



علی موسی رضا، مدیر عامل شرکت بیمه سینا؛

## بزرگترین مشکل ما، نوپا بودن ماست

و ۸۰ درصد هم است. برای همین بیمه ها باید تدابیری در زمینه سرمایه گذاری برای خودشان بیندیشند تا ذخایری که از این نوع بیمه ها حاصل می شود، به ویژه بیمه های عمر، رادراین زمینه به کار بیندازند که هم نقش اقتصادی مثبتی برای کشور داشته باشد و هم درآمد قابل ملاحظه ای که کفایت تعهداتشان رادراینده بکند بدست آورند. در بیمه های دیگر یکبار بیمه نامه صادر می کنیم و می دهیم دست مشتری و سال دیگر این موقع بیمه نامه منتفی است، چه خسارت داشته باشد یا نداشته باشد. در بیمه های عمر، من هر بیمه نامه ای را که می دهم، باید ۱۰ سال بعد، چندین برابر آن را پاسخگو باشم. در بیمه های شخص ثالث ممکن است ضایعه وجود داشته باشد که منجر به پرداخت خسارت شود و ممکن است در مدت تعهد، هیچ ضایعه منجر به پرداخت خسارت پیش نیاید. در حالی که در بیمه عمر اینطور

ها و کاهش سود اوراق مشارکت و ثابت بودن سود بیمه های عمر و پس انداز، اضطراب و نگرانی بیمه ها را فراگرفت، که در طولانی مدت، مثلاً در ده سال آینده، درآمد هایشان کفاف تعهداتشان را نخواهد داد. چون بزرگترین آفت در صنعت بیمه این است که بیمه نتواند به تعهداتش عمل کند. مردم برای تامین امنیت، چندین بیمه نامه در زمینه های مختلف می خزند، حالا اگر یک روز منابع و ذخایر بیمه کفاف ایفای تعهدات را نکند، اعتبار این صنعت دچار مشکل می شود. الان هم یکی از دلایلی که بیمه های عمر شکل نگرفته ناشی از همین مسئله است، گاهی اوقات که بیمه ها به تعهداتشان عمل کرده اند، ولی تعهداتشان متناسب با ضریب تورم نبوده است. در نتیجه ما الان نگاه می کنیم می بینیم که در کشورمان حدود ۱۰ درصد از حق بیمه ها را بیمه عمر تشکیل می دهد، در حالی که در دیگر کشورها این رقم تا ۷۰

■ آقای موسی رضا، عملکرد شش ماهه اول امسال بیمه سینا چگونه بود، آیا به اهداف مورد نظرتان دست پیدا کرده اید؟

ما در سال ۸۵ طبق برنامه مصوب مجمع عمومی، باید ۲۸ میلیارد تومان حق بیمه وصول بکنیم. طبق آخرین آمار که گرفتیم، ۱۲۸ درصد پیشرفت داشته ایم، یعنی ۲۸ درصد بیشتر از کل برنامه جلو افتادیم. با توجه به اینکه ما هیچ تعجیلی نداریم و سنجیده و حساب شده وارد شدیم و در رشته های جدید هنوز به اهدافمان نرسیده ایم.

■ بیمه سینا یکسری طرح های نو را در صنعت بیمه به اجرا در آورده، آخرین طرحی که در دست اجرا دارید چیست؟

آخرین طرحی که در بیمه سینا در دست اجرا داریم، یک برنامه در زمینه سرمایه گذاری است. استحضار دارید، با کاهش کارمزد بانک

نیست، مرگ، که ضایعه این نوع بیمه‌ها است، برای همه اتفاق می‌افتد. لذا ما آمدم مطالعه کردیم و طرح جدیدی ارائه کردیم تحت عنوان، طرح تولید مسکن لیزینگ، و آن به اجرا گذاشتیم. تا به امروز هیچ بیمه‌ای وارد ساخت و ساز مسکن نشده و هیچ وقت مسایل بیمه در مسکن به کار گرفته نشده و هیچ مسکنی هم لیزینگ نشده است. با وجود آنکه مسکن در سبدهای خانواده‌ها سهم مهمی دارد و جز نیازهای اولیه انسان است. ولی تاکنون برای برآورد این نیاز از روش‌های آسان و همگانی، اقدامات موثری نشده است. البته بانک‌ها وام مسکن می‌دهند ولی لیزینگ انجام نشده است.

