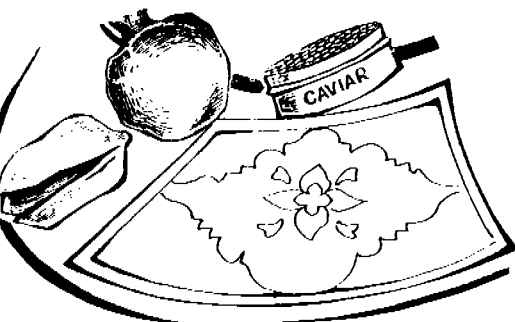


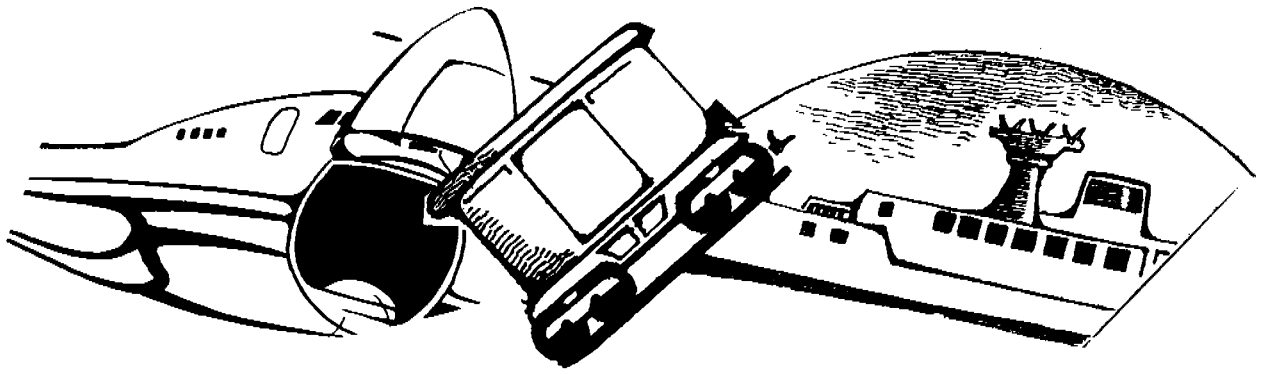
جهانی مدرن و به‌روز می‌باشند. لذا در این بخش هیچ مشکلی وجود ندارد. علوی که از سال ۱۳۵۱ در بیمه مرکزی ایران شاغل است و در طی بیست و پنج سال فعالیت خود، تمام مدارج بیمه را طی کرده و دوره‌های بیمه را در کشورهای انگلستان، فرانسه، آلمان، سوئیس و ایتالیا گذرانده، معتقد است: آسیای شرقی در زمینه بیمه اتکایی غول بزرگی است، به‌گونه‌ای که در ۱۵ سال آینده امکان رسیدن به سطح غول‌های بیمه اتکایی این ناحیه وجود ندارد.

○ شمار شرکت‌های بیمه اتکایی در غرب آسیا محدود است. با وجود پتانسیل بالای منطقه، وجود ذخایر نفت و گاز که ساخت‌وسازها و فعالیت‌های اقتصادی را به‌دنبال دارد، تمام شرکت‌های بیمه معتبر جهان به این منطقه چشم دوخته‌اند.

وی می‌گوید: رفاه عمومی در ژاپن و کره جنوبی امروزه بسیار بالاست. میزان بیمه عمر در کره جنوبی تقریباً ۶۰ درصد حق بیمه‌ها را تشکیل می‌دهد، در حالی که این نسبت در ایران فقط ۵ درصد می‌باشد. این تفاوت بسیار زیاد است و علت آن نیز شرایط اقتصادی متفاوت در دو کشور می‌باشد.

وی که در بسیاری از سمینارها و





یک شرکت بیمه اتکایی معتبر در مقیاس جهانی در این منطقه (به استثنای اریک)، این امکان وجود دارد که در زمینه بیمه اتکایی در ایران نیز فعالیت قابل توجهی صورت بگیرد.

