

بیمه بدنه خودرو در ایران

از آنجا که بیمه خودرو یکی از بزرگترین رشته‌های بیمه بازرگانی کشور می‌باشد، بخش قابل ملاحظه‌ای از فعالیت‌های صنعت بیمه را به خود اختصاص داده است. لذا شناخت زوایای مختلف عملکرد رشته بیمه خودرو در بخش‌های تولید و خسارت نیز از اهمیت زیادی برخوردار خواهد بود. در این شماره با حضور کارشناسان بیمه خودرو، ابعاد مختلف بیمه بدنه خودرو در ایران مورد بحث قرار گرفت. امید است مورد استفاده خوانندگان محترم قرار گیرد.



مدیر بیمه آتش‌سوزی بیمه آسیا، مدیر امور نمایندگان و مشاور فنی مدیرعامل، مدیر بیمه اتومبیل، عضو شورای فنی.

○ تألیفات و تحقیقات:

جزوه‌های مربوط به بیمه آتش‌سوزی، جزوه مربوط به بیمه آتش‌سوزی کاربردی، جزوه مربوط به ایمنی آتش‌سوزی.

محمد علی امیرمعزی

○ تحصیلات: طی دوره‌های تخصصی بیمه در سوئیس.

برای فصلنامه بیمه مرکزی ایران.

رامیز فخیم‌مهاجر

○ تحصیلات: لیسانس بیمه‌های بازرگانی.

○ سوابق اجرایی: رییس اداره صدور بیمه آتش‌سوزی بیمه حافظ، مدیر صدور اشیاء بیمه حافظ، مدیر صدور بیمه اشیاء و اشخاص بیمه حافظ، رییس اداره صدور بیمه آتش‌سوزی بیمه آسیا، مدیر بیمه اشیاء بیمه آسیا، عضو کمیته فنی،

مطالعات و پژوهش‌های بیمه‌ای، مدیر کامپیوتر و خدمات ماشینی، رئیس کمیته امور فنی، عضو کمیسیون بیمه اتاق بازرگانی. ○ تألیفات و تحقیقات: اصول بیمه، بیمه‌های اموال ۱، بیمه‌های اموال ۲ در دانشگاه‌های مختلف (مدیریت دانشگاه تهران، مدیریت دانشگاه علامه طباطبائی، دانشکده امور اقتصادی، دانشگاه آزاد اسلامی). ترجمه مقالات مختلف

نصراله طهماسبی آشتیانی

○ تحصیلات: لیسانس بیمه، فوق لیسانس مدیریت بازرگانی. دوره‌های آموزشی: دوره مدیریت استراتژیک، دوره آموزش عالی شرکت بیمه سویس ری، دوره آموزش مدیریت شرکت کلن ری.

○ سوابق اجرایی: عضو شورای سرپرستی شرکت‌های بیمه امید، آریا، ساختمان و کار، پارس، ملی، حافظ، تهران، شرق، دانا، توانا، شرکت بیمه البرز، مشاورز رئیس کل، مدیر دفتر

○ سوابق اجرائی: عضو شورای

فنی بیمه آسیا.

○ تألیفات و تحقیقات: تهیه

جزوه‌های درسی برای کارمندان
شرکت‌های بیمه قبل از انقلاب.

حمید عبدالحسین حریری

○ تحصیلات: لیسانس بیمه‌های

بازرگانی در سال ۱۳۵۶.

○ سوابق اجرایی: رییس اداره

صدور بیمه اتومبیل و اداره

خسارت اتومبیل بیمه تهران،

در بیمه آسیا: معاون خسارت

آتش سوزی، رییس اداره

خسارت بیمه مسئولیت،

رییس اداره کارشناسی، معاون

مدیر بیمه اتومبیل در خسارت

بدنه.



سلیمان آخوندیان

○ تحصیلات: دیپلم طبیعی.

○ سوابق اجرایی: ۱۳۵۳ در

بیمه آسیا استخدام و از شروع

استخدام معاون اداره باربری تا

سال ۱۳۶۰، رییس شعبه بازار

از سال ۱۳۶۰ تا ۱۳۷۴، معاون

اداره امور نمایندگان ۷۴ تا ۷۵ و

معاون مدیر بیمه اتومبیل.

موسی امین زاده

○ تحصیلات: دیپلم و دوره دو

ساله آموزش نیمه تفضیلی در

مدیریت صنعتی.

○ سوابق اجرایی: رییس شعبه،

رییس اداره صدور، معاون مدیر

بیمه اتومبیل، عضو کمیته فنی.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

آسیا: به دلیل شرایط خاص حاکم بر صنعت بیمه در ایران، بیمه‌های اتومبیل به یکی از بزرگترین شاخه‌های بیمه‌های بازرگانی کشور تبدیل شده است. این رشته دارای ویژگی‌هایی است که اولاً آن را نسبت به سایر رشته‌ها ممتاز ساخته است، ثانیاً به دلیل فقدان شرایط مناسب مسایل مربوط به اتومبیل نظیر وضعیت نامناسب جاده‌ها، نبود مراقبت‌های رانندگی، عدم برخورداری از استانداردهای تعیین شده و... به نظر می‌رسد لزوماً می‌بایست فعالیت‌های این رشته بر اساس مطالعات و مراقبت‌های ویژه تنظیم شوند. به منظور ورود به بحث از آقای طهماسبی تقاضا می‌کنم تاریخچه بیمه اتومبیل را بطور خلاصه بیان نمایند.

آقای طهماسبی: بیمه بدنه اتومبیل یکی از رشته‌های بیمه‌ای می‌باشد که سابقه آن در ایران به ۶۰ سال پیش برمی‌گردد. در این بیمه معمولاً خطر حوادث رانندگی، آتش‌سوزی، انفجار، صاعقه و سرقت کلی خودرو تحت پوشش قرار می‌گیرد. معهداً بیمه‌گذار می‌تواند با پرداخت حق بیمه اضافی موارد دیگری از قبیل سیل، زلزله، طوفان، سرقت جزئی (درجا)، هزینه ایاب و ذهاب و... را نیز تحت پوشش بیمه قرار دهد.

نگاهی به آمار فعالیت شرکت‌های بیمه در رشته بیمه اتومبیل نشان می‌دهد که سهم این رشته از کل فعالیت بیمه‌ای کشور از سال ۱۳۱۷ تا سال ۱۳۴۳ (به جز سال‌های ۱۳۲۰ الی ۱۳۲۲) کمتر از ۱۰ درصد بوده است. از سال ۱۳۴۳ به بعد، اهمیت این رشته افزایش یافت به طوری که طی سال‌های ۱۳۴۳ تا ۱۳۵۶، سهم متوسط حق بیمه بدنه اتومبیل در کل پرتفوی بازار بیمه کشور به حدود ۱۵ درصد رسید. از سال ۱۳۵۷ به بعد مجدداً به دلایل مختلف از جمله وجود شرایط انقلابی در کشور، ملی شدن شرکت‌های بیمه، وقوع جنگ

تحمیلی، سهمیه بندی بنزین، ممنوعیت ورود خودروهای خارجی و... سهم بیمه اتومبیل در بازار بیمه، روند نزولی پیدا کرد و در سال ۱۳۶۹ به ۵/۵ درصد رسید.

از سال ۱۳۷۰ رشد سریع بیمه اتومبیل آغاز شد و حجم حق بیمه از ۵۹۲۵ میلیون ریال در سال ۱۳۶۹ به ۱۹۹ هزار و ۱۰۰ میلیون ریال در سال ۱۳۷۶ افزایش یافت (حدود ۳۴ برابر) و سهم این رشته در مجموع فعالیت‌های بیمه به ۱۲/۹ درصد رسید.

