

تحولات بازار بیمه کشورهای عربی

ولی تاکنون، حضور غرب اندک بوده است. به گفته سرج کارانو گلان (Serge Karaoglan)، مدیر عامل شرکت ناسکو کارانو گلان (NKG) در پاریس: «کارگزاران بیمه ای زیادی وجود دارند که شوق فعالیت های بیمه ای را داشته و در اطراف خاورمیانه مستقر هستند. بازیگران بازار جهانی در حال رقابتی تر شدن هستند و نیاز به فعالیت در مناطق قابل کنترل تری دارند، ولی از نظر کسب فرصت های موجود در منطقه بوسیله بازیگران جهانی، ما هنوز بطور واقعی چیزی را مشاهده نمی کنیم.» نبیل حسینی (Nebil Huseyni) مشاور ارشد در شرکت ملی بیمه اتکایی ترکیه، معتقد است که این مسئله بدین دلیل است که کاهش در قیمت های نفت یک ناامیدی بزرگی را برای شرکت هایی که در جستجوی فرصت های تجاری در منطقه هستند ایجاد کرده است. در طول ۲۰ سال گذشته، بخش بیمه در خاورمیانه به شدت به صنعت نفت و پروژه های زیربنایی آن وابسته بوده است. برخی از کشورهای حوزه خلیج فارس تا ۴۵ درصد از درآمدهای نفتی خود را در سال ۱۹۹۸ از دست دادند. به گفته آقای ترکی، «فعالیت های دولتی بخش عمده فعالیت های شرکت های بیمه عربی را تشکیل می دهد، با درآمد نفتی کمتر، مخارج دولتی نیز کمتر بوده و پروژه های دولتی کمتری اجرا

یک بازار کوچک داخلی و ۲۰ سال رشد اقتصادی در منطقه خاورمیانه، شرکت های بین المللی بیمه را تشویق به ورود به این منطقه کرده است. گرچه اغلب این کشورها هنوز دارای سیاست های اقتصادی حمایت گرایانه هستند. ولی مقررات آن ها در حال تحول بوده و شرکت های محلی کارآتر شده اند، و برای توجه بیشتر به مشتریان و جمع آوری سرمایه بیشتر از بازار تحت فشار قرار دارند.

به گفته آقای تایسیر ترکی (Tayseer Treky)، معاون مدیر عامل شرکت بیمه اتکایی عرب مستقر در لبنان، «صنعت بیمه در جهان غرب به نقطه اشباع رسیده است و شرکت های غربی در جستجوی فرصت های درآمدزا در خارج هستند و خاورمیانه چنانچه فرصت هایی را در اختیار آن ها قرار می دهد زیرا بازارهای این منطقه هنوز به نقطه اشباع نرسیده است.» سمیر الوزان (Sameer Al - Wazzan) مدیر عامل شرکت ملی بیمه بحرین (BNIC) می گوید، «این منطقه در معرض سوانح طبیعی قرار ندارد و هیچگونه طوفان یا سیلاب وجود ندارد.»

خواهد شد، بیشتر اقتصادهای عربی در حال حاضر از رکود اقتصادی رنج می‌برند»

بخش بیمه در شورای همکاری خلیج فارس (GCC) در خاورمیانه، که شامل عربستان سعودی، بحرین، امارات عربی متحده (UAE)، کویت، قطر و عمان می‌باشد، در مقایسه با صنعت بانکداری منطقه از عقب ماندگی بیشتری برخوردار است. شرکت های بیمه در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس در بازارهایی کاملاً بسته و حمایت شده و تحت فضای مقرراتی نه چندان منظم و بدون حساب و کتاب فعالیت، و در بیشترین بخش ها به صورت کارگزاران بیمه گران اتکایی بین المللی عمل می کنند. به گفته آقای الوزان از شرکت BNIC، «در گذشته، بیشتر بیمه گران ملی به صورت شرکت های «کارمزد بگیر» (Commission - earning) عمل می کردند. آن ها درآمد خود را بیشتر از طریق دریافت حق العمل بدست می آوردند تا نگهداری بیمه، که این مسئله شرکت ها را بیشتر به یک کارگزار بیمه تبدیل کرده بود. اگر این شرکت ها به آینده نگاه کنند و اقدام به فروش و نگهداری بیمه نمایند این وضعیت تغییر خواهد کرد و رشد شرکت ها از طریق دریافت کارمزد نخواهد بود. در دوره های رونق اقتصادی هنگامی که نرخ های حق بیمه و

