

# چشم‌انداز تجارت بیمه عمر خصوصی در ژاپن

● مترجم: حبیب میرزایی؛ کارشناس مسؤول مرکز تحقیقات بیمه‌ای بیمه مرکزی ایران

بالغ بر ۳۰ تریلیون ین بوده است.<sup>(۱)</sup> در سال ۱۹۹۵ م مجموع کل درآمد حق بیمه شامل Kanpo و Kyosai، ۴۱ درصد از درآمد حق بیمه جهان را به خود اختصاص داده است؛<sup>(۲)</sup> در صورتی که درآمد حق بیمه شرکت‌های بیمه عمر خصوصی رقم ۲۶ درصد را بدون بیمه‌های Kanpo و Kyosai نشان می‌دهد. این آمارها نشان می‌دهد که ژاپن از جمله کشورهای پیش‌تاز در کسب و کار بیمه عمر جهان است. در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ در دوره معروف به اقتصاد حبابی (بادکنکی و خیالی)<sup>(۳)</sup> درآمد حق بیمه هر ساله به طور قابل توجهی افزایش می‌یافت. هنگامی که در دهه ۱۹۹۰ اقتصاد حبابی فروکش نمود، رشد درآمد حق بیمه نیز به دنبال رکود اقتصادی کاهش یافت؛ به ویژه در چند سال اخیر کمترین رشد را نشان می‌دهد. در پایان مارس<sup>(۴)</sup> سال ۱۹۹۷ م کل دارایی شرکت‌های بیمه عمر خصوصی بالغ بر ۱۸۸ تریلیون ین گردید که ۱۱ درصد از کل وجوه خصوصی موسسات مالی و سازمان‌های دولتی ژاپن

## ۱- وضعیت جاری تجارت بیمه عمر خصوصی

ژاپن چهل سال بعد از جنگ جهانی از رشد چشمگیر اقتصادی خود بهره گرفته و تجارت بیمه عمر آن بالاترین رشد را در جهان به خود اختصاص داده است. این رشد اصولاً نتیجه رشد درآمد ملی، جمعیت روبه رشد و درک خوب مردم برای استفاده از بیمه عمر و همچنین عملیات مدیریتی موفق شرکت‌های بیمه و نیز همت و تلاش کارکنان سختکوش و نیروهای فعال فروش بوده است. به طور خلاصه وضعیت جاری تجارت و فعالیت بیمه عمر خصوصی در ژاپن بدین شرح است:

۱-۱- ویژگی‌های تجارت بیمه عمر خصوصی  
محصولات بیمه عمر در ژاپن از سه طریق شرکت‌های عمر خصوصی، بیمه عمر پستی از طریق وزارت پست و ارتباطات (Kanpo) و تعاونی‌ها Kyosai ارائه می‌شوند. در سال‌های اخیر، درآمد حق بیمه شرکت‌های بیمه عمر خصوصی

پیش‌بینی آینده با توجه به وضعیت در حال تغییر فعلی تقریباً مشکل به نظر می‌رسد. این مقاله با قبول احتمال خطا در پیش‌بینی، چشم‌اندازی از گرایش‌های در حال ظهور را در افقی ده ساله مورد بحث و بررسی قرار داده است.

می‌باشد؛ به طوری که شرکت‌های بیمه عمر به عنوان مؤسسات سرمایه‌گذار نقش برجسته‌ای ایفا می‌نمایند. در همان زمان دارایی‌های Kanpo به ۱۰۰ تریلیون یین رسید. از دارایی‌های شرکت‌های بیمه عمر خصوصی ۵۸ تریلیون یین در وام‌های داخلی سرمایه‌گذاری شده و ۴۴ تریلیون به اوراق قرضه داخلی، ۳۱ تریلیون به سهام داخلی، ۹ تریلیون به اموال غیرمنقول، ۶ تریلیون به وام‌های خارجی، ۱۳ تریلیون به اوراق قرضه خارجی و ۳ تریلیون به سهام خارجی اختصاص یافت. بدین منوال فعالیت‌های سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه عمر در کانون توجه بازارهای ارز خارجی، اوراق قرضه و سهام قرار دارند.

