

بیمه سرگورهای در حال توسعه

از: نادر مظلومی

کرده و مصروف جبران زیانهای وارده نمود. این عمل بیمه‌های اشخاص نامیده می‌شود و مانند سایر رشته‌های بیمه اولاً " گروه بزرگی در خسارتهای وارده به گروه کوچکتری از اعضاء خود سهیم می‌شوند و ثانیاً " از طریق آن موقعیتهای نامطمئن آتی بد موقعیتهای مطمئن تبدیل می‌شوند.

وظیفه حمایت مالی و ارائه پوشش به خانواده‌های که نان‌آور (بیمه شده) خود را در نتیجه مرگ از دست می‌دهد به عهده بیمه عمر گذاشته شده است. بیمه‌های عمر امروزه از جمله مهمترین زمینه‌های فعالیت در بازارهای بیمه کشورهای مختلف است و به علت دارا بودن بار اجتماعی و اقتصادی خاص از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

متأسفانه بدلائل گوناگونی که خارج از بحث این مقاله است، بیمه عمر به عنوان یک ابزار مالی در کشور ما ناشناخته باقی مانده و نه فقط عامه جامعه بلکه سیاست‌گذاران مالی - اقتصادی کشور نیز از مزایای مترتب بر آن بی‌اطلاعند. هرچند پس از تصویب قانون نحوه اداره امور شرکتهای بیمه در سال ۱۳۶۷ که شرکت بیمه دانا را به جمع سایر شرکتهای بیمه موجود اضافه نموده و حیطه وظایف آن را فعالیت در زمینه بیمه‌های اشخاص تعیین نمود، این امید می‌رود که حرکت جدیدی از سوی تمامی مؤسسات بیمه در این زمینه آغاز گشته و جامعه بتواند از خدمات مورد نیاز خود برخوردار شود.

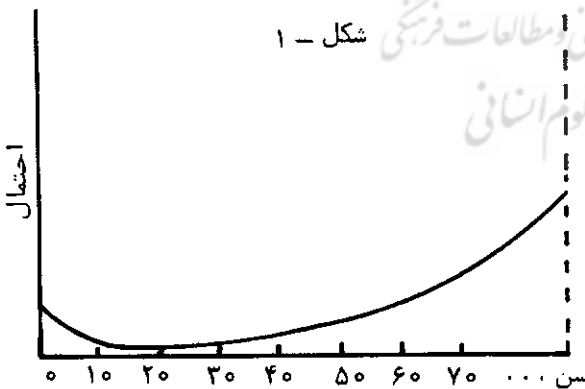
بدین مناسبت در این مقاله سعی شده است که با پرهیز از اطاله کلام، مزایای اقتصادی و اجتماعی

افراد و خانواده‌ها با از دست دادن منبع اصلی درآمد خود در موقعیت بسیار ناگواری قرار می‌گیرند و چنانچه منابع دیگری برای پرداخت هزینه‌های روزمره وجود نداشته باشد دشواری آنان صدچندان می‌شود. قرار گرفتن در چنین موقعیتهایی نه تنها موجب فروپاشی نظام خانواده‌ها می‌شود، بلکه وابستگی و نیاز به نظامات تأمین اجتماعی و عمومی را نیز افزایش می‌دهد. منابع درآمد خانواده‌ها از زوایای مختلفی در معرض خطر از بین رفتن و یا کاهش یافتن قرار دارد. این‌گونه خطرات را می‌توان زیر عنوان (۱) مرگ زودرس، (۲) از کار افتادگی و هزینه‌های اضافی ناشی از حوادث و بیماریها (۳) ایام پیری و بازنشستگی و (۴) بیکاری خلاصه کرد.

وقوع هریک از موارد بالا، دقیقاً " جنبه مالی داشته و به درجات مختلف امکانات مالی خانواده‌ها را تهدید می‌کنند. همانطوری که داراییهای درید اختیار انسان دارای ارزشهای اقتصادی بوده و در معرض تلف و کاهش قرار دارند، جان و سلامتی انسانها نیز دارای ارزشهای اقتصادی بوده و در معرض خطر قرار دارد. بنابراین در این مورد نیز با تکیه بر مکانیسم بیمه می‌توان با پی‌آمدهای سوء مالی ناشی از قرار گرفتن خانوارها در موقعیتهای ناگوار فوق‌الذکر به مقابله برخاست. بدین منظور مانند سایر رشته‌های بیمه می‌توان گروههای مشابهی را تشکیل داد و میزان زیان وارد به گروه را با تکیه بر روشهای آماری تخمین زد. سپس بر مبنای محاسبات بعمل آمده مبالغ کافی را از محل سهم‌الشراکه هریک از اعضاء گروه تهیه

خسارت است .

