

تأثیر جهان‌گرایی بر نقش بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی در کشورهای در حال توسعه^۱

ترجمه آیت کریمی

مزایای آزادسازی

اصول موافقتنامه عمومی تجارت و خدمات (گاتس) در مورد بیمه‌های مستقیم (شامل زندگی، غیرزندگی، اتکایی، واسطه‌های بیمه نظیر نمایندگان و کارگزاران، سایر خدمات وابسته به تجارت بیمه یعنی فعالیت‌های مشاوره بیمه‌ای، آکتورها، ارزیابان ریسک و خسارت) اعمال می‌شود. آقای سیونی شیک از سنگاپور در گردهمایی اخیر بیمه منطقه‌ای تأثیر داشت که «گاتس» درباره آزادی کل تجارت نیست. وی خاطر نشان کرد: «همان طور که در قوانین موافقتنامه عمومی تجارت و خدمات هم گنجانده شده، حق تنظیم کنندگان قوانین و مقررات است که برای جلوگیری از اعمال تبعیض آمیز، تأمین انسجام و ثبات نظام‌های مالی داخلی و بین‌المللی، و نیز حمایت از بیمه‌گذاران، اقدام‌های احتیاطی قانونی به عمل آورند. هدف آزادسازی ایجاد زمین بازی هموار برای همه بیمه‌گران محلی و خارجی است». رئیس هیأت مدیره گروه بزرگ میتسوبی نیز در اجلاس مانیل به سال ۱۹۹۶ گفت: «آزادسازی مثل آن است که بخواهیم بدون گرفتن آوانس^۲، با گلف بازی حرفه‌ای دست و پنجه نرم کنیم».

1. Alfonso T. Yuchengco, "The Impact of Globalization on the Role of Insurers and Reinsurers in Developing Countries (XI General Conference of the Association of Insurers & Reinsurers of Developing Countries) , 8th - 11th February 1998, Manila, Philippines

نویسنده، سفیر تام‌الاختیار کشور فیلیپین در ژاپن است. وی در سال‌های ۱۹۸۶ تا ۱۹۸۸ با همین سمت در جمهوری خلق چین خدمت می‌کرد؛ بانکدار، مدیر صنعت و به ویژه از ارکان صنعت بیمه فیلیپین در صحنه‌های ملی و بین‌المللی است. دانشگاه‌های شانگهای و آلباما به او درجه‌های استادی و دکترای افتخاری اعطا کرده‌اند.
۲. handicap: گرفتن امتیاز از حریف قدرتر قبل از شروع مسابقه برای حفظ تعادل.

یکی از نتایج بدیهی آزادسازی اقتصاد، سیل سرمایه‌گذاری اضافی مورد انتظار و متعاقب آن گسترش فعالیت‌هاست. البته این امر برای اقتصاد کشور میزبان مفید است: ایجاد شغل‌های بیشتر؛ افزایش سرمایه‌گذاری زیربنایی؛ افزایش درآمد مالیاتی برای دولت؛ تولید ناخالص داخلی اضافی؛ و از دید مصرف‌کننده: فرآورده‌های با کیفیت بهتر و احتمالاً با قیمت کمتر بر اثر فشارهای رقابتی. از لحاظ نظری، برای بیمه و بیمه‌اتکایی نیز خوب است زیرا ریسک‌های بیشتری برای بیمه کردن و اتکایی کردن در هر دو بخش زندگی و غیرزندگی به وجود می‌آورد. اگر آمار نشان دهد که ریسک‌ها در بازار داخلی بیمه پذیر نیستند یا این‌که با وجود تعداد زیادی شرکت بیمه داخلی هنوز درصد جمعیت بیمه شده پایین است، زمینه برای ورود بیمه‌گران خارجی و اعلام بیداری‌اش به صنعت بیمه داخلی فراهم است. در نهایت چه باید کرد. این ما هستیم که باید بررسی کنیم و ببینیم که آیا هنوز زمینه برای ورود بازیکنان بیشتر به زمین وجود دارد یا نه. این یک آزمون نیاز اقتصادی است. ما باید بدانیم آیا ریسک‌هایی هستند که هنوز بیمه نیستند و چرا بیمه نیستند؛ بازار برای بیمه کردن این ریسک‌ها ظرفیت دارد یا نه. اگر بازار بیمه ظرفیت خالی نداشته و ریسک‌های بیمه‌نشده فراوانی هم وجود داشته در آن صورت است که بیمه‌گر خارجی برای رقابت با بیمه‌گران داخلی وارد زمین بازی می‌شود.

