

«فرهنگ بیمه و توسعه»

حجت‌الاسلام و المسلمین قربانعلی دُزّی نجف‌آبادی

رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی

توفیقی شد تا در سمینار توسعه و بیمه که بیمه مرکزی ایران تشکیل داده، نکاتی را به عرض برسانم. یکی از ضرورت‌های جامعه فعلی، رشد و توسعه است. بدون تردید جمهوری اسلامی با توجه به رشد چشمگیر جمعیت نیاز دارد به اینکه بتواند در زمینه رشد و توسعه گام‌های بلندی بردارد و اگر در این شرایط خود را آماده نسازد و حرکت نکند فردا دیر است و هرچه دیرتر بشود فرصتها بیشتر از کف می‌رود. فرصت فعلی فرصت خوبی است که ما بتوانیم تحولی را در ساختار و دگرگون کردن اقتصادمان به وجود بیاوریم و آن را به صورت اقتصادی پایدار، شکوفا، سازنده، رشد یابنده، تأمین‌کننده رفاه و عدالت اجتماعی، نیاز و اشتغال جامعه، درآوریم. باید با برنامه‌ریزی، با مدیریت و با سازماندهی در این جهت حرکت کرد.

همه هم باید به رشد و توسعه اقتصاد ملی بیندیشیم. رشد توسعه اقتصاد ملی، یک وظیفه ملی و میهنی، یک تکلیف و مسؤولیت است؛ بقا و دوام ما، استمرار ما، حیات ما در سایه رشد و توسعه اقتصادی است. حیات هر ملتی هم در سایه رشد و توسعه است. در یک حدیث بسیار جالبی امام باقر(ع) می‌فرمایند که: "انّ من بقاء الاسلام و بقاء المسلمین ان تکون الاموال بید من يعرف فيه الحلال و یصنع فيه المعروف" از عوامل بقا، تدوام و استمرار هر جامعه‌ای این است که اموالش را بدانند چه کار می‌کنند. در حقیقت بهره‌برداری بهینه از ثروت و اموالشان داشته باشند. اگر بهره‌برداری بهینه از اموال و داراییهایشان داشته باشند آن جامعه دوام می‌آورد و تدوام خواهد داشت و اگر از منابعشان بهره‌برداری بهینه نداشته باشند قطعاً آن جامعه نمی‌تواند یک جامعه بادوامی باشد. تعبیر خیلی لطیف است انّ من بقاء الاسلام و بقاء المسلمین اگر بناست که اسلام و مسلمین باقی بمانند و استوار و پابرجا باشند، باید اموال و داراییهایشان را بشناسند و بدانند چکار می‌کنند. چگونه هزینه، سرمایه‌گذاری، استفاده و الویت‌بندی کنند چگونه از آن ارزش افزوده ایجاد کنند و چگونه آن را به مصرف برسانند که در این رهگذر، وجود

مدیرانی که هم شناخت داشته باشند هم تخصص، هم آگاهی داشته باشند و هم دلسوزی بسیار مهم است.