مقادیر درآمد مناسب بودند وضعیت مطلوب بود. اکنون که نرخ های حق بیمه پایین است، رقابت بسیار شدید است و تعداد شرکت های بیمه افزایش یافته و مرزها در حال گشوده شدن می باشد، این استراتژی به نتیجه نخواهد رسید»

هیچکدام از شرکت های بیمه محلی در حال سرمایه گذاری مجدد درآمدهای خود برای توسعه رشته های جدید بیمه ای یا گسترش بازارهای جدید نیستند. شرکت های بیمه محلی دارای سطوح پایین سرمایه در مقایسه با بیمه گران بین المللی هستند. آن ها بدلیل سطوح پایین نگهداری خود از نظر مالی ناتوان باقی مانده، و سودآوریشان از طریق دریافت های کوتاه مدت از محل کارمزد حفظ شده است. ولی با افزایش ریسک های بزرگ در بازارهای کشورهای حوزه خلیج فارس این ریسک آن ها را در معرض خسارات طبیعی قرار داده است. همانگونه که آقای کارائوگلان از NKG بیان می کند: «هیچگونه انگیزه ای در این مرحله برای حفظ فعالیت های بیشتر وجود ندارد. بازار ضعیف است و بیمه گران اتکایی بیشتر تمایل دارند تا فعالیت های بیمه ای را براساس روش تقسیم به نسبت انجام دهند. به گفته آقای الوزان «معهدا، بیشتر بازیگران بازار اعتراف می کنند که تغییر باید در هر جایی آغاز شود. بیشتر

سرمایه به ۵۰ میلیون درهم (۱۳ میلیون دلار) می‌رسد. در بحرین این رقم در حدود ۱۰ میلیون دلار است. در نتیجه در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس گرایشی به سمت ایجاد حداقل سرمایه جمع آوری شده به میزان بیش از ۱۰ میلیون دلار وجود دارد، که یک خبر بسیار خوب است زیرا تنها سهامداران متعهد، از این قاعده پیروی خواهند کرد.»

آخرین کنفرانس «فدراسیون بیمه عمومی عرب» (General Arab Insurance Federation)، که در اوایل سال ۱۹۹۸ در تونس برگزار شد، دولت‌های عرب را تشویق کرد تا قوانین و مقررات و نظام‌های نظارتی خود را به هنگام کنند. قبل از این، در دسامبر سال ۱۹۹۷، سازمان تجارت جهانی (WTO) با آزادسازی بازارهای مالی جهانی موافقت کرده بود. براساس موافقت نامه عمومی تجارت در خدمات (GATS)، لازم است که در ۹۵ درصد از بازار خدمات مالی جهان تا ماه مارس سال ۱۹۹۹ آزادسازی صورت گیرد. این امر به اوراق بهادار، وام‌های بانکی و خدمات بیمه‌ای اجازه می‌دهد تا بصورت فرامرزی عمل کنند، و محدودیت‌های محلی بر مالکیت شرکت‌ها و ایجاد شعبات خارجی نیز باید برداشته شود. کویت، قطر، بحرین و

شرکت‌های بیمه محلی باید از طریق مبادله با یکدیگر آغاز کنند. آن‌ها دارای بیمه مشترک بین کشورهای خلیج فارس هستند. در گذشته، بیمه‌گران محلی بر بازارهای محلی خود متمرکز بودند. ولی اکنون آن‌ها در جستجوی کسب بازار در کشورهای همسایه برای مبادله بخشی از فعالیت‌ها هستند، که باید بمنظور جبران کاهش در درآمدها انجام شود.»

بطور کلی، چارچوب قانونی صنعت بیمه منطقه حاشیه خلیج فارس توسعه بسیار اندکی یافته است. بنا به اظهار آقای حسینی، «در امارات عربی متحده، حمایت منافع ملی کاملاً با اهمیت است. ولی بحرین یک اقتصاد با جهت‌گیری بیشتر به سوی بخش خدمات است و بطور طبیعی در تلاش است تا به سمت آزادسازی اقتصادی حرکت نماید.»

