

## نظریه اثباتی و آمار بیمه

ترجمه: لینا اهنمایی

در ماههای اخیر حرفه آمار بیمه شاهد بحث راجع به این مسئله بوده است که چگونه می بایست نظریه مالی ایجاد و اجرا شود. این مساله اصولاً یک تمرین دستوری و فلسفی است که دیدگاهی از چگونگی بهینه شدن کار آمار بیمه را تعیین میکند. در این مقاله برای فهمیدن و شرح کار آمار بیمه روش دیگری را مطرح کرده ایم. این روش بیشتر اثباتی است تا دستوری. و همچنین کار و نظریه های آمار بیمه که بر مبنای این روش قرار دارند را بررسی کرده و سعی داریم تا شرح دهیم که چرا این اعمال و نظریه ها در ارائه دستوراتی برای نظریه هایی موفق، برترند. ما "نظریه" را در معنای گسترده آن استفاده می کنیم تا در کل به ایده و استدلال آمار بیمه اشاره کنیم. این اصطلاحات از حسابداری مالی قرض گرفته می شود. به این روش توصیف شده نظریه حسابداری اثباتی گفته می شود.

### مثال

در اینجا مثالی را برای تمایز میان نظریه دستوری و اثباتی مطرح میکنیم. فرض کنید که

در یک مثال تاس، محاسبه احتمال بسیار ساده است. محاسباتی که برای وقوع توفان ها و زمین لرزه های عظیم انجام می شوند به مراتب پیچیده ترند. آنچه که می توان در شرکت برک شایر (Berkshire) انجام داد تخمین میزان احتمالات چنین وقایعی میباشد. نداشتن اطلاعات دقیق و به ندرت اتفاق افتادن این حوادث سبب می شود که معمولاً کارشناس خیره ای برای اعلام احتمال خسارت های بیمه گذار بالقوه استخدام شود. در حقیقت این کارشناس نه تنها چیزی از دست نمیدهد بلکه، حتی اگر پیش بینی هایش درست هم نباشد باز هم پیش پرداخت دریافت مینماید. شگفت اینکه : هنگامی که مبالغ سرمایه گذاری بالاست همواره میتوان پی برد که چه کارشناسی تایید میشود، برمیگردیم به مثال تاس شانس آوردن ۱۲، ۱ به ۳۶ نیست بلکه ۱ به ۱۰۰ است (البته میبایست اضافه کنیم که کارشناس احتمالاً باور دارد که حدس او درست است ، این حقیقتی است که او را کمتر درخور سرزنش و اما بیشتر خطرناک می سازد.)

مثلا فرض کنیم که درجات تامین بودجه طرح حقوق بازنشستگی گزارش شده در حسابهای شرکت با درجه مبنای تامین بودجه مشخص شده در ارتباط میباشد. دو ویژگی اصلی که این نظریه را به جای دستوری اثباتی میکند در اینجا آمده است مرجع می تواند داده ها را تعیین یا تکذیب نماید، راجع به اینکه اگر نظریه صحیح باشد خوب است یا نه، چیزی نمی گوید.

### بازار ادعاها (The market for excuses)

در ادبیات حسابداری، نظریه اثباتی با دیدگاه متفاوتی از تحول قوانین همراه می شود (که در یک تعریف گسترده). این دیدگاه یادآوری میکند که نظریه های دستوری بیشتر برای پشتیبانی استفاده میشوند تا برای روشن ساختن. بنابراین تغییرات در قوانین فعلی یا احتمالی انگیزه مهم تقاضای نظریه های دستوری است.

مثلا طرح های اصلاح استانداردهای حسابداری برای هزینه های بازنشستگی منجر به تقاضای نظریه های دستوری می شود که از منافع خاصی حمایت میکند. توسل به نظریه دستوری، استراتژی نفوذی موثرتری را نسبت به اظهار منافع شخصی بوجود می آورد. صاحبان منافع متفاوت نیاز به نظریه های متفاوت دارند. تقاضای نظریه های دستوری به منظور حمایت از منافع خاص تنها یک جهت از آنچه که "بازار بهانه ها" گفته میشود را به وجود می آورد.

می خواهیم بدانیم چرا کارشناسان متفاوت برای ارزیابی بدهی های بلند مدت از فرضیه های متفاوتی استفاده می کنند. اگر یک پاسخ دستوری بخواهیم، می توانیم از هر کدام از آنها بخواهیم تا دلیلی موجه و آماری، از روش خودشان بیآورند! احتمالاً پاسخ هایشان را با توجه به دیدگاه هایشان درباره ارزش های بلندمدت پارامترهای اقتصادی خواهند داد. این دیدگاهها نظریه دستوری را بوجود می آورند زیرا نمی توانند از طریق داده ها تایید یا تکذیب شوند بلند مدت به معنای زمانی است جلوتر از حال که برای هرگونه آزمایش های عینی غیر عملی است و مستلزم تعیین روش "درست" میباشد.

از سوی دیگر نظریه اثباتی ارتباطی با تعیین روش "درست" ندارد. بلکه مستلزم بررسی محیطی است که در آن تصمیم های آمار بیمه گرفته میشوند و سعی دارند تا از آن محیط الگوبرداری کنند و فرضیه هایی بیآورند که بتوانند در برابر داده ها محک زده شوند. بنابراین می بایست عوامل زیر را در نظر بگیریم:

• انگیزه های اقتصادی که آماردان بیمه با آنها مواجه شده

• ریسک هایی که آماردان بیمه با آنها مواجه شده مانند: بدهی قانونی، انتقادهای کاری یا حساب زیان مشتری

• حد نظریه دستوری قابل استفاده آماردان بیمه

برای تایید تصمیم های دیگر

این مشاهدات نیازی به زیر سؤال بردن انگیزه های متخصصان یا محققان ندارد: هر دو گروه می توانند نظریه هایشان را بدون توجه به صاحبان صنایع، صرفاً برای انگیزه های عقلانی بیان کنند. هرچند تمایل صاحبان صنایع به اظهار نظریه هایی که حامی موقعیت هایشان است، تمصب باقیمانده آنها را نشان میدهد: معمولاً نظریه هایی را که صاحبان صنایع خرید میکنند بیشتر از بقیه اشاعه می یابد.

با توجه به تقاضایی که قانون برای نظریه های دستوری بوجود می آورد عرضه آن از کجا می آید؟ متخصصان برای عرضه نظریه هایی که حامی منافع مشتریان یا کارکنان آنهاست انگیزه مشخصی دارند. محققان نیز منبع نظریه های دستوری میباشند؛ آنها انگیزه کمی برای رسیدن به نیازهای صاحبان صنایع دارند، هر چند ممکن است به این ترتیب شانسهای لذت بردن از تامین بودجه تحقیق صنعتی و سودهای غیر مستقیم دیگر را بیافزایند (مثلاً نقل کردن بطور گسترده و یا انتشار در مجلات حرفه ای).

نظریه دستوری و اثباتی			
	نظریه اثباتی	نظریه دستوری	
اهداف	توضیحات کار مشاهده ایجاد فرضیات	دستورهای کار استقرا ( تدوین کار ) استنتاج ( مقدمات دستور )	
روشها	تاکید بر آزمایش	آزمایش کم	
کاربردها	تفهیم بهتر پیشگویی های بهتر	استاندارد سازی کار آموزش کار بازار ادعاها	

عمل می توانیم شاهد مثال های متعددی باشیم که در این مورد وجود دارد. از این مثال ها عبارتند از : مسائل سیاسی همراه با تبعیض در قیمت گذاریهای بیمه ، منجر به تعداد بسیار زیادی اوراق مربوط به تعهد خرید میگردد.

## نتایج

دو نتیجه جالب بدست آمده از این قرارند. اول اینکه تا حدی که تقاضای بهانه ها نظریه های دستوری را بر می انگیزد ، ما انتظار داریم تا آن نظریه پیرو دستور کار سیاسی یا نظارتی باشد. در

دارد.

### مشخصات نظریه های تقاضا شده

این دیدگاه از قانون پیشنهاد میکند که نظریه هایی که صاحبان منافع را حمایت نمی کنند کمتر تقاضا می شوند. مثلا اقتصاد مالی در قالب محض خودش از "پرداخت مجانی" بیزار است: بهترین چیزی که می توان انتظار داشت اینست که تغییرات در استراتژی مالی، یک گروه را بهتر و دیگری را بدتر می کند. اغلب لابی کنندگان پی می برند که از لحاظ سیاسی این روشی قابل قبول برای توجیح اهدافشان نیست. بنابراین اقتصاد مالی محض تقاضا نمی شود و در عوض نظریه های سفارشی تقاضا می شود که در آن با تغییر استراتژی مالی یک پرداخت مجانی حاصل می شود. مثال های این نظریه ها شامل: کاربرد معیارهای "ارزش سهامداران" برای حقوق اجرایی که مطابق ارزش های بازار نمی باشد بحث اینکه می توانند دارایی های بدون مالک را بین سهامداران تقسیم کنند بدون اینکه سهم بیمه گذاران کمتر شود بحث اینکه بیمه اتکایی مالی شرکت های سود ده می تواند برای بیمه گذار اتکایی سود ناخالص ایجاد کند در حالی که می تواند به همه نسل های بیمه گذار سهم سود بیشتری بدهد.