ما این طرح را تهیه کردیم و با سازمان‌هایی که دارای وسعت عمل در حوزه ساخت و

### حجم بیمه‌هایی که

از بنیاد داریم، کمتر از ۳۰

درصد از کل بیمه‌های ماست و

اگر هم همکاران بنیاد ما با

قراردادی انعقاد می

کنند بیشتر بدلیل این است که

ما بهتر می‌توانیم با آنها همکاری

کنیم و موقع حادثه، سریعتر

می‌توانیم جبران خسارت کنیم.

ساز هستند، توافقات بزرگی صورت گرفته و مقدمات آزمایشی طرح آماده شده و مکان اجرای آن هم مشخص شده است و انشالله به زودی در تهران به اجرا گذاشته خواهد شد.

لطفاً جزئیات این طرح را کمی بیشتر توضیح دهید؟

یک مجموعه تشکیل می‌شود از صاحب زمین، صاحب سرمایه و شرکت‌هایی که قدرت ساخت و ساز دارند. ملک ساخته می‌شود تا ۳۰ درصد که پیشرفت کرد و چهارچوب ساختمان مشخص شد، ۳۵ درصد از قیمت برآورد شده بصورت نقدی از خریدار دریافت می‌شود و کسی که ۳۵ درصد از قیمت ساختمان را پرداخت کرد، می‌داند که مالک کدام واحد است. بقیه اش بصورت ۱۵

درصد هزینه ساخت و ۴۰ درصد اش را هم با بانک صحبت کردیم که بانک پرداخت کند و خریدار صاحب ملک شود و ۱۰ درصد هم در محضر موقع انتقال سند.

کدام بانک قرار است این تسهیلات را پرداخت کند؟

در حال حاضر با موسسه مالی اعتباری بنیاد به توافق رسیدیم که ۴۰ درصد از بهای ساختمان، چه شریک شود و چه شریک نشود، را هنگام تحویل پرداخت کند.

با چند درصد سود؟

نرخ سودی که دولت تعیین کرده، ۱۷ درصد است.

زمان بازپرداخت اقساط چگونه خواهد بود؟ بستگی به قرارداد بانک دارد که ۱۰ سال باشد یا ۱۵ سال.

نقش بیمه در این میان چیست؟

از زمانی که ۳۵ درصد قسط اول پرداخت می‌شود تا زمان آخرین قسطی که خریدار به بانک می‌پردازد که شاید ۱۰ یا ۱۵ سال طول بکشد، در تمام مراحل ملک زیر پوشش بیمه سینا خواهد بود و نقش بیمه فقط سرمایه‌گذاری نیست، بلکه هر ریسکی که شما فکر کنید مثلاً اگر مالک فوت کند، اگر حادثه‌ای پیش بیاید، اگر برای ملک حادثه‌ای رخ دهد، کیفیت و مقاومت ساختمان و غیره همه تحت پوشش بیمه سینا خواهد بود و در صورت حادثه، بیمه خسارت را پرداخت خواهد کرد. این آخرین طرحی است که در دست اجرا داریم.

بیمه توسعه مدعی است که این طرح بیمه ساختمان متعلق به آن شرکت است.

طرحی که بیمه توسعه مدعی آن است، بیمه کیفیت ساختمان است. ولی این کار که ما می‌کنیم بیمه مسکن است. هیچ ادعایی در این باره ندارد و کسی هم وارد نشده است.

بزرگترین خسارتی که بیمه سینا در طول مدت فعالیت خود پرداخت کرده در چه شاخه‌ای بوده و مبلغ آن چقدر بود؟

خسارت به واحد صنعتی و تولیدی بوده که در آن کارخانه‌ای کاملاً منهدم شد و مبلغ خسارت هم ۴ میلیارد تومان بود.

یکی از رموز موفقیت شرکت‌های بیمه، گسترش شبکه فروش و ارائه خدمات است. در این زمینه بیمه سینا چه عملکردی داشته؟

پیشرفت خوبی داشتیم و توانستیم مناطق را

تاسیس کنیم. منطقه آذربایجان، منطقه خراسان، منطقه مرکزی، شمال و منطقه غرب. در هراستان هم یک سرپرستی استان داریم و جمعاً واحدهایی که متعلق به خود شرکت است حدود ۴۵ واحد است و بیش از ۶۰ نمایندگی هم داریم.

