

## نگاهی به بیمه در کویت

مترجم: مانا شوندی<sup>۱</sup>

به رغم اذعان بر تک محصولی بودن اقتصاد - یعنی بخش انرژی - کشور کویت از ثروت و توان اقتصادی بسیاری که صنایع نفت و گاز در حال حاضر برایش فراهم می‌کند، بهره برداری می‌کند. اگرچه تقاضاها و انتظارات کلان مالی تنهادر یک زمینه قرار دارند و نمی‌تواند سناریوی ایده آلی باشد، اما مزایا و آثار ناشی از آن در صنایع دیگر به هدر نرفته است، به خصوص بخش بیمه که در توسعه و استفاده از فرصت‌های به دست آمده بسیار سنجیده عمل کرده است.

دراوضاع اقتصادی و سیاسی دنیای حاضر، هیچ نشانه‌ای از کاهش قیمت‌های بالای نفت وجود ندارد و در نتیجه اینگونه به نظر می‌آید که اختصاص قابل توجه‌ترین دارایی کویت به ایجاد شرایط مطلوب برای فعالیت بخش خصوصی و صنعت بیمه ادامه یابد. همراه با ادامه افزایش قیمت انرژی، دولت کویت هم پروژه‌های گوناگونی را توسعه می‌دهد که به طور حتم بیشتر به بخش بیمه سود می‌رساند. این پیشرفت‌ها در افزایش تولید نفت خام، پالایش نفت (تصویب احداث چهارمین پالایشگاه نفت) پروژه‌های پتروشیمی، توسعه جزیره‌های بوبیان<sup>۲</sup> و فایلاکا<sup>۳</sup> و طرح‌های بزرگ نیروگاهی الزور<sup>۴</sup> و سوبیا<sup>۵</sup>

۱. کارشناس زبان انگلیسی

2. Boubyan

3. Failaka

4. Az-Zour

5. Subiya

تنها چند مورد از چندین پروژه هایی هستند که این کشور دارا می باشد و به طور چشمگیری به بازار بیمه کویت سود می رسانند. در این برنامه اقتصادی باثبات و مثبت است که شرکت های بیمه در طول سال ۲۰۰۶ گسترش یافته اند به طوری که شاهد رشد قابل توجه شرکت های کویتی و شرکت های بین المللی که با پذیرش مفاد و تعهدات توافق نامه های سازمان جهانی تجارت وارد بازار این کشور شده اند، می باشیم. بر اساس گزارش سالانه ۲۰۰۵ شرکت بیمه کویت، تعداد بیمه گران داخلی به ۱۱ شرکت رسیده و این در حالی است که به همین تعداد هم بیمه گران خارجی وارد بازار داخلی شده اند. طبیعتاً چنین رشدی در تعداد شرکت های موجود در بازار بر شدت رقابت برای کسب حق بیمه افزوده است ولی این گونه به نظر می رسد که رشد اقتصادی این کشور قادر است چنین رقابتی را با نمایش صعودی ارقام حق بیمه در سال های متوالی حفظ کند.

#### حق بیمه کل بازار

۲۰۰۳	۱۱۰ میلیون دینار کویت
۲۰۰۴	۱۳۰ میلیون دینار کویت
۲۰۰۵	۱۵۰ میلیون دینار کویت (برآورد شده)

چنین رشدی عمدتاً توسط بخش بیمه زندگی حاصل شده است که سهم آن از ۷/۱۵ درصد در سال ۱۹۹۸ به ۵/۲۶ درصد در سال ۲۰۰۴ افزایش یافته است. مهم ترین دلیل این رشد مستمر، اجرای طرح جدید اجباری بیمه درمانی برای مهاجران می باشد که تا پایان سال ۲۰۰۵ منجر به رشدی بیش از ۵/۵۸ درصد در طی سه سال گذشته شده است.

به هر حال علی رغم تعدد بیمه گران خارجی، این شرکت های داخلی هستند که ۸/۸۷ درصد پرتفوی کل بیمه در سال ۲۰۰۴ را در اختیار دارند. در این میان شرکت هایی نظیر بیمه کویت و بیمه واربا<sup>۱</sup> - از بزرگترین شرکت های داخلی کویت - همچنان بیشترین منافع را از بازار کسب می کنند.

با آغاز کار اتحادیه شرکت‌های بیمه‌ای<sup>۱</sup> در سال ۲۰۰۶ احتمال دارد انحصاری که در دست شرکت‌های داخلی است افزایش یابد. این اتحادیه قصد دارد که میان شرکت‌های بیمه ارتباط برقرار کند و همکاری بین آنها را افزایش دهد و درعین حال منافع آنها را سروسامان بخشیده و از حقوق قانونی آنها حمایت کند.

این اتحادیه همراه با دیگر کشورهای منطقه خاورمیانه این توانایی را دارد که روشی را که اکنون در بازار عمل می‌شود اصلاح کند به شرط این‌که تمامی اعضا، هدفی مشترک و حاکی از همدلی را به نمایش بگذارند. دیگر اتحادیه‌های داخلی در منطقه اغلب به دلیل منافع شخصی و نبود شفافیت که باعث دوری گروه‌ها در صنعت می‌شود، غالباً در برآورده کردن انتظارات شکست خورده اند. در هر صورت در شرایط حاضر و شروع اولین سال عملکرد اتحادیه، هنوز انتظارات در سطح بالا قرار دارند.

دو شرکت بیمه گر اتکایی کویت و شرکت تازه تأسیس تکافل اتکایی الفجر<sup>۲</sup> قدرت و استحکام بیشتری را برای بازار کویت به ارمغان می‌آورند و هر دو می‌توانند اثری قابل ملاحظه بر کل منطقه داشته باشند. مطمئناً رقبای بین‌المللی آنها که احتمال دارد درآمدهایشان را در نتیجه رشد رقیبان کوچکتر در منطقه از دست بدهند، روابط آنها را با بیمه‌گران کویت و خاورمیانه به دقت زیر نظر گرفته‌اند.

### شرکت بیمه جدید

در جولای سال ۲۰۰۶ موسسه سرمایه‌گذاری جهانی<sup>۳</sup> آغاز کار شرکت بیمه تکافل اتکایی الفجر را به عنوان یک شرکت بیمه‌گر اتکایی اسلامی با سرمایه ۵۰ میلیون دینار کویت به عنوان اولین شرکت تکافل اتکایی کویت و دومین شرکت در خلیج فارس اعلام کرد. با توجه به رشد سریع صنعت تکافل، الفجر مصمم است که از فرصت‌های بسیار زیاد موجود در منطقه و در سطح بین‌المللی استفاده کند.

۱. Insurance Companies Union اعضای آن عبارتند از شرکت بیمه خلیج فارس، شرکت بیمه AI-Safat، شرکت بیمه Warba، شرکت بیمه بحرین کویت بیمه تکافل و ناق (Wethag)، شرکت بیمه تکافل خلیج فارس و شرکت بیمه کویت.

2. Al Fajer

3. Global Investment House

مقرر شد شرکت کارگزاری بیمه HSBC به عنوان مشاور تجاری الفجر عمل نماید و در جنبه‌های مختلف عملیاتی این شرکت مشاوره دهد نظیر شناسایی فرصت‌های جدید تجاری، همکاری در استخدام اعضای کلیدی گروه مدیریت، گسترش سیستم‌های گزارش دهی داخلی، شکل‌گیری امور بیمه‌گری، رسیدگی به ادعاهای خسارت، آموزش پرسنل و مدیریت سرمایه شامل بیمه اتکایی (واگذاری مجدد). صنعت تکافل و تکافل اتکایی جهانی در نتیجه این که مسلمانان بیشتر و بیشتری از مزایا و اهمیت محصولات بیمه آگاه می‌شوند و در عین حال عقاید اسلامی خود را حفظ می‌کنند، تاکنون شاهد رشدی بارونکردنی ۱۵ تا ۲۰ درصد در هر سال بوده است.

در شرایط حاضر تقریباً دو سوم کل تجارت بیمه اتکایی در خاورمیانه به علت کمبود ظرفیت منطقه ای به سوی شرکت‌های بیمه اتکایی خارج از منطقه می‌رود. علاوه بر این شرکت‌های تکافل در منطقه به دلیل کمبود ظرفیت تکافل اتکایی در حال تبدیل شدن به شرکت‌های مرسوم (سنتی) بیمه اتکایی غیر اسلامی هستند. در این میان با توجه به وضعیت پایین ظرفیت ارائه خدمات تکافل در منطقه و همچنین افزایش تقاضای منطقه برای تکافل، آینده نوید بخشی در انتظار شرکت الفجر خواهد بود.

#### واژگان کلیدی:

کویت، بیمه تکافل، خاورمیانه

#### منبع:

Kuwait's climb to the top, Policy, Issue 6 November / December 2006