

# گسترش بیمه عمر

## در کشورهای در حال توسعه با تورم بالا\*

از: مهدی شاکرین و فرهاد ژرفا

مقدمه

دارند یکی از انواع پس اندازهای عمومی هستند و بدیهی است که داشتن پس انداز بخصوص در حالتی که با مزایای بیمه‌ای توأم شود وضع مالی و اقتصادی افراد و به دنبال آن جوامع را بالا می‌برد. اما اگر مسئله را از دید اقتصاد کلان در نظر بگیریم متوجه این مطلب خواهیم شد که پس اندازهای عمومی و بخصوص آنهایی که مثل بیمه عمر بلند مدت هستند در توسعه امکانات سرمایه‌گذاری و بطور کلی توسعه اقتصاد کشور نقش بسیار مهمی دارند.

در کشورهایی که بیمه عمر پیشرفته دارند سرمایه‌گذاری بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی از محل ذخایر ریاضی است که از پس اندازهای مربوط به بیمه عمر افراد تشکیل شده و در اختیار شرکتهای بیمه است. نگاهی به ترانزنامه شرکتهای بیمه عمر و توجه به اقلام عظیم دارائی‌های متنوع آنها روشنگر این مطلب است.

### ۱-۳ - بیمه عمر در برنامه ریزی دولتها

با توجه به اهمیت اجتماعی و اقتصادی بیمه عمر و با نظر گرفتن اینکه منابع مالی مورد نیاز برای اجراء طرحهای مهم و مفید کشور می‌تواند از محل ذخایر ریاضی بیمه عمر نیز تأمین شود دولتها بایستی به این عامل عمده توسعه اقتصادی در برنامه‌ریزی‌های بلند مدت خود توجه کنند و وسائل توسعه و تشویق آنها فراهم آورند و برای از میان بردن موانع آن شرکتهای بیمه را یاری داده و هدایت کنند و حتی در صورت لزوم از دادن امتیازاتی که مشوق بیمه‌گران و بیمه‌گذاران باشد از قبیل پیش‌بینی معافیت‌های مالیاتی و بخصوص درون‌نگری در این امر خودداری نکنند. توجه داشته‌باشند با بخشودگی مالیاتی که در ابتدای توسعه بیمه عمر برای دولت نیز بار سنگینی نخواهد بود درآمدهای عظیمی در آینده برای بیمه‌گران و بیمه‌گذاران تولید می‌شود که در نتیجه منبع جدیدی برای مالیات دولت خواهد بود.

موضوع این مقاله «توسعه بیمه عمر در کشورهای در حال توسعه با تورم شدید» است بنابراین پس از ذکر کلیاتی در مورد بیمه عمر و موانع توسعه بیمه عمر در کشورهای در حال توسعه به عامل تورم که سخت‌ترین این موانع است پرداخته و می‌کوشیم راه‌حلهائی برای رویارویی با این عامل اصلی ارائه دهیم.

### ۱ - کلیات

#### ۱-۱ - بیمه عمر یک نوع تأمین است

همه انواع بیمه برای بیمه‌گذار و نیز برای اشخاص ثالثی که به نوعی از آن منتفع می‌شوند ایجاد تأمین می‌نماید و عدم تعادل اقتصادی ناشی از خطرات را حذف می‌کند و یا به حداقل می‌رساند تا افراد بتوانند در جامعه به فعالیت‌های عادی خود ادامه دهند. بیمه عمر نیز موجد یک نوع تأمین است که از نظر اجتماعی ارزش بیشتری دارد بیمه‌های عمر به شرط حیات نگرانی‌های افراد را نسبت به روزگار پیری خود تسکین می‌دهد و بیمه‌های عمر به شرط فوت آینده اقتصادی خانواده فرد را تأمین می‌کند. تحصیل این نوع تأمین برای خانواده نمونه‌ای بسیار زیبا از تجلی عواطف و احساسات انسان‌ها نسبت به یکدیگر است. بهر حال هر یک از این دو نوع بیمه موجب بالا رفتن سطح اقتصادی زندگی آتی خانواده‌ها می‌شود و لذا آن مقدار از مشکلات جوامع که منشاء آنها فقر مالی است کم می‌شود و این امر بعدها به بالا رفتن سطح اخلاق و فرهنگ جوامع کمک می‌کند.