میزان «حق بیمه جاری»<sup>(۵)</sup> شرکت‌های بیمه عمر خصوصی به ۲۱۷۵ تریلیون بالغ شده که ۴۷ میلیون یین برای هر خانوار یا ۱۷ میلیون یین به ازای هر فرد می‌باشد. حق بیمه جاری Kanpo به ۲۰۳ تریلیون یین و بیمه

عمر تعاونی‌های کشاورزی به ۲۴۵ تریلیون رسید.

۱-۲- عرضه‌کنندگان بیمه عمر خصوصی در یک دوره ۲۰ ساله بعد از جنگ جهانی، صنعت بیمه عمر خصوصی ژاپن، مرکب از ۱۴ شرکت تعاونی و ۴ شرکت سهامی بود. در هر حال بعد از آزادسازی بازار سرمایه در سال ۱۹۶۹ بسیاری از شرکت‌های بیمه با سرمایه خارجی<sup>(۶)</sup> شروع به کار نموده‌اند و در سال ۱۹۹۶ تعدادی شرکت جانبی عمر از شرکت‌های بیمه غیرزندگی تأسیس شد. تا ژانویه سال ۱۹۹۸، ۱۵ شرکت تعاونی، ۲۶ شرکت سهامی و ۳ شعبه شرکت‌های خارجی و جمعاً ۴۴ شرکت در ژاپن به فعالیت مشغول بودند. اغلب شرکت‌های بزرگ، تعاونی هستند و مجموع سهم آنها از درآمد حق بیمه در سال مالی ۱۹۹۶، ۸۹ درصد بود.

از میان ۲۴ شرکتی که بعد از سال ۱۹۶۹ به تازگی به فعالیت بیمه عمر وارد شده‌اند،

۱۳ شرکت با مشارکت ۵۰ درصدی یا بیشتر متعلق به شرکت‌های خارجی و ۱۱ شرکت نیز از شرکت‌های جانبی عمر شرکت‌های غیرزندگی بوده‌اند. از ۱۳ شرکت با سرمایه خارجی، ۴ شرکت با واگذاری مالکیت خود به شرکت‌های ژاپنی از کشور خارج شدند. در تقسیم بندی ۱۳ شرکت با سرمایه خارجی بر حسب کشور ۹ شرکت آمریکایی از جمله ۴ شرکتی که فعالیت خود را متوقف ساختند، یک شرکت آلمانی، یک شرکت فرانسوی و یک شرکت سوئیسی و یک شرکت سوئدی هستند.

۱-۳- کانال‌های توزیع و محصولات یکی از مشخصه‌های کانال‌های توزیع شرکت‌های بزرگ بیمه عمر در ژاپن، شمار غالب نماینده‌های زن تمام وقت می‌باشد که انحصاراً برای یک شرکت بیمه فعالیت می‌نمایند. از سوی دیگر برخی شرکت‌های کوچک‌تر و متوسط علاوه بر نماینده‌های زن از نمایندگی‌های مستقل که به عنوان کار جانبی به کار بیمه می‌پردازند نیز استفاده می‌کنند. شرکت‌های بیمه با سرمایه خارجی از نمایندگی‌های بیمه غیرزندگی و نماینده‌های تمام وقت مرد انحصاری استفاده می‌نمایند.

محصولات اصلی شرکت‌های بزرگتر، بیمه‌های تمام عمر با الحاقی بیمه عمر زمانی می‌باشد. برخی شرکت‌های متوسط یا کوچکتر و شرکت‌های خارجی در بیمه عمر زمانی، بیمه درمانی انفرادی به ویژه بیمه بیمارستانی و بیمه غیرمشارکتی متخصص می‌باشند. بیمه عمر متغیر نیز در سال ۱۹۸۶ به بازار عرضه شد که موفقیت‌آمیز نبود. اما بیمه مستمری متغیر و بیمه عمر همگانی هنوز به بازار عرضه نشده است.

