

## بررسی عوامل مؤثر بر کارایی دلانان رسمی بیمه<sup>۱</sup>

فرزانه قرتکینی

### مقدمه

از آن جا که خدمات بیمه‌ای، بیشتر از آن که خریدنی باشند فروختنی هستند و بیمه‌گر باید به فکر فروش آن‌ها باشد شبکهٔ فروش در این صنعت همواره اهمیت فراوانی دارد. در کشور ما با توجه به مشخصه‌های فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی، افراد کمتر درصدد تهیهٔ پوشش بیمه‌ای برای خود یا اموالشان هستند. حتی در مورد بیمه‌هایی نظیر شخص ثالث نیز با وجود اجبار قانونی، هنوز درصد بالایی از دارندگان وسایل نقلیهٔ موتوری زمینی چنین بیمه‌نامه‌ای ندارند. این وضع در مورد بیمه‌های اختیاری به ویژه بیمه‌های اختیاری انفرادی به مراتب نامطلوب‌تر است. یکی از عوامل مهم در این زمینه چگونگی فروش و عرضهٔ خدمات بیمه‌ای در کشور است. با توجه به این که دلانان<sup>۲</sup> یکی از عوامل فروش بیمه هستند این مقاله درصدد آن است که با بررسی چند عامل مشخص، اثرگذاری یا بی‌اثر بودن این عوامل را در میزان کارایی دلانان بیمه بسنجد و معرفی کند و به این پرسش‌ها پاسخ دهد: کدامین عوامل، کارایی دلانان بیمه را افزایش می‌دهند و آیا بین این

---

۱. این مقاله براساس پایان‌نامهٔ کارشناسی ارشد نویسنده تهیه شده است (دانشکدهٔ مدیریت دانشگاه تهران؛ استاد راهنما: دکتر غلامحسین جباری، استاد مشاور: دکتر عباس صدیقی).

۲. *borker* که امروزه در تمامی بازارهای جهان یکی از ارکان فنی و تخصصی بیمه به شمار می‌رود در قانون بیمهٔ ایران «دلان» ترجمه شده است در حالی که *borker* دلان نیست. او در واقع فردی است که طرف مشاورهٔ فنی بیمه‌گذار قرار می‌گیرد، توصیه‌های لازم را به وی ارائه می‌کند و سپس برای حفظ منافع بیمه‌گذار و به شکل امین و معتمد خبره و یا وکیل صاحب تخصص بیمه‌گذار به بازار مراجعه می‌کند. وی اخلاقاً و از لحاظ حقوقی حافظ منافع بیمه‌گذار است در حالی که «دلان» به طور متعارف، نفع و سودش تنها در به هم رسانیدن طرفین معامله است و به هیچ یک از دو طرف از لحاظ اخلاقی و حقوقی، علاقه و وابستگی ندارد و از طرف خاصی جانبداری نمی‌کند. در حال حاضر بیمهٔ مرکزی ایران نیز در نمودار سازمانی خود و در مکاتبات و نشریاتش از اصطلاح «کارگزار بیمه» استفاده می‌کند.

عوامل و کارایی دلالت بیمه ارتباط معناداری وجود دارد یا خیر؟

شورای عالی بیمه در اجرای ماده ۶۸ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، آیین‌نامه شماره ۶ با عنوان «آیین‌نامه دلالتی رسمی بیمه» را در سال ۱۳۵۲ تصویب کرد. بیمه مرکزی ایران با عنایت به مفاد این آیین‌نامه از سال ۱۳۵۳ صدور پروانه دلالتی را آغاز کرد. به طور کلی صدور پروانه دلالتی بیمه در دو مقطع زمانی صورت گرفته است. مقطع اول از سال ۱۳۵۳ آغاز شده و تا سال ۱۳۶۰ ادامه داشته است. با ملی شدن صنعت بیمه و طرز تفکر منفی که در مورد واسطه‌های بیمه وجود داشت در اواخر سال ۱۳۶۰ کلیه پروانه‌های فعالیت دلالت بیمه اعم از حقیقی و حقوقی به دستور بیمه مرکزی ایران ابطال شد که به فروپاشی این بخش از بازار فروش انجامید. مقطع دوم از سال ۱۳۶۹ آغاز شد که تاکنون ادامه دارد و محور اصلی بحث این مقاله است که در جای خود به طور کامل مورد بحث و تجزیه و تحلیل قرار خواهد گرفت.

### سمت و اختیارات دلال رسمی بیمه

در بعضی موارد استحصال بیمه برای بیمه‌گذار مشکلاتی در بر دارد. برای مثال، ممکن است سرمایه بیمه به حدی باشد که یک بیمه‌گر به تنهایی قادر به قبول تمامی آن نباشد و یا بیمه از انواعی باشد که همه بیمه‌گران آمادگی قبول آن را ندارند. بنابراین، بیمه‌گذار ناگزیر است به دلال بیمه مراجعه کند و این دلال با اطلاعاتی که از بازار بیمه دارد می‌تواند در فاصله‌ای کوتاه با مراجعه به بیمه‌گری که در قبول بیمه مورد نظر سابقه دارد بیمه‌نامه را تحصیل کند. قاعده این است که حق الزحمه دلال را بیمه‌گذار پرداخت کند ولی چون دلال، کار نمایندگان بیمه یا بیمه‌گر را تسهیل می‌کند دستمزد وی را بیمه‌گر پرداخت می‌کند. بدیهی است که حق الزحمه واسطه اعم از این که به نمایندگی بیمه پرداخت شود یا به دلال بیمه، در تعرفه حق بیمه منظور و از بیمه‌گذار دریافت می‌شود. در واقع بیمه‌گر حق الزحمه را از جیب بیمه‌گذار پرداخت می‌کند.

سمت دلال بیمه: دلال بیمه، اغلب وکیل بیمه‌گذار تلقی می‌شود. امضای او بیمه‌گر را متعهد نمی‌کند ولی پیشنهاد بیمه‌ای که دلال امضا می‌کند، در صورتی که بیمه‌گذار چنین اختیاری به وی داده باشد، ممکن است بیمه‌گذار را متعهد کند. در مواردی نیز ممکن است دلال علاوه بر سمت وکیل بیمه‌گذار، وکالت بیمه‌گر را در امور خاصی به عهده بگیرد.

اختیارات دلال بیمه: اشاره شد که دلال، وکیل بیمه‌گذار است و اختیارات وی در حدودی است که بیمه‌گذار تعیین کرده است. معمولاً دلال به نمایندگی از بیمه‌گذار برای تسلیم پیشنهاد بیمه به بیمه‌گر، درخواست تجدید یا تمدید بیمه‌نامه و درخواست تغییراتی در شرایط بیمه صلاحیت لازم را دارد و طبیعی است که در قبال این امور مسؤول است.

دلالان رسمی بیمه با بهره‌گیری از تجارب و اطلاعات بازارهای جهانی بیمه و با تلاش‌های خود روش‌های فنی نوپدید را به بازار بیمه‌کشور معرفی می‌کنند و شکل‌های جدید معاملات بیمه‌ای را به مشتریان عرضه می‌دارند. دلال بیمه نحوه عمل، مراحل تولید و سلسله اقدامات بیمه‌گذار را در فعالیت‌های تولیدی، صنعتی یا تجاریش به دقت مطالعه و مشخص می‌کند. وی بر پایه این بررسی‌ها، نیازهای بیمه‌گذار را دقیقاً تجزیه و تحلیل می‌کند و بر مبنای آن برای مشتری خود برنامه بیمه‌ای جامع و کاملی تدارک می‌بیند. در صورتی که بیمه‌گذار این برنامه بیمه‌ای را بپذیرد هزینه‌های آن را متقبل می‌شود و دلال به نمایندگی از او به خرید اسناد از شرکت‌های بیمه معتبر اقدام می‌کند. رقابت لازمه بقا و حیات دلال است و به همین دلیل می‌تواند هم بر حجم معاملات بیمه‌ای بیفزاید و کار بیمه را رونق بخشد، و هم از لحاظ نرخ و اندازه و شکل پوشش بیمه‌ای منافع بیمه‌گذار را تأمین کند و مددکار بیمه‌گر نیز هست. در این عرصه نکاتی عمده به چشم می‌خورد:

۱. دلال بیمه هرگاه لزوم تغییرات در قرارداد و اخذ الحاقیه را ضروری تشخیص دهد از توصیه و راهنمایی دریغ نخواهد کرد. توصیه‌های وی به تناسب و در انطباق با تغییرات و توسعه بازار بیمه صورت می‌پذیرد تا بیمه‌گذار در هر لحظه از زمان در بهترین حالت ممکن از نظر پوشش بیمه‌ای قرار داشته باشد.

۲. دلال بیمه همواره اطلاعات راجع به بیمه‌نامه‌های صادر شده، افراد، سازمان‌ها و شرکت‌های بیمه شده را نگهداری می‌کند، سر رسید قرارداد را به موقع به بیمه‌گذار یادآور می‌شود و به ویژه لزوم تغییر در مبلغ بیمه را به بیمه‌گذار گوشزد می‌کند تا مبادا به سبب روندهای تورمی یا علل دیگر، بیمه‌گذار گرفتار مشکل کم بیمه‌شدگی شود و به هنگام وقوع حادثه زیان ببیند.

۳. دلال بیمه تمامی تجربه و توان فنی و دانش تخصصی خود را به شکل خدمتی

مفید و مؤثر برای تسویه سریع و عادلانه خسارت در اختیار بیمه‌گذار قرار می‌دهد. بدین ترتیب، بیمه‌گذار از زیر بار هزینه‌های سنگین اضافی استخدام متخصص بیمه و سایر مخارج اداری که در پی آن می‌آید رها می‌شود و در ضمن وقت وی نیز برای گردآوری اطلاعات به هدر نمی‌رود.

۴. افزون بر این، گزارش‌های فنی و تخصصی دلال بیمه موجب می‌شود که بیمه‌گران نیز شناخت کامل و ارزیابی دقیقی از خطرهای مورد بیمه به دست آورند؛ هم‌چنین به بیمه‌گران امکان می‌دهد تا به تأمین پوشش سریع و مطمئن اتکایی و از این طریق، غیرمستقیم از خدمات دلال بیمه منتفع شوند.

۵. شرکت‌های دلالی بیمه برای تعدادی از افراد فرصت اشتغال و امکان کار فراهم می‌آورند. این افراد در حین کار و اکثر اوقات با طی دوره‌های آموزشی و فنی خاص که برایشان فراهم می‌شود در حرفه خویش تخصص پیدا می‌کنند تا هم خود از آن بهره‌مند شوند و هم به جامعه خدمت کنند.

## دلالتی بیمه در ایران

بروکری بیمه حرفه‌ای بسیار تخصصی است و یکی از ستون‌های اصلی صنعت بیمه در کشورهای پیشرفته صنعتی به شمار می‌رود. در هنگام طرح و تدوین آیین نامه شماره ۶ اصولاً این حرفه هنوز در ایران پا نگرفته بود و با افرادی قرارداد نمایندگی امضا می‌کردند که به صورت واسطه در عرصه بیمه حضور داشتند و شرکت‌های بیمه فقط از این عده کار قبول می‌کردند و به آن‌ها کارمزد می‌دادند. به همین لحاظ، این عده راکه در واقع فقط رابط دو طرف قرارداد بیمه بودند و آن‌ها را به هم نزدیک می‌کردند «دلال» می‌خواندند و همین نام نیز در آیین نامه شماره ۶ به آنان اطلاق شد؛ کارمزدی هم که برایشان در نظر گرفته شد کمتر از نمایندگان بیمه بود. اگر قبول کنیم که حرفه بروکری به صورت پیشرفته آن مورد لزوم صنعت بیمه است بنابر این ضروری است که همه جانبه در راه تشویق و ترغیب افراد مستعد و ذی‌صلاح گام برداشته شود تا افراد علاقه‌مند بیشتری به این پیشه جلب شوند و بیمه‌گذاران کشور نیز به اندازه کافی مشاوران و یاوران حرفه‌ای در اختیار داشته باشند.

دلال بیمه، با تصور سنتی صنعت بیمه کشورمان از آن، نه تنها ضروری نیست بلکه

مضر هم هست. برعکس، بروکر به مفهوم بین المللی آن، به ویژه در شرایط فرهنگی و اجتماعی کشورمان، بسیار مفید و لازم است و باید یکی از ارکان تکمیل کننده صنعت بیمه تلقی شود. بروکر، به مفهوم کامل آن، خصوصیات بی شماری به شرح زیر دارد:

نماینده بیمه گذار است؛ عدالت و صداقت را پاس می‌دارد و متعهد حفظ منافع بیمه گذار است؛ برای حفظ منافع بیمه گر تعهدی ندارد؛ باید امین و صدیق باشد و اطلاعات همه جانبه بیمه‌ای داشته باشد؛ در انتخاب بیمه گر آزادی داشته باشد؛ براساس منافع بیمه گذار شرکت بیمه را انتخاب کند؛ خود را موظف بداند که به بیمه گر در تشخیص و برآورد درست وی از ریسک عرضه شده و تعیین حق بیمه مناسب کمک کند؛ در رعایت اخلاقیات حرفه‌ای کوشا باشد؛ قوانین و مقررات بیمه‌ای کشور را محترم بشمارد؛ اصل انصاف و عدالت را در محاسبه خسارت از نظر دور ندارد؛ و جلوگیری از سوء استفاده و سهل انگاری بیمه گذار را وظیفه خود بداند. در حالی که در تعریف آیین نامه شماره ۶ از دلال رسمی بیمه یا حتی در تعاریف مواد شماره ۳۳۵، ۳۴۳ و ۳۴۴ قانون تجارت از «دلال»، بسیاری از این خصوصیات به چشم نمی‌خورد. از این رو، نام «دلال» برای حرفه بروکری مورد لزوم صنعت بیمه نامی مناسب و گویا نیست. با این نگرش، پیشنهاد می‌شود که نام دلالی بیمه از صنعت بیمه حذف و برای حرفه بروکری گه لازمه رشد مفید صنعت بیمه ایران است، نام دیگری منظور شود.

#### دلالی بیمه در دوره ۱۳۶۹-۱۳۷۵

نخستین پروانه دلالی بیمه در ۲۷ آذر ۱۳۶۹ برای فعالیت یک شرکت با سرمایه ۵۰۰ میلیون ریال صادر شده است. در سال ۱۳۷۰ تقاضایی برای اخذ پروانه به بیمه مرکزی ایران ارسال نشد. در سال ۱۳۷۱ دو فقره پروانه، یک مورد به نام یک شخص حقیقی و مورد دیگر به نام یک شرکت دلالی بیمه صادر شد. در سال ۱۳۷۲ یازده پروانه دلالی بیمه حقیقی و شش پروانه دلالی بیمه حقوقی صادر شد. در سال ۱۳۷۳ مجموعاً ۱۴ پروانه (۱۱ پروانه حقیقی و ۳ پروانه حقوقی) صادر شد. در سال ۱۳۷۴ نیز ۱۸ مورد پروانه صادر شد که از این تعداد ۱۱ مورد مربوط به اشخاص حقیقی و ۷ مورد مربوط به اشخاص حقوقی بوده است. در سال ۱۳۷۵ بیشترین تعداد پروانه دلالی بیمه صادر شده است: ۲۲ فقره شامل ۱۵ پروانه دلالی بیمه حقیقی و ۷ پروانه دلالی بیمه حقوقی. بنابراین در دوره زمانی ۱۳۶۹-۱۳۷۵ در مجموع ۷۴ پروانه صادر شده است که ۴۹

مورد به نام اشخاص حقیقی و ۲۵ مورد به نام اشخاص حقوقی بوده است. در این دوره، ۱۸ پروانه نیز به دلایل مختلف ابطال شد. به طور کلی، در پایان سال ۱۳۷۵ تنها ۵۶ دلال حقیقی و حقوقی فعالیت می‌کرده‌اند.

### بررسی میزان سواد دلالان بیمه و پراکندگی جغرافیایی آن‌ها

در پایان آخرین سال دوره مورد بررسی ۹۲ درصد دلالان بیمه مدرک تحصیلی لیسانس، ۷ درصد مدرک تحصیلی فوق‌لیسانس و ۱ درصد مدرک تحصیلی دیپلم داشته‌اند.<sup>۱</sup> هم‌چنین، ۸۵ درصد از پروانه‌های دلالی بیمه برای فعالیت در تهران و نزدیک به ۱۵ درصد برای فعالیت در شهرستان‌ها (مشهد، اصفهان و ساری) صادر شده است. در جدول شماره ۱ حق بیمه تولید شده دلالان بیمه حقیقی و حقوقی مقایسه شده است.

جدول ۱. میزان حق بیمه تولید شده و کارمزد دریافتی دلالان بیمه، ۱۳۶۹-۱۳۷۵

(به میلیون ریال)

سال	دلالان بیمه حقیقی		دلالان بیمه حقوقی	
	حق بیمه	کارمزد	حق بیمه	کارمزد
۱۳۶۹	—	—	۱۱۶	۱۱
۱۳۷۰	—	—	۱۴۳۹	۸۱
۱۳۷۱	—	—	۲۵۴۷	۱۶۳
۱۳۷۲	۲۸۸	۴۲	۳۹۲۳	۲۷۵
۱۳۷۳	۳۴۴۶	۱۹۶	۵۹۸۵	۴۱۳
۱۳۷۴	۳۷۷۲	۳۴۰	۸۹۸۷	۹۸۶
۱۳۷۵	۷۴۸۹	۳۳۲	۲۱۷۹۸	۲۱۸۵
جمع	۱۴۹۹۵	۱۰۱۰	۴۴۷۹۵	۴۱۱۴

مأخذ: گزارش‌های مختلف عملکرد دلالان بیمه.

حق بیمه تولید شده دلالان رسمی بیمه شامل دلالان حقیقی و حقوقی است. در جدول شماره ۲ میزان حق بیمه تولید شده کل بازار بیمه و دلالان بیمه از سال ۱۳۶۹ تا پایان سال ۱۳۷۵ مقایسه شده است.

۱. در مورد شرکت‌های دلالی بیمه، مدرک تحصیلی مدیر عامل شرکت ملاک قرار گرفته است.

جدول ۲. مقایسه سهم کل بازار بیمه و دلالتان بیمه از حق بیمه تولید شده، ۱۳۶۹-۱۳۷۵

(به میلیون ریال)

سال	حق بیمه صادره بازار (۲)	حق بیمه تولیدشده دلالتان (۱)	نسبت حق بیمه تولیدشده دلالتان بیمه بازار = $(\frac{1}{2}) \times 100$ به درصد
۱۳۶۹	۱۱۲۲۹۱	۱۱۵	۰/۱۰
۱۳۷۰	۱۵۷۲۸۷	۱۳۳۸	۰/۹۱
۱۳۷۱	۲۲۶۲۱۸	۲۵۲۶	۱/۱۲
۱۳۷۲	۳۷۹۸۶۶	۳۲۱۰	۱/۱۱
۱۳۷۳	۵۱۶۲۳۵	۹۳۰	۱/۸۳
۱۳۷۴	۸۸۷۵۹۵	۱۲۷۵۹	۱/۲۲
۱۳۷۵	۱۲۶۲۹۹۵	۳۹۲۸۶	۲/۳۱

مأخذ: مدیریت آمار بیمه مرکزی ایران.

## نتیجه گیری و پیشنهادها

پیشنهادهای زیر با بیان هر فرضیه و نتیجه حاصل از آن ارائه می شود:

۱. تأثیر میزان تحصیلات عمومی بر پرتفوی دلالتان بیمه: با توجه به آزمون فرض انجام گرفته مشخص شد که بین میزان سواد دلالتان بیمه و پرتفوی آن‌ها ارتباط معناداری وجود ندارد.<sup>۱</sup> نتیجه این که عامل میزان سواد در موفقیت دلالت بیمه تأثیر تعیین کننده‌ای ندارد. بنابراین پیشنهاد می شود که برای سطح تحصیلات متقاضیان در هنگام اعطای مجوز، وزن زیادی در نظر گرفته نشود بلکه به جای آن به عوامل دیگری همچون تحصیلات مرتبط با بیمه یا سابقه کار بیمه‌ای توجه شود.

۲. تأثیر جنس بر پرتفوی دلالتان بیمه: با توجه به آزمون فرض انجام گرفته مشخص شد که ارتباط معناداری بین این دو عامل وجود ندارد. نتیجه این که جنس در موفقیت دلالت بیمه تأثیر تعیین کننده‌ای ندارد و در هنگام ثبت نام و اعطای مجوز به متقاضیان

۱. مردود شمردن فرضیه به معنای فقدان رابطه نیست بلکه بدین معناست که اگر رابطه‌ای وجود داشته باشد بسیار ضعیف است و از دیدگاه آماری می توان از آن چشم پوشید. در ضمن برای آزمون فرض تأثیر میزان سواد، مدرک تحصیلی دیپلم به بالا ملاک عمل قرار گرفته است.

نباید تفاوتی قایل شد.

۳. تأثیر تحصیلات بیمه‌ای بر پرتفوی دلان بیمه: این فرضیه پس از آزمون فرض تأیید شد. بدین معنا که تحصیلات بیمه‌ای بر پرتفوی دلان بیمه تأثیر مثبت دارد. پیشنهاد می‌شود که در هنگام اعطای مجوز، بیشتر بر تحصیلات بیمه‌ای تأکید و برای کسانی که چنین امتیازی بر دیگران دارند، اولویت‌هایی در نظر گرفته شود.

۴. تأثیر سابقه کار بیمه‌ای بر پرتفوی دلان بیمه: این فرضیه نیز تأیید شد و بین این دو عامل ضریب همبستگی به دست آمد. نتیجه این که تجربه بیمه‌ای با پرتفوی دلان بیمه ارتباط مستقیم دارد و در هنگام ثبت نام از متقاضیان می‌توان آن را عامل مؤثری در نظر گرفت.

۵. تأثیر شخصیت حقوقی بر پرتفوی دلان بیمه: این فرضیه نیز پذیرفته شد. دلان حقوقی، چه از لحاظ بقا و چه از نظر پرتفوی، از دلان حقیقی موفق‌ترند. در دوره مورد بررسی تنها یک پروانه دلالی بیمه حقوقی لغو شده در صورتی که تعداد پروانه‌های لغو شده دلان بیمه حقیقی ۱۷ فقره بوده است. هم‌چنین، حق بیمه تولید شده دلان بیمه حقوقی (که تعدادشان کمتر از دلان بیمه حقیقی بوده است) نزدیک به سه برابر حق بیمه تولید شده دلان بیمه حقیقی است. بنابر این، با توجه به این که شرکت‌های دلالی بیمه، ساختار سازمانی تعریف شده‌ای دارند و با برنامه‌ریزی و به طور مداوم فعالیت می‌کنند در دوره مورد بررسی، پرتفوی بالاتری از دلان بیمه حقیقی نشان می‌دهند. نتیجه این که باید برای شرکت‌های دلالی بیمه اهمیت بیشتری قایل شد. برای مثال، اختلاف نرخ کارمزد دلان بیمه حقوقی از حقیقی بیشتر باشد. هم‌چنین، با در نظر گرفتن مجموعه پارامترهایی می‌توان شرکت‌های دلالی بیمه را نیز مانند شرکت‌های نمایندگی بیمه درجه‌بندی کرد و برای شرکت‌های کارا تر رتبه بالاتری در نظر گرفت تا کارمزد بیشتری به آن‌ها پرداخت شود.

۶. در حال حاضر بیمه مرکزی ایران دو بار در سال با چاپ آگهی و ثبت نام از متقاضیان پروانه دلالی بیمه و برگزاری آزمون، به افراد واجد شرایط پروانه فعالیت اعطا می‌کند. صدور هر پروانه مستلزم هزینه و صرف وقت بیمه مرکزی ایران است. بنابر این پیشنهاد می‌شود که از ابتدا برنامه‌ریزی صحیحی صورت گیرد و با شناسایی عوامل مؤثر بر کارایی دلالی بیمه، هنگام ثبت نام از متقاضیان این عوامل در نظر گرفته شوند.

۷. با توجه به نگرش منفی که جامعه ما از واژه «دلال» دارد پیشنهاد می‌شود که، برای



مثال، با پیشنهاد شورای عالی بیمه به مراجع قانونگذاری به طور رسمی به نام مناسب‌تر «کارگزار بیمه» تغییر یابد.

۸. برای رفع ابهام‌های موجود و به دست آوردن یک دستورالعمل مشخص جهت نظارت بر امور دلالان بیمه پیشنهاد می‌شود که بیمه مرکزی ایران استانداردهای مناسبی در خصوص ویژگی‌های محل کار، نام شرکت یا دفتر، تابلو، سربرگ و کارت ویزیت، حداقل پرتفوی در طول مدت معین و جز آن در نظر گیرد تا از اعمال سلیقه‌های فردی در نظارت بر امور دلالان بیمه جلوگیری شود که این امر نیز مستلزم تکمیل آیین نامه شماره ۶ است.

۹. جایگاه و نقش دلالان بیمه برای کارکنان شرکت‌های بیمه توجیه شود تا آن‌ها را یکی از عوامل فروش و تولید حق بیمه و در نهایت توسعه صنعت بیمه بدانند و از برخوردهای نامناسب با آن‌ها پرهیزند.

۱۰. پیشنهاد می‌شود که تأثیر عوامل از جمله میزان سرمایه به کار گرفته شده، روش‌های مدیریت و بازاریابی، آموزش، محل جغرافیایی، تعداد کارکنان، ارتباطات غیررسمی با شرکت‌های بیمه و جز آن به طور علمی بررسی شود. در اجرای این امر و برای بهبود روش‌های نظارت بر دلالان بیمه، بیمه مرکزی ایران می‌تواند از دانشجویان علاقه‌مند به تحقیق در رشته بیمه استفاده کند. ■