



# تحول در بازار بیمه آتش‌سوزی

● دکتر غلامحسین جباری

بیمه افزوده شده و هم کیفیت پوشش‌ها بهبود یافته است تا آنجا که می‌توان گفت در کشور ما علی‌رغم آنکه حق بیمه اتومبیل هنوز هم بسیار ارزان است، پوشش‌های این رشته از کیفیت مناسبی برخوردار می‌باشد. مقایسه بین این دو نوع بیمه و روند پیشرفت آنها و نحوه نظارت بر آنها نکات بسیار جالب توجهی را تبیین خواهد کرد که می‌تواند مورد استفاده برنامه‌ریزان صنعت بیمه قرار گیرد.

به نظر می‌رسد اخیراً توجه بیشتری به این نوع بیمه معطوف شده است و آثاری از شروع یک تحول جدید در این زمینه به چشم می‌خورد. به طوری که انجام بیمه آتش‌سوزی از جمله وظایف قانونی مدیران مجتمع‌های مسکونی قرار گرفته است. در مجامع عمومی بعضی از واحدهای صنعتی، صاحبان سهام به کیفیت و کفایت پوشش‌های بیمه‌ای توجه می‌کنند و مدیران واحدهای بزرگ صنعتی نسبت به پوشش‌های بیمه‌ای مورد نیاز حساس شده‌اند. شرکت‌های بیمه و نمایندگان آنها نیز در صدد ارضای این نیاز هستند. در این مقاله پس از اشاره‌ای به وضعیت موجود بیمه آتش‌سوزی در بازار بیمه کشور، عوامل

بیمه آتش‌سوزی و بیمه باربری کالا قدیمی‌ترین انواع بیمه می‌باشند که در ایران متداول شده‌اند. با وجود قدمت این نوع بیمه، تحولات بیمه آتش‌سوزی چه از نظر کیفی و چه از دید کمی و همچنین از جهت اشاعه آن در نقاط مختلف کشور بسیار کند بوده است. به نحوی که کمتر واحد مسکونی را می‌توان یافت که از این پوشش بیمه‌ای برخوردار باشد. مگر واحدهای مسکونی که به علت دریافت وام از یک بانک توسط آن بانک بیمه شده‌اند که البته آن هم به صورت ناقص می‌باشد. همین‌طور کمتر واحد صنعتی وجود دارد که در مقابل خطر آتش‌سوزی و سایر خطراتی که همراه خطر آتش‌سوزی تحت پوشش قرار می‌گیرند (مثل: سیل، زلزله، طوفان و ...) بیمه باشند و یا مبلغ بیمه آنها کافی باشد. لذا می‌توان گفت که بیمه آتش‌سوزی در مقایسه با سایر انواع بیمه پیشرفت کمتری داشته است و این در حالی است که نظارت بر آن عملاً بیشتر از سایر انواع بیمه است. به عنوان مثال در بیمه اتومبیل اعم از پوشش خسارات بدنه و پوشش مسؤلیت، هم بر حجم فعالیت شرکت‌های

مؤثر در تحول آن را مورد اشاره قرار می‌دهیم. با این هدف که تصویری از آینده نه چندان دور این رشته بیمه را تشریح نماییم.

## نحوه فعلی فعالیت در بیمه آتش‌سوزی

در حال حاضر بیمه‌های آتش‌سوزی توسط چهار شرکت بیمه صادر می‌شوند و شرایط بیمه‌نامه‌ها دقیقاً استاندارد هستند. همچنین نرخ‌ها براساس تعرفه‌ای معین می‌شوند که ثابت است و خطرات تحت پوشش عملاً محدود هستند. صدور بیمه‌نامه‌ها با وساطت دلالان رسمی و یا نمایندگان بیمه توسط شعب شرکت‌های بیمه صادر می‌شود. حجم فعالیت‌ها نیز بر اساس قیمت‌های ثابت (با حذف اثر تورم) تقریباً ثابت است و ضریب خسارت برای شرکت‌های بیمه رضایت بخش می‌باشد. نظارت بر فعالیت شرکت‌های بیمه چه از جهت نرخ و چه از لحاظ شرایط بیمه جدی و حتی متوجه جزئیات امور است. تا آنجا که می‌توان گفت در کمتر کشوری از جهان دستگاه نظارت بر بیمه‌ها با این وسعت و دقت بیمه آتش‌سوزی را تحت نظر قرار می‌دهد. بعضی از نکات فوق توضیحات بیشتری را طلب می‌کنند.

### ۱- نرخ بیمه آتش‌سوزی

لازم است مقدمتاً اشاره شود که براساس ماده ۱۷ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، تعرفه انواع بیمه بایستی توسط شورای عالی بیمه تصویب شود. شورای عالی بیمه در سال ۱۳۵۲ تعرفه‌ای را که براساس تجربیات بیمه‌گران و یا با اقتباس از نرخ‌های مورد عمل در اروپا تنظیم شده بود، تصویب کرد با این قید که نرخ‌های معین، حداقل نرخ هستند. در سال ۱۳۷۰ تعرفه دیگری که توسط

بیمه مرکزی ایران و احتمالاً براساس آمار و اطلاعات موجود تنظیم شده بود به تصویب شورای عالی بیمه رسید. این تعرفه شامل ۹ طبقه موضوعات بیمه است نرخ طبقه اول ۰/۳ در هزار و نرخ طبقه نهم ۴/۲ در هزار می‌باشد.

### نرخ بیمه زلزله

پس از وقوع زمین لرزه سال ۱۳۶۹ در استان‌های گیلان و زنجان، تعرفه جدیدی برای خطر زلزله به تصویب شورای عالی بیمه رسید. براساس این تعرفه برحسب اینکه موضوع بیمه در چه منطقه‌ای قرار گرفته باشد و همچنین براساس وضعیت ساختمان موضوع بیمه، نرخ‌های مختلفی اعمال می‌شود. ارزان‌ترین نرخ‌ها ۰/۲ در هزار و بالاترین آنها ۱/۸ در هزار است. می‌توان گفت عکس‌العمل صنعت بیمه در مقابل خسارتی که بابت زلزله سال ۱۳۶۹ پرداخت گردید و با توجه به این که برای اولین بار بود که شرکت‌های بیمه بابت این خطر خسارت پرداخت می‌کردند، شدید بود. نکته جالب اینکه فرانشیز خسارت زلزله حداقل ۱۵ درصد است.

### نرخ سایر خطرات

در بعضی از بیمه‌نامه‌ها خطرات سیل و طوفان نیز تحت پوشش قرار دارند. نرخ هر یک از این خطرات بدون توجه به محل موضوع بیمه ثابت و در حدود ۰/۲ در هزار است. این نکته جالب است که در ایران خطرات انفجار و صاعقه نیز خود به خود در بیمه‌نامه‌های آتش‌سوزی تحت پوشش می‌باشد. این روشی است که بیمه‌گران قدیمی ایرانی از ابتدای کار خود اتخاذ کردند به این منظور که از پیدایش اختلافات احتمالی بین خود و مشتریان پیش‌گیری کنند. زیرا در بسیاری موارد تشخیص اینکه خسارت ناشی از وقوع

حریق است یا انفجار و یا صاعقه‌مشکل و بحث‌انگیز است.

### ۲- شرایط عمومی بیمه‌نامه

شرایط عمومی متن چاپی و استاندارد قرارداد بیمه است که برای انواع بیمه توسط بیمه مرکزی ایران تهیه شده و شورای عالی بیمه آن را تصویب کرده است. در سال ۱۳۵۲ شورای عالی بیمه شرایط عمومی مورد عمل شرکت‌های بیمه را که توسط سندیکای بیمه‌گران و بر اساس تجربیات سال‌های متمادی تهیه شده بود، عیناً تصویب کرد. در سال ۱۳۷۰ شرایط جدیدی به تصویب شورای عالی بیمه رسید که از جهت وسعت پوشش و منافع مشتری محدودتر می‌باشد. گرچه در خصوص بعضی مسایل از جمله پوشش ظروف تحت فشار با بیمه‌نامه‌های اروپایی قابلیت انطباق بیشتر دارد.

برای بعضی از خطرات تبعی نیز متن شرایط عمومی توسط بیمه مرکزی معین شده است و دست بیمه‌گران در تغییر این شرایط باز نیست.

### ۳- نحوه فروش بیمه‌نامه

به موجب ماده ۶۶ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، عرضه بیمه توسط مؤسسات بیمه و نمایندگان بیمه و دلالان رسمی بیمه مجاز است. در کشورهای دیگر نیز عوامل تولید همین سه صنف هستند. ولی در اغلب کشورها تقسیم کار بین آنها به این ترتیب است:

در کشورهای دیگر غالباً شرکت‌های بیمه ترجیح می‌دهند که وظیفه فروش بیمه و نقش تماس با مشتریان به عهده نمایندگان بیمه و یا دلالان بیمه باشد، زیرا تجربه آنها حکایت از این می‌کند که این دو صنف در توجه به نظرات مشتری و جلب رضایت او ورزیدگی بیشتری دارند. لذا عملاً واحدهای مرکزی یک شرکت بیمه جز به صدور

بیمه‌نامه‌هایی که وضعیت خاص دارند نمی‌پردازند و وقت خود را عمدتاً صرف برنامه‌ریزی و نظارت بر عوامل فروش می‌کنند.

نمایندگان شرکت‌های بیمه که اکثراً اشخاص حقیقی هستند هر یک در منطقه‌ای حق انحصاری صدور بیمه را برای شرکت بیمه دارند. به خصوص در شهرستان‌ها و نیز در خارج از کشور نمایندگان بیمه‌گر مسؤلیت تولید را به عهده دارند که بعضاً با وساطت دلالان بیمه به صدور بیمه‌نامه اقدام می‌کنند.

دلال‌های بیمه بیشترین سهم را در تولید به خود اختصاص داده‌اند. دلال‌ها در تماس مستقیم با مشتریان هستند، دستور انجام بیمه را آنها دریافت می‌کنند و در انتخاب بیمه‌گر معمولاً آزاد هستند. به طور معمول دلال‌ها یک بیمه را با توجه به مبلغ بیمه و نوع پوشش مورد نظر بین چند بیمه‌گر تقسیم می‌کنند و به اصطلاح بیمه مشترک انجام می‌دهند.

اما در کشور ما از ابتدا شرکت‌های بیمه نقش اصلی فروش را برای خود نگهداشته‌اند. صدور بیمه‌نامه اساساً توسط

ادارات مرکزی و یا شعب آن انجام می‌شود. حتی یک بیمه‌گر در یک شهر چند شعبه برای صدور بیمه‌نامه دارد به همین لحاظ بیمه‌گران به نیروی انسانی ورزیده با تعداد نفرت زیاد احتیاج دارند.

اخیراً نمایندگان بیمه اجازه صدور بیمه‌نامه را تحصیل کرده‌اند. شرکت‌های نمایندگی تأسیس شده‌اند که در برخی موارد اختیار پرداخت خسارت را نیز دارند. گرچه فعالیت شرکت‌های نمایندگی بسیار جدید است و بیش از ۴ سال از عمر قدیمی‌ترین آنها نمی‌گذرد، ولی ظاهراً بیمه‌گران از نتیجه کار آنها راضی هستند. ناگفته نماند که افراط در صدور پروانه نمایندگی و شرایط سهل و ساده برای دریافت پروانه به کیفیت کار نمایندگان در مجموع لطمه می‌زند.

دلال‌های رسمی بیمه که ترجیح می‌دهند کارگزار رسمی نامیده شوند، هنوز در ایران موقعیت جالبی ندارند و تعداد آنها کمتر از نمایندگان است. همچنین هیچ یک از آنها مجاز به صدور بیمه‌نامه نیستند و در واقع می‌توان گفت نقشی را که دلال‌های بیمه در کشورهای اروپایی دارند در ایران به عهده نمایندگان بیمه است.

#### ۴ - مسایل مالی شرکت‌های بیمه

شرکت‌های بیمه گرچه سرمایه اولیه قابل ملاحظه‌ای ندارند ولی ذخایر فنی و اندوخته‌های مختلفی که دارند آنها را از لحاظ استحکام وضعیت مالی در وضعیت بسیار مطلوبی قرار داده است. دست شرکت‌های بیمه در نگهداری انواع ذخایر فنی متداول در جهان و حتی در نگهداری



از ذخایر احتیاطی کافی کاملاً باز است. شاید در کمترین کشور مراجع مالیاتی رفتاری این چنین مساعد با شرکت‌های بیمه دارند. شرکت‌های بیمه ایرانی علی‌رغم حجم محدود فعالیت، درآمد قابل ملاحظه‌ای از بیمه آتش‌سوزی دارند. علت این درآمد یکی نسبت بسیار خوب خسارت به حق بیمه (معمولاً بین ۳۰ تا ۴۰ درصد) می‌باشد و علت دیگر آن سرمایه‌گذاری ذخایر قابل ملاحظه شرکت‌های بیمه است که در سال‌های اخیر بیش از ۲۰ درصد درآمد خالص دارد.

### نحوه فعالیت در آینده

علی‌رغم سودآوری مناسب رشته بیمه آتش‌سوزی باید اذعان کرد که فعالیت شرکت‌های بیمه در این رشته تاکنون با تحول و تنوع قابل ملاحظه‌ای همراه نبوده است، اما مسؤولین شرکت‌های بیمه متوجه شده‌اند که بایستی روش فعالیت خود را در آینده تغییر دهند تا بتوانند پاسخگوی نیازهای جامعه متحول ایرانی باشند. خصوصی شدن فعالیت بیمه که زمزمه آن در ده سال اخیر به تناوب مطرح می‌شود، گرچه در سال‌های نزدیک عملی نخواهد شد ولی به هر حال واقعیتی است که مسؤولین شرکت‌های بیمه را به فکر واداشته است. همه می‌دانند که در یک بازار بیمه خصوصی رقابت شدید است لذا برای حفظ موقعیت در آن بازار لازم است که روش‌های بازاریابی تغییر کند، ساختار صنعت بیمه متحول شود، انواع بیمه با تنوع بیشتر و شرایط مطلوب‌تر عرضه شوند و در نهایت حجم فعالیت آن قدر افزایش یابد که تنزل درصد سود را جبران نماید.

### ۱ - آزادی عمل بیشتر شرکت‌های

#### بیمه

شرکت‌های بیمه در حال حاضر ناگزیر هستند تعرفه نرخ‌ها را دقیقاً رعایت کنند و

بیمه‌نامه‌ها را براساس شرایط استاندارد - که توسط بیمه مرکزی تعیین شده است - صادر نمایند. چهار شرکت بیمه موجود که همگی صد در صد به دولت تعلق دارند وسیله مؤثری برای رقابت با یکدیگر ندارند و این در حالی است که نرخ‌های مورد عمل در ایران، در بعضی موارد با نرخ‌های بین‌المللی فاصله زیادی دارد. بنابراین تمایل به پایین آوردن نرخ‌ها روز به روز افزایش می‌یابد به خصوص در مورد مجموعه‌های بزرگ صنعتی که نیاز به پوشش بیمه اتکایی اختیاری دارند، عملاً نرخ بیمه‌نامه صادره تحت تأثیر نرخ‌های بین‌المللی قرار می‌گیرد. لذا احتمال می‌رود در آینده در تعرفه موجود تجدید نظر به عمل آید و یا تعرفه موجود با انعطاف بیشتری اجرا شود.

به نظر بعضی از کارشناسان، نرخ‌های مورد عمل برای خطر زلزله در مقایسه با تواتر وقوع این خطر و خساراتی که به اموال بیمه‌شده وارد آمده، زیاد است. لذا تجدید نظر در نرخ خطر زلزله و احتمالاً بعضی خطرات طبیعی دیگر پیش‌بینی می‌شود.

### ۲ - تغییر در ساختار عوامل فروش

همان‌طور که قبلاً اشاره شد در حال حاضر اکثر بیمه‌نامه‌ها توسط ادارات مرکزی و یا شعب شرکت‌های بیمه در تهران و یا در شهرستان‌ها صادر می‌شوند. اما این وضعیت در حال تغییر است. شرکت‌های بیمه در سال‌های اخیر معتقد شده‌اند که برای توسعه فعالیت نیاز به استفاده از دلال‌های بیمه و نمایندگان بیمه دارند. بیمه مرکزی خود مشوق این تغییر است. هر سال چندبار برای داوطلبان شغل دلالی و نمایندگی جلسات آزمون برگزار می‌شود، شرکت کنندگان در این آزمون غالباً دارای تحصیلات دانشگاهی هستند. اخیراً شرکت‌های بیمه به این نتیجه

رسیده‌اند که به تدریج صدور بیمه‌نامه‌ها و همچنین پرداخت خسارات را به عهده نمایندگان خود بگذارند. این روش از صدور بیمه‌نامه مسؤولیت اتومبیل شروع شد و فعلاً بعضی از نمایندگان شرکت‌های بیمه که شخصیت حقوقی دارند، اکثر انواع بیمه‌نامه را صادر می‌کنند و در پرداخت خسارت نیز اختیاراتی دارند. به این ترتیب بخشی از وظایف کارمندان شرکت‌های بیمه به نمایندگان بیمه واگذار شده است و نیاز به استخدام کارمند کمتری دارند. در مقابل تعداد نمایندگان شرکت‌ها به سرعت روبه افزایش است. گفتنی است که به تناسب افزایش تعداد عوامل فروش تعداد بیمه‌نامه‌های صادره افزایش نیافته است.

شاید به این علت است که نمایندگان جدید تجربه کافی در امر فروش ندارند. بعضی از نمایندگان بیمه (شرکت‌ها) می‌توانند بیمه‌نامه‌های مربوط به دلال‌های رسمی بیمه را صادر نمایند.

دلال‌های رسمی بیمه در سال‌های اخیر قلمرو فعالیت بیشتری را به دست آورده‌اند و تعداد آنها روبه افزایش است ولی معدودی از آنها توانسته‌اند پرتفوی قابل ملاحظه‌ای را ایجاد کنند. در ایران دلال‌های بیمه حق صدور بیمه‌نامه را ندارند و بیمه‌نامه‌های آنها توسط ادارات و شعب شرکت‌های بیمه و یا شرکت‌های نمایندگی جدیدالتأسیس صادر می‌شود. می‌توان گفت در این خصوص همکاری معقولی بین این دو صنف وجود دارد.

بیمه مشترک که در کشورهای دیگر در مورد خطرات بزرگ متداول است در ایران به ندرت انجام می‌شود. توسعه فعالیت دلال‌ها و نمایندگان می‌تواند موجب رواج بیمه مشترک گردد. یکی از محاسن بیمه مشترک این است که در مورد خطرات بزرگ از ظرفیت دویاچند شرکت بیمه استفاده می‌شود

و نیاز به بیمه اتکایی خارجی تقلیل می‌یابد.

### ۳ - توجه بیشتر به انواع جدید بیمه

در صورتی که پرسنل مجرب شرکت‌های بیمه از کار صدور بیمه‌نامه و رسیدگی به خسارات کوچک آزاد شوند می‌توانند وقت و توجه خود را معطوف به طرّاحی بیمه‌های جدید و بالا بردن سطح خدمات بیمه‌ای نمایند. به نظر می‌رسد در سال‌های آینده در زمینه‌های زیر فعالیت بیشتری صورت گیرد:

#### الف - بیمه منازل مسکونی

همه می‌دانند که نسبت واحدهای مسکونی که از پوشش بیمه‌ای برخوردار هستند به کل این واحدها، چه در تهران و چه در شهرستان‌ها بسیار ناچیز است. پس از زمین لرزه سال ۱۹۶۹ معلوم شد که بیش از نود درصد منازل مسکونی که بیمه آتش‌سوزی (با خطر زلزله) داشتند، آنهایی بودند که به لحاظ دریافت وام توسط بانک‌ها بیمه شده بودند.

قطعاً این وضعیت تغییر خواهد کرد، زیرا از یک طرف مردم به تدریج با مزایای بیمه آشنا می‌شوند. در این میان تبلیغات شرکت‌های بیمه و فعالیت واسطه‌ها بی‌تأثیر نیست. از طرف دیگر مجموعه‌های مسکونی به موجب قانون مصوب مجلس شورای اسلامی باید تحت پوشش بیمه آتش‌سوزی قرار گیرند و مدیریت مجموعه که معمولاً از بین ساکنین مجموعه انتخاب می‌شود نسبت به این مسأله مسؤولیت دارد. شرکت‌های بیمه طرح‌های جدیدی که اجرای آنها سهل و آسان است برای مجموعه‌ها تنظیم و ارائه کرده‌اند.

#### ب - تکمیل مبالغ بیمه

از سال‌های پیش از انقلاب اسلامی، در زمان رسیدگی به خسارت‌ها، مشخص می‌شد که مبالغ بیمه کافی نیست، لذا شرکت‌های بیمه ناگزیر بودند به حکم ماده ۱۰ قانون بیمه خسارت وارده را به نسبت

جبران کنند. به طوری که در عمل کمتر خسارتی به میزان کافی جبران می‌شد. در سال‌های اخیر به لحاظ استمرار تورم آن هم با نرخ بالا کمبود مبالغ بیمه وضعیت دشوارتری را ایجاد کرد و بیمه‌گزاران متوجه و یا علاقمند به تکمیل مبالغ بیمه خود نبودند. در سال‌های اخیر به لحاظ توجه بیشتر مردم و واسطه‌ها و شرکت‌های بیمه به تدریج مبالغ بیمه اصلاح می‌شوند.

#### ج - ارایه پوشش‌های متنوع

برخی از بیمه‌گزاران علاقمند هستند که پوشش بیمه‌ای مورد نظر خود را از بین طرح‌های متنوع انتخاب کنند. که می‌توان در پاسخ به این تقاضا به پوشش‌های زیر اشاره کرد:

- اعمال فرانشیز (یا به عبارت صحیح‌تر میزانی از خسارت که به عهده بیمه‌گزار است) در مقابل تخفیف مناسب در حق بیمه، این روش از یک طرف موجب می‌شود که بیمه‌گر در مورد خسارات کوچک که رسیدگی به آنها مستلزم صرف وقت است تعهدی نداشته باشند و از طرف دیگر توجه مشتری را به رعایت ضوابط ایمنی و تجهیزات مبارزه با حریق تقویت می‌نماید.

- بیمه فرست لاس (یا به عبارت صحیح‌تر تعیین سقف معین برای هر خسارت). در بسیاری موارد مشتری با توجه به پراکندگی اموال بیمه‌شده خود حاضر است سقفی را برای حداکثر خسارت بپذیرد و در مقابل از تخفیف در حق بیمه استفاده کند. این روش فعلاً در بعضی از بیمه‌نامه‌ها برای خسارات ناشی از حریق، سیل و زلزله اجرا می‌شود.

#### د - ارایه انواع جدید بیمه

در حال حاضر پوشش‌هایی که ارایه می‌شود خسارات مستقیم ناشی از حریق و

سایر خطرات را جبران می‌کند ولی در بسیاری موارد خسارات غیرمستقیم که عمدتاً ناشی از توقف و یا تقلیل تولید طی مدت زمانی که بخش‌های خسارت دیگر خط تولید تعمیر می‌شود، بیش از خسارات مستقیم است. ممکن است هزینه جایگزینی یک ماشین در خط تولید بالغ بر ۱۰۰ میلیون ریال باشد ولی زبان تقلیل تولید برای مدتی که برای پیاده کردن آن ماشین و نصب ماشین جدید لازم است بالغ بر ۵۰۰ میلیون ریال باشد. صنایع به این پوشش نیاز دارند. بدیهی است که شرکت‌های بیمه در آینده خود را برای ارایه و اجرای این پوشش آماده خواهند ساخت.

#### ۴ - توسعه حجم فعالیت

به ترتیبی که توضیح داده شد شرکت‌های بیمه در آینده بسیار نزدیک آماده خواهند بود که بیشتر وقت خود را صرف تدوین و ارایه انواع جدید بیمه بنمایند. بیمه مرکزی ایران نیز در این راستا همگام و پشتیبان شرکت‌های بیمه است. این آمادگی همراه با توجه بیشتر مشتریان و احساس نیاز آنها به پوشش کامل و پیشرفته در مقابل خطرات حریق و خطرات طبیعی موجب آن می‌شود که ارقام تولید این رشته بیمه در آینده نزدیک سیر صعودی جدیدی را آغاز کند به تحقیق افزایش میزان حق بیمه در سال‌های آینده خیلی بیش از نرخ تورم خواهد بود.

در مقابل بایستی پذیرفت که تجدید نظر در نرخ‌ها موجب می‌شود که ضریب خسارت افزایش یابد اما نه در حدی که موجب نگرانی شود. به عبارت دیگر می‌توان گفت در آینده شرکت‌های بیمه ایرانی در بیمه آتش‌سوزی پرتقوی وسیع‌تر و متعادل‌تری خواهند داشت.