– ثانیا " در بیمه‌های عمر ریسک ، " حادثه " فوت که امری یقین است ، نیست . اصولا " حادثه‌ای که احتمال وقوع آن صددرصد است قابلیت بیمه‌پذیری ندارد . ریسک در بیمه‌های عمر فی‌الواقع زمان فوت است که نامعلوم بوده و زمینه اصلی تمامی محاسبات به شمار می‌آید . با توجه به این نکته که زمان فوت تابعی از سن افراد است بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که ریسک در بیمه عمر متحرک است و با گذشت زمان روبه افزایش می‌گذارد تا آنکه به یقین (فوت) تبدیل شود . در صورتی که در سایر رشته‌های بیمه ریسک متحرک نبوده و از سالی به سال دیگر مشروط به آنکه تغییر خاصی در مورد بیمه پدید نیاید ، تفاوتی نمی‌کند ، نکات فوق‌الذکر را می‌توان در نمودار شماره ۱ مشاهده کرد . این شکل بیانگر منحنی احتمال فوت است که تابعی است از سن افراد ، این منحنی جامع بوده و برای تمامی موارد صادق است . تنها تفاوتی که می‌تواند وجود داشته باشد در شیب آن است که به علت شرایط محیطی ، زیستی ، ژنتیکی و یا بهداشتی بوجود می‌آید .



شکل ۱ –

این منحنی واقعیتی را بازگو می‌کند که در سایه آن دو سؤال اساسی مطرح می‌شود . نخست آن که بیمه‌گر با علم به حتمیت پرداخت از سوی خود ، مبالغ متعهد شده را از کجا فراهم می‌آورد و دیگر آن که چگونه این مبالغ را ولو در صورت مرگ زودرس (قبل

این رشته بیمه‌ای برای کشورهای در حال توسعه شکافته شود و از این رهگذر ضرورت توجه جدی به توسعه آن در جامعه مورد تأکید قرار بگیرد .

قبل از پرداختن به اصل موضوع جادار دانه همکاران ناشناخته‌ای که در دبیرخانه آنکتاد (Uncta) کنفرانس توسعه و تجارت وابسته به سازمان ملل تحقیقی را پیرامون این موضوع بعمل آورده و نگارنده بسیاری از ایده‌ها را از آنها به عاریت گرفته است تشکر شود .

اهمیت بیمه عمر برای کشورهای در حال توسعه

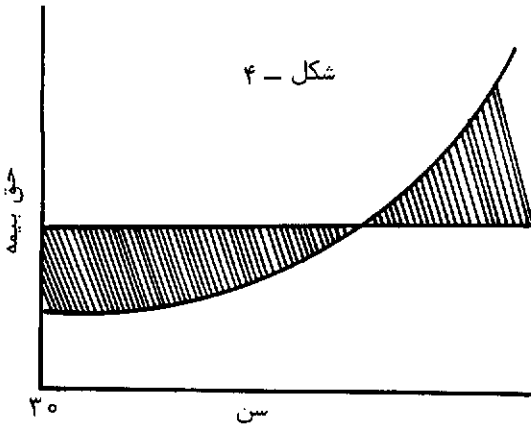
مابین بیمه عمر و توسعه اقتصادی رابطه متقابل وجود دارد . از یک سوی بیمه عمر بر تاروپود توسعه اقتصادی نقش می‌بندد . زیرا چنین توسعه‌ای افزایش پس‌اندازهای شخصی و نیاز به داشتن درآمدهای ثابت را به همراه دارد حضور این دو عامل در اقتصاد یک کشور زمینه تقاضا برای بیمه عمر را فراهم می‌آورند . از سوی دیگر رشد بیمه عمر نیز به نوبه خود به توسعه اقتصادی کمک می‌کند . و از این زاویه است که نقش یک بازار بیمه عمر قوی در اقتصاد کشورهای در حال توسعه ارزیابی می‌شود .

بیمه عمر

برای درک بهتر رابطه متقابل فوق‌الذکر بی‌مناسبت نیست که اشاره‌ای ولو کوتاه به مکانیسم بیمه‌های عمر داشته باشیم . در بدو امر ضروری است که دو تفاوت عمده مابین بیمه عمر و سایر رشته‌های بیمه مورد توجه قرار بگیرد .

