

رقابت شرکتهای بیمه ملی کشورهای جهان سوم در بازارهای بدون تعرفه

ترجمه آیت کریمی

اقتصاد اکثر کشورهای جهان سوم در مراحل مختلف با تغییر و تحولات زیربنایی و رشد مداوم در حال توسعه است. تحولات اقتصادی ایجاد می‌کند که ما متولیان صنعت بیمه، استراتژی حرکت و فعالیت خود را هماهنگ با هدفهای اقتصاد ملی تدوین کنیم تا بتوانیم ضمن تأمین توسعه مناسب برای صنعت بیمه، ادامه حیات شرکتهای بیمه ملی و همچنین تحول صنعت بیمه در روند توسعه اقتصادی را در کشورهای خود مهیا سازیم. من قصد دارم درباره «رقابت شرکتهای بیمه ملی در کشورهای جهان سوم در وضعیت بازارهای بیمه‌ای بدون تعرفه» صحبت کنم. وضعیتی که این کشورها در حال حرکت به سوی آن هستند. زیرا در اغلب کشورهای جهان سوم، آزادسازی اقتصادی و ایجاد بازار رقابتی به عنوان برنامه‌های اصلاح اقتصادی معرفی شده است. هدف، اصلاح و ترمیم رکود اقتصادی (مشخصه کشورهای استقلال یافته جهان سوم، به ویژه در دهه ۱۹۷۰، ناشی از ناکامی اکثر دولتهای ملی در برآورده ساختن شور و شوق و انتظارات در زمینه رشد اقتصادی، ایجاد شغل، کالاهای مورد استفاده - چه مصرفی و چه سرمایه‌گذاری - فضای نامناسب عمومی برای سرمایه‌گذاری، فقدان انگیزه و کمبود ارز خارجی) است. مؤسسات بیمه نه تنها نتوانستند جریان رکود اقتصادی را متوقف کنند، بلکه در بعضی کشورها، خود در این گرداب گرفتار آمدند. در نتیجه، صنعت بیمه در کشورهای جهان سوم جزو تلاشهای آزادسازی قرار گرفت تا صنعت بیمه این کشورها در فضای رقابتی فعالیت کند و حتی بتواند مؤثر و کارا در بازارهای بیمه وارد عمل شود. افزایش تولید و بهبود بخشیدن به فعالیت صنعت بیمه، ضمن ارائه تأمین به فعالیتهای اقتصادی و اجتماعی در توزیع مناسب تولید ناخالص داخلی نیز تأثیر به‌سزایی

خواهد داشت. وضعیت حاکم بر صنعت بیمه در اغلب کشورهای استقلال یافته جهان سوم در دهه‌های ۱۹۶۰، ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، وجود بازار انحصاری بود که در آن سهام اغلب مؤسسات بیمه به دولت تعلق داشت و پرتفوی آنها نیز ضمانت شده و تعرفه و نرخ و شرایط از پیش طراحی شده از دیگر ویژگیهای این بازارها محسوب می‌شد. نحوه فعالیت و میزان مشارکت مؤسسات بیمه در اقتصاد کشور و تأمین خدمات بیمه و بیمه تکمیلی، وضعیت نامساعد و پیچیده‌ای را به خود اختصاص می‌داد.

برخی از مؤسسات بیمه در این دوره تلاش می‌کردند که بتوانند با اخذ وام از مؤسسات اعتباری و با ایجاد مؤسسات بازرگانی و صنعتی به تجهیز منابع مالی خود بپردازند. این گروه از مؤسسات تا حدودی توانستند در بازار سرمایه و بازار سهام دولتی نقش مؤثری ایفا کنند و در فعالیتهای بازرگانی و صنعتی و ایجاد ساختمانهای تجاری و مسکونی مشارکت نمایند که نتیجه آن ایجاد بازار بیمه ملی با ظرفیت مناسب برای کشورهای متبوع بود. اما دیگران که نتوانستند موفقیتی در تجهیز منابع مالی و مشارکت در بازار سرمایه به دست آورند با مشکلات لاینحلی نظیر کمبود سرمایه، پرسنل بیش از نیاز و تخصص و مهارت فنی ناچیز که با مسائل سیاسی آمیخته بود مواجه شدند. تنگناهای بعضی از این مؤسسه‌ها ناشی از این مسأله بود که کار خود را از ابتدا بدون سرمایه و با تکیه بر بودجه دولت آغاز کرده بودند. انتخاب نامناسب در سطوح مدیرعامل و اعضای هیأت مدیره، نداشتن آزادی عمل و درآمد حق بیمه و نظایر آن، مستقیماً زمینه‌های وابستگی این مؤسسه‌ها را به دولت فراهم می‌کرد. در نهایت، شرکتهای بیمه ملی به مجموعه‌ای از آژانسهای وصول دولتی تبدیل شدند که حق بیمه را از بیمه‌گذاران دولتی جمع‌آوری می‌کردند. دولتها و بیمه‌گذاران از این گونه شرکتهای بیمه زیانهای سنگینی را متحمل شدند زیرا تمام کسری و بدهیهای آنها را دولت تقبل و پرداخت می‌کرد. این نحو نگرش با نقش اصلی بیمه فاصله فاحشی داشت و وضعیت پیچیده‌ای را به وجود آورده بود.

