

عضو هیئت مدیره بیمه آسماری تبیین کرد:

نقش تعیین کننده بیمه مرکزی و صندوق ویژه تحریم در ارائه پوشش اتکایی به شرکت ها

عضو هیئت مدیره شرکت بیمه آسماری دیدگاه های خود را درباره اهمیت بیمه اتکایی و شرایط حال و آینده آن در کشور بیان و تاکید کرده است که بیمه مرکزی و صندوق ویژه تحریم در ارائه پوشش های اتکایی به شرکت های بیمه، نقش تعیین کننده ای داشته و دارند.

به گزارش سایت خبری پرسون، به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، متن پرسش و پاسخ با لطف الله نکوئی را در ادامه می خوانید:

برای بررسی پروسه اتکایی، می توانیم آن را به دو بخش قبل و بعد از تحریم تقسیم کنیم؟

بله. قبل از تحریم، بازار بیمه ایران شرایط بسیار خوبی با بازارهای اتکایی دنیا به ویژه کشورهای غربی داشت. این بازار با بهترین و معروفترین شرکت های اتکایی دنیا از جمله شرکت های اتکایی مونیخ یا مونیخ ری، سوئیس ری، آلیانس، اسکور و سایر بیمه گران اتکایی در بازار لندن بازار اروپا و خاور دور، ژاپن، کره جنوبی، چین و کشورهای منطقه از جمله ترکیه، پاکستان و هند ارتباط و همکاری های بسیار نزدیک داشت.

بازار بیمه ایران برای آنها بسیار جذاب و سودآور بود و این شرکتها در جلب و جذب بازار ایران با یکدیگر رقابت داشتند.

ما بهترین و کاملترین شرایط قراردادها (وردینگ ها) را در این ارتباط در اختیار داشتیم. دوره های بیمه ای تخصصی زیادی چه در ایران و چه در خارج کشور برگزار می شد. باید گفت که اکثر مدیران صنعت بیمه در آن زمان یک یا چند بار در این دوره های بیمه ای شرکت داشتند و در جریان شرایط بازار روز دنیا قرار می گرفتند و آن را در روند فعالیت بیمه ای خود به کار می بستند؛ اما از زمان شروع تحریم های سازمان ملل و اتحادیه اروپا، این همکاری و ارتباطات روز به روز کمتر شد و با روی کار آمدن رئیس جمهور آمریکا & ترامپ- کلا قطع شد.

بعد از این اقدام، شرکت های بیمه برای پوشش اتکایی راهی جز واگذاری ریسک های خود در داخل کشور نداشتند. این واگذاری ها با راهبری بیمه مرکزی و بعضا بیمه ایران بین دو شرکت بیمه اتکایی و شرکت هایی که مجوز قبولی اتکایی داشتند و همچنین صندوق ویژه تحریم که با حمایت دولت ایجاد شده بود، انجام شده و می شود.

بیمه مرکزی و صندوق ویژه تحریم در ارائه پوشش های اتکایی به نیاز پوشش اتکایی شرکت های بیمه، نقش تعیین کننده ای را داشته و دارند.

لطفا جایگاه ایران را با کشورهای دیگر در آن زمان مقایسه کنید.

اگر کمی به عقب بازگردیم، می بینیم که بازار بیمه ایران در منطقه و در مقایسه با کشورهای همتراز خود مانند ترکیه، پاکستان و کمی دورتر کره جنوبی از موقعیت کاملا برتری برخوردار بود. در آن زمان صندوق بیمه ای بین ایران و ترکیه و پاکستان در چارچوب همکاری های منطقه ای به نام RCD تشکیل شد که بعدا به ECO تغییر نام یافت. کل حق بیمه بازار ایران در آن منطقه از مجموع حق بیمه ترکیه و پاکستان بیشتر بود، لکن با گذر زمان و شرایط بد اقتصادی، جنگ تحمیلی این توازن ها بر هم خورد. در حال حاضر وضعیت بیمه ای از نظر تولید حق بیمه و حق بیمه سرانه از بازار ترکیه و کره جنوبی کمتر است.

این بازار به هیچ وجه قابل مقایسه با بازار بیمه غرب نبوده و نیست. آنها در حال حاضر از پیشرفت های قابل ملاحظه ای برخوردارند. ما هم امیدواریم با رفع تحریم ها بتوانیم این فاصله را روز به روز کمتر کنیم.

تا قبل از تحریم و زمان های دورتر، بازار بیمه ایران در دنیا از اعتبار و احترام قابل ملاحظه ای برخوردار بود. بیمه گران اتکایی برای دستیابی به این بازار با یکدیگر رقابت می کردند و سعی داشتند با برگزاری سمینارها و دوره های تخصصی بیمه و بیمه اتکایی، جایگاه خود را در این بازار استوارتر کنند.

واگذاری های اتکایی در آن زمان چقدر به ایران کمک می کرد؟ آیا در آن زمان قبولی اتکایی هم داشتیم؟

در همه مقاطع زمانی، شرکت های بیمه نیاز به واگذاری اتکایی داشتند و دارند. اصولا هیچ شرکتی بدون واگذاری اتکایی مازاد ظرفیت خود نمی تواند فعالیت کند. مقایسه ای آماری نشان می دهد که در سال ۱۳۹۹ حق بیمه اتکایی ۱۹ درصد کل حق بیمه صادره بازار است، در حالی که تا قبل از تحریم این واگذاری ها کمتر از ۵ درصد برای رشته های آتش سوزی، مهندسی، کشتی، هواپیما، باربری و مسئولیت بوده است. دو رشته بیمه درمان و شخص ثالث که تقریبا ۶۵ درصد پرتفوی بازار را تشکیل می دهند، پوشش اتکایی نداشتند.

پوشش های اتکایی که با راهبری شرکت های اتکایی بزرگ دنیا مانند مونیخ ری، سوئیس ری یا اسکور انجام می شود، توسط سایر بیمه گران اتکایی معتبر دنیا فالو می شوند و در موارد خاص و به ویژه وقوع خسارت های بزرگ سریعا به پرداخت خسارت یا همکاری لازم اقدام می کنند.

در رابطه با قبولی اتکایی اگر منظور تان قبولی اتکایی از خارج باشد باید عرض کنم که در آن زمان شرکت بیمه ایران و بیمه مرکزی قبولی اتکایی از خارج داشتند و با تأسیس دو شرکت بیمه اتکایی، آنها نیز حسب ماهیت کار خود قبولی اتکایی داشتند.

شرکت بیمه اتکایی امین که من چند سال مسئولیت مدیر عاملی آن را داشتم، از همان ابتدا اقدام به قبولی اتکایی از خارج کرد. از آنجا که این شرکت همچون سایر شرکت های بیمه در ایران رتبه ای از مؤسسات رتبه بندی بین المللی نداشت، عمدتاً ریسک های خوب به ما پیشنهاد نمی شد و در مجموع با سود یا زیان زیادی مواجه نشدیم، اما تجربه بسیار خوبی را برای ما به همراه داشت.

شرکت های بیمه باید بعد از تحریم تلاش کنند که با به روزرسانی خود، شرایط اخذ رتبه از مؤسسات رتبه بندی بین المللی را فراهم کنند. در کل و با توجه به تجربه شخصی در بیمه اتکایی امین، من قبولی اتکایی از خارج را بدون داشتن رتبه به صلاح نمی دانم.