– اولاً " در بیمه عمر تعهد بیمه‌گر به پرداخت سرمایه بیمه‌نامه در صورت تحقق فوت بیمه شده به اجرا در می‌آید . بنابراین با عنایت به این نکته که فوت امری محترم و صددرصد است ، بجز یک نوع خاص از بیمه عمر در سایر موارد پرداخت بیمه‌گر حتمی است . در صورتی که در دیگر رشته‌های بیمه ، پرداخت بیمه‌گر بابت جبران خسارت وارده منوط به وقوع حادثه و بروز

تلفیق دو شکل قبلی است، به وضوح می‌توان به این مسأله پی برد.



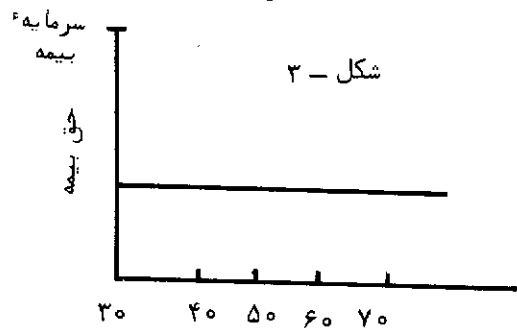
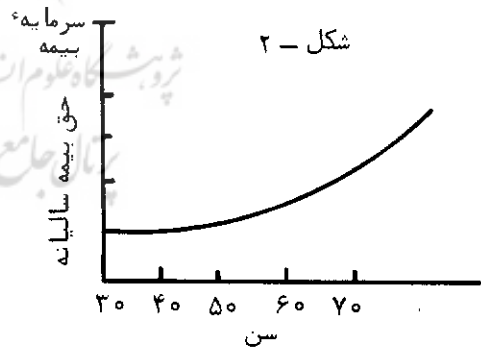
همانطوری که در شکل ملاحظه می‌شود، در صورت یکنواخت شدن حق بیمه‌ها، بیمه‌گذاران در دوره‌ای از قرارداد خود حق بیمه‌ای می‌پردازند که بیش از حق بیمه متعلق به احتمال فوت واقعی آنها است. در طی این دوره حق بیمه‌های اضافی پرداخت شده به صورت پس‌انداز نزد شرکتهای بیمه باقیمانده و این شرکتها با این مبالغ اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند. بازده این سرمایه‌گذار بهایه‌افزایه حق بیمه‌های اضافی دریافت شده باید تکافوی کمبودهای دوره دوم قرارداد را بنمایند. زیرا در طی این دوران حق بیمه یکنواخت دریافتی به مراتب کمتر از حق بیمه‌ای است که به احتمال فوت واقعی بیمه‌گذار تعلق می‌گرفت.

بدین ترتیب این نتیجه بدست می‌آید که در این گروه از بیمه‌های عمر هریک از اقساط سالیانه حق بیمه‌های دریافتی یکنواخت بیمه‌گذار از دو بخش متحرک تشکیل می‌شود. یک بخش آن اختصاص به پوشش دارد که در سال پرداخت حق بیمه مطابق با نرخ مرگ و میر مربوط به آن سن پوشش را بدست می‌آورد. این بخش با افزایش سن رو به کاهش می‌گذارد. قسمت دیگر عامل پس‌انداز مستتر در حق بیمه دریافتی مربوط به هر سال است که با افزایش سن رو به افزایش می‌گذارد. این معنا در شکل ۴ که رابطه ما بین نسبت پوشش بیمه‌ای

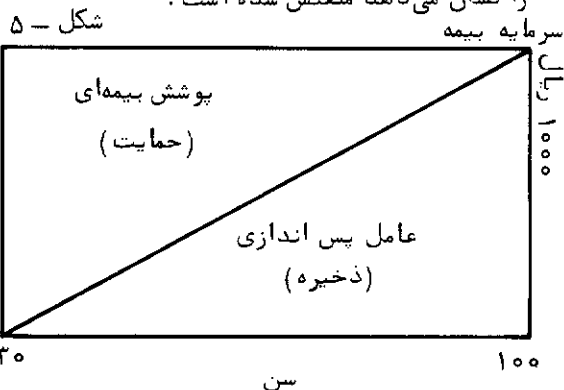
از پرداخت کل حق بیمه‌ها) تهیه می‌کند. کلید حل معمای اول در پاسخ به سوآل دوم نهفته است.

متحرک بودن ریسک و افزایش سالیانه آن از نقطه نظر اجرائی بیمه‌گران را با یک مشکل اساسی مواجه می‌کند و آن افزایش سالیانه حق بیمه‌ها متناسب با افزایش احتمال فوت است. فرضاً "بیمه‌گذاری که در سن ۳۰ سالگی بیمه‌نامه "تمام عمری" را خریداری می‌کند، پوشش آن تا زمانی که بیمه‌گذار (بیمه شده) در قید حیات است ادامه داشته و در صورت فوت او در هر سنی پس از ۳۰ سالگی سرمایه بیمه قابل پرداخت به ذینفعان خواهد بود، با افزایش سن خود، هر ساله باید حق بیمه بیشتری بپردازد. شکل (۲) چنین روشی حتی اگر از نظر تئوریک امکان‌پذیر باشد از نقطه نظر اجرائی عملی نیست.

بدین مناسبت تنه‌راه‌حلی که باقی می‌ماند گرفتن حق بیمه یکسان در تمام طول دوره حیات بیمه‌گذار (بیمه شده) است. این عمل یکنواخت کردن حق بیمه‌ها نامیده شده و خود منشاء ایجاد منابع پس‌اندازی در این بیمه‌نامه‌ها می‌شود. با توجه به شکل -۳ که



و عامل پسراندازی هریک از حق بیمه‌های یکنواخت را نشان می‌دهد منعکس شده است.



از مجموع گفتار فوق مشخص می‌شود که در اغلب بیمه‌های عمر عامل پس انداز وجود دارد مجموع پس اندازهای بیمه‌نامه‌های صادره ذخائر مالی کلانی را می‌تواند در اختیار شرکت‌های بیمه قرار دهد.

مزایای اقتصادی مترتب بر بیمه‌های عمر

ذخائر شکل یافته نزد شرکت‌های بیمه بخشی از بازار مالی یک کشور را تشکیل می‌دهد. لذا با توجه به کمبود منابع مالی در کشورهای در حال توسعه که سدی در راه برنامه‌های توسعه اقتصادی آنها به شمار می‌آید، نقش بیمه‌های عمر در خور عنایت می‌گردد. پاره‌ای از منافع اقتصادی مترتب بر بیمه‌های عمر را به شرح زیر می‌توان برشمرد:

۱- با گرد آوردن تعداد بسیار زیادی از بیمه‌گذاران، بیمه‌گر به انباشت سرمایه‌ای می‌پردازد که می‌تواند در بخش‌های عمومی یا خصوصی سرمایه‌گذاری شود. این امر با ایجاد منابع مالی برای فعالیت‌های اقتصادی جدید، خانه‌سازی و یا کشاورزی و غیره مفید به حال اقتصاد واقع می‌شود.

۲- بیمه عمر ایجاد اشتغال می‌کند. زیرا بیمه‌گران با رونق گرفتن بیمه عمر علاوه بر استخدام کارمندان شرکت برای دوایر مختلف دست به ایجاد شبکه‌های فروش و توزیع گسترده‌ای نیز می‌زنند. به علاوه در حول فعالیت‌های مربوط به بیمه عمر مشاغل دیگری

در زمینه‌های گوناگون نیز شکل می‌گیرد.

۳- از طریق بیمه‌های عمر، اعتبارات و وام‌ها با شرایط سهلتری در اختیار وام‌گیرندگان قرار می‌گیرند. در عین حال با استفاده از فرمولهای خاص بیمه عمر می‌توان از فروپاشی سازمانها به علت مرگ شرکاء و یا کارمندان اصلی جلوگیری به عمل آورد.

۴- رشته بیمه عمر می‌تواند منبع درآمد مالیاتی برای دولت باشد. به علاوه با گسترده شدن استفاده از بیمه‌های عمر دولت فشار کمتری را از سوی الزام به حمایت از افراد مسن و ارائه تأمینهای اجتماعی تحمل خواهد کرد.

افزافه بر موارد فوق، بیمه‌های عمر از منافع افراد و سازمانها نیز به صورت گوناگون محافظت به عمل می‌آورد که به چند نمونه در زیر اشاره می‌شود:

۱- افرادی که اقدام به خرید بیمه‌های عمر می‌کنند از خانواده و بازماندگان خود در مقابل آثار سوء مالی ناشی از مرگ خود حمایت به عمل می‌آورند. در عین حال بیمه‌های عمر ابزاری برای پس انداز شخصی که با حمایت‌های بیمه‌ای توأم شود است نیز به شمار می‌آیند.

۲- شرکت‌های بیمه با ارائه طرح‌های مختلفی از بیمه‌های عمر گروهی، مستمریها و مزایای شغلی در ایجاد رابطه بهتر مابین کارکنان و کارفرمایان نقش بازی کرده و آن را بهبود می‌بخشید.

