

# روند فعالیت صنعت بیمه در ایران

گفت و گو با دکتر علی آبادی



مصاحبه

مقدمه

دکتر ایرج علی آبادی ۴۵ سال است که در صنعت بیمه کار می‌کند. یعنی از زمانی که این صنعت نوپا در حال شکل‌گیری بود. وی از سال ۱۳۳۱ با عنوان کارمند حسابداری در شرکت بیمه ایران فعالیت خود را آغاز کرد. نامبرده که دارای مدرک کارشناسی ارشد علوم سیاسی است، علاقه‌مندی خود را به بیمه دلیل فعالیت در این صنعت عنوان می‌کند.

دکتر علی آبادی در شرکت بیمه ایران از مسؤلان فنی شرکت محسوب می‌شد. وی بعد از مدتی به انگلستان رفت و در آنجا در تأسیس شرکت بیمه ایران - انگلستان مشارکت کرد و مدتی نیز مدیریت این شرکت را بر عهده گرفت.

دکتر علی آبادی در سال ۱۳۵۶ بازنشسته شد و فعالیت خود را در شرکتهای خصوصی بیمه ادامه داد. مدتی مدیرعامل بیمه تهران بود و بعد از ملی شدن شرکتهای بیمه، مدیرعامل بیمه حافظ شد.

وی در سال ۱۳۵۹ کار در شرکتهای خصوصی بیمه را نیز کنار گذاشت و هم‌اکنون مشاور بیمه شرکت ایران حامی است. در کنار آن به نگارش و ترجمه کتاب نیز اشتغال دارد. وی همچنین عضو هیأت تحریریه نشریه بیمه مرکزی بوده و در دانشکده امور اقتصادی در رشته حقوق بیمه تدریس می‌کند.

دکتر علی آبادی از افرادی است که در تدوین اکثر قوانین بیمه از ابتدا تاکنون مشارکت داشته است. از جمله می‌توان به قانون بیمه‌گری و تأسیس بیمه مرکزی، بیمه شخص ثالث و مسأله مالیات بر درآمد در شرکتهای بیمه اشاره کرد.

متن زیر حاصل گفت و گو با این پیشکسوت صنعت بیمه در مورد مسائل کلان بیمه است. امیدواریم مورد استفاده علاقه‌مندان قرار گیرد.

## صنعت بیمه

### به تجزیه و تحلیل نیاز دارد

آسیا : روند حرکت صنعت بیمه را از گذشته تا کنون چگونه ارزیابی می‌کنید؟

دکتر علی آبادی : پاسخ به این سؤال چندان آسان نیست. اگر تنها به آمارها نظری بیافکنیم و حق بیمه را ملاک سنجش خود قرار دهیم، یک منحنی رسم خواهد شد که حرکت آن زیگزاگی است. تعداد

شرکتهای بیمه نیز نسبت به جمعیت، ضابطه‌ای برای اندازه‌گیری روند رشد صنعت بیمه است. قبلاً در ایران حدود ۱۱ تا ۱۲ شرکت بیمه فعالیت داشتند و هم‌اکنون این تعداد به چهار شرکت محدود شده است. اگر یکی از معیارهای رشد صنعت بیمه در کشور تعداد شرکتهای بیمه نسبت به جمعیت باشد، طبیعتاً از این نقطه نظر رشد قابل ملاحظه‌ای مشاهده نمی‌شود. یک شرکت بیمه هر اندازه هم که بزرگ باشد نمی‌تواند

به صورت گسترده خدمات بیمه‌ای ارائه دهد. در این زمینه در بیمه مرکزی روی برخی از کشورها که کمابیش از نظر رشد و مذهب شبیه ایران بودند، مطالعاتی انجام دادیم. مثلاً در اندونزی با ۱۳۲ میلیون نفر جمعیت، ۱۳۲ شرکت بیمه فعالیت می‌کنند. به عبارت دیگر هر شرکت بیمه به یک میلیون نفر خدمات ارائه می‌دهد. در حالیکه در ایران با ۶۰ میلیون جمعیت، چهار شرکت بیمه فعالیت می‌کند.





**شرکتهای بیمه چه به صورت تجارتي و چه به صورت تعاوني و چه به شکل خصوصي، متعلق به بیمه‌گراني است که خود و اموال خود را در مقابل حوادث بیمه کرده‌اند.**

یعنی هر شرکت به ۱۵ میلیون نفر خدمات ارائه می‌دهد.

می‌توان فعالیت شرکتهای بزرگ بیمه را به مالکیت بزرگ زمین تشبیه کرد. در این نظام مالکیت، برای مثال ممکن است ۳۰۰ آبادی تحت مالکیت باشد و به میزان فراوانی سود از همه آنها نصیب فئودال می‌شود، در نتیجه به بهبود وضعیت کشاورزی و دیگر فعالیتها توجه چندانی نمی‌گردد. هم‌اکنون در صنعت بیمه شاید چنین شرایطی حکمفرما باشد. یعنی شرکتهای سود می‌برند ولی بیمه رشد نمی‌کند.

البته نمی‌توان گفت در صنعت بیمه رشدی وجود ندارد. هم‌اکنون شبکه فروش با ایجاد نمایندگی‌های متعدد گسترش زیادی یافته است. با این حال باید در محتوای صنعت بیمه تجزیه و تحلیل عمیقی صورت بگیرد. البته این کار باید با قصد

خودشناسی انجام شود. در هر حال باید بیمه را جانداخت. حتی می‌بینیم که بیمه در لسان مذهبی مردم نیز وارد شده است مثلاً می‌گویند عاشورا اسلام را بیمه می‌کند. این موضوع نشان می‌دهد که فرهنگ بیمه عمیق است.

نمی‌توان رشد بیمه را فقط با حق بیمه دریافتی یا خسارت پرداختی سنجید. در این زمینه عوامل پیچیده‌تری دخیل هستند که باید مورد تجزیه و تحلیل قرار بگیرند. از جمله می‌توان به سهم حق بیمه در درآمد ناخالص ملی، حق بیمه سرانه نسبت به درآمد سرانه و پرتفوی شرکتهای اشاره کرد. و در اینجا قابل ذکر است که ایران از این نظر در سطح پایینی قرار دارد.

یکی از عوامل مهم در شاخص رشد بیمه، تعداد بیمه‌نامه‌های صادر شده است. ممکن است یک بیمه تمام خطر به عنوان مثال برای یک پالایشگاه نفت صادر شود. رقم حق بیمه این بیمه‌نامه بسیار بالاست و یا احتمالاً رقم حق بیمه بخش تمام خطر مقاطعه‌کاری قسمت اعظم حق بیمه ایران را به خود اختصاص داده است. اما تعداد این بیمه‌نامه‌ها محدود و انگشت شمار می‌باشد. از سوی دیگر ممکن است یک شرکت بیمه دو میلیون بیمه‌نامه آتش‌سوزی برای خانه‌های مسکونی صادر کرده باشد. حق بیمه منازل مسکونی نسبت به سایر حق بیمه‌ها پایین‌تر است تعداد این بیمه‌نامه بسیار زیاد است و نشان می‌دهد که بیمه گسترش یافته است. ما نسبت به آن چیزی که باید باشیم یا می‌توانیم باشیم باید اندازه‌گیری کنیم یعنی اگر ما فکر می‌کنیم الان از رتبه ۵۴ در میان کشورهای جهان به رتبه ۴۹ رسیده‌ایم نباید به خودمان ببالیم و خوشحال باشیم. کشورهایی هستند که فرصت فعالیت بیمه ندارند. در مقایسه با این کشورهاست که کشور ما رتبه بهتری بدست می‌آورد. ما نباید راضی شویم و به

شرایط کنونی قانع گردیم. از طرف دیگر چه عواملی سبب شده است تا ما چند رتبه ارتقاء یابیم؟ شاید ارزش پول تغییر کرده و یا درآمد کشور افزایش یافته است. این معیارها برای سنجش رشد صنعت بیمه مناسب است. با اینحال در حد اطلاعات خود می‌بینیم که در بعضی از رشته‌ها رشد مناسبی وجود ندارد. مثلاً بیمه آتش‌سوزی منازل مسکونی رشد چندانی نکرده است. البته این موارد باید مورد بررسی دقیق قرار بگیرد.

با تمام این احوال باید گفت که بیمه از نظر سرمایه‌گذاری، حق بیمه و استفاده از رایانه در امور بیمه‌ای رشد خوبی داشته است.

### در قوانین باید بازنگری شود

**آسیا: به منظور ایجاد تحول در صنعت بیمه توجه به قوانین و مقررات بیمه‌ای تا چه اندازه ضروری است؟**

**دکتر علی‌آبادی:** قوانین چارچوبی هستند که موجب رشد و سازمان یافتن یک حرفه می‌شوند و آن را تنظیم می‌کنند. قوانین دو دسته هستند، یک دسته قوانینی که همان عرف رایج را به صورت قانون در می‌آورند. دسته دوم قوانینی هستند که جنبه ارشادی دارند و با توجه به هدف، وضع می‌گردند. مثلاً در قانون مالیات، واحدهای صنعتی که کارگر بیشتری جذب کنند و در مناطق محروم تأسیس شوند تا چند سال از پرداخت مالیات معاف هستند تا اینکه مردم ترغیب به سرمایه‌گذاری شوند. بنابراین وضع قوانین خود موجب توسعه می‌گردد. در صنعت بیمه قوانینی وضع شده‌اند که قدمت ۴۰ ساله دارند در صورتی که قوانین حداکثر بعد از ۲۰ یا ۳۰ سال باید مورد بازنگری قرار بگیرند. قانون بیمه در سال ۱۳۱۶ تدوین شد یعنی هم‌اکنون ۶۰



**نمی‌توان رشد بیمه را فقط با حق بیمه دریافتی یا خسارت پرداختی سنجید. در این زمینه عوامل پیچیده‌تری دخیل هستند از جمله درآمد ناخالص ملی، حق بیمه سرانه نسبت به درآمد سرانه و پرتفوی شرکتها.**

بیمه فعالیت کنند. اساساً نباید از خصوصی بودن بیمه هراس داشت. بهر حال مادام که ارگان نظارتی مانند بیمه مرکزی وجود دارد که وظیفه‌اش حفظ سلامت حرفه بیمه است، ما نباید از خصوصی شدن بیمه احتراز کنیم. البته مشکل قانونی برای خصوصی سازی صنعت بیمه نیز وجود دارد ولی راههایی در اصل ۴۴ قانون اساسی بدین منظور پیش - بینی شده است. من هیچ منعی نمی‌بینم که یک یا چند شرکت بیمه خصوصی تشکیل شود. البته شرکتهایی هستند که اساسنامه قانونی ندارند و حتی ممکن است متعلق به یک مؤسسه بزرگ باشند ولی به صورت یک شرکت بیمه خصوصی اداره می‌شوند.

مسأله خصوصی سازی از مسائل کلان صنعت بیمه است. و دارای مشکلاتی هم هست. ممکن است موجب فساد هم بشود. برای مثال فرض کنید یک شرکت بیمه سهام خود را بفروشد. ممکن است

است و مربوط به دولت نمی‌شود. شرکت بیمه متعلق به کسانی است که خود و اموال خود را در مقابل حوادث بیمه کرده‌اند. سرمایه شرکت بیمه متعلق به بیمه‌گذاران است. البته بنده با واگذاری این شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی موافق نیستم بلکه معتقدم در کنار این شرکتها، بخش خصوصی نیز بتواند فعالیت داشته باشد.

در ارتباط با نمایندگی‌ها نیز باید گفت که نماینده یک شخصیت جدا از شرکت بیمه ندارد بلکه جزو شرکت است. نمایندگان از نظر حقوقی نیز شخصیت مستقلی ندارند برخلاف دلالان که تاجر هستند و شخصیت مستقلی دارند. به نظر من وجود شرکتهای نمایندگی غیرمنطقی و غیراصولی است. در هیچ کجای دنیا نمایندگی یک شرکت بیمه را به شرکتی که شخصیت حقوقی مستقلی دارد نمی‌دهند زیرا این امر تضاد و تناقض درونی ایجاد می‌کند. ولی نمایندگی‌ها می‌توانند به صورت شرکتهای بیمه‌ای کوچک و به تبع شرکت

سال از وضع این قانون می‌گذرد. در حالی که تاکنون در بخش‌های مختلف بیمه و ارتباطات تحولات عظیمی رخ داده است. قانون بیمه به قانون مدنی و در حقیقت به روابط بین بیمه‌گر و بیمه‌گزار مربوط می‌شود. و بعد از ۶۰ سال نظام بیمه‌گری تغییر کرده است. مثلاً قانون بیمه شخص ثالث که اینجانب هم در تدوین آن دخالت داشته‌ام هم اکنون یک حالت ابتدایی دارد و قطعاً بعد از این مدت طولانی که از تصویب آن می‌گذرد باید در این قانون تجدیدنظر کرد حتی در مفاد اصلی آن که دیه و مسؤولیت است. قانون بیمه مرکزی ایران که اساس قوانین بیمه است ۲۵ سال پیش تدوین شده است و توسعه صنعت بیمه در چارچوب این قانون تحقق می‌یابد و طی این مدت تحولات زیادی ایجاد شده است. بنابراین باید تغییری در قانون بیمه مرکزی نیز داده شود. در مجموع عدم توجه به تجدیدنظر در قوانین بیمه سبب توقف توسعه و یا توسعه نادرست بیمه می‌شود.

### از نمایندگان حمایت کنید

**آسیا: دیدگاه جنابعالی در مورد واگذاری فعالیتهای بیمه‌ای به مردم چیست و چگونه می‌توان آن را در قالب نمایندگی‌ها محقق ساخت؟**

**دکتر علی‌آبادی:** اگر منظور، واگذاری بیمه به بخش خصوصی باشد مسلماً یکی از راههای توسعه بیمه است. متأسفم از این که بیمه مرکزی در زمان تصویب قانون بیمه اقدام لازم را برای روشن کردن اذهان نمایندگان محترم مجلس خبرگان به عمل نیاورد تا آنها آگاهی بهتری از نقش و کارکرد بیمه داشته باشند تا بیمه در بخش دولتی قرار نمی‌گرفت. شرکتهای بیمه چه به صورت تجارتي چه به صورت تعاونی و چه به شکل شرکت خصوصی، متعلق به بیمه‌گزار

عده‌ای از بیمه گزاران قدرت خرید آن را نداشته باشند. مثلاً در فرانسه یک تعداد مؤسسات بزرگ خصوصی، شرکتهای بیمه را خریدند و به ضرر عده‌ای دیگر تمام شد. من فکر می‌کنم باید شرکتهای کوچک بیمه ایجاد شود.

موضوع دیگر در مورد خصوصی سازی، موضوع رقابت است. در مقاله‌ای که من سالها قبل نوشته بودم، به این نکته اشاره کردم که در صنعت بیمه کشور رقابتی وجود ندارد. چهار شرکت بیمه در کشور وجود دارد که هر کدام گوشه‌ای از بازار بیمه کشور را در اختیار گرفته‌اند و به صورت انحصاری در فعالیتهای مشارکت می‌کنند، هیچگونه رقابتی در این بازار مشاهده نمی‌شود. بیمه همکاری است نه رقابت. به نظر من فروش شرکتهای بیمه به مردم مفید است. لزومی ندارد که شرکت‌ها را نگهدارند. البته واگذاری شرکتهای به کارکنان بهتر است به صورت مشاعی باشد. نباید یک عده را به بهای ضرر عده‌ای دیگر دارا کرد.

همانطور که می‌دانید بیمه خریدنی نیست بلکه فروختنی است و در این فروش نظم دادن به شبکه فروش و رعایت ضوابط و از همه مهمتر حمایت از نمایندگان بسیار با اهمیت است. گاه مشاهده می‌شود که نمایندگان برای دریافت کارمزد خود ساعتها در راهروهای شرکت بیمه در رفت و آمد هستند. نمایندگان نباید به این صورت وقت خود را تلف کنند. شرکت بیمه این افراد را به کار گرفته تا بیمه‌نامه بفروشند نه اینکه وقت خود را صرف گرفتن کارمزد نمایند.

شرایط فروش چیزی نیست که ثابت باشد یعنی هر روز تغییر می‌کند. باید نماینده حمایت شود، باید به او اطلاعات و آگاهی داد و به او کمک کرد. باید حمایتش کرد. خوشبختانه بیمه‌آسیا در این راستا حرکت می‌کند.

## آموزش نیاز به برنامه‌ریزی دارد

**آسیا: نظر خود را در مورد توسعه شبکه آموزشی بیان بفرمایید.**

**دکتر علی‌آبادی:** همه باید آموزش ببینند. اما ممکن است منظور از آموزش اصطلاح (Formation) باشد. کارفرما همواره کارگر را از پایین‌ترین سطح کار مهیا می‌کند یعنی یک سری اطلاعات و آگاهی به وی می‌دهد و به تدریج این امر به آموزش تبدیل می‌شود. باید با ارائه اطلاعات، کیفیت کار کارکنان را افزایش داد.

همانطور که در فصلنامه شماره ۲ آسیا آمده است، در میزگرد مربوطه به پیچیدگی موضوع آموزش پی می‌بریم و اینکه چطور هر کسی یک برداشت به خصوصی از این مقوله دارد. از سوی دیگر هر کسی نمی‌تواند در این زمینه فعالیت کند. باید گروههای متخصصی در این زمینه‌ها باشند که برنامه‌ریزی‌های آموزشی بکنند. آموزش باید قبل از ورود افراد به صنعت بیمه یعنی در دانشکده‌ها و مدارس عالی تا لحظه‌ای که فرد وارد کار بیمه‌ای می‌شود، ادامه یابد. آموزش نباید جنبه مکانیکی و سطحی داشته باشد. در این خصوص به ویژه باید به آموزش داخلی توجه بیشتری معطوف کرد.

## حق بیمه را افزایش ندهید

**آسیا: نقش صنعت بیمه در روند کنونی سازندگی و توسعه چیست؟**

**دکتر علی‌آبادی:** رابطه بیمه و توسعه، امروزه به دو شکل مطرح است، اولاً بیمه در روند توسعه یکی از مراکز تجمع سرمایه و پس‌انداز است و مورد توجه می‌باشد و دوم از این جهت که بیمه نتیجه توسعه است یعنی در حقیقت بیمه به قول اقتصاددانان بیشتر به بخش مدرن اقتصاد ارتباط دارد. یعنی وقتی اقتصاد به طرف مدرنیزه شدن پیش

می‌رود، بیمه مطرح می‌گردد. یک دسته از بیمه‌ها اجباری هستند مانند بیمه‌های درمانی ولی یک دسته از بیمه‌ها نیز اجباری نیست و کسی مثل کارخانه‌دار خودش مجبور است کارخانه خود را بیمه کند زیرا در غیر این صورت آثاری سوء متوجه اوست. رشد بیمه در دوره سازندگی نیز در جامعه وابسته به نیازی است که در بخش صنعتی جامعه یا بخش کشاورزی و یا بخش خدمات مشاهده می‌شود. همه این بخشها به بیمه نیازمند هستند. وقتی می‌گوییم بیمه توسعه پیدا نکرده است به این دلیل می‌باشد که ما در صنعت بیمه نتوانسته‌ایم نیازها را درک کرده و کالای مورد نیاز را ارائه کنیم. از نظر جنبه‌های اقتصادی و فرهنگی نیز با بیمه هنوز به صورت یک کالای تجملی برخورد می‌شود و به مانند نیاز به مسکن و غذا مورد توجه مردم نیست. به طور کلی بیمه در اذهان مردم ملکه نشده است. مثلاً بیمه شخص ثالث که واقعاً از نظر بیمه‌گزار و جامعه بیمه پر فایده‌ای است و زیان دیده را در مقابل حوادث حمایت می‌کند هنوز جا نیافتاده است.

هنوز در کشور ما بیمه اجباری را یک نوع مالیات و عوارض تلقی می‌کنند. هم - اکنون به بیمه شخص ثالث با این دیدگاه، نگرسته می‌شود. در این مورد چه کسی مقصر است؟ ابه موازات این مشکل، نرخ حق بیمه‌ها نیز در حال افزایش است. با افزایش حق بیمه نمی‌توان پرتفو را متعادل کرد. وقتی حق بیمه اتومبیل بالا باشد بیمه‌گزار درصدد آن است که حداقل معادل حق بیمه پرداختی بتواند از شرکت بیمه خسارت دریافت کند. باید به دنبال بیمه‌گرانی بود که واقعاً نیت آنها بیمه‌شدن باشد و یکی از راههای جذب این نوع بیمه‌گزاران ارزان کردن حق بیمه است.

