



بیمه مدیران و مسئولان: آنچه اعضای هیئت مدیره باید بدانند

مترجم: مهین رحیم پور^۱

مقدمه

به قرن بیست و یک خوش آمدید. همکاران شما در هیئت مدیره، اعضا و کارکنان انجمن و حتی دولت تصمیمات شما را مهم دانسته و لحاظ می کنند. مدیران و مسئولان در مقام حساسی قرار دارند و باید آمادگی انجام وظایف وفاداری، مسئولیت پذیری و فرمانبری را به خوبی داشته باشند. این، بدین معناست که مدیران باید در جهت صلاح و نفع سازمان عمل کنند و برای رسیدن به هدف سازمان باجدیت فعالیت کنند. اما اگر دقت لازم را به کار گیرید، آیا از مخالفتها و نارضایتیها دور خواهید ماند؟ متأسفانه باید گفت خیر. در دنیای پر از نارضایتی و مخالفت امروز، نیاز به بیمه مدیران و مسئولان^۲ بیش از هر زمان حس می شود.

۱. بیمه مسئولان و مدیران چیست؟

این بیمه نامه، هیئت مدیره را در مقابل اتهامات سوء مدیریتی از جمله عدم قضاوت و دادرسی مناسب و نقض وظیفه قانونی شان پوشش می دهد. افترا، توهین به شخصیت، تجاوز به حقوق کپی رایت، ایجاد مزاحمت های مکرر برای شخص ثالث، تبعیض و

۱. دانشجوی کارشناسی مدیریت بیمه اکو

2. Directors and Officers Insurance (D&O)

همچنین سوء مدیریت ذخایر از جمله موارد اعلام خسارت این نوع بیمه نامه است. معمولاً بیمه نامه های غیر انتفاعی مدیران و مسئولان شامل پوشش بیمه مسئولیت کارکنان^۳ نیز است. EPLI سازمان را در مقابل اعلام خسارت کارکنان در خصوص تبعیض، مزاحمت های جنسیتی، عدم ارتقا و ابهام در اتمام قراردادها پوشش می دهد. طبق گزارش تاورز پرین^۴ در سال ۲۰۰۶، ۹۲٪ اعلام خسارت بیمه های غیر انتفاعی مدیران و مسئولان مربوط به کارکنان است.

۱-۱. چرا بیمه مدیران و مسئولان اهمیت دارد؟

هر کدام از اعضای هیئت مدیره می توانند مسئول تصمیمات اتخاذ شده توسط این هیئت باشند. دارایی های شخصی شما مانند خانه، اموال و پس اندازهایتان در معرض خطر است. این مسئولیت، تصمیمات روزانه توسط هیئت از جمله مدیریت دارایی ها، استخدام و اخراج کارکنان و تصمیمات مرتبط با هدایت سازمان را در بر می گیرد. فعالیت های افرادی که شما برای مدیریت انجمن استخدام می کنید نیز تحت مسئولیت هیئت مدیره است. مدیران و مسئولان برای هر دادخواستی به هر دلیلی متحمل هزینه های بالایی می شوند. حتی اگر ادعای خسارت کارکنان نادرست باشد و در نهایت هیئت تبرئه شود؛ اما باز هم دفاع از این اتهامات، هزینه های مالی قابل توجهی برای سازمان به دنبال دارد. متوسط هزینه دفاع در مقابل هر اعلام خسارت حدود ۱۴۰ هزار دلار است؛ در حالی که هزینه های دادخواهی ضد تراست^۵ بیش از میلیون ها دلار است. بیمه های D&O برای تأمین تمام دفاعیه های قانونی مهم طراحی شده اند (Johnson, 2009).

۱-۲. ارزیابی پوشش

لیستی از برخی پوشش های بیمه D&O با توضیحی مختصر از هر کدام عبارت است از:

- پوشش اتفاق و اعلام خسارت

بیمه نامه ای است که خسارت هایی را که در طول دوره بیمه نامه بدون در نظر گرفتن زمان ارتکاب عمل غیر عادلانه و غیر قانونی درخواست می شوند، تحت پوشش قرار می دهد. این پوشش با

3. Employment Practices Liability Insurance (EPLI)

4. Tower Perrin

5. Anti Trust

عنوان «عمل پیشین یا قبلی» نیز شناخته شده است.

- بیمه‌نامه موظف به دفاع^۱

طبق این بیمه‌نامه، شرکت بیمه موظف است در مقابل اعلام خسارت علیه بیمه‌شده، مشاور حقوقی تعیین کرده و از او دفاع کند. این بیمه‌نامه تضمین می‌کند که وکیل مجرب و متخصص در مشکل شما از شما دفاع می‌کند.

- پوشش شخصیت حقوقی سازمان

نام دیگر این پوشش، ساید سی^۲ است که از بیمه‌شده در مقابل ادعا علیه خود انجمن و سازمان دفاع می‌کند. این پوشش از این نظر مهم است که بسیاری از دعاوی حقوقی، شخصیت حقوقی را یکی از طرفین نام‌برده در دادخواست می‌دانند.

- پوشش مسئولیت فعالیت‌های کارکنان

پوششی است برای ادعاها یا دادخواست‌های کارمندان که اغلب به دلیل تبعیض یا اتمام نابهنگام قرارداد ایجاد می‌شوند.

- پوشش ضد تراست یا ضد انحصار

ذات فعالیت شرکت‌ها - اتحاد رقبا برای رسیدن به هدف مشترک، ارتقای صنعت یا حرفه - به گونه‌ای است که در مقابل ادعاها و فشارهای قانون ضد تراست قرار می‌گیرند.

- پوشش مزاحمت و تبعیض شخص ثالث

این پوشش در مقابل ادعای تبعیض یا مزاحمت برای شخص ثالث غیر کارمند است. این شخص ممکن است یکی از اعضای جامعه، فروشنده و یا مقاطعه کار مستقل باشد. این پوشش برای سازمان‌هایی مهم است که در تعامل بیشتر با جامعه باشند (Johnson, 2009).

۳-۱. مقایسه معقولانه

در هنگام انتخاب بیمه‌نامه مدیران و مسئولان، تنها چند ویژگی را باید مد نظر داشت. این بیمه‌نامه بدون توجه به قیمت آن - که همیشه مورد توجه بیمه‌شدگان است - بیمه‌ای مهم محسوب می‌شود. اما به خاطر داشته باشید که بیمه مسئولان تنها یک کالا نیست که فقط به قیمت آن اهمیت دهید. همه بیمه‌نامه‌ها مانند هم نیستند. برای ارزیابی

درست یک بیمه‌نامه علاوه بر حق بیمه باید نوع و میزان پوشش‌ها را نیز باهم مقایسه کرد. «دارایی‌های انجمن علاوه بر دارایی‌های شخصی نیز در معرض خطر است» (Johnson, 2009).

۲. خطرات آبی نامعلوم برای بیمه‌گران دریایی

صدها سال پیش، بازرگانان دریایی برای محافظت از کالاهایشان از دریا تا بازار، روش‌های فی البداهه به کار می‌بردند. اغلب برای عدم از بین رفتن کالاهایشان به دلیل تنداب، دزدی دریایی یا شرایط نامساعد جوی به جای یک قایق بزرگ، کالاهای را با چند قایق کوچک‌تر حمل می‌کردند.

در حالی که امروزه، حمل کالا با کشتی و روش‌های بیمه‌ای بی‌شک تغییر کرده است؛ اما بازرگانان همچنان با همان خطرات گذشته مواجه‌اند: دریای ناآرام، آتش‌سوزی و دزدی دریایی. بزرگی جدیدترین کشتی‌های حمل و نقل نیز بر شدت این خطرات می‌افزاید. امروزه کشتی‌های جدید به گونه‌ای ساخته می‌شوند که توانایی حمل دو برابر کالا نسبت به کشتی‌های قبلی را دارند و ارزش کالا - از کالاهای الکترونیکی و گران‌ترین لباس‌ها گرفته تا روغن خرما - روز به روز در حال افزایش است. این افزایش ارزش، علاوه بر نوسان قیمت کالا، مسئولیت بیشتری را متوجه بیمه‌گران می‌کند و منجر به خسارت‌های زیادی می‌شود. در آگوست ۲۰۰۶، گروه ای.پی.مولر مائرسک^۳ اولین کشتی بزرگ‌اش را با ظرفیت ۱۱۰۰۰ TEU - استاندارد حمل کالا - تولید کرد. این کشتی

1. Duty- to- Defend
2. Side C

3. A.P. Moller Maersk

به بزرگی یک کانتینر بارگیری ۲۰ فوتی است. در مقایسه، یک کشتی کالابر متوسط بین ۶۲۰۰ تا ۶۵۰۰ TEU می‌تواند بارگیری کند. انتظار می‌رود تا چهار سال آینده بیش از ۱۰۰ کشتی بارگیری با ظرفیت ۱۰۰۰۰ TEU و بیشتر به بازار عرضه شود. ویژگی این کشتی‌های بزرگ، صرفه‌جویی به مقیاس تولید بودن آنها است که هزینه‌های بارگیری را کاهش می‌دهد. اما مجموع زیان وارده از یک کشتی کانتینر حاوی بالغ بر ۱۰۰۰۰ TEU، بسیار زیاد و رقمی نجومی خواهد بود. حتی کشتی‌های کوچک‌تر نیز زیان‌های بزرگی را به بار می‌آورند. به‌عنوان مثال آتش‌سوزی داخل کشتی هیوندای فورچن^۱ در سال ۲۰۰۶؛ کشتی حاوی ۵۵۰۰ TEU از ساحل یمن دور شده بود؛ در این هنگام انفجار بزرگی داخل کشتی باعث شد تا ۹۰ کانتینر در خلیج عدن غرق شود. این آتش‌سوزی باعث اشتعال هفت کانتینر حاوی مواد آتش‌زا شد. مجموع خسارت وارده از این حادثه ۳۰۰ میلیون دلار تخمین زده شد. اگر آتش‌سوزی‌ها و دریا‌های ناآرام، بیمه‌گران دریایی را در دریا دچار مشکل نکند، دزدی دریایی به‌خصوص در خلیج عدن که از پرترددترین راه‌های جهان است، رو به افزایش است. برآورد شده سالانه ۲۰۰۰۰ کشتی از این خلیج - که راه ارتباطی آسیا و اروپاست - عبور می‌کند. تعداد حملات دزدان دریایی سومالی با وقاحت تمام به کشتی‌های کالابر، تانکرهای نفتی و قایق‌های شخصی (کرجی)، کنترل آنها و گروگان گرفتن آنها رو به افزایش است (Pozz, 2008).

۱-۲. بیمه‌گران دریایی چه کار باید انجام دهند؟

بیمه‌گران باید مطمئن شوند که تمام اطلاعات لازم برای ارزیابی انواع کالاهای آماده برای بارگیری را در اختیار دارند. سپس تراکم خطر را برآورد کرده و ارزش مناسب را تعیین کنند. حق بیمه‌ها باید براساس ریسک کل باشد و احتمال نوسان ارزش کالا، طیف خطرات احتمالی و خسارت‌های کلی و جزئی محتمل را در نظر بگیرند.

- بیمه‌گران دریایی باید به مقامات بیمه‌ای در این صنعت از جمله سازمان ملل و اتحادیه اروپا برای پرداختن به مسئله دزدی دریایی

1. Hyundai Fortune

تأکید کنند.

- صنعت بیمه باید مشتریانش را از وجود خطرات آگاه سازد و مشاوره مناسب در جهت کاهش این خطرات و خسارت‌های ناشی از آن را به آنها ارائه دهد. اغلب پس از بارگیری کالا توسط تولیدکننده یا همگزار^۲، خطر خسارت محصولات بارگیری شده فراموش می‌شود (Pozz, 2008).

۳. هنگامی که شرکت‌ها دست‌به‌دست می‌شوند، وام‌های بیمه از کارافتادگی زمانی، به تعویق می‌افتد

بزرگ‌سالان نسل انفجار جمعیت^۳ امروزه خدمات بسیار زیادی از جمله دندان‌پزشکی، جراحی و دیگر حرفه‌های سرمایه‌بر را به نسل جوان‌تر ارائه می‌دهند. بیمه‌گران و تولیدکنندگان به خریداران، فروشندگان و وام‌دهندگان کمک می‌کنند تا مسائل مالی معاملاتشان را در برابر ریسک از کارافتادگی حمایت کنند. محصولی که با تغییر نسل ارتقا می‌یابد، بیمه از کارافتادگی نزولی زمانی کسب‌وکار است؛ محصولی که معادل یک دوره اجبار کاری، ماهیانه مبلغ مشخصی سود مانند وام پرداخت می‌کند.

به گفته جنیفر لویال^۴ - نماینده بیمه دالاس^۵ که کارشناس خدمات دندان‌پزشکی است - نابسامانی‌های اقتصادی فعلی، تمایل مشتریان به این محصول را بیشتر کرده است. این بیمه‌نامه امنیت فکری را تضمین می‌کند. او معتقد است بیمه امنیت افراد را تأمین می‌کند.

شبهات‌هایی بین بیمه از کارافتادگی نزولی زمانی و بیمه عمر نزولی زمانی - که اغلب برای وام‌های رهنی و دیگر وام‌های مربوط به شرکت بیمه عمر برکشایر^۶ آمریکا، پیتزفیلد مس^۷ است (واحدی از شرکت بیمه عمر گاردین^۸ نیویورک) - وجود دارد. طبق بیمه‌نامه‌های جدید موجود در بازار، سود ماهانه پرداختی دیگر کاهش نمی‌یابد. علت نسبت دادن نزولی به این محصول این است که ذی‌نفعان، ماهیانه‌های کمتری علاوه بر مبلغ کلی کمتر دریافت

2. Assembler
3. Baby Boomer
4. Jennifer Loyall
5. Dallas
6. Berkshire
7. Pittsfield Mass
8. Guardian

می‌کنند. اگر بیمه‌شده بعد از طول دوره زمانی بیمه‌نامه از کارافتاده شود، براساس برکشایر، دوره بیمه از ۵ تا ۳۰ سال با توجه به طول دوره بی‌کاری اجباری متغیر است. حداکثر مزایای ماهانه به مدت زمان بیمه‌نامه بستگی دارد و این مزایا برای بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت بیشتر است. در برکشایر، حداکثر سود بیمه‌نامه‌های ۵ ساله، ۲۲۵۰۰ دلار و برای بیمه‌نامه‌های ۱۰ ساله ۱۲۵۰۰ دلار در ماه است. به گفته سوزان لبورایس^۱ - بازاریاب برکشایر - این پوشش از بیمه‌های تأمین درآمد ارزان‌تر است و دوره پوشش آنها طولانی‌تر از دوره بیمه‌های هزینه سربار است که معمولاً ۲۴ ماهه یا کمتراند. بیشتر خریداران بیمه زمانی نزولی کسب و کار، پوشش هزینه سربار را نیز خریداری می‌کنند. به گفته لبورایس اگر بیمه‌شده، بیمه‌نامه هزینه سربار با سود ۳۰۰۰۰ دلار در ماه داشته باشد با خرید بیمه زمانی نزولی کسب و کار، سود ماهیانه‌اش به ۵۲۵۰۰ دلار برای وام‌های ۵ ساله می‌رسد.

بیمه‌نامه‌های جدید انعطاف پذیرترند. در گذشته حداکثر ۱۰۰۰۰ دلار به‌عنوان سود ماهیانه حداکثر و پایه‌ای بدون در نظر گرفتن طول دوره اجبار پرداخت می‌شد. در تئوری، هر کس که از وام برای خرید یا ایجاد یک شغل یا فعالیت حرفه‌ای استفاده می‌کند، می‌تواند بیمه عمر زمانی را برای افزایش حداکثر ماهیانه از کارافتادگی داشته باشد. در عمل به نظر می‌رسد دندان‌پزشکان و دیگر کارکنان خدمات درمانی، مشتریان مناسبی برای این نوع بیمه‌نامه باشند. همان‌گونه که در سایر محصولات هستند؛ زیرا آنها تقریباً از اهمیت بیمه تأمین درآمد آگاه‌اند. سود برخی از این بیمه‌نامه‌ها مستقیماً به وام‌دهندگان می‌رسد. اگر این مزایا به بیمه‌شدگان تعلق می‌گرفت کمتر متوجه احتمال اعلام خسارت‌های مشکوک بوده و آنها را در نظر نمی‌گرفتند. وام‌دهندگان معمولاً می‌خواهند بدانند که آیا وام‌گیرنده، بیمه عمر و بیمه از کارافتادگی دارد یا نه؟ لویال همچنین می‌خواهد بداند آیا مشتریان بیمه هزینه سربار کافی، بیمه قصور دارند یا نه؟ آیا از نیاز به مشورت با دیگر مشاوران در مورد نیاز و برنامه‌ریزی آگاه‌اند یا نه؟

به عقیده وی، ابزار رایج بازاریابی شامل نامه، وب و وقایع موجود در دندان‌پزشکی است. مشتریان نیاز دارند که همیشه در دسترس باشید و شما را بیابند. «ارتقای کیفیت مارک و نوع محصولات اهمیت ویژه‌ای دارد» (Bell, 2009).

۴. گزارش بیمه عمر بازماندگان

تعداد محصولات عمر بازماندگان در بازار به‌طور چشمگیری کاهش یافته است که برای افرادی که با روند روبه‌رشد در این بخش سرمایه‌گذاری کرده‌اند، خوشایند نیست. اگر وضعیت کنونی را با ۱۲ ماه پیش مقایسه کنید، متوجه این کاهش قابل توجه می‌شوید. سال قبل، ۴۵ بیمه‌نامه جامع عمر بازماندگان^۲، ۲۴ بیمه‌نامه متغیر عمر بازماندگان^۳ و ۵ بیمه‌نامه تمام عمر بازماندگان^۴ - که در مجموع ۷۴ بیمه‌نامه می‌شود - صادر شد. در حالی که امسال به ترتیب ۳۱ SUL، ۱۰ SVL و ۲ SWL - که مجموعاً ۴۶ می‌شود - موجود است.

برای این کاهش، چند دلیل وجود دارد. امیدواریم گزارش‌های آتی از افزایش این تعداد خبر دهند. مهم‌ترین عامل برای این افت سررسید سال ۲۰۰۹ است تا شرکت‌ها با جدول جدید مرگ و میر سال ۲۰۰۱ سازگار شوند. برخی شرکت‌ها هنوز جدول و نرخ جدید را انتخاب نکرده‌اند؛ اما در آینده طی برنامه‌ای باید تعیین کنند. شرکت‌های دیگر با تغییر ایجادشده، بیمه‌نامه‌هایی را که به نظر می‌رسید در پرتفویشان تکرار شده حذف کردند. به‌عنوان مثال ای‌آی‌جی^۵ در گذشته ۴ بیمه‌نامه SUL ارائه می‌داد که امروزه فقط ۱ بیمه‌نامه - که آن هم تنها نیست - ارائه می‌دهد. تخصیص شدن محصولات اخیراً بسیار رایج شده است که احتمالاً قیمت‌گذاری و طراحی‌های مختلف به سیاست‌های ارتش سوئیس - که یک یا چند محصول قابل تغییر و قابل انعطاف داشتند بر می‌گردد. این موضوع منجر به تثبیت بیشتر محصول و تغییر قیمت در کوتاه‌مدت به علاوه تغییر برنامه‌های SUL در پرتفوی سازمان می‌شود. با معرفی قوی‌تر محصولات جدید در آغاز ماه می خواهیم دید که در چه موقعیتی قرار می‌گیریم (Blease, 2009).

2. Survivorship Universal Life Policy (SUL)
3. Survivorship Variable Life Policy (SVL)
4. Survivorship Whole Life Policy (SWL)
5. AIG

1. Susan Lebourdais

بالای بازده فرضی پی می‌بریم. به دلایل مختلف مایل به این کار نیستیم. ما می‌خواهیم ارزش‌ها را در طول دوره موجود و واقعی برای بهتر نشان دادن تفاوت‌های بین هزینه‌ها و کارآیی بیمه‌نامه در ایجاد ارزش و غرامت مرگ بسنجیم. احتمالاً باید حق بیمه‌نامه‌ها را برای دستیابی به این هدف تنظیم کنیم که در سطح واقعی باید بازگشت فرض شده را کاهش دهیم. از آنجا که بیمه‌های عمر بازماندگی برای اهداف خاص طراحی شده‌اند ما به‌طور خلاصه - به‌عنوان مثال حداکثر و حداقل - توضیح داده‌ایم هر کدام به چه منظور طراحی شده‌اند. برخی فوت‌وفن‌های بیمه‌گری ساده، ارزش کوتاه‌مدت را لازم دارند و برخی بیشتر. ما نه تنها حق بیمه یک محصول را بررسی می‌کنیم، بلکه به دنبال این نیز هستیم که هر بیمه‌نامه‌ای مناسب چه موقعیتی طراحی شده است (Blease, 2009).

منابع:

1. Bell, A 2009, *Business reducing term DI backs loans when firm change hands*, viewed 16 February 2009 <www.lifeandhealthinsurance.com>.
2. Blease, RL 2009, *Survivourship life insurance report*, viewed 2 February 2009 <[www. Life and health Insurance news. com](http://www.Life and health Insurance news. com)>.
3. Johnson, EA 2009, 'Directors and insurance: what every board member should know', *The Volunteer Leadership Issue*.
4. Pozz, SR 2008, 'Unchartered waters for marine insurance', *Best Reviews*.

نرم‌افزار افشای کامل، شامل مشخصات و ویژگی‌های کامل بیمه‌نامه، هزینه‌ها و مخارج جاری و قطعی و تعدادی نمونه است. این قسمت از اظهارات کامل شامل داده‌های جاری بیمه‌نامه از اول نوامبر ۲۰۰۸ است. در حالی که در این جدول‌ها فقط بخشی از پایگاه داده‌ای موجود است که نشان می‌دهد چگونه این محصولات براساس احتمال عمل می‌کنند.

سه جدول مهم ارزش بیمه‌نامه‌های جهانی، شاخص بیمه‌های جهانی و عمر بازماندگی متغیر را مشخص می‌کنند. این ارزش‌ها براساس سود جاری یا اعتبار سهام، هزینه‌ها و در مورد انواع متغیر یک نرخ اعتبار از پیش تعیین شده‌اند. علاوه بر این جدول‌ها، جدول‌های دیگری حاوی حق بیمه حداقل محصولات ضمانتی بلندمدت موجود است. استفاده معمول از این جدول‌ها برای حق بیمه‌های انعطاف‌پذیر عمر بازمانده، حداقل حق بیمه سالیانه تا ۱۲۱ سالگی را بدون احتساب ارزش نقدی سررسید یا حداقل آن ارائه می‌دهد؛ اما با ضمانت سالیانه کمتر نسبت به قبل. افشای کامل، روش نرخ بازگشت درونی^۱ را به ارزش انباشته جاری و مزایای بیمه‌عمر با احتساب ۳۰ سال و در نظر گرفتن سن فرد به کار می‌برد. IRR برای ارزش‌های نقدی با گذشت زمان افزایش می‌یابد. در حالی که برای غرامت مرگ کاهش می‌یابد. با بررسی دقیق مقیاس IRR در می‌یابیم که چه بیمه‌نامه‌هایی برای ایجاد ارزش نقدی جاری تضمین شده یا غرامت مرگ طراحی شده‌اند. در پایان هر جدول (SUL و SVL) متوجه ستون‌هایی می‌شوید که نشان می‌دهند، بیمه‌نامه‌ها چگونه در مورد غرامت مرگ افزایشی اجرا می‌شوند. ارزش نقدی این بیمه‌نامه - که لیست نشده - به دلیل هزینه‌های افزوده بیمه کمتر خواهد بود. بیمه‌نامه‌های تمام عمر به دلیل پرداخت سهام افزودنی ذاتاً صعودی هستند. حق بیمه‌های استاندارد سالیانه بین بیمه‌نامه‌های جامع عمر و بیمه‌نامه‌های متغیر عمر مشترک‌اند و انواع بیمه‌شده در بین هر سه نوع بیمه‌نامه مشترک‌اند. جداول متغیر عمر براساس نرخ بازده ناخالص ۱۰ درصدی با هزینه‌های ذی‌حسابی ارزش برآورده شده است. با بررسی بیشتر در بیمه‌نامه‌های متغیر، به نرخ

1. Internal Rate of Return (IRR)