به دلیل وجود مشکلات عدیده اقتصادی و همچنین تغییرات عمده در سیاستهای جهانی و تحولات ایدئولوژیکی، وضعیت اکنون به کلی دگرگون شده است. توجه اصلی به بازار رقابتی است که در آن همه چیز به مکانیزم بازار سپرده می‌شود. البته ناگفته نماند که شرایط از یک بخش اقتصادی نسبت به بخش دیگر و از یک کشور نسبت به کشور دیگر متفاوت است. همزمان، نقش دولت نیز تغییر کرده و به جای اینکه بازیگر اصلی

باشد، فراهم کننده تسهیلات است و بر فعالیتهای اقتصادی و اجرای قوانین نظارت دارد. اثر این پیشرفت بر اقتصادهای ملی و شرکتهای بیمه (که پیش از این تغییرات، از موقعیتی خاص برخوردار بودند و از عطایا و امتیازات دولتی استفاده می‌کردند) در گرو تحولات در کلیه فعالیتهای اقتصادی است.

فراگرد آزادسازی یا مانع زدایی، حرکتی است به سوی بازار رقابتی و ترقی اقتصادی و امکانی است برای آنکه مصرف کننده، حق انتخاب و اندیشیدن به کیفیت کالاها و خدمات را تجربه کند؛ این فراگردی است ستودنی و دلگرم کننده. فقط در چنین اوضاع و احوالی است که شرکتهای کارآمد و با کفایت می‌توانند به حیات خویش ادامه دهند و منابع مالی، بهینه تخصیص می‌یابند.

اما مشکل هنگامی آشکار می‌شود که فراگرد آزادسازی و سپردن اقتصاد به بازار آزاد، واقعیتها و انتظارات در عمل، در یک بازار بخصوص یا در صحنه‌های بین‌المللی تحقق پیدا نکند، قدرت مالی کارایی لازم را نداشته باشد، تخصیص بهینه منابع مالی کفایت نکند، مشتری مطلوبیت مورد نظر را از کیفیت کالاها و خدمات به دست نیآورد و سرانجام منافع مورد نظر اقتصادی اجتماعی تحقق پیدا نکند.

باید همیشه به واقعیت این تغییرات که اکنون در صنعت بیمه در حال انجام است به‌عنوان بخشی از فراگرد کلی بهبود اقتصادی کشورهای جهان سوم توجه کنیم. نقش محوری بیمه در این فراگرد کلی، به تأکید مجدد نیاز ندارد. تحقق این امر برعهده دولتهای کشورهای جهان سوم است که باید بدان اعتبار بخشند. صنعت بیمه یکی از مهمترین ابزارهایی است که می‌تواند نقش اصلی در تجهیز و تخصیص بهینه منابع مالی برای توسعه بازار سرمایه داشته باشد تا از این طریق بتواند به برقراری شرکتهای بیمه ملی و بیمه‌انکایی در سرتاسر کشورهای جهان سوم کمک کند. سهام اکثر شرکتهای بیمه در این کشورها متعلق به دولت است زیرا تنها دولت است که انگیزه و سرمایه کافی برای تأسیس شرکت بیمه در اختیار دارد. افراد و بخش خصوصی به تنهایی و بدون بهره‌گیری از امتیازات خاص دولتی قادر به چنین کاری نیستند.