بیشترین خدماتی که ارائه می‌دهید در کدام رشته‌های بیمه است؟

یکی از ویژگی‌های بیمه سینا این است که سبدهای از انواع بیمه‌ها ارائه بدهیم. از همه بیمه‌ها و از همه رشته‌ها. ولی با این حال بیشترین حجم بیمه‌های ما بیمه‌های صنعتی و آتش سوزی است. البته ما بیمه‌های باربری، بیمه هواپیما و بیمه کشتی هم داریم.

کمترین سهم را کدام رشته‌های بیمه دارند؟ بیمه‌های جدید، کمترین سهم را دارند.

شما سال گذشته بیمه جهانگردان را مطرح کردید، حالا با گذشت یکسال از طرح آن، چقدر توانسته موفق شود؟ بسیاری از کارشناسان معتقدند این طرح بدلیل نقص‌های فراوانی که دارد نمی‌تواند موفق شود؟

طرح پوشش بیمه‌ای گردشگرانی که به کشور وارد می‌شوند، یک طرح فوق‌العاده بی‌سابقه‌ای است و ما به خود تورگردانان هم پوشش‌های خیلی مطمئنی داده‌ایم که به توریست‌های خودشان عرضه کند. تسهیلات زیادی هم قابل شدیم که حتی کشورهای اروپایی هم چنین پوشش‌هایی را نمی‌دهند و تسهیلات ما خیلی فراتر از آنهاست.

همانطور که فرمودید، با سازمان میراث فرهنگی و گردشگری تفاهم‌نامه امضا کردیم و با تورگردانان مکاتبه کردیم و اختیارات خاصی هم برایشان در نظر گرفتیم که بتوانیم این کار را بکنیم. البته تعدادی بیمه‌نامه صادر شده ولی رضایت بخش نیست. الان هم سازمان میراث فرهنگی درصدد است که کمک کند تا این طرح توسعه پیدا کند. چون در جلب توریست به کشور موثر خواهد بود زیرا نشانه امنیت کامل در کشور است که تمام خطراتی که یک جهانگرد را معمولاً در کشورهای آسیایی و یا کشورهای شبیه کشور ما تهدید می‌کند را یک شرکت غیر دولتی با مبالغ بسیار زیادی تعهد کرده است. ما به تورگردانان اختیاراتی دادیم تا در مواقعی که خسارتی متوجه جهانگردان شد، دنبال کارشناس بیمه نگردند، بلکه خودشان در پرداخت خسارت اقدام کنند. امسال هم با سازمان میراث فرهنگی قرارداد جدیدی را بستیم و آن

پوشش بیمه ای جهانگردانی است که از کشورخارج می شنوندو در هر کجای دنیا که می روند، مابوشش بسیارخوبی برای آنها در نظر گرفته ایم. بطوری که شریک خارجی مادر هر کجای دنیا که باشند بایک تلفن می توانند از سرویس های بیمه بهره مند شوند. این خیلی بیمه خوب و ارزانی است و من توصیه می کنم که با این امکاناتی که وجود دارد، هیچ موسسه تورگردان چه آنها که توری می آورند و چه آنها که تور خارج می کنند، بدون پوشش بیمه ای نباشند که موقع حادثه نتوانند پاسخگو باشند.

چون در هر محکمه ای از آنها سوال خواهد شد که چرا این پوشش را نگرفتی، چون یک زمانی این امکان نبوده ولی حالا که هست و سازمان میراث فرهنگی هم توصیه کرده و ابلاغ نموده که از این سرویس استفاده کنند.

■ تعرفه این بیمه ها که اشاره نمودید، چگونه است؟

مبالغ بسیار ناچیزی است از ۱۰ یورو شروع می شود تا ۴۰ و ۵۰ یورو

■ آقای موسی رضا، آیا آسیب شناسی هم شده که چرا طرح بیمه گردشگران آنطور که خودتان انتظار داشتید، موفق نشد؟

موفقیت طرح های بیمه تدریجی است. بیمه شخص ثالث حدود ۴۰ سال است که در کشور اجرا شود و با وجود اینکه اجباری است، ولی باز تاکنون ۷۰ و ۶۰ درصد تحت پوشش آن هستند و ۳۰ و ۴۰ درصد اتومبیل های بیمه شخص ثالث ندارند. در مورد طرح بیمه گردشگری هم باید به تدریج این طرح را جابیندازیم.

حالا طرح جدید با در زمینه گردشگری داریم که صحبت های مقدماتی با سازمان میراث فرهنگی و گردشگری شده و آن بیمه گردشگران داخلی یا همان ایرانگردانهاست.

■ اکثر شرکت های بیمه ای در دنیا بازارهای هدفی را برای فعالیت خود تعریف می کنند. آیا با توجه به اینکه عمده سهامدار بیمه سینا، بنیاد مستضعفان و جانبازان است، آیا شرکت های زیر مجموعه این بنیاد و بخش اقتصادی آن از بازارهای هدف شما است؟

حجم بیمه هایی که از بنیاد داریم، کمتر از ۳۰ درصد از کل بیمه های ماست و اگر هم همکاران بنیاد با ما قراردادی انعقاد می کنند بیشتر بدلیل این است که ما بهترین توانیم با آنها همکاری کنیم و موقع حادثه، سریعتر می توانیم جبران خسارت

کنیم. ولی با این وجود بازار هدف ما به هیچ وجه، بنیاد نبوده است.

■ معمولا شرکت های موفق بیمه ای در دنیا، بازارهای خاصی را برای خودشان بصورت انحصاری تعریف می کنند و در حقیقت عمده فعالیتشان را در حوزه های خاصی متمرکز می کنند. آیا بیمه سینا هم دنبال چنین رویه ای است که یک بازار خاصی را برای خودش تعریف بکند؟

مادر ایران نمی توانیم آنطور عمل کنیم و این از ویژگی ها و خصایص کشور ماست. شما اگر بخواهید منزلتان را بیمه کنید، تمایل دارید اتومبیلتان را در همان جا بیمه کنید که منزلتان را بیمه کردید. به نظر من مردم دوست ندارند، در یک شرکت بیمه درمان داشته باشند، نزد شرکت دیگر بیمه اتومبیل و غیره.

بنابراین ما سعی کردیم که مجوز همه رشته های بیمه را داشته باشیم و سیدی از انواع خدمات را ارائه دهیم. من بیمه تخصصی در ایران سراغ ندارم و همه عمومی کاری کنند.

■ بزرگترین مشکلی که شرکتهای بیمه خصوصی با آن مواجه هستند چیست؟

بزرگترین مشکل ما همین نوپا بودن ماست و مردم به طور کامل ما را نمی شناسند. یک بیمه ای است که سال ها فعال است و اگر تبلیغ هم نکند مردم او را نمی شناسند.

ناشناخته بودن بزرگترین مشکل ماست. از اینکه ما می گوئیم تازه کار هستیم به خاطر ناشناخته بودن است و ما الان بیشتر رو آوریم به عمل. تا اجازه دهیم مردم عملا ما را بشناسند. از نظر تبلیغات رسانه ای امکانات کمی داریم هر چند رسانه های زیادی وجود دارند.

■ بیمه سینا در زمینه بیمه اتکالی هم فعال است؟ بله، ماقراردادی با شرکت بیمه در سوئیس داریم.

■ با چه استانداردی در خارج از ایران هم فعالیت می کنید؟

الان مادر زمینه صدور بیمه های مختلفی که داریم، در واقع در حد استاندارد اروپاست که مردم از ما می پذیرند و در بین بیمه های بزرگ اتکالی در دنیا، بیمه سوئیس در درجه اول است و وقتی که بزرگترین بیمه اتکالی دنیا می آید و با من مشارکت می کند و در تبلیغات خود، آرم بیمه اتکالی سوئیس را می گذارم، این استاندارد اروپایی است که از من می پذیرند.



طرح پوشش بیمه ای گردشگران که به کشور وارد می شوند، یک طرح فوق العاده بی سابقه ای است و ما به خود تورگردانان هم پوشش های خیلی مطمئنی داد ایم که به تور یسم های خودشان عرضه کنند. البته تعدادی بیمه نامه صادر شده ولی رضایت بخش نیست.