

اثر خدمات بیمه‌ای در تراز پرداختها

دکتر غلامحسین جباری

کارشناس متخصص بیمه

درآمد ارزی از طریق صدور خدمات و تکنولوژی بر درآمد حاصل از صدور کالا از این لحاظ رجحان دارد که موجب کاهش منابع و استعدادهای طبیعی کشور صادرکننده نمی‌شود بلکه برخلاف، سطح دانش و قابلیت ارائه خدمت را ترقی می‌دهد و لذا مصرف‌کنندگان داخلی نیز از خدمات با کیفیت بالاتر بهره‌مند خواهند بود.

خدمات بیمه‌ای از جمله طرق کسب درآمد ارزی هستند و هر ساله مبالغ عظیمی بابت بهای این خدمات بین کشورهای مختلف جهان مبادله می‌شود. شایان ذکر اینکه بدون استثنا هر یک از کشورهای جهان ناگزیر به پرداخت قیمت انواع خدمات بیمه‌ای هستند که از کشورهای دیگر دریافت می‌کنند و این، به ترتیبی که شرح آن خواهد آمد، بدان سبب است که اصول و ضوابط بیمه‌ای اقتضا می‌کند که خطر بیمه تأسیسات بزرگ، در هر نقطه‌ای که واقع باشند، در سطح جهانی توزیع و تعدیل شود. از آنجا که توان و ظرفیت تحمل خطر در کشورهای جهان سوم ناچیز است لذا این کشورها سهم ناچیزی در بیمه این تأسیسات دارند و لذا این کشورها همیشه مصرف‌کننده خدمات بیمه‌ای هستند و ناگزیرند بهای خدمات مصرفی را از محل منابع محدود ارزی خود بپردازند.

بعضی چنین می‌پندارند می‌کنند که بیمه اتکایی، طریق عمده برای نقل و انتقال ارز بین کشورهاست. حقیقت این است که بیمه اتکایی یکی از طرق، آن هم نه طریق مهمتر، در این خصوص است بلکه انواع متعددی از خدمات بیمه‌ای وسیله کسب درآمد ارزی هستند که بیمه اتکایی هم یکی از این انواع است.

در این مختصر قصد ما طرح مطالبی است که تحت عنوان اثر خدمات بیمه‌ای در تراز پرداخت کشورها قابل بررسی و بحث‌اند و امید ما این است که طرح مطالب، انگیزه‌ای باشد برای اهل تحقیق و پژوهش، و مباحث اقتصادی بیمه در معرض دید و توجه آنها قرار گیرد. تذکر

این نکته نیز خالی از فایده نیست که نه تنها منابع جامعی در زمینه اقتصاد بیمه به زبان فارسی وجود ندارد بلکه در زبانهای غربی نیز تحقیقات در اقتصاد بیمه در مقایسه با منابع حقوقی و تخصصی بیمه بسیار ناچیز است.

توضیح اجمالی را در مورد منابع تحصیل درآمد ارزی از رهگذر خدمات بیمه‌ای تحت هفت عنوان به شرح زیر ادامه می‌دهیم:

۱ - فعالیت بیمه‌ای در خارج از کشور

بسیاری از مؤسسه‌های بیمه اروپایی از دیرباز اقدام به تأسیس شعبه در کشورهای جهان سوم کرده‌اند و با صدور بیمه‌نامه برای اموال محلی درآمدهای کلانی تحصیل می‌کنند. حضور این شعبه‌های خارجی گرچه ممکن است در بعضی موارد موجب آشنایی مردم با بعضی از انواع بیمه یا به‌طور کلی اشاعه بیمه در محل باشد ولی در نهایت وجود شعبه‌های شرکتهای خارجی علاوه بر آنکه موجب مزاحمت برای شرکتهای بیمه داخلی است و غالباً به عنوان رقیب قوی‌تر و مجهزتر در مقابل آنها قرار می‌گیرند بخش هنگفتی از درآمدهای بیمه‌ای را به‌صورت ارز از کشور خارج می‌کنند و گاهی نیز از رعایت مقررات نظارت طفره می‌روند و معمولاً مورد حمایت دولتهای خود قرار دارند. هر زمان که دولتهای محلی تصمیم به محدود ساختن یا تعطیل شعبه‌های شرکتهای خارجی می‌گیرند با مشکلات و فشارهای دولتهای متبوع آنها مواجه می‌شوند. در ایران نیز شعبه‌ها و نمایندگیهای کمپانیهای بیمه خارجی فعالیت وسیعی داشته‌اند و در چند مرحله در سالهای ۱۳۱۶، ۱۳۳۱ و ۱۳۵۰ فعالیت آنها مشمول مقررات محدودکننده شده است و در نهایت با قانون ملی شدن فعالیتهای بیمه‌ای مصوب شورای انقلاب اسلامی در سال ۱۳۵۸ ادامه فعالیت مؤسسه‌های بیمه خارجی در ایران به کلی ممنوع شده است. ولی شرکتهای بیمه ایرانی تعدادی نمایندگی در بعضی کشورهای دیگر دارند و نیز طرحهایی برای تأسیس شرکتهای بیمه مشترک در بعضی کشورهای آسیای میانه وجود دارد.

در حال حاضر فعالیتهای برون‌مرزی مؤسسه‌های بیمه توسعه دارد و علت تداوم فعالیت آنها از این قرار است:

الف) در بعضی از کشورها و به‌خصوص در مناطق آزاد ممنوعیت و محدودیتی برای فعالیت شرکتهای بیمه خارجی وجود ندارد.

ب) در بعضی از کشورها با رعایت ضوابط و مقررات و معمولاً به شرط رفتار متقابل شرکتهای بیمه خارجی اجازه فعالیت را به‌دست می‌آورند.