همزمان با افزایش حجم حق بیمه، تعداد بیمه‌نامه‌های صادره نیز که نشانگر تعداد اتومبیل‌های بیمه شده بود، افزایش یافت. هرچند روند افزایش تعداد بیمه‌نامه با روند افزایش حجم حق بیمه یکسان نمی‌باشد. در سال ۱۳۷۲ تعداد اتومبیل‌های بیمه شده ۱۰۵ هزار دستگاه و حق بیمه آن در حدود ۳۸ میلیارد ریال و در سال ۱۳۷۵ این ارقام معادل ۲۱۱ هزار دستگاه و ۱۵۹ میلیارد ریال گردید. به این ترتیب در حالی که تعداد خودروهای بیمه شده طی دوره مذکور به دو برابر افزایش یافته است، ولی حجم حق بیمه طی همین دوره کمی بیشتر از چهار برابر شده است که این امر نشان می‌دهد رشد صنعت بیمه در این بخش از یک سو ناشی از افزایش تعداد خودروهای بیمه شده و از سوی دیگر به دلیل وجود عواملی از قبیل افزایش قیمت خودرو، افزایش نرخ بیمه، ارابه پوشش‌های بیمه‌ای جدید همراه با بیمه‌نامه‌های قدیمی و یا ترکیبی از آنها می‌باشد. رشد تعداد خودروهای بیمه شده نیز عمده‌تاً ناشی از افزایش تولید خودروهای داخلی، افزایش تعداد خودروهای وارداتی و افزایش فعالیت شبکه فروش شرکت‌های بیمه بوده است. با توجه به اینکه در حال حاضر در حدود ۳/۵ الی ۴ میلیون خودرو در کشور وجود دارد که تنها ۵ الی ۶ درصد آن تحت

پوشش بیمه بدنه می‌باشند، می‌توان نتیجه گرفت که بازار بالقوه این رشته بسیار وسیع‌تر از بازار بالفعل آن است و در صورتی که شرکت‌های بیمه بتوانند با برنامه ریزی مناسب و رفع موانع رشد و توسعه این رشته، علاقمندی مردم را به این نوع بیمه افزایش دهند دسترسی به حق بیمه‌ای به میزان هزار میلیارد ریال در سال ۱۳۸۰ دور از ذهن نخواهد بود.

بررسی وضعیت خسارات پرداخت شده در این رشته حاکی از آن است که سهم خسارت پرداخت شده به بیمه‌گذاران این رشته از مجموع خسارات پرداخت شده توسط شرکت‌های بیمه (به جز در سال‌های ۱۳۳۲ تا ۱۳۳۹ و برخی سال‌های دهه ۶۰ و ۷۰) همواره بیشتر از سهم حق بیمه این رشته از مجموع حق بیمه‌های دریافتی توسط مؤسسات بیمه بوده است ولی نسبت خسارات پرداخت شده به حق بیمه‌های دریافت شده در اغلب سال‌ها (به جز سال‌های ۱۳۴۸ تا ۱۳۵۱ و ۱۳۵۵ تا ۱۳۵۹ و ۱۳۷۲ تا ۱۳۷۵) کمتر از ۶۰ درصد بوده است که این امر بیانگر وضعیت متعادل پرتفوی این رشته می‌باشد.

با توجه به موارد ذکر شده به نظر می‌رسد که بیمه بدنه اتومبیل به دلیل فراگیر بودن، بازار بالقوه و وسیع و نیز امکان فروش توسط نمایندگان و کارگزاران بیمه، از جمله رشته‌هایی است که ضمن سودآوری برای شرکت‌های بیمه می‌تواند نقش مهمی در ترویج فرهنگ بیمه داشته باشد.

بیمه اتومبیل در دوره ۱۳۴۶ - ۱۳۱۷

ارقام به میلیون ریال و درصد

سال	حق بیمه			خسارت			ضریب خسارت
	مقدار	نرخ رشد	سهم در بازار	مقدار	نرخ رشد	سهم در بازار	
۱۳۱۷	۲/۷	—	۱۹/۱	۰۰۰	—	—	—
۱۳۱۸	۱/۷	-۳۷/۳	۱۰/۰	۰۰۰	—	—	—
۱۳۱۹	۲/۳	۳۷/۸	۸/۸	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۰	۴/۶	۹۷/۵	۱۶/۵	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۱	۶/۳	۳۶/۹	۱۰/۹	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۲	۶/۸	۸/۶	۱۴/۰	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۳	۵/۳	-۲۲/۴	۹/۲	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۴	۱/۷	-۶۸/۵	۲/۸	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۵	۱/۷	۳/۲	۲/۴	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۶	۲/۴	۳۶/۸	۱/۹	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۷	۴/۸	۱۰۲/۱	۲/۲	۰۰۰	—	—	—
۱۳۲۸	۴/۱	-۱۳/۹	۲/۰	۰/۹	—	۲/۹	۲۱/۵
۱۳۲۹	۴/۶	۱۱/۰	۲/۵	۱/۳	۴۴/۸	۴/۵	۲۸/۱
۱۳۳۰	۲/۱	-۵۴/۴	۱/۱	۲/۰	۵۵/۲	۲/۰	۹۵/۶
۱۳۳۱	۳/۴	۶۳/۲	۲/۱	۱/۷	-۱۳/۳	۲/۵	۵۰/۸
۱۳۳۲	۵/۸	۷۱/۲	۳/۳	۱/۴	-۲۱/۲	۱/۷	۲۳/۴
۱۳۳۳	۲۳/۱	۲۹۷/۸	۸/۷	۳/۳	۱۴۵/۰	۲/۹	۱۴/۴
۱۳۳۴	۲۲/۷	-۱/۵	۷/۶	۴/۲	۲۵/۴	۲/۴	۱۸/۳
۱۳۳۵	۲۹/۳	۲۹/۱	۸/۱	۶/۹	۶۶/۵	۴/۶	۲۳/۷
۱۳۳۶	۳۲/۶	۱۱/۲	۵/۵	۱۳/۰	۸۷/۷	۵/۵	۳۹/۹
۱۳۳۷	۴۳/۵	۳۳/۳	۶/۰	۱۱/۵	-۱۱/۸	۴/۱	۲۶/۴
۱۳۳۸	۶۱/۵	۴۱/۳	۷/۵	۱۸/۷	۶۲/۸	۶/۲	۳۰/۴
۱۳۳۹	۷۹/۶	۲۹/۶	۹/۵	۳۲/۸	۷۵/۳	۹/۵	۴۱/۱
۱۳۴۰	۸۷/۹	۱۰/۴	۹/۸	۴۲/۸	۳۰/۶	۱۰/۷	۴۸/۶
۱۳۴۱	۷۹/۶	-۹/۵	۹/۵	۴۳/۷	۲/۱	۸/۵	۵۴/۹
۱۳۴۲	۷۹/۶	-۰/۰	۹/۸	۴۳/۲	-۹/۱	۱۸/۳	۵۴/۳
۱۳۴۳	۱۲۵/۶	۵۷/۸	۱۱/۲	۶۱/۱	۴۱/۳	۲/۱	۴۸/۶
۱۳۴۴	۱۷۹/۴	۴۲/۸	۱۵/۱	۱۰۲/۴	۶۷/۸	۲۲/۸	۵۷/۱
۱۳۴۵	۲۴۹/۰	۳۸/۸	۱۸/۴	۱۴۳/۷	۴۰/۳	۲۴/۴	۵۷/۷
۱۳۴۶	۳۶۶/۸	۴۷/۳	۲۲/۳	۲۰۴/۹	۴۲/۶	۳۱/۰	۵۵/۹

