

ضرورت افزایش مشارکت مردمی در امر بیمه

دارایی‌های ملی بیمه ندارند!

مصاحبه اختصاصی ماهنامه «اقتصاد ایران» با دکتر سیدمحمد عباس‌زادگان، مدیر عامل بیمه نوین، در رابطه با نقش بیمه در اقتصاد و تحلیل ضریب نفوذ بیمه در ایران

ندیده است از طریق بازدیدهای فنی ببیند، چراکه اگر هدف منتظر ماندن و جبران خسارت کردن

تعمیرات: لطفاً جایگاه بیمه را در بخش‌های مختلف اقتصادی کشور، اعم از بخش‌های صنعتی، بازرگانی و کشاورزی تشریح بفرمایید؟

اساساً بخش‌های مختلف اقتصادی کشور، چه صنعتی، چه بازرگانی و چه کشاورزی به امنیت سرمایه‌گذاری نیاز دارند. یک بخش امنیت سرمایه‌گذاری توسط امنیت سیاسی - اجتماعی کشور، یک بخش توسط پایداری قانون و بخش دیگر توسط عملیات بیمه‌ای تضمین می‌شود.

در بُعد تضمین سرمایه‌گذاری‌ها به واسطه بیمه، ایجاد اطمینان روانی و اعتماد به سرمایه‌گذاری و ارتقای فعالیت اقتصادی، فارغ از این که پس از وقوع حادثه، بیمه خسارت را چگونه تحت پوشش قرار می‌دهد، از اهمیت بالایی برخوردار است، چراکه در بسیاری از مواقع، ممکن است بیمه‌گذار از پوشش بیمه‌ای خود - به لحاظ عدم وقوع حادثه - استفاده نکند، اما اطمینان از تأمین آرامش سرمایه‌گذار، ریسک‌پذیری وی را افزایش می‌دهد. اگر خسارتی هم رخ بدهد، کسانی که در حیطه‌های اقتصادی و دیگر بخش‌ها مشغول فعالیت هستند، این اطمینان را دارند که مشکل به وجود آمده قابل برطرف شدن است.

تعمیرات: ضریب نفوذ بیمه را در ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟ این نسبت در مقایسه با کشورهای منطقه و جهان از چه جایگاهی برخوردار است؟

در سال‌های اخیر، ضریب نفوذ بیمه در کشور - که از تقسیم کل درآمد حاصل در کشور بر رقم سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه حاصل می‌شود - گسترش یافته است، اما هنوز با استانداردهای جهانی فاصله بسیاری داریم که این امر نشان می‌دهد بخش بزرگی از سرمایه‌گذاری کشور از جمله سرمایه‌گذاری دولتی، پوشش بیمه‌ای ندارند. نیروگاه‌ها، سدها و دارایی‌های ملی ما از این جمله‌اند. همچنین بخش عظیمی از مغازه‌ها، کارخانجات و منازل مسکونی پوشش بیمه‌ای ندارند. اساساً کار بیمه در سرمایه‌گذاری اقتصادی جبران خسارت نیست، بلکه به وجود آوردن یک حس اطمینان و آرامشی است که با بیمه کردن به دست می‌آید. هدف اصلی بیمه این است که در سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی، به این مسئله کمک کند که مشکلاتی را که سرمایه‌گذار

پایین تر، چنین اتفاقی افتاده است، اما اگر بخواهیم از منظر کیفیت به این موضوع نگاه کنیم، باید بگوییم هنوز چنین اتفاقی رخ نداده است که این امر به مثالی برمی‌گردد که ۳ بُعد آن را بیمه مرکزی - با تعریف استانداردها شامل تعامل با مشتری، پرداخت به وی و محصولاتی از این قبیل که باید به لحاظ کیفیت و استاندارد تبیین شوند - شرکت‌های بیمه که باید پذیرنده این استانداردها باشند و در فضای رقابتی کاذب قرار نگیرند و دانش و آگاهی سرمایه‌گذارها تشکیل می‌دهند.