ج) در بعضی از اتحادیه‌ها و پیمانهای دسته‌جمعی منطقه‌ای مؤسسه‌های بیمه هر کشور مجاز به فعالیت در کشورهای دیگر می‌شوند. بهترین نمونه این مورد جامعه اقتصادی اروپاست که به موجب مقررات و ضوابط پذیرفته شده مؤسسات بیمه هر کشور عضو می‌توانند در کشورهای دیگر نیز فعالیت کنند.

۲. صدور بیمه‌نامه برای اموال و اشخاص خارج از کشور

قاعدتاً اموال موجود در هر کشور را مؤسسه‌های بیمه مجاز در آن کشور بیمه می‌کنند و در اغلب کشورها مقرراتی وجود دارد که رعایت این قاعده را تأکید می‌کند. اما در مورد دو نوع اموال، تعلق آنها به یک کشور مشخص روشن نیست. یکی مورد کشتهاست که فعالیت بین‌المللی دارند و ملیت کشتی هم همیشه تابع ملیت مالک یا مالکان آن نیست. ولی به هر حال، هر کشور می‌تواند با انتخاب ضابطه‌ای از جمله محل ثبت کشتی یا پرچم کشتی مقرراتی در این خصوص وضع کند و مثلاً ثبت کشتی را موکول به ارائه بیمه‌نامه صادره از شرکتهای بیمه محلی کند.

مورد مهم‌تر، کالاهای تجارتي است که ممکن است بیمه آنها در کشور مبدأ یا کشور مقصد و حتی در یک کشور ثالث انجام شود. با توجه به حجم عظیم مبادلات بین‌المللی معلوم است که درآمد حاصل از بیمه کالاهای تجارتي اهمیت چشمگیر دارد. گرچه مقررات کشورها در این زمینه یکدست نیست ولی از آنجا که هزینه بیمه هم بخشی از قیمت تمام شده کالا است که در نهایت، کشور واردکننده متحمل می‌شود به عنوان یک عرف بین‌المللی پذیرفته شده است که بیمه کالاهای وارداتی در کشور مقصد انجام شود و این عرف را مؤسسه‌های تخصصی بین‌المللی از جمله بخش بیمه انکتاد تأیید و توجیه کرده‌اند.

ولی مقررات کشورها بعضاً حتی انجام بیمه کالاهای صادراتی را در کشور الزامی ساخته‌اند و برخلاف بعضی دیگر در مورد بیمه کالاهای وارداتی حکم روشنی ندارند. در ایران به موجب مفاد ماده ۷۱ قانون بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری بیمه کالاهایی که انعقاد قرارداد خرید آن یا گشایش اعتبار اسنادی آن در ایران انجام می‌شود باید مؤسسه‌های بیمه ایرانی انجام دهند. بنابراین هم بیمه کالاهای صادراتی ایران در خارج از کشور ممکن و مجاز است و هم بیمه کالاهایی که بدون گشایش اعتبار اسنادی وارد کشور می‌شوند.

در اینجا لازم است تذکر داده شود که خرید کالا با شرایط غیر از CIF یا CIP یا FOB و یا DDU از لحاظ انجام بیمه مورد نیاز، با اشکال مواجه خواهد بود.

با توضیحاتی که داده شد سه زمینه مشخص برای فعالیتهای برون‌مرزی شرکتهای بیمه وجود دارد:

الف) صدور بیمه‌نامه برای کالاهایی که مقصد آنها کشورهای است که مقرراتی درخصوص بیمه کالاهای وارداتی ندارند.

ب) صدور بیمه‌نامه برای کالاهایی که از شمول مقررات مربوط به کالاهای وارداتی خارج هستند از جمله کالاهایی که بدون استفاده از اعتبار اسنادی معامله می‌شوند.

ج) صدور بیمه‌نامه برای کالاهای صادراتی را نیز می‌توان یک منبع درآمد ارزی تلقی کرد زیرا صرف‌نظر از نوع قرارداد فروش به‌هرحال هزینه بیمه را حتی اگر در قیمت فروش منظور شده باشد خریدار خارجی می‌پردازد.

افزون بر این موارد که مربوط به بیمه اموال می‌شود، شرکت‌های بیمه عمر نیز فعالیت برون‌مرزی درخور توجهی دارند. کشورهای جهان سوم که به دلایل مختلف از یک پول ملی محکم و باثبات محروم هستند بازار مناسبی برای فعالیت شرکت‌های بیمه عمر و دلالت‌های آنها به‌شمار می‌روند. در این کشورها بعضی افراد که درآمد کلان مستمري دارند ترجیح می‌دهند بیمه عمر از نوع پس‌انداز یا مستمري را به ارزش‌های قوی از یک شرکت بیمه خارجی تحصیل کنند. این امر به‌رغم اینکه در بسیاری از کشورها ممنوع و با مشکل مقررات انتقال ارز مواجه است مع‌هذا شیوع دارد و شرکت‌های بیمه اروپایی و امریکایی و به‌خصوص دلالت‌های آنها درآمد خوبی از این رهگذر تحصیل می‌کنند و در مواردی نیز مرتکب تقلب و فرار از انجام تعهد شده‌اند.