۱-۴- نرخ‌های بهره فرضی (انتظاری) و بازده سرمایه‌گذاری



در حال حاضر یکی از چالش‌های جدی در مدیریت، دامنه منفی بین نرخ‌های بهره فرضی (انتظاری) و بازده واقعی سرمایه‌گذاری است. در حال حاضر نرخ بهره طولانی مدت تا حد چشمگیری پایین است. در هر حال اکثر بیمه‌نامه‌های عمر انفرادی که در حال حاضر عرضه می‌شود با نرخ‌های بهره فرضی ۲/۷۵ درصد یا ۲/۹۰ درصد و محصولات بازنشستگی گروهی با نرخ ۲/۵ درصد هستند. با توجه به اینکه بیمه‌نامه‌هایی که تا دوره اقتصادی حسابی فروخته شده‌اند، بازده سرمایه‌گذاری بیش از ۳/۵ درصد نیاز دارند. برخی شرکت‌ها برای کاهش دامنه منفی منافع و برای حاشیه سود، از نرخ مرگ و میر و هزینه‌ها استفاده می‌نمایند و برخی دیگر علاوه بر حاشیه سود از عایدات انباشته نگهداری شده (عایدات ذخیره نگهداری شده) استفاده می‌نمایند.

در وضعیت فوق انتظار می‌رود نرخ‌های بهره بازار از طریق تسویه وام‌های ناجور و نامناسب موسسات مالی احتمالاً به اجبار به وضع نرمال بازگردد، رشد اقتصادی پویا می‌تواند به اقتصاد آسیا ثبات را بازگرداند و سایر مسائل مرتبط را نیز برطرف گرداند. در عین حال شرکت‌های بیمه عمر خصوصی در کنار مقامات دولتی بیمه و مالی باید نقش فعالانه‌ای را درپیش گیرند.

به علاوه صنعت بیمه عمر ژاپن با عبرت از نرخ‌های بهره خیلی پایین در تاریخ اقتصادی مدرن جهان، برای تجدیدنظر در ذخایر بیمه‌نامه‌های انفرادی و کاهش نرخ‌های بهره فنی برای زمانی که درآمد بازار اوراق قرضه دولتی بلند مدت فراتر از حد تعیین شده می‌رود، باید آماده باشد.

## ۲ - تغییرات جدی در محیط فعالیت

همان طور که در بخش قبل شرح داده

شد، بعد از افول اقتصاد حسابی در ژاپن در پایان سال ۱۹۸۰، رشد اقتصادی ژاپن تقریباً در سال ۱۹۹۰ هموارگردید. فعالیت بیمه عمر خصوصی رو به تکامل به نظر می‌رسد و هنوز رشد آن ادامه دارد. در هر حال صنعت بیمه عمر ژاپن برای توسعه نوین در پاسخ به تغییرات جدی بعدی در محیط فعالیت، شرایط رو به جلویی را دارا می‌باشد.

۱-۲- مقررات‌زدایی از طریق قانون جدید بیمه

قانون قبلی بیمه هرچند در سال ۱۹۳۹ مورد تجدیدنظر قرار گرفته بود، با این حال بعد از گذشت ۵۰ سال پاسخ‌گویی محیط کسب و کار امروز نبود و نیاز به تجدیدنظر اساسی داشت. بنابراین در سال ۱۹۹۵ قانون جدید به تصویب رسید و در سال ۱۹۹۶ به اجراء گذاشته شد. برخی از مفاد این قانون در ارتباط با این مقاله در ادامه آورده می‌شود.

در قانون قبلی، شرکت‌های بیمه عمر برای ورود به فعالیت در زمینه بیمه‌های غیرزندگی مجاز نبودند و بالعکس. قانون جدید ورود متقابل در بیمه عمر و غیرزندگی از طریق شرکت‌های جانبی آنها را مجاز می‌داند. تحت قانون جدید، شش شرکت بیمه عمر شرکت جانبی غیرزندگی تأسیس کردند، در حالی که ۱۱ شرکت غیرزندگی شرکت جانبی بیمه عمر تأسیس نمودند و فروش متقاطع بیمه‌های عمر و غیرزندگی را در اکتبر سال ۱۹۹۶ آغاز کردند. کانال‌های اصلی توزیع شرکت‌های بیمه غیرزندگی فعال در بازار ژاپن نمایندگی‌های مستقل می‌باشند که می‌توانند نماینده بیش از یک شرکت بیمه نیز باشند. اکثریت این نمایندگی‌های در بیمه‌های غیرزندگی به عنوان کار جانبی برای کسب و کارشان مشغول فعالیت می‌باشند. شرکت‌های

جانبی تازه تأسیس شرکت‌های بیمه عمر محصولات خود را از طریق کانال‌های توزیع شرکت‌های اصلی (مادر) ارائه می‌نمایند. به دلیل ورود گروه غیرزندگی به کسب و کار بیمه عمر، تعداد نماینده‌های بیمه عمر تحت این قبیل نمایندگی‌ها به طور چشمگیری افزایش یافته است و از حدود ۲۲۷ هزار نمایندگی در ظرف یک سال به ۳۶۰ هزار در پایان سال ۱۹۹۷ رسید. در همین زمان تعداد نماینده‌های عمر انحصاری ۳۸۵ هزار نمایندگی بود. افزون بر آن قانون جدید برای کانال‌های توزیع مجوز کارگزاری پیش بینی نموده است و برخی کارگزاران بیمه نیز بعد از آن فعالیت خود را در ژاپن آغاز کرده‌اند.

مطابق با قانون قدیم، شرکت‌های تعاونی (متقابل) می‌بایست حداقل مقدار ممکن از مازاد خود را به عنوان پاداش (سود سهام) بین اعضاء یعنی بیمه‌گذاران شرکت تعاونی تقسیم می‌کردند؛ اما قانون جدید برای حفظ استحکام مالی یک شرکت تعاونی به عنوان یک ارگان زنده تأکید بیشتری دارد.

در ارتباط با تغییر مفهوم توزیع مازاد، قانون جدید مقرر می‌دارد که پایه سرمایه‌ای<sup>(۷)</sup> افزایش یابد و تعدادی از شرکت‌های بیمه عمر، عمده‌ا شرکت‌های بزرگ، پایه سرمایه‌ای خود را به بیش از ۸۰۰ بلیون افزایش دهند. به منظور ارتقاء قدرت پرداخت تعهدات (توانگری) برای شرکت‌های بیمه عمر به علاوه وام‌های جانبی نیز در دسترس می‌باشد. علاوه بر آن ضوابط جدید تعاونی‌زدائی<sup>(۸)</sup> نیز معرفی بود.

۲-۲- منازعه بیمه بین ژاپن و آمریکا با تصویب و اجرای قانون جدید بیمه در ژاپن، به خصوص امکان آزادی ورود دو طرفه بیمه عمر و غیرزندگی درون بخش‌های یکدیگر از طریق شرکت‌های

جانبی، شرکت‌های جانبی غیرزندگی شرکت‌های عمر، مجاز به ارائه بیمه‌نامه‌های حوادث شخصی شده بودند، همچنان که شرکت‌های جانبی عمر شرکت‌های غیرزندگی مجاز به ارائه بیمه‌نامه‌های پزشکی انفرادی بودند. در طی این تغییرات، برخی از شرکت‌های آمریکائی که موقعیت مشهوری در بازارهای بیمه حوادث شخصی و بیمه پزشکی انفرادی کسب کرده بودند، از قرار معلوم در برابر مقررات زدائی مخالفت و مقاومت کردند. در پاسخ به چنین حرکت‌هایی، دولت آمریکا از دولت ژاپن درخواست کرد جداول حق بیمه غیرزندگی را قبل از مقررات زدائی فوق آزاد نماید.

در پایان سال ۱۹۹۶ مطابق با توافق بین دو دولت انجام شد، مقرر شد که آزادسازی جداول حق بیمه غیرزندگی در جولای ۱۹۹۸ به عنوان جزئی از توافق Tokyo Big Bang که از این پس شرح داده می‌شود اجراء گردد. اجرای مقررات جاری حاکم بر بیمه‌های حوادث شخصی به وسیله شرکت‌های جانبی عمر شرکت غیرزندگی و بیمه پزشکی انفرادی به وسیله شرکت‌های جانبی غیرزندگی شرکت‌های بیمه عمر تا پایان سال ۲۰۰۰ ادامه خواهد داشت.

۲-۳- شتاب مقررات زدائی توسط Tokyo Big Bang

دولت ژاپن اخیراً اصلاحات شش‌گانه اقتصادی اصلی را تبلیغ می‌نماید. اصلاح سیستم مالی یا Tokyo Big Bang برای پیشبرد مقررات زدائی در فعالیتهای مالی گوناگونی نظیر بانکداری، بورس اوراق بهادار، بیمه و تشویق ورود جدید به این قبیل فعالیتهای مالی است. اصول اعلان شده عبارتند از: «آزادانه»، «عادلان»، «جهانی»: «آزادانه» که نشانگر لغو مقررات برای رقابت آزاد در بازارها می‌باشد. «عادلان» شفافیت را از طریق بهبود

افشاگری ارتقاء می‌دهد. «جهانی» سازگاری (همخوانی) مقررات با استانداردهای بین‌المللی را مورد تأکید قرار می‌دهد.

یکی از نکات برجسته اصلاح سیستم مالی Tokyo Big Bang معرفی شرکت‌های مادر<sup>(۹)</sup> است. در سال ۱۹۹۷ قانون ضدانحصار<sup>(۱۰)</sup> که قبلاً شرکت صاحب سهم (شرکت مادر خالص) را که عملیات آن تنها نگهداری سهام و کنترل مدیریت سایر شرکت‌ها بود را منع می‌کرد، مورد تجدیدنظر قرار گرفت. موسسات مالی هم اینک می‌توانند فعالیت خود را به وسیله توسعه سیستم شرکت‌های مادر (صاحب سهم) متنوع نمایند. در هر حال مطابق با قوانین فعلی تأسیس شرکت مادر تعاونی مجاز نمی‌باشد. بنابراین شرکت‌های بیمه تعاونی باید یک سیستم شرکت مادر دست پایین<sup>(۱۱)</sup> را به کار گیرند. به نظر می‌رسد سیستم شرکت‌های مادر (صاحب سهم) تعاونی در برخی سیستم‌های حقوقی در آمریکا رسمیت یافته باشد. از صنعت بیمه عمر ژاپن نیز برای قانونی کردن سیستم شرکت‌های صاحب سهم تعاونی درخواست شده است.

در گذشته ژاپنی‌ها شرکت‌های سرمایه‌گذاری محدود (تراست محدود)<sup>(۱۲)</sup> یا صندوق تعاونی را به عنوان یک وسیله پس‌انداز ترجیح نمی‌دادند. مطابق با مقررات جدید که در سال ۱۹۹۷ ابلاغ شد به شرکت‌های بیمه اجازه داده شد که شرکت سرمایه‌گذاری محدود داشته باشند که این شامل تسهیلات خود شرکت‌های بیمه، اقدام به فروش و تراست‌های محدود در محل شعبه شرکت بیمه نیز می‌باشند. به علاوه در تجدیدنظر قانون بورس و اوراق بهادار و ارز، برای سال ۱۹۹۸ برنامه‌ریزی شده است که خود شرکت‌های بیمه برای توزیع یا ارائه

خدمات سرمایه‌گذاری محدود مجاز باشند. ۴-۲- انتقال فعالیت بیمه از بخش دولتی به بخش خصوصی

امروزه در جریان اصلاح وظایف دولت و مقررات زدائی، عقاید و نقطه نظرات فراوانی به گوش می‌رسد مبنی بر اینکه فعالیت و وظایف دولت باید کنترل گردد. از نظر تاریخی استمرار حضور گسترده دولت باید خصوصی یا لغو گردد و یا نقش آن باید به عرصه‌هایی که شرکت‌های خصوصی توان سرویس‌دهی مناسب را ندارد، محدود گردد. حجم و اندازه Yo-cho یا پس‌انداز پستی که به وسیله وزارت پست و ارتباطات تلفنی اداره می‌شود و Kanpo بسیار عظیم و بزرگ به نظر می‌رسد. Kanpo ۱۰۰ تریلیون از دارایی‌های کل را حفظ نموده در حالی که Yo-cho ۲۲۴ تریلیون را نگهداری کرده است. دیدگاه‌هایی در حال شکل‌گیری است که اعتقاد دارد این حجم عظیم فعالیت دولت، برخوردار از معافیت‌های خاص و تضمین‌های مالی بدون دلیل و معاف از مالیات بر درآمد، در واقع ظلم و تعدی به بخش خصوصی می‌باشد.

در ژاپن نسبت به سایر کشورهای پیشرفته، سالخوردگی جامعه به سرعت روبه افزایش است. نرخ جاری جمعیت سالخورده<sup>(۱۳)</sup> ۶۵ سال سن یا بالاتر است و تقریباً مشابه کشورهای چون انگلیس، فرانسه و آلمان می‌باشد. همچنین پیش‌بینی می‌شود که این نرخ در ۲۰ سال آینده در این کشورها بیشتر خواهد شد. صندوق بازنشستگی دولتی (عمومی) در ژاپن اساساً به روش ارزیابی سالیانه (روش پرداخت جاری)<sup>(۱۴)</sup> تأمین مالی می‌گردد. حمایت از جمعیت کاملاً سالخورده و حفظ سیستم بازنشستگی ملی بدون افزایش حق‌بیمه یا سن شروع پرداخت مزایا<sup>(۱۵)</sup> تقریباً

غیرممکن به نظر می‌رسد. دولت ژاپن درصدد اصلاح سیستم فکری بازنشستگی می‌باشد و طرحی در دست بررسی دارد که در روش هزینه‌یابی بیمه‌ای تغییر ایجاد می‌کند.

به خاطر هزینه‌های پزشکی روبه افزایش و همچنین سالخوردگی جامعه، وضعیت مالی سیستم بهداشت و درمان ملی تحت فشار می‌باشد. با وجودی که دولت ژاپن سطح مزایای بیمه بهداشت و درمان ملی را در سال ۱۹۹۷ کاهش داد با این حال این تجدیدنظر برای رفع کمبود در سیستم بیمه بهداشت و درمان کافی نبود. دولت برای بهبود و کارایی بیشتر سیستم بیمه بهداشت و درمان، طرحی در دست دارد. به علاوه نیاز به مراقبت پرستاری روبه افزایش است. قوانین جدیدی که در سال ۱۹۹۷ وضع شده‌اند، سیستم بیمه مراقبت پرستاری عمومی را ارائه می‌نمایند تا در سال ۲۰۰۰ کارآمدتر شود.

### ۳- صنعت بیمه عمر خصوصی در حال توسعه

اقتصاد ژاپن با پیشینه بزرگترین قدرت اعتبار دهنده جهان، سطح بالایی از پس‌انداز ملی و تکنولوژی تولیدی با کیفیت به طور مداوم در آینده روبه رشد می‌باشد. این رشد به وسیله تسویه وام‌های ناجور به لحاظ تاریخی، متعادل کردن پایین‌ترین نرخ‌های بهره، با حرکت به سوی مقررات‌زدائی، توسعه بخش خصوصی بیمه در رشته‌های بازنشستگی و همچنین رفاه و بهداشت و درمان و رشد با ثبات اقتصاد آسیائی بعد از فروکش کردن اقتصاد حبابی همچنان جریان دارد. رشد و توسعه فعلی صنعت بیمه عمر خصوصی در عین مواجهه با چالش‌ها همچنان ادامه می‌یابد؛ هرچند این رشد از دوره رشد سریع گذشته کمتر می‌باشد.

۱-۳- اشاعه بیمه عمر و تغییر در نگرش مشتری خریدار بیمه‌نامه‌های عمر

بیمه عمر در ژاپن به طور گسترده‌ای اشاعه و توسعه یافته است؛ تا جایی که ۸۱ درصد از مردان و ۷۵ درصد از زنان یا نزد شرکت‌های بیمه عمر خصوصی، Kanpo یا Kyosai تحت پوشش می‌باشند، به علاوه ۹۳ درصد از خانواده‌ها نیز تحت

پوشش هستند. میزان دارایی‌های مالی افراد ژاپنی تقریباً ۱۲۰۰ تریلیون است. از آن میان صنعت بیمه عمر خصوصی ۱۴ درصد قابل توجه، سهم است.

طی چند سال گذشته اقتصاد ژاپن و درآمد افراد تحلیل رفته و یا رشد آن کندتر شده است. همچنین با مقررات‌زدائی در حال اجراء از رشته‌های مالی، مشتریان و کسانی که دارای دانش مالی هستند از طریق مقایسه دقیق محصولات با سایر محصولات به خرید محصولات مالی تمایل نشان می‌دهند. هنگامی که آنها درمی‌یابند خرید بیمه‌های عمر نیازهای برنامه‌ریزی زندگی‌شان را تأمین می‌کند علاقه بیشتری از خود نشان می‌دهند و جذب می‌شوند.

۲-۳- تنوع کانال‌های توزیع

به منظور پاسخ گفتن به الزامات برنامه‌ریزی زندگی مدرن مشتریان، ارائه خدمات مشاوره‌ای به وسیله برنامه‌ریزان مالی صاحب نظر، در زمینه‌هایی همچون تجزیه و تحلیل پوشش مناسب برای مشتریان، توسعه پرتفوی محصولات بیمه



عمر، مقایسه محصولات مالی با سایر بخش‌ها نظیر بانک، شرکت‌های تأمین و مالیات‌ها، خیلی بیشتر از پیش اهمیت پیدا کرده‌اند. در همین راستا نقش نماینده‌های بیمه عمر قوی برجسته‌تر خواهد گردید.

در هر حال در مورد بیمه عمر زمانی با سرمایه کم و محصولات ساده‌تر، انتظار می‌رود مشتریان، محصولات ارزان‌تر را حتی بدون دریافت خدمات مشاوره از نماینده‌ها ترجیح دهند. لذا تنوع بخشیدن به کانال‌های توزیع به وسیله انواع محصولات و طیف حق بیمه‌ها دارای اهمیت بیشتری می‌باشد. استفاده مضاعف از کارگزار و نمایندگان مستقل و توسعه فروش بر روی پیشخوان<sup>(۱۶)</sup> (فروش چند محصول در یک مکان) بازاریابی مستقیم و دیگر کانال‌های جدید پیش‌بینی شده‌اند. با پیشروی ورود دو طرفه (متقابل) درون بیمه‌های عمر و غیرزندگی به وسیله شرکت‌های جانبی، محصولات بیمه عمر و غیرزندگی جامع روبه افزایش هستند.

۳-۳- جامعه سالخورده و توسعه بیمه‌های خصوصی

به دنبال تجدیدنظر در سیستم بازنشستگی ملی که در حال بررسی است تاکید بیشتری بر روش‌های تامین مالی خواهد شد. بنابراین پیش‌بینی می‌شود میزان مزایای فردی بازنشستگی ملی به حداقل سطح حمایتی زندگی تقلیل یابد. در این شرایط انتظار می‌رود شرکت‌های بیمه عمر که مشهور به حاملان پس‌انداز بلند مدت بوده و دارای اکچوئرها (محاسبان فنی) و شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری درخور و شایسته‌ای هستند، در تجارت و فعالیت بازنشستگی خصوصی نقش فعال‌تری را ایفاء نمایند.

از آنجا که فرض بر این است که میزان پوشش بیمه بهداشت و درمان ملی کاهش

خواهد یافت، انتظار می‌رود صنعت بیمه عمر خصوصی در رشته‌های بیمه درمانی (پزشکی) فعال گردد. به علاوه همراه با معرفی بیمه مراقبت پرستاری دولتی، تقاضا برای برنامه‌های ارتقاء سلامتی (بهداشت) نظیر خدمات مربوط به مراقبت پرستاری توسط شرکت‌های بیمه عمر خصوصی گسترش خواهد یافت.

با یک جامعه سالخورده و نقش روبه کاهش بخش‌های دولتی، نیاز به محافظت از بقاء (حیات) و محافظت در برابر بیماری، از کارافتادگی، مراقبت پرستاری و امثال آن و همچنین تلاش برای مصون ماندن از مرگ (بقاء بیشتر) روبه افزایش است. در ارتباط با توسعه محصول، بیمه تمام عمر با الحاقی عمر زمانی به طور معمول در محور اصلی قرار دارند. ایده‌های محصولات نوین مثل بازنشستگی، سرویس مربوط به مراقبت پرستاری نسبت به موارد دیگر دارای اهمیت بیشتری خواهند بود.

۳-۴- رشد و توسعه درون بازارهای خارجی

بازار ژاپن به روی شرکت‌های بیمه خارجی گشوده است. در واقع ۱۳ شرکت بیمه خارجی در حال حاضر در ژاپن مستقر هستند و یکی از موفق‌ترین آنها کل دارائی‌اش ۲ تریلیون می‌باشد.

در حالی که انتظار می‌رود تعداد شرکت‌های بیمه عمر خارجی و داخلی در ژاپن بیشتر شوند، جمعیت ژاپن روندی روبه کاهش خواهد داشت. بدیهی است که بازار بیمه عمر در ژاپن تکامل یافته و رقابت تشدید می‌شود. در رویارویی با این چالش‌ها انتظار می‌رود صنعت بیمه عمر خصوصی نسبت به موسسات دیگر همچون Kanpo و Kyosai بانک‌های بازرگانی، بانک‌های اعتباری، واحدهای اوراق بهادار در توسعه محصول، بهبود

کارائی عملیاتی و خدمات روبه بهبود به مشتری، بهتر و برتر عمل نماید.

بنابراین رشد و توسعه درون بازارهای خارجی به ویژه درون بازارهای آسیائی که در بلند مدت در حال رشد پیش‌بینی می‌شوند، برنامه‌ای میان مدت خواهد بود. حضور برخی از شرکت‌ها در چند کشور آسیائی در حال افزایش است. در وهله اول، تقویت عملیات داخلی برای غالب شدن بر سیاست‌های مالی معروف به Big Bang مدنظر است. در مرحله بعد شرکت‌های بیمه عمر به دنبال نفوذ و توسعه در آسیا و سایر نقاط جهان برای دهه آینده خواهند بود.

پاورقی‌ها:

(۱) ۱۰۰ ین = ۰/۷۸۵ دلار آمریکا، ۱ دلار آمریکا = ۱۲۷ ین تا ۳۰ ژانویه ۱۹۹۸

(۲) زیگما، شماره ۴، ۱۹۹۷ - شرکت بیمه اتکایی سوئیس ری

(۳) Bubble Economy

(۴) سال مالی شرکت‌های بیمه ژاپنی از آوریل تا ۳۱ مارس است و نشاندهنده سال‌های مالی مورد استفاده برای جمع‌آوری داده از هر کشور می‌باشد

(۵) Insurance In Force Amount

(۶) Foreign - Capitalized Insurance Company

(۷) Foundation Fund

(۸) Demutualization

(۹) Holding Company

(۱۰) Anti-monopoly Law

(۱۱) Down-Stream Company

(۱۲) Uint-Trusts

(۱۳) Current Rate of Elderly people

(۱۴) Pay - as - You - go

(۱۵) Commencement age of the Pension system

(۱۶) Expansion of Over-the - Counter Sales