ما نمی بایست با دیدن تعداد زیادی از این نظریه ها متعجب شویم: صاحبان منافع نیاز به نظریه دارند و نظریه دادن بسیار آسان است. ممکن است

طرح های پیشنهادی برای تغییر استانداردهای حسابداری به منظور هزینه های بازنشستگی، منجر به تلاش هایی برای حمایت از روش های سنتی آمار بیمه یا بحث راجع به روشهای جایگزین میشود.

به وجود آمدن دارایی های بی سرپرست به عنوان موضوعی سیاسی و رسانه ای منجر به تلاش هایی برای بهتر توجیه کردن توزیع های مطلوبتر از بنای ۱۰ به ۹۰ به سهامداران میشود در هر مورد، ترتیب وقایع را می توان به عنوان عکس مدل دستوری که در آن نظریه "صحیح" از دانش پیش تر رفته است و طرح های بیمه نامه هم از آن تبعیت می کنند، دید.

نتیجه دوم نقش نظریه های دستوری به عنوان ادعاهایی است که اگر درست یا غلط بودن آنها در طولانی مدت اثبات شود دلیلی برای موفق یا ناموفق بودن طراحان آن نمی باشد. بیشتر کار آمار بیمه ظاهرا راجع به ساختن دورنماهای بلندمدت است، ولی آن دورنماها معمولا برای مجوز دستیابی به اهداف کوتاه مدت تنظیم می شود. (سهمیه حق بیمه تعطیلات ارتقای مزایا؛ افزایش منافع گزارش شده). حتی برای یک آمار بیمه هم موفق بودن در طولانی مدت در مقایسه با موفق بودن در حال حاضر بی فایده به نظر می رسد. (این ناهماهنگی موقت میان موضوع بحث کارشناسی و اهداف شرکت کنندگان این بحث دارای معانی ضمنی بسیاری است که ارزش مطالعه بیشتری

تعدد نظریه های قابل جانشین و عدم اتفاق نظر ، از نظر عقلانی نا امید کننده باشد اما این نظریه ها عوامل مهمی برای بازار پر رونق مشاوران آمار بیمه هستند.

### توانایی پرداخت دیون بیمه عمر

یک نمونه بارز از اولویت اعمال نفوذ بر اساس نظریه دستوری به نفع شخصی اعلام شده این است که مورد قانون توانایی پرداخت دیون و گزارش مالی درجات مشخص کار بیمه عمر را در نظر داشته باشیم. مثلاً فرض کنیم که اساس اندوخته مقرر برای یکی شدن با کارهای سود آور تقویت شده و یا مشتقاتی که زیر بنای برخی از تعهدات پرداخت بهره های بالاتر می باشند بی اعتبار اعلام شده است. ممکن است این کار بیمه نامه ها را دچار ریسک اعتباری بیشتری گرداند؛ اما احتمال دارد که منجر به کاهش رقابت و موانع بیشتر برای رقبای جدید و قیمت های بالاتر شود.

این گستره نتایج کاملاً به نفع شرکت های بزرگ بیمه عمر می باشند. هرچند نظریه عرضه شده آمار بیمه شامل منافع شخصی شرکت های بزرگتر بیمه عمر نمیشود؛ در عوض توجه ما فقط به سوی اهمیتست افزایش ارزش اعتباری بیمه نامه ها کشیده می شود. از لحاظ تجربی اثبات این مطلب که کدام نتیجه - ریسک اعتباری بیشتر یا رقابت کمتر - برای منافع مصرف کنندگان مهم تر است بسیار مشکل می باشد. اگر چه به نظر میرسد که عمدتاً جنجال

برای محکم تر کردن پایه ها از جانب شرکت های بیمه عمر به وجود می آید.

### معانی ضمنی تحقیق

در بالا ذکر کردیم که ممکن است گاهی نظریه های داده شده توسط محققان برای حمایت از منافع خاصی اتخاذ شوند. هرچند معمولاً متخصصان آمار بیمه نیز معترضند که بیشتر تحقیق نظری "نامربوط" می باشد. به این ترتیب محققان نباید ناامید شوند؛ در حقیقت می بایست در اینجا صفت "نامربوط" را به عنوان یک تعریف دو پهلو تلقی کنند. اگر متخصصان تحقیق شما را بعنوان یک موضوع "نا مربوط" کنار بگذارند، حداقل می دانید که دیگر یک بهانه نیست!

### واژگان کلیدی:

ریسک اعتباری، نظریه های دستوری،

قیمت گذاری های بیمه

منبع:

[www.insurance.institute.information.com](http://www.insurance.institute.information.com)