#### ۱-۲ - بیمه عمر یک نوع پس انداز است

انواع بیمه‌های عمر بخصوص آن دسته که تمهد پرداخت سرمایه یا مستمری در صورت حیات بیمه شده را

## ۲ - موانع رشد بیمه عمر در کشورهای در حال توسعه

بیمه عمر با همه مزایائی که از جنبه‌های اجتماعی و اقتصادی دارد به آسانی گسترش و توسعه نمی‌یابد و بخصوص رشد بیمه عمر در کشورهای در حال توسعه که به آن نیاز بیشتری هم دارند، با مشکلات متعدد و جدی مواجه است البته در بعضی از کشورهای در حال توسعه تلاشهای زیادی بعمل آمده که بعضاً موفق هم بوده است. بخصوص اینکه در بعضی از این کشورها بیمه گران آمریکائی و اروپائی نیز بصورت فعال وارد بازار شده‌اند و نتایج خوبی هم بدست آورده‌اند که در اینمورد به نظر ما می‌بایست بیمه گران محلی چه دولتی و چه خصوصی ابتکار عملیات را در دست داشته باشند زیرا بیمه عمر یک قرارداد درازمدت است و نمی‌توان پیش بینی کرد که بیمه گران خارجی در سالهای دور آینده چه وضعیتی در این کشورها خواهند داشت؟ آیا تضمینی برای ادامه فعالیت طولانی آنها وجود دارد؟ و آیا خود آنها در برنامه‌ریزی‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها به این عامل توجه بیش از حد نخواهند کرد؟ و همین عامل، به آینده بیمه عمر در این کشورها لطمه نخواهد زد؟ البته این بدان معنی نیست که از دانش و تجربه و تخصص آنها نباید استفاده نمود بلکه می‌توان از دانش آنان نیز در جهت آموزش و بهره‌برداری بیشتر سود جست.

در این قسمت عوامل مهمی را که بنظر می‌رسد مانع رشد بیمه عمر می‌شود مورد بحث و تجزیه و تحلیل قرار داده و اثر واقعی آن را ارزیابی می‌کنیم.

## ۱-۲ - عدم توجه بیمه گران بخش خصوصی

دلایل زیادی وجود دارد که بیمه گران بخش خصوصی در کشورهای در حال توسعه از فعالیت در رشته بیمه عمر چشم‌پوشی کنند و امکانات خود را در سایر رشته‌های بیمه متمرکز سازند از جمله:

- با آنکه سرمایه‌گذاری در بیمه عمر بازده خوبی دارد ولی دوره بازده سرمایه‌گذاری در این رشته طولانی است و بیمه گران خصوصی به ویژه آنها که با سرمایه کم شروع به فعالیت می‌کنند ترجیح می‌دهند امکانات مالی و پرسنلی خود را در رشته‌هایی مانند بیمه باربری و آتش‌سوزی بکار اندازند تا درآمد خوبی بدست آورند

بخصوص اینکه در این رشته‌ها می‌توان قسمت عمده خطرات را بیمه گران اتکائی واگذار کرد و کارمزد نسبتاً خوبی بدست آورد که البته بنظر می‌رسد این به صلاح بازار محلی و منطقه‌ای نمی‌باشد.

- بیمه عمر یک تخصص جداگانه است و از هر بیمه‌گری نمی‌توان انتظار داشت که در این رشته فعالیت کند.

- به لحاظ اهمیت اجتماعی و اقتصادی بیمه عمر دولتها مقررات نظارت را در مورد این بیمه به نحو سخت‌تری تنظیم و بصورت جدی‌تر اعمال می‌کنند و این با سلیقه بیمه گران بخش خصوصی چندان سازگار نیست.

## ۲-۲ - عوامل فرهنگی

بعضی معتقدند که مانع اصلی عدم توسعه بیمه عمر در کشورهای جهان سوم عوامل فرهنگی است. اعتقاد به سرنوشت، آداب و رسوم و امیدواری به کمک و فداکاری‌های خانوادگی و حتی اعتقادات مذهبی مانع نگرانی زندگی دوران پیری خود و یا برای زندگی خانواده بی‌سرپرست، پس از مرگ سرپرست خانواده می‌باشد و لذا کسی به فکر آینده خود نبوده و موجب بی‌توجهی بیمه عمر که بهترین وسیله و ابزار رفع نگرانی است، می‌گردد. ممکن است عوامل فرهنگی را به عنوان یک عامل کم اثر خصوصاً در بعضی از کشورها پذیرفت لکن آمار نشان می‌دهد که این قاعده کلی نیست و از جهات فوق هندوستان یک کشور نمونه است و علیرغم امکانات اقتصادی مردم هند، بیمه عمر توسعه مطلوبی در آنجا داشته‌است.

## ۳-۲ - عوامل اجتماعی و اقتصادی

بعضی جوامع صرفنظر از امکانات مالی و درآمد خود علاقه شدیدی به استفاده از وسایل مدرن و لوکس داشته و حاضرند برای زندگی راحتتر تمام درآمد جاری و حتی با استفاده از امکانات اعتباری و فروش اقساطی درآمدهای آتی خو را نیز خرج نمایند. بدیهی است در چنین جوامعی انواع روشهای پس‌اندازی و از جمله بیمه عمر جانی نخواهد داشت، هر چند بنظر می‌رسد که این پدیده یک عامل اساسی است و اثر آن حتی در کشورهای

طرحهای خود را رنگ آمیزی کنند و بصورت خوبی جلوه دهند.

#### ۶-۲- ضوابط حرفه‌ای و روش‌های اداری

بیمه عمر برای خود ضوابط و مقرراتی دارد که البته در ایجاد و اداره پورتفوی آن باید رعایت شود اما بنظر می‌رسد که بعضی از بیمه‌گران در این زمینه اغراق می‌کنند تا آنجا که گاهی مصالح تجارتنی را فدا می‌سازند البته این عادت در بقیه رشته‌های بیمه نیز دیده می‌شود ولی عمق و زیان آن در بیمه عمر بیشتر است. تسهیلاتی که بانکها با استفاده از وسایل اداری پیشرفته کامپیوتر در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهند قابل مقایسه با رفتار بیمه‌گران نیست هنوز بیمه‌گران ارقام قابل توجهی بابت هزینه‌های اداری خود در حق بیمه منظور و از مشتری دریافت می‌کنند. این هزینه‌ها بخصوص وقتی باز خرید یک بیمه‌نامه عمر مطرح می‌شود در نظر مشتری بی‌تناسب و ناموجه است.

باید توجه داشت که تعداد بیمه‌های فسخ شده در رشته بیمه عمر بخصوص در کشورهای جهان سوم زیاد است و صاحبان این بیمه‌ها اگر ناراضی باشند تبلیغ بسیار بدی برای بیمه عمر خواهند بود.

#### ۷-۲- تورم

هیچکس تردید ندارد که تورم بخصوص بعد از جنگ جهانی دوم یک عامل بسیار مهم در اقتصاد جهانی بوده است. با زبان خیلی ساده و عامیانه می‌توان گفت که تورم عاملی است که تعادل معاملات مدت‌دار را بهم می‌زند. بیمه عمر از تورم متأثر می‌شود و باز به زبان ساده می‌توان گفت که همیشه بستانکار پس‌انداز کننده است که از تورم ضرر می‌بیند. پس بیمه عمر در یک دوره تورمی به زیان بیمه شده است. اما آیا می‌توان پذیرفت که بشر هیچگونه وسیله‌ای برای مقابله با آثار تورم ندارد؟ مسلماً خیر و ما برای اینکه بتوانیم مسئله را به صورت مفیدتر بررسی کنیم خوبست تورم را درجه بندی کنیم. اقتصاددانان تورم در یک حد محدود و متعادل را برای توسعه مفید می‌دانند و بدیهی است که برای برخورد با آن نیز مجهز و آماده هستند. اما تورم اگر از حدی که مورد

توسعه یافته نیز محسوس است. مثلاً استقبال مردم ژاپن از بیمه عمر خیلی بیشتر از مردم کشورهای اروپایی است و شکی نیست که پدیده غرب زدگی و تقلید غیر ضرور از روشهای زندگی اروپائیان و آمریکائیا اثر غیر قابل تردیدی در مصرفی شدن بسیاری از ملتهای جهان سوم داشته است معذک دولتها می‌توانند با اعمال سیاستهای صحیح اقتصادی و از جمله اعمال سیاستهای مالیاتی تا حدودی با آثار بد مذکور مقابله نمایند.

#### ۴-۲- عدم توجه دولت

در بسیاری از کشورها دولتها به اهمیت بیمه عمر و اثر درازمدت آن در پیشبرد و برنامه‌های اقتصادی و اجتماعی کشور آنچنان که باید توجه ندارند و لذا از کمک و تشویق در جهت توسعه و گسترش آن خودداری می‌کنند و حال آنکه این رشته بیمه هم نیاز به کمک مؤثر دولت دارد و هم محتاج نظارت دولت است. در بسیاری از کشورهای در حال توسعه تلاش‌های زیادی برای بالا بردن سطح بیمه‌های اجتماعی بکار رفته است که قابل تقدیر است اما نباید فراموش کرد که باید طبقاتی را که نیاز به پوشش بیمه‌ای دارند به این نیاز آگاه ساخت تا خود آنها نیز با مراجعه به بیمه‌گران تجارتنی (غیر اجتماعی) از محل صرفه‌جوییها و پس اندازهای خود پوشش‌های بیمه‌ای بدست آورند، تلاش دولت هر چه زیاد باشد باز نمی‌تواند از طریق بیمه‌های اجباری سطح رفاه حقوق‌بگیران را بالا برد. در این رشته تلاش خود بیمه‌شدگان نیز لازم و مؤثر است.

#### ۵-۲- رقابت قوی نهادهای مالی دیگر

بانکها و بعضی مؤسسات اعتباری با فعالیت‌های متنوعی که دارند رقیب سرسختی برای بیمه‌گران عمر بشمار می‌روند. آنها می‌توانند از طریق دادن جایزه، اعطاء وام، تهیه مسکن و سایر نیازهای طبقات متوسط نظر پس‌انداز کنندگان را به سوی خود جلب کنند. چه بسا امتیازاتی که آنها به مشتریان خود می‌دهند واقعاً ارزشمندتر از مزایای بیمه عمر نباشد ولی آنها با وسایل تبلیغاتی مؤثر و بخصوص امکانات و شعب متعددی که در سطح شهرها و حتی روستاها دارند می‌توانند مزایای

قرار گرفته‌اند عبارتند از:

۱-۳- فروش بیمه‌های عمر با سرمایه سعودی  
بعضی شرکت‌های بیمه با این فرض که تورم با نرخ معینی ادامه خواهد یافت از ابتدا می‌پذیرند که بدون در نظر گرفتن حق بیمه اضافی سرمایه بیمه بطور منظم و یا حتی براساس شاخص هزینه‌های زندگی بالا برود. این روش هم خطرناک و هم بی‌نتیجه است.  
خطرناک وقتی است که واقعاً در طول مدت بیمه تورم کمتر از نرخ مفروض باشد که در اینصورت بیمه‌گر با گذشت زمان دچار مشکلات مالی خواهد شد، بی‌نتیجه است وقتی که تورم واقعی بیشتر از نرخ مفروض باشد. شاید بتوان برای بیمه‌های عمر کوتاه‌مدت آنهم در بعضی از کشورها این روش را مورد استفاده قرار داد، ولی باید بپذیریم که این روش توجیه کامل علمی ندارد.

۲-۳- انتخاب نرخ بالا برای بهره فنی  
یک راه‌حل دیگر این است که نرخ بهره منظور در محاسبه حق بیمه را آنقدر بالا ببریم که جبران تورم را نیز بکند این روش موجب می‌شود که حق بیمه برای بیمه‌شده ارزان‌تر باشد و ضمناً درآمد شرکت‌های بیمه تقلیل یابد ولی عملاً کمک مؤثری به رفع مشکل تورم نمی‌کند زیرا اولاً پیش‌بینی نرخ بهره برای مدت طولانی امکان‌پذیر نیست و ثانیاً در حالتی که تورم کاهش یابد، نرخ درآمد شرکت‌های بیمه از سرمایه‌گذاری آنها کمتر از نرخ بهره منظور در محاسبه حق بیمه خواهد بود و اگر چنین حالتی ادامه یابد خیلی زود به ورشکستگی شرکت‌های بیمه عمر منتهی می‌شود.

۳-۳- مشارکت بیمه‌گذار در منافع  
بنظر می‌رسد معقولترین راه‌حل مشارکت دادن بیمه‌گذاران در منافع حاصل از سرمایه‌گذاری است که تقریباً در تمام کشورها عمل می‌شود و در بعضی از کشورها هم جنبه اجباری دارد سیستم‌های مشارکت در منافع از جهات زیر متنوع و متفاوت هستند:  
- درصد منافی که به بیمه‌گذاران اختصاص می‌یابد.  
- طول مدت دوره‌های تقسیم منافع.

رضایت اقتصاددانان است بگذرد از تعادل و کنترل خارج می‌شود و لذا اینگونه تورم است که می‌تواند مشکل اساسی در راه پیشرفت بیمه عمر نیز باشد بنابراین منطقی بنظر می‌رسد که بحث خود را به دو بخش تورم در حد متعادل و مطلوب و تورم شدید و نامطلوب تقسیم کنیم.

### ۳- تورم در حد متعادل

تورم در چه حدی باشد متعادل و مطلوب و یا بی‌ضرر است؟ این سؤالی است که ما پاسخی برای آن نداریم شاید اقتصاددانان بتوانند پاسخ دقیقی به آن بدهند. اما برای ادامه بحث خود ناچاریم یک حد فرضی برای آن در نظر بگیریم. اجازه بدهید دو نرخ برای تورم قابل قبول فرض کنیم: یکی ۵٪ و دیگری ۱۰٪.

اگر در تمام طول مدت یک بیمه عمر ۲۵ ساله تورم با نرخ ۵٪ ادامه یابد در آخر مدت قیمت‌ها تقریباً  $\frac{3}{4}$  برابر می‌شود و اگر نرخ تورم ۱۰٪ باشد قیمت‌ها به ۱۱ برابر می‌رسد بنابراین اگر امسال مشتری یک بیمه‌نامه عمر ۲۵ ساله و به مبلغ -/۱,۰۰۰ ریال تحصیل کند این مبلغ در آخر مدت معادل -/۲۹۲ ریال امروز (اگر نرخ تورم ۵٪ باشد) و یا -/۹۲ ریال امروز (اگر نرخ تورم ۱۰٪ باشد) قدرت خرید خواهد داشت.

مشتریان بیمه عمر در ابتدا متوجه این واقعیت نیستند اما در طول مدت و یا آخر آن متوجه و متعجب می‌شوند و به این ترتیب است که در میان مردم اصولاً مفید بودن بیمه عمر زیر سؤال می‌رود. ضمناً مشتری فراموش می‌کند که حق بیمه‌های سالانه‌ای که او پرداخته هم قدرت خرید زمان شروع بیمه‌نامه را نداشته و بخصوص حق بیمه‌های سالهای آخر از همان پولهای بی‌ارزش بوده‌است.

بیمه‌گران ناگزیر هستند تا آنجا که ممکن است آثار تورم را از رابطه مالی بین خود و مشتریان حذف کنند، در غیر اینصورت مشتریان آنها به طرف انواع دیگر پس‌انداز و تأمین جلب می‌شوند و شرکت‌های بیمه عمر ناگزیرند با وجود از دست دادن بازار، هزینه‌های اداری خود را که آنها هم بر اثر تورم افزایش می‌یابد تحمل کنند.

راه‌حلهائی که تاکنون در برابر این مسئله مورد عمل

بیمه‌نامه بر حسب ارزش طلا حمایت خوبی برای صاحب آن است ولی باید توجه داشت که طلا یک کالای تجاری بسیار حساس است که قیمت آن تحت تأثیر عوامل اقتصادی و سیاسی دچار نوسان شدید می‌شود و لذا کاربردی قابل توجه در بیمه عمر ندارد.

۲- ۴ - صدور بیمه‌نامه بر حسب یک پول خارجی در بعضی از کشورها که تورم شدید دارند و ارزش پول ملی آنها بطور رسمی و یا غیررسمی تنزل می‌یابد بیمه‌گذاران مایل به دریافت بیمه بر حسب یک پول خارجی قوی مثل دلار و یا فرانک سوئیس و یا مارک آلمان هستند و بیمه‌گران محلی نیز با آن مخالفتی ندارند زیرا مخالفت آنها موجب می‌شود که بیمه‌گران خارجی و فروشندگان آنها در بازار محلی نفوذ کنند ولی باید توجه داشت که این اقدام بیمه‌گذار را در مقابل کاهش ارزش پول ملی حمایت می‌کند اما امکان دارد که پول خارجی انتخاب شده نیز دچار کاهش ارزش شود و لذا باز مشکل به جای خود باقی می‌ماند خصوصاً که در سالهای اخیر ما شاهد تغییرات قابل توجه در ارزش بسیاری از پولهای معتبر و بخصوص دلار بوده‌ایم.

۳- ۴ - انتخاب جانشین برای سرمایه بیمه در بعضی از کشورها علاقه مردم به یک نوع کالای خاص، شرکتهای بیمه را ترغیب می‌کند که در بیمه‌های عمر به جای سرمایه نقدی آن کالا را تحویل بگیرند از جمله این موارد طرحی بود که در سال ۱۳۳۸ در ایران اجرا شد در آن زمان مسکن مشکل عمده و داشتن خانه رؤیای بسیاری از پس‌اندازکنندگان بود. شرکت سهامی بیمه ایران قطعه زمینی وسیع و مناسب در شمال غرب تهران انتخاب و طرحهای جالب شهرسازی برای آن تهیه کرد و به مشتریان بیمه عمر وعده داد که به جای سرمایه بیمه خانه‌های ساخته‌شده تحویل خواهد داد. قرار بود خانه‌ها پس از تکمیل ساختمان و تا زمانی که به موجب شرایط بیمه به مشتری تعلق بگیرد به عنوان اجاره در اختیار او باشد. تعدادی خانه به عنوان نمونه نیز ساخته شد. طرح مورد استقبال غیرمنتظره‌ای قرار گرفت اما قبل از اینکه شرکت بیمه پیشرفت قابل ملاحظه‌ای در اجراء طرح

- مبنای تقسیم منافع (حق بیمه - سرمایه بیمه - ذخیره ریاضی).

- نحوه تقسیم منافع (پرداخت نقدی - تقلیل حق بیمه سال بعد).

ولی اساس کار همه آنها یکی و عبارت از این است که قسمت عمده منافع حاصل از سرمایه‌گذاری بعلاوه منافع حاصل از کم شدن مرگ و میر به بیمه‌گذاران برگشت می‌شود و هر قدر تورم شدیدتر باشد میزان این منافع بیشتر خواهد بود. سهم بیمه‌گر از این منافع چیزی در حد حق تأمین هزینه‌های اداری و حق مدیریت و یا سود مختصری می‌بایست باشد.

#### ۴ - تورم شدید - راه‌حلهای موجود

تورم شدید نتیجه و دلیلی بر وجود مشکلات بنیادی در اقتصاد کشور است که معمولاً در چنین حالتی مشکلات اجتماعی نیز مطرح است و یا بتدریج مطرح می‌شود بنابراین نجات اقتصاد کشور و قرار دادن آن در یک وضعیت مطلوب مستلزم پیمودن راه بسیار طولانی است و معمولاً تورم شدید سالها ادامه خواهد یافت.

در حالت تورم شدید بعضی از راه‌حلهای معمول در تورم متعادل نیز کارآئی نسبی دارند از قبیل مشارکت بیمه‌گذار در منافع ولی روشهای دیگر از جمله افزایش منظم سرمایه و یا بالا بردن نرخ بهره کارآئی مطلوب را ندارد زیرا در چنین دوران‌هایی نوسان تورم به حدی متغیر است که حد متوسطی برای آن نمی‌توان در نظر گرفت. افزایش سرمایه به موجب شاخص قیمت‌ها نیز برای بیمه‌گر خطرناک است زیرا نمی‌توان مطمئن بود که بیمه‌گر بتواند از سرمایه‌گذاری ذخایر درآمدی بدست آورد که متناسب با افزایش نرخ شاخص باشد.

راه‌حلهای دیگری نیز در بعضی از کشورها مورد آزمایش قرار گرفته‌اند که هیچکدام موفق نبوده‌اند و ما ذیلاً اشاره‌ای به آنها می‌کنیم.

#### ۱- ۴ - صدور بیمه‌نامه بر حسب طلا

در بعضی از کشورها سرمایه بیمه و همچنین حق بیمه را بر حسب طلا معین کرده‌اند. می‌توان گفت اگر افزایش قیمت‌ها به علت کاهش پول ملی باشد صدور

### ۵ - راه‌حلهای پیشنهادی

در سطور گذشته به راه‌حلهای ممکن اعم از قدیمی و جدید اشاره‌ای شد. ما بعضی از این راه‌حلهای غیرمناسب می‌دانیم مثلاً با صدور بیمه‌نامه بر حسب طلا و یا مسکن موافق نیستیم و معتقدیم که این روشها بیمه‌های عمر را از مسیر خود منحرف و به معاملات دیگری تبدیل می‌کند اما بعضی از راه‌حلهای دیگر را مناسب و مفید تشخیص می‌دهیم و برای تکمیل و مؤثرتر بودن آنها پیشنهاداتی داریم که هر کدام را به موقع خود مطرح می‌سازیم.

#### ۱-۵ - مشارکت در منافع

مشارکت بیمه‌گذاران در منافع حاصل از سرمایه‌گذاری ذخیره ریاضی یکی از قدیمی‌ترین راه‌حلهای برای مقابله با تورم بوده و هنوز هم کاملاً معتبر است. شاید تنها ایراد وارد به آن سنگین بودن هزینه‌های اداری آن است.

در بیمه‌های عمر با شرط مشارکت در منافع، نرخ حق بیمه براساس جدول مرگ و میر و هزینه‌های اداری و یک نرخ بهره نسبتاً پائین محاسبه می‌شود. پس از آنکه نرخ خالص درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری ذخیره مشخص شد (که این نرخ معمولاً بخصوص در دوره تورم بالاتر از نرخ بهره منظور در محاسبه حق بیمه است) مابه‌التفاوت آن را به عنوان درآمد قابل تقسیم به بیمه‌گذاران اختصاص می‌دهند. تعیین سهم هر بیمه‌گذار را در منافع حاصل و ترتیب پرداخت آن تابع روشهایی است که بیمه‌گران انتخاب می‌کنند.

معمولترین و منطقی‌ترین روشها آن است که سهم هر بیمه‌گذار به تناسب ذخیره ریاضی بیمه‌نامه او تعیین می‌شود و به مصرف افزایش سرمایه بیمه می‌رسد. هر قدر تورم شدیدتر باشد درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری بیشتر است و سرمایه بیمه نیز از افزایش بیشتری برخوردار است. هزینه‌های اداری باید در سطح معقول و منطقی باشد. توصیه می‌کنیم که از انتخاب فرمولها و روشهای پیچیده برای احتساب هزینه‌ها صرفنظر شود راههای ساده و کم‌خرج انتخاب شود که همین خود موجب صرفه‌جویی است. خویست مراجع نظارت مراقبت نمایند که هزینه‌های منظور شده در حساب تعیین منافع از حد معقول تجاوز

بدست آورد یک رکود اقتصادی شدید بر کشور مسلط شد. علاقه مردم به سرمایه‌گذاری و بخصوص در غیرمنقول از میان رفت و همه برای فسخ قراردادهای خود هجوم آوردند. طرح با شکست قطعی مواجه شد و شرکت بیمه نیز ضرر قابل توجهی را متحمل شد.

باید توجه داشت که اجراء اینگونه طرحها بیمه عمر را از مسیر خود منحرف می‌کند و مردم نیز از بیمه عمر تصویری بدست می‌آورند که با واقعیت مطابقت ندارد. و شکست اینگونه طرحها اصالت بیمه عمر را زیر سؤال می‌برد.

#### ۴-۴ - بیمه مرتبط با واحدهای سرمایه‌گذاری

یکی از جدیدترین راه‌حلهای برای مقابله با تورم صدور بیمه‌نامه عمر بر حسب واحدهای سرمایه‌گذاری است که در بیست سال اخیر مطرح شده و به سرعت توسعه یافته است. هدف مبتکرین این راه‌حل آن بود که بجای بکارانداختن ذخایر در خرید اوراق قرضه و سایر اوراق بهادار با درآمد ثابت، ذخایر را در سهام کارخانه‌ها و اموالی که به موازات تورم افزایش قیمت بدست می‌آورند بکاراندازند. بعداً شرکت‌های بیمه عمر نیز آن را مورد تقلید قرار دادند. لازمه اجراء چنین طرحی آن است که در کشور بازار مناسبی برای سرمایه وجود داشته باشد تا بتوان اولاً از محل ذخایر ریاضی هر قدر لازم است سهام و یا اموال خرید و ثانیاً در مواقع لزوم آنها را به فوریت فروخت.

در کشورهای اروپای غربی و ژاپن و آمریکا که بازار سرمایه فعال و بورسهای سازمان یافته وجود دارد استفاده از این راه‌حل بسیار ساده است ولی در کشورهای جهان سوم که معمولاً با تورم شدیدتر نیز مواجه هستند چنین بازاری وجود ندارد و یافتن راههای مناسب برای سرمایه‌گذاری خود یک مسئله است.

اما بهر صورت بنظر ما صدور بیمه‌نامه بر حسب واحدهای سرمایه‌گذاری یکی از منطقی‌ترین راه‌حلهاست و مسلماً کمک مؤثری به توسعه بیمه عمر خواهد کرد. بنابراین ارزش دارد که کوشش کافی برای از بین بردن موانع و تهیه زمینه مناسب برای اجراء آن بعمل آید.

ما در این باره نظرات و توصیه‌هایی داریم که در انتهای بخش راه‌حلهای پیشنهادی مطرح می‌کنیم.

نکند. عمر قرار گیرد بخصوص در طرحهای با مشارکت منافع، البته این بخشی است که احتیاج به مطالعه و بررسی بیشتر و دقیق تر دارد که خود می تواند زمینه مطالعاتی مجزائی باشد.

### ۳-۵ - بیمه مرتبط با واحدهای سرمایه گذاری

بنظر می رسد یکی از طرق مؤثر برای حذف آثار نامطلوب تورم در بیمه عمر صدور بیمه نامه بر مبنای واحد سرمایه گذاری باشد. همانطور که قبلاً اشاره کردیم استفاده از این راه حل در کشورهایی که بورس فعال و بازار وسیعی برای سرمایه گذاری دارند عملی است اما در کشورهای ما که چنین بازاری وجود ندارد باید به ترتیب دیگری از این راه حل استفاده کنیم که پیشنهادات زیر در این زمینه می تواند مورد بررسی قرار گیرد:

- شرکتهای بیمه هریک به تنهائی و یا با همکاری یکدیگر صندوقی با مبلغ قابل توجه برای سرمایه گذاری بوجود آورند. اگر امکانات مالی شرکتهای بیمه کافی نیست می توان از همکاری مؤسسات مالی دیگر مثل بانکها و صندوق های پس انداز استفاده کرد که این یک زمینه بسیار مناسب برای همکاری بین بانکها و شرکتهای بیمه نیز می باشد.

- شرکت بیمه اداره این صندوق را به عهده گرفته و برای اینکار از متخصصین مالی ورزیده استفاده نماید و لازم است سازمانهای ذیربط نظارت خود را از ابتدا بر مدیریت این صندوق اعمال کنند.

- سرمایه گذاری صندوق در بخشهای کم خطر و پر درآمد و با رعایت تنوع انجام شود.

- دارائی صندوق به تعدادی واحد تقسیم و ارزش هر واحد معین گردد.

- در آخر هر سال (و حتی اگر لازم بود در نیمه سال) دارائی صندوق تجدید ارزیابی گردیده و ارزش جدید هر واحد معین گردد و اگر مقرراتی مانع ارزیابی واقعی هستند حداقل در محاسبات مشارکت در منافع طریق دیگری در نظر گرفته شود.

- مبالغ بیمه و یا مستمری سالانه قراردادهای بیمه عمر بر حسب تعدادی از واحدها معین شود. (البته یک تعداد حداقل واحد ضمانت شود).

سرمایه گذاری ذخایر در بخشهای مختلف باشد و شامل سرمایه گذاری در مستقالات و طرحهای خانه سازی گردد و خیلی خوبست که در صورت اجراء چنین طرحهایی مشتریان بیمه عمر در خرید خانه حق تقدم داشته باشند.

لازم است اموال مربوط به ذخیره ریاضی هر سال بطور صحیح ارزشیابی شوند تا منافع واقعی که حق بیمه گذاران است شناخته شود. به موجب بعضی مقررات اموال مزبور براساس ارزش دفتری آنها تقویم می شود و این به زیان بیمه گذاران است.

منافع تعیین شده بایستی از مالیات معاف باشند. متأسفانه در بعضی از کشورها این معافیت وجود ندارد و یا مقررات مربوط به آن صریح نیست.

### ۲-۵ - مضاربه

شرکتهای بیمه می توانند از طریق یکی از انواع عقود اسلامی که به نام مضاربه معروف است رابطه بین خود و بیمه گذار را تنظیم نمایند. به این ترتیب که ذخایر بیمه عمر را برای بیمه گذاران در بخشهای مختلف سرمایه گذاری نموده و قسمتی از منافع حاصل را به آنها برگشت دهند. عقد مضاربه عبارت از این است که یک نفر سرمایه خود را در اختیار فردی که مورد اعتماد اوست برای تجارت و سرمایه گذاری بگذارد و نتیجه حاصل از سرمایه و کار بین دو طرف به ترتیبی که از قبل توافق کرده اند تقسیم شود. اگر بیمه گر به اصول سرمایه گذاری آشنا باشد و سرمایه دار در بخشهای متنوع بکاراندازد نتیجه مجموع فعالیت های او سودآور خواهد بود و هر قدر تورم شدیدتر باشد سود او نیز بیشتر خواهد شد.

مضاربه که وسیله ای برای حذف بهره پول در روابط اعتباری بین مردم است با اصول مذهب اسلام نیز مطابقت کامل دارد و تجربه نشان داده که با سلیقه ایرانیان نیز موافق است گفتنی است که در ده سال اخیر آنقدر از مؤسسات مضاربه ای (البته بدون اختلاط آن با بیمه عمر) استقبال شد که دولت ناگزیر به نظارت دقیق در کار آنها گردیده است.

عقد مضاربه می تواند مورد استفاده شرکتهای بیمه

اقتصادی ناشی از افزایش پس اندازها برای دولت ایجاد می شود قابل مقایسه نخواهد بود.

#### ۴-۵- راه حل میانی

راه حل فوق الذکر مبتنی بر این است که ذخایر ریاضی بیمه عمر به نحوی سرمایه گذاری شود که درآمد خالص آن بطور کامل یا بخش اعظم آن بین بیمه گذاران تقسیم شود. این راه حل مناسبی برای از میان برداشتن نتایج تورم در بیمه عمر می باشد لکن در صورتیکه چنین روشهایی به دلیل عدم امکان سرمایه گذاری و یا قوانین محدود کننده دیگر عملی نباشند، و با توجه به این مطلب که در دوران تورم بالا نیز نمی توان بیمه عمر را بکلی کنار گذاشت لذا در چنین شرایطی مناسب است که شرکتهای بیمه توجه و تلاش خود را معطوف آن انواع بیمه عمر نمایند که ذخیره ریاضی آنها قابل اغماض است بطور مثال بیمه عمر زمانی و بالانحص بیمه عمر گروهی.

بیمه عمر شامل ۴ امتیاز زیر می باشد:

- ۱- نازل بودن حق بیمه.
- ۲- کم بودن هزینه های اداری.
- ۳- صرف نظر نمودن از معاینات پزشکی در اکثر موارد.
- ۴- سرمایه بیمه به جای یک سرمایه ثابت می تواند ضربی از حقوق باشد که معمولاً تا حدودی با تورم نیز افزایش می یابد.

- حق بیمه سالانه هم بر حسب واحد مزبور معین می گردد.  
- در سررسید هر قسط حق بیمه شرکت بیمه به تعداد لازم به قیمت روز آنها به مشتری بفروشد، به این ترتیب با پرداخت هر قسط حق بیمه، مالکیت تعدادی از واحدها از بیمه گر سلب و به بیمه گذار منتقل می شود.

- در انقضاء مدت بیمه که باید سرمایه بیمه پرداخت شود و یا اگر بیمه گذار درخواست بازخرید بیمه نامه را بنماید و همچنین در مواقع پرداخت مستمری بیمه گر تعدادی واحد که معرف سرمایه بیمه یا ارزش بازخرید و یا مستمری است در اختیار بیمه شده یا ذینفع قرار می دهد.

- بیمه گر موظف است واحدهائی را که به این ترتیب به بیمه شده یا به ذینفع تعلق گرفته است به قیمت روز آنها خریداری و پول نقد به آنها بپردازد.

بدیهی است در صورتیکه ارزش این واحدها در هنگام انقضاء یا فوت کمتر از مبلغ ضمانت شده باشد مبلغ ضمانت شده پرداخت می گردد.

- همانطور که در بحث مشارکت در منافع گفته شد ضروری است اگر مقرراتی وجود دارد که مانع ارزیابی اموال متعلق به صندوق هستند در آن تجدید نظر شود.

- دولتها باید به منظور تسهیل و توسعه بیمه عمر نسبت به درآمد این صندوق معافیت مالیاتی در نظر بگیرند. البته کمبودی که در اثر چشم پوشی از این مالیات در درآمد دولت حاصل می شود با افزایش درآمدی که در اثر توسعه

پاوی...

(\*) این بیمه پیش سحرانی آقایان شاکرین و ژرفا از شرکت سهامی بیمه آسیا در هفتمین سمینار بیمه اکو می باشد که در خرداد ماه سال جاری در شهر استانبول ترکیه ایراد گردیده است.