رقیبان خارجی می‌توانند انگیزه‌ای برای ایجاد خدمات بیمه‌ای مناسب‌تر باشند. بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی به لطف نظام باز بیمه‌ای خود، ندای تأمین پوشش برای ریسک‌های در حال افزایش مربوط به پیشامدهای تصادفی حتمی را سر خواهند داد؛ رقیبان جدید با خود افزایش در بهبود ظرفیت صدور و نگهداری ریسک‌های داخلی را به ارمغان خواهند آورد؛ و در عین حال، بیمه‌گران که فراهم‌کنندگان وجوه قابل سرمایه‌گذاری هستند نقش مهمی در توسعه بازارهای سرمایه ایفا می‌کنند. رقیبان جدید، آزموده‌های موفق خویش در کشورهايشان را با خود به همراه می‌آورند: فرآورده‌های نوپدید، مفاهیم جدید بازاریابی، روش‌های اداری نو و تکنولوژی‌های پیشرفته. در این فراگرد، زمینه فعالیت تغییر خواهد کرد و بیمه‌گران داخلی به زودی در می‌یابند که بقا و داشتن سهمی از بازار موجود، به تلاش بیشتری نیاز دارد.

بیمه‌گران خارجی بیمه‌های زندگی می‌توانند راهبری فرآورده‌هایی را که به بازارهای جدید و در حال شکل‌گیری نیاز دارند به دست گیرند. اینان هم‌چنین قادر خواهند بود که در زمینه‌های دیگر مانند بیمه بهداشت و درمان، بیمه مستمری سالیانه و قرارداد

پس انداز و سرمایه گذاری، که در گذشته بیشتر مورد بی‌اعتنایی بیمه‌گران واقع شده‌اند، فعال باشند.

کشور در حال توسعه‌ای که از لحاظ اقتصادی در حال پیشرفت است صنایع وابسته به بهداشت و درمان آن هم به سرعت توسعه خواهد یافت. مراقبت‌های بهداشتی بهتر به معنای افزایش طول عمر و امید به زندگی و در نهایت افزایش جمعیت سالمند کشور است. افزون بر این، در چنین جامعه‌ای نیاز و تقاضا برای بیمه‌های زندگی تکمیلی افزایش می‌یابد. بازنشستگان ممکن است از مزایای بازنشستگی تأمین اجتماعی یا از طرح‌های مستمری بازنشستگی کارفرمایان خود بهره‌مند شوند، ولی این برای اداره زندگی ایام بازنشستگی کافی نیست لذا جمعیت روبه افزایش سالمندان بازنشسته از مشتریان خوب بیمه‌های زندگی تکمیلی و مستمری هستند. در بخش بیمه‌های غیرزندگی، رقیبان خارجی نرخ‌های بسیار رقابتی را به مشتری از طریق بازاربایی مستقیم و با حذف واسطه و با استفاده از تکنولوژی پیشرفته عرضه می‌کنند. در بازارهایی که تعرفه در آن حذف شده است بیمه‌گران خارجی با استفاده از تجربیات خود و کاهش هزینه‌های اداری و عملیاتی، نرخ به مراتب پایین‌تری به مشتریان خود عرضه می‌کنند.

آیا در شرایط کنونی که قاره آسیا با بحران اقتصادی مواجه شده هنوز فضایی برای رقیبان خارجی وجود دارد؟ دپارتمان اقتصادی و رفاه اجتماعی سازمان ملل متحد اخیراً پیش‌بینی کرده است که با وجود بحران به وجود آمده، شاهد ۳ درصد رشد در تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۱۹۹۸ خواهیم بود (اندکی کمتر از ۳/۲ درصدی که برای رشد سال ۱۹۹۷ انتظار می‌رفت). این رشد برای ملت‌های توسعه یافته ۲/۵ درصد (در مقایسه با ۲/۶ درصدی که برای سال ۱۹۹۷ پیش‌بینی شده بود) و برای کشورهای در حال توسعه این رشد دو برابر کشورهای توسعه یافته یعنی ۵ درصد پیش‌بینی شده است (در مقایسه با ۵/۷ درصد سال ۱۹۹۷). پیش‌بینی می‌شود که چین رشدی برابر با ۱۰ درصد داشته باشد؛ این پیش‌بینی برای منطقه آسیای جنوبی بیش از ۶ درصد در سال ۱۹۹۸ است. برای آسیای غربی ۴/۷۵ درصد و برای آسیای شرقی ۴ درصد رشد پیش‌بینی شده است. مقایسه کنید با پیش‌بینی رشد تنها ۳/۵ درصدی امریکای لاتین. نرخ رشد منطقه آسیا طی دو دهه گذشته به طور متوسط ۳ برابر نرخ رشد کشورهای توسعه یافته بوده است.

حزم و احتیاط در آزادسازی

همان‌طور که اشاره شد، آزادسازی منافع و مزایایی دارد ولی این بحث هم به میان کشیده می‌شود که بازار بیمه به اندازه کافی شلوغ و پرازدحام است و برای فعالیت‌های جدید و کسانی که می‌خواهند وارد آن شوند ظرفیت چندانی ندارد. تعدادی از بیمه‌گران بازارهای داخلی نگران این هستند که رقیبان خارجی با خود فرآورده‌های جدیدی به ارمغان بیاورند و با نرخ پایین‌تر به بازار عرضه کنند؛ از این بدتر، احتمال دارد که با مزایای با انگیزش و جذابیت بیشترشان، مشتریان خوب داخلی را از چنگ بیمه‌گران محلی درآورند.

بحران مالی اخیر در منطقه آسیا موجب کند شدن برنامه آزادسازی شده است. فعالیت‌های بیمه‌ای نیز تحت تأثیر این آشفتگی قرار گرفته‌اند. به طوری که قیمت اتوموبیل به همراه تعداد فروش آن کاهش یافته است، در نتیجه، پرتفوی بیمه اتوموبیل نیز پایین آمده است. ارزشکاهی پول^۱ به شدت قیمت اموال را تحت تأثیر قرار داده است اما صاحبان اموال احساس می‌کنند که این بحران اقتصادی ممکن است به کم‌بیمه‌شدگی اموال آنان منجر شود. بالا رفتن نرخ بهره، انبوه بیکاران و کاهش بهره‌وری، بر صاحبان کار و کسب و حقوق بگیران که از مشتریان عمده صنعت بیمه هستند اثر منفی گذاشته؛ جمع‌آوری حق بیمه دشوار شده، خطرهای روانی^۲ به قوت خود باقی مانده و بیشتر هم شده و احتمال تشدید آتش‌سوزی‌های عمدی بالا گرفته است.

صنعت بیمه مالزی که به سمت آزادسازی حرکت می‌کند با این خطر مواجه است که شرکت‌های بیمه داخلی در رقابت با بزرگ‌ترین و کاراترین شرکت‌های بیمه خارجی و بیمه‌گران کارکشته بین‌المللی آن‌ها، بازار خود را ناگزیر واگذار کنند. لذا دولت طرحی در این زمینه تهیه کرد که «طرحی با اهمیت از دیدگاه امنیت ملی و خوداتکایی اقتصادی است که به بیمه‌گران داخلی امکان می‌دهد تا نیازهای بیمه‌ای صنعت و تجارت مالزی را خود برآورده سازند. این طرح اساساً فرصت آزادی عمل را از بیمه‌گران خارجی می‌گیرد». مقررات این طرح به نحوی تدوین شده که فرصتی فراهم شود تا شرکت‌های بیمه داخلی، چگونه رقابت کردن با بیمه‌گران حرفه‌ای در سطح جهانی را فراگیرند و موفق شوند. بدیهی است که این قابلیت تنها از طریق حمایت دولت به وجود نمی‌آید اما