تعمیرات: نقش مؤلفه‌هایی نظیر بانک‌ها، بازارهای سرمایه و خدمات الکترونیکی در افزایش ضریب نفوذ بیمه در کشور چیست؟

من تجربه خودمان را عرض می‌کنم. ما دنبال این مطلب هستیم که برنامه Insurance Banking (بانکداری بیمه‌ای) را اجرایی نماییم و مسایلی که نیاز به مشاهده و حضور ندارند را در بانک بفروشیم. البته در حال حاضر، تنگنای قانونی عدم فروش بیمه توسط کارمندان بانک‌ها وجود دارد که این موضوع در دنیا مرسوم نیست.

به طور کلی در بخش خدمات الکترونیک، ثبت تقاضا برای پذیرش بیمه صورت می‌گیرد، اما به دلیل ضعف خدمات الکترونیک در ایران، صدور بیمه امکان‌پذیر نیست. البته در تلاش هستیم در سال جاری تا ۲۵ درصد از خدماتمان را از طریق خدمات الکترونیک ارائه کنیم.

تعمیرات: شبکه‌های فروش و کارگزاری‌های بیمه‌ای در کشور چه نقشی را در افزایش مشارکت مردمی به عهده خواهند داشت؟

اگر شبکه فروش آموزش دیده باشد و فقط کار واسطه‌ای انجام ندهد، بسیار مؤثر خواهد بود، چراکه ضریب دسترسی را افزایش خواهد داد. خود ما در سال جاری، شبکه‌های فروش را به هزار نمایندگی افزایش خواهیم داد که در نتیجه ۷۵ درصد از فروشمان از این طریق صورت می‌گیرد. این امر می‌تواند به نوعی اشتغال‌زایی را افزایش دهد، هرچند که یکی از مشکلات آموزشی در کشور ما این است که به قول نیما یوشیج، دانش‌آموختگان را برای جابجایی کاغذ پرورش می‌دهیم و آنها را برای کسب‌وکار آماده نمی‌کنیم.

تعمیرات: روند کنونی خصوصی‌سازی در صنعت بیمه چگونه است و آیا این نوع خصوصی‌سازی می‌تواند متضمن رشد این صنعت در اقتصاد ایران باشد؟

روندی که تا الآن صورت گرفته، این بوده است که به برخی شرکت‌های بیمه‌ای اجازه فعالیت داده



باشد، هزینه‌ای پدید می‌آید که از اقتصاد ملی کسر می‌شود و تفاوتی نمی‌کند این هزینه از بیمه‌گر باشد و یا بیمه‌گذار. در تمام دنیا مرسوم است که شرکت‌های بیمه از طریق بازدیدهای فنی دقیق، اختلالات ایمنی را شناسایی کنند و آنها را رفع نمایند. به همین دلیل است که بیمه‌گران خود را مشاور سرمایه‌گذار می‌دانند. اشکالی که در کشور ما وجود دارد آن است که سرمایه‌گذاران سعی بر آن دارند تا با قدرت چانه‌زنی، نرخ کمتری برای بیمه پرداخت نمایند. این سبب خواهد شد که کیفیت تنزل پیدا کند. باید رقابت وجود داشته باشد تا بیمه‌گذارها بتوانند در یک بازار رقابتی فعالیت کنند و قیمت پایین‌تری را ارائه دهند. ولی این که سرمایه‌گذار، خود به دنبال کاهش نرخ و پرداخت پایین‌ترین باشد، یک اشتباه بزرگ خواهد بود، چراکه لزوماً کاهش هزینه منجر به افزایش بهره‌وری نخواهد شد. مشکل ما به این مسأله برمی‌گردد که سرمایه‌گذاران اقتصادی ما با خدمات مشاوره‌ای بیمه آشنا نیستند.

تعمیرات: آیا فضای رقابتی در حوزه بیمه در کشور به وجود آمده است؟ چه عواملی در ایجاد فضای رقابتی در بیمه تأثیر گذارند؟

به لحاظ قیمت و ارائه بیمه‌نامه‌ها با هزینه‌های



بررسی مثلث ایران - آمریکا - روسیه

آمریکا محتاج ایران یا محتاج روسیه؟

آیا آمریکا برای مهار ایران به روسیه محتاج است، یا برای مهار روسیه به ایران؟



چتر امنیتی روسیه و ایجاد پایگاه‌های روسی در خاک کشورش بوده است. ولی از وقتی که روسیه دست خود را در گرجستان رو کرد، محاسبات ایران تغییر کرده است. موارد زیادی وجود دارد که تهران نسبت به همکاری با روسیه توسعه‌طلب و تحریک کننده مناقشات نژادی نگران باشد. ایران در برابر ادعاهای روسیه برای داشتن سهم بیشتری در دریای خزر مقاومت کرده و به علاوه از این که مشکلات نژادی روسیه از مرز آن با قفقاز به داخل ایران سرایت کند، وحشت دارد.

از کابل تا بغداد

واشنگتن قبلاً اهمیت ایران را در رسیدن به اهداف آمریکا در افغانستان و عراق درک کرده و در مورد آینده افغانستان در سال ۲۰۰۱ و بر سر امنیت عراق در سال ۲۰۰۷ به تعامل با تهران پرداخت. بازی پرمخاطره در قفقاز نیز به طور مشابه، گفت‌وگو با تهران را توجیه می‌کند. رییس‌جمهور ایران طی دیدار خود از نیویورک گفت که ایران از تجزیه گرجستان خشنود نیست و استقلال و تمامیت ارضی گرجستان می‌تواند یک اصل مورد توافق بین ایالات متحد و ایران باشد لذا، آمریکا می‌تواند گفت‌وگو با ایران را به عنوان بخشی از یک گفت‌وگوی منطقه‌ای درباره منافع امنیتی مشترک مانند صادرات انرژی آغاز کند. آمریکا تنها با تعامل با ایران، بین مسکو و تهران شکاف ایجاد و روسیه را تضعیف خواهد کرد. گفت‌وگو با ایران، یک خط مشی خوب در مورد روسیه است. باراک اوباما پیوسته درست گفته است که هرگاه سیاست خارجی آمریکا دیپلماسی را جلدی بگیرد، با موفقیت با چالش‌های جهان برخورد خواهد کرد و تأثیر گسترده دیپلماسی در هیچ جایی بیشتر از حل چالش‌های دوگانه روسیه و ایران مشهود نخواهد بود.

بسیاری بر این اندیشه‌اند که روسیه می‌تواند به آمریکا کمک کند، در حالی که تعداد کمی فکر می‌کنند که عکس آن حقیقت داشته باشد. از سوی دیگر ایران برای نقشه بازی روسیه و این که چگونه مسکو گزینه‌های خود را برای رفتن به جلو ارزیابی می‌کند، حایز اهمیت می‌باشد. این امر می‌تواند موجب گفت‌وگو با ایران به عنوان بخشی اساسی از طرح‌های آمریکا برای مهار روسیه تبدیل شود.

یک ایران منزوی در مناقشه با غرب، برای روسیه یک موهبت محسوب می‌شود. با توجه به ذخایر فراوان گاز ایران، روسیه می‌تواند اروپا را تحت فشار قرار دهد و در ناتو تفرقه ایجاد کند و در همین حال بین حمایت خود از فشار بین‌المللی بر ایران و واکنش غرب نسبت به تجاوز آن در قفقاز ارتباط ایجاد کند. واشنگتن نمی‌تواند در برابر حوزه نفوذ روسیه که از دریای سیاه تا کوه‌های اورال گسترده است مقاومت کند، مگر آن که از برگ برنده ایران به نفع خود استفاده نماید. این امر به معنای آن است که مخالفت خود را با جریان گاز ایران به اروپا کنار بگذارد و با ایران در مورد امنیت و ثبات قفقاز به تعامل بپردازد. واشنگتن تا قبل از حمله روسیه به گرجستان تنها نگران کنار گذاشتن ایران از قراردادهای لوله گاز بود. ولی اکنون که واشنگتن در رویارویی با روسیه جلدی شده است، باید اولویت رهاسازی اروپا را از کنترل روسیه در سطحی بالاتر از تنبیه ایران به خاطر برنامه هسته‌ای آن قرار دهد.

چنین اقدامی بازی را تغییر خواهد داد و روسیه این را می‌داند. وقتی نخست وزیر روسیه ولادیمیر پوتین به ایران رفت، کشورهای غربی از وی انتظار داشتند که پیام شدیداللحنی را در زمینه مسأله هسته‌ای تحویل میزبانان خود بدهد. ولی آقای پوتین برای هدف دیگری در تهران بود. وی در ازای دور ماندن ایران از لوله‌های گاز مورد حمایت غرب، پیشنهاد حمایت از ایران در برابر فشارهای آمریکا را مطرح کرد. اندکی پس از دیدار آقای پوتین، شرکت بزرگ انرژی روسیه، گازپروم، متعهد به سرمایه‌گذاری ۲۰۰ میلیون دلار برای ساخت یک لوله جدید گاز بین ایران و ارمنستان شد. در همین حال می‌توان اشاره داشت که تهران در حال بررسی پناه جستن در زیر

شده و قرار است تا پایان سال، به غیر از بیمه ایران، بیمه‌های البرز، آسیا و دانا خصوصی شوند. اما این کافی نیست. باید روی آزادسازی قدم به قدم و منطقی نرخ و شرایط - نه برداشتن ناگهانی تعرفه‌ها - گام برداریم. در بحث نظارت بیمه مرکزی هم باید نظارت مالی حاکم باشد، نه نظارت تعرفه‌ای، چراکه باید به ذخایر و قدرت تحلیل ریسک‌ها و بسیاری موارد دیگر هم توجه کرد.

تعمیر ایران: آیا قوانین و مقررات کنونی می‌تواند در تداوم روند رو به رشد شاخص‌های صنعت بیمه و افزایش آن نقش کافی را ایفا نماید و یا باید در این رابطه تجدید نظر شود؟

قوانین و مقررات و مدیریت را باید از نوع دولتی خارج کرد. حتی در بخش خصوصی هم گاهی اوقات قوانین دولتی اجرا می‌شود که این امر به دلیل ورود مدیران دولتی به بخش خصوصی بوده است. مدیریت دولتی اصلاً با عملیات بیمه‌ای سازگار نیست، چراکه در بخش خصوصی با حداقل نیروی انسانی باید حداکثر استفاده را بدون استثمار نیروی کار به انجام برسانید.

در بخش خصوصی باید کاملاً به عواید و نتایج اقتصادی فعالیت توجه شود. بهره‌وری در بخش دولتی و خصوصی بسیار متفاوت است و مدیریت هزینه در بخش دولتی وجود ندارد، در نتیجه الگوها نیاز به تغییر دارند. باید برای مردم سودآوری و عواید اقتصادی را مشخص کنیم تا برای سرمایه‌گذاری تشویق شوند. پس از مدیریت، قوانین بسیار مهم هستند. به عنوان مثال در بیمه شخص ثالث، همه بیمه‌گذارها ضرر می‌دهند و به طور متوسط تا ۱۲۰ درصد ضرر پرداخت می‌کنند که آن هم به دلیل منطقی نبودن قوانین است. البته موافق افزایش نرخ این بیمه‌نامه نیستیم، چراکه بر حمل‌ونقل اثر می‌گذارد، اما باید از نرخ منطقی برخوردار باشد.

عامل سوم، نحوه تعامل دولت با بخش خصوصی است که در کشور ما - نه به طور کامل، ولی به وجه غالب - یکطرفه بوده است نه مشاوره‌ای و تصمیم‌گیری بر اساس مشورت دوجانبه. به عنوان مثال در زمینه مالیات بر ارزش افزوده، هر قدر می‌گوییم که بیمه‌گذار فقط یک تعهدی را تقبل می‌کند و تولیدکننده نیست که شامل ارزش افزوده شود، اما کارساز نیست. البته نمی‌گوییم تمام صحبت‌های بخش خصوصی را کاملاً بلااستثنا قبول کنند، بلکه باید در میز مذاکره با هم در تعامل باشیم.

تعمیر ایران: متشکریم.

حال شما سؤال فوق را چگونه پاسخ می‌دهید؟