در کنار شرکتهای بیمه دولتی، به ویژه در سالهای اخیر، تعدادی شرکت بیمه خصوصی ملی نیز تأسیس شده‌اند تا بتوانند در بازار با شرکتهای بیمه دولتی به رقابت پردازند. این شرکتها عمدتاً شرکتهایی هستند که با بهره‌گرفتن از امتیاز تعرفه و شرایط بازار بیمه کشور خود توانسته‌اند دوام آورند. در این مقاله هدف من، بررسی شرایط

جدید به‌جود آمده یعنی بازار رقابتی بدون تعرفه است و اینکه چگونه این شرکتهای بیمه ملی می‌خواهند در بازار فعالیت کنند و ادامه حیات دهند. نکته قابل اشاره این است که آیا شرکتهای بیمه ملی می‌توانند با موفقیت خود را با شرایط و تغییرات به‌وجود آمده وفق دهند و در بازار با شرکتهای بیمه بین‌المللی (که از سالها قبل در کشورهای جهان سوم فعالیت دارند یا با استفاده از موقعیت جدیدی که فراهم آمده اجازه فعالیت می‌گیرند) به رقابت پردازند. مسلم است که موفقیت شرکتهای بیمه ملی در بازارهای بیمه کشورهای جهان سوم در گرو توانایی آنها در ارائه خدمات بیمه مطلوب و با کیفیت و جلب مشتریان، تجهیز منابع مالی برای توسعه اقتصادی، پایداری و پیشرفت و از همه مهمتر، توسعه بیمه در کشورهای متبوع‌شان و در کل جهان سوم است. موفقیت شرکتهای بیمه ملی، بسیار با اهمیت تلقی می‌شود، زیرا توفیق این مؤسسه‌ها هم ضریب موفقیت‌های اقتصادی اجتماعی کشورها و منطقه‌هایشان را افزایش می‌دهد و هم زمینه‌ساز فعالیتهای اقتصادی شرکتهای بیمه چندملیتی می‌شود. شرکتهای بیمه ملی، بهترین پایگاه برای توسعه بیمه‌های اصلی در کشورهای جهان سوم است.

در کشورهای جهان سوم، زمینه‌های رشد فراوانی، هم در بخش بیمه‌های زندگی و هم در بخش بیمه‌های غیرزندگی، وجود دارد اما برای بازار بالقوه باید از پایین‌ترین تا بالاترین سطح، آموزش ببینند و متعهد به انجام کار شوند. هنوز اساس و زیرساخت مناسب برای استفاده از تکنولوژی امروزی در عملیات بیمه‌ای فراهم نیست. در این کشورها، نیاز مبرم به تربیت نیروی انسانی متخصص و ماهر به مراتب بیش از کشورهای توسعه یافته است. سطح دانش تخصصی و شبکه فروش در سطحی است که این مؤسسات ملی در بازار جدید نمی‌توانند نقشی بهتر از این ایفا کنند. نکته قابل تأکید آن است که این مؤسسات تازه متولد شده را باید پایه‌پا برد و تربیت کرد. بنابراین پرسش این است که آیا این مؤسسات می‌توانند در بازارهای آزاد بیمه‌ای بدون تعرفه به رقابت پردازند، ادامه حیات دهند و پیشرفت کنند یا نه؟

تعداد کثیری از شرکتهای بیمه ملی کشورهای جهان سوم در مقایسه با شرکتهای بیمه چند ملیتی که سرمایه بالا و قدرت مالی عظیم (و بالتبع ظرفیت به مراتب بالایی که جنبه بسیار با اهمیت برای یک شرکت بیمه محسوب می‌شود)، ضعفهای مزمن همچون توان مالی نامکفی در تراز پرداختهایشان نشان می‌دهند. شرکتهای بیمه چند ملیتی، بدین گونه توان رقابت را از شرکتهای بیمه ملی سلب می‌کنند. ضعف قدرت مالی یعنی