باید با عمل مثبت بیمه‌گران داخلی و تشویق و حمایت دولت مالزی به این مهم نایل آمد. در این طرح، دو نظام مقرراتی برای رده‌بندی شرکت‌های بیمه در نظر گرفته شده است. بیمه‌گرانی که در مهلت مقرر در سرمایه مورد نیاز تجدید نظر کنند در رده نخست قرار می‌گیرند. سرمایه‌سازی به تنهایی کافی نیست. شرکت‌های بیمه باید معیارهای دیگری را هم برای جای گرفتن در رده نخست و برخوردار از مقرراتی که آزادی عمل بیشتر را موجب می‌شوند در نظر بگیرند؛ معیارهایی نظیر عوامل وابسته به توانایی ایفای تعهدات، کفایت سرمایه و مدیریت مناسب. از سوی دیگر، به بیمه‌گرانی که قادر نیستند سرمایه‌سازی خویش را گسترش دهند ممکن است مهلت بیشتری برای این کار داده شود. شرکت‌هایی از این دست، برای افزایش سرمایه ظرفیت دارند اما در شرایطی نیستند که شتابان در این جاده گام بردارند.

مدیر همکاری شرکت بیمه آتش‌سوزی و حمل و نقل یاسودا در خصوص فراگرد مقررات‌زدایی بازار بیمه در ژاپن در چهارمین کنفرانس بین‌المللی بیمه اتکایی که در اکتبر گذشته در کشور سنگاپور برگزار شد چنین اظهار نظر کرده است: در مرحله اول، قانون بیمه اصلاح شده، اخیراً برای اطمینان از ادامه فراگرد آزادسازی بازار بیمه به طور کامل و صحیح، کمیون تجارت منصفانه^۱ فعالیت‌های خود را در زمینه بیمه افزایش داده و نفوذ و تأثیر خود را بر تجارت بیمه تقویت کرده است. گام‌های اساسی در این زمینه برداشته شده که از جمله آن‌ها می‌توان به امحای صندوق‌های بیمه‌ای اشاره کرد. مرحله دوم مقررات‌زدایی بازار بیمه در ژاپن، نتیجه مذاکرات بیمه‌ای امریکا و ژاپن بود که به «انفجار بزرگ» به سبک ژاپنی شهرت یافته است. ژاپن موافقت کرده است که تا سال ۲۰۰۱ به طور کامل آزادسازی را به اتمام برساند. در نوامبر ۱۹۹۶ آقای ریوتارو هاشیموتو نخست‌وزیر این کشور اعلام کرد که «انفجار بزرگ» به سبک ژاپنی، به مفهوم اصلاحی عمده در نظام مالی ژاپن است. حال، این ترس و نگرانی گسترده وجود دارد که ورود رقیبان خارجی به اضافه امحای سیستم تعرفه، بحرانی اساسی در نتایج فنی فعالیت بیمه‌گران داخلی به وجود آورد.

به نظر من، شرکت بیمه مالایان تنها شرکت بیمه از منطقه آسه‌آن است که در ژاپن فعالیت می‌کند اما این شرکت با بیش از ۱۵ سال سابقه و با این که به اجبار حجم سنگینی

از سپرده نزد دولت دارد، هنوز فعالیت خود را به بیمه اتکایی حمل دریایی کالا محدود کرده است. در مقابل، ۳ شرکت بیمه ژاپنی تحت ترتیبات مشارکت خاص^۱ و ۵ شرکت بیمه دیگر ژاپنی به صورت نمایندنده بیمه در فیلیپین فعالیت می‌کنند. فعالیت‌های بیمه‌ای این شرکت‌ها هیچ‌گونه محدودیتی ندارد. طرح و برنامه زمان‌بندی شده مقررات زدایی در ژاپن کلیه بخش‌های خدمات مالی شامل بانک‌ها، بانک‌های اعتباری، بانک‌های تراست و بورس و بیمه را در برمی‌گیرد. به گفته مدیر همکاری شرکت یاسودا «در آستانه مرحله دوم مقررات زدایی یعنی جایی که قانون جنگل - بقای اصلح^۲ - بر آن حاکم است، بازار بیمه ژاپن خود را در موقعیتی یافت که هرگز حتی آرزوی آن راهم در مخیله‌اش نمی‌پروراند. بازیگران اصلی بازار داخلی از قبل به فکر فرو رفته بودند که در نهایت چگونه می‌توانند آزادسازی بازار بیمه را به امتیازی برای خود تبدیل کنند. سمت‌دهی آزادسازی بازار به نفع بیمه‌گران داخلی نیازمند این است که آنان فعالیت خود را به بازارهای خارجی بسط و گسترش دهند. تحقق این امر هم در گرو در اختیار داشتن تسهیلات عملیاتی و هم چنین سرمایه و منابع مالی کافی مورد نیاز است.

سرگذشت فیلیپین

اکنون به تجربه فیلیپین در آزادسازی صنعت بیمه می‌پردازیم. در نوامبر گذشته فیلیپین به امید این که امتیاز مشابهی متقابلاً از کشورهای دیگر به دست آورد، پیشنهادی به سازمان تجارت جهانی در خصوص موافقتنامه خدمات مالی ژنو ارائه کرد. پیشنهاد شامل تعهدی بود در زمینه مالکیت ۵۱ درصدی خارجیان در مؤسسات سرمایه‌گذاری و شرکت‌های بیمه و تا ۶۰ درصد مالکیت خارجیان در بانک‌ها تا سال ۲۰۰۲. این پیشنهاد، پیشرفت چشم‌گیری در مقایسه با سال‌های قبل نشان می‌دهد: ۴۰ درصد در سال ۱۹۹۵ و ۴۹ درصد در سال ۱۹۹۶ در کلیه بخش‌ها. مقایسه کنید با تایلند که مجوز سرمایه‌گذاری در کلیه بخش‌ها برای خارجیان ۲۵ درصد است، هم چنین با مالزی که برای شرکت‌های بیمه ۴۹ درصد و برای بانک‌ها ۵۱ درصد است. اندونزی نیز اجازه مشارکت ۵۱ درصدی را در شرکت‌های بیمه به خارجیان داده است. بنابر این مشاهده می‌شود که فیلیپین پیشرفت درخور توجهی در خصوص مشارکت خارجیان در تأسیس

شرکت بیمه داشته است. براساس سیاست آزادسازی دولت فیلیپین، بعد از ۲۶ سال که صدور پروانه فعالیت بیمه‌ای ممنوع بود مجدداً بازار به روی شرکت‌های بیمه تازه وارد گشوده شد. ۵ سال پیش خانم کورازون اکینو رئیس جمهور، ممنوعیت تأسیس شرکت‌های بیمه جدید داخلی را لغو کرد. در اکتبر سال ۱۹۹۴ صنعت بیمه فیلیپین از لیست منفی «C» قانون سرمایه‌گذاری‌های خارجی خارج شد، زیرا بازار بیمه فیلیپین به روی سرمایه‌گذاران خارجی، هم در بخش بیمه‌های زندگی و هم در بخش بیمه‌های غیرزندگی گشوده شد. به سرمایه‌گذاران خارجی اجازه داده شده تا مالکیت ۱۰۰ سرمایه شرکت بیمه را داشته باشند. میزان سرمایه مورد نیاز برای تأسیس شرکت بیمه نیز افزایش یافت.

در فیلیپین وضعیت بسیار استثنایی و خاصی به وجود آمده است. از بین ۷ شرکت بیمه بزرگ بیمه‌های زندگی ۴ شرکت، خارجی است که عبارتند از: Philamlife از آمریکا، Sun Life و Manulife از کانادا و CMG از استرالیا. سهم شرکت‌های بیمه زندگی خارجی از بازار بیمه فیلیپین بسیار درخور توجه است. براساس آمار، ۵۸ درصد درآمد حق بیمه در بخش بیمه‌های زندگی بازار در سال ۱۹۹۶ نصیب شرکت‌های بیمه خارجی شده است. در بخش بیمه غیرزندگی، از اکتبر ۱۹۹۴ که آزادسازی بازار بیمه فیلیپین شروع شد و صنعت بیمه از لیست منفی قانون سرمایه‌گذاری‌های خارجی حذف شد تنها دو شرکت بیمه خارجی در بخش بیمه‌های غیرزندگی در فیلیپین تأسیس شده‌اند. ولی در عوض با لغو قانون ممنوعیت تأسیس شرکت‌های بیمه، ۷ شرکت بیمه جدید داخلی از سال ۱۹۹۲ تأسیس شده و آغاز به فعالیت کرده‌اند. البته تعدادی از این شرکت‌های بیمه داخلی جدید سهامداران خارجی دارند. ۱۰۵ شرکت بیمه غیرزندگی، اعم از داخلی و خارجی، اکنون در بازار بیمه فیلیپین در حال فعالیت هستند. بنابر این دشوار نخواهد بود نتیجه بگیریم که بازار بیمه فیلیپین با تراکم بیش از حد مواجه است و مزاد ظرفیت دارد. از اول ژانویه ۱۹۹۶ قانون جدید مالیاتی در مورد بیمه‌نامه‌های غیرزندگی تحت عنوان مالیات ارزش افزوده اعمال می‌شود. براساس آن، دارنده بیمه‌نامه افزون بر مالیات‌های مقرر، مالیاتی به مأخذ ۵ درصد حق بیمه بدین منظور می‌پردازد. به عبارت دیگر، بیمه‌گذار فیلیپینی اکنون ۲۴/۶ «سن تاوس» مالیات از هر پزو حق بیمه می‌پردازد. سایر مالیات‌ها عبارتند از: ۵ درصد مالیات حق بیمه، ۱۲/۵ درصد مالیات تمیر استاد، ۱/۰ درصد مالیات دولت محلی و برای بیمه‌نامه‌های آتش‌سوزی ۲ درصد نیز به اسم مالیات خدمات آتش‌نشانی دریافت می‌شود. چنین ساختار مالیاتی در

قاره آسیا بالاترین است. این میزان مالیات در فیلیپین بسیار بالاست. مقایسه کنید با کشورهای تایلند (تنها ۳/۷ درصد)، ژاپن (۳ درصد)، مالزی، هنگ‌کنگ، تایوان (که اصلاً مالیاتی از این بابت دریافت نمی‌شود) و سنگاپور (که فقط یک دلار سنگاپور صرف نظر از میزان حق بیمه مالیات تمبر مدارک دریافت می‌شود). چنین مالیات سنگینی موجب شده است تا بخش زیادی از کالاهای وارداتی براساس سیف^۱ خریداری و بیمه‌های باربری آن نزد بیمه‌گران خارجی بیمه شود.

آقای انریک گارسیا از اعضای کنگره پیشنهاد کرده است که بیمه‌های غیرزندگی از مالیات ارزش اضافی معاف شود. این پیشنهاد به این دلیل مطرح شده که مالیات‌های متعددی که به این بخش تعلق گرفته چنان سنگین است که رشد این بخش را تقریباً متوقف کرده است. اگر این امر صورت گیرد زیان ناشی از اعمال مالیات‌های سنگین بعید به نظر می‌رسد که جبران‌پذیر باشد. ادامه این وضعیت موجب خواهد شد که صنعت بیمه فیلیپین نتواند در بازار رقابت کند، حتی اگر تجارت برون مرزی در صنعت بیمه ایجاد شود.

من اینجا در پیرامون هر دو جنبه آزادسازی بحث کردم. تغییرات کلی در منطقه ما، هم در صنعت بیمه مستقیم و هم اتکایی در حال شکل‌گیری بوده و بازار در حال تبدیل به وضعیت جدید است. برای این که حرکات آزادسازی با موفقیت و پیشرفت قرین شود تغییرات ساختاری لازم‌الاجراست تا صنعت بیمه ما بتواند با رقیبان خارجی خود رقابت کند. ما باید میزان نگهداری در بازار بیمه داخلی را افزایش دهیم. همان طور که همه ما اطلاع داریم، رشد واقعی تنها از طریق افزایش میزان نگهداری به دست می‌آید. تربیت و آموزش نیروی انسانی متخصص و ماهر باید بدون وقفه و با کیفیت بالا و هم چنین تجهیز نیروی انسانی متخصص و افزایش دانش حرفه‌ای به منظور رقابت با شرکت‌های خارجی ادامه یابد. مالیات بر حق بیمه باید کاهش یابد. شرکت‌های بیمه ما باید از تکنولوژی اطلاعات در سطح پیشرفته بهره‌مند شوند و در کلیه عملیات شرکت‌های بیمه باید از سیستم‌های کامپیوتری پیشرفته استفاده کرد. دست آخر، در درجات مختلف و تا حد مورد نیاز، شرکت‌های بیمه فیلیپین باید مورد حمایت قرار گیرند تا جایی که خود بتوانند روی پای خویش بایستند و با شرکت‌های خارجی از نظر حرفه‌ای بدون هیچ‌گونه ضعفی رقابت کنند. ■