از عوامل بقاء و دوام ما این است که بتوانیم اقتصادمان را بسازیم و شکوفا کنیم. تولید ناخالص ملی و درآمد سرانه مان را افزایش بدهیم. برای جامعه، اشتغال ایجاد کنیم و بتوانیم نسل جوان را که فردا وارد بازار کار، بازار صنعت و بازار تکنولوژی می شوند حمایت بکنیم. بتوانیم خانواده ها را حمایت کنیم، راه زندگی و کرامت انسانی را برایشان بگشاییم و بتوانیم کارهای اساسی و زیربنایی انجام بدهیم. به هر کیفیت، درآمد سرانه ما اکنون بسیار محدود و کم است. حال اگر درآمد سرانه مان را برای صادرات نفتی و غیرنفتی حساب کنیم در سال جاری فرضاً ۲۰۰ تا ۲۵۰ دلار می شود. این درآمد هر فرد ایرانی از بابت درآمد نفت است. بیشتر که نمی رسد. اگر تولید ناخالص خود را (مثلاً ۹۵ هزار میلیارد ریال) با دلار ۱۵۰ تومان حساب کنیم حدوداً به هر ایرانی حدود ۱۰۰۰ دلار می رسد. اگر بخواهیم در جدول کشورهای مختلفی که درآمد سرانه شان را عرضه می کنند محاسبه کنیم از ژاپن تا ما فاصله ۱۰۰ سال یا حتی بیشتر است. آنها ۴ هزار و هفتصد میلیارد دلار دارند با ۱۲۳ میلیون جمعیت. در حالی که ما ۶۰ میلیون جمعیت داریم (با دلار ۱۵۰ تومان فرض کنیم) با ۶۰ میلیارد دلار. البته من با ذهنیت خودم حساب می کنم. کارشناسان ممکن است کم یا زیاد کنند که آن بحث دیگری است. البته دور از واقعیت هم نیست. به هر کیفیت، اگر ما درآمدمان را در برابر درآمد کشورهای مختلف مثل کره جنوبی یا مالزی بگذاریم، می بینیم که با آنها بسیار فاصله داریم؛ کشورهای پیشرفته که هیچ. با این همه، در برابر کشورهای همچون افغانستان، بنگلادش و بسیاری از کشورهای افریقایی، وضع مان چندان هم بد نیست ولی در برابر کشورهایی که درآمد سرانه شان ۲۵ هزار دلار، ۲۷، ۲۸، ۳۳، ۳۴ ... هزار دلار است، فاصله ما ۱ به ۱۰، ۱ به ۱۵، ۱ به ۲۰، ۱ به ۳۰ و ... می رسد که فاصله بزرگی است و به سادگی هم نمی شود آن را پُر کرد و درآمد سرانه را از ۱۰۰۰ دلار به ۱۰ هزار دلار افزایش داد و اگر مجموعه امکانات کشور بسیج شود، یک درآمد سرانه ۱۰۰۰۰ دلاری را برای ما حاصل می کند که اگر بخواهیم این درآمد سرانه را دو برابر کنیم، باید مجموع تولیدات و خدماتی که در طول یک سال در کشور عرضه می شود را دو برابر سازیم.

اگر بتوانیم دو برابر تولید کنیم ۱۰۰۰ دلار ما می شود ۲ هزار دلار. اگر بنا باشد با کشورهایی مثل خودمان مقایسه کنیم که ده دوازده هزار دلار درآمد دارند که متوسط هم هست، نه خیلی بالاست و نه خیلی پایین. اگر با گره مقایسه کنیم که مثلاً سه یا چهار هزار دلار است فاصله ما فاصله زیادی است. چاره ای نداریم اگر بخواهیم یک کشور قدرتمندی باشیم. به هر کیفیت قدرت

اقتصادمان وابسته است البته همبستگی ملی و رهبری و اینها خیلی قدرت است مذهب و مکتب و اهل بیت هم. منتهی از آن پتانسیلهای رهبری و مذهب و اهل بیت و امام حسین (ع) باید استفاده کنیم برای اینکه قدرت اقتصادیمان را و سازماندهی اقتصادیمان را افزایش بدهیم. از آن فرهنگ معنوی و مذهبی مان باید استفاده کنیم تا هرچه بیشتر بتوانیم اقتصادمان را پیش ببریم. از این انگیزه‌های الهی استفاده مطلوب بشود واقعاً آدم غصه‌اش می‌شود ما با این فرهنگ غنی نتوانسته‌ایم از نظر اقتصادی پیشرفت کنیم. مثلاً، ژاپن‌ها را مقایسه کنیم آنها یک فرهنگی مثل فرهنگ ما پشتوانه نداشتند از زمان میجی آنها شروع کردند به هر کیفیت امروز بزرگترین ابرقدرت اقتصادی دنیا نسبت به جمعیت و سرزمینشان هستند.

با توجه به سابقه فرهنگی دیرینه‌مان، اندیشمندانمان، بزرگانمان، مکتبمان و از همه بالاتر انقلاب و امامان که می‌خواست روحیه خودباوری را در بین ما زنده و تقویت کند و تعمیق بدهد که ما باورمان بیاید که می‌توانیم روی پای خود بایستیم. ما نمی‌خواهیم استعمارگر باشیم اما نمی‌خواهیم هم تحت نفوذ دیگران باشیم. راهش این است که تلاش و برنامه‌ریزی کنیم تا بتوانیم از لحاظ اقتصادی قدرت بالایی در دنیا باشیم و بتوانیم فرهنگ و سیاستهایمان را پاس بداریم و آینده جامعه‌مان را تأمین کنیم. فردا دیر است. حالا باید سی سال بعد را دید و حرکت کرد؛ فردا ممکن است مجال نباشد. ده سال بعد ممکن است ذخایر نفتی ما اجازه ندهد. ما امروز می‌توانیم روی ده پانزده میلیارد دلار درآمد نفتی مان حساب کنیم. فردا ممکن است نتوانیم. بنابراین اصل این مسأله به عنوان یک ضرورت که ما باید رشد و توسعه جدی، هماهنگ، متعادل، متوازن و سازنده داشته باشیم به منزله یک سیاست و استراتژی هیچ مورد تردید نیست و نباید باشد.

در این رابطه چند مسأله می‌تواند نقش داشته باشد؛ فرضاً مدیریت، سازماندهی و نیروی انسانی. اینها همه نقش دارند. یک بخش هم سرمایه است که نقش عظیمی در رشد و توسعه اقتصادی دارد و می‌تواند داشته باشد. خواهی نخواهی ما باید سرمایه داشته باشیم تا از این طریق بتوانیم هدفهایمان را تأمین کنیم یا باید انباشت سرمایه داشته باشیم. سرمایه از چه راههایی حاصل می‌شود؟ راههای مختلفی هست؛ مثلاً وام خارجی بگیریم و با سرمایه خارجی کار بکنیم. وام خارجی هم که در این کشور هیچ وقت موفق نبوده معلوم هم نیست موفق باشد. تاریخ بهتر نشان می‌دهد. از زمان قاجار که پولهایی از انگلیسیها، از فرانسویها، از بلژیکیها، از روسها و غیره به قرض گرفته شد، با بهره‌های کلان همراه بود و گاهی هم با فروش کشور همزمان. باید از تاریخ درس بگیریم و تجربه بیندوزیم. سرمایه‌گذاری مشترک که بحث دیگری است.

ممکن است بگوییم روی مشارکت باید کار کرد، روی «بای بک»، اگر این سیاست را دنبال بکنیم، ممکن است بسیار هم مؤثر باشد. به شرط آنکه وامها درازمدت باشد با بهره کم و زمان بازپرداخت آن کنترل شده باشد و ما هم درست خرج کرده باشیم، نه صرف مصرف؛ اگر وامی باشد هدایت شده و بدانیم که این وام را می‌خواهیم چکار بکنیم من حرفی ندارم و باز به شرط آنکه از منابع خودمان هم به نحو احسن و صد درصد استفاده کنیم و بی حساب و کتاب نرویم به سراغ منابع خارجیها.

بانک جهانی برنامه‌اش این بود که در ابتدا ۵۰ میلیون دلار برای مقاصد گوناگون به ما وام بدهد، در صورتی که ۸۵ میلیارد دلار در برنامه اول خرج کردیم و اگر یک درصد آن را صرفه‌جویی می‌کردیم می‌شد ۸۵ میلیون دلار به ما وام بدهند. اگر منابع خودمان را صد در صد بهینه مصرف کنیم که ۸۵ یا ۱۰۰ میلیون دلار به ما وام بدهند. اگر منابع خودمان را صد در صد بهینه مصرف بکنیم و اجازه ندهیم یک سنت از منابع خودمان پرت برود و تلف بشود، دیگر مشکلی نداریم. تخصیص مال خودش بزرگترین گناه است. به‌ویژه تخصیص ارز کشور و بیت‌المال عمومی. ارز کشور یعنی خون کشور، خون پیکر، خونی که می‌تواند عامل حرکت و رشد و پویایی باشد. اما اگر حالا بنا باشد که وام بگیریم و بدانیم برای چه کاری داریم وام می‌گیریم این هم بحثی است قابل پذیرش و می‌تواند توجیه مناسبی داشته باشد.