ظرفیت نگهداری پایین، بنابراین شرکتهای بیمه ملی کشورهای جهان سوم تنها بخش اندکی از عملیات خود را نگهداری می‌کنند و برای مازاد آن حتی برای ریسکهای کوچک، به بازارهای اتکایی جهانی وابسته‌اند. در حالی که امکان دسترسی به پوششهای اتکایی به ویژه پوششهای اتکایی واگذاری مجدد به سختی امکان‌پذیر است و در برخی از موارد اصلاً امکان ندارد. در نتیجه، ظرفیتی که شرکتهای بیمه ملی در بازار رقابتی می‌توانند ارائه کنند محدود به ظرفیت صدور آنهاست که در حد اعسار آنها قرار دارد و می‌توانند آن را نگهداری نمایند. همچنین از نظر فنی و تجربه مورد نیاز، این شرکتها در بخشهای صدور، ارزیابی و تسویه خسارت، اتکایی، مدیریت ریسک، بایگانیها و نگهداری سوابق و آمار مدیریت مالی و سرمایه‌گذاری و مدیریت عمومی و در نهایت ارائه خدمات مطلوب به مشتری دچار ضعفهای اساسی هستند. رقابت آنها با شرکتهای چند ملیتی رقابتی است نابرابر لذا هرگز قادر به جذب مشترک و ارائه خدمات با کیفیت بالا به مشتری نیستند.

باعث تأسف است که در کنار تبعیض ذاتی فوق، فراگرد مانع‌زدایی در اکثر بازارهای جهان سوم موجب رقابت شدید در کاهش نرخهای بیمه شده است. در حالی که شرکتهای بیمه ملی آنها با توجه به ضعف اساسی که در بالا اشاره رفت قادر به رقابت در کاهش نرخ نیستند زیرا پرتفوی آنها محدود به مرزهای جغرافیایی بازار خویش است. اینان تا آنجا قادر به رقابت در جنگ نرخها هستند که بتوانند ادامه حیات دهند. متقابلاً شرکتهای چند ملیتی، چون در سطح جهانی فعالیت می‌کنند و از پشتوانه مالی قوی برخوردارند می‌توانند در کوتاه مدت با دادن سوبسید نرخ در بازار و کسب درآمد از بازارهای دیگر با شرکتهای بیمه ملی رقابت کنند و نرخها را به شدت کاهش دهند. شرکتهای چند ملیتی با قدرت مالی بالا، همچنین می‌توانند با پرداخت کارمزدهای بالا به دلالان، شرکتهای بیمه ملی ضعیف را از پا در آورند و بازار را از آن خود سازند. متأسفانه، این سناریو و شیوه برخورد با شرکتهای بیمه ملی، به شدت در بازارهای کشورهای جهان سوم رایج است.

با این همه مشکلاتی که اکنون شرکتهای بیمه ملی در کشورهای جهان سوم با آن دست به گریبانند چاره‌ای ندارند جز اینکه چنان مهیا و تجهیز شوند که بتوانند خود را با بازار رقابتی بدون تعرفه وفق دهند. بنابراین ضرورت دارد که تعریف مجددی از هدفها و برنامه‌های خویش به عمل آورند و ژرف بینی‌های مبتنی بر همکاری را در کانون

عملیات‌شان برای مقاومت سخت و شدید در بازار رقابتی که شرکتهای چند ملیتی پدید آورده‌اند قرار دهند. این وضعیت جدید شرکتهای ملی باید به گونه‌ای باشد که در طرح‌ریزی هدفها و استراتژیهای گوناگون برای رسیدن به رشد مطلوب و سوددهی در یک بازار جدید بدون تعرفه یاری رساند. البته تحولات اخیر در بازارهای بیمه‌ای، فرهنگ نو و اصول حرفه‌ای جدیدی را در این کشورها به ارمان آورده که بازتاب رقابتی بودن بازار و توسعه اقتصادی در سطوح مختلف است.

البته این توضیح لازم است که شرح وظایف و هدفهای شرکت باید به نوعی از پیش تعیین شود که تخصیص منابع و کارایی فقط برای سوددهی مورد استفاده قرار نگیرد بلکه قابل دوام در بازار رقابتی بدون تعرفه باشد. تعریف مجدد از استراتژیها و هدفها به شرکتهای بیمه ملی کمک خواهد کرد که باتوجه به نقاط ضعف و قدرت خویش، تهدیدها و استفاده از فرصتها (و موقعیت رقیبان در بازار آزاد بدون تعرفه) فعالیت‌هایشان را سامان دهند. اینکه کدام یک از دیگری زرنگتر است، در استراتژیهای جدید بازتاب خواهد یافت.