مقررات بطور نسبی، محدود به جمع‌آوری اطلاعات مالی و ذخائر مورد نیاز در چارچوب مقررات بوده است. حمایت تعمیم یافته به دارندگان بیمه نامه عموماً ناکافی بوده و بازرسی اندکی به ذخائر شرکت، رقابت مدیریتی یا امنیت مالی صورت می‌گیرد. معهداً، شرایط و سیاست‌ها با سرعت اندکی در حال تغییر می‌باشند. به گفته آقای کارانوگلان، «در کشورهای چون امارات عربی متحده و بحرین، برنامه‌هایی وجود دارد که در چارچوب آن‌ها سال آینده حداقل

امارات عربی متحده قبلاً در ردیف اعضای کامل سازمان تجارت جهانی قرار گرفته اند، و عربستان سعودی و عمان نیز برای پیوستن به این سازمان تقاضا کرده اند. موافقت نامه عمومی تجارت در خدمات (GATS) ممکن است شرایط را برای شرکت های بیمه کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس بدتر کند. مگر اینکه آن ها وضعیت خود را بصورت راهبردی و برای رقابت های بین المللی از طریق ادغام های محلی و افزایش سرمایه بهبود بخشند.

ممانعت عربستان سعودی از توسعه صنعت بیمه خارجی

صنعت بیمه در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس از ۱۷۸ شرکت تشکیل شده است، که ۶۳ شرکت از این تعداد تحت مالکیت خارجی قرار دارد. ولی عربستان سعودی هنوز به شرکت های خارجی اجازه فعالیت مستقیم در این کشور را نداده است. در عوض، این شرکت ها از طریق کارگزاران یا سرمایه گذاری مشترک با شرکت های محلی فعالیت می کنند و هیچ قانونی در مورد ثبت شرکت های بیمه وجود ندارد. به غیر از شرکت ملی بیمه، یعنی « شرکت ملی بیمه تعاونی » National Company for Cooperative Insurance, (NCCI) ، ۷۳ شرکت فعال دیگر

در عربستان سعودی در خارج از این کشور به ثبت رسیده اند.

علی الگایت (Ali Al Ghaith)، مدیر عامل سازمان نظارت بانکی در آژانس پولی عربستان سعودی (SAMA)، تصدیق کرده است که نیاز به تنظیم بخش بیمه کشور برای حمایت از مشتریان و نیز ارائه کنندگان خدمات بیمه ای وجود دارد. وی می گوید: « نیاز به تدوین مقررات برای این بخش مالی در عربستان سعودی دارای اهمیت بیشتری است زیرا این کشور بزرگ ترین کشور در شورای همکاری خلیج فارس بوده و از پتانسیل بالایی برای رشد برخوردار است. » همچنین برای ارائه یک چارچوب قانونی مناسب، آقای الگایت معتقد است که باید یک مؤسسه نظارت قانونی وجود داشته باشد که ارائه کنندگان خدمات بیمه ای را به داشتن یک سطح حداقل سرمایه، تخصص و زیربنای عملیاتی برای ارائه خدمات کیفی مناسب ملزم سازد.

به گفته آقای کارائوگلان، « در کشورهایی مانند عربستان سعودی، بازارها متأسفانه هنوز بدرستی تنظیم نشده اند، ولی با ایجاد شرکت ملی بیمه تعاونی (NCCI)، شایعاتی وجود دارد که صنعت بیمه قصد تعیین حداقل سرمایه مورد نیاز ۵۰ میلیون دلاری را دارد. و اگر این

مسئله درست باشد، من فکر می‌کنم منافع بسیاری برای بازار عربستان سعودی بدنبال خواهد داشت.»

کشور لبنان نیز در حال طرح ریزی یک برنامه جامع برای اصلاح بخش مالی خود است. ناصر سعیدی (Nasser Saidi)، وزیر اقتصاد و بازرگانی این کشور، در دانشگاه امریکایی لبنان در ژانویه سال ۱۹۹۹ گفته است که برنامه‌هایی برای ایجاد یک کمیسیون کنترل فعالیت‌های بیمه‌ای برای تنظیم صنعت بیمه وجود دارد. وی می‌گوید، «بیمه نیاز به اصلاحات دارد و یک کمیسیون کنترل باید برای تنظیم و کنترل این بخش ایجاد شود.» همچنین انتظار می‌رود که پارلمان لبنان نیز قانونی را در این زمینه در سال جاری تصویب نماید.

بطور مشابه، بحرین نیز در حال ایجاد تغییرات اساسی در فضای قانونی خود به عنوان بخشی از تلاش‌ها برای تبدیل شدن این کشور به یک مرکز محلی بازار بیمه منطقه‌ای می‌باشد. این کشور یک قانون بیمه جدید در سال جاری تدوین کرده است که در آن شرکت‌های بیمه ملزم به افزایش سرمایه پرداخت شده خود به دست کم ۵ میلیون دینار بحرین (۱۳/۳ میلیون دلار) در پایان سال ۱۹۹۹، و ۱۰ میلیون دینار بحرین در سال ۲۰۰۱ شده‌اند. این قانون همچنین

یک «حاشیه قدرت پرداخت بدهی» (Solvency Margin) برای بیمه‌گران بمنظور حمایت از مصرف‌کنندگان خدمات بیمه در مقابل شکست و ناتوانی شرکت‌ها تعیین کرده است. گرچه صنعت بیمه بحرین هنوز از نظر تعداد شرکت‌ها، بیمه‌نامه‌های صادر شده، و ارزش حق بیمه‌های جمع‌آوری شده کوچک است، ولی یک پتانسیل قابل ملاحظه برای رشد صنعت با توجه به قدرت خرید سرانه در بحرین وجود دارد. براساس مطالعه‌ای که در سال ۱۹۹۸ توسط KPMG انجام شده است، انتظار می‌رود کل حق بیمه سرانه در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس با ۳۰۰ درصد افزایش از رقم متوسط ۷۴ دلار به ۲۳۳ دلار در سال ۲۰۰۲ افزایش یابد.

توافق عمومی میان بازیگران بازار بیمه کشورهای شورای همکاری خلیج فارس این است که، شرکت‌های محلی برای ادامه بقا در شرایط آزادسازی بازار و مقررات داخلی جدید، باید پایه سرمایه خود را یکپارچه کرده یا افزایش دهند. ادغام‌های محلی اولین انتخاب منطقی است. به گفته آقای کارائوگلان: «آینده شورای همکاری خلیج فارس در ادغام خواهد بود. قوانینی در مسیر تدوین و تصویب وجود دارد که افزایش قابل توجه در سرمایه را الزامی می‌کند، در نتیجه مالکین تلاش خواهند کرد تا بجای تزریق سرمایه جدید اقدام

به ادغام شرکت های تحت مالکیت خود نمایند. بدلیل اینکه نرخ های بازار بیمه اتکایی در رشته های بیمه مسئولیت و اموال ضعیف است، در نتیجه تا زمانی که مدیریت شرکت های مذکور درصدد کاهش فعالیت های ارزان قیمت در بیمه اتکایی است، تزریق منابع مالی جدید برای تأمین مقررات عاقلانه نخواهد بود. اگر شما از منابع مالی برای فعالیت های جدید بیمه ای و کسب کارهای جدید استفاده نکنید تزریق سرمایه به یک شرکت ضروری نخواهد بود.»

شرکت های ناآشنا با زیر وبم روندهای حاکم بر فعالیت های جهانی بیمه، درک ناقصی از مفهوم ادغام ها دارند. ادغام های صورت گرفته بین بیمه گران محلی و شرکت های خارجی - در حالت اجتناب ناپذیر - بصورت ناگهانی رخ نخواهد داد. آقای ترکی از بیمه اتکایی عرب (Arab Re) می گوید: « من انتظار ندارم که حجم وسیعی از ادغام ها و خرید شرکت ها توسط یکدیگر (بین بازیگران بین المللی خارجی و بیمه گران محلی) مانند آنچه که در اروپا و ایالات متحده رخ داده است مشاهده کنم، زیرا آن ها بازارهای کاملاً نوپا و تازه کار هستند. حتی وقتی که ما بازارهای خود را می گشاییم، هنوز نگرانی هایی در مورد اشتغال وجود دارد. خاورمیانه دارای فرهنگی

که موارد زیادی را بپذیرد نمی باشد. چسبندگی ها و مقاومت هایی وجود دارد که موجب تأخیر در ادغام ها و خرید شرکت ها توسط یکدیگر می شود، یا دست کم مذاکره برای این کسار را مشکل می سازد.» بسیاری از شرکت ها بوسیله فعالیت های خانوادگی اداره می شود. آقای ترکی می گوید، « ولی شرکت های خانوادگی برای گسترش پایه سهامداران خود عملاً تبدیل به شرکت های عمومی می شوند.»

حتی شرکت هایی که دارای مالکیت عمومی هستند نیز تغییر در شرایط سهامداران عرب خود را مشکل خواهند یافت. به گفته آقای الوزان، « آنچه که ادغام ها را در این بخش از جهان در مقایسه با اروپا و ایالات متحده مشکل می سازد گرایش فکری سهامداران است. بطوری که سطح خاصی از آموزش برای افزایش سطح آگاهی آن ها ضروری است.»

اغلب بازیگران بازار بیمه در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس پیش بینی می کنند که ادغام ها در یک سطح محلی شروع شده است، زیرا بیمه گران خارجی بوسیله شرکت های محلی دارای سطح مناسبی از سرمایه پرداخت شده، جذب می شوند. به گفته آقای حسینی از بیمه اتکایی ملی (Milli Re)، « در اولین گام محلی اتفاق

خواهد افتاد. در آینده از کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس که محیط بازاری هست، مانند بحرین، تنگناهای خاصی وجود ندارد. شرکت Arig تنها شرکت واقعاً مهم در منطقه است و ساختار آن نیز اجازه چنین چیزی را نمی‌دهد.»

فقط شرکت بیمه بحرین (BIC) و شرکت بیمه ملی (NIC) در بحرین تاکنون دست به خطر زده و شرکت ملی بیمه بحرین را تشکیل داده‌اند. آقای الوزان از شرکت BNIC می‌گوید: «این کار یک اتحاد بسیار کامل بود. تقویت NIC موجب پوشش ریسک‌های بزرگ صنعتی و واحد مدیریت ریسک آن شده است: تقویت BIC در زمینه رشته بیمه اشخاص مانند بیمه عمر و وسائط نقلیه صورت گرفت. امروزه ما بیش از یک سوم از سهم بازار را در اختیار داریم». ادغام این دو شرکت اولین نوع از اینگونه اقدامات در خلیج فارس بوده و این شرکت را به بزرگ‌ترین شرکت بیمه در بحرین تبدیل کرده است. این ادغام همچنین اولین ادغام بین دو شرکت با مالکیت عمومی بوده و گروه ادغامی را در وضعیت مناسب برای توسعه فعالیت‌های خود در خارج قرار داده است.

به گفته آقای الوزان، «ما بدلیل اندازه گروه و طیف محصولاتی که داریم در وضعیتی

بهرتر از دیگران قرار داریم. همچنین از تجربه دو شرکت برخورداریم که می‌توانیم از آن برای رقابت بهتر استفاده کنیم. ما در رابطه با تعهدات بیمه‌ای فعال نیستیم، ولی پس از این حساب‌های سودآوری خواهیم داشت.»

BNIC وقت کمی را برای آماده‌شدن جهت آزادسازی کامل در بازارهای بحرین و کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس تلف می‌کند. آقای الوزان می‌گوید، «ما در تلاش هستیم تا شرکت ملی بیمه عمر بحرین - که یک مرکز انتفاعی تخصصی با مدیریت جداگانه است و ۱۰۰ درصد از سهام آن تحت مالکیت شرکت مرکزی ملی بحرین (BNHC) می‌باشد - را ایجاد کنیم. ما همچنین درصدد ایجاد ادارات مرکزی خود هستیم.» شرکت همچنین تمایل دارد تا فعالیت خود را به بازارهای خارج از بحرین توسعه دهد و نیز از حوزه‌های جدید فعالیت در داخل کشور، شامل بیمه عمر و درمان، بهره‌برداری نماید.

در ماه مارس سال ۱۹۹۹، رئیس بیمه ملی دویی، آقای خلف احمد الهابتور (Khalaf Ahmed Al - Habtor)، گفت که شرکت وی در حال بررسی انجام ادغام است، وی افزود که این همکاری باید بخش بیمه را در امارات عربی متحده بطور کلی تقویت نماید. وی می‌گوید، «ادغام‌ها می‌تواند به شرکت‌ها کمک نماید تا یک اندازه حداقل

لازمی را برای فعالیت در رقابت جهانی کسب نمایند.» یک صندوق سرمایه گذاری جدید در عربستان سعودی نیز در جستجوی کسب فرصت هایی در تمام بازارهای در حال آسازایی در خاورمیانه است. «صندوق راسمالا» (Rasmala Fund)، که هدف آن جمع آوری سرمایه به میزان ۱۰۰ میلیون دلار است، برای سرمایه گذاری در شرکت های بیمه و سایر نهادهای مالی در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس و نیز لبنان، مصر و اردن برنامه ریزی می کند. صندوق بدنبال بیمه گرانی خواهد بود که فرصت هایی را برای تجدید ساختار و ادغام به سایر نهادها دارند.

رشته های بیمه ای جدید برای بیمه گران عرب

بیمه گران عرب، علاوه بر یکپارچه کردن و تقویت پایه سرمایه خود، رشته های جدید یا تخصصی بیمه را در حوزه های جدید برای ادامه کار توسعه داده اند. با تمرکز بیشتر ارائه کنندگان خدمات بیمه بر مشتریان، این نکته آشکارتر می شود که تنها راه برای رقابت، ارائه خدمات بهتر و جامع تر به مصرف کنندگان است. حوزه بیمه های مناسب برای رشد در منطقه، رشته های مختلف بیمه اشخاص - شامل بیمه های درمان، مستمري و عمر - می باشد. در گذشته، بیمه درمان

حوزه ای بود که معمولاً توسط دولت ها کنترل می شد. ولی با افزایش جمعیت و رشد بیشتر اقتصاد، آن ها بتدریج مسئولیت این امر را به بیمه گران منتقل می کنند.

وضعیت بیمه از نظر اعتقادات اسلامی در خاورمیانه در حال شفاف تر شدن است. بیمه عمر سابقاً در برخی از دولت های عرب ممنوع و حرام اعلام شده بود، زیرا این رشته به منزله قمار و نزول خواری در نظر گرفته می شد، ولی با مجاز شناخته شدن آن در حال حاضر به یکی از رشته های بیمه ای با بیشترین توان رشد تبدیل شده است. به گفته آقای الوزان، «بازار بیمه عمر در گذشته همیشه تحت سلطه شرکت های خارجی بوده است و هیچ شرکت بیمه ملی اقدام به فروش بیمه عمر نمی کرده است. از میان شرکت های ما، دو شرکت BIC و NIC حق بیمه ای به میزان بیش از یک میلیون درهم دریافت می کنند، که رقم کوچکی برای یک شرکت است. اکنون اگر ما این فعالیت را در یک شرکت مستقل سازماندهی کنیم، می توانیم تمرکز بیشتری بر اهداف واقعی در بازار بیمه عمر داشته باشیم.» آقای ترکی از بیمه اتکایی عرب می گوید: «با تغییر شرایط و توسعه اقتصادها، تقاضا برای بیمه افزایش خواهد یافت و برای بیمه عمر نیز همین اتفاق رخ خواهد داد. این امر بدین دلیل است که انتظار

می رود آگاهی نسبت به بیمه افزایش یافته و نیز دلایل حمایت های سنتی در خانواده های بزرگ کمتر و کمتر شود.»

تنها ۴ درصد از حق بیمه در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس از عملیات بیمه عمر بدست می آید، در حالیکه این رقم در کشورهای غربی در حدود ۵۰ درصد است. به گفته آقای کارائوگلان، بیمه عمر رشته ای خواهد بود که رشد زیادی خواهد داشت، ولی نه در تمام بازارهای عربی. بطور سنتی، بیمه عمر بدلیل تشویق های مالیاتی و به عنوان یک انگیزه پس انداز موفق بوده است. در رشته های خاص، پتانسیل بالایی برای رشد - بویژه در مراکش - وجود دارد. ولی در سایر کشورها، مانند امارات عربی متحده، که در آن هیچگونه تشویق مالیاتی وجود ندارد و مجموعه نهادهای مالی خدمات بسیار خوبی را به پس اندازکنندگان ارائه می کنند، کار چندانی نمی توان با بیمه عمر انجام داد.»