۳. صدور بیمه‌نامه برای مسؤولیت بین‌المللی

برخلاف بیمه‌های اموال و بیمه‌های عمر که فعالیت آنها برای مؤسسه‌های بیمه خارجی غالباً با مقررات داخلی کشورها تعارض دارد و به‌رحال تابع محدودیت‌هایی است در مورد بعضی بیمه‌های مسؤولیت نه تنها مشکلاتی وجود ندارد بلکه با کنوانسیون‌های بین‌المللی حمایت نیز می‌شود و براساس مفاد این کنوانسیونها و همچنین مقررات داخلی صدور و اجرای این بیمه‌ها تسهیل می‌شود و لذا پرداخت حق بیمه به ارز بابت این بیمه‌ها مجاز است. از جمله این بیمه‌های مسؤولیت عبارت‌اند از:

(۱) بیمه CMR: درحمل زمینی کالاها در تجارت بین‌المللی ممکن است چند کشور در مسیر کالا قرار داشته باشند. در صورتی که کالای محمول به علت حادثه رانندگی یا مسامحه و تقلب مؤسسه حمل یا راننده یا به علت عوامل دیگری که در مسیر حمل ظاهر می‌شوند به کالا از لحاظ کیفیت و کمیت خسارتی وارد آید. تشخیص اینکه قوانین و مقررات کدام یک از کشورهای مبدأ یا مسیر یا مقصد در دعوی مربوط به خسارت حاکم است بسیار مشکل و گاهی به علت تعارض

این قوانین ناممکن است. به این لحاظ کنوانسیون در سال ۱۹۶۱ تدوین شد که بسیاری از کشورها به آن ملحق شدند. این کنوانسیون که با نام اختصاری CMR (و به معنای معاهده مربوط به حمل جاده‌ای کالاها) معروف است حدود و شرایط مسؤلیت مؤسسه حمل را مشخص می‌کند. بیمه مربوط به این مسؤلیت را در کشورهای مبدأ و مقصد و کشورهایی که در مسیر کالا قرار دارند می‌توان تهیه کرد. شرکتهای بیمه ایرانی با رغبت کم به صدور بیمه‌نامه CMR برای کارهایی که با کامیون به کشور وارد می‌شود مبادرت می‌کنند ولی این بیمه عمدتاً از خارج از کشور تحصیل می‌شود.

(۲) بیمه کارت سبز: پس از جنگ دوم جهانی که بیمه اجباری مسؤلیت صاحبان وسایل نقلیه نیز در کشورهای اروپایی برقرار شد و رفت و آمد با اتوموبیل نیز بین این کشورها توسعه یافت، مسافران با این مشکل مواجه بودند که بی‌درنگ پس از گذشتن از مرز هر کشور ناگزیر بودند بیمه اجباری مسؤلیت را برای مدتی که در آن کشور توقف خواهند داشت تحصیل کنند. پس از تبادل نظر بین دولتها و شرکتهای بیمه اروپایی قرار بر این شد که شرکتهای بیمه هر کشور بیمه‌نامه‌ای صادر کنند به نام کارت سبز (green card) و این بیمه‌نامه در هر یک از کشورهای غیر از مبدأ به جای بیمه‌نامه اجباری مسؤلیت معتبر باشد. به این لحاظ در هر کشور، مرکزی به نام دفتر کارت سبز تأسیس شد که وظیفه آن پرداخت خسارت حاصل از تصادفات رانندگی اتوموبیلهای خارجی است. دفتر هر کشور خسارتهای وارده به اتباع آن کشور را می‌پردازد و به حساب بدهکار شرکت بیمه خارجی صادرکننده کارت سبز منظور می‌کند. سیستمی برای تسویه حسابها و تهاتر تعهدات وجود دارد که مرکز آن در لندن است. جالب این است که معاهده کارت سبز مورد بحث که مخصوص کشورهای اروپایی است یک عضو غیراروپایی دارد که ایران است و از سال ۱۳۵۶ با موافقت مراجع ذیصلاح این معاهده به آن ملحق شده است. اداره دفتر ایرانی کارت سبز به عهده بیمه مرکزی ایران است که شرکت بیمه ایران به عنوان عامل آن معرفی شده است.

۳. I & P: در بعضی از کشورها مؤسسه‌هایی به نام پی‌اند‌آی وجود دارند که کار آنها انجام بیمه مسؤلیت کشتی است. بنا به یک عرف بین‌المللی در بیمه بدنه کشتی شرکتهای بیمه مسؤلیت ناشی از عملیات کشتی را تا حد سه چهارم ارزش آن می‌پذیرند. ولی در بسیاری موارد مسؤلیت کشتی بیش از حد مزبور است. این مؤسسه‌ها که به کلوبهای پی‌اند‌آی معروف شده‌اند و به صورت تعاونی عمل می‌کنند مسؤلیت مازاد برحد سه چهارم ارزش کشتی را تضمین می‌کنند و علاوه بر این بیمه درمان پرسنل کشتی که عملاً مشمول مقررات هیچ کشوری نیست

را همین کلوبها تقبل می‌کنند. حق بیمه‌هایی که مؤسسه‌های حمل بابت این دو نوع بیمه به کلوبهای پی‌اند‌آی می‌پردازند ارقام کلانی را تشکیل می‌دهد.

۴. صدور بیمه‌نامه اعتبار

یکی از انواع فعالیت‌های بیمه‌ای صدور بیمه‌نامه اعتبار برای دادوستد در داخل کشور است. از طریق بیمه اعتبار بیمه‌گر متعهد پرداخت دین بیمه شده‌ای می‌شود که به علت ورشکستگی یا مشکلات مالی یا به هر علت دیگری از انجام تعهد خود استنکاف می‌کند. با رواج بیمه اعتبار روابط مالی بین مردم و خرید و فروش کالا به صورت اقساط یا نسیه تسهیل می‌شود. همچنین بانکها می‌توانند بدون نیاز به گرفتن وثیقه ملکی که تشریفات و هزینه سنگینی دارد به اعطای تسهیلات با شرایط سهل و ساده اقدام کنند. بدیهی است بدهکار باید برای تحصیل بیمه، حق بیمه‌ای بپردازد که این خود هزینه جدیدی است ولی عموماً بستانکاران و از جمله بانکها وقتی متکی به بیمه‌نامه اعتبار که یک نوع تضمین محکم است، باشند نرخ و شرایط تسهیلات را تعدیل می‌کنند و لذا در نهایت جمع هزینه بدهکار افزایش نمی‌یابد.

بیمه اعتباری که برای معاملات داخل کشور صادر می‌شود اثری در بحث ما که موازنه پرداختهای ارزی کشور است ندارد. اما بیمه اعتبار برای کالاها و خدمات صادراتی در نیمه دوم قرن حاضر متداول شده و به سرعت رواج یافته است. بعد از جنگ دوم جهانی به دنبال پیشرفت سریع صنعت و نیاز اقتصاد کشورهای بزرگ صنعتی به بازارهای وسیع کشورهای جهان سوم، بازرگانی بین‌المللی توسعه یافت. لازمه تسلط بر این بازارها، فروش هرچه بیشتر کالا و تکنولوژی و خدمت اعطای اعتبار بود.

بدیهی است فروش به نسیه یا به اقساط به خریدار خارجی از هر کشوری که باشد خطر از بین رفتن اصل قیمت را نیز به دنبال دارد به خصوص اینکه در بازرگانی بین‌المللی علاوه بر احتمال ورشکستگی و بدحسابی خریدار که آن را اصطلاحاً ریسک تجارتنی می‌نامند خطرهای مختلف سیاسی از قبیل احتمال وقوع جنگ در کشور بدهکار یا اغتشاش، انقلاب یا بحران اقتصادی یا وضع مقررات ارزی و نظایر آنها مانع انتقال وجه می‌شود و اعتبارات بین‌المللی را به صورت جدی تهدید می‌کند.

کشورهای صنعتی که به هر حال صدور کالا و خدمات را برای اقتصاد خود یک نیاز اساسی تشخیص داده بودند به منظور حمایت از صادرکنندگان خود اعم از بخش دولتی و خصوصی اقدام به تأسیس سازمانهایی کردند که اعتبارات اعطایی و سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی را

تضمین کند. این سازمانها در قبال صدور ضمانتنامه یا بیمه اعتبار صادراتی وجهی تحت عنوان کارمزد یا حق بیمه دریافت می کنند که میزان آن با اعتبار تجارتي بدهکار و وضعیت سیاسی کشور متبوع آن متناسب است.

به این ترتیب هزینه جدیدی به خریداران خارجی تحمیل شد و منبع سرشاری از درآمد ارزی برای کشورهای صنعتی به وجود آمد. این مؤسسه ها عموماً دولتی هستند یا مؤسسه های خصوصی هستند که برای دولت و به حساب آن عمل می کنند. مؤسسه های بیمه اعتبار صادراتی دولتی برای اعطای اعتبار به هر کشور حدی معین می کنند و بیش از آن تعهد نمی پذیرند.

جالب این است که در سالهای اخیر شرکتهای بیمه اعتبار صادراتی بخش خصوصی در کشورهای اروپایی به وجود آمده اند که برای اعتبارات مازاد برحد تعیین شده از طریق سازمانهای دولتی بیمه نامه صادر می کنند و در مقابل حق بیمه گزافی دریافت می دارند.

غالباً خدمت معین شده برای کشورهای جهان سوم کمتر از نیازهای آنان است و لذا میدان عمل برای شرکتهای خصوصی بسیار وسیع است. این شرکتهای با استفاده از موقعیت، حق بیمه گزافی مطالبه می کنند که گاهی به حد ۲۰ درصد می رسد.

در بیمه اعتبار صادراتی دو نوع خطر یا ریسک مطرح است که راجع به هر یک توضیح مختصری داده می شود.

الف) ریسک تجارتي: خریدار ممکن است به انحای مختلف و بنا به علل گوناگون از انجام تعهد خودداری کند. بیمه گر متعهد است زیانی را که از این بابت عاید فروشنده می شود پس از کسر فوانشیز (۱۰ تا ۲۰ درصد) جبران کند، از جمله در موارد زیر بیمه گر ناگزیر به جبران خسارت فروشنده است:

- لغو قرارداد خرید قبل از حمل کالا

- عدم قبول کالا پس از حمل

- عدم پرداخت قیمت کالا در سررسید (اگر کالا به صورت نسبه یا به اقساط فروش رفته

باشد)

ب) ریسک سیاسی: ممکن است عدم انجام تعهد قصور یا ناتوانی مالی خریدار نباشد بلکه عواملی از جمله وقوع جنگ یا وضع مقررات ارزی محدودکننده یا بحرانهای اقتصادی در کشور خریدار مانع از آن شود که خریدار بتواند قیمت کالا را طبق شرایط قرارداد برای فروشنده حواله کند.

۵. قبول بیمه اتکایی

خدمات بیمه‌ای در صورتی قابل توسعه از نظر کمی و کیفی است که با بیمه اتکایی تقویت شود. مؤسسه‌های بیمه در بعضی از رشته‌های فعالیت خود از جمله بیمه آتش‌سوزی، بیمه‌های مسؤلیت، بیمه هواپیما و بیمه‌های مهندسی تعهدات سنگینی به‌عهده می‌گیرند. گاهی تعهدات بیمه‌گر در مورد یک واحد خطر نه تنها خارج از حد توان مالی خود اوست بلکه از حدود قدرت مالی مجموع مؤسسه‌های بیمه کشور نیز متجاوز است. به‌عنوان مثال تعهدی که بیمه‌گر در مورد بیمه مسؤلیت شرکت‌های هواپیمایی می‌پذیرد معمولاً یک میلیارد دلار است. شرکت‌های بیمه محلی قادر نیستند مجموعاً چنین تعهدی را بپذیرند. این نه به لحاظ محدودیت تعداد شرکت‌های محلی و محدودیت توان مالی آنهاست، بلکه مجموع شرکت‌های بیمه یک کشور صنعتی که بیمه‌گران بی‌شمار دارد مانند کشور آلمان نیز چنین تعهدی را نمی‌پذیرند. لذا در مورد بیمه خطرهای بزرگ همکاری بین‌المللی اجتناب‌ناپذیر است. بیمه‌اتکایی وسیله‌ای است که این همکاری بین‌المللی را تأمین می‌کند و بدون آن دامنه فعالیت شرکت‌های بیمه محدود خواهد بود. تمام کشورهای جهان بدون استثنا نیازمند پوشش بیمه اتکایی هستند. در هر کشوری به‌خصوص در کشورهای صنعتی خطرهای آنچنان عظیمی برای بیمه‌کردن وجود دارد که انجام بیمه آنها بدون اتکا به بیمه اتکایی خارجی امکان‌پذیر نیست. به این لحاظ شرکت‌های بیمه بزرگ علاوه بر فعالیت بیمه‌ای درون مرزی به قبول بیمه اتکایی از همکاران خارجی خود نیز مبادرت می‌کنند. در اغلب کشورها مؤسسه‌های بیمه اتکایی به وجود آمده‌اند که منحصراً به قبول بیمه اتکایی اقدام می‌کنند.

واضح است که خدمات بیمه‌ای از هر نوع از جمله فعالیت‌های انتفاعی هستند و قاعدتاً متضمن سودند. اما اگر بیمه‌گر قسمتی از تعهدات خود را به بیمه‌گر اتکایی واگذار کند ناگزیر است از بخشی از سود موردنظر چشم‌پوشد. به عبارت دیگر فعالیت بیمه‌اتکایی نیز یک نوع تجارت است و باید متضمن سود باشد. لذا بیمه اتکایی عاملی است که قسمتی از سود معاملات بیمه‌ای یک کشور را به خارج انتقال می‌دهد.

با این توضیح به‌رغم بسیاری از جنبه‌های مثبت اقتصادی که در خدمات بیمه‌ای ملاحظه می‌شود بدین سبب که موجب هزینه ارزی برای کشور می‌شود قابل ایراد است. اما همان‌طور که اشاره شد این هزینه اجتناب‌ناپذیر است و به‌طور قطع و یقین کشوری در دنیا وجود ندارد که از پوشش بیمه اتکایی خارجی استفاده نکند و برای این منظور هزینه‌ای را متحمل نشود. حتی کشورهای سوسیالیستی سابق اروپایی که فعالیت بیمه‌ای چشمگیری نداشتند،

ناگزیر بودند برای مسؤلیت ناشی از فعالیتهای بین‌المللی خود از جمله کشتیرانی و خدمات هواپیمایی پوشش بیمه اتکایی از خارج تحصیل کنند.

بدیهی است اگر معاملات بیمه اتکایی برای کشور واگذارنده ایجاد هزینه ارزی می‌کند در مقابل برای کشور طرف معامله منبع درآمد ارزی است. به این لحاظ شرکتهای بیمه می‌توانند از یک طرف ایجاد هزینه ارزی کنند و از سوی دیگر با قبول بیمه اتکایی به تحصیل درآمد ارزی مبادرت ورزند. آنچه مهم است نتیجه این دادوستدها و مانده دریافتها و پرداختهاست.

قطعاً بزرگترین خریداران بیمه اتکایی کشورهای صنعتی هستند. مجموعه‌های صنعتی بزرگ و مسؤلیتهای بسیار سنگین و گسترده به لحاظ توسعه فعالیتها و تراکم اموال و جمعیتها در کشورهای صنعتی وجود دارد. از سوی دیگر بزرگترین بیمه‌گران اتکایی دنیا هم در کشورهای صنعتی هستند و لذا معاملات بیمه اتکایی بسیار گسترده‌ای بین کشورهای صنعتی جهان مبادله می‌شود. اغلب بیمه‌گران بزرگ اروپایی اقلام هنگفتی بابت حق بیمه اتکایی از امریکا تحصیل می‌کنند.

اما کشورهای جهان سوم گرچه به لحاظ عدم توسعه بیمه نیاز کمتری به بیمه اتکایی دارند ولی از این لحاظ که شرکتهای بیمه اتکایی پرتوانی ندارند عموماً ناچار هستند بخش عمده‌ای ملاحظه‌ای از درآمد بیمه‌ای خود را بابت حق بیمه اتکایی به کمپانیهای اروپایی بپردازند.

بعضی از این کشورها فعالیت بیمه اتکایی محدودی دارند و درآمد مختصری از این طریق به دست می‌آورند. ولی بی‌تردید تمام کشورهای جهان سوم واردکننده خدمات بیمه اتکایی و پرداخت کننده ارز از این بابت هستند.

بعضی از کشورهای جهان سوم در دو یا سه دهه اخیر تلاش چشمگیری از خود نشان داده‌اند و با تأسیس شرکتهای بیمه اتکایی سعی کرده‌اند تا آنجا که توان مالی و فنی بازار داخلی اجازه می‌دهد پوشش بیمه اتکایی را در داخل کشور ایجاد کنند و ضمناً در قبول بیمه اتکایی از خارج کشور تلاش کرده‌اند. شمار کمی از این کشورها در این زمینه توفیق نسبی به دست آورده‌اند اما بعضی دیگر به لحاظ ضعف تجربه و نداشتن تسلط به بازارهای بین‌المللی بیمه در معاملات قبول بیمه اتکایی از خارج دچار زیان نیز شده‌اند.

قبول بیمه اتکایی از خارج کشور یکی از راههای بسیار ساده تحصیل درآمد ارزی است ولی البته نیاز به تجربه و دقت و به‌خصوص حسن شهرت دارد. کشوری مثل ایران می‌تواند با تربیت کارشناسان ورزیده و با استفاده از اعتبار کشور در منطقه و در جهان سوم گامهای موفقیت‌آمیزی در این راه بردارد.

ناگفته نماند که حمایت دولت یکی از ابزارهای بسیار مؤثر موفقیت در این امر است. مقررات ارزی باید به گونه‌ای باشد که ضمن نظارت بر کار بیمه‌گران اتکایی محلی، کار دریافت و پرداخت آنها را تسهیل کند. ذکر این نکته نیز خالی از فایده نیست که بعضی از مقررات موجود با هدف صرفه‌جویی در هزینه ارزی تدوین شده است. از جمله بیمه اتکایی اجباری، به این منظور است که بخشی از نیاز بیمه‌گران داخلی به بیمه اتکایی در داخل کشور تأمین شود و سازمانی که بیمه اتکایی اجباری را دریافت می‌کند به تدریج به عنوان بیمه‌گر اتکایی حرفه‌ای در بازارهای بین‌المللی بیمه مطرح شود.

۶. مشارکت در همکاریهای بین‌المللی

معامله بیمه اتکایی نوعی از بازرگانی بین‌المللی است و بدیهی است که همکاری چند کشور در مورد این معامله کاربرد آن را تقویت می‌کند و به گسترش آن می‌افزاید. یک بیمه‌گر اتکایی هر قدر قدرت مالی و فنی داشته باشد باز هم به تنهایی قادر به قبول بیمه خطرهای بزرگ نیست. همکاری بین‌المللی بین بیمه‌گران اتکایی از کشورهای مختلف بیمه خطرهای بسیار بزرگ را امکان‌پذیر می‌سازد از جمله طرق همکاری بین بیمه‌گران اتکایی که هر کدام به منظوری انجام می‌شود مواردی است که در زیر با توضیح بسیار مختصر ذکر می‌شود:

الف) بیمه مشترک: در بعضی از انواع بیمه به لحاظ اهمیت خطر چند بیمه‌گر که ممکن است از کشورهای مختلف باشند قبول تعهد می‌کنند و هر کدام سهمی از بیمه را به عهده می‌گیرند. بیمه‌های کشتی و هواپیما معمولاً به صورت بیمه مشترک انجام می‌شود. لویدز لندن صرفاً بر اساس بیمه مشترک فعالیت می‌کند.

ب) صندوقهای مشترک تخصصی: برای بعضی از انواع بیمه، مرکزیتی به نام POOL که ما صندوق مشترک می‌نامیم به وجود می‌آید. صندوق مشترک نیازی به شخصیت حقوقی و تحصیل مجوز از مقامات نظارت ندارد. مدیر صندوق با اختیاری که از جانب اعضا تحصیل کرده است به حساب آنها قبول تعهد می‌کند، خسارت احتمالی را می‌پردازد و نتیجه فعالیت یکساله را به نسبت سهمی که هر کدام پذیرفته‌اند بین آنها تقسیم می‌کند.

معمولاً این نوع صندوق برای رشته‌هایی از بیمه به وجود می‌آید که نیاز به تخصص پیشرفته دارد و برای هر بیمه‌گری مقرون به صرفه نیست که کارشناسان این امر را استخدام کند. حوزه فعالیت این صندوق بیمه‌های هواپیمایی، کشتی، مسؤلیت و مهندسی است. در فرانسه دو صندوق مشترک پر قدرت با مشارکت اکثر بیمه‌گران آن کشور برای بیمه‌های هواپیما و بیمه‌های

دریایی وجود دارد. در بسیاری از کشورهای صنعتی صندوق مشترک خاصی برای پوشش خطرهای هسته‌ای تأسیس شده است. از آنجا که بیمه خطرهای هسته‌ای تعهدات سنگینی به دنبال دارند صندوقهای مشترک این کشورها ناگزیر همکاری می‌کنند و به صورت بیمه اتکایی خطرهایی را که پذیرفته‌اند مبادله می‌کنند.

ج) صندوقهای مشترک منطقه‌ای: هدف از تأسیس این صندوق، همکاری در بیمه اتکایی و بالا بردن ظرفیت نگاه‌داری خطر در منطقه است. این صندوقهای مشترک بدون اینکه سرمایه و شخصیت حقوقی داشته باشند بیمه اتکایی انجام می‌دهند. به این ترتیب که شرکت‌های بیمه منطقه هرکدام بخشی از بیمه‌های اتکایی خود را به این صندوق واگذار می‌کنند و این بیمه‌ها مجموعه‌ای را تشکیل می‌دهد که سود یا زیان آن در پایان سال بین کشورهای عضو توزیع می‌شود. از طریق این صندوق کلیه شرکت‌های بیمه منطقه در بیمه‌های اتکایی یکدیگر سهام می‌شوند و نتیجه کار تقلیل و گذاری اتکایی به شرکت‌های بیمه اروپایی و امریکایی است.

لازم به ذکر است که جز در موارد استثنایی معاملات بیمه و در نتیجه معاملات بیمه اتکایی کشورهای جهان سوم از سود با درصد نسبتاً بالایی برخوردار است. بنابراین صندوقهای مشترک منطقه‌ای معمولاً سود کلانی دارند که به کشورهای منطقه برگشت می‌شود.

از جمله صندوقهای مشترک موفق، صندوق کشورهای آسیایی و افریقایی (FAIR) است که حدود چهل کشور از آسیا و افریقا در آن عضویت دارند و ایران نیز یکی از اعضای مؤثر آن است. کشورهای امریکای جنوبی نیز صندوق مشترک بزرگی دارند. صندوق اکو نیز که با اعضای اولیه ایران و ترکیه و پاکستان در سال ۱۹۶۷ تأسیس شده از آن جمله صندوقهای قدیمی و موفق است که اخیراً تعدادی از کشورهای آسیای میانه نیز به آن ملحق شده‌اند و اهمیت بین‌المللی بیشتری یافته است.

د) کمپانیهای چند ملیتی: از آنجا که فقدان سرمایه و شخصیت حقوقی صندوقهای مشترک موجب محدودیت فعالیت آنها می‌شود فکر تأسیس شرکت‌های بیمه اتکایی با مشارکت چند کشور در هر منطقه مطرح شده است. بخش بیمه‌ای آنکتاب طرفدار و مبلغ این فکر بوده است. با تشویق آنکتاب صندوق مشترکی برای کشورهای افریقایی در لاگوس تأسیس شد. همچنین در سال ۱۹۸۰ شرکت دیگری در بانکوک برای کشورهای آسیایی تشکیل شد که ایران هم در تهیه مقدمات تأسیس آن فعالیت مؤثر داشت ولی الحاق به آن در سال گذشته عملی شکل گرفت. این دو شرکت به‌رغم دقتی که در پایه‌ریزی و انتخاب مدیران آن به‌عمل آمد تاکنون فعالیت گسترده‌ای نداشته‌اند و به‌طور مؤثر از طرف کشورهای عضو حمایت نشده‌اند و لذا رقیب

نیرومندی برای بیمه‌گران اتکایی اروپایی نبوده‌اند. اما دلیلی برای عدم قابلیت آنها وجود ندارد و باید به موفقیت آنها در آینده امیدوار بود.

صرف‌نظر از شرکت‌های بیمه اتکایی یادشده، برخی کشورها مبادرت به تأسیس شرکتی به‌منظور فعالیت در بیمه اتکایی کرده‌اند که بعضاً بسیار موفق بوده‌اند. بارزترین نمونه این همکاری شرکتی است که با سرمایه‌گذاری مشترک دولتهای امارات متحده و کویت و لیبی در بحرین با سرمایه تعهد شده ۳ میلیارد دلار تأسیس شده است که از نظر سرمایه در جهان بی‌نظیر است. شرکت‌هایی از این قبیل می‌توانند رقیب مؤثر و مفیدی برای بازارهای بین‌المللی بیمه اتکایی باشند.

۷. خدمات جنبی بیمه‌ای

شرکت‌های بیمه و بیمه اتکایی در انجام فعالیتهای خود نیازمند به خدمات مؤسسه‌های دیگری هستند که در واقع نقش آنها را تکمیل می‌کنند. این مؤسسه‌های که مکمل خدمات بیمه‌ای بیمه‌گران هستند اغلب فعالیتهای برون مرزی دارند که خود منبع درآمد ارزی کلانی است. شاید بتوان گفت که درآمدی که این مؤسسه‌ها تحصیل می‌کنند، کمتر از درآمد ارزی حاصل از بیمه اتکایی نباشد. این مؤسسه‌ها اساساً متعلق به کشورهای صنعتی هستند و کشورهای جهان سوم در ارائه این خدمات نقش ناچیزی دارند. اما از آنجا که این مؤسسه‌ها نیاز به سرمایه چندانی ندارند و هر کدام با تعداد محدود کارشناس اداره می‌شوند می‌توان امیدوار بود که کشورهای جهان سوم بتوانند در این زمینه نقش با ارزشی بازی کنند و یا دست‌کم خدمات مورد نیاز شرکت‌های بیمه و بیمه اتکایی محلی را تأمین کنند تا در هزینه‌های ارزی مربوط به این خدمات صرفه‌جویی شود. درباره هر یک از این مؤسسه‌ها شرح مختصری در سطور زیر خواهد آمد.

الف) دلالی بیمه مستقیم: حوزه عمل دلالهای بیمه که در بیمه مستقیم فعالیت دارند معمولاً محدود به قلمرو یک کشور است و درآمد آنها کم یا زیاد به پول محلی است اما با توجه به آنچه در بخش ۲ این مقاله تحت عنوان صدور بیمه برای خارج از کشور آمد بعضی بیمه‌گران برای اموال و اشخاص و مسؤولیتهای موجود در خارج از کشور خود نیز بیمه‌نامه صادر می‌کنند و برای انجام این فعالیت به لحاظ بُعد فاصله نیازمند به خدمت یک دلال هستند که بتواند ارتباط بین بیمه‌گر و مشتری خارجی او را تنظیم کند. بنابراین فعالیت دلالی در بیمه مستقیم نیز می‌تواند منبع درآمد ارزی باشد.

ب) دلالی بیمه اتکایی: درآمد ارزی عمده دلالهای بیمه از بابت معاملات بیمه اتکایی است به‌خصوص در سالهای اخیر که بیمه‌گران اتکایی دنیا به دلایل مختلف و از جمله بحران عمومی

اقتصادی که در غرب حاکم است وضعیت مالی خوبی نداشته‌اند. درآمد دلالهای بیمه اتکایی که فقط واسطه معامله بوده‌اند بعضاً بیش از درآمد بیمه‌گران اتکایی طرف معامله بوده است.

بیمه‌گران اتکایی امکان تماس نزدیک با تمام مشتریان خود که در سراسر جهان پرداخته‌اند را ندارند و لذا ناگزیر به استفاده از خدمت دلالها هستند که کارکنان آنها غالباً در حال سفر و جابه‌جایی در کشورهای مختلف‌اند. صرف‌نظر از این مطلب بسیاری از بیمه‌گران به خصوص در انگلیس ترجیح می‌دهند که ارتباط آنها را با مشتریانشان دلالهای حرفه‌ای تنظیم کنند. لویدز لندن مطلقاً تماس مستقیم با مشتریان خود برقرار نمی‌کند و از دلالهای رسمی خود استفاده می‌کند. با همه اهمیتی که نقش دلال بیمه اتکایی دارد و با وجود درآمد هنگفتی که عاید دلال می‌شود مع‌هذا نه تنها در کشورهای جهان سوم فعالیت دلالی بیمه ملاحظه نمی‌شود بلکه در کشورهای اروپایی نیز یا دلال محلی بیمه اتکایی وجود ندارد یا دلال محلی مورد عنایت بیمه‌گران نیست و فعالیت او بسیار محدود است. بیمه‌گران اتکایی بزرگ اروپایی غالباً از خدمات دلالهای انگلیسی استفاده می‌کنند. دلالهای متعدد بیمه انگلیسی هر ساله مبالغ هنگفتی درآمد خارج از بازار انگلیس دارند و از این راه خدمت بزرگی به اقتصاد این کشور ارائه می‌دهند. بدیهی است فعالیت در دلالی بیمه اتکایی نیاز به تخصص و تجربه دارد اما این چیزی است که با مختصر تلاش و استفاده از امکانات و حمایت بیمه‌گران محلی و توجه دولت به آسانی و در ظرف مدت کوتاهی به دست می‌آید و به هیچ وجه نیازمند به نبوغ و استعداد فوق‌العاده نیست. به هرحال پیشرفت در این زمینه در حدی که نیازهای محلی را تأمین کند و در هزینه ارزی صرفه‌جویی مؤثری را موجب شود بسیار عملی و آسان است.

ج) ارزیابی خسارت: مؤسسه‌هایی وجود دارند که خسارتهای وارده را بررسی و علت و میزان را معین می‌کنند و گزارشی که آنها تهیه می‌کنند، مورد قبول و مأخذ عمل بیمه‌گران قرار می‌گیرد. به این مؤسسه‌ها Loss Adjuster می‌گویند. در مواقعی که یک کشتی حامل کالا دچار جنرال اوریج شود مداخله یک لاس‌آدجستر اجتناب‌ناپذیر است. مؤسسه‌های لاس‌آدجستر جز تعدادی محدود همه انگلیسی هستند که بعضاً کارشناس رسمی لویدز نیز هستند. مؤسسه‌های مورد بحث برای انجام خدمات خود دستمزدهای گزافی مطالبه می‌کنند که بیمه‌گران متعهد در هر کشوری که باشند ناگزیر به پرداخت آن هستند. غالباً بیمه‌گرانی که در کشتی خسارت دیده کالای بیمه شده دارند نقشی در انتخاب ارزیاب خسارت بازی نمی‌کنند بلکه مالک کشتی است که این انتخاب را انجام می‌دهد.

افزون بر این ارزیابی بعضی خسارتهای عمده مربوط به بیمه هواپیما یا بیمه مهندسی و مسؤلیت از آن‌رو که در این بیمه‌ها معمولاً بیمه‌گران اتکایی خارجی نیز سهام هستند به همین

کارشناسان حرفه‌ای بین‌المللی واگذار می‌شود و حتی در مواردی بیمه‌گر اتکایی خود یک مؤسسه لاس‌آدجستر را برای رسیدگی به خسارت در مورد بیمه‌ای که او سهم دارد اعزام می‌کند. این نوع خدمت جنبی نیز گرچه مستلزم تخصص و تجربه است را افراد محلی نیز به آسانی می‌توانند در داخل هر کشوری ارائه دهند. مثلاً در کشور ما که کارشناسان برجسته در صنعت نفت به تعداد زیاد وجود دارد استفاده از کارشناسان خارجی برای رسیدگی به خسارتهای مربوط به این رشته نابخردانه به نظر می‌رسد.

د) مدیریت خطر: هرکس هر نوع مال یا فعالیتی دارد باید خطرهای متصور بر آن را بشناسد و برای این خطرها پوششهای بیمه‌ای مناسب تحصیل کند به نحوی که بتواند با اطمینان و آرامش به فعالیت در زندگی خود ادامه دهد. کوتاهی در این مورد ممکن است به نابودی اموال یک نفر و فقر و درماندگی او منتهی شود. همچنین در هر واحد اقتصادی از جمله صنایع بزرگ باید خطرهایی که اموال و تأسیسات آن واحد را تهدید می‌کنند شناسایی و خسارتهای احتمالی ناشی از آنها برآورد شود. تحمل بعضی خسارتهای کوچک امکان‌پذیر است همچنین بعضی خسارتهای احتمالی را می‌توان پیشگیری کرد اما به هر حال واحد اقتصادی در معرض این قرارداد که خسارتهایی بر آن وارد شود که موجب تعطیل و نابودی آن شود یا مسؤولیت خسارتهای ناشی از فعالیتهای این واحد اقتصادی که بر اشخاص ثالث وارد شده به میزانی باشد که از مجموع دارایی آن تجاوز کند.

کار مدیر خطر این است که اموال متعلق به یک سازمان را شناسایی و خطرهای مختلفی که این اموال را تهدید می‌کند و مسؤولیت‌های احتمالی را مشخص سازد و انواع بیمه‌ای که برای حمایت از سازمان لازم است و شرایط آن را تعیین و پیشنهاد کند.

بعضی مؤسسه‌های بین‌المللی وجود دارند که با استفاده از کارشناسانی که در اختیار گرفته‌اند کار مدیریت خطر را برای واحدهای اقتصادی بزرگ انجام می‌دهند و برای این خدمت حق الزحمه کلانی دریافت می‌دارند، بیمه‌گران نیز در مواردی از خدمات این مؤسسه‌ها پیش از صدور بیمه‌نامه استفاده می‌کنند.

ه) مؤسسه‌های نجات: در عرف کشتیرانی بین‌المللی هرکس که یک کشتی گرفتار حوادث دریایی نجات دهد حق دارد که دستمزد مناسب برای این اقدام دریافت کند. مؤسسه‌هایی وجود دارند که وسایل و تجهیزات لازم برای نجات کشتیها و کارکنان آماده در اختیار دارند و در آبهای بین‌المللی مترصد دریافت پیام کمک هستند. نجات کشتی‌ها حق الزحمه سنگینی دارد که باید مالک کشتی و در نهایت بیمه‌گر او بپردازند.