اغلب شرکتهای بیمه ملی از لحاظ فنی چنانکه باید پیشرفت نکرده‌اند و درحدمی نیستند که در بازار رقابتی فعالیت نمایند. آموزشهای فنی و کارآموزی نه چندان جدی و برنامه‌ریزی شده در سطح داخل بازار متداول است و در سطح بین‌المللی نیز مسافرتها در سطح استفاده از تعطیلات و انجام خرید محدود می‌شود نه آموزش جدی و حرفه‌ای. افزون بر این محدودیتهای مالی و ارزی نیز مانع دیگری است. بازار رقابتی جدید ایجاب می‌کند که از نظر فنی در مقایسه با شرکتهای بیمه چند ملیتی، مهارت حرفه‌ای به‌طور عمیق درک شود. زیرا شرکتهای بیمه بین‌المللی از نظر مالی و فنی بسیار مهارت دارند و در اغلب رشته‌های بیمه، تجربه‌های بسیاری اندوخته‌اند و دارای قابلیتها و شبکه وسیع جهانی هستند. باید بیفزاییم که طیف گسترده شرکتهای چند ملیتی به آنها امکان می‌دهد که نیروهای انسانی مورد نیازشان را از سراسر جهان گردآورند در حالی که در نزد اغلب شرکتهای بیمه ملی در جهان سوم که با هیچ شبکه جهانی مرتبط نیستند نقیصه‌ای بارز است. شرکتهای بیمه ملی برای استفاده از نیروی انسانی متخصص و ماهر و همچنین تسهیلات و تجربه شرکتهای بیمه چند ملیتی، باید برنامه‌ریزی کنند و ارتباط کاری و همکاری با آنها ایجاد نمایند تا بتوانند سطح دانش حرفه‌ای کارکنان خویش را ارتقا دهند. همزمان با آن از برنامه‌های آموزشی داخلی و خارجی شرکتهای چند ملیتی استفاده کنند

تا تعادلی میان شرکتهای بیمه ملی و شرکتهای خارجی از نظر تواناییهای فنی و مالی به وجود آید تا بتوانند در بازار رقابتی بدون تعرفه به بقای خود ادامه دهند و بازیگرانی در استانداردهای بین‌المللی باشند.

بالتر از همه نیازمندیها، بازارهای رقابتی امروزی، به حصول و استفاده مؤثر از تکنولوژی نوظهور پردازش اطلاعات نیاز دارد. این تکنولوژی در بیشتر بازارهای بیمه توسعه یافته برای صدور بیمه‌نامه، ارزیابی و پرداخت خسارت، انجام معاملات مختلف، نگهداری سوابق و آمار، حسابداری و جز آن مورد استفاده قرار گرفته است. تکنولوژی اطلاعات به کارها سرعت می‌بخشد و از این سیستم به عنوان ابزار مؤثر در تصمیم‌گیری مدیریت کمک گرفته می‌شود. بنابراین ضروری است که شرکتهای بیمه ملی از سیستمهای پیشرفته نرم‌افزار و سخت‌افزار در حد کفایت و کارا کمک بگیرند زیرا استفاده از تکنولوژی اطلاعات به طور مؤثر در گردها رقابتی از ضروریات است و اجتناب‌ناپذیر.

در هر حال زمانی که شرکتهای بیمه ملی، تمامی این امور را با موفقیت به انجام برسانند به سرمایه نامکفی و گستردگی ناکافی می‌رسند. این وضعیت در قیاس با بیمه‌گران خارجی، با قدرت و توان مالی گسترده و پشتوانه قوی در سطح جهان که مدت‌های طولانی است در بازارها حضور گسترده دارند مساعد به نظر نمی‌رسد. در بیشتر موارد، تجربه گذشته، میراث ناخوشایندی است از استعمارگری و یادگار مؤسساتی که کارفرمایان استعماری در مستعمره‌های کشورهای متبوع‌شان در سایه بازار تعرفه برجای نهاده‌اند؛ کارهای حرفه‌ای و فنی را اغلب شرکتهای بیمه چند ملیتی انجام می‌دادند. حتی بعد از کسب استقلال سیاسی، شرکتهای بیمه در کشورهای جهان سوم از نظر فنی وابسته نگه داشته شده‌اند. تصمیمات فنی و مدیریتی در خارج از مرزها گرفته شده است لذا ظرفیت و تکنیک در خارج از کشورهای جهان سوم قرار داشته. در نتیجه ضعف تکنیکی و کمبود منابع مالی، شرکتهای بیمه ملی بعد از استقلال کماکان بخش ناچیزی از پرتفوی خود را نگه می‌داشتند و قسمت اعظم آن را نزد بیمه‌گران انکایی بین‌المللی بیمه اتکایی می‌کردند. این امر موجب گردیده که آنها نتوانند با تقویت بنیه مالی و تأمین ارز کافی بازار بیمه ضمن کمک به رشد اقتصاد کشور خود را متحول کنند و توسعه بخشند. با عنایت به مطالب عنوان شده، ضروری و حیاتی است که شرکتهای بیمه ملی این کشورها با معاضدت و کمک دولتهای‌شان ضمن تأمین سرمایه کافی، برنامه اقتصادی و

ارتقای سطح صنعت بیمه کشور را از هر نظر مورد توجه قرار دهند تا بتوانند به طور ریشه‌ای مسائل اساسی صنعت بیمه را برطرف سازند. تا ضمن افزایش ظرفیت صدور و میزان نگهداری، توان رقابت با شرکتهای بیمه چند ملیتی را داشته باشند. سهامداران این شرکتهای باید به جای انتظار دریافت سود هنگفت و خارج کردن آن از شرکتهای بیمه، سرمایه بیشتری را به شرکت اختصاص دهند. سهامداران این شرکتهای باید استراتژی درازمدت برای فعالیت و سرمایه‌گذاری ذخایر آنها اتخاذ کنند. باید اندیشه سرمایه‌گذاری کوتاه مدت و برگشت سریع منافع سرمایه‌گذاری کنار گذاشته شود. پرتفوی سرمایه‌گذاری شرکتهای باید متشکل از سرمایه‌گذاری در اموال غیرمنقول واحدهای تولیدی بازار سهام باشد، به طوری که اصل و منافع سرمایه‌گذاری تضمین شود. مطلوبترین استراتژی، افزایش ظرفیت نگهداری بازار بیمه ملی است به طوری که با نگهداری هرچه بیشتر حق بیمه در داخل کشور بنیه مالی صنعت بیمه تقویت شود.

عامل کلیدی دیگر، افزایش و قدرت مدیریت و رهبری و مهارتهای فنی نیروی انسانی مورد نیاز این شرکتهای بیمه است. موضوعات استراتژیک، شامل نقش مؤسسه، هدفها و ساختارهای سازمانی باید تدوین شوند و براساس آن نسبت به افزایش مهارتهای فنی و قدرت مدیریت شرکت در کلیه سطوح اقدام گردد. در کنار سازمان‌دهی و تربیت نیروی انسانی مراحل عملیاتی شرکت نیز نظیر ایجاد سیستم اطلاعاتی و آماری، حسابداری و تهیه صورتحساب‌های مالی ماهانه همچنین روشهای صدور، ارزیابی و پرداخت خسارتهای کارشناسی و طبقه‌بندی ریسک متناسب، هدفها و استراتژی شرکت طراحی و تدوین شود، تا صنعت بیمه این کشورها از هر نظر سطح خود را به تدریج به سطح بازارهای جهانی نزدیک کند.

شرکتهای بیمه ملی بهتر است آزادسازی مرحله‌ای را ترجیح دهند و براساس برنامه زمان‌بندی شده مراحل را پشت سر بگذارند. در حالی که دولت و صنعت بیمه در جهت تقویت سرمایه و افزایش مهارتهای فنی تلاش می‌کنند، باید نوعی رقابت داخلی در بین شرکتهای بیمه کنترل شده بازار ایجاد شود و ابزارهای مناسب برای اندازه‌گیری کمی و کیفی خدمات آنها طراحی گردد. در این مرحله در جهت تقویت بازار داخلی و آماده ساختن شرکتهای بیمه برای ورود به مرحله آزادسازی می‌توان از حق بیمه دریافتی شرکتهای بیمه خارجی و حق بیمه اتکایی که برای بیمه‌گران خارجی حواله می‌شود مالیات دریافت نمود. برقراری مالیات حق بیمه و حق بیمه اتکایی، موجب تقویت بازار

داخلی و مبادلهٔ اتکایی در داخل صنعت بیمهٔ کشور می‌شود. در مرحلهٔ گذار، دولت ضمن وصول مالیات از حق بیمهٔ مستقیم و اتکایی شرکتهای خارجی همزمان معافیت و تسهیلات مالیاتی برای فعالیتهای حرفه‌ای و طرحهای آموزشی در نظر می‌گیرد. با این اقدام، مبلغی که دولت به‌عنوان مالیات از دست می‌دهد در مقایسه با منفی که از طریق تقویت و ارتقای سطح فنی و مالی صنعت بیمه نصیب کشور می‌شود ناچیز خواهد بود. در حالی که ضرر مالیاتی دولت از طریق برقراری مالیات به معاملات بیمه‌ای با شرکتهای خارجی تأمین می‌شود.