بیمه اتومبیل در دوره ۱۳۷۶ - ۱۳۴۷

ارقام به میلیون ریال و درصد

سال	حق بیمه			خسارت		
	مقدار	نرخ رشد	سهم در بازار	مقدار	نرخ رشد	سهم در بازار
۱۳۴۷	۴۲۹/۴	۱۷/۱	۱۸/۲	۲۴۴/۵	۱۹/۳	۳۱/۰
۱۳۴۸	۴۷۸/۸	۱۱/۵	۱۵/۰	۳۲۰/۹	۳۱/۳	۲۸/۵
۱۳۴۹	۵۲۴/۶	۹/۶	۱۳/۹	۴۴۵/۵	۳۸/۹	۲۷/۱
۱۳۵۰	۶۴۰/۴	۲۲/۱	۱۴/۴	۵۱۵/۸	۱۵/۸	۲۶/۱
۱۳۵۱	۶۹۴/۶	۸/۵	۱۲/۵	۵۰۵/۵	-۲/۰	۲۱/۵
۱۳۵۲	۱,۰۲۵/۸	۴۷/۷	۱۲/۴	۶۱۲/۴	۲۱/۲	۱۸/۳
۱۳۵۳	۱,۰۶۶/۹	۶۲/۷	۱۰/۱	۹۳۸/۶	۵۳/۳	۱۶/۹
۱۳۵۴	۲,۰۷۶/۱۰	۶۵/۸	۱۵/۰	۱,۵۳۷/۵	۶۳/۸	۱۹/۸
۱۳۵۵	۳,۰۸۵/۷	۲۹/۶	۱۴/۴	۲,۴۹۸/۶	۶۲/۵	۲۱/۳
۱۳۵۶	۴,۰۱۲/۹	۱۴/۷	۱۵/۶	۲,۷۶۴/۹	۱۰/۷	۱۸/۷
۱۳۵۷	۳,۰۲۰/۹	-۲۲/۰	۱۱/۸	۲,۴۳۲/۵	-۱۲/۰	۱۹/۶
۱۳۵۸	۲,۰۷۴/۴	-۳۲/۲	۱۰/۱	۱,۰۲۵/۱	-۲۵/۰	۱۸/۸
۱۳۵۹	۲,۰۷۶/۴	-۴/۵	۷/۶	۱,۰۲۹۳/۹	-۲۹/۱	۱۵/۵
۱۳۶۰	۲,۳۶۰/۲	۱۳/۷	۸/۷	۸۴۳/۴	-۳۴/۸	۷/۷
۱۳۶۱	۳,۰۲۲/۲	۳۶/۷	۷/۸	۸۹۰/۷	۵/۶	۶/۲
۱۳۶۲	۴,۰۶۵/۰	۴۴/۳	۱۰/۲	۱,۴۳۱/۱	۶۰/۷	۱۱/۶
۱۳۶۳	۵,۰۲۸/۶	۱۳/۵	۱۳/۲	۱,۰۵۹/۲	۱۵/۹	۱۰/۲
۱۳۶۴	۴,۰۴۰/۱	-۱۶/۷	۱۰/۷	۱,۰۷۵/۸	۵/۶	۱۰/۳
۱۳۶۵	۳,۰۶۱/۴	-۱۷/۹	۹/۸	۱,۰۷۷/۸	۱/۶	۱۰/۰
۱۳۶۶	۴,۰۴۵/۸	۲۳/۴	۱۰/۴	۲,۵۲۵/۰	۴۱/۹	۱۳/۳
۱۳۶۷	۳,۹۰۵	-۱۲/۴	۸/۵	۱,۹۳۶	-۲۳/۳	۱۰/۶
۱۳۶۸	۴,۵۸۵	۱۷/۴	۶/۸	۲,۰۹۷	۸/۰	۶/۸
۱۳۶۹	۵,۹۲۵	۲۹/۲	۵/۵	۲,۱۲۶	۱/۶	۵/۴
۱۳۷۰	۱۲,۳۶۷	۱۰۸/۸	۷/۹	۴۱۰/۲	۹۲/۹	۸/۴
۱۳۷۱	۲۵,۲۹۳	۱۰۴/۵	۱۱/۲	۸۶۲/۷	۱۱۰/۲	۱۱/۰
۱۳۷۲	۲۸,۳۶۸	۵۱/۷	۱۰/۱	۱,۹۵۳/۹	۱۲۶/۵	۱۴/۰
۱۳۷۳	۶۱,۱۳۳	۵۹/۳	۱۱/۸	۴,۰۷۹/۱	۱۰۸/۸	۱۷/۷
۱۳۷۴	۱۰,۱۷۶/۱	۶۶/۵	۱۱/۵	۷,۶۶۰/۳	۸۷/۸	۱۷/۵
۱۳۷۵	۱۵,۸۸۵/۱	۵۶/۱	۱۲/۶	۱۰,۱۱۱/۲	۳۲/۰	۱۳/۲
۱۳۷۶	۱۹,۵۷۹/۷	۲۳/۲۶	۱۲/۷	۱۰,۸۳۳/۷	۷/۱۵	۱۰/۹

آسیا: توضیحات آقای طهماسبی اطلاعات مفیدی را که مبین اهمیت این رشته از فعالیت‌های صنعت بیمه است ارایه نمود. از آقای مهاجر تقاضا می‌کنم جایگاه بیمه بدنه اتومبیل در صنعت بیمه کشور را تشریح نمایند.

آقای مهاجر: بیمه بدنه اتومبیل به عنوان یکی از رشته‌های متداول بیمه در ایران از گذشته شناخته شده بود. ولی متأسفانه به علت عوامل مختلف اثرگذار بر روی خسارات وارده از گذشته‌های دور، بیمه‌گران در پی بازاریابی برای این رشته نبودند. در سال‌های گذشته بیمه بدنه اتومبیل عملاً به عنوان یکی از رشته‌های خاص مورد توجه قشر خاصی از جامعه که نسبتاً طبقه مرفه بودند قرار داشت، ولی پس از انقلاب شکوهمند اسلامی، عملاً بیمه بدنه اتومبیل پا به پای سایر رشته‌های بیمه مورد توجه قرار گرفت، به نحوی که کم‌کم بررسی‌های لازم و اساسی بر روی شرایط عمومی و خصوصی آن انجام شد و مصوبه‌های مورد لزوم در جهت تکمیل پوشش‌های قابل ارایه و رفع نواقص پوشش‌های قبلی توسط سازمان‌ها و نهادهای ذیربط صادر گردید.

بدیهی است، با توجه به افزایش عمومی قیمت‌ها، حق بیمه بدنه اتومبیل نیز افزایش چشمگیری یافته و به مرور سهم بزرگی از تولید شرکت‌های بیمه مشمول حق بیمه، بیمه بدنه اتومبیل شده است. با در نظر گرفتن اصول اساسی فعالیت بیمه‌ای در ابتدای افزایش تعداد بیمه‌نامه بدنه اتومبیل، خسارات پرداختی در این رشته نیز به نحو بارزی افزایش یافته است به طوری که در اول کار، جای نگرانی برای دست اندرکاران صنعت بیمه را ایجاد نمود، ولی با بررسی‌ها و تدوین جداول حق بیمه مناسب، ضرایب خسارت به حق بیمه در این رشته متعادل شد و عملاً مؤسسات بیمه‌گر را وادار کرد که توجه خاصی به این

رشته مبذول داشته و در جهت بازاریابی و توسعه بیمه‌های بدنه اتومبیل گام بردارند. لازم به ذکر است که برای توسعه و گسترش فروش بیمه بدنه اتومبیل مؤسسات بیمه هر یک به نحو خاصی عمل نموده‌اند که جا دارد در مورد هر یک از روش‌ها در زمان مقتضی بررسی و تحقیق به عمل آید. آنچه مسلم است، بعضی از شرکت‌ها یا مؤسسات بیمه صرفاً برای رسیدن به آمار سالمی از حق بیمه تلاش کرده‌اند که حق بیمه متناسب با خطر بالفعل را از بیمه‌گزاران خود دریافت کنند.

در خاتمه باید خاطر نشان کنم که در حال حاضر بیمه بدنه اتومبیل خود به عنوان یکی از عوامل مثبت در راه نجات شرکت‌های بیمه از آسیب‌های ناشی از پرداخت خسارت در سایر رشته‌های بیمه اتومبیل قد علم نموده و با توجه به آمار حق بیمه و خسارت مربوط به بیمه بدنه اتومبیل در سال ۱۳۷۶ و پنج ماهه سال ۱۳۷۷ در جایگاه بسیار مفید و مثبتی قرار دارد.

آسیا: از آقای امیرمعزی خواهش می‌کنم در مورد نقش بیمه بدنه اتومبیل در تعدیل خسارات مربوط به سایر رشته‌های بیمه اتومبیل توضیح دهند؟

آقای امیرمعزی: اساساً بیمه بدنه تعدیل کننده نیست، مثلاً نمی‌تواند تأثیر چندانی بر خسارت‌های شخص ثالث داشته باشد. هر رشته بیمه‌ای می‌تواند دارای خسارت‌های متعادل باشد یا خیر. اگر شرایط بیمه‌نامه مناسب نباشد، نمی‌تواند تأثیر مناسبی در تعدیل خسارت‌ها داشته باشد.

برای مثال در سال‌های ۴۷-۱۳۴۸ حق بیمه خودروی فولکس واگن ۶۰۰ تومان بود که این حق بیمه به صورت اقساط دوازده ماهه یعنی هر ماه ۵۰ تومان دریافت می‌شد. کارمزد حق بیمه اتومبیل در آن زمان

به ۳۰ درصد می‌رسید. از سوی دیگر شرایط آن زمان با زمان حاضر متفاوت بود، زیرا شهرها کوچک بودند، لوازم یدکی به وفور یافت می‌شد و همچنین جاده‌ها دارای گسترش کمتری بودند و بدین ترتیب رشته اتومبیل، برای شرکت‌های بیمه رشته پرفایده‌ای محسوب می‌شد و آنها در این زمینه فعالیت گسترده‌ای داشتند.

ولی به تدریج، به خصوص در سال‌های اخیر، شرایط تغییر کرد: جاده‌ها بیشتر شدند، استفاده از خودرو همه‌گیر شد، لوازم یدکی کمیاب‌تر شد و به تدریج رشته اتومبیل به یک رشته پر خسارت تبدیل گردید.

در بیمه آسیا نیز این امر صادق بود. چند سالی است که به دنبال ایجاد فرانشیزهای متفاوت و اتخاذ تدابیر مناسب، رشد خسارت‌های رشته اتومبیل تا اندازه‌ای کنترل شده است. بنابراین بیمه بدنه به تنهایی نمی‌تواند تعدیل کننده باشد، بلکه این شرایط بیمه‌نامه یا شرایط اقتصادی و اجتماعی و نحوه اجرا بوده که این تعدیل را ایجاد کرده است. احتمالاً در آینده نیز اتفاق‌های تازه‌ای خواهد شد. پس باید تمهیدات تازه‌ای برای صدور بیمه‌نامه‌ها در نظر گرفت تا این تعدیل‌ها از بین نرود. به طور کلی تعدیل در هر رشته‌ای بستگی به اقداماتی دارد که در آن رشته انجام می‌گیرد و از آنجاکه اقدامات هر شرکت بیمه با دیگران متفاوت است بنابراین نتیجه‌ای هم که از بیمه بدنه در شرکت بیمه آسیا و بیمه دیگری گرفته می‌شود با هم فرق می‌کند.

آسیا: آقای مهاجر نظر شما در مورد نقش بیمه بدنه در تعدیل خسارت‌ها چیست؟
آقای مهاجر: نظرات آقای امیرمعزی، نظرات کلی است که من هم می‌پذیرم ولی در حال حاضر شرایط فعلی بیمه اتومبیل به

خصوص در بیمه آسیا مغایر آن چیزهایی است که آقای امیرمعزی می‌فرمایند. در حال حاضر در بیمه آسیا بیمه اتومبیل نقش تعدیل کننده برای بیمه شخص ثالث دارد. اگر ما به دنبال توسعه بیمه بدنه می‌رویم صرفاً در جهت جبران قسمتی از آن کاستی‌هایی است که برای پرداخت خسارت‌های مربوط به بیمه شخص ثالث وجود دارد. همان طور که آقای امیرمعزی فرمودند در گذشته بیمه بدنه اتومبیل از ضریب خسارت بالایی برخوردار بوده است زیرا بیمه بدنه اتومبیل یک بیمه‌نامه نیمه لوکس بود و قشر نسبتاً مرفه جامعه آن را می‌خریدند، آنهایی که دو سه خودرو در اختیار داشتند. ولی بعد از انقلاب که استفاده از خودرو فراگیرتر شد، هر یک از دارندگان آن احساس کردند که باید خودروی خود را بیمه بدنه کنند. در کنار آن، بیمه شخص ثالث هم مطرح شد.

با توجه به اینکه بیمه بدنه سهم عمده‌ای از حق بیمه تولیدی توسط شرکت را داراست، نقش تعدیل کننده‌ای را در بیمه شخص ثالث بازی می‌کند. البته سایر رشته‌ها هم، همین گونه هستند. ولی چون بیمه بدنه اتومبیل در قالب رشته اتومبیل مطرح می‌شود بیشتر جلب توجه می‌کند.

آقای امیرمعزی به موضوعی اشاره کردند که درست است. ممکن است ضرایب خسارت بیمه بدنه اتومبیل در شرکت‌های مختلف با هم متفاوت باشد، در این امر هیچ شکی نیست ولی در مجموع وقتی حساب می‌کنیم، ضریب خسارت در این رشته رو به نزول است.

از سوی دیگر این ضریب خسارت ضریب قابل قبولی است. یعنی به گونه‌ای است که شرکت‌های بیمه می‌توانند برای توسعه آن سیاست‌گذاری‌های لازم را اتخاذ کنند. بنابراین رشته بیمه بدنه از یک سو خسارت‌های خود را تأمین می‌کند و از

سوی دیگر رشته‌ای است که می‌توان به آن برای جبران خسارت‌های سایر رشته‌های بیمه امید بست. البته به جز بیمه شخص ثالث، سایر رشته‌ها کم و بیش خسارت‌های خود را تأمین می‌کنند. از جمله می‌توان به رشته بیمه حوادث سرنشین اشاره کرد. این رشته واقعاً نقش تعدیل کننده دارد ولی نمی‌دانیم این روند به همین صورت ادامه خواهد یافت یا خیر. زیرا در بیمه دیه نیز چنین بود. یعنی در ابتدای فروش بیمه دیه، خسارت چندانی حادث نشده بود ولی بعد از دو سه سال این روند معکوس شد. در مورد بیمه حوادث سرنشین نیز باید مراقب بود تا این رشته چند سال دیگر جای بیمه دیه را نگیرد!

آقای امیرمعزی: من به همان مثالی که آقای مهاجر زدن، اشاره می‌کنم. چند سال پیش نسبت خسارت بیمه‌های سرنشین در حد چهارده پانزده درصد بود. به تدریج مردم متوجه شدند که این پوشش بیمه‌ای مناسبی است و به آن توجه بیشتری کردند و همراه با بیمه دیه (بیمه شخص ثالث تا حد دیه) خواستار بیمه سرنشین نیز شدند. به طوری که فعلاً این نتیجه افزایش یافته است. حتی افراد مرفه هم که شاید نیاز چندانی به این پوشش ندارند، درخواست بیمه حوادث سرنشین می‌نمایند به خصوص آن‌که تشریفات وصول خسارت آن سهل‌تر از بیمه دیه می‌باشد.

البته به نظر من این روند ممکن است همچنان ادامه پیدا نکند. چندی پیش راهنمایی و رانندگی اعلام کرده بود که هر سال ۱۶ هزار نفر در اثر حوادث رانندگی کشته می‌شوند و حدود ۳۶ هزار نفر نیز مجروح می‌گردند. جبران این گونه خسارت‌ها با حق بیمه شخص ثالث و دیه فعلی امکان‌پذیر نیست و باید از بیمه بدنه کمک گرفت. ولی با توجه به آمارهای ارایه

شده، خسارت بیمه بدنه در شرکت‌های دیگر بیمه به مراتب بیشتر از شرکت بیمه آسیا است. بنابراین می‌توان گفت در حال حاضر بیمه بدنه اتومبیل در بیمه آسیا تعدیل کننده است. البته در نگرش به این موضوع باید به مجریان کار هم توجه کرد. نوع سیاست‌گذاری‌های شرکت بیمه هم می‌تواند یک رشته بیمه‌ای را به صورت تعدیل کننده درآورد. اگر شرکتی ناشیانه عمل کند خود بخود این حالت از بین می‌رود.

آسیا: با توجه به اینکه در دهه‌های اخیر فرهنگ استفاده از خودرو توسعه یافته و به عنوان یکی از ابزارهای مورد استفاده در خانواده‌ها قرار گرفته است. از آقای امین زاده درخواست می‌کنم نقش بیمه بدنه اتومبیل در اقتصاد خانواده را توضیح دهند.

آقای امین زاده: تشکر می‌کنم از دست اندرکاران فصلنامه آسیا که ما را به این میزگرد دعوت کردند. در رابطه با نقش بیمه بدنه در اقتصاد خانواده‌ها گفتنی است، همان طور که مطلع هستید با توجه به کاربرد و نقشی که امروزه خودرو در تسهیل ارتباطات و حمل و نقل دارد، از اهمیت ویژه و خاصی در زندگی بشر برخوردار است. مضافاً به اینکه تعدادی از این وسایل صرفاً جهت کسب درآمد به کار گرفته می‌شوند و تعدادی هم وسیله رفاه و تفریح هستند. از سوی دیگر خودروها عامل ایجاد خطر و خسارت هم هستند و اساساً خطر و خسارت همزادان خودرو می‌باشند.

در مجموع بیمه بدنه در مواردی که از خودرو برای کسب درآمد استفاده می‌شود نقش مستقیم و صد در صد دارد. در وسایل نقلیه سنگین همچون کامیون‌ها و اتوبوس‌ها نقش بیمه بدنه به وضوح رؤیت می‌شود. صاحبان کامیون و اتوبوس‌ها از نظر اقتصادی وابستگی بسیار زیادی به وسیله

نقلیه خود دارند و در صورت وارد شدن خسارت به خودروهایشان از نظر اقتصادی بسیار آسیب می‌بینند. امروزه حتی هزینه فرانشیز استهلاک خودرو در بیمه بدنه برای این قشر از جامعه بسیار سنگین است. حال آن‌که در زمان بروز خسارت برای مدت زیادی خودروهایشان در تعمیرگاه‌ها متوقف می‌شود.

منظور از بیمه بدنه، نوع کامل آن است. در مواردی بانک‌ها، کارخانه‌ها و یا شرکت‌ها، خودروی مورد نظر را به نفع خود بیمه می‌کنند تا از تسهیلات آن به نفع خود سود برند نه به نفع صاحب خودرو. این دسته از بیمه‌نامه‌ها، کامل نیستند و شاید ۱/۳ یا ۱/۴ وسیله نقلیه را تحت پوشش قرار دهند. علاوه بر این، قیمت خودروها نسبت به سال‌های گذشته چندین برابر شده و به دنبال آن بهای لوازم یدکی و هزینه تعمیرات نیز افزایش یافته است. بدین ترتیب جایگزین کردن خودروها، مخصوصاً خودروهای سنگین یا تعمیر آنها بدون بیمه بدنه اتومبیل امکان پذیر نیست و یا شرایط دشواری را برای آنان ایجاد می‌نماید.

بخشی از بیمه بدنه نیز مربوط به خودروهای سواری می‌باشد. این خودروها نیز به نوبه خود به دو دسته تقسیم می‌شوند: دسته اول را خودروهایی که کرایه‌ای یا تاکسی هستند و مانند خودروهای سنگین آسیب پذیری بالایی دارند و درآمدزا می‌باشند تشکیل می‌دهند. دسته دوم شامل خودروهای سواری شخصی می‌باشند که صرفاً برای رفاه و تفریح به کار برده می‌شوند و صاحبان آنها از توان مالی بالایی برخوردار هستند و می‌توانند در صورت بروز حادثه و وقوع خسارت به راحتی خودروی دیگری را جایگزین کنند. بنابراین بیمه بدنه اتومبیل برای صاحبان خودروی دسته اول با اهمیت است زیرا با اقتصاد و وضعیت معیشت زندگی آنها رابطه مستقیم

دارد.

در مجموع بیمه بدنه اتومبیل هم از نظر مادی و هم از نظر معنوی تأثیر مثبتی بر خانواده‌ها دارد. بیمه‌نامه بدنه اتومبیل علاوه بر جبران خسارت‌های مالی، آرامش خاطر بیشتری برای رانندگان و صاحبان وسایل نقلیه فراهم می‌آورد.

آسیا: در یکی از میزگردهای قبلی در مورد فرهنگ بیمه بحث شد. یکی از دیدگاه‌های جالبی که توسط یکی از کارشناسان ارایه گردید، این بود که اگر بخواهیم بیمه، توسعه پیدا بکند باید در کنار تبلیغات و مسایل فنی، اقداماتی صورت بگیرد تا پوشش‌هایی که به عنوان طرح‌های بیمه‌ای در اختیار قرار می‌گیرند با نیازهای جامعه تناسب داشته باشد. از آقای حریری خواهش می‌کنم که توضیح بدهند، پوشش‌هایی که در حال حاضر در قالب بیمه بدنه وجود دارد آیا کافی است یا خیر؟ و اگر پوشش‌های دیگری را پیشنهاد می‌کنید، در مورد آنها توضیح دهید.

آقای حریری: من هم مثل آقای امین زاده از هیأت تحریریه مجله تشکر می‌کنم و برای آنان آرزوی توفیق و تعالی را دارم. پیشرفت‌هایی که در کلیه شؤون زندگی جوامع بشری ایجاد می‌شود در جهت ارتقاء سطح زندگی انسان‌هاست. با پیشرفت جوامع، توقعات افراد بالا می‌رود و نیازهای جدیدی مطرح می‌گردد که باید تأمین شوند. برخی از این نیازها مثل آسوده زیستن، بیشتر و بهتر زیستن و راحت‌تر زیستن است. در این میان صنعت بیمه برای رفع نیازهای جوامع بشری نقش برجسته‌تری پیدا می‌کند. صنعت بیمه به خصوص بیمه اتومبیل که جایگاه ویژه‌ای هم در این صنعت دارد، در پاسخگویی به نیاز بیمه‌گزاران با ارایه پوشش بیمه بدنه از این قانونمندی جدا نیست. امروزه خطراتی که تحت پوشش بیمه‌نامه‌های بدنه به

بیمه‌گزاران ارایه می‌شود عبارتند از: تصادف، آتش سوزی و سرقت که در سال‌های اخیر خطرات تبعی و پوشش‌های جانبی بیشتر شده است، مانند: خطرات سرقت درجا یا هزینه‌های ایاب و ذهاب، در زمانی که خودرو باید در تعمیرگاه متوقف شود. ولی من فکر می‌کنم در جهت جوابگویی به نیازها و توقعاتی که به خاطر استفاده بیشتر از پیشرفت‌های ایجاد شده بوجود می‌آید، مطمئناً ضرورت بازنگری و ایجاد پوشش‌های دیگر احساس می‌شود. در حال حاضر می‌توان خطراتی را که من اعتقاد دارم در بیمه بدنه مسکوت مانده مطرح کرد. به نظر من باید پوشش‌ها را گسترده‌تر کنیم و این خطرات مسکوت مانده را هم در قالب بیمه‌نامه به مردم ارایه نمایم. این پوشش‌ها هم می‌تواند بصورت افزایش تعهد بیمه‌گر یا به صورت جداگانه و با حق بیمه مناسب ارایه شود.

آسیا: بخشی از فعالیت‌های صنعت بیمه دارای ضوابط و ویژگی‌های خاص خود است و بنابر ضرورت‌های اداری و فنی نسبتاً هم از اهمیت زیادی برخوردار می‌باشد. از آقای آخوندیان خواهش می‌کنم روش‌هایی را که در حال حاضر برای تسهیل در امر فروش بیمه بدنه وجود دارد برای ما توضیح بدهند؟

آقای آخوندیان: بسم ... الرحمن الرحیم. با تشکر از شما که این میزگرد را ترتیب دادید تا ما بتوانیم در خدمت شما باشیم. در زمینه تسهیلات فروش بیمه بدنه ابتدا باید فرهنگ بیمه را مطالعه کرد. متأسفانه فرهنگ بیمه در ایران به صورت وسیع گسترده نشده است و مردم آن را نمی‌شناسند. برای گسترش فرهنگ بیمه می‌توانیم از خود بیمه‌گزاران آغاز کنیم و حتماً نباید تبلیغات از طریق صدا و سیما یا جراید باشد و یا این که بروشورهای تبلیغاتی را در سطح وسیع توزیع کنیم، بلکه

کافی است به بیمه‌گزارانی که مراجعه می‌کنند یک سری کارتهایی که بر روی آن شرایط بیمه‌نامه و یا راهنمایی‌های لازم برای دریافت خسارت درج شده است، ارایه بدهیم. این کارها نوعی سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. شرکت بیمه در فروش بیمه‌های شخص ثالث و بدنه با سرمایه‌گذاری می‌تواند به نتیجه بهتری برسد.

از سوی دیگر برای تسهیل در فروش بیمه‌نامه‌ها می‌توانیم از کادر متخصص استفاده کنیم این کادر را می‌توانیم در بخش‌های صدور به کار بگیریم تا هم به کارکنان آموزش بدهند و هم ارتباط مستقیم با مشتری داشته باشند.

آسیا: آقای طهماسبی، جناب‌عالی با ارایه آمار و اطلاعات روند فعالیت بیمه را مطرح نمودید و با برشمردن زمینه‌های توسعه این رشته به ظرفیت‌های بالقوه آن اشاره کردید. به نظر شما چه روش‌های عملی برای توسعه بیمه‌های اتومبیل و بسط آن در اقشار مختلف جامعه وجود دارد؟

آقای طهماسبی: توسعه بیمه در هر رشته مستلزم آن است که اولاً احساس نیاز به بیمه در بین اقشار مختلف جامعه وجود داشته باشد. ثانیاً خدمات شرکت‌های بیمه مطلوب و مورد رضایت مردم باشد. ثالثاً شرکت‌های بیمه با توجه به وضعیت اقتصادی مردم طرح‌های مختلفی ارایه نمایند به نحوی که برای طبقات مختلف جامعه پوشش‌های بیمه‌ای مناسب وجود داشته باشد. لذا به نظر می‌رسد که توسعه بیمه‌های اتومبیل مستلزم انجام اقداماتی به شرح زیر است:

۱ - معرفی مزایای بیمه اتومبیل و خدماتی که شرکت‌های بیمه در این رشته ارایه می‌دهند از طریق برنامه‌های مختلف آموزشی - تبلیغاتی .

۲ - تسهیل مراحل و روش‌های صدور بیمه‌نامه و پرداخت خسارت با استفاده از نظرات کارشناسان و تجارب داخلی و بین‌المللی .

۳ - ایجاد و حفظ ارتباط مستمر با بیمه‌گزاران و توجه خاص به بیمه‌گزارانی که فاقد خسارت می‌باشند.

۴ - ایجاد بانک‌های اطلاعاتی در بخش‌های صدور بیمه‌نامه و پرداخت خسارت به منظور جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات مربوط به بیمه‌گزاران مختلف و حق بیمه و نیز خسارت انواع خودروهای سواری، باری و مسافری، به تفکیک سیستم و ظرفیت انواع وسایل نقلیه، تعداد، میزان و علت خسارات وارده .

۵ - تجدید نظر در تعرفه مورد عمل و در نظر گرفتن عوامل مربوط به شخصیت بیمه‌گزار، سابقه رانندگی، نحوه و محل نگهداری خودرو، منطقه تردد و ... در محاسبه حق بیمه .

۶ - ارایه طرح‌های مختلف بیمه‌ای توسط شرکت‌های بیمه به نحوی که مردم بتوانند با توجه به نیازها و شرایط خاص خود طرح‌های مناسب را انتخاب نمایند.

آسیا: چندی پیش یک نظرسنجی خیلی کلی در بیمه‌آسیا انجام شد که موضوع آن علت گرایش بیمه‌گزاران به بیمه‌آسیا بود. جامعه آماری این نظرسنجی خیلی محدود بود و در واقع به عنوان مقدمه‌ای برای تدوین یک طرح جامع‌تر طراحی شده بود. یکی از عواملی که در این نظرسنجی بیشتر از سایر عوامل خود را نشان می‌داد ارایه خدمات مناسب توسط کارگزاران بیمه بود لذا اکثر پاسخگویان از نحوه ارایه خدمات در بخش اتومبیل بیمه‌آسیا راضی بودند. آقای آخوندیان لطف کردند و روش‌های تسهیل در امر فروش بیمه‌نامه را توضیح دادند، حالا از ایشان خواهش می‌کنم در مورد روش‌های

تسهیل در امر پرداخت خسارت‌های بدنه اتومبیل هم توضیحات لازم را ارایه نمایند. آقای آخوندیان: راهنمایی‌هایی که در بخش صدور بیمه‌نامه انجام می‌شود در پرداخت خسارت بی اثر نیست. اگر بیمه‌گزار در زمان فروش بیمه‌نامه به موضوعاتی که در زمان وقوع خسارت احتمالی به آن نیاز دارد توجه کند بهتر می‌تواند خسارت خود را وصول کند.

ضمناً در حال حاضر با توجه به جو موجود که مثلاً در زمان وقوع حادثه افسر راهنمایی از طرفین سؤال می‌کند، چه کسی بیمه دارد یا فروشگاه‌های لوازم یدکی برای ارایه فاکتور سؤال می‌کنند که آیا برای شرکت بیمه فاکتور را می‌خواهید؟ ناچار شرکت بیمه نیاز به بررسی و اسناد بیشتری پیدا می‌کند در هر حال می‌توان زمان صدور بیمه‌نامه در یک کارت ویزیت - که تقویم سال هم می‌تواند باشد - اعلام نمود در زمان خسارت احتمالی این چنین اسنادی را شرکت نیاز دارد که با ارایه آن زیان‌دیده می‌تواند زودتر به نتیجه برسد .

آسیا: آقای مهاجر به منظور شفاف‌تر شدن مباحث و استناد آنها به واقعیات خواهش می‌کنم آمار حق بیمه و خسارت‌های پرداختی سال ۱۳۷۶ و احیاناً پنج ماهه اول سال ۱۳۷۷ را ارایه نمایید.

آقای مهاجر: جهت روشن شدن موضوع، بهتر است آمارهایی را که ارایه می‌نمایم با مدت مشابه قبل خود نیز مقایسه کنیم تا ارزش واقعی آنها مشخص گردد. لذا آمار مربوط به بیمه آسیا در سال ۱۳۷۶ و مقایسه آن با سال ۱۳۷۵ و پنج ماهه سال ۱۳۷۷ و مقایسه آن با پنج ماهه اول سال ۱۳۷۶ به استحضار می‌رسد:

آمار مقایسه‌ای حق بیمه دریافتی در رشته بدنه اتومبیل (بیمه آسیا)

حق بیمه سال ۷۵	۵۴ میلیارد ریال
حق بیمه سال ۷۶	۶۵ میلیارد ریال
رشد ۲۱٪	سهم تولید ۱۹٪

آمار مقایسه‌ای خسارت پرداختی در رشته بدنه اتومبیل (بیمه آسیا)

خسارت سال ۷۵	۴۲ میلیارد ریال
خسارت سال ۷۶	۴۴ میلیارد ریال
رشد خسارت حدود ۵٪	

در سال ۷۶ نسبت خسارت به تولید $\frac{۴۴}{۶۵}$ یعنی ضریب آن بیش از ۶۷ درصد است.

آمار مقایسه‌ای حق بیمه دریافتی و خسارت پرداختی در رشته اتومبیل (بیمه آسیا) ۵ ماهه سال ۱۳۷۷ و ۱۳۷۶

حق بیمه ۵ ماهه سال ۷۶	۲۳ میلیارد ریال
حق بیمه ۵ ماهه سال ۷۷	۲۴ میلیارد ریال
رشد ۴٪	سهم تولید ۱۵٪
خسارت ۵ ماهه سال ۷۶	۱۸ میلیارد ریال
خسارت ۵ ماهه سال ۷۷	۱۶ میلیارد ریال
دارای رشد منفی ۱۱٪	

در پنج ماهه سال ۷۷ ضریب خسارت ۶۶ درصد یعنی نسبت خسارت به تولید $\frac{۱۶}{۳۴}$ می‌باشد.

آسیا: آقای امیرمعزی لطفاً در مورد نقش بیمه بدنه در جذب سایر رشته‌ها توضیح دهید؟

آقای امیرمعزی: من مجبورم هر وقت صحبتی را شروع می‌کنم به سابقه‌اش رجوع کنم. زمانی که بیمه شخص ثالث برای اولین بار ارایه شد کسی از آن استقبال چندانی نمی‌کرد. بیمه‌گزاران معمولاً حق بیمه‌های خود را تقسیط می‌کردند و مقدار زیادی سفته و چک روی دست شرکت‌های بیمه باقی می‌ماند. در مواردی اگر کسی می‌خواست مثلاً به شمال سفر کند، خود را بیمه پنج روزه می‌کرد. زیرا به نظر او در جاده خلوت و با سرعت کم، احتمال

تصادف بسیار اندک بود. البته این موضوع به پایین بودن سطح فرهنگ بیمه‌ای جامعه برمی‌گردد.

بعد از انقلاب اسلامی، جهشی در رویکرد مردم به صنعت بیمه و بیمه‌های اتومبیل پدید آمد که تا حد زیادی به مسأله تعیین دیه مربوط می‌شود. در اوایل، مبلغ دیه حدود ۲۰ تا ۴۰ میلیون ریال بود که با توجه به وضعیت اقتصادی خانواده‌ها، مبلغ بسیار بالایی به حساب می‌آمد. بنابراین در توسعه صنعت بیمه علاوه بر عوامل فرهنگی، عامل نیاز هم نقش مؤثری دارد. مثلاً چنانچه غرامت بیمه دیه ۵ میلیون تومان باشد، حدود ۵۰ برابر حقوق یک کارمند است. بنابراین پرداخت این مبلغ هنگامت در اثر یک حادثه مردم را نیازمند به خرید بیمه دیه می‌کند.

از سوی دیگر عوامل و شرایط خاص هر کشور، نیازمندی به یک رشته به خصوص را ایجاد می‌کند. برای نمونه در انگلستان از ابتدا، بیمه کشتیرانی و حمل‌ونقل دریایی کالاها مورد توجه بود. برای این که این کشور جزیره‌ای است که دور تا دور آن را آب فراگرفته و ارتباط آن با سایر کشورها از طریق دریا است. ممکن است در کشور دیگری مثل ایران، ارتباطات از طریق خشکی و یا هوا صورت بگیرد، بنابراین توجه به رشته‌های بیمه‌ای، متناسب با شرایط بیشتر می‌شود. در نتیجه هر رشته بیمه‌ای با توجه به شرایط ویژه و قوانین آن منطقه نقش مؤثری در ایجاد فهم بیمه‌ای در مردم ایفا می‌کند و در آنها اعتماد و کشش به سوی رشته خاصی را ایجاد می‌نماید. همانطور که واکسینه شدن از درمان‌های عادی زودتر در ذهن مردم جا می‌افتد. بیمه بدنه نیز چنین وضعیتی دارد و باعث می‌شود مردم به علت تواتر حوادث رشته اتومبیل و جبران خسارات خود به سایر رشته‌های بیمه‌ای نیز گرایش پیدا کنند.

البته الزام‌های قانونی هم سبب توجه بیشتر مردم به بیمه می‌شود. برای نمونه وقتی پرداخت دیه الزام قانونی پیدا کرد، افراد جامعه به بیمه دیه روی آوردند و از آن استقبال کردند.

آقای مهاجر: در تأیید صحبت‌های آقای امیرمعزی و قسمتی از از صحبت‌های آقای امین زاده در مورد بیمه بدنه در ایران، می‌توان گفت که در ابتدای راه هستیم. هنوز کاری برای بیمه بدنه در ایران انجام نشده است. علتش هم این است که هنوز به صورت فراگیر، احساس نیاز به بیمه بدنه در مردم ایجاد نشده است. دلیل آن هم روشن است و آقایان به آن اشاره کردند. در تهران که شهر بزرگی است، نیاز به بیمه بدنه چه از لحاظ فرهنگی و چه از لحاظ اقتصاد خانواده به هر شکلی که بخواهیم بررسی کنیم کاملاً محسوس است. ترافیک سنگین سطح شهر، هزینه‌های هنگامت تعمیرات و تهیه وسایل و لوازم یدکی از جمله دلایل این امر است. ولی این کشش و تمایل در شهرهای دیگر کمتر می‌شود، زیرا هزینه تعمیرات حدود ۱۵ تا ۳۰ درصد پایین‌تر است و همچنین زمان جابجایی افراد کمتر می‌باشد. با این حال بیمه بدنه به تدریج جای خود را در میان مردم باز کرده است، گویانکه هنوز عده‌ای از مردم در برابر آن مقاومت می‌کنند و این امر به مسایل اقتصادی مردم باز می‌گردد. برای مثال هنوز نرخ حق بیمه بدنه از ضریب بالایی برخوردار است و برای مردم آسان نیست که چنین حق بیمه‌ای را پردازند، در نتیجه باید به دنبال راه‌کارهایی بود که مردم را هم متمایل به خرید بیمه بدنه کنیم و هم این که آنها بتوانند حق بیمه را آسان‌تر پرداخت نمایند.

آقای امیرمعزی: اکثر اتفاق می‌افتد که

نیازها فرهنگ را ایجاد می‌کنند، در مورد هر موضوع اقتصادی یا اجتماعی این نیازها هستند که مردم را به سوی آنها سوق می‌دهند. در مورد بیمه بدنه هم این موضوع صدق می‌کند. در سال ۱۳۴۷ یک خودروی پیکان ۱۶ هزار تومان بها داشت و یک کارمند در آن زمان ۲ هزار تومان حقوق می‌گرفت. یعنی قیمت خودرو ۸ برابر حقوق کارمند بود. ولی این نسبت در حال حاضر ۴۰ برابر شده است. بنابراین در حال حاضر نیاز به بیمه بدنه اتومبیل بیشتر احساس می‌شود. در مورد مثالی که قبلاً زدم، در انگلستان هم به دلیل نیاز به تردد دریایی نیاز به بیمه دریایی بیشتر بوده است. در نتیجه نیاز و فرهنگ توأماً در گرایش به یک رشته بیمه‌ای موثر است.

آقای مهاجر: آقای امیرمعزی می‌خواهند این را ثابت کنند که اگر کسی به عنوان مثال به دریا نزدیک است ابتدا به دنبال پوشش ضررهایی بوده که ناشی از حمل و نقل دریایی است. پس در ایران چون ما بیشتر روی خشکی حرکت می‌کنیم به دنبال بیمه اتومبیل هستیم. شاید در نقاط دیگر جهان تردد مردم با هواپیما باشد بنابراین به سوی بیمه بدنه هواپیما تمایل پیدا می‌کنند. مقصود آقای امیرمعزی آن است که پیشرفت و توسعه رشته‌های مختلف بیمه عمده‌تاً زایده نیاز هستند. اگر نیاز نباشد کسی به فکر تأمین آن نخواهد بود.

آسیا: به نظر شما چرا بیمه‌های اتومبیل در ایران بخش عمده فعالیت‌های صنعت بیمه را به خود اختصاص داده‌اند؟

آقای مهاجر: به نظر من این موضوع برمی‌گردد به یکسری مسایل نهادینه‌ای که در جامعه وجود دارد. در سطح شهر تهران، یک شهروند در یک سال چند حادثه آتش‌سوزی می‌بیند. کدامیک از شما آتش

گرفتن یک خانه را به وضوح دیده‌اید؟ ولی حادثه اتومبیل در سطح شهر فراوان است و ممکن است هر یک از ما در یک روز به چند مورد برخورد کنیم. طبیعی است، آن چیزی که شما احساس می‌کنید به آن نیاز دارید، بیمه اتومبیل است. در گذشته زمانی که ما در بیمه آتش‌سوزی کار می‌کردیم به نماینده‌ها می‌گفتند اگر می‌خواهید بیمه آتش‌سوزی بفروشید به مکان‌هایی بروید که قبلاً آتش‌سوزی در آنجا رخ داده باشد. ولی در مورد سایر رشته‌های بیمه، مثلاً باربری این امر خیلی ملموس نیست، بلکه یک سری الزام‌های قانونی موجب فروش این نوع بیمه‌ها می‌شود. اگر به خاطر داشته باشید در میزگرد مربوط به بیمه منازل مسکونی پیشنهاد کردیم که این بیمه را در قالب یک قانون و به صورت اجبار به مردم بفروشیم. اما بیمه اتومبیل این گونه نیست، حتی شرکت‌های بیمه بیش از ۳ سال است تلاش می‌کنند سطح فروش بیمه اتومبیل (شخص ثالث) را به حالت تعادل برسانند. البته نه اینکه تقلیل بدهند. علتش این است که مردم احساس نیاز می‌کنند و این نیاز هر روز بیشتر می‌شود. و هر روز حوادث بیشتری اتفاق می‌افتد. روزی نیست که در روزنامه در مورد حوادث اتومبیل ننوشته باشند. این حوادث با این گستردگی باعث نگرانی مردم می‌شود و باعث می‌گردد بیمه اتومبیل سریع‌تر از سایر بیمه‌ها در جامعه جا بیافتد. ولی در مورد بیمه بدنه با مشکل مواجه هستیم، چون صاحب خودرو در صورت حادثه برای تعمیر خودروی خود هیچ اجباری ندارد، ولی در بیمه شخص ثالث الزام قانونی پشت آن قرار دارد. بنابراین دلیل این امر که بیمه اتومبیل بیشتر و سریع‌تر در جامعه رشد کرده است، آن است که مردم با آن در جامعه مواجه هستند و برای آنها ملموس است.

آسیا: با توجه به این مطلب که عدم اطاله گردش کار از جمله مسایلی است که سبب می‌شود بیمه‌گذار احساس رضایت نماید از آقای امین‌زاده می‌خواهیم در مورد روش‌های تسریع در امر پرداخت خسارت توضیح دهند:

آقای امین‌زاده: از آنجایی که پرداخت خسارت و صدور بیمه‌نامه دارای شرایط و ضوابطی است و اداره خسارت نیز در چارچوب این ضوابط عمل می‌کند، بنابراین اگر بازدید اولیه و صدور بیمه‌نامه در چارچوب ضوابط و مقررات انجام شود شاید ۵۰ درصد مشکلات اداره خسارت حل شود و ۵۰ درصد بقیه مسایل بازمی‌گردد به گزارشات نیروی انتظامی و سایر اسناد و مدارک مورد نیاز.

آسیا: از آنجا که نخستین اطلاعاتی که در اختیار بیمه‌گذار قرار می‌گیرد و او بواسطه آنها فهم لازم از ترکیب قرارداد خود با بیمه‌گر را حاصل می‌نماید، شرایط عمومی است، این شرایط اهمیت خاصی می‌یابند. از طرف دیگر همواره در مورد برخی از مواد شرایط عمومی برای بیمه‌گذاران مشکلاتی بوجود می‌آید. نظیر ماده ۲۴، از آقای حریری خواهش می‌کنم در این مورد توضیح دهند.

آقای حریری: ماده ۲۴ قدمت طولانی در صنعت بیمه دارد و همیشه مدنظر کارشناسانی که در بخش خسارت کار می‌کردند بوده است. امروزه ماده ۲۴ بیشتر مورد توجه قرار گرفته و مطرح می‌باشد زیرا تعداد بیمه‌نامه‌های بدنه افزایش یافته است. هم اکنون رشد بیمه‌نامه‌های بدنه به ۲۰ درصد رسیده است و به دنبال آن بیمه‌نامه‌هایی که مرتبط با ماده ۲۴ هستند هم بیشتر می‌شوند. همچنین نحوه معاملات و استفاده از خودرو در افزایش موارد ماده ۲۴ تأثیر گذاشته است. در گذشته افرادی که از کارخانه‌ها خودرو می‌خریدند

تا چندین سال از آن‌ها استفاده می‌کردند ولی امروزه خرید و فروش خودرو افزایش یافته و این فرهنگ تغییر کرده است. صاحبان خودرو برای مدت کوتاهتری خودروی خود را نگه می‌دارند و به قصد سودآوری، بعد از مدتی خودروی مورد نظر را با قیمت بالاتری می‌فروشند. بدین ترتیب جابجایی مالکیت خودروها افزایش یافته است. این جابجایی‌ها به صورت رسمی و غیر رسمی انجام می‌گیرد. از سوی دیگر هزینه نقل و انتقالات نیز افزایش یافته است و این هزینه‌ها به ماده ۲۴ مربوط می‌شود.

معمولاً کسی که خودروی خود را می‌فروشد به همراه آن بیمه‌نامه بدنه خودرو را نیز به خریدار می‌فروشد و در مقابل آن مبلغی دریافت می‌کند. در صورتی که قرارداد بیمه به صراحت عنوان شده است چنانچه خودروی بیمه شده به هر یک از عنوانین حقوقی (قطعی، قولنامه، وکالت و ...) فروخته شود، بیمه‌نامه بدنه از ظهر روز پس از انتقال، معلق می‌شود و مالک جدید خودرو برای این بیمه‌نامه باید تقاضای جدید ارایه کند و این تقاضا ممکن است مورد قبول بیمه‌گر قرار گیرد.

در ماده ۱۲ نیز فسخ قرارداد در موقع انتقال وسیله نقلیه از سوی طرفین پیش‌بینی شده است و اگر کسی بخواهد خودروی خود را بفروشد می‌تواند بیمه‌نامه را فسخ کند. دلیل وجود چنین شرایطی در مواد ۱۲ و ۲۴، اولاً اختیاری بودن بیمه بدنه است. در بیمه بدنه هر کس می‌تواند بیمه‌گذار واقع شود. شرکت‌های بیمه نیز در بیمه کردن افراد اختیار دارند. ولی در بیمه شخص ثالث چنین نیست. هم بیمه‌گر و هم بیمه‌گذار مجبور هستند قوانین این بیمه را رعایت کنند. بیمه‌گر باید به دارندگان خودرو بیمه شخص ثالث را بفروشد و تمام رانندگان نیز مجبور هستند بیمه شخص ثالث را بخرند.

ثانیاً هر بیمه‌نامه بدنه‌ای که به دست بیمه‌گذار می‌رسد دارای شرایط خاص خود می‌باشد. بیمه‌گر حق بیمه را بر اساس اطلاعاتی که از بیمه‌گذار گرفته است، دریافت می‌کند، مانند: سابقه رانندگی، سابقه بیمه‌ای که نزد شرکت بیمه داشته است و وضعیت خاص شغلی. به طور مثال اگر بیمه‌گذار عضو هیأت علمی یا کارشناس رسمی دادگستری باشد بر اساس شرایط وضعیت خاص شغلی از تخفیف ویژه‌ای در پرداخت حق بیمه برخوردار می‌شود. بدین ترتیب با فروش یک خودرو، بیمه‌گر نمی‌تواند این تخفیف را به کس دیگری بدهد و در نتیجه با تغییر بیمه‌گذار شرایط قبلی به حالت تعلیق در می‌آید. لذا بقای بیمه‌نامه برای مالک جدید منوط به این است که بیمه‌گر اطلاعاتی را از او گرفته و ارزیابی کند و در صورتی که آن شرایط را قبول کرد به بقای بیمه ادامه دهد و یا این که اظهار تمایل نکند. این مسأله هم با اصل ارزیابی ریسک کاملاً مطابقت می‌کند.

آسیا: با توجه به این که شرایط عمومی بیمه بدنه اتومبیل در سال‌های اخیر اصلاح شده است، آیا به نظر شما هنوز لازم است اصلاحاتی در این زمینه صورت بگیرد؟

آقای امین‌زاده: درست است، در سال‌های اخیر اصلاحاتی در شرایط عمومی بیمه‌نامه توسط شورای عالی بیمه انجام شده است ولی به نظر من بعضی از بندهای آن از جمله ماده ۲۴ موجب نارضایتی بیمه‌گذاران شده است و همچنین برای بیمه‌گر مسایلی را به همراه دارد. در ماده ۱۶ که مربوط به اسناد و مدارک درخواستی از بیمه‌گذار می‌شود، گزارش نیروی انتظامی هم وجود دارد. به این صورت که بیمه‌گر از کیفیت گزارش نیروی انتظامی آگاه است ولی عموماً بیمه‌گذاران هر گزارشی را به عنوان گزارش نیروی انتظامی تلقی می‌کنند. مثلاً گزارش

پاسگاه یا کلانتری در مورد یک تصادف مدنظر بیمه‌گر نیست بلکه تنظیم کروکی، تشخیص حادثه و تعیین مقصر می‌بایست توسط افسر کاردان فنی انجام گیرد. پیشنهاد می‌شود در شرایط عمومی بیمه‌نامه بجای گزارش نیروی انتظامی، گزارش افسر کاردان فنی راهنمایی و رانندگی جایگزین گردد.

موضوع دیگری که در میان کارشناسان بیمه مورد بحث قرار می‌گیرد، موضوع برخورد شئی است. در این مفهوم از شئی تعریف خاصی نشده است مثل آب که از نظر علمی مایع محسوب می‌گردد، ولی از نظر فیزیکی چون دارای وزن می‌باشد می‌تواند شئی محسوب شود. بنابراین با عنایت به تعریف بالا اگر سیلی واقع شود با توجه به تعریف حادثه در بیمه اتومبیل کلمه برخورد مشخص نگردیده که این برخورد مستقیم است یا غیرمستقیم. بنابراین اگر چنانچه یک خودرو در اثر سیل با تخته سنگ یا جسم دیگری برخورد کند و یا واژگون گردد آیا خسارت واقع شده می‌تواند قابل پرداخت باشد یا خیر؟

لذا با توجه به گستردگی و دامنه این قبیل خسارات واقع شده ناشی از خطرات قهری و غیرمترقبه، شامل سیل، زلزله، طوفان و تگرگ می‌تواند بار مالی سنگینی را برای شرکت‌های بیمه در برداشته باشد. مثل سیل اخیر در بخش ماسوله استان گیلان به علت رانش زمین که در این حادثه دلخراش به علاوه بر خسارات جانی به بیش از یکصد دستگاه اتومبیل خسارت وارد گردید، به جهت تسریع و تسهیل در امر بررسی پرونده‌های خسارت و جلب رضایت بیمه‌گذاران، پیشنهاد می‌شود در صورت صلاحدید کارشناسان و اساتید و پیش‌کسوتان صنعت بیمه، این خطرات به صورت واضح و روشن در شرایط عمومی بیمه‌نامه مستثنی و یا نرخ متعادل متناسب با هر یک از خطرات قهری پیش‌بینی شده

در تعرفه نرخ حق بیمه بدنه اتومبیل
پیش‌بینی شود.

مورد دیگر ماده ۱۲ است که مربوط به
فسخ بیمه‌نامه از طرف بیمه‌گر یا بیمه‌گذار در
صورت انتقال مورد بیمه به هر یک از
عناوین حقوقی یا انتقال مورد بیمه از یک
فرد به فرد دیگر می‌شود. در این ماده
مشخص نیست که آیا درخواست کتبی
بیمه‌گذار برای فسخ بیمه‌نامه به علت انتقال
مورد بیمه کافی است و یا اینکه باید اسناد
حقوقی مورد نیاز ارائه شود.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی