



گسترش مفهوم بیمه

مترجم: فرزانه محمدزاده*

بیمه خرد^۱ بعد از واقعه سونامی، زمینه یک بازار بالقوه کاملاً جدید را در صنعت بیمه ایجاد کرده است. اما آیا این نمونه ای است که در سراسر جهان در حال توسعه تکرار می شود؟
برخوردار بودن از یک زندگی مرفه در هند کار بسیار سختی است. با این وجود بگوم^۲ و همسرش تقریباً از عهده این کار برآمدند. درآمد شرکت کوچک شان کفاف زندگی آنها را می داد. اما زمانی که همسر بگوم در اثر

* کارشناس مترجمی زبان انگلیسی

۱. مقصود از بیمه خرد، بیمه هایی است که در سطح جزئی و انفرادی عمدتاً به افراد با درآمد کم فروخته می شود (Micro Insurance). - تازه های جهان بیمه

جراحات وارده در یک حادثه درگذشت، اگر آنها برای داشتن بیمه از کارافتادگی که برای آنها سالانه هزینه ای معادل ۳/۲۰ یورو دربرداشت، آینده نگری نکرده بودند، خانواده وی ممکن بود با زیان های مالی مواجه شود.

به دنیای بیمه های خرد، جایی که مردمانی مانند بگوم مشتریان عادی آن هستند خوش آمدید. همانطور که واقعه سونامی در آسیای جنوب شرقی به خوبی نشان داد، افرادی که از حداقل بیمه برخوردار هستند در اقلیت کوچکی قرار دارند. در ضمن از آنجایی که ساکنین مناطق روستایی آسیا، امریکای لاتین و آفریقا تا به حال شانس بیمه شدن را نداشتند، حتی اگر می توانستند از عهده هزینه آن برآیند، بیمه گران این کار را یک کار عملی نمی دانستند. خوشبختانه امروزه این نظرها در حال تغییر است.

بازسازی ادامه دارد

آلیانز^۱ (شرکت بیمه آلمانی) می گوید که بیمه های خرد قبل از فاجعه سونامی برای اجرا در مناطق آسیای جنوب شرقی برنامه ریزی شده بود. هرچند که این حادثه خیلی زودتر از آن که بسیاری از آسیب دیدگان از حمایت پیشنهادی و مزایای این طرح آگاه باشند اتفاق افتاد و این واقعیت که آلیانز قبلاً به آن اشاره کرد - مبنی بر قرارداد همکاری با دو سازمان یاری رسان پیشرفته جهت توسعه بیمه های خرد - بدین معنی است که این بیمه ها امروزه نقش مهمی را ایفا می کنند یعنی در حوادثی مانند سونامی که در آینده اتفاق می افتد از ساکنین این مناطق حمایت مالی بهتری صورت می گیرد.

مایکل آنتونی^۲، یکی از اعضای گروه یاریگر آلیانز می گوید: "ما منابع مالی و نیروی متخصص را جهت کمک به ایجاد یک شبکه بیمه اجتماعی در Ache، تقبل کرده ایم، که بالطبع مردم می توانند امنیت مالی داشته باشند. ما برای فروش بیمه نامه ها برنامه ریزی نکرده ایم، بلکه جهت توسعه و آموزش مسایل بیمه به مؤسسات مالی کوچک برنامه ریزی کرده ایم."

سرمایه گذاری های کوچک در بسیاری از این مناطق روستایی خیلی بیشتر از بیمه های خرد توسعه یافته است. این سرمایه گذاری های کوچک در بسیاری از موارد پایه و اساس بیمه را تشکیل می دهند. معمولاً بیمه خرد با چند تفاوت فاحش با رشته های دیگر بیمه عمل می کند. اولین تفاوت پوشش دادن بیش از ۵۰۰۰ مشتری است که

۱. Allianz

۲. Michael Anthony

ترجیحاً تحت یک قرارداد می باشد. تفاوت دوم نیاز به داشتن واسطه بین مشتری و بیمه گر است اما معمولاً به جای یک واسطه، یک سازمان غیردولتی (NGO) تمام فرایند توزیع و اجرا را به عهده دارد.

هینز دولبرگ^۱ مسئول شرکت منطقه آسیا در آلیانز می گوید: "اعضای NGO یا در این مورد مددکاران اجتماعی (ASA)^۲ (عضوهای فعال جایگزین های اجتماعی) در اجلاس محلی شهر شرکت می کنند یا برای پیشنهاد طرح های مالی شان به خانه های افراد می روند. یک سازمان با ساختار مناسب از پذیرش بالایی برخوردار بوده و سازمانی قابل اعتماد خواهد بود. اغلب شرکت های بزرگ بیمه در این کشورها از چنین اعتباری برخوردار هستند." همان طور که مطالعه موردی نشان می دهد، طرح آزمایشی بیمه های خرد آلیانز قبلاً در هند اجرا شده است، هرچند که درخواست ها از مسئولین نظارتی هند مبنی بر فروش درصد معینی از بیمه نامه ها در مناطق روستایی تا حدودی موجب این مسئله شده است.

آقای دولبرگ اضافه می کند: "ما اخیراً بالغ بر ۴۲۰۰۰ بیمه عمر صادر کردیم (در ایالت تامیل نادو در جنوب هند) و در فکر افزایش این رقم هستیم. به تازگی تنها بیمه نامه ای که پیشنهاد می کنیم، بیمه نامه عمر است که هزینه آن سالانه ۸۷ سنت است." این بیمه نامه حوادث ناشی از مرگ های طبیعی یا ناگهانی را معادل ۳۵۰ یورو پوشش می دهد. در رابطه با درآمد حاصل شده، آلیانز و شریک تجاری اش از هر بیمه نامه ۳۷ سنت دریافت می کنند که مابقی آن نزد NGO می ماند. آقای دولبرگ اظهار می کند که این یک شغل پرسود است. اما وی اضافه می کند: "به خاطر داشته باشید که ما اکنون درباره تعداد محدودی از بیمه نامه ها صحبت می کنیم و این مقیاسی نیست که شرکت را ثروتمند سازد. در حال حاضر سود ۱۹ درصدی از حق بیمه به دست می آوریم."

چالش های بالقوه

با موفقیت در هند، آشکار است که آلیانز به مکان های دیگری نیز در این منطقه توجه داشته باشد. آقای دولبرگ می گوید: "در مورد لائوس و اندونزی بررسی کردیم و دریافتیم که به ویژه در اندونزی شرایط بالقوه برای بیمه های خرد وجود دارد." اگر بتوانیم یک سازمان (NGO) یا شریک دیگری پیدا کنیم که به مشتریان بیشتری دسترسی داشته باشد در این صورت بیمه های خرد می تواند به صورت بالقوه در برخی کشورها به عنوان بازار قابل توجهی باشد. فقط تحت یک قرارداد می توانیم ۴۲۰۰۰ نفر را بیمه کنیم و این در حالی است که هنوز شرایط بالقوه این بازار

۱. Heinz Dollberg

۲. Activists for social Alternatives

را آزمایش می‌کنیم.”

”در هر کشوری که فعالیت می‌کنید، یک مجوز رسمی (و یک گواهی غیررسمی) برای فعالیت وجود دارد. اگر به صورت موفقیت آمیزی بتوانیم به ناظران و مقامات پارلمانی کشورها نشان دهیم که صاحب منافع دائمی هستیم، آسان تر می‌توانیم ثابت کنیم که نه تنها به طبقه متوسط اجتماع بلکه به گروه های فقیرتر جامعه نیز توجه داریم.“

با وجودی که موانع قابل توجهی بر سر راه اجزای الگوی بیمه های خرد در سراسر جهان در حال توسعه وجود دارد و همان طور که درک رینهارد^۱، نایب رئیس مؤسسه مونیخ ری توضیح می‌دهد: ”دسترسی به مشتریان به علت کمبود آموزش، بیسوادی و بد بودن یا نبود زیربنای اقتصادی مشکل است.“