پس یکی از منابع، منابع خارجی یا منابع ارزی کشور است. یا باید برویم به سراغ منابع داخلی و هدفمان چاپ و نشر اسکناس باشد و احياناً در بودجه‌های عمرانی دولت به سراغ کسر بودجه‌های سنگین برویم که این هم خیلی جواب نمی‌دهد و آثار دیگری هم در جوامع دارد. به‌هر حال ما هستیم و یک منابع خودمانی و بسیار محدود. باید روی منابع محدود خودی محاسبه کنیم. متأسفانه، نرخ پس‌انداز در کشور ما پایین است. نرخ سرمایه‌گذاری پایین‌تر است. هرچه ما درمی‌آوریم همان را مصرف می‌کنیم، یک مقدار هم اضافه مصرف می‌کنیم تراز بازرگانی خارجی ما در ۴۰ سال گذشته همیشه منفی بوده منهای نفت، این تاکی باید ادامه داشته باشد. یعنی ما همیشه سرفسرفه دنیا بوده‌ایم، دنیا تولید کرده است و ما از پرتو دنیا همیشه مصرف‌کننده بوده‌ایم.

نفت و مواد اولیه داشتیم که صادر کردیم؛ یک مقداری توانستیم بازرگانی خارجی خود را تراز کنیم و متعادل سازیم. حالا ادامه‌اش به سادگی میسر نیست. ما باید نرخ پس‌اندازمان را بالا ببریم و نرخ مصرف را پایین بیاوریم. هرچه درمی‌آوریم حتماً لازم نباشد که مصرف کنیم. نرخ پس‌انداز در کشور ما واقعاً پایین است. البته این روند در مناطق مختلف کشور فرق می‌کند.

بعضی از استانهای ما اصلاً پس انداز ندارند، بعضی خوب هستند، منتهی انگشت شمار. یک استان ممکن است مثلاً تا ۳۵ درصد هم پس انداز داشته باشد. ما اگر مصرف را در کشور تراز می‌کردیم بسیار خوب می‌شد. باید دست‌کم ۲۵ درصد پس انداز داشته باشیم و بی‌درنگ آن را هم صرف سرمایه‌گذاری بکنیم. ۱۶ یا ۱۷ درصد که جواب نمی‌دهد. در برنامه دوم هم اگر چاره‌اندیشی و از مکانیزمهای دیگری استفاده نکنیم. نرخ پس انداز ما جواب سرمایه‌گذاری را نمی‌دهد. نرخ پس انداز در برنامه دوم، سوم و ... چند درصد باید باشد. اینجا باید تصمیم بگیریم و عمل بکنیم. اگر بناست هرچه داریم صد در صد مصرف بکنیم چیزی برای پس انداز نخواهیم داشت. چرا؟ اگر نرخ پس انداز را افزایش بدهیم، خواهی نخواهی می‌توانیم مقداری قدرت اقتصادی را افزایش بدهیم و برای سرمایه‌گذاری یک مقدار منابع مناسبی داشته باشیم، ۲۰ درصد، ۳۰ درصد. بعضی از کشورها تا ۳۹ درصد پس انداز دارند. ۳۹ یا ۴۰ درصد از تولید ناخالص ملی، پس انداز داشتن رقم بالایی است. ما با قناعت، با ساده زیستن، با صرفه‌جویی، با دقت، با مصرف نکردن کالاهای تجملی و غیر ضروری به‌سادگی می‌توانیم به این مرز شکوفا برسیم.

شبکه بانکی و شبکه بیمه ما می‌توانند نقش بسیار مؤثری در جذب و هدایت منابع داشته باشند؛ جذب پس اندازها و سپرده‌ها به صورتهای گوناگون، چه جاری چه سرمایه‌ای، چه کوتاه و چه درازمدت و بعد هم هدایت درست منابع بانکی باتوجه به اولویتها و سیاستها. یعنی اگر بانکها دوباره به سراغ تجارت و مبادلات تجاری بروند، دوباره تماش می‌شود تورم، افزایش قیمتها و دلالتی. اقتصاد به سرمایه و سرمایه‌گذاری نیاز دارد. اقتصاد به تولید نیاز دارد تا توازن و تعادل در آن ایجاد بشود. اقتصادی که تولید نداشته باشد. اقتصادی مرده است. اقتصادی که تولیدش مثبت و سازنده نباشد، بازدهی نخواهد داشت. بنابراین شبکه بانکی ما رسالت بسیار عظیم و ارزشمندی دارد. باید برنامه‌ریزی کرد، باید بودجه‌ای که جامعه تزریق می‌کند و بودجه‌ای که از شبکه بانکی به جامعه تزریق می‌شود این دو هماهنگ، متعادل، هدفمند و جهت‌دار حرکت کنند تا از مجموع منابع بتوانیم به هدفی که داریم برسیم. پس این دو کانال باید مکمل یکدیگر باشند. سیاستهای بودجه‌ای، بانکی و تسهیلاتی همه باید مکمل همدیگر باشند در یک هدف درازمدت و سازنده. شبکه دیگری هم که می‌تواند نقش مهمی در جذب پس انداز، نقدینگی جامعه و سپرده‌های مردم داشته باشد شبکه بیمه کشور است. بازار بیمه می‌تواند بسیار مؤثر باشد و هدفدار. از یک سو، در درجه اول، بیمه برای جامعه یک امنیت اجتماعی است برای همه. حالا چه بیمه خدمات درمانی باشد چه بیمه خدمات بازرگانی، چه بیمه تجاری، چه

بیمه‌کشاورزی، هر نوع بیمه‌ای که باشد یک امنیت اجتماعی است. قطعاً برای رشد و توسعه امنیت اجتماعی هم از اهم امور است. نمی‌شود در جامعه‌ای امنیت لازم نباشد و ما انتظار داشته باشیم که سرمایه در آن جامعه استقرار پیدا کند. سرمایه در جایی که امن نباشد، استقرار پیدا نمی‌کند. سرمایه مرز نمی‌شناسد، مرز سرمایه آسایش است، امنیت است، کشور نیاز به سرمایه‌گذاری دارد. اگر یهودی هم هست باشد، صهیونیست که نیست یهودی است، محترم است. در این کشور باید سرمایه‌گذاری کند البته به شرطی که نخواهد سرمایه خود را خرج دلالی یا سوء استفاده کند که این بحث دیگری است. ما می‌گوییم که راه را باز کنید سرمایه برود بخش تولید، اشتغال، برود به سوی ارزش افزوده و تأمین نیازهای جامعه.

پس شبکه بیمه هم یکی از مسائل مهم‌اش این است که برای همه افراد جامعه، آرامش و امنیت نسبی ایجاد کند، برای سرمایه هم همین‌طور. به هر کیفیت، هرگونه فعالیت با نوعی ریسک مواجه است. فعالیت، بدون ریسک نمی‌شود، به‌ویژه فعالیت‌های کلان. اصولاً، اگر سرمایه‌گذارها و سرمایه‌دارهای عمده ریسک نکنند به جایی نمی‌رسند. باید ریسک‌های کلان کرد تا برنده شد یا موقعیتی را کسب کرد. امیرالمؤمنین (ع) می‌فرماید، وقتی از چیزی واهمه داری برو داخل آن؛ روحیه ملاحظه‌کاری و محافظه‌کاری نداشته باش. اگر امام (ره) روحیه ملاحظه‌کاری داشت، مثل بعضی آقایان دیگر، انقلاب به پیروزی نمی‌رسید. در جنگ هم همین‌طور است، با روحیه ملاحظه‌کاری نمی‌شود به پیروزی اندیشید. امروز هم در دنیا جنگ، جنگ اقتصادی است، بسیار هم مهم است. دعوا سر سهمیه، سر منابع است. چرا ما نوکر دنیا باشیم؛ ما می‌خواهیم برای خودمان آقا باشیم، خدمت عرضه کنیم و تولید داشته باشیم و در جهان مطرح، نه اینکه فقط مصرف‌کننده باشیم. قطعاً کسی که تولید دارد عزت دارد بر کسی که مصرف‌کننده است. تولیدکننده عرضه‌کننده است و دیگران متقاضی آن هستند. بنابراین ما باید این امنیت و آرامش را بدهیم و ریسک‌پذیری بالا داشته باشیم. خود ریسک‌پذیری معنایش همین است. فرضاً اگر ما بیمه نداشته باشیم و خطرهای بزرگ و کلان بکنیم ممکن است از هستی ساقط شویم. هم برای اشخاص هم برای جامعه هم برای سرمایه‌های جامعه هم برای مؤسسه‌ها، شرکتها هم به عنوان کلان و هم به عنوان خرد، بیمه جایگاه بلندی می‌تواند داشته باشد. بیمه برای جامعه امنیت، آرامش، روحیه ریسک‌پذیری و خطرپذیری ایجاد می‌کند تا دست به خطرهای بزرگ هم بزنند. وقتی می‌خواهند تجارت دریایی بکنند، تجارت بزرگ انجام بدهند خواهی نخواهی پای ریسک به میان می‌آید، اما اگر آدمی بداند که پشتوانه‌اش بیمه و تشکیلات آن است، باکی نخواهد داشت و خوب این ریسک را انجام می‌دهد، بعد هم اگر

حادثه‌ای پیش آمد بی‌درنگ بیمه حمایت می‌کند اما اگر پشتوانه و تضمینی نداشته باشد خواهی نخواهی یا ریسک نمی‌کند یا اگر کرد از هستی ساقط می‌شود. بنابراین بیمه از این لحاظ می‌تواند بسیار مؤثر باشد. کشور ما چون در معرض حوادث است، چون یک کشور حادثه‌خیزی است مثلاً زلزله جزو حوادث طبیعی کشور ماست. در زلزله اخیر خسارت‌های فراوانی به ما وارد شد. اگر تشکیلاتی بود که این سرمایه‌ها در آن بیمه شده بود بسیار کمک می‌کرد. فقط زلزله نیست، سیل می‌آید و حوادث دیگر اتفاق می‌افتد. در طول این دو سه سال چقدر خسارت در سایه آتش‌سوزی داشتیم باید بیشتر به مسأله بیمه پردازیم. این کشور حادثه‌خیز، مراقبت، آموزش و کنترل می‌خواهد. حتی خود تشکیلات بیمه هم نباید به امید ریسک هیچ کنترل و مراقبت نداشته باشد. شما هم باید مراقبت داشته باشید که مثلاً فردا اگر شما بیمه کردید آنها بی‌خبر نباشند و فرضاً برون‌د انبارشان را آتش بزنند و بعداً بیایند طلبکار بیمه شوند. باید حساب و کتابی در کار باشد. شما باید بروید روی سیستم‌های آموزشی، پژوهشی کار بکنید تا خسارت‌ها را به حداقل برسانید. نباید فشار روی افزایش نرخ بیمه باشد، باید فشار روی افزایش نرخ ایمنی باشد و این بسیار مؤثر است. باید به جامعه از طرق گوناگون، صدا و سیما، روزنامه‌ها، رسانه‌های گروهی و ساختن فیلم‌های مناسب آموزشی خوب آموزش بدهیم. اگر لازم شد کلیه انبارها و انبارگردانهای آنها را کنترل کنیم. مواد شیمیایی را در یک انبار، دست یک آدم جاهل ندهیم که هیچ اطلاعی از انبارداری و از مکانیزم نگهداری مواد شیمیایی و کیفیت نگهداری آن ندارد. چراکه ممکن است حادثه‌ای اتفاق بیفتد و هزاران تن مواد شیمیایی و غیرشیمیایی باد هوا شود و خسارت‌های کلانی ایجاد کند. مسأله مهم‌تری که شبکه بیمه دارد، جذب نقدینگی است. به یک معنا جذب سپرده است از مردم، جذب درصدی از تولید ناخالص ملی جامعه است. شرکت‌های بیمه‌گر به هر کیفیت می‌آیند بیمه می‌کنند. معنای آن این است که افراد جامعه، برای یک درصدی از خطر پول می‌دهند. بعد هرکدام از خطر‌ها که شامل آنها شد تا ۵۰ درصد ۸۰، ۹۰ و ۱۰۰ درصد به صورتهای مختلف و در موضوعات و شرایط گوناگون خطرشان از طرف شرکت بیمه‌گر تأمین می‌شود. در اینجا، مسأله مهم این است که در فاصله‌ای که پول در اختیار بیمه است تا فاصله‌ای که می‌خواهد تأمین خسارت بکند، برای بیمه‌گذار از این پول استفاده بهینه بکند. این پول در حقیقت برای جامعه یک قلم است، یک صندوقچه است. یک درصدی از پول جامعه، به جای اینکه برود در جاده مصرف، آمده پس‌انداز شده. پول در این فاصله، باید به چرخش درست بیفتد. باید در این فاصله برنامه‌ریزی داشته باشیم و این در کشور ما کار مهمی است. خوشبختانه میدان جدیدی هم به وجود آمده و از این فرصت باید استفاده کرد. منظورم،

شرایط اکو، شرایط ارتباط ما با کشورهای آسیای میانه است و قطعاً نقش شبکه بانکی، شبکه بازرگانی، شبکه بیمه و گمرکات ما در این مسأله بسیار مهم است. ارتباطات جهانی هم هست. آن هم مسأله دیگری است. حتی شرکتهای بیمه ما باید کاری بکنند که اصلاً نهادها، شرکتها و مؤسسه‌های تجاری بازرگانی ما به سراغ بیمه لویدز، هرمس و امثال اینها نرود و بیایند به سراغ بیمه‌های داخلی. باید در بازار جهانی هم آنقدر اعتبار و پرستیژ کسب کنند که بتوانند حضوری داشته باشند و بیمه بکنند. یعنی باید واقعاً گام بعدی این باشد که ما به‌عنوان کشوری که می‌خواهد خدمات بیمه‌ای ارائه کند، حرفهایی برای گفتن داشته باشیم. چرا همه‌اش آنها؟ باید آنقدر اعتبار ما قوی باشد که بسیاری از شرکتهای دیگر هم ببینند نرخ بیمه ما ۲ درصد از آنها ارزاتر است. باید به گونه‌ای رفتار کنیم که ناگزیر شوند سرعت، دقت، کیفیت و بازدهی بسیار بالایی ما را تحسین کنند. حتی در مورد بیمه اتکایی. اگر بناست بیمه اتکایی باشد و ما خودمان هم بتوانیم در این زمینه‌ها کار کنیم این هم میدان جدیدی است. البته قبلاً هم بوده ولی باید به این مسأله هم بهای بیشتر و ویژه‌ای داده بشود. مسائل دیگر هم هست که باید در جامعه فرهنگ بیمه ترویج و تشویق بشود. البته کارکرد شرکتهای بیمه می‌تواند بسیار مؤثر باشد. یعنی بهترین وسیله برای جلب اعتماد عمومی عمل خود شماهاست که اگر نیکو نباشد، مردم دور سر می‌گردند، در بورکراسی اداری گرفتار می‌شوند و برای خسارتی که دیده‌اند چندین روز علاف خواهند شد. بنابراین، شبکه بیمه باید تسهیلاتش بسیار مناسب و سهل در اختیار مردم قرار بگیرد.

کارگزاران بیمه هم باید امنای مردم باشند، چون نان‌خور مردم‌اند. یعنی در برابر مردم، متعهد و مسؤول هستند. باید براساس این تعهد و مسؤلیت انجام وظیفه کنند. جلب اعتماد عمومی با برنامه‌های مناسب می‌تواند به‌میزان بالایی در اعتبار بیمه‌ای کشور مؤثر باشد. کارهای فرهنگی و تبلیغی، ضروری است تا مردم بیشتر با فرهنگ بیمه آشنا شوند. حضور فعال در بازارهای منطقه‌ای و جهانی حتماً باید مورد توجه جدی قرار بگیرد و شرکتهای بیمه‌گر ما باید در این رابطه گامهای بلندی بردارند. ما در برنامه دوم روی دو سه محور تأکید داشتیم که یکی دو محور به بیمه‌گران برمی‌گردد. یکی مربوط می‌شود به بیمه صادرات، چه مرکز صادرات چه بانک توسعه صادرات. روی بیمه صادرات بسیار تأکید داشتیم که امیدواریم در این بخش هم موفقیت‌های خوبی داشته باشیم. بیمه محصولات کشاورزی به عنوان یک ضرورت مورد تشویق و حمایت جدی مجلس محترم بوده، بانک کشاورزی و دیگران هم باید در این زمینه بسیار جدی عمل بکنند. مسأله آموزش کارکنان هم می‌تواند بسیار مؤثر باشد. توجیه کارکنان و برپایی

سمینارها بسیار مؤثر است. من بر آموزشهای دوره‌ای مقطعی کارکنان، ارتباط با دانشگاهها و هدایت درست منابع تأکید زیادی دارم. به هر کیفیت، در بخش بیمه باید دید هدف اصلی را چیست. آیا هدف اصلی سود است یا خدمت. هدف اصلی در بیمه خدمت است نه سود. سود هدف دوم، هدف ثانوی است و در نظام خودمان باید روی این مسأله تأکید و عنایت کنیم. هدف اصلی خدمت است. بنابراین باید حتی نرخ بیمه، معقول و نرخ منطقی باشد. نرخ بیمه و درآمد آن، شاید هم در یک تعبیر این است که با گسترش خدمات حاصل بشود، نه با افزایش نرخ. لذا بیمه‌گذارها باید کار خودشان را در جامعه هر چه بیشتر توسعه داده و افراد بیشتری را تحت پوشش قرار بدهند نه اینکه نرخ بیمه را بالا ببرند و مردم هم از نرخ بیمه فرار بکنند. مسأله دیگر هم کارهای پژوهشی است مبادله علمی و تجربی با دنیا است و اینکه دایم فعالیت خود را بهینه و روزآمد کنیم. البته بیمه از نظر حقوقی هم هزاران مسأله دارد: قراردادهای داخلی، خارجی، قرارداد با کارگزار، قرارداد بیمه اتکایی و هر نوع قرارداد دیگری. به ویژه در قراردادهای بین‌المللی، باید افراد ورزیده حضور داشته باشند. افراد باتجربه، دانا و دلسوز. طوری نباشد که قراردادی با دیگران ببندیم یا به صورت مشارکتی عمل بکنیم ولی در خود این قراردادها بیشترین کلاه سرمان برود. باز مهم‌تر این است که ما بتوانیم در بازار جهانی به نفع خودمان عمل کنیم. فرق است میان اینکه بیشتر گوش مردم خودمان را ببریم یا بیشتر بتوانیم سهمیه خودمان را از بازار جهانی افزایش بدهیم و نهایتاً کیفیت کار است که نقش مهمی دارد. حتماً باید با طرفهای قرارداد هم مذاکره بشود. این طور نباشد که شرکتهای بیمه‌ای یکطرفه قراردادها را ببندند در حالی که آن طرف قضیه یعنی بیمه‌گذار بیگانه باشد.

باید قرارداد براساس تفاهم و دوستی باشد. نفع بیمه‌گران در این است که حقوق بیمه‌گذاران رعایت بشود. امیدوارم شما که صاحب‌نظران و دلسوزان نظام هستید با عزمی استوارتر برای رشد، توسعه، تضمین، هدایت سرمایه‌ها و بهره‌برداری بسیار دلسوزانه از منابع عظیم ملی به پیش‌گام بردارید. انشاء... موفق باشید. والسلام علیکم ورحمة...