شرایط رشد بیمه‌های عمر

بیمه عمر در صورتی می‌تواند نقش یک ابزار ایجاد کننده امنیت اقتصادی را به خود بگیرد که پیش زمینه‌های خاصی در کشور وجود داشته باشد. همانطوری که قبلاً ذکر شد رابطه متقابل مابین بیمه عمر و توسعه اقتصادی وجود دارد ولیکن شروع کننده این رابطه شرایطی است که باید در بدو امر وجود داشته باشد تا بیمه عمر بتواند بر بستر آن رشد کرده و ستانده‌ها را باز دهد. در زیر چند مورد از شرایط مورد نظر،

به اختصار توضیح داده می‌شود .

بود . گروههای زیر را می‌توان به صورت خریداران بالقوه دید . (۱) گروهی که نیاز به پوشش بیمه‌ای داشته و خواهان آن هستند ، (۲) از نقطه نظر مالی امکان پرداخت حق بیمه را دارند و (۳) از قابلیت بیمه شدن برخوردارند .

عرضه مناسب خدمات

عرضه خدمات بیمه عمر در سه بعد شرکتهای بیمه ، نظام فروش و بازاریابی و بیمه‌های صادره خلاصه می‌شود . به عبارت دیگر بیمه‌نامه‌های عمر توسط شرکتهای بیمه و با استفاده از روشهای بازاریابی مختلف به فروش می‌رسند . لذا وجود هریک از سه رکن فوق ضروری است .

تشکیل و فعالیت یک شرکت بیمه عمر مستلزم در اختیار داشتن دو عامل است . که عبارتند از سرمایه کافی و نیروی انسانی آموزش دیده کافی . در عین حال اگر شرکت به اینکه برای این دو عامل نتواند تولیدات خود را بر نیازهای جامعه منطبق سازد موفق نخواهد بود . هر چند روی دیگر سکه چنین انطباقی وجود یک بخش بیمه‌ای دینامیک و نظام یافته‌ای است که تحقیق و توسعه جزو ذات آن به شمار می‌آید . نهایتاً باید به خاطر داشت که بیمه عمر کالایی است خاص که فروش آن صرفاً در گرو عرضه محصول نیست . بلکه باید آن را به فروش رسانید . و محصولی به فروش می‌رسد که نیازی را برطرف نماید . لذا در اختیار داشتن مجموعه‌ای از پرسنل آموزش دیده در چهارچوب شرکت و در نظام فروش که توانایی‌های خود را حول محور خط مشی‌ها در برنامه‌ریزیهای واقع بینانه سازمان ارائه می‌نمایند اولین قدم در راه موفقیت به شمار می‌آید .

عوامل زیربنائی مکفی :

میزان رشد و امکان ترویج بیمه‌های عمر تابعی است از توسعه عوامل زیربنائی کشور . بنابراین کمبود وسایل ارتباطی ، حمل و نقل ، خدمات درمانی ، سیستمهای حقوقی و آموزشی به توسعه بیمه عمر لطمه می‌زند . عامل دیگری که در توسعه بیمه عمر نقش بازی می‌کند ترکیب جمعیت و پراکندگی آن در سطح کشور است . در کنار موارد فوق میزان بی‌سوادی افراد جامعه را نیز به عنوان یک مشکل باید برشمرد . کمیت و کیفیت مراکز خدمات درمانی در صورت ناکافی بودن اجازه رشد را به بیمه‌های عمر نمی‌دهد . زیرا در آن صورت انجام آزمایشات پزشکی مورد نیاز برخی از بیمه عمر مقدور نمی‌گردد . و در نهایت بیمه عمر نیز مانند سایر رشته‌های بیمه‌ای در محیطی شکوفا می‌شود که روابط حقوقی جا افتاده‌ای در جامعه وجود داشته و به اجرا درآمده باشد .

عامل تقاضای خرید :

بیمه عمر در واقع کالایی است که باید به فروش برسد . بنابراین نیاز به تقاضای کافی برای این کالا باید وجود داشته باشد . در رابطه با این مسأله عوامل خاصی نقش بازدارنده را بازی کرده و بالعکس عوامل دیگری موجب ترویج تقاضا می‌شوند .

تعداد جمعیت یک کشور از جمله عواملی است که می‌تواند از توسعه بیمه عمر جلوگیری کند . جمعیت زیاد بین بیمه‌گذاران بالقوه و جمعیت کم یعنی بازار فروش بالقوه کوچک هر چند در کشورهای پرجمعیت نیز الزاماً همه خریدار بالقوه بیمه عمر نخواهند