”بنابراین برای بالا بردن سطح آگاهی مردم، شیوه های نو و کانال های جدید برای توزیع بیمه نامه ها ضروری است. برای مثال، نمایش های خیابانی ممکن است برای توضیح مکانیسم بیمه مفید باشد. انجمن های مربوط نیز باید جمع‌آوری حق بیمه ها را سازمان‌دهی کنند زیرا که امکان دسترسی این گروه ها به مردم بومی آسان تر است. عامل دیگر اینکه به علت نبودن شرایط مالی حق بیمه ها مرتباً پرداخت نمی‌شود، البته افراد نیازمند الزاماً اهداف و مزایای بیمه را درک نمی‌کنند و این‌گونه می‌اندیشند چرا پولشان را به طور منظم پس بگیرند در حالی که ادعای خسارتی نکرده اند.“

برای افرادی که وارد بازار بیمه خرد می‌شوند دانستن شرایط بومی ضروری است زیرا هزینه های اجرایی بسیار بالاست و تنها با همکاری همه سهامداران پایین می‌آید و مؤسسات مالی کوچک اغلب دانش بیمه‌ای کافی ندارند.

آقای رینهارد می‌گوید: ”اطلاع یافته‌ایم که طرح های مالی کوچک در حال حاضر به علت از دست دادن مشتریان، دچار بحران مالی شده است. به همین دلیل شراکت سازمان های بومی با شرکت های بیمه ایده آل است.“

بیمه اتکایی به علت داشتن سیاست نامشخص و ساختار قانونی به ندرت در دسترس است. ناقص بودن اطلاعات تاریخی در بیمه نامه ها که ضروری می‌باشند موجب شده تا صنعت بیمه هرچه بیشتر با فرایند بیمه های خرد که در حال توسعه است ادغام شود.

آقای رینهارد با این مطلب که تأمین سرمایه لازم جهت توسعه بیمه های خرد چالش بزرگی است موافق است و

۱. Dirk Reinhard

می گوید برای عملکرد بهتر بیمه های خرد به محصولاتی نیاز داریم که به آسانی قابل درک باشند، به علاوه، حق بیمه کم نیز بسیار اهمیت دارد.

پرداخت های کم اما پی در پی، برای مثال حق بیمه های هفتگی ضروری است. همچنین به منظور جذب بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکالی حرفه ای، بیمه‌گذاران باید گروه بندی شوند. بیمه های گروهی موثرترین نوع بیمه هستند. به طور کلی مسئله اساسی این است که چه کسی از بیمه سود می‌برد، بیمه‌گذاران یا مؤسسات مالی؟

مؤسسه مونیخ ری ماه آینده کنفرانسی درباره بیمه در خدمت افراد فقیر برگزار خواهد کرد که شامل فعالیت های جاری، تجربه های همکاری با CGAP^۱ (گروه مشورتی برای کمک به افراد فقیر) که گروه فعال در مورد بیمه های خرد است، می‌باشد. حدود ۸۰ متخصص از سازمان های بین‌المللی، سازمان های غیردولتی، سازمان های کمک رسانی پیشرفته و صنعت بیمه برای بحث و بررسی در مورد نتایج بدست آمده از ۲۴ مطالعه موردی عملکرد بیمه های خرد از سراسر جهان گرد هم خواهند آمد. طرح سونامی ممکن است برای اجرای طرح های جدید بیمه مانند کاتالیزور عمل کند و این کار دو سال است که ادامه دارد.

درنهایت ما باید از تجربه های خود در انجام امور بیمه ای برای افرادی که درآمد کمی دارند، استفاده کنیم و

بهره مند شویم.

ولاگان کلیدی:

بیمه خرد، هند، سونامی

منبع:

Greg Dobie, "Spreading the word", *The Review*, Sep ۲۰۰۵, P.۲۱-۲۳

۱. Consultative Group to Assist the poor