هنگامی که بازارهای بیمه در خاورمیانه در نتیجه فشارها و تلاش های ناشی از جهانی شدن (Globalization) رشد می کنند، تنها پویاترین و آینده نگرترین شرکت ها امکان ادامه حیات خواهند داشت. ولی وقتی که بازیگران جهانی با سرمایه فراوان وارد قلمرو کشورهای عربی شوند، فعال ترین شرکت های

بیمه چگونه خواهند توانست خود را در مقابل رقابت جهانی حفظ کنند؟

به گفته آقای حسینی، «در بلندمدت آن ها امکان اینکار را نخواهند داشت. آن ها یا دست به ادغام می زنند یا از بین خواهند رفت. معهذاً، سایر بازیگران بازار عقیده دارند که همیشه بازاری برای بازیگران خوب وجود داشته است. آقای ترکی می گوید، «شرکت های کوچک بسا فشارهای فوق العاده ای مواجه خواهند شد، ولی اگر فعالیت های خود را به خوبی سازماندهی کرده و انجام دهند، خواهند توانست خود را از نظر خدماتی که به مشتریان خود ارائه می کنند متمایز نمایند و هنوز سطح تعهدات خود را برای ادامه حیات نگهداری کنند. شرکت های کوچک ممکن است از این مسئله رنج ببرند، ولی آن ها می توانند تغییر کنند و با این تغییرات نیز به حیات خود ادامه دهند.»

آقای الوزان از شرکت BNIC می پذیرد که، شرکت های آن ها می توانند تخصصی شده و نباید تلاش کنند تا از هر رشته بیمه ای سهمی داشته باشند.» به گفته آقای ترکی، یک برنامه کاری و زمانبندی برای تغییر وجود دارد. بیمه گران ممکن است امتیازاتی را برای یک دوره زمانی بدست آورند. ولی به محض اینکه شما اقدام به آزادسازی کنید، هیچ راهی برای بازگشت وجود ندارد. شما انتظار دارید

که با مشکلات مواجه شوید و فضای جدید را برای ادامه حیات بپذیرید. اغلب مردم فکر می کنند که حمایت ضد بهره وری بوده و لازم است که به کناری گذاشته شود. این یک روش جدید برای زندگی است. ولی در بلندمدت ما تماماً منتفع خواهیم شد.»

مترجم: علی حبیبی

منبع: Reactions. May 1999, pp. 34 - 37

(Munchenen Ruck Italia) با حجم حق بیمه ای معادل ۱۰۹۵ میلیارد لیر برای سال ۱۹۹۷ ادغام شد.

جولای ۱۹۹۸ شاهد اعلام شرکت مونیخ ری از قصد خود برای تأمین بیش از ۲/۱ میلیارد مارک آلمان، از طریق افزایش سرمایه برای گسترش رشته های اشخاص بود، که اکثر امور مربوطه به رشته های اشخاص در شرکت Ergo متمرکز شده است.

شرکت های Ergo و Munich Re به

صورت مشترک یک شرکت مدیریت دارایی ها را در آلمان تأسیس کرده اند که فعالیت های سرمایه گذاری به ارزش بازاری ۲۰۰ میلیارد مارک آلمان را هدایت کند. میزان سرمایه گذاری ها در ترازنامه Munich Re ارزش ثبتي برابر با ۲۰۰ میلیون مارک آلمان را در پایان ژوئن سال گذشته (۱۹۹۸) نشان داد که ذخائر ارزیابی آن به میزان ۸۲ میلیارد مارک آلمان بالغ می شد. ذخائر ارزیابی اختلاف بین ارزش بازاری و ارزش ثبت شده در دفاتر می باشد. ۷۰ درصد ذخائر ارزیابی بین بیمه گران در گروه قابل تقسیم می باشد.

مونیخ ری فعالیت های کارگزاری، کپتو و مدیریت ریسک شرکت American Re را که در سال ۱۹۹۶ خرید در قالب شرکت Am - Re Global Services متمرکز کرده است. اخیراً امور روش های دیگر

تحولات عمده بیمه گران اتکایی غیرزندگی

در این گزارش سعی ما بر این خواهد بود که تحولاتی که شرکت های عمده بیمه اتکایی غیرزندگی در سال ۱۹۹۸ با آن مواجه بوده اند را بررسی کنیم.

مهم ترین تملیک شرکت مونیخ ری در سال ۱۹۹۸ بدست آوردن شرکت Reale Ri بود که از شرکت Societa Reale Mutua di Assicurazioni به مبلغ ۴۰۰ میلیارد لیر (۲۲۷ میلیون دلار) خریداری شد. این شرکت با شرکت فرعی ایتالیایی مونیخ ری