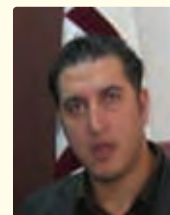




نقش راهبردی دانش اکچوئری و سرمایه‌گذاری‌ها در توسعه بیمه‌های عمر

چکیده

مؤلف: بهرام عبادالله‌زاده
مدیر شعب شرکت بیمه توسعه در استان اردبیل، دکتری مدیریت بازرگانی



اکچوئری، سرمایه‌گذاری و سیستم‌های اطلاعات حسابداری قلمداد نموده و به تفصیل آن را تشریح می‌کند. سپس در ادامه، سایر عوامل و مؤلفه‌های مؤثر بر توسعه بیمه‌های عمر در کشور را معرفی کرده و پیشنهادات سازنده‌ای در راستای توسعه همه جانبه بیمه‌های زندگی ارائه می‌کند. **واژگان کلیدی:** بیمه عمر، اکچوئری، حسابداری، سرمایه‌گذاری، توسعه، دانش اکچوئری، سیستم، بازار سرمایه

در یک مقایسه تطبیقی از سهم بیمه در کشورمان با کشورهای هم‌تراز مشاهده می‌شود که بیمه‌های بازرگانی و به‌خصوص بیمه‌های عمر در ایران وضعیت مساعدی ندارند. مقاله حاضر، ضمن ریشه‌یابی علل این پدیده، توسعه صنعت بیمه به‌خصوص بیمه‌های عمر در کشور را در گرو تغییر و اصلاح قانون و همچنین توسعه بسیط و همه جانبه دانش

مقدمه

جمهوری هم به آن تأکید شده، نیازمند بسترهای مناسب در داخل و خارج از شرکت‌های بیمه است. افزایش درآمد سرانه و هدفمندشدن یارانه‌ها، مشارکت دستگاه‌های حکومتی در اشاعه فرهنگ بیمه، سرمایه‌گذاری‌های کلان در خصوص توسعه صنعت بیمه و... از جمله عوامل خارجی‌اند که از حوزه اختیار شرکت‌های بیمه خارج‌اند. ولی عوامل داخلی به اتخاذ تدابیری در داخل شرکت‌های بیمه برمی‌گردد و می‌توان آن را سامان داد. یکی از این زمینه‌سازی‌های مهم داخلی، می‌تواند توسعه دانش اکچوئری و تربیت اکچوئری و ایجاد سیستم‌های کارایی اطلاعات حسابداری برای پشتیبانی خدمات

وسيله‌ای برای توسعه سرمایه‌گذاری‌ها و توسعه اعتبارات داخلی و بین‌المللی است. بنابراین در علم اقتصاد هم از بیمه سخن به میان می‌آید. در یک مقایسه تطبیقی از سهم بیمه در کشورمان با کشورهای هم‌تراز مشاهده می‌شود که بیمه‌های بازرگانی و به‌خصوص بیمه‌های عمر در ایران وضعیت مساعدی ندارد؛ بنابراین تغییر و اصلاح ساختار فعلی صنعت بیمه به دلیل نقش بااهمیت آن در مناسبات اقتصادی و برای حضور فعال‌تر بیمه‌گران در اقتصاد کشور یک امر اجتناب‌ناپذیر است. تحول و اصلاح ساختاری صنعت بیمه، گسترش و تنوع خدمات بیمه‌ای که در رهنمودهای ریاست محترم

معاملات بیمه‌ای به‌صورت امروزی آن، بیش از شش قرن در اروپا سابقه دارد. در این معاملات قواعد و ضوابطی وجود دارد که به تدریج، به موازات توسعه بیمه در جهان تدوین و تکمیل شده‌اند. بعضی از این قواعد جنبه حقوقی دارند و روابط بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار را تنظیم می‌کنند و از آنها در دانشکده‌های حقوق بحث و گفتگو می‌شود. معاملات بیمه‌ای بین مردم، از دید اقتصاد کلان کشورها اهمیت دارد. از آثار انواع مختلف پوشش‌های بیمه‌ای، تضمین بقا و تداوم فعالیت واحدهای اقتصادی اعم از کوچک و بزرگ است. بیمه از انواع پس‌انداز و

بیمه‌ای بیمه‌گران باشد. نگهداری دقیق حساب‌ها، نمایش وضعیت مالی و ارائه عملکرد شفاف از حساب بیمه‌گذاران، می‌تواند بیمه‌گران را در ارائه خدمات بیمه‌ای مناسب یاری کند. به دلیل خصوصیات حسابداری بیمه‌های عمر از قبیل محاسبات ذخایر فنی، پرداخت مشارکت در منافع، شرایط فروش متنوع و سایر خصوصیات بیمه‌های عمر خرد، ایجاد سیستم‌های کارایی حسابداری بیمه‌های عمر و استفاده از اکچوئری در این رشته بسیار ضروری است. از طرفی دیگر علاوه بر مزیت پوشش خطرات فوت، نقص عضو و از کار افتادگی، به دلیل ماهیت اختیاری و تجاری بیمه‌های عمر، خریداران این پوشش‌ها اهداف و سلیقه متفاوتی دارند. بنابراین از دید سرمایه‌گذاری، خرید بیمه‌های عمر باید توجیه اقتصادی داشته باشد.

مدیریت بهینه وجوه نقد حاصل از فروش بیمه‌های عمر می‌تواند موجب افزایش بازدهی شرکت‌های بیمه و بالارفتن مطلوبیت این بیمه‌ها در نظر بیمه‌گذاران شود؛ بنابراین مثلث سه‌جانبه «بیمه‌های عمر»، «دانش اکچوئری و سرمایه‌گذاری‌ها»، «سیستم‌های اطلاعات حسابداری بیمه»، در ارتباط با همدیگر و با محوریت دانش اکچوئری می‌توانند موجبات توسعه یکدیگر را فراهم آورده و در مجموع باعث توسعه همه‌جانبه و بسط صنعت بیمه گردند.

۱. نحوه پیدایش علم اکچوئری، جایگاه، سابقه و تأثیر آن بر صنعت بیمه

«اکچوئری» از کلمه لاتین «actuarius» مشتق شده است و در دوران قدیم به شخصی گفته می‌شد که به‌عنوان دبیر، در جریان مذاکرات یا محاکمات در مجلس سنا یا دادگاه‌ها یا انجمن‌های مشابه و یا در کلیساها احوال شخصی افرادی را که وابسته به آئین آن کلیسا بودند، ثبت می‌کرد. در اروپا در ابتدا به دبیران یا مأموران ثبت یا حسابداری که دفاتر ثبتی یا دفاتر حسابداری را ضبط و ربط می‌کردند، اکچوئری گفته می‌شد و بعدها نیز قبل از آنکه این کلمه معنی خاص خود را بیابد، دبیران یا مشاوران شرکت‌های بیمه به همین نام خوانده می‌شدند.

از زمانی که یک اکچوئری به‌عنوان رئیس کل امور اجرایی اولین شرکت بیمه عمر در سال ۱۷۶۲ منصوب شد، بیشتر اکچوئرها جذب شرکت‌های بیمه شده‌اند. از این رو به‌درستی می‌توان اذعان کرد که یک «اکچوئری» در یک شرکت بیمه اهمیت یک مهندس را دارد؛ زیرا او به‌منظور تهیه جدول‌های مرگومیر، براساس اطلاعات آماری، نرخ حق‌بیمه‌های مربوطه را محاسبه نموده و طرح‌های بیمه‌ای و روش‌های اجرایی و عرضه آن را تهیه می‌کند. در ضمن به‌منظور اطمینان از حفظ منافع بیمه‌شدگان، میزان ذخایر مورد نیاز را تعیین و منافع حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها را تجزیه و تحلیل می‌کند.

درعین‌حال با مشاوره و مشارکت کارکنان امور حسابداری و مالی، نحوه ثبت دفاتر و سیستم تهیه صورت‌های مالی را مشخص نموده و به‌انجام می‌رساند.

در واقع، اکچوئری سهم بسزائی در توسعه طرح‌های جدید بیمه‌ای و ترسیم سیاست‌های سرمایه‌گذاری شرکت بیمه دارد. بیمه‌گران با دریافت حق‌بیمه از مشتریان بی‌شمار خود، تعهدات سنگینی را به‌عهده می‌گیرند، این تعهدات باید محاسبه شده و در حساب‌های شرکت بیمه و در ترازنامه آخر سال آنها منعکس شود و به تناسب آنها ذخایر لازم (انواع ذخایر فنی) نگهداری گردد. این محاسبات نیز اصول و قواعدی دارد که در علم اکچوئری از آن بحث می‌شود. اکچوئری را می‌توان شعبه‌ای از ریاضیات دانست که در واقع ترکیبی از آمار و احتمالات و ریاضیات بازرگانی است و اکچوئری کسی است که با دانش نظری که از این علوم تحصیل کرده و با تجربیاتی که به‌دست آورده‌است، می‌تواند در اداره امور مالی بیمه‌گر به او کمک کند.

در واقع اکچوئری به متخصصی اطلاق می‌گردد که ریسک بیمه‌ای و حق‌بیمه مربوطه آن را محاسبه می‌کند. او احتمال وقوع حوادث و رخدادهای مختلف زندگی انسان مانند تولد، ازدواج، بیماری، بیکاری، حوادث، بازنشستگی و فوت را پیش‌بینی می‌کند. اکچوئری درعین‌حال، احتمال وقوع حوادثی را که ممکن است باعث ورود زیان به اموال و یا از بین رفتن آنها شود و همچنین میزان مسئولیت قانونی فرد را نسبت به هموعانش در جامعه پیش‌بینی و تعیین می‌کند. دقیقاً بر پایه همین ارزیابی‌ها و محاسبات است که امکان بیمه خطراتی که حیات و اموال انسان‌ها را تهدید می‌کنند، فراهم می‌شود.

تا قبل از سال ۱۳۱۴ که هنوز در ایران شرکت بیمه‌ای تأسیس نشده بود، دانش اکچوئری در ایران ناشناخته بود، بیمه ایران از بدو تأسیس، صدور بیمه عمر را آغاز کرد. این بیمه به کمک





و راهنمایی بیمه‌گر اتکایی اونیوزوریخ و چند تن از کارشناسان خارجی راهاندازی شد. از ادارات این شرکت، اداره آمار و اکچوئری بود. فرمول محاسبات بیمه عمر مانند محاسبه بهای بازخرید، سرمایه‌های مختلف، تغییرات در سرمایه و یا مدت بیمه تا مدتی منحصر به رئیس اداره بود و پنهان نگهداری می‌شد. در سال ۱۳۵۲ بیمه مرکزی ایران، آیین‌نامه بیمه عمر تهیه کرد. شرکت‌های بیمه در ایران در ابتدای فعالیت خود از محاسبات و جدول‌های مورد استفاده شرکت‌های بیمه خارجی استفاده می‌کردند. بعدها به تدریج چند اکچوئری خارجی برای انجام محاسبات مورد نیاز به خدمت گرفته شدند تا بلکه بدین ترتیب محاسبات و عملیات اکچوئری در داخل کشور انجام گیرد.

تنظیم جدول‌های مرگ و میر، تهیه تعرفه حق بیمه انواع مختلف بیمه‌های عمر، محاسبه ذخایر بیمه عمر (که اصطلاحاً ذخایر ریاضی نامیده می‌شوند) و همچنین محاسبه جدول‌های بازخرید بیمه‌نامه‌ها و تخفیف سرمایه بیمه عمر (در صورت انصراف بیمه‌گذار از ادامه پرداخت حق بیمه) از وظایف اصلی اکچوئری در یک شرکت بیمه است. به همین لحاظ برخی تصور می‌کنند که حوزه صلاحیت اکچوئری محدود به بیمه عمر است. اما بیمه‌گران برای بسیاری از محاسبات مربوطه سایر انواع بیمه نیز به

اکچوئرها نیاز دارند.

از جمله در تنظیم تعرفه انواع بیمه‌ها بر مبنای آمار و تجربیات حاصل از خسارت‌هایی که قبلاً واقع شده‌اند و همچنین محاسبه تخفیف‌هایی که به مناسبت‌های مختلف به حق بیمه تعلق می‌گیرند؛ مانند تخفیف در فرانشیز یا تخفیف بابت محدود کردن سقف تعهد بیمه‌گر (بیمه فرست لاس)، تعیین ظرفیت نگهداری خطر برای بیمه‌گر در قراردادهای بیمه اتکایی و همچنین محاسبه نرخ حق بیمه اتکایی در انواع این قراردادها. به طوری که ملاحظه می‌شود، علم اکچوئری در تمام رشته‌های بیمه کاربرد دارد؛ ولی نیاز به اکچوئری در بیمه عمر بیشتر و اساسی‌تر است. ناگفته نماند که مؤسسات مالی از جمله بانک‌ها و مراکز آمار به خدمات اکچوئرها نیازمندند. صنایع بزرگ از اکچوئرها به منظور ترسیم، تنظیم و سرپرستی سیستم بیمه‌ای و بازنشستگی کارکنان خود استفاده می‌کنند. دولت‌ها معمولاً اکچوئرها را برای تنظیم سیاست بیمه‌ای خود و نیز در ارتباط با برنامه‌های بیمه‌های اجتماعی، طرح‌های بازنشستگی و آمارگیری‌های مختلف از جمله سرشماری نفوس و عملیات تحقیقی در امور خدمات نظامی استخدام می‌کنند.

پیش‌بینی می‌شود، بازار وسیع بیمه عمر،

1. First loss

در آینده پیش روی صنعت بیمه باشد، توسعه بیمه‌های عمر در گرو توسعه بسیط دانش اکچوئری است و بدون گسترش و توسعه این دانش، توسعه بیمه عمر نیز در معنای واقعی خود، هیچ‌گاه اتفاق نخواهد افتاد. متأسفانه هنوز در کشور ما تعرفه‌های حق بیمه بر مبنای اصول رشته‌های بیمه تنظیم نمی‌شود. برای تنظیم تعرفه حق بیمه‌ها و همچنین فرانشیز آنها نیاز به محاسبه اکچوئری است. در مواردی که بیمه‌نامه بر اساس فرمول فرست لاس صادر می‌شود - یعنی برای خسارات قابل پرداخت، سقف تعیین می‌شود - باید از اکچوئری استفاده کنیم. همچنین، برای محاسبات اتکایی و تعیین سهم نگهداری یک شرکت بیمه در هر بیمه‌نامه‌ای که صادر می‌کند و نیز تعیین میزان تعهد خود شرکت و میزانی که باید واگذار کند و برای تعیین نرخ حق بیمه در قراردادهای اتکایی مازاد خسارت به محاسبات اکچوئری نیاز است. بانک‌ها، مؤسسات مالی، مؤسسات آماری همچون مرکز آمار ایران و سازمان تأمین اجتماعی به اکچوئرها نیاز دارند. متأسفانه اکثر این عملیات فنی را در حال حاضر خارجیان برای ایرانی‌ها انجام می‌دهند؛ بنابراین پیشرفت و توسعه همه جانبه صنعت بیمه به خصوص در رشته بیمه‌های عمر، به پیشرفت و توسعه دانش اکچوئری در کشور بستگی

2. Excess of Loss Treaty Reinsurance



مستقیم دارد.

۲. بیمه‌های عمر و پس‌انداز و توسعه اقتصادی

از عوامل کلیدی و تعیین‌کننده در فرآیند توسعه اقتصادی، پس‌انداز است. این مفهوم به دو شکل پس‌اندازهای مالی و پس‌اندازهای غیرمالی مطرح می‌شود.

در پس‌اندازهای مالی، سرمایه‌های پراکنده در سطح جامعه، برای خرید اموالی نظیر زمین، مسکن، جواهرات و... صرف می‌شود. ولی در پس‌اندازهای غیرمالی این سرمایه در مسیرهایی نظیر خرید اوراق قرضه و بیمه‌های عمر با ویژگی پس‌اندازی قرار می‌گیرند. در پس‌اندازهای مالی، سرمایه‌های مورد نظر عملاً فاقد قابلیت تحریک بازار سرمایه و تأمین نیازهای مالی برنامه‌های توسعه‌اند. اما به کمک پس‌اندازهای غیرمالی، ظرفیت‌های مورد نیاز برای اجرای پروژه‌های مختلف فراهم می‌شود.

مطالعات نشان می‌دهند، نسبت پس‌انداز به تولید ناخالص ملی در ۱۴ کشور از ۲۰ کشوری که از لحاظ توسعه اقتصادی بالاترین رشد را داشته‌اند، بالغ بر ۲۵ درصد بوده است. اما این نسبت در ۱۴ کشور از ۲۰ کشوری که کمترین رشد اقتصادی را داشته‌اند، کمتر از ۱۵ درصد بوده است. این مسئله نشان می‌دهد که رابطه

میان پس‌انداز و تولید ناخالص ملی، رابطه‌ای مستقیم و تعیین‌کننده است.

از آنجاکه بیمه‌های عمر و پس‌انداز یکی از محورهای مهم پس‌اندازهای غیرمالی را تشکیل می‌دهند، میزان توسعه این بیمه نقش قابل ملاحظه‌ای در دستیابی به اهداف توسعه اقتصادی دارد. علاوه بر این، بیمه عمر و پس‌انداز از کارکردهای کلان اقتصادی دیگر، نظیر مقابله با کاهش ارزش پول و حفظ قابلیت ایفای تعهدات بیمه‌گر نیز برخوردار است. همچنین در سطح خرد نیز این بیمه، امکان ایجاد سرمایه برای اعضای جامعه و خانواده آنها را فراهم کرده و موجب تحکیم اقتصاد خانواده می‌شود.

مروری بر عملکرد بازار بیمه دنیا از عدم تحرک مناسب صنعت بیمه کشور و حجم بسیار محدود بیمه‌های عمر و پس‌انداز آن حکایت می‌کند. حق بیمه‌های عمر در دو کشور آمریکا و ژاپن در سال ۱۹۹۹ میلادی، افزون بر ۳۹۰ میلیارد دلار بوده است و ۹ درصد از ذخایر سیستم مالی و بازار سرمایه ۳۴ هزار میلیارد دلاری آمریکا را حق بیمه‌های عمر با رقمی معادل ۳۲۰۰ میلیارد دلار به خود اختصاص داده‌اند. سهم ایران در آمارهای مذکور بسیار محدود است و به خصوص سهم سرمایه‌های ناشی از بیمه‌های عمر در بازار سرمایه کشور، رقم بسیار

ناچیزی است. با توجه به مطالبی که ذکر شد و اهمیت قابل توجه بیمه‌های عمر و پس‌انداز در توسعه اقتصادی، به نظر می‌رسد باید عوامل مؤثر بر توسعه بیمه‌های عمر در ایران شناسایی شود و در برنامه‌ریزی‌ها مورد توجه قرار گیرد.

۳. سرمایه‌گذاری و توسعه بیمه‌های عمر

به دلیل اهمیت بالای سرمایه‌گذاری‌ها در مکانیزم بیمه‌های عمر، هیئت استانداردهای بین‌المللی حسابداری، قراردادهای بیمه‌های عمر را در مواردی به عنوان ابزارهای سرمایه‌گذاری طبقه‌بندی می‌کند. توجه به مقوله سرمایه‌گذاری، فروش بیمه‌های عمر را تسهیل کرده و موجب توسعه صنعت بیمه می‌شود. عواملی که می‌تواند موجب افزایش جذابیت بیمه‌نامه‌های عمر در نظر بیمه‌گذاران شود، تأکید بر دو مورد است:

- پوشش خطرات فوت، حوادث، نقص عضو و از کارافتادگی که در صورت وقوع آنها در طول مدت بیمه‌نامه بیمه‌گذار مبلغ غرامت را دریافت خواهد کرد. با توجه به ماهیت احتمالی این خطرات و وقوع آنها در سال‌های اولیه، بیمه‌گذار هم غرامت را دریافت می‌کند و هم از پرداخت مابقی حق بیمه معاف خواهد بود؛

- تأمین نرخ بازده مورد انتظار بیمه‌گذاران. فرصت‌های سرمایه‌گذاری برای افراد متفاوت است. میانگین بازدهی ناشی از این

فرصت‌ها نرخ بازده مورد انتظار افراد را در فعالیت‌های اقتصادی تشکیل می‌دهد. حال اگر بیمه‌گران با توجه به ماهیت اختیاری بیمه‌های عمر به هزینه‌های فرصتی توجه نکنند در فروش بیمه‌های عمر نمی‌توانند موفق باشند. امروزه در کشورهای پیشرفته به ارزش زمانی پول بیمه‌گذاران در فروش بیمه‌های عمر توجه می‌شود. ارزش آتی کلیه وجوه حق بیمه پرداختی بیمه‌گذاران در طول مدت بیمه‌نامه باید حداقل برابر با ارزش غرامت دریافتی باشد. مدیریت بهینه وجوه نقد حاصل از فروش بیمه‌های عمر و استفاده از فرصت‌های سرمایه‌گذاری علاوه بر فراهم کردن پوشش مجددی برای جبران تعهدات ناشی از خطرات تحت پوشش موجب رعایت سلايق مشتریان در فروش این بیمه‌نامه‌ها خواهد شد.

بیمه‌گران می‌توانند برای جبران نرخ بازدهی بیمه‌گذاران خود میانگینی از تمامی نرخ‌های بازدهی سرمایه‌گذاری موجود در بازارهای مختلف را به عنوان نرخ مشارکت در منافع در بیمه‌نامه‌های عمر منظور کنند؛ به عنوان مثال برای مشخص شدن اهمیت سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های بیمه‌های عمر، ترکیب و میزان سود سرمایه‌گذاری برخی از شرکت‌های بیمه عمر در کشور هندوستان که از صورت‌های مالی سال‌های مختلف استخراج شده، ارائه می‌شود. این کشور رتبه پنجم را در فروش بیمه‌های عمر در آسیا دارد و ضریب نفوذ بیمه‌های عمر در این کشور ۲/۸۳ درصد سال ۲۰۰۵ بوده است. اما نرخ تورم در این کشور ۴/۴ درصد و متوسط بازدهی ۷/۳۴ درصد بوده است. اگر نرخ تورم را به عنوان متوسط بازده مورد انتظار افراد در جامعه در نظر بگیریم از متوسط بازدهی کمتر است. این شرایط امکان فروش بیمه‌های زندگی را تسهیل خواهد کرد. در حالی که در ایران و در سال‌های ۱۳۸۴ و ۱۳۸۵ اکثریت سرمایه‌گذاران به خصوص سهام‌داران خرد خاطرات بسیار تلخی از میزان بازدهی در بازار سرمایه دارند.

شرکت‌های بیمه نیز در اثر این بازدهی منفی دچار زیان فراوانی در سبد سرمایه‌گذاری خود شدند.

برخی از موانعی که در زمینه استفاده از وجوه بیمه‌نامه‌های عمر در امر سرمایه‌گذاری وجود دارد به این شرح است:

- فقدان راهبرد سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه، کاربرد روش‌های سرمایه‌گذاری از قبیل گونت و نتور^۱ و ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشاع^۲ در صنعت بیمه می‌تواند موجب هماهنگی بیشتر سیاست‌های سرمایه‌گذاری و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در این صنعت شود؛

- فقدان افراد متخصص که با مقوله سرمایه‌گذاری، مسائل روز بازار سرمایه کشور و خصوصیات عملیات بیمه‌گری آشنایی داشته باشند؛

- درجه پایین کارایی و مشکلات ساختاری موجود در بازار سرمایه کشور؛

- وجود مشکلات ساختاری در بازار پول؛ از قبیل روش‌های تعیین نرخ سود سپرده‌های بانکی که می‌تواند در تأمین نرخ بازده مورد انتظار خریداران بیمه‌های عمر چالش جدی ایجاد کند؛

- وجود بازارهای غیررسمی سرمایه‌گذاری که تحقق بازده‌های بالاتر از حد معمول را امکان‌پذیر می‌کند؛

- عدم استفاده از مفاهیم و ابزارهای نوین مدیریت مالی در طراحی انواع بیمه‌های عمر؛ از قبیل ارزش زمانی پول و نرخ بازده در طراحی بیمه‌های زندگی؛

- حساسیت بالای بازار سرمایه از عوامل سیاسی به رغم وجود پتانسیل بالای آن برای رشد و توسعه؛

- محدودیت در آئین‌نامه سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه.

از یک طرف به دلیل عدم تنوع در بازار سرمایه

کشور مانند فقدان ابزارهایی از قبیل اختیار معاملات^۳، معاملات آتی، ابزارهای مشتقه^۴ و عدم تنوع در صنایع و شرکت‌های پذیرفته شده در بورس، فرصت‌های سرمایه‌گذاری بسیار محدود است و از طرف دیگر وجود تفکر بخشی‌نگر در مقررات و آیین‌نامه سرمایه‌گذاری صنعت بیمه (آیین‌نامه شماره ۴۲)، امکان کسب سود از این محل را بسیار دشوار کرده است؛ به عنوان مثال به رغم بازدهی بخش مسکن در سال‌های اخیر، سرمایه‌گذاری در این بخش برای بیمه‌گران میسر نبوده و در آیین‌نامه نیز پیش‌بینی نشده است.

۴. سیستم‌های کارای اطلاعات حسابداری

بیمه‌های زندگی در مقایسه با بیمه‌های غیرزندگی (اموال، مسئولیت و منافع) اختلافات ماهوی دارد که برای گسترشش در جامعه باید به آن توجه کرد؛ به عنوان مثال بیمه‌های زندگی ماهیت پس‌اندازی و سرمایه‌ای داشته و فروش آن اختیاری است. از طرف دیگر به دلیل تعداد بالا و ارزش‌های متفاوت، شباهت زیادی بین بیمه‌های عمر و بیمه‌های خرد وجود دارد که ضرورت نگهداری اطلاعات مالی تفضیلی در بیمه‌های عمر را افزایش می‌دهد. پس با توجه به شرایط متفاوت بیمه‌های زندگی برای فروش موفق آن، نیازمند دسترسی به اطلاعات دقیق و به موقع هستیم. ارائه اطلاعات شفاف مالی و بیمه‌ای و طراحی سیستم‌های کارای پشتیبان در فروش این بیمه‌نامه‌ها به منزله رعایت اصول مشتری‌مداری خواهد بود. در این میان سیستم‌های اطلاعات حسابداری بیمه می‌تواند نقش بسیار مؤثری در توسعه بیمه‌های عمر داشته باشد؛ از طرف دیگر، در مورد اهمیت سیستم‌های حسابداری بیمه‌های عمر می‌توان به نقش مفید آن در تعیین میزان حق بیمه اشاره کرد. حق بیمه سه وظیفه برعهده دارد:

- جبران خسارت‌های احتمالی (حق بیمه خطر)؛

1. Gont Vantor
2. Mutual Fund

3. Option
4. Derivative Instrument

- جبران هزینه‌های اداری و تشکیلاتی (حقوق بیمه انٲوانتر یا ترازنامه‌ای)؛

- تأمین سود (حقوق بیمه تجاری).

با توجه به ماهیت تجاری بیمه‌های عمر که قیمت تمام‌شده و مبلغ فروش نقش مؤثری در ارائه این محصول به بیمه‌گذاران دارد، سیستم‌های حسابداری بیمه‌های عمر به اکچوئر در محاسبه حق بیمه و مدیریت در کنترل هزینه‌ها و تعیین حاشیه سود پوشش‌های بیمه عمر می‌تواند خدمات مفیدی ارائه کند.

مصوبه شماره ۴۲ شورای عالی بیمه، ضرورت تفکیک حساب‌های بیمه‌های زندگی و غیرزندگی را متذکر شده است. ولی در حال حاضر شرکت‌های بیمه این حساب‌ها را به صورت یکجا نگهداری می‌کنند. احتمالاً این عدم تفکیک ناشی از سهم پایین بیمه‌نامه‌های زندگی در پرتفوی شرکت‌های بیمه و فقدان شرکت‌های بیمه و شرکت‌های بیمه عمر تخصصی بوده که ایجاد سیستم مجزای حسابداری برای آن را توجیه‌ناپذیر کرده است. حسابداری بیمه‌های زندگی، خصوصیات دارد که برای توسعه این بیمه‌نامه‌ها ایجاد سیستم‌های حسابداری مستقل، ضروری است. برخی از این خصوصیات عبارت‌اند از:

- محاسبه ذخایر فنی با توجه به شرایط بیمه‌نامه‌های صادرشده؛

- وجود بیمه‌نامه‌های اقساطی با سررسیدهای متفاوت؛

- نگهداری حساب مربوط به پرداخت وام به بیمه‌گذاران؛

- ضرورت تعیین میزان بازدهی بیمه‌نامه‌های زندگی؛

- پرداخت مشارکت در منافع برای گروه قراردادهای بیمه‌های عمر؛

- برآورد ارزش زمانی (ارزش فعلی و آتی) تعهدات بیمه‌گر و بیمه‌گذار.

از طرفی دیگر امروزه چشم‌انداز آتی ارائه اطلاعات و گزارشگری حسابداری،

اندازه‌گیری براساس ارزش‌های جاری است. پارادایم ارزش‌های جاری در گزارش‌های مالی، هزینه‌های تهیه اطلاعات حسابداری را کاهش داده و خصوصیات کیفی این اطلاعات را از قبیل مربوط بودن، قابلیت اتکا و درنهایت شفافیت را افزایش می‌دهد. در رویکرد اطلاعاتی در گزارشگری حسابداری، اطلاعات تهیه‌شده یک کالای واسطه‌ای بوده که برای استفاده تصمیم‌گیران، نیازمند پردازش اضافی است. در حالی که در رویکرد اندازه‌گیری گزارشات مالی، وضعیت واحد اقتصادی و هریک از مشتریان را در یک تاریخ مشخص به درستی نشان داده و نیاز به پردازش جدید اطلاعات مالی نیست. هیئت استانداردهای بین‌المللی حسابداری^۱ روش ارزش جاری را به عنوان جایگزین در قراردادهای بیمه عمر به بیمه‌گذاران پیشنهاد کرده است. بر مبنای این استاندارد، بدهی‌های قراردادهای بیمه عمر به ارزش خالص مبالغ پرداختی آتی با نرخ بازده مورد انتظار محاسبه و ثبت می‌شود.

به دلیل تأثیر مستقیم گزارشات مالی بر تصمیمات خریداران بیمه‌نامه‌ها، گزارش‌ها باید با کیفیت باشند. منظور از کیفیت وجود و کاربست استانداردهای حسابداری مناسب، استفاده بهینه از فناوری اطلاعات در تهیه گزارش‌ها، استفاده از سرمایه‌های انسانی متخصص و متعهد به آیین رفتار حرفه‌ای در حسابداری بیمه‌های عمر است. برای ایجاد شرکت‌های تخصصی در رشته بیمه‌های زندگی علاوه بر ضرورت تنظیم و تصویب قوانین کافی، ایجاد نظام حسابداری مناسب به عنوان بخش مهمی از سیستم اطلاعات مدیریت شرکت‌های بیمه به همراه به‌کارگیری گسترده و بهینه از دانش اکچوئری ضروری است. در حال حاضر شرکت‌های بیمه تخصصی دنیا به صورت شرکت‌های گروه (شرکت‌های اصلی و فرعی) و با مشارکت بانک‌ها و حضور

1. International Accounting Standards Board (IASB)

فعال در بازار سرمایه به خدمت‌رسانی به مشتریان خود مشغول‌اند.

با توجه به مطالب فوق دو الزام در حسابداری بیمه‌های عمر بهتر است مدنظر قرار گیرد:

- در تدوین استانداردهای حسابداری از نگرش‌های فراملی^۲ و حتی منطبق بر استانداردهای بین‌المللی حسابداری بیمه‌های عمر که امکان مقایسه صورت‌های مالی شرکت‌های بیمه ایرانی و خارجی را میسر می‌کند، استفاده شود.

- با توجه به اهمیت بالای سرمایه‌گذاری در گسترش بیمه‌های عمر و نقش ابزارهای نوین سرمایه‌گذاری از قبیل ابزار مشتقه و... که در کشورهای همجوار ما مورد استفاده معمول است، نظام حسابداری مناسب برای ثبت و گزارشگری این موارد طراحی شود.

در حال حاضر، بسیاری از کشورهای پیشرفته برای افزایش کیفیت گزارشگری مالی بیمه‌های زندگی سعی در استفاده از ارزش‌های جاری در حسابداری بیمه‌های عمر دارند. فقدان استانداردهای مدون و روزآمد در بیمه‌های عمر از چالش‌های عمده در این رشته است.

۵. اهم عوامل مؤثر بر توسعه بیمه‌های عمر در ایران

۱-۵. ثبات اقتصادی

با توجه به بلندمدت بودن تعهدات بیمه عمر، عدم وجود ثبات در اقتصاد جامعه امکان مدیریت شایسته این بیمه را تحت تأثیر قرار داده و گرایش مردم به آن را کاهش خواهد داد.

۲-۵. فرهنگ بیمه

تلقی مردم نسبت به بیمه و ورود آن به باورها و هنجارهای فرهنگی جامعه - که خود تابع شناخت مزایا و قابلیت‌های آن است - از دیگر عوامل مهم در توسعه بیمه عمر است. فرهنگ عبارت است از مجموعه‌ای از ارزش‌ها، عقاید، هنجارها، آداب و رسوم، زبان و میراث فرهنگی و تاریخی یک جامعه که از پیشینیان به

2. Globalization

ارث رسیده است و منظور از فرهنگ بیمه نیز آشنایی مردم کشور با بیمه و انواع آن، استفاده و استقبال از پوشش‌های بیمه‌ای جهت مقابله با خطرات احتمالی و پیش رو، ایجاد تعاملی پایدار و منطقی بین صنعت بیمه و آحاد مردم کشور و تقویت باور و نگرش مثبت مردم نسبت به صنعت بیمه، خدمات بیمه‌ای و شرکت‌های بیمه است. اما ضریب نفوذ بیمه، تعداد بیمه‌نامه‌های اختیاری خریداری‌شده، حجم حق بیمه‌های دریافتی و نحوه تعامل مردم با شرکت‌های بیمه، نشان‌دهنده نهادینه‌نشدن فرهنگ بیمه بین مردم است.

۳-۵. درآمد واقعی خانواده‌ها

درآمد واقعی خانواده که خود تابع وضعیت اقتصادی جامعه است، یکی از مهم‌ترین عوامل در رویکرد مردم به این بیمه را شکل می‌دهد. بررسی‌های انجام‌شده حاکی از آن است که قدرت اقتصادی عامه مردم هر کشور و توسعه بیمه‌های عمر ارتباط دو جانبه دارد. بدین مفهوم که هرچه درآمد سرانه مردم بیشتر باشد، اقبال عمومی به بیمه بیشتر است و ازسوی دیگر هرچقدر ضریب نفوذ بیمه در یک کشور بیشتر باشد، نشانگر وضعیت مناسب اقتصادی عامه مردم است؛ بنابراین فقر و پایین بودن درآمد سرانه در رابطه با بیمه‌های عمر یک مانع عمده است و البته راهکار ارتقای سطح درآمدها خارج از صنعت بیمه است و قابل مدیریت این صنعت نیست. اما صنعت بیمه تاکنون نسبت به ارائه طرح‌های بیمه‌ای جهت اقشار کم‌درآمد (بیمه‌های خرد) اقدام مؤثری به عمل نیاورده است.

۴-۵. ارائه طرح‌های متناسب و کارآمد از سوی شرکت‌های بیمه

وجود طرح‌های بیمه عمر متناسب با شرایط اقتصادی جامعه و نیازهای مردم از دیگر عوامل مهم در توسعه آن است. در این راستا شکل‌گیری مؤسسات تخصصی بیمه عمر می‌تواند زمینه مناسبی را برای تخصصی و کارآمد شدن طرح‌ها

و همچنین بهبود مدیریت سرمایه‌گذاری و نظارت بر آن فراهم کند.

همچنین در این بخش، تربیت اکچوئرها، متخصصین مالی و بیمه‌ای و فروشندگان بیمه عمر از اهمیت خاصی برخوردار است.

مردم، نیازهای گوناگونی دارند. شرایط زندگی آنان نیز متفاوت است. سطح نیاز پوشش بیمه‌ای و سرمایه موردنظر هر فرد با دیگری از جهات مختلفی با یکدیگر فرق دارد. اما آنچه در صنعت بیمه کشور به وقوع پیوسته است، تحمیل شرایط یک‌طرفه و ارائه بیمه‌های سنتی به مردم است. در یک دهه اخیر تلاش‌های خوبی از طرف شرکت‌های بیمه از جمله شرکت بیمه دانا صورت گرفته است؛ اما با وجود این، هنوز با شرایط مورد انتظار و با استانداردهای جهانی فاصله بسیاری دارد.

۱-۴-۵. تجربه سایر کشورها (هند)

در کشور هندوستان، بالغ بر ۱۲۸ نوع بیمه عمر از انواع مختلف آن و یا ترکیبی از بیمه عمر و درمان ارائه می‌گردد.

۵-۵. تورم

از آفت‌های پس‌اندازهای مالی، تورم است و وجود آن توسعه بیمه‌های عمر را کند می‌کند، دوام کاهش قدرت خرید پول، تقریباً در هر یک از کشورهای جهان اثرات نامطلوبی به‌ویژه در بیمه عمر برای بیمه‌گذاران دارد. در کشورهایی که بیمه عمر در آنها از رشد و توسعه مناسبی برخوردار بوده است، اکچوئرها شرکت‌های بیمه، به‌منظور توفیق در فروش و توسعه هرچه بیشتر این نوع بیمه، روش‌های

گوناگونی

را در برابر

اثرات تورم

ابداع نموده‌اند.

از این رو در بسیاری از بازارها اشکال جدیدی از این نوع بیمه‌نامه‌ها شیوع یافته است که منظور از طراحی آن برقراری مجدد کاهش پوشش بیمه‌ای است از طریق افزایش سرمایه که

در اثر کاهش قدرت خرید پول روی می‌دهد. راهکارهای متعددی همچون جانشین کردن طلا یا ارز خارجی و... به جای مبلغ سرمایه از طرف صاحب‌نظران ارائه شده است که همه موارد به‌جز پرداخت سود مشارکت در منافع به بیمه‌شدگان بیمه‌های عمر، به دلیل قوانین و شرایط اقتصادی کشور استفاده از آن اجرایی به‌نظر نمی‌رسد.

۶-۵. ساختارهای سازمانی و مدیریتی

سازمان‌های اداری از جمله شرکت‌های بیمه از ارکان متعددی نظیر نیروی انسانی، قوانین و مقررات، تشکیلات و سازماندهی، روش انجام کار، نظام مدیریت، نظام آموزش و تجهیز نیروی انسانی، نظام طبقه‌بندی مشاغل، نظام ارزشیابی و نظام پرداخت تشکیل شده است که هر کدام از این ارکان اهمیت خاصی دارد. با توجه به اینکه نحوه سازماندهی و ساختارهای سازمانی نقش عمده‌ای در تحقق اهداف خواهد داشت - به عبارت دیگر سازمانی مربوط به بیمه‌های عمر در شرکت‌های بیمه از دو نظر جهت توسعه بیمه‌های عمر در کشور کارآیی ندارد:

- سازمانی اختصاصی و تخصصی به‌منظور ارائه بیمه‌های عمر وجود ندارد و تأمین رضایت مشتریان و توسعه بیمه‌های مختلف در گرو ساختاری مؤثر و مناسب است؛ در حالی که ساختار صنعت بیمه به نحوی طراحی شده است که حساسیت لازم را در قبال مشتریان نداشته و با سنتی عمل کردن در چند رشته و محدوده



خاص، کمتر به دنبال مشتری‌مداری است. بنابراین، ایجاد و راه‌اندازی شرکت‌های بیمه تخصصی عمر یک امر ضروری به‌نظر می‌رسد، تا با درک صحیح از شرایط بیمه‌های عمر از جمله نحوه بازاریابی و فروش، نحوه پذیرش ریسک، نحوه وصول حق‌بیمه، حسابداری و سرمایه‌گذاری و وجوه حق‌بیمه و ذخایر ریاضی، بتواند تعامل بهتری با بیمه‌شدگان و بیمه‌گذاران این رشته فراهم سازد.

- سازماندهی واحدهای فنی و پشتیبانی در شرکت‌های بیمه به‌گونه‌ای است که به هدف توسعه بیمه‌های عمر انفرادی کمکی نمی‌کند؛ به‌عنوان نمونه در مدیریت‌های مالی و سرمایه‌گذاری تفاوت چندانی بین حق‌بیمه‌های دریافتی بیمه‌های عمر و سایر رشته‌ها قائل نیستند؛ درحالی‌که لازم است حسابداری بیمه‌های عمر و چرخه گردش مالی مربوط و همچنین سرمایه‌گذاری از وجوه اندوخته‌ها جهت ارائه خدمات مطلوب و حفظ حقوق بیمه‌گذاران به‌طور جداگانه صورت گیرد.

۵-۷. شبکه فروش ناکارآمد

در حال حاضر عرضه و فروش بیمه‌های مختلف از جمله بیمه‌های عمر از این راه‌ها صورت می‌گیرد:

- عرضه مستقیم از طرف شرکت بیمه؛
- عرضه از طریق کارگزاران بیمه (موضوع آیین‌نامه شماره ۶ شورای عالی بیمه)؛
- عرضه از طریق نمایندگان حقیقی و حقوقی شرکت‌های بیمه (موضوع آیین‌نامه شماره ۵۷ شورای عالی بیمه)؛
- عرضه بیمه از طریق نمایندگان فروش بیمه عمر (موضوع آیین‌نامه شماره ۵۴ شورای عالی بیمه)؛

- عرضه از طریق بازاریابان بیمه به نمایندگی از نمایندگان و کارگزاران.

نمایندگان و کارگزاران بیمه و بازاریابان آنها شبکه فروش صنعت بیمه را تشکیل می‌دهند و در حقیقت بازوان اجرایی شرکت‌های بیمه

جهت فروش بیمه‌اند. توانایی و بالندگی شبکه فروش، شکوفایی فروش از نظر کمی و کیفی را به دنبال خواهد داشت و ضعف آن نیز موجب پریشانی در عرضه بیمه در جامعه خواهد بود. به جرات می‌توان گفت یکی از عواملی که باعث شده است تا صنعت بیمه در زمینه رسیدن به سطح مطلوب و ترکیب فروش خدمات بیمه‌ای با مشکل مواجه شود، نارسایی و عدم رشد شبکه فروشندگی حضوری در بازار بیمه ایران است. نتایج بررسی‌های صورت گرفته در این باره حاکی از وجود این مشکلات است:

- سطح آموزشی ضعیف و نامناسب نمایندگان و فروشندگان حضوری خدمات بیمه؛

- وجود ابهام در جایگاه حقوقی و قانونی فروشندگان بیمه؛

- عدم توانایی و تبحر نمایندگان بیمه برای هدایت نیروهای فروش؛

- ساختار نامناسب اداری مرتبط با شبکه فروش در شرکت‌های بیمه؛

- درک نادرست برخی مدیران از بازار بیمه و شبکه فروش؛

- شیوه نامناسب جذب و نگهداری نمایندگان؛

- عدم هدایت صحیح نمایندگان در راستای فروش بهتر و بیشتر؛

- عدم نظارت مستمر و راهبردی بر عملکرد نمایندگان؛

- عدم وجود سیاست‌های تشویقی جهت نمایندگان فعال.

۱-۷-۵. تجربه سایر کشورها (هند):

در کشور هندوستان، فروش مستقیم بیمه‌های عمر وجود ندارد و بیمه‌نامه‌ها فقط از طریق شبکه نمایندگی به فروش می‌رسد. در هر شعبه یک یا چند کارشناس بازاریابی فعالیت می‌کنند که وظیفه آنان هدایت و نظارت بر نمایندگان است و به این کارشناسان، در صورت رضایت بخش بودن عملکرد نمایندگان تحت نظارت،

مبالغی علاوه بر حقوق پرداخت می‌گردد.

۸-۵. عدم سیاست‌گذاری‌های کلان در صنعت بیمه و عدم وجود استراتژی در جهت توسعه بیمه‌های عمر بدون شک رسیدن به اهداف راهبردی نیازمند مطالعه و بررسی، برنامه‌ریزی و تلاش در جهت تحقق آن است. به‌رغم تهیه و تدوین چشم‌انداز ۲۰ ساله جمهوری اسلامی ایران، به‌نظر می‌رسد این موضوع در صنعت بیمه نهادینه نگردیده است و هر یک از شرکت‌های بیمه و مدیریت‌های ذی‌ربط، با توجه به توانایی و شرایط درون‌سازمانی خود مشغول فعالیت‌اند و برنامه مدونی در مورد توسعه بیمه‌های عمر در صنعت بیمه، وجود ندارد.

۹-۵. عدم رضایت بیمه‌شدگان از سرویس‌دهی مطلوب شرکت‌های بیمه

سازمان‌های جدید برخلاف سازمان‌های سنتی رضایت مشتریان خود را محور و اساس فعالیت‌های خود قرار داده‌اند. طراحی و تولید محصول براساس نیاز مشتری، خدمت‌رسانی سریع و مستمر، لازمه حضور در بازارهای جدید است.

اولین گام برای طراحی استراتژی خدمات در یک شرکت، اهتمام و توجه به نقطه نظرات مشتریان آن شرکت است؛ ضرب‌المثلی می‌گوید: «مشتری اگر شاه نیست دست کم شاهزاده است. حکمت و دانش به‌جا مانده از ژاپنی‌ها، بیانگر این است که اگر شرکت رضایت مشتری را تضمین کند، سود نیز تضمین خواهد شد. اکنون آشکار شده است که رضایت مشتری دیگر رمز موفقیت نیست؛ وفاداری مشتری کلید اصلی موفقیت در فعالیت‌های تجاری است. اما متأسفانه در نظام اداری کشور و به‌خصوص در صنعت بیمه، ارباب‌رجوع و مشتری جایگاه خاص خود را نیافته است. ماهیت شرکت‌های بیمه ایجاب می‌کند تا با حرکت در راستای مشتری‌مداری، دوام و بقای خود را استمرار بخشد. در عصر ارتباطات و اطلاعات امکان

مقایسه خدمات بیمه‌ای شرکت‌های مختلف به‌راحتی از طرف مردم فراهم شده است. عدم توجه به مشتری‌مداری در صنعت بیمه در کلیه رشته‌های بیمه‌ای هم در فرآیند صدور بیمه‌نامه و هم در هنگام پرداخت خسارت و همچنین در هنگام پاسخ‌گویی به سؤالات و مشکلات بیمه‌شدگان، تبعات بسیاری در کاهش فروش بیمه‌های عمر داشته است و لازم است به‌منظور توسعه کمی و کیفی بیمه‌های عمر از این بابت تحولی اساسی در نگرش صنعت بیمه و کارکنان آن ایجاد گردد و از برخورد قیم مابانه با بیمه‌شدگان به‌شدت احتراز شود.

۵-۱۰. عدم تبیین جایگاه حقوقی و قانونی بیمه‌های عمر

بیمه‌های عمر به‌عنوان یکی از قراردادهای بیمه‌ای و بازرگانی، تابع قوانین مدنی و قانون مقررات و حقوق بیمه است که تعهدات طرفین قرارداد بیمه اعم از بیمه‌گر، بیمه‌گذار، بیمه‌شده، ذی‌نفع و همچنین اشخاص ثالث را تبیین می‌کند. قانون بیمه که در سال ۱۳۱۶ تصویب شده، بسیار کلی و محدود است. سایر مقررات و از جمله آیین‌نامه‌های مصوب شورای عالی اداری در بسیاری از موارد از جمله: حقوق بیمه‌گذار، بیمه‌شده و ذی‌نفع، انتقال بیمه، توثیق بیمه‌نامه و... ابهام دارد و یا مسکوت است. در حالی که چنین مواردی در قوانین و حقوق سایر کشورها به‌دقت و به تفصیل بیان شده است. این ابهام‌ها در قوانین و مقررات باعث ایجاد اختلاف بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار می‌شود و اجرای بعضی از امور را با تأخیر مواجه می‌سازد.

۵-۱۰-۱. تجربه سایر کشورها (هند)
در قوانین و مقررات بسیاری از کشورها، به‌ویژه کشورهایی که سابقه فعالیت طولانی‌تری در بیمه دارند، ابهام‌ها بر طرف گردیده و در مورد همه موارد محتمل، پیش‌بینی‌های لازم به‌عمل آمده است؛ به‌عنوان نمونه، در کشور هندوستان درباره نحوه پذیرش بیمه‌شده، نحوه انتقال بیمه‌نامه و... دستورالعمل‌های مدون و

مفصلی وجود دارد.

۵-۱۱. عدم وجود سیستم و برنامه آموزشی مدون و کاربردی جهت تربیت نیروی انسانی مورد نیاز نیروی انسانی، مهم‌ترین رکن هر سازمان تلقی می‌گردد. توانمندی، دقت، نوآوری و بهره‌وری صحیح از نیروی انسانی در گروه آموزش‌های مؤثر و مستمر است. در این باره می‌توان گفت:

- دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی در چند سال گذشته، تلاش‌های خوبی به‌منظور تربیت نیروی انسانی مورد نیاز صنعت بیمه داشته‌اند و از جهت کمی در این باره مشکلی وجود ندارد. اما از جهت کیفی به‌نظر می‌رسد بین نیاز صنعت بیمه و برنامه‌ریزی دانشگاه‌ها در این باره نوعی گسستگی وجود دارد.

- دوره‌های آموزشی کاربردی در جهت ارتقای دانش و بینش کارکنان و شبکه فروش با هدف توسعه بیمه عمر و حتی سایر رشته‌ها توسط شرکت‌های بیمه و یا یک مرکز آموزشی مستقل پیش‌بینی نشده است. شبکه فروش اعم از نمایندگان، کارگزاران و بازاریابان بهره‌ای از آموزش‌های تخصصی به‌ویژه درباره فروش بیمه نبرده‌اند؛ بنابراین کارایی و تخصص لازم را برای فروش گسترده بیمه‌های عمر کسب نکرده‌اند.

۵-۱۱-۱. تجربه سایر کشورها (هند)
در کشور هندوستان علاوه بر دانشگاه و مؤسسات آموزش عالی، مراکز متعددی به ارائه دوره‌های تخصصی بیمه و آموزش و تربیت نیروی انسانی فعال در صنعت بیمه می‌پردازند. یکی از کارهای جالبی که در هند انجام شده، بومی‌سازی دوره‌های آموزش چارتر بیمه است. انواع دوره‌های آموزشی چارتر در هند ارائه و گواهینامه مربوط به شرکت‌کنندگان ارائه می‌شود.

۵-۱۲. نحوه سرمایه‌گذاری ذخایر ریاضی بیمه‌های عمر

ذخایر و اندوخته‌های ریاضی بیمه‌های عمر، امانت‌های بیمه‌گذاران نزد شرکت‌های بیمه است. مسئله قابل تأمل این است که این ذخایر، به‌هر دلیل به‌طور مؤثری سرمایه‌گذاری نشده است؛ به‌نحوی که در سال‌های اخیر برآیند سود سرمایه‌گذاری از محل ذخایر ریاضی، از سود بلندمدت بانک‌ها و بهره فنی لحاظ‌شده در محاسبات حق‌بیمه نیز کمتر بوده است.

۵-۱۳. نحوه حسابداری حساب‌های بیمه‌ای و از جمله بیمه‌های عمر

بیمه‌های عمر به دلیل داشتن اندوخته ریاضی و طولانی‌بودن مدت بیمه و همچنین محاسبه سود مشارکت در منافع به‌موجب آیین‌نامه شماره ۱۳ و اصلاحات بعدی آن، باید به‌طور جداگانه نگهداری و سرمایه‌گذاری شود. اما به دلایل گوناگون این مهم مغفول مانده است. از طرف دیگر حقوق بیمه‌گذاران رعایت نشده و در نهایت توسعه بیمه‌های عمر را با مشکل مواجه ساخته است.

۵-۱۴. عدم استفاده از تکنولوژی اطلاعات IT
استفاده از تکنولوژی‌های جدید و به‌ویژه تکنولوژی اطلاعات در عصر حاضر و در صنعت بیمه از نظر همگان شاید بدهی به‌نظر برسد. اما در عمل مشکلات بسیاری وجود دارد که عمده‌ترین آن عدم وجود زیرساخت‌های لازم جهت اجرایی نمودن استفاده از تکنولوژی است که می‌توان به مشکلات پول الکترونیکی، امضای الکترونیکی، مخابرات، قوانین و مقررات ذی‌ربط و... اشاره کرد. اما آنچه که مسلم است صنعت بیمه در استفاده از تکنولوژی اطلاعات، در مقایسه با سایرین از جمله بانک‌ها، بسیار عقب‌تر است.

۵-۱۵. عدم وجود نظام جامع آماری و پایگاه اطلاعاتی جهت تصمیم‌گیران، تصمیم‌سازان و محققین

اطلاعات و تصمیم‌گیری دو روی یک سکه‌اند. بدون اطلاعات صحیح، تصمیم‌گیری درست امکان‌پذیر نیست. اطلاعات در عصر



حاضر، قدرت و سرمایه است و فعالیت در عرصه رقابت‌های فشرده بدون اطلاعات خوش‌خیالی است. اما آنچه جای تعجب دارد، این است که در چنین فضایی، صنعت بیمه و شرکت‌های بیمه از داشتن بانک‌های اطلاعاتی مورد نیاز خود محروم‌اند. به‌عنوان نمونه در حدود چندسال پیش یک بیمه‌گذار بیمه اتومبیل با مدارک ساختگی در ۳ شعبه یک شرکت خسارت گرفته بود و جالب‌تر اینکه میزان خسارت دریافتی ۳ شعبه با یکدیگر تفاوت چشم‌گیری داشت!!

۱۶-۵. نرخ‌های بهره فنی اعلام‌شده از سوی بیمه مرکزی ج.ا.

در تاریخ ۱۳۸۲/۱۱/۱۴ شورای عالی بیمه، تعرفه بیمه‌های عمر را تغییر داد. بیمه مرکزی ج.ا. در تاریخ ۱۳۸۲/۱۲/۲۷ تعرفه‌های جدید را جهت اجرا به شرکت‌های بیمه ابلاغ کرد. این تغییرات از این جهات مشکلاتی جدی در فروش و توسعه بیمه‌های عمر به‌وجود آورده است:

- حق بیمه‌های بیمه عمر به‌ویژه بیمه‌های عمر و پس‌انداز، در بعضی از مقاطع سنی تا ۴۵ درصد رشد داشته است؛

- نرخ بهره فنی در محاسبات حق بیمه، تا مدت ۱۰ سال، ۱۵ درصد و بابت مدت بالای ۱۰ سال، ۱۰ درصد لحاظ شده است که این امر فروش بیمه‌های عمر بالاتر مدت ۱۵ سال را که در حدود ۷۵ درصد از آمار بیمه‌نامه‌ها را به خود اختصاص داده بود با مشکل جدی مواجه ساخت؛

- آمادگی نرم‌افزاری در شرکت‌های بیمه و آمادگی ذهنی در شبکه فروش در هنگام ابلاغ وجود نداشت؛

- نرخ بهره فنی اعلام‌شده با اطلاعات و شرایط واقعی اقتصادی تطبیق نداشت و ندارد. در نتیجه ابلاغ مصوبه تغییر تعرفه بیمه‌های عمر و اجرای آن توسط شرکت‌های بیمه، باعث افت شدیدی در فروش بیمه‌های عمر شد که تاکنون نیز جبران نگردیده است.

۱۷-۵. عدم پرداخت سود مشارکت واقعی در پرداخت شرکت‌های بیمه
براساس آیین‌نامه شماره ۱۳ و ۱۳/۷ شرکت‌های بیمه مکلف‌اند

خسارت اجتناب‌ناپذیر است.

بیمه شدگان

بیمه‌های عمر

را در منافع حاصل

از سرمایه‌گذاری ذخایر

ریاضی به میزان ۸۵٪ شریک

کنند. ولی به دلایل مختلف و از آن جمله عدم تفکیک حساب‌های بیمه‌های عمر با سایر رشته‌های بیمه‌ای، این امر محقق نشده است و سود مشارکت پرداخت‌شده توسط شرکت‌های بیمه تاکنون اغلب به‌صورت علی‌الحساب بوده است.

۱۸-۵. عدم وجود سیاست ترویجی و تبلیغاتی فراگیر اثرات ترویج و تبلیغ در فروش کالاها و

از جمله بیمه انکارناپذیر است. با عنایت به ضرب‌المثل معروف «بیمه فروختنی است نه خریدنی» و با توجه به بررسی‌های صورت گرفته، بیمه‌های عمر و فروش آن رابطه مستقیمی با تبلیغ دارد؛ بنابراین بدون داشتن یک برنامه ترویج و تبلیغ مناسب از طرف صنعت بیمه، انتظار توسعه بیمه‌های عمر نامحتمل به‌نظر می‌رسد.

۱۹-۵. طولانی‌بودن فرآیند صدور بیمه‌نامه و پرداخت خسارت

بیمه یک فن و یک صنعت پیچیده است. و با توجه به اینکه عوامل بسیاری در صدور بیمه‌نامه و خسارت‌های احتمالی دخیل‌اند، رعایت اصول کارشناسی در هر مورد الزامی است. اما به‌رغم آن رعایت حقوق بیمه‌گذار و احترام به شخصیت و وقت او در مراحل صدور بیمه‌نامه و نیز فرآیند

۲۰-۵. عملیاتی‌نشدن معافیت‌های

مالیاتی پیش‌بینی‌نشده در

قوانین مالیاتی

در قانون مالیات‌های

مستقیم به موجب مواد ۱۳۷

۱۳۶، ۱۴۷ و ۱۴۸ آن علاوه‌بر

سرمایه بیمه‌های عمر، حق بیمه‌های پرداختی بابت بیمه‌های عمر توسط اشخاص حقیقی و بیمه‌گذاران حقوقی از درآمد مشمول مالیات بیمه‌شدگان کسر می‌گردد و این موضوع در قوانین ۵ ساله برنامه توسعه اقتصادی کشور نیز تصریح شده است. لیکن به‌دلیل عدم وجود متولی خاصی که از حقوق بیمه‌گذاران دفاع کند، اجرای قانون یا مسکوت مانده و یا اجرایی نگردیده است.

۲۱-۵. سختگیری در پرداخت خسارت در همه رشته‌های بیمه‌ای و بیمه‌های عمر؛

۲۲-۵. نحوه بررسی ریسک‌ها و معاینات پزشکی بیمه‌های عمر؛

۲۳-۵. نحوه دریافت حق بیمه از بیمه‌شدگان بیمه‌های عمر؛

۲۴-۵. مداخله سایر مراکز پولی و بانکی در امور بیمه؛

۲۵-۵. اعمال نظارت تعرفه‌ای توسط بیمه مرکزی؛

۲۶-۵. عدم استاندارد کردن خدمات بیمه‌ای؛

۲۷-۵. عدم تبیین جایگاه تحقیق در صنعت بیمه و عدم وجود واحدهای تحقیقاتی در شرکت‌های بیمه؛

۲۸-۵. عدم توجه به ساختارهای فرهنگی

اقوام، اقشار و فرقه‌های مختلف در کشور؛
۵-۲۹. عدم انعطاف‌پذیری بیمه‌نامه‌های
صادر شده شرکت‌های بیمه؛

۵-۳۰. عدم توجه دولت به بیمه‌های عمر؛
۵-۳۱. عدم استفاده از همکاری سایر مراکز
از جمله بانک‌ها و مؤسسات حمایتی و تأمینی؛
۵-۳۲. عدم استفاده از تجربیات سایر
کشورها؛

۵-۳۳. وجود موانع فنی در ارائه آسان
بیمه‌نامه‌های عمر (نرخ بهره فنی، سقف سرمایه،
مدت بازخرید، ارزش بازخرید، عدم پرداخت
کارمزد صدور به نمایندگان و...)

۵-۳۴. عدم حضور و فعالیت شرکت‌های
بیمه خارجی در کشور؛

۵-۳۵. عدم تعیین سهم و جایگاه رشته
بیمه‌های عمر در بین سایر رشته‌ها.

۶. چند پیشنهاد سازنده در راستای توسعه
بیمه‌های عمر در کشور

- ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشاع
باعث کاهش ریسک سرمایه‌گذاری و تعیین
راهبرد سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه خواهد
شد؛

- ایجاد و توسعه سیستم‌های الکترونیکی

مالی و سرمایه‌گذاری برای پشتیبانی و توسعه
بیمه‌های عمر، توسعه سیستم‌های الکترونیکی
امکان ارائه انواع گزارش‌های حسابداری و
انجام نظارت مالی توسط دستگاه‌های نظارتی
را میسر خواهد کرد؛

- بازنگری در قوانین و مقررات بیمه‌ای،
مالی و سرمایه‌گذاری صنعت بیمه با هدف
توسعه بیمه‌های عمر؛

- رفع ابهام معافیت مالیاتی بیمه‌های عمر؛
به طوری که علاوه بر معافیت مالیاتی غرامت
پرداختی، اقساط حق بیمه‌های عمر نیز باید از
درآمد مشمول مالیات کسر شود؛

- تجدید نظر در سهم حق بیمه واگذاری
قانونی (اجباری) بیمه‌های عمر موجب افزایش
میزان نقدینگی و انعطاف‌پذیری مالی شرکت‌های
بیمه خواهد شد؛

- تربیت نیروی انسانی متخصص که با
مفاهیم حسابداری، بیمه و سرمایه‌گذاری آشنایی
داشته باشند؛

- توسعه و ترویج دانش اکچوئری به عنوان
عامل اصلی و زیربنایی بیمه‌های عمر و تربیت
اکچوئرها؛

- به دلیل اهمیت سرمایه‌گذاری‌ها در توسعه

بیمه‌های عمر، متولیان تدوین استانداردهای
حسابداری بیمه‌های زندگی باید نسبت به
نحوه محاسبه و تعیین میزان ذخایر و تأثیرات
آن با حساسیت برخورد کنند؛ زیرا ذخایر فنی
بیمه مبنای تعیین میزان سرمایه‌گذاری‌ها، سود،
مالیات پرداختی و به طبع آن میزان نقدینگی،
میزان تسهیلات پرداختی به نمایندگان و
کارکنان بوده و نقش بسیار مهمی در عملیات
بیمه‌گری دارد؛

- طبق آمارهای منتشر شده بین‌المللی از
عوامل رشد بیمه‌های عمر در دنیا سودآوری
و رونق بازار سرمایه عنوان شده است. لذا
رفع محدودیت‌های ساختاری بازار پول از
قبیل نحوه محاسبه نرخ سود سپرده‌ها و سود
تسهیلات و محدودیت‌های بازار سرمایه از
قبیل گسترش ابزارهای نوین سرمایه‌گذاری و
پذیرش استانداردهای بین‌المللی حسابداری
برای تعامل با بورس‌های بین‌المللی می‌تواند
موجب گسترش بیمه‌های عمر شود؛

- اصلاح ساختارهای اداری شرکت‌های
بیمه و سازماندهی مجدد آن به منظور توسعه
بیمه‌های عمر با این اقدامات:

- تمرکز کلیه امور فنی و پشتیبانی بیمه‌های
عمر از جمله واحدهای صدور، خسارت، مالی،
سرمایه‌گذاری، بازاریابی، امور نمایندگان در یک
مدیریت مستقل؛

- ایجاد شرکت تخصصی بیمه عمر به عنوان
زیرمجموعه در شرکت‌های بیمه؛

- ایجاد یک یا چند شرکت تخصصی
بیمه‌های زندگی به صورت مستقل.

- تعیین و تبیین استراتژی کلان صنعت بیمه
با توجه به چشم‌انداز ۲۰ ساله و لایحه قانونی
اصل ۴۴ قانون اساسی و تنظیم برنامه عملیاتی و
تعیین سهم هر رشته بیمه‌ای از جمله بیمه عمر؛
- سیاست‌گذاری در مورد ترویج و
تبلیغ بیمه‌های عمر با همکاری بیمه مرکزی،
شرکت‌های بیمه و سایر سازمان‌ها و نهادهای
ذی‌ربط؛



- تدوین یک برنامه آموزشی فراگیر و گسترده جهت ارتقای دانش و تخصص نیروی انسانی شاغل در صنعت بیمه، به‌ویژه نمایندگان و بازاریابان و ایجاد یک مرکز آموزشی فعال به‌همین منظور؛

- مهندسی مجدد شبکه فروش با ارزیابی جایگاه شغلی و حرفه‌ای و حقوقی نمایندگان و بررسی مشکلات شبکه فروش، بازاریابان و نیز استفاده از راهکارهای جدید؛

- استفاده از روش‌های جدید بازاریابی و فروش از جمله:

- فروش بیمه‌نامه‌های عمر و پس‌انداز به صورت گروهی؛
- جایگزینی بیمه‌های عمر و پس‌انداز و تمام‌عمر به جای بیمه‌های خطر فوت مصوبه کارکنان دولت؛

- جهت‌دهی پس‌اندازهای متنوع قانونی مربوط به کارکنان بخش دولتی و خصوصی؛
- فروش اینترنتی بیمه عمر و سایر بیمه‌های خرد؛

- بررسی تبصره ۸ قانون بودجه و اجرایی نمودن آن؛
- فروش بیمه از طریق تشکیل کنسرسیوم با همکاری بانک‌ها و مؤسسات تولیدی و خدماتی به‌ویژه در بخش مسکن.

- تدوین یک برنامه راهبردی به‌منظور تقویت همکاری‌های شرکت‌های بیمه در برنامه‌های تحقیق و توسعه؛

- بررسی راه‌های اشاعه و تعمیم فرهنگ بیمه در جامعه و اجرایی نمودن آن با ایجاد کمیته‌ای متشکل از نمایندگان صنعت بیمه، وزارت اقتصاد و دارایی، آموزش و پرورش، آموزش عالی، کار، صنایع و...؛

- استفاده از تجربه سایر کشورها با انجام این اقدامات:

- تشکیل یک گروه تحقیق به‌منظور انجام مطالعات تطبیقی در بیمه مرکزی ج.ا.ا؛
- ترجمه کتب و مقالات بیمه‌ای و

دستاورد‌های بیمه‌ای در جهان؛

- اعزام کارشناسان به کشورهای دیگر جهت طی دوره‌های آموزش و یا بازدید؛

- برطرف‌نمودن مشکلات فنی موجود بیمه‌های عمر شامل:

- اصلاح نرخ بهره فنی با وضعیت اقتصادی و نرخ تورم (پیشنهاد مشخص جهت حفظ حقوق بیمه‌گذاران و آسودگی خیال بیمه‌گران این است که از نرخ بهره انعطاف‌پذیر استفاده شود)؛

- اصلاح مقررات بازخرید بیمه‌های عمر به‌ویژه کاهش مدت زمان بازخرید از ۲ سال به ۶ ماه؛

- تدوین دستورالعمل‌های فنی در مورد نحوه پذیرش ریسک، چگونگی اعمال اضافه نرخ پزشکی و...؛

- اصلاح قوانین و مقررات بیمه‌ای و بازنگری همه جانبه در آن و تدوین دستورالعمل‌های حقوقی در موارد مختلف از جمله توثیق بیمه‌نامه، انتقال آن، شرایط تعلیق و...؛

- تشکیل بانک بیمه با مشارکت شرکت‌های بیمه و در راستای پشتیبانی در فروش بیمه‌نامه‌ها، تسهیل وصول حق بیمه‌ها، سهولت در سرمایه‌گذاری ذخایر ریاضی و...؛

- مطالعه، برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری در مورد فروش بیمه‌های خرد برای اقشار کم درآمد با کمک و حمایت دولت؛

- مطالعه و تحقیق و طراحی بیمه‌های جدید با توجه به نیاز اقشار مختلف مردم؛

- کاهش ناراضی‌های مردم از خدمت‌رسانی شرکت‌های بیمه با بررسی نظرات بیمه‌شدگان و نظرسنجی مستمر؛

- استفاده از اعجاز تکنولوژی و سرمایه‌گذاری لازم در این بخش و ترغیب و تشویق سایر دست‌اندرکاران؛

- ایجاد پایگاه‌های اطلاعاتی و آماری بهنگام در صنعت بیمه جهت کمک به تصمیم‌گیری‌ها و برنامه‌ریزی‌های اجرایی؛

- بررسی نحوه اعمال معافیت‌های مالیاتی موجود و ارائه پیشنهاد‌های جدید در این باره به‌منظور حمایت از بیمه‌شدگان بیمه‌های عمر؛

- تنوع‌بخشیدن به شیوه‌های وصول حق بیمه بیمه‌شدگان، به‌ویژه استفاده از تکنولوژی‌های جدید از جمله استفاده از کارت و پول الکترونیکی و...؛

- استاندارد کردن خدمات بیمه‌ای در فرآیندهای صدور و پرداخت خسارت با اعمال مدیریت کیفیت؛



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی



- اهمیت به مطالعه و تحقیق در صنعت بیمه و ایجاد واحدهای ستادی و تحقیقاتی در راستای پشتیبانی از واحدهای اجرایی؛

- توجه به ساختار فرهنگی و مذهبی اقوام و فرقه‌ها در کشور جهت شناسایی نیازهای واقعی مردم کشور متناسب با ویژگی فرهنگی آنان؛

- توجه بیشتر به نقش دولت در حمایت از صنعت بیمه به عنوان مجری سیاست‌های دولت و اجرای برنامه‌ها در راستای اصل ۲۹ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران؛

- اعطای مجوز فعالیت به شرکت‌های بیمه خارجی به صورت محدود جهت کسب تجربیات آنان در عرضه و فروش بیمه‌های عمر؛

- تعیین چشم‌اندازهای ۵، ۱۰، ۱۵ و ۲۰ ساله جهت توسعه بیمه‌های عمر و پس‌انداز.

۷. نتیجه‌گیری

نظر به اینکه متأسفانه هنوز در کشور ما تعرفه‌های حق بیمه بر مبنای اصول رشته‌های بیمه تنظیم نمی‌شود و از آنجایی که برای تنظیم تعرفه حق بیمه‌ها و همچنین فرانشیز آنها نیاز جدی و

اساسی به محاسبات اکچوئری است، لذا توسعه دانش اکچوئری و تربیت اکچوئرها و همچنین آموزش و پرورش نیروی انسانی متخصص که با مفاهیم حسابداری، بیمه و سرمایه‌گذاری آشنایی داشته باشند، اهمیت بسزایی در توسعه صنعت بیمه کشور، به خصوص بیمه‌های عمر دارد.

بازنگری کلی در قوانین و مقررات بیمه‌ای، مالی و سرمایه‌گذاری صنعت بیمه با هدف توسعه صنعت بیمه کشور به خصوص توسعه بیمه‌های عمر، از الزامات اساسی و بنیادی توسعه همه جانبه است.

استفاده بهینه از تجربیات اکچوئرها و سایر کشورهای پیشرو در صنعت بیمه به خصوص در بیمه‌های عمر و ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشاع می‌تواند موجبات کاهش ریسک سرمایه‌گذاری و تعیین راهبرد سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه کشور گردد.

ایجاد و توسعه سیستم‌های الکترونیکی مالی و سرمایه‌گذاری برای پشتیبانی و توسعه بیمه‌های عمر و توسعه سیستم‌های الکترونیکی،

امکان ارائه انواع گزارش‌های حسابداری و انجام نظارت مالی توسط دستگاه‌های نظارتی را میسر خواهد کرد و روند توسعه را تسریع خواهد نمود.

برای توسعه بیمه‌های عمر باید از بیمه‌های عمر، رفع ابهام معافیت مالیاتی، صورت پذیرد، به طوری که علاوه بر معافیت مالیاتی غرامت پرداختی، اقساط حق بیمه‌های عمر نیز باید از درآمد مشمول مالیات کسر شود که این حرکت می‌تواند یک نوع مشوق جدی برای بیمه‌گذاران بالقوه عمر تلقی گردد. طبق آمارهای منتشر شده بین‌المللی از عوامل رشد بیمه‌های عمر در دنیا سودآوری و رونق بازار سرمایه عنوان شده است؛ لذا رفع محدودیت‌های ساختاری بازار پول از قبیل نحوه محاسبه نرخ سود سپرده‌ها و سود تسهیلات و محدودیت‌های بازار سرمایه از قبیل گسترش ابزارهای نوین سرمایه‌گذاری و پذیرش استانداردهای بین‌المللی حسابداری برای تعامل با بورس‌های بین‌المللی می‌تواند زمینه و موجبات گسترش بیمه‌های زندگی را

ساختار مناسب آن"، فصلنامه صنعت بیمه، ش ۷۳، ص ۱۲۸.

۴. تدبیری، سیروس و عاصمی‌پور، محمدجواد ۱۳۸۵، "تبیین استراتژی‌های صنعت بیمه کشور و طراحی ساختار مناسب جهت تحقق آن"، فصلنامه مطالعات مدیریت، ش ۵۰، ص ۶۷.

۵. فرجادی، منوچهر ۱۳۷۵، اصول و مفاهیم بیمه‌های بازرگانی، انتشارات بیمه البرز، تهران، چ ۱.

۶. سالنامه آماری کارکنان دستگاه‌های اجرایی پایان سال ۱۳۸۲، ۱۳۸۴، سازمان مدیریت برنامه‌ریزی، تهران، صص ۵-۱۴۱.

۷. سرشماری عمومی نفوس و مسکن ۱۳۸۵، سایت مرکز آمار ایران، <http://www.sci.org.ir>

۸. کهزادی، نوروز ۱۳۸۶، روزنامه دنیای اقتصاد، ش ۱۳۸۳، ۱۳۸۶/۸/۲۲، ص ۱۲.

۹. محمودصالحی، جان‌علی و رستمی، حمیدرضا ۱۳۸۰، "علل توسعه نیافتگی و راهکارهای مناسب توسعه حرفه فروشندگی حضوری خدمات بیمه"، فصلنامه صنعت بیمه، ش ۶۱، صص ۴-۲۳.

۱۰. مصوبات شورای عالی بیمه، انتشارات بیمه مرکزی ایران.

۱۱. هورویتز، ژاک ۱۳۸۰، هفت کلید استراتژی خدمات، ترجمه اعرابی، سیدمحمد و ایزدی، داود، دفتر پژوهش‌های فرهنگی، تهران، صص ۱۳.

12. Ramlau- Hansen, H "Life Insurance accounting at current values, A danish view", British Actuarial Journal, vol.3, No.3, pp. 655-73.

13. klumpes, P-JM & O, brien, C 2002 International diversity in measuring the value of life insurance contracts: fair or un fair?

فراهم سازد. به دلیل اهمیت سرمایه‌گذاری‌ها در توسعه بیمه‌های عمر، ضرورت دارد متولیان تدوین استانداردهای حسابداری بیمه‌های زندگی، نسبت به نحوه محاسبه و تعیین میزان ذخایر و تأثیرات آن با حساسیت برخورد کنند؛ زیرا ذخایر فنی بیمه، مبنای تعیین میزان سرمایه‌گذاری‌ها، سود، مالیات پرداختی و به طبع آن میزان نقدینگی، میزان تسهیلات پرداختی به نمایندگان و کارکنان بوده و نقش بسیار مهمی در عملیات بیمه‌گری برعهده‌دارد.

تجدیدنظر در سهم حقیقه و اگذاری قانونی (اجباری) بیمه‌های عمر موجب افزایش میزان نقدینگی و انعطاف‌پذیری مالی شرکت‌های بیمه خواهد شد.

با توجه به تحولات اخیر صنعت بیمه کشور که رفع تنگناهای موجود و افزایش ظرفیت بیمه‌گری از جمله چشم‌اندازهای آینده آن است، به نظر می‌رسد شرایط مناسبی برای توسعه صنعت بیمه در کشور و به‌ویژه بیمه‌های عمر و پس‌انداز فراهم شده است و زمینه فکری درک اهمیت و نقش این بیمه‌ها در زندگی اجتماعی و کاهش هزینه‌های ملی فراهم شده است.

امیدواریم با تحقق ظرفیت‌های جدید، شکل‌گیری شرکت‌های بیمه تخصصی عمر و رفع نارسایی‌های موجود، در آینده شاهد توسعه بیمه‌های عمر و به دنبال آن افزایش سهم پس‌اندازهای غیرمالي در بازار سرمایه و تأثیر مثبت آن بر توسعه اقتصادی کشور باشیم.

منابع:

۱. بت، کی‌کی آر ۱۳۸۳، فراتر از رضایت مشتری پیش به سوی جلب وفاداری مشتری کلید سودآوری بیشتر، ترجمه مهدوی، سید سعید، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، تهران، صص ۵۳ و ۵۴.

۲. تدبیری، سیروس، فصلنامه مطالعات مدیریت، ش ۵۰، ص ۶۶.

۳. تدبیری، سیروس ۱۳۸۳، "تعیین استراتژی‌های صنعت بیمه کشور و طراحی