

# بیمه عمر در کشورهای توسعه نیافته

ترجمه: مصطفی نوری

«رشد» فرض صحیح و بجائی بود زیرا سرمایه گذاری لزوماً سودآور بوده و بحران مالی قابل توجهی بعد از اینکه برنامه ریزی مجدد بدهکاری ها به عنوان روش پذیرفته شده مشترک بکار رفت بوجود نیامده است.

متأسفانه چنین موردی امروز صادق نیست و جریان مالی به سوی کشورهای توسعه نیافته از رشد منفی برخوردار است (این کشورها اغلب آنچه وام می گیرند بدون استفاده وافی و کافی برمی گردانند). حرکت مزبور به معنی این است که مبالغ مورد نیاز جهت توسعه تشکیلات اقتصادی و ساختار محلی باید از داخل فراهم گردد زیرا دولت ها در بیشتر موارد در انجام وظایف خود ناتوان مانده اند. شایان ذکر است که این اتلاف عظیم مالی به سه دلیل اساسی و پایه ای مربوط می شود.

## ۱ - سوء تعبیر بر حسب تقاضا

تحلیل نیازها در کشورهای جهان سوم چه در بخش صنعت و یا بخش خدمات همیشه از طریق مشاهدات متعصبانه و متأثر از روش های مشاوران و تحلیلگران کشورهای پیشرفته که به این مناطق سفر کرده اند ارائه می گردد. این گونه تحلیل ها به هیچ وجه پایان و جمع بندی کاملی از شرایط موجود را ارائه نمی دهد زیرا ناپایداری فرهنگ محلی کشورهای توسعه نیافته اساساً با نوع غربی آن که ذاتاً بر مبنای تجمع ثروت و طبیعت پایدار ارزشها است به کل فرق می کند.

سعی بررسی های جاری بر این است که ورشکستگی اقتصادی آنها را که تکیه بیشترش بر

در طول دهه هفتاد کشورهای توسعه نیافته<sup>۱</sup> (جنوب) با سه میلیارد جمعیت خود بازارهای آینده به شمار می رفتند. پوشش بیمه ای در میان آنها متداول نبود و به علت آشنائی با مدل مصرف غرب حداقل و به ظاهر علاقمند بودند که بیمه شدند.

بخش های صنعتی، شرکتهای خدماتی و اداری از گوشه و کنار دنیا آماده بهره برداری از این بازار بالفعل شدند و مؤسسات مالی، بانکها، تشکیلات ملی و بین المللی و متخصصین مختلف تمایل خود را برای شرکت در این خیزش جهان سوم اعلام داشتند.

حال ببینیم بیست سال بعد از آن تاریخ یعنی در حال حاضر کدام یک از مسائل فوق الذکر مصداق پیدا کرده است. آینده کشورهای توسعه یافته آفریقا، آمریکای جنوبی و آسیا بخاطر روش های سنتی ناموفق با بحران پرداخت های پاندولی مواجه شده است. کل بدهکاری این کشورها که تقریباً غیر قابل وصولند، بالغ بر ۱۳۰۰ میلیارد دلار شده است و با وجود اینکه این بازار دارای ۴ میلیارد مصرف کننده بالقوه می باشد خبرها بسیار ناامید کننده است.

چرا درباره استراتژی و بیمه عمر کشورهای توسعه نیافته صحبت می کنیم؟ روشن است. پیشرفت یک کشور یا تشکیلات اقتصادی بستگی به توانائی جذب سرمایه و بسیج فوری آن دارد البته، در چهارچوبی که سود قابل قبول و ارزش افزوده متناسب را ایجاد کند. مسلماً این دو هدف اساسی به طور کامل در بیست سال گذشته در این کشورها برآورده نشده است. در این رابطه تصور

تعبیر و تفهیم می شوند. از آنجائی که پیشنهادات در بازار بیمه به وسیله شرکتهای خارجی طرح و ارائه می شود، اگرچه به وسیله کارمندان محلی در استخدام این شرکت ها به اجرا درآید! خطر نامناسب بودن را به همراه دارد.

تطابق عرضه با شرایط بازار محلی، به ویژه هنگامی که این دو وجوه افتراق بسیار دارند، از نظر منطق صنعتی تقریباً غیرممکن است و این مورد در زمانی که استاندارد کردن بر انطباق اولویت پیدا می کند مشکل را چند برابر جلوه می دهد. البته قابل درک و منطقی است که بانیان صنعت فقط محصولاتشان را عرضه کنند و تمایلی آنچنان برای سرمایه گذاری بدون ضمانت لازم در بازاری که مشکل دارد یا نزدیک ورشکستگی است نداشته باشند. بعلاوه بیمه گران مؤسس و سنتی مانند EXIMABANK، COFACE، HERMES در پوشش دادن به محصولات بفرنج و غیر قابل درک (بدون در نظر گرفتن ماهیت آن) مشکل ندارند و نمی توانند مکانیزم مالیاتی صحیحی بر آن به کار ببندند.

تجزیه و تحلیل به روش های سنتی و قدیمی عدم رقابت بین المللی صحیح را ثابت کرده است. از هم پناشیده شدن بسیاری از کشورهای دمکراتیک به دلیل تشکیلات مرکزی و اقتصاد برنامه ریزی عدم تناسب بین عرضه در بازار و نیاز حقیقی مصرف کنندگان را بخوبی نشان می دهد (مصرف شخصی یا صنعتی).

در قلمرو بیمه، این مطلب بیشتر صادق است که کالای مورد مبادله خصوصی و غیررسمی بوده و بر مبنای قراردادی لزوماً شفاهی (براساس اصل حسن نیت) که با مقررات کتبی تکمیل می گردد و تاریخ اختتامی که از نظر زمان خیلی دور بوده و کوشش مستمری را برای خدمات خود می طلبد.

در بازاریابی بین المللی اختلاف تصور و تعبیر شرایط قراردادهای بلند مدت از کشوری به کشور دیگر و از زمینه ای به زمینه دیگر کاملاً شناخته شده ای است (یک تا دو سال در آمریکا تا

تصور و اهمیت عامل زمان و بینش مشتریان بالقوه است، توضیح دهد. و این مشکلی است که هر کس در جهت بررسی بازار منطقه ای که می شناسد و یا بازارهای همسایه که فکر می کند با آن آشنا است برآید، با آن روبرو خواهد شد.

آیا می دانید که چند شرکت فرانسوی در کشورهای فرانسه زبان مانند بلژیک و سوئیس و یا بدتر در «کبک» کانادا به علت عدم درک صحیح ناموفق بوده اند و شرکتهای انگلیسی هم در مستعمره های سابق خود به همین طریق مشکل داشته اند؟ البته که تنها نظر آنها در مورد این شکست ها این است که: «دیگران از فهم نبوغ و استعداد ما عاجزند.»

اگر تأمین نیازهای اولیه در کشورهای توسعه نیافته را در نظر بگیریم متوجه خواهیم شد که به جز سرمایه بقیه نیازها با رضایت کامل برآورده می شود در صورتی که امنیت و تأمین در کشورهای صنعتی هر چه بیشتر فردی و پولی ظاهر می شود. در حالی که فرزندان خانواده ها پایه های اولیه امنیت را قدرت می بخشند، آنها و دیگر جوامع محلی امنیت و تکیه گاه آخر را در سرمایه داری می دانند.

توسعه «درآمد سالانه مادام العمر<sup>۲</sup>» یا بخت آزمائی و سرمایه گذاری های فردی در آفریقا دلیل آشکاری بر این نوع رفتار است. مضافاً باید گفت که تقاضا تنها زمانی می تواند مشخص شود که تولیدات و خدمات شناخته شده یا به سهولت قابل معرفی باشند. امروزه، در بیشتر موارد این تولیدات چیزی به جز صرف تئوری، تصویری موهوم یا تصویری تلویزیونی بیش نیست. در این صنعت انسان تصور می کند که ظاهر یک قرارداد بیمه عمر حتی در کشورهای پیشرفته برای افراد عادی و عامی سندی است غیر قابل درک.

۲ - سوء تعبیر بر حسب عرضه

نیازها، اغلب در کشورهای توسعه نیافته بد

شناخت مشتریان) ما را به این فکر وامی دارد که کشورهای مربوطه آنجائی که قدرت عملاً موروثی است چگونه می توانند از پس این گونه مشکلات برآیند. این «مسئولیت زدائی جمعی» بسیار فریبنده است زیرا به تمام بخش ها سرایت می کند و به طور مستمر از امکان پیشرفت این کشورها جلوگیری به عمل می آورد زیرا وجهه این کشورها در صحنه بین المللی از دست رفته است. بارزترین مثال آلمان شرقی است که در سال ۱۹۹۰ در میان قدرت های اقتصادی از رتبه پائینی برخوردار است.

### جابجائی روش های مزمن

در این مورد مثال های فراوانی به چشم می خورند و در زمینه های مختلف مانند روش های تجاری و ارزش های اجتماعی تحقیقات فراوانی انجام گرفته است. سدهای ساخته شده در بیابان های لم یزرع - کارخانجات تأسیس شده بدون راه ارتباطی مناسب و کانال های جانبی مطمئن فراوان وجود دارد. البته این تنها مسئولیت کشورهای کم توسعه یافته نمی باشد. حتی اگر امروزه بتوان با این مشکلات سر کرد با این حال مشکل جابجائی و کاربرد روش های کشورهای صنعتی در جوامع مختلف به قوت خود باقی است. در مناسبات تجاری، روش های سنتی توزیع محصولات در کشورهای پیشرفته ثابت کرده است که موفق نمی باشد. حمل و نقل کالاها - انبارداری و حفاظت از آنها بسیار مشکل بوده و سازمان دهی آن با موانع گوناگونی همراه است و کمبود تسهیلات حمل و نقل عمومیت دارد. انتخاب روش های توزیع مسئله دار بوده و شبکه توزیع از نظر ساختار مستعد هزینه های بسیار و متمرکز می باشد. به ویژه اینکه تقسیم نیروی انسانی آن هم در ترمینال های توزیع بر مبنای اصل تمرکز بنا شده است.

نیاز آنی و فوری این است که مجاری کوتاه و توزیع که مقبول بوده و نزدیک به محل بازار باشد معین گردد.

۱۴ سال در ژاپن و بین ۵ تا ