

اثرات بازار اروپای واحد بر بیمه گران عضو فیر

ترجمه: آیت کریمی

این مقاله موضوع سخنرانی دکتر H. W. Stockhausen عضو هیئت مدیره شرکت اتکائی مونیخ در اجلاس عمومی فدراسیون بیمه گران آسیائی و آفریقائی فیر (F.A.I.R) که در اوایل ماه اکتبر سال ۱۹۹۲ در شهر آدیس آبابا پایتخت اتیوپی برگزار شد می باشد که به دلیل اهمیت آن جهت درج در فصلنامه بیمه مرکزی ایران به فارسی برگردانده شده است.

آقای رئیس، خانم و آقایان قسمت اول سخنرانی من اشاره کوتاهی درباره ارتباط فعلی بیمه گران و بیمه گران اتکائی اعضاء و کنفدراسیون بیمه گران آسیائی و آفریقا با بازارهای مختلف اروپا است. ساده ترین راه برای بیان امر ریشه یابی نحوه ارتباط عملی و نفوذ بازارهای مختلف بر فعالیت همدیگر در طول قرن گذشته است زیرا تنها راه در این راستا نگاهی به گذشته است تا وضعیت فعلی ما را روشن نماید. از همه مهمتر برای همه ما که هدف مقاله نیز در پی روشن شدن آن می باشد این است که ارزیابی تجربه گذشته چراغ راه آینده ما باشد تا بتوانیم برنامه ریزی جامعی برای این ارتباط ترسیم نماییم در درجه اول توضیح عناصر متشکله بیمه و بیمه اتکائی برای شناخت این ارتباطات ضروری بنظر می رسد در شرایط فعلی میزان حجم معاملات در صنعت بیمه بین بیمه گران آسیائی و آفریقائی در مقایسه با سایر رشته های اقتصادی زیاد نیست حجم کوچکی از حق بیمه را تشکیل می دهد همکاری بین بیمه گران کشورهای اروپائی با کشورهای آسیائی و آفریقائی دارای تجربه گذشته و به زمانی برمی گردد که تعدادی از کشورهای آسیائی و آفریقائی و نه همه آنها جزو مستعمرات

کشورهای انگلیس و فرانسه و پرتغال بودند بیمه گران کشورهای اروپائی فوق الذکر بازار بیمه کشورهای مستعمره قبلی خود را پس از استقلال این کشورها تحت اختیار خود گرفتند گروههای بزرگ بیمه گران آمریکائی نیز بعداً به جرگه شرکت های اروپائی پیوسته و در سطح گسترده ای در کشورهای آسیائی و آفریقائی که جزو مستعمرات انگلیس و فرانسه و پرتغال نبودند شروع به فعالیت کردند (برای مثال می توان از کشور ترکیه نام برد که تا همین اواخر نیز دارای امپراتوری نیرومندی بود و تحت مستعمره هیچ کشوری محسوب نمی شد) بیمه گران اروپائی که قسمت اعظم تجارت کشورهای مستعمره را در انحصار خود داشتند از طریق ایجاد سیستم نمایندگی در این کشورها بیمه های مستقیم را تحت اختیار خود گرفتند بعد از سقوط رژیمهای سلطنتی در این کشورها اروپائیان نفوذ خود را اغلب در این بازارها حفظ کردند. جالب است خاطر نشان شود در حالی که بیمه گران انگلیسی با توجه به تحولات اخیر روند عدم دخالت مستقیم را دنبال می نمایند بیمه گران فرانسوی ارتباط مستقیم خود را در حال توسعه بخشیدن هستند. بنابراین می توان استنباط کرد که ارتباط بیمه گران فرانسوی در سطح بیمه مستقیم با بیمه گران اعضاء فدراسیون کشورهای آسیائی و آفریقائی فیر (F.A.I.R) (بخصوص آنهائی که قبلاً جزو کشورهای مستعمره فرانسه محسوب می شدند) در حال گسترش است در حالی که شرکت های بیمه انگلیسی هنوز ارتباط خود را در حد پائین تری حفظ کرده و پرتغال علاقمند ورود به بازارهای قدیمی است.

رشته‌های بیمه‌ای و ریسک‌های جدید نام برد برای اینکه سالها تجربه در امر بیمه اتکائی و آشنائی با ریسک‌های جدید که ناشی از تحولات صنعتی و تکنولوژی مدرن است آنها را در چنین موقعیت ممتازی قرار داده که از نظر تکنیک و دانش نسبت به بیمه‌گران کشورهای آسیائی و آفریقائی در موقعیت برتر قرار گیرند. تعدادی از بیمه‌گران کشورهای آسیائی و آفریقائی راه حل مبادله بیمه اتکائی متقابل را برای رفع شکل یکطرفه بودن عملیات بیمه اتکائی و جلوگیری از سرازیر شدن حق بیمه‌های بیمه اتکائی به جیب بیمه‌گران اروپائی را تصور کرده‌اند. مبادله بیمه اتکائی از اواخر دهه ۱۹۶۰ شروع شد تعداد بیشماری از اعضاء فعلی فدراسیون بیمه‌گران آسیائی و آفریقائی خواهان مبادله متقابل بیمه اتکائی با بیمه‌گران اروپائی بطور مستقیم یا از طریق دلالان اتکائی شدند. بعد از مدتی باطل بودن چنین تصوراتی آشکار شد. بیمه‌گران کشورهای درحال توسعه براین باور بودند که فرصت مناسبی بدست آمده که می‌توانند نه تنها منع ارزی مناسبی را جهت تأمین حق بیمه بابت پوششهای اتکائی مورد نیاز خود داشته باشند بلکه می‌توانند از این طریق درآمد سرشاری را نیز نصیب خود نمایند. در صورتی که این راه پرنشیب و فراز بسیار خطرناک بوده و سرانجام تعدادی از بیمه‌گران آسیائی و آفریقائی را به ورطه نابودی و ورشکستگی کشاند. برخی از بیمه‌گران با حسن نیت اروپائی از جمله شرکتی که من عضو هیئت مدیره آن هستم دشوار و خطرناک بودن این راه را به آنها گوشزد کردند. ورود این بیمه‌گران به برخی از بازارهای اتکائی مظنون که مطالعات مناسبی روی آنها انجام نگرفته و اطلاعات کافی در دسترس نبود باعث رقابت بی‌مورد و افزایش ظرفیت کاذب شد. سرانجام تعداد بیشماری از شرکت‌های بیمه و بیمه اتکائی که از طرفداران بیمه اتکائی متقابل بودند و مانند قارچ در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ رشد کرده بودند خود را مواجه با خسارتهای سنگین و درازمدت یافتند که توان و قدرت پرداخت چنین خسارات سنگین با ضعف بنیه مالی آنها تحت هیچ شرایطی امکان پذیر نبوده طولانی شدن زمان پرداخت خسارت در بیمه اتکائی

برعکس بیمه‌های مستقیم که ارتباط بین بیمه‌گران آسیائی و کشورهای اروپائی و آفریقائی دارای سابقه تاریخی طولانی است ارتباط درامر بیمه اتکائی جدید بوده و بعد از استقلال کشورهای مستعمره و تأسیس بازارهای بیمه داخلی ملی مستقل بوجود آمده است: بنابراین بحث ما بیشتر به مقطع زمانی کوتاه یعنی به سی سال گذشته برمی‌گردد که ارتباط بین‌المللی بیمه اتکائی از آن تاریخ به بعد شروع شده است.

در طول ۳۰ سال سابقه بیمه اتکائی حجم بزرگی حق بیمه بابت عملیات اتکائی در اثر رشد و پیشرفت تکنولوژی و به ظهور رسیدن ریسک‌های بزرگ و وقوع حوادث فاجعه‌آمیز و غیرمترقبه ایجاد شده تعداد زیادی شرکت‌های بیمه اتکائی در کشورهای اروپائی منجمله انگلیس، فرانسه، آلمان و سوئیس حتی بروکسل تأسیس شده که سهم عمده حق بیمه اتکائی را بنحود اختصاص داده‌اند نباید فراموش کرد که نقش دلالان اتکائی در واگذاری قراردادهای اتکائی در سطح بین‌المللی قابل توجه است.

در کشورهای عضو کنفدراسیون بیمه‌گران آسیائی و آفریقائی نیز شرکت‌های بیمه اتکائی فعالیت دارند ولی به دلیل ضعف قدرت مالی توان پذیرش و ظرفیت آنها قابل مقایسه با بیمه‌گران غربی نیست حتی شرکت‌های دلالی نیز در برخی از کشورهای عضو فدراسیون وجود دارد دراین رابطه می‌توانم از دوستان خود در بمبئی هند را نام ببرم ولی حجم فعالیت بیمه‌گران کشورهای عضو فدراسیون قابل مقایسه با حجم فعالیت بیمه‌گران غربی نیست. ارتباط در امر بیمه اتکائی یکطرفه بوده و به نفع بیمه‌گران اتکائی غربی است و قسمت اعظم حق بیمه‌های اتکائی به جیب بیمه‌گران اتکائی غربی سرازیر می‌گردد. با بررسی وضعیت اتکائی جهانی می‌توان نتیجه گرفت که کدام طرف برنده است. البته در مقابل آن بیمه‌گران اتکائی و شرکت‌های دلالی بزرگ تسهیلاتی را در اختیار شرکت‌های بیمه طرف قرارداد اتکائی قرار می‌دهند از آن جمله می‌توان از دوره‌های آموزشی، کارآموزی و برگزاری سمینارها و کمک‌های فنی در هر یک از

چشم‌انداز آینده و تغییراتی که در آینده نزدیکی رخ خواهد داد بیان کنم.

نمی‌خواهم وارد مباحث فشرده‌ای که تحت عناوین مختلف و جنجال برانگیز طی چهار و پنج سال گذشته در مورد آینده اروپای واحد که از مدتها قبل در حال تدارک بوده و از اول ژانویه ۱۹۹۳ اجرا خواهد شد، بشوم. همچنین لازم نیست به شرح جزئیات این مسئله اقتصاد واحد اروپا که ۱۲ عضو کشورهای اروپایی در فکر ایجاد آن هستند پرداخته شود. ولی واقعیت این است که در اروپای واحد آینده بازار مشترک اروپای فعلی دارای سیستم واحد اقتصادی خواهد بود که مسلماً تحولاتی را در اقتصاد داخل تک تک اعضا به دنبال خواهد داشت از اول ژانویه سال ۱۹۹۳ بازار واحدی در اروپا خواهد بود که در آن اشخاص انواع مختلف کالاها و محصولات، خدمات، سرمایه بدون رعایت و کنترل تشریفات مرزی و قوانین داخلی کشورهای عضو به آزادی در محدوده سواحل دریای اژه، اسکاتلند، پرتغال و بالتیک تردد خواهند کرد. این عمل در مورد بیمه نیز صادق است. شرایط فعالیت در بازار بیمه واحد اروپا برنامه ریزی شده بنابراین از اول سال ۱۹۹۳ تفاوت قوانین بیمه کشورهای مختلف عضو بازار و مقررات نظارتی و کنترلی به حداقل ممکن رسیده و سیستم واحدی اعمال خواهد شد. ممکن است در این ارتباط بحث یکنواخت کردن قوانین و مقررات حاکم بر بازار واحد آینده اجتناب ناپذیر باشد ولی چنین بحث و جدلها سالهاست که ادامه دارد و لزومی به تکرار آنها نیست در اینجا من فقط توجه شما را به نتیجه این مباحث معطوف می‌دارم. بعد از پشت سر گذاشتن مقررات بازار مشترک اروپا که به نام مقررات نسل سوم معروف است و تبدیل آنها به قوانین ملی، مادر آینده مواجه با تغییرات وسیعی در سیستم مقررات حاکم بازار بیمه اعضا جامعه مشترک اروپا خواهیم بود که از نقطه نظر آلمان «تجدید مقررات بیمه بازار» نامیده می‌شود. این بازار فاقد ابزار اولیه کنترلی و نظارتی از نوع آلمانی آن که برای حمایت از مصرف کننده طراحی شده خواهد بود. آیا اجرای چنین سیستمی دارای نکات مثبتی است یا نه،

لطمه بزرگی به حیثیت و اعتبار شرکت بیمه اتکائی می‌زند این شرکتها با چنین وضعیت نامطلوبی مواجه گردیدند باعث تأسف است که گفته شود هنوز هستند خسارات زیادی که از طرف برخی از بیمه‌گران اتکائی که توان پرداخت ندارد تسویه نشده است. در حالی که امروزه امنیت بیمه اتکائی از درجه اهمیت بالائی برخوردار است شرکتی در بازار بیمه اتکائی می‌تواند بخوبی مطرح شود که حیثیت تجارتنی خود را با پرداخت به موقع دیون خود حفظ کرده و کسب اعتبار و حسن شهرت نماید. چنین مشکلی امروزه برای تعدادی از اعضا کنفدراسیون وجود دارد مثالی است معروف که می‌گوید «آدم عاقل از سوراخ مار دو بار گزیده نمی‌شود». نمی‌توان بیمه اتکائی را بهر قیمتی بدست آورد در حالی که این شرکتها هنوز از نظر سرمایه تجهیز نیستند شرط احتیاط بسیار ضروری است و این در حالی است که بازار بیمه اتکائی امروزه بسیار آشفته است. نرخ و شرایط قراردادهای در اغلب موارد متناسب با ریسک نیست در نتیجه حق بیمه‌ها جوابگوی خسارات وارده نمی‌باشد و این وضعیت به دفعات در عمل ثابت شده نمونه بارز آن حادثه طوفان اروپاست که در اوایل سال ۱۹۹۰ رخ داد پس از وقوع حادثه و برآورد میزان خسارت وارده بیمه‌گران دریافتند که در محاسبه نرخ و حق بیمه‌ها اشتباه کرده‌اند و حق بیمه‌ها متناسب با ریسک نبوده است. این مشکلات برای بیمه‌های اتکائی واگذاری مجدد مضاعف است. تجربه جهانی در این امر تجربه تلخی است مانده نهانی اغلب قراردادهای اتکائی واگذاری مجدد بعلت کمبود اطلاعات فنی در مورد بازارها و عدم ارزیابی دقیق ریسکهای بیمه‌ای و مقررات حاکم بر بازارهای بیمه‌ای منفی است. نتیجه‌ای که از بحث بخش اول مقاله خود می‌توانم بگیرم این است که در شرایط فعلی رابطه بین اعضا فیر (F.A.I.R) و بیمه‌گران اتکائی ارشد اروپا که بر سابقه طولانی نیز استوار است رابطه‌ای معقول، منطقی مناسب و براساس منافع کلیه طرفهای ذینفع است.

در شروع بحث قسمت دوم لازم می‌دانم مطالبی بطور مختصر درباره وضعیت فعلی بازار بیمه اروپا و

خود که بازار بزرگی را به روی شرکتهای آنها گشوده است استفاده خواهند کرد. موارد فوق سؤالاتی هستند که پویائی بازار بیمه آینده جامعه واحد اروپا به آنها پاسخ خواهد داد. ما به عنوان پیشقدمان این امر تحولات احتمالی آینده را باید با حدس و گمان همراه سازیم. در این زمینه از هم اکنون با احتمال بالا قابل تصور است که ایجاد بازار واحد بیمه اروپا ناگهانی و دفعتاً عملی نخواهد بود زیرا همانطوری که هم اکنون نیز قابل مشاهده است و اقدامات اولیه آن در حال انجام است، اول ژانویه ۱۹۹۳ شروع قدم اول بطرف تأسیس سیستم واحد است اگرچه تحول و پیشرفت در راستای تحقق این هدف با سرعت انجام خواهد شد ولی تا نایل به هدف نهائی سالها وقت لازم است. طبیعتاً شرکتهای بیمه‌ای که از قبل دارای شرکتهای وابسته و شعبات بیمه در سایر کشورهای عضو بازار مشترک هستند و کلاً دارای شبکه ارتباطی گسترده که از عوامل مهمی بشمار می‌آید در اروپا می‌باشند در موقعیت برتری نسبت به سایر شرکتهای بیمه دیگر داشته و شروع خوبی نسبت به تحولات آینده دارند.

این گروه شامل شرکتهای بزرگ بیمه اروپا هستند و در توزیع پرتفوی بیمه بازار مشترک سهم بسزائی دارند و از هم اکنون نیز عملاً مجهز و آماده برای پیاده شدن بازار واحد و انطباق خود با شرایط جدید هستند. اگرچه قوانین نظارتی و کنترلی و نحوه اداره مؤسسات بیمه بطور کامل روشن نیست ولی آنها بدون داشتن تسهیلات قانونی آماده فعالیت می‌باشند. تعدادی از شرکتهای بیمه بازار مشترک در تلاش برای وارد شدن به این گروهها از طریق یکی شدن و ادغام هستند در این رابطه می‌توان از بیمه گران بازار فرانسه گروه شرکتهای دولتی و برخی بیمه گران خصوصی و بیمه گران اروپای لاتین و اروپای شمالی را نام برد. به احتمال زیاد شرکتهای بیمه خیلی کوچک ائتلاف کرده و بهم خواهند پیوست در این زمینه برای مثال می‌توان از شمال آلمان نام برد که دارای تعداد بیشماری شرکت کوچک است قضاوت در مورد آینده شرکتهای بیمه اندازه متوسط که دارای تشکیلات خوب و مناسب در بازارهای خود بوده و اقتدار مالی قابل

قضاوت در این امر زود است و دشوار، باید صبر کرد نتیجه را در عمل مشاهده کرد آن موقع است که می‌شود سیستم را از نظر کمیت و کیفیت ارزیابی نمود، اگرچه شرایط و مقررات قانونی بازار بیمه واحد اروپا از قبل تهیه شده و تا حدودی برای همگان واضح و روشن است ولی تحولات آینده و رشد و توسعه اقتصادی که این بازار در آینده شاهد آن خواهد شد در عمل کارآئی یا عدم کارآئی اجرای این سیستم را تأیید خواهد کرد. هنوز کسی نمی‌تواند پیش‌بینی نماید که عکس‌العمل بیمه گذاران مختلف از ۱۲ کشور عضو جامعه در مقابل فرمهای مختلف بیمه‌نامه‌ها و قراردادهای به زبان خارجی از بیمه گر ناشناس کشور دیگر که حتی اداره‌ای نیز در محل اقامت بیمه گذار ندارد چگونه خواهد بود. کسی قادر نیست ساختار توزیع و نحوه تشکیل پرتفوی بیمه را در بازار جدید پیش‌بینی کند.

حقیقتاً کسی نمی‌تواند حدس بزند که تمرکز انواع رشته‌های بیمه‌ای به چه نحو خواهد بود آیا تولید حق بیمه در برخی از رشته‌ها و ریسکها و تمرکز آن در بازارهای مختلف تغییر خواهد کرد یا اینکه با همان روند قبلی در بازارهای مختلف متمرکز خواهد شد. کسی نمی‌داند آیا فعالیت گروههای مختلف در بخش خدمات مالی در کشورهای عضو با استقبال، حمایت و احترام مصرف کنندگان روبرو خواهد شد یا اینکه بیمه گذاران عکس‌العمل نامساعدی را از خود نشان خواهند داد. هنوز کسی نمی‌داند سرنوشت سرمایه گذاریهای بزرگ که ما مدتی است شاهد یا شاید بهتر است بگوییم قربانی آن هستیم و هر روز شاهد یکی شدن شرکتهای و یا بلعیدن شرکتهای کوچک توسط شرکتهای بزرگ چند ملیتی که بسرعت در حال گسترش است به حدی که تعقیب تحولات و در اختیار داشتن آخرین اطلاعات تا حدودی غیرممکن است چگونه خواهد بود. آیا در عمل مفید و مناسب بودن آن اثبات خواهد شد یا نه. بالاخره کسی هنوز قادر نیست بااطمینان پیش‌بینی کند که بیمه گران عضو بازار مشترک اروپا تا چه حدی در فعالیت آتی خود از این فرصت بدست آمده در جهت توسعه فعالیت

عوامل دیگری نیز وجود دارند که در این راستا بر مکانیزم فعالیت بازار تأثیر گذارند از آن جمله می توان از افزایش روزافزون میزان تعهد و مسئولیت شرکتهای بیمه و افزایش ریسک پذیری به دلیل رقابت فشرده و مقررات جدید حاکم بر بازار نام برد.

موضوع دیگری که در این ارتباط لازم است یادآوری شود طرز تفکر دیرینه برخی از بیمه گران است برای مثال در اروپای شمالی طی چندین دهه این طرز فکر حاکم بود که هرچقدر شرکت بزرگتر شده و ذخایر آن افزایش یابد میزان نگهداری شرکت بالاتر خواهد رفت در این صورت نیاز نیست که چنین شرکتی ریسکهای کوچک را بیمه اتکائی نماید می تواند آنها را بعنوان سهم نگهداری خود منظور کند. ولی اکنون این طرز تفکر که زمانی عاقلانه تصور می شد دیگر خیلی طرفدار ندارد زیرا مجموع خسارتهای ریسکهای کوچک در صورت وقوع حوادث فاجعه آمیز و غیر مترقبه گاهی چنان سنگین است که هیچ شرکت بیمه ای تاب تحمل آنها را ندارد بیمه اتومبیل و دزدی از این گونه ریسکهای کوچک هستند من شخصاً بعنوان عضوی از شرکت بیمه اتکائی مونیخ ری طرز فکر حاکم بر شرکت اتکائی مونیخ را که طی ۱۱۲ سال فعالیت خود کسب کرده و در صورت ضرورت آن را نشان داده است را بیان می کنم ما نه تنها از نظر قدرت مالی و فنی آمادگی خود را با تغییر شرایط حاکم بر بازارهای بیمه ای همیشه حفظ می کنیم بلکه هر گونه تغییر جدید را شروعی برای نوع آوری و ارائه خدمات متنوع و با کیفیت برای مشتریان خود تلقی کرده و شبکه فعالیت خود را براساس بافت جدید بازار توسعه داده و هماهنگ می کنیم. ما هرگز مشتریان خود را درحالی قرار نمی دهیم که به حرفه ای بودن ما در بیمه اتکائی شک و تردید داشته باشند. و این امر در بازار بیمه واحد اروپا برای همگان اثبات خواهد شد و ما از هم اکنون مجهز و آماده فعالیت در بازار جدید اروپا هستیم.

اکنون به بخش سوم از مقاله خود می پردازیم یعنی تغییراتی که احتمالاً ایجاد بازار بیمه واحد اروپا بر روی شرکتهای بیمه کشورهای عضو فدراسیون

توجهی دارند و از فعالیت درخور توجه و موفق نیز برخوردار می باشند بسیار دشوار است ممکن است از گسترش تجارت بیمه در بازار واحد اروپای آینده سهم قابل توجهی نصیب این شرکتهای نشود و آنها با افزایش هزینه ها ضعف بنیه مالی برای ادامه حیات در بازار رقابتی آینده مواجه گردند، ممکن است اقتدار خود را در بازار قبلی خود حفظ کرده و کلیه نیرو و توان خود را در دفاع از بازار ملی خود متمرکز سازند. در رابطه با شرکتهای اندازه متوسط تلاش برای ادغام و ائتلاف آنها احتمالاً افزایش خواهد یافت ولی برای ادامه حیات این شرکتهای حمایت بیمه گران اتکائی بزرگ و با قدرت بسیار با اهمیت تلقی می شود. بیمه گران اتکائی بزرگ که تجربه عمیق و طولانی در بازار اروپا دارند که سالها فعالیت این تجربه را به آنها ارزانی داشته است همانطوری که بیمه گران واگذارنده اروپایی بیمه گران اتکائی خود را آماده برای بازار بیمه واحد اروپا می کنند آنها نیز از قبل خود را تجهیز کرده اند. اگرچه این حقیقت برای همگان روشن است که تجارت بیمه اتکائی یک نوع ارتباط بین المللی است و مرز مشخصی را نمی شناسد. بنابراین شروع بازار واحد از اول ژانویه ۱۹۹۳ برای بیمه گران اتکائی مفهومی نخواهد داشت ولو اینکه این امر منجر به تغییر سیستم نظارتی و کنترلی شده و موجب ایجاد فرصتها و امکانات برای عده ای شود و تغییرات عده ای را دریافت بازار بیمه موجب گردد در حقیقت همین شرایط برای بیمه گران اروپایی از سال ۱۹۶۴ که مقررات مربوط به بازار مشترک اروپا پیاده شد وجود داشت آزادی تولید و ارائه کالاها و خدمات چیز جدیدی برای آنها نیست و از سال ۱۹۶۴ چنین امری برای آنها امکان پذیر گشته است البته طبیعی است که آنها باید خود را با تغییرات جدید ساختار بازار بیمه در بخش بیمه های مستقیم و شرایط و نحوه رقابت هماهنگ نمایند. در این ارتباط به عقیده اینجانب صدور اجازه فعالیت در بخش بیمه های اتکائی نه تنها افزایش نخواهد یافت بلکه نیاز شرکتهای بیمه بزرگ جدیدالتأسیس به بیمه های اتکائی با توجه به افزایش ظرفیت نگهداری آنها کاهش نیز می یابد از طرف دیگر

یا غیرممکن خواهد بود.

طبیعی است که همکاریهای کشورهای اروپایی بعنوان بازار واحد در بخش اقتصادی و در آینده احتمالاً در بخش سیاسی و برداشتن مرزها و یکی شدن قوانین و مقررات تنها اختصاص به کشورهای عضو دارد برخورد با کشورهای برون مرزی مقوله دیگری است. امتیازاتی هم که برای بیمه گران عضو بازار مشترک منظور شده با بیمه گران غیرعضو بازار متفاوت است حتی بین بیمه گران خارج از اعضاء بازار نیز تفاوت وجود دارد بیمه گرانی که از قبل در یکی از کشورهای عضو جامعه مشترک اروپا دارای شرکت وابسته هستند در حقیقت دارای کلید ورود به سایر کشورهای عضو هستند ولی برای بیمه گران دیگر تنها شانس دریافت اجازه تأسیس شعبه در هر یک از کشورهای عضو بازار واحد اروپا باقی می ماند. همانطوری که از حالا نیز قابل پیش بینی است فعالیت این گونه شعبات تنها منحصر به کشوری است که اجازه تأسیس شعبه برای آن صادر شده و مجاز نخواهند بود آزادانه در کلیه کشورهای عضو به عرضه خدمات بیمه ای مشغول شوند. البته اگر بطور خصوصی از من سؤال شود می گویم که این موضع خیلی جدی نیست و یک عدم امتیاز محسوب نمی شود بلکه من مطمئن هستم که در درازمدت شعبات شرکتهای بیمه مستقیم که دارای اقامت در یک نقطه از بازار باشند قادر خواهند بود خدمات بیمه ای خود را به مشتریان سراسر بازار بدون احساس محدودیت گسترش دهند. رفتارهای متفاوت و تغییرات احتمالی آینده در ارتباط با بیمه گران خارج از بازار واحد در عمل چگونه خواهد بود. زمان این مسئله را ثابت می کند باید صبر کرد و دید که مذاکرات بین المللی بخصوص مذاکرات GATT در اروگوئه در رابطه با خدمات بازرگانی جهانی چند نتیجه نهایی را بدنبال خواهد داشت. به زبان دیگر برخورد و تأثیر ناشی از تغییرات فقط در بیمه های مستقیم خواهد بود آن هم نه فوری بلکه در درازمدت هم اکنون تغییرات درون بازار مشترک اروپا در حال شکل گیری است و گردهمائی جدید بیمه گران مستقیم در شرف تشکیل است. اثرات آنها روی شرکتهای بیمه عضو فدراسیون

آسیائی و آفریقائی فیر (F.A.I.R) خواهد داشت همانطوری که قبلاً در بخش دیگر این مقاله اشاره شد روابط طرفین عمدتاً در بخش بیمه های اتکائی متمرکز می باشد و ضمناً اشاره شد که در درون خود بازار واحد اروپا عملیات بیمه اتکائی شدیداً دچار تغییرات اساسی شده و تحت تأثیر تحولات جدید بازار قرار خواهند گرفت بنابراین حتمی است که چنین تغییراتی را بیمه گران اتکائی اروپائی در عملیات خارج از اروپا نیز داشته باشند. مطالب فوق الذکر ضرورتی است که در مورد شرکتهای بیمه عضو بازار مشترک اروپا مطرح است در حالی که شرکتهای بیمه اعضاء فدراسیون در خارج از منطقه اروپا قرار دارند هم اکنون زمزمه هائی بگوش می رسد که در خارج از اروپا بحث می شود اینکه اروپا در فکر تدارک و ایجاد دژ نفوذناپذیر برای خود می باشد که اروپای بازار مشترک را به اروپای واحد غیرقابل تسخیر و مستحکم تبدیل نماید. در اروپا توجه همگان به این امر است که بازار واحد اروپا از این طرز تفکر آسیب نبیند به همین خاطر شرط مبادله متقابل در بخش بانکداری و بیمه پیش بینی شده که به موجب آن تأسیس شرکتهای وابسته از طرف گردهمائی شرکتهای خارج از اروپا پذیرفته شده و مجاز خواهند بود در بازار واحد اروپا فعالیت نمایند. بیمه گران اتکائی حرفه ای همیشه اعتقاد به بازار آزاد داشته و برای آن همیشه مبارزه کرده اند بهمین منظور است که در درون جامعه اروپا نیز با این طرز تفکر که دور از اروپای واحد حصار غیرقابل تسخیر کشیده خواهد شد شدیداً مقاومت می شود برای مثال در این ارتباط می توان به جمهوری فدرال آلمان اشاره کرد که همیشه از بازار آزاد جهانی حمایت کرده و به افکار عمومی جهان القاء کرده است که آلمان همیشه خواهان بازار آزاد است مسلماً باز بودن بازار واحد اروپا برای کشورهائی خواهد بود که از دیرباز دارای سابقه همکاریهای بازرگانی درازمدت بوده و براساس اصل حفظ منافع طرفین خواهان ادامه و گسترش همکاریها هستند و در مقابل کشورهائی که نخواهند یا نتوانند به بازار اروپا نزدیک شده و همکاری نمایند ورود آنها به بازار واحد اروپا مشکل

طویلی که ایجاد خواهد شد نیاز بازار به سازمانها و مؤسسات تخصصی را غیر قابل اجتناب می کند.

بالاخره چه اقدامات اساسی شما می توانید بعنوان اعضاء کنفدراسیون بیمه گران آسیائی و آفریقائی از هم اکنون انجام دهید که عوارض ناشی از برخورد این تغییرات به بازارها و شرکتهای شما به حداقل ممکن برسد من بطور روشن و واضح عرض می کنم که هیچ توجیه مفیدی قادر نیستیم به شما بدهم مگر اینکه مطالبی را که بطور خصوصی به دوستان در مذاکرات دو طرفه بیان کرده ام تکرار نمایم و آن این است که طرفهای بازرگانی خود را با دقت و ارزیابی درست انتخاب کنید درارتباط و شروع همکاری عجله نکنید و هرگز بدون شناخت و نداشتن اطلاعات کافی و ندانستن نکات مثبت طرف مقابل که بعداً جز زیان و پشیمانی چیز دیگری عاید شما نمی شود وارد معامله نشوید. تجارت ما تجارت درازمدت است.

ماهیت همکاری در بخش بیمه های مستقیم و اتکائی ایجاب می کند که منافع فوری را فدای همکاری و منافع درازمدت بکنیم تجربه چهل سال گذشته ثابت کرده که در تجارت بیمه و بیمه اتکائی کسانی دوام خواهند داشت و معروفیت حرفه ای کسب می کنند که به مزایای درازمدت حرفه خود فکر کنند. دراین راستا کسانی بودند که اعتقادشان به فرمول جادویی چگونه می توان خیلی سریع ثروتمند شد بود ولی خیلی سریع از بازار محو شدند. بنابراین برای اجتناب از خطرات احتمالی تغییر و تحولات آینده بهتر است ارتباط خود را با بیمه گرانی که تجربه طولانی همکاری براساس حفظ منافع طرفین دارند و در عمل با ارائه خدمات مناسب حسن نیت و اعتبار و اعتماد خود را به اثبات رسانده اند ادامه دهید.

بیمه گران آسیائی و آفریقائی در درازمدت خود را نشان خواهد داد. شما بعد از چند سال شاهد بازیگران جدید در عرصه بازارهای خود خواهید بود این بازیگران ممکن است بازیگران قدیمی باشند که با چهره جدید و سازمان و تشکیلات متفاوت از قبل در بازارهای شما ظاهر شوند.

موضوع مهم دیگری که هم اکنون در بازار اروپا در حال تحول و شکل گیری است و در میان دست اندرکاران مؤسسات خدمات مالی بحث آن جریان دارد موضوع بانک و بیمه یا بیمه و بانک است. بانکها و شرکتهای بیمه سالها است که به این فکر افتاده اند به عنوان مؤسسات ارائه کننده خدمات مالی و تشابه نسبی خدمات آنها بهتر است که نیازمندان خدمات مالی کلیه سرویس های مالی خود اعم از خدمات بیمه و بانک را از یک منبع دریافت کنند. این فکر هم اکنون بطور خیلی جدی مطرح است و باعث تعجب نخواهد بود که در آینده نزدیکی ما شاهد ارائه خدمات بانکی و بیمه ای از یک کانال واحد باشیم این پدیده هم اکنون به اشکال مختلفی خود را نشان می دهد در برخی موارد بانکها سهام شرکتهای بیمه را خریداری می کنند و در موارد دیگر شرکتهای بیمه مشغول خلع ید از بانکها هستند و همچنین ما شاهد ادغام و یکی شدن بانکها و بیمه ها هستیم شکل تحولات چگونه باشد مهم نیست ولی یک چیز حتمی است و آن اینکه این حرکت یک چراغ سبز و یا یک فکر و ایده نیست خیلی جدی در حال پیشرفت می باشد. در فرانسه یکی شدن شرکت بیمه U A P و بانک (Banguenationale deparis) و در ایتالیا شرکت بیمه INA با بانک Bancodi Roma در آلمان شرکت بیمه Allianz و بانک Dresdner Bank از نمونه های مهم آنها هستند. تعداد زیاد دیگری از این گونه یکی شدنها در کل بازار اروپا در حال انجام است. شکل گیری آینده این حرکات چگونه خواهد بود روشن نیست ولی نکته ای که برای اینجانب روشن است اینکه بانک و بیمه هیچوقت قادر نخواهند بود که ساده ترین شکل فنی همدیگر را برطرف نمایند بلکه تشکیلات پیچیده و عریض و

منبع: Anticipated Impact of a Single European Market on F.A.I.R. Markets