دیگر بار نیاز به تأکید دارد که دولت باید براساس یک برنامه زمان‌بندی شدهٔ مشخص براساس اولویتهای، صنعت بیمهٔ ملی را متحول کند و در خلال دوره، به‌طور مداوم بر آن نظارت داشته باشد. دقیقاً یک دورهٔ ده‌ساله می‌تواند برای توسعهٔ بازار بیمه کافی باشد. بعد از آن، طی یک دورهٔ مشابه دیگر، حق امتیاز می‌تواند به تدریج برداشته شود. مردم نباید بگویند که ۲۰ سال برای یک مسأله ملی، زمان درازی است. آزادسازی را نمی‌توان کنار نهاد اما افراد متبحر باید با ژرف بینی و تعهد لازم، به‌طور صحیح، آن را برنامه‌ریزی کنند. نتیجهٔ نهایی به نفع اقتصاد ملی و اقتصاد جهانی خواهد بود.

هنگامی که برنامهٔ زمان‌بندی شدهٔ آزادسازی در تک تک شرکتهای بیمهٔ ملی و کشورهای جهان سوم اجرا شود، آسمان برای رقابت شرکتهای بیمهٔ ملی کشورهای جهان سوم محدود است. زمین برای توسعهٔ بیمه در جهان سوم حاصلخیز است اما فقط در صورتی می‌تواند بارآور باشد که مردم منطقه و مؤسسات کشور متبوع، شرکتهای بیمه و بیمهٔ اتکایی ملی با سرمایهٔ مکفی تحت مدیریت نیروی انسانی متخصص و ماهر تأسیس کنند؛ صرف نظر از نوع مالکیت، تا زمانی که مدیریت خصوصی مسؤلیت ادارهٔ مؤسسات بیمه را برعهده دارد، در ادارهٔ شرکت آزادی عمل خواهد داشت. مسؤلیت محدود بهترین طریق است که مدیریت را تحت فشار قرار می‌دهد، زیرا در صورتی که شرکت موفق نشود و شکست بخورد نمی‌تواند برای نجات خود به‌عنوان یک حق به دولت یا سهامداران شرکت مراجعه کند. مدیریت باید مستقل و در عین حال حسابگر هم باشد.

مجلهٔ سیگما پتانسیل بازار بیمهٔ کشورهای جهان سوم را به شرح زیر درج کرده است:

سهم از حق بیمه جهانی (درصد)	حق بیمه (به میلیون دلار)	جمعیت (به میلیون نفر)	قاره
۳۸	۵۵۶,۸۹۲	۸٪ ۴۳۶	امریکای شمالی
۳۱/۱	۴۵۶,۰۸۷	۱۵٪ ۷۹۵	اروپا
۲۶/۹	۳۹۴,۱۱۷	۵۹٪ ۳,۲۰۷	آسیا
۱/۵	۲۲,۲۰۵	۰/۵٪ ۲۸	اقیانوسیه
۱/۳	۱۹,۳۴۵	۵/۵٪ ۳۰۰	امریکای جنوبی
۱/۲	۱۷,۲۹۳	۱۲٪ ۶۵۴	افریقا
۱۰۰	۱,۴۶۵,۹۳۹	۱۰۰٪ ۵۴۲۰	جمع

Sigma, Swiss Re, 3/94,1992

مأخذ:

آمار ارائه شده حکایت از توزیع نامناسب حق بیمه به نسبت جمعیت کشور دارد. دلیل اصلی این توزیع نامناسب را باید در سابقه صنایع بیمه و فقدان مهارتهای فنی آنان برای عرضه تولیدات و خدمات بیمه‌ای مورد نیاز اقتصاد و مردم کشور خویش جست و جو کرد.

موضوعی که در خصوص این آمار می‌توان به آن اشاره کرد و در آن به حساب نیامده، وابستگی اقتصاد اغلب کشورهای جهان سوم به کشاورزی است که عمده فعالیت این کشورها را تشکیل می‌دهد. اکثر جمعیت این کشورها هنوز از زمین دست نکشیده‌اند و همچنان پوششهای بیمه‌ای رقت‌انگیزی در فعالیتهای کشاورزی عرضه می‌شود. کلاً در کشورهای جهان سوم، تولیداتی که صنعت بیمه به بازار ارائه می‌کند، متناسب با فعالیت اقتصادی اکثر مردم نیست و براساس نیاز بازار سازمان‌دهی نشده. بدین سبب در اغلب رشته‌های بیمه، بازار بالقوه عظیمی در این کشورها مشهود است. بازار بیمه این کشورها به دلیل نداشتن دانش فنی و کمبود سرمایه به هیچ وجه پاسخگوی نیاز مردم نیست و حتی گاهی اوقات حرکت و رفتار شرکتهای بیمه ملی در جهت عکس نیاز مردم است. لذا احیای ظرفیت بالقوه عظیم این بازارها اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد. شرکتهای بیمه موجود در این کشورها اگرچه دارند از اینکه منابع خود را بسیج کنند تا ضمن مطالعه و تحقیق، پوششهای بیمه‌ای مورد نیاز اقتصاد و مردم خود را به بازار عرضه نمایند. در نتیجه این اگرچه، کمبود منابع مالی و دانش فنی و روی خوش نشان ندادن صنعت بیمه به نوآوری، در شرایط فعلی هرگز قادر به رفع نیاز جامعه خود نیستند. بنابراین شرکتهای بیمه ملی باید از نوآوریها و ابتکار شرکتهای بیمه چند ملیتی در زمینه بازاریابی و تهیه و

ارائه انواع پوششهای جدید مورد نیاز مشتریان، سود جویند و بازار خود را با کیفیت مطلوب طراحی و عرضه نمایند تا بتوانند بازار بالقوه عظیم در حال انفجار را احیا کنند و در بازار حضور مؤثر داشته باشند.

فعالیت محدود در بخش بیمه‌های سنتی در شرایط بازار رقابتی بدون تعرفه، ادامه حیات این شرکتها را به مخاطره خواهد افکند. موفقیت آینده صنعت بیمه کشورهای جهان سوم در طراحی و ارائه پوششهای جدید تنوع براساس نیاز مشتری و استفاده از ابزارهای مؤثر بازاریابی و شبکه فروش است.

فایده آمدن بر این مشکلات، تنها در گرو برنامه‌ریزی و ارتقای تدریجی سطح فعالیت صنعت بیمه است. اگر خواهان صنعت بیمه قوی در کشورهای جهان سوم هستیم باید استراتژی جدیدی با فرهنگ رقابتی قوی طراحی کنیم. هرگونه حمایت از صنعت بیمه و برقراری تعرفه در این بازارها باید محدود به زمان کوتاه باشد. مجموع صنعت بیمه جهان باید در این امر سازندگی در کشورهای جهان سوم نه به عنوان امداد بلکه برای منافع خود مشارکت داشته باشد.

بیمه کشورهای جهان سوم نیاز به رشد دارد. همه باید در این امر سهم داشته باشند. برای بالا بردن رشد با ثبات، رقابت شرکتهای بیمه ملی باید برای شرایط بدون تعرفه با دقت و هوشیاری طراحی شود تا این شرکتها بتوانند خدمات بیمه مورد نیاز مردم و بنگاههای اقتصادی را با کیفیت مطلوب عرضه نمایند و در تولید ناخالص داخلی مشارکت مؤثر داشته باشند. رقابت در خلأ مفهوم ندارد. رقابت نیازمند سرمایه و تلاش فنی است. بقیه راهها تله و دامی بیش نخواهد بود. بیاییم دست در دست هم نهیم و در تدوین برنامه رشد و تحول صنعت بیمه کشورهای جهان سوم مشارکت کنیم و سهمی از این میوه داشته باشیم. رقابت باید حرفه‌ای باشد تا دوام یابد. تحول صنعت بیمه به طریق فوق، به نفع شرکتهای بیمه ملی، ملت، اقتصاد ملی و سرانجام به نفع شرکتهای بیمه چند ملیتی است. بیمه براساس بازار بنیه قوی داخلی همیشه باید بین‌المللی باشد.

منبع:

Nduna, Albert J. *Competitiveness of national insurance companies in 3rd world countries in a non - tariff environment.*

نویسنده، مدیرعامل شرکت بیمه اتکایی زیمبابوه است و این مقاله را در کنگره زیر ارائه کرده:

9th Third World Insurance Congress (TWIC) Cairo, 26th - 29th September, 1994.