وی لازمه این اقدام را ثبات در قوانین و مقررات و تجهیز امکانات مالی ذکر کرد.

○ اگر تمام مشکلات صادرات غیرنفتی حل شود، تا زمانی که صادرکنندگان کالا و خدمات از حمایت شرکت‌های بیمه داخلی و صندوق ضمانت برخوردار نباشند، نمی‌توانند در سطح بین‌المللی رقابت کنند.

وی در پایان گفت: در سال‌های ۱۳۶۱ و ۶۲ مذاکرات و مطالعاتی برای تأسیس شرکت بیمه اتکایی ایران در دستور کار بیمه مرکزی ایران قرار گرفت، اما متأسفانه ناتمام ماند و به لحاظ جنگ تحمیلی عراق علیه ایران و شرایط اقتصادی کشور، تاکنون امکان اجرای آن میسر نشده است.



حق بیمه شرکت بیمه اتکایی آی.آر.بی برزیل بالغ بر ۵۰۱ میلیون دلار، شرکت استرالیایی جی.آی.او، ۴۷۲ میلیون دلار و شرکت کره‌ای ۴۳۴ میلیون دلار ثبت شده است.

○ بیمه عمر در کره جنوبی ۶۰ درصد حق بیمه و در ایران ۵ درصد آن را تشکیل می‌دهد. علت این تفاوت چشمگیر، شرایط اقتصادی متفاوت در دو کشور می‌باشد.

وی گفت: در منطقه خاورمیانه و آسیای غربی، شرکت بیمه اتکایی معتبری به استثنای آی.آر.جی که حق بیمه آن حدود ۲۴۸ میلیون دلار بوده است، وجود ندارد. اگرچه حق بیمه دریافتی شرکت‌های بیمه در غرب آسیا در حال حاضر چندان قابل توجه نیست، اما با وجود امکانات بالقوه منطقه، می‌تواند عاملی برای فعالیت چند شرکت بزرگ در این ناحیه باشد.

وی گفت: از سال ۱۳۵۲ فعالیت بیمه اتکایی در بیمه مرکزی ایران شروع شد و در سال‌های اخیر بیمه ایران نیز در این زمینه فعال شده است. البته حجم فعالیت در حد قابل قبولی نیست، اما با توجه به موقعیت جغرافیایی ایران، حضور کارشناسان معتبر و در حد بین‌المللی در شرکت‌های بیمه و بیمه مرکزی ایران، نبود

صادرکنندگان کالا و خدمات را صادر کند و نگرانی آنها را در زمینه بروز خسارات احتمالی در اثر حوادث، پرداختن بهای کالا و خدمات از سوی طرف خارجی و یا نسیذیرفتن کالا از سوی خریدار و نیز خطراتی نظیر توقیف و بحران‌های سیاسی، از بین ببرد.

وی گفت: صادرکنندگان می‌توانند با استفاده از خدمات پوشش بیمه‌ای، ضمانت‌نامه‌های مورد نیازشان را اخذ کنند. این امر به توسعه صادرات غیرنفتی کمک شایانی می‌کند. از سوی دیگر شرکت‌های بیمه اتکایی، خود نیز می‌توانند برای کشور درآمد ارزی از صنعت بیمه تأمین کنند.

○ ثبات اقتصادی، تثبیت قوانین و مقررات دست‌کم برای ده سال بسیار مهم است تا شرکت‌های معظم بیمه حاضر به مذاکره با بیمه‌های ایران شوند.

وی افزود: بیمه اتکایی در کشورهای آلمان، سوئیس، انگلستان، برزیل، استرالیا، کره جنوبی و... در سال‌های اخیر به یکی از شاخه‌های بزرگ فعالیت اقتصادی و منابع درآمد ارزی تبدیل شده است. برای مثال درآمد حق بیمه یکی از چند شرکت بیمه اتکایی متوسط در آلمان مانند شرکت کلن ری در سال‌های اخیر بالغ بر ۱/۸۸ میلیارد دلار بوده است.