

اشاره:

ایجاد بستر مطمئن و متعادل برای تجارت، گریز از مخاطرات و انجام فعالیت‌های اقتصادی پایدار اساس فعالیت بخش خصوصی در امور تولید و تجارت را تشکیل می‌دهد. لیکن کار اقتصادی در دنیای امروز خالی از مخاطره نیست و جریان مناسب خسارات می‌تواند ضامن فعالیت و تلاش فعالان اقتصادی باشد. این بستر متعادل و مطمئن را «بیمه» ایجاد می‌کند.

آگاهی دست‌اندرکاران تولید و تجارت از خدمات بیمه و حق و حقوقشان در قبال شرکت‌های بیمه، امری ضروری است. با این آگاهی‌ها، خدمات بیمه نیز مانند هر کالا یا خدمت دیگری خرید و فروش می‌شوند و طرفین از این تجارت به منافع خود می‌رسند.

به‌منظور کسب آگاهی‌های لازم درباره خدمات بیمه‌بازرگانی برای فعالان اقتصادی، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای نادر مظلومی، رییس مؤسسه آموزش عالی بیمه اکو (سازمان همکاری اقتصادی) گفت‌وگویی دارد.

مظلومی تألیفات و ترجمه‌های بسیاری در زمینه صنعت بیمه دارد و تاکنون حدود ۵۰ مقاله در این زمینه تدوین و ترجمه کرده است. دو کتاب ترجمه شده توسط وی با نام‌های «مجموعه شرایط بیمه‌های باربری» و «بیمه‌های باربری» تاکنون منتشر شده‌اند.

ماحصل گفت‌وگوی خبرنگار ما با این کارشناس ارشد صنعت بیمه را ملاحظه می‌فرمایید.

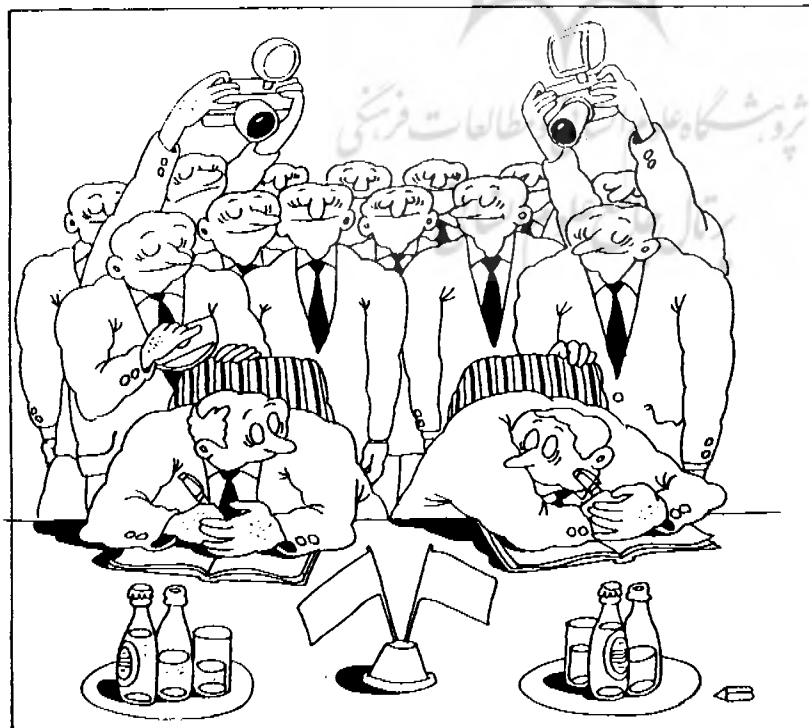
## نداشتن آگاهی یعنی از دست رفتن حقوق بیمه‌گزاران

### ■ تسهیلات جدیدی که در بخش

### صادرات و واردات در زمینه بیمه برای بازرگانان ارایه شده است، کدامند؟

□ از تسهیلات حایز اهمیت در سال‌های اخیر، بیمه‌نامه حمل ترانزیت کالا است که جایگزین ضمانت‌نامه‌های مورد درخواست گمرک جمهوری اسلامی ایران از شرکت‌های حمل و نقل شده است. سپردن این ضمانت‌نامه‌ها پیش از این سبب می‌شد که حساب‌تجار بسته باشد. تمام شرکت‌های حمل و نقل می‌توانند برای حمل کالاهای ترانزیت، بیمه‌نامه تهیه کنند تا اگر در حین مسیر مشکلی پیش آمد و گمرک مدعی حق و حقوق شد، بیمه‌نامه‌ها پاسخگو باشند.

تسهیلات دیگری که ارایه شده، فعال شدن صندوق ضمانت صادرات است. با



تجار ایرانی باید بدانند که دریافت خدمات بیمه مانند خرید یک کالاست و باید بدانند که چه جنسی را خریداری می‌کنند. اگر خریداران اطلاعات و آگاهی کافی به دست آورند، بیمه‌گران ملزم به ارائه و فروش خدمات به آنها می‌باشند.

### ■ آیا شرکت‌های بیمه دولتی می‌توانند خواسته‌های بیمه‌گزاران آگاه را برآورده نمایند؟

□ یک بیمه‌گزار آگاه، نرخ‌های رقابتی و خدمات مطلوب بیمه‌ای می‌خواهد. به نظر من شرکت‌های بیمه دولتی نمی‌توانند این دو اصل را تأمین کنند. شرکت‌های بیمه در ایران در سال‌های اخیر به قدری از کار اشباع شده‌اند که اولاً کسب بیشتری ندارند، ثانیاً به میزان زیاد قابلیت انعطاف خود را از دست داده‌اند و ثالثاً رقابتی میان آنها وجود ندارد.

اگر بخش خصوصی با نظام حمایت و نظارت دولتی وارد صنعت بیمه شود، باز هم مصرف‌کننده به حق و حقوق خود نمی‌رسد، زیرا آنچه صنعت بیمه بدان نیاز دارد، تعدیل در کل نظام حاکم بر بازار بیمه ایران است. این تعدیل در مقررات بیمه، سازمان‌دهی بازار بیمه و ماهیت شرکت‌های بیمه‌ای باید صورت بگیرد تا بتواند به نفع خریدار بیمه (بیمه‌گزار) تغییر جهت دهد.

### ■ در چارچوب مناسبات بین‌المللی حاکم بر بازار بیمه، وضعیت بیمه در ایران چگونه است و آیا شرکت‌های بیمه ایران فعال می‌باشند؟

□ در چارچوب روابط بین‌الملل در زمینه بیمه‌های اتکایی و صندوق‌های منطقه‌ای مانند صندوق بیمه اکو، ایران فعال می‌باشد.

باید در نظر داشت که تمام کشورها مجبور به خرید بیمه‌های اتکایی می‌باشند

رونق صادرات غیرنفتی در سال‌های اخیر، فعال شدن این صندوق اجتناب‌ناپذیر بود. در کنار آن شرکت بیمه اعتبارات و سرمایه‌گذاری نیز فعال گردید که می‌تواند به صادرات کشور کمک کند.

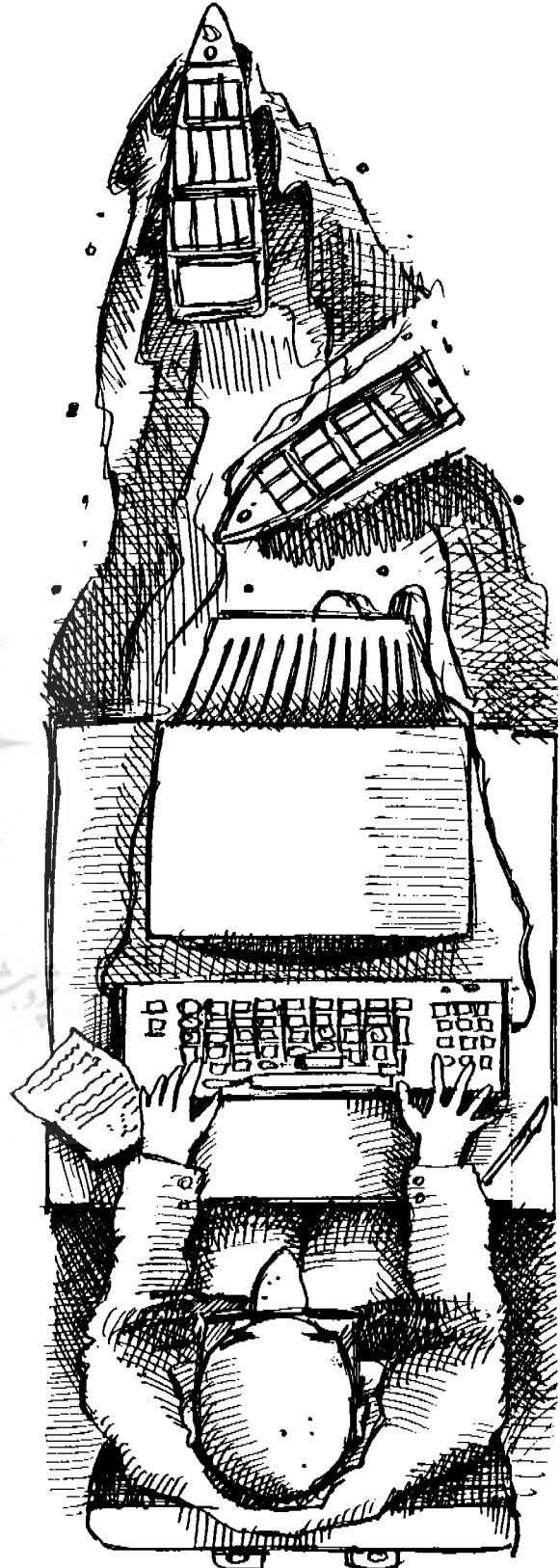
تشکیل گروه‌هایی توسط فدراسیون بیمه‌گران آسیایی - آفریقایی در تهران با حضور کارشناسان ارشد بیمه از کشورهای اروپایی، آسیایی و آفریقایی و ارائه مقالات مختلف به ویژه در زمینه بیمه‌های اعتباری در ارتباط با صادرات نیز از اهمیت برخوردار است.

### ■ آیا شرکت‌های بیمه ایران می‌توانند پاسخ‌گوی ضرر و زیان ناشی از تجارت کالا به بازرگانان ایرانی باشند یا خیر؟

□ تجار باید آگاهی کافی داشته باشند، نیاز خود را تشخیص دهند و بر اساس آن بدانند به کدام شرکت بیمه مراجعه کنند و چه نوع خدمتی را خریداری نمایند. متأسفانه بیمه‌گزاران ایرانی در زمینه صنعت بیمه بی‌اطلاع هستند و خرید و فروش بیمه‌نامه را با کار عام‌المنفعه اشتباه می‌گیرند. در حالی که بیمه یک تجارت است و بر اساس عقدی بین تجار و شرکت‌های بیمه، انجام می‌شود و در چارچوب یک سری قرارداد منعقد می‌گردد.

به‌طور طبیعی هر قرارداد شرایطی دارد. قرارداد بیمه نیز شرایطی دارد که باید بیمه‌گزار از آن اطلاع داشته باشد. بیمه‌گران در ایران از شرایط بیمه اطلاع دارند ولی بیمه‌گزاران نمی‌دانند چه خدمتی را باید خریداری کنند.

با این وصف خریداران بیمه باید خودشان را مجهز سازند و آگاهی‌های لازم را کسب نمایند و یا از کسانی که این آگاهی‌ها را دارند، کمک کارشناسی بگیرند.



○ با رونق صادرات غیرنفتی در سال‌های اخیر، فعال شدن صندوق ضمانت صادرات و اجتناب‌ناپذیر بود. در کنار این صندوق فعالیت شرکت بیمه اعتبارات و سرمایه‌گذاری می‌تواند به صادرات کشور کمک کند.

■ چرا شرکت‌های معتبر بیمه مانند ساچه (بیمه دولتی ایتالیا)، هرمس (بیمه دولتی آلمان) و... با ایران همکاری مطلوبی ندارند؟

□ وضعیت اعتباری کشور، میزان همکاری بیمه‌های بزرگ را تعیین می‌کند. معمولاً شرکت‌های بزرگ بیمه برای هر کشور سقفی را تعیین می‌کنند و به تجار خود اجازه می‌دهند که تا سقف تعیین شده با آن کشور دادوستد کنند. این سقف‌ها بسیار مهم هستند. عمده‌ترین عواملی که در تعیین سقف تأثیر دارد، خوشنامی یک کشور در بازپرداخت بدهی‌هایش می‌باشد. متأسفانه در گذشته، اعتبار تجاری ایران زیر سؤال رفت، اما اکنون به لحاظ پرداخت به‌موقع بدهی‌های خارجی، بار دیگر این اعتبار به‌دست آمده است. بازگشت اعتبار تجاری ایران و استمرار آن، شرکت‌های بزرگ بیمه به‌نحو مطلوب‌تری با ایران همکاری خواهند کرد.

■ در صنعت بیمه برای امور عملی صادرات و واردات چه فعالیت‌هایی صورت گرفته است؟

□ بیمه مرکزی ایران به‌تازگی با انتشار و ابلاغ بخشنامه‌ای در زمینه واردات، اجرایی شدن شرایط جدید بیمه‌های حمل و نقل را روشن کرده است. به‌طور کلی در تجارت مخاطراتی هست که موجودیت

آسیب‌پذیری کمتری دارد. در بیمه اتکایی مسایل سیاسی کمتر تأثیر دارند.

■ صندوق ضمانت صادرات در چه بخش‌هایی فعالیت دارد؟

□ این صندوق به‌طور معمول در بخش‌هایی که شرکت‌های بیمه بازرگانی کار نمی‌کنند، وارد عمل می‌شود. به‌طور کل دولت‌ها برای حمایت از صادرات کشور، مجبور هستند تسهیلاتی را ارائه کنند و برخی از تسهیلات مربوط به مخاطراتی است که صادرات را تهدید می‌کند.

مخاطراتی که ماهیثشان بیمه‌پذیر نیست مانند جنگ، نپرداختن پول صادرکننده از سوی بانک مرکزی کشور واردکننده کالا، ورشکستگی خریدار خارجی، ضبط کالای صادراتی و... دولت‌ها برای ارائه تسهیلات در این‌گونه موارد سازمان‌ها یا صندوق‌هایی را پدید می‌آورند که توسط آنها از صادرکنندگان در مقابل خطرات موردبحث، حمایت نمایند. از زمانی که به صادرات غیرنفتی در

ایران اهمیت داده شد، دولت صندوق ضمانت صادرات برای کمک به صادرکنندگان فعال کرد، کمک‌های صندوق نیز باارزش بوده است. در برخی کشورهای عمده بخشی از فعالیت صندوق ضمانت صادرات به بخش خصوصی واگذار می‌شود. در انگلیس این چنین است.

و ایران نیز از این مقوله جدا نیست. البته می‌تواند فروشنده بیمه‌های اتکایی نیز باشد که تاکنون در این زمینه خیلی موفق نبوده است. علت این امر ضرورت سرمایه‌گذاری بیشتر روی نیروی انسانی است، در حالی که با ملی شدن صنعت بیمه در ایران، بخش بزرگی از بدنه کارشناسی آن منفعّل شده است.

■ آیا بهای لازم به بیمه‌های اتکایی در ایران داده شده است یا خیر؟

□ اگر نیروی انسانی موردنیاز تربیت می‌شد و مکاتبات و مراودات مستمر با شرکت‌های بیمه اتکایی معتبر جهان برقرار بود و نیز آموزش‌های لازم به نیروی انسانی فعال در این بخش ارائه می‌گردید، می‌توانستیم بیش از اینها دامنه کار را گسترش دهیم. ایران تا سطح سالانه ۱۴ میلیون دلار بیمه اتکایی دریافت کرده ولی خساراتی نیز پرداخت نموده که در مجموع تراز مناسبی نداشته است. البته باید موضوع را در بلندمدت بررسی کرد. اگر در این زمینه برنامه‌ریزی شود، حتماً موفقیت حاصل خواهد شد، زیرا بیمه کم‌هزینه‌ترین صادرات ایران می‌تواند باشد. اگر نیروی متخصص در امور بیمه اتکایی در کشور داشته باشیم، می‌توانیم درآمد کلانی به‌دست آوریم. بیمه اتکایی تجارتی بین‌المللی است که نسبت به دیگر رشته‌ها

○ بیمه‌گزاران ایرانی در زمینه صنعت بیمه بی‌اطلاع هستند و خرید و فروش بیمه‌نامه را با امور عام‌المنفعه اشتباه می‌گیرند، در حالی که بیمه یک تجارت است که شرایطی دارد که معمولاً بیمه‌گران در ایران از آن آگاهی ندارند ولی بیمه‌گزاران نمی‌دانند چه خدمتی را باید خریداری کنند.

باشد تا بتواند در موارد اختلاف بین بیمه‌گذار و بیمه‌گر، رأی متعادل صادر کند.

**■ برای بالا بردن میزان آگاهی بیمه‌گذاران چه باید کرد تا حقوقشان ضایع نگردد؟**

□ انتشار بروشور و انجام تبلیغات به‌تنهایی نمی‌تواند در افزایش آگاهی بیمه‌گذاران مثمرتر باشد. در واقع آموزش حقیقی به بیمه‌گذار راه اقتصاد کشور می‌دهد. یک بیمه‌گذار مجبور است هزینه مخاطرات را به‌طور عام کاهش دهد تا فعالیت اقتصادی، صرف داشته باشد. برای دستیابی به چنین مقوله‌ای، کارگذار مجبور می‌شود از امور بیمه به‌طور کامل آگاهی پیدا کند.

**■ آیا در شرکت‌های بیمه با خلاء نیروی انسانی آموزش دیده و کارآمد مواجه نمی‌باشیم؟**

□ خلاء مدیریت سطوح میانی در صنعت بیمه ایران وجود دارد. وضعیت نیروی انسانی در سطوح بالا و پایین مطلوب است ولی خلاء در میان این دو به چشم می‌خورد.

سطوح پایین کارکنان صنعت بیمه به‌طور حرفه‌ای انتخاب نشده‌اند و نتوانسته‌اند خود را بالا بکشند و خلاء میانی را پر کنند. با این وصف است که مدیریت‌های سطوح بالا برای اجرای فعالیت‌های بیمه‌ای به رده بعدی نمی‌تواند «بند» باشد.

پیش از این متون بیمه‌نامه‌ها پیچیده و مقایسه آن بسیار گنگ و غیرقابل فهم بود و به قوانین اوایل قرن بیستم برمی‌گشت و لذا پاسخگوی نیازهای امروز نبود. اما در بیمه‌نامه‌های جدید که به تصویب بیمه مرکزی ایران رسید، متن به فارسی است و اشکالات قبلی نیز برطرف شده است. لذا بازرگانان

می‌توانند آن را به راحتی درک کنند و تکلیف طرفین قرارداد بیمه روشن می‌باشد. پوشش بیمه‌ای در این نوع بیمه‌نامه‌ها برای بازرگانان به‌طور کامل مشخص می‌باشد.

**■ آیا بیمه‌نامه‌های باربری جدید می‌تواند حق و حقوق بیمه‌گذاران را ادا کنند؟**

□ چنانچه بیمه‌گذاران به حق و حقوق خود کاملاً آگاه باشند، بلی. البته از آنجا که بیمه‌نامه‌های جدید ساده‌تر است و چارچوب قرارداد میان بیمه‌گر و بیمه‌گذار در آن روشن شده است، حق و حقوق بیمه‌گذاران آگاه در بیمه‌نامه‌های جدید کمتر ضایع می‌شود.

به نظر من نبود یک نظام حقوقی آگاه به مسایل تجاری در ایران سبب می‌شود که حقوق بیمه‌گذاران بیشتر ضایع شود. برای حل اختلاف موضوعات بیمه‌ای و حمل و نقل دریایی باید دادگاه‌های خاص به‌وجود آید که به قوانین و ضوابط بیمه و مقررات مترتب بر آن آگاهی و وقوف داشته



کالا را تهدید می‌کند. برای دوری جستن از این مخاطرات در هر بخش از تجارت، نوع خاصی از بیمه می‌تواند پاسخگو باشد. در ارتباط با شرایط جدید بیمه باربری که به تازگی بیمه مرکزی ایران اعلام و ابلاغ کرده است، ذکر این نکته ضروری است که در سال ۱۹۸۲ در لندن شرایط جدید بیمه باربری تدوین و اجرایی شد. اما در ایران هیچ‌گاه مورد استفاده نبود و از شرایط قدیم استفاده می‌شد. بر اساس بخشنامه بیمه مرکزی ایران از اول دی ماه سال جاری، شرایط جدید بیمه‌نامه‌های باربری قابل اجراست و شرکت‌های بیمه حداکثر تا اول دی ۱۳۷۶ می‌توانند از شرایط قدیم در کنار شرایط جدید استفاده کنند و پس از آن شرایط قدیم به کلی منسوخ می‌شود.

**■ شرایط جدید بیمه‌های باربری چه محاسنی برای بازرگانان دارد؟**

□ در بیمه‌نامه‌های باربری جدید، نکته‌هایی نهفته است که بازرگانان علاقه‌مند می‌توانند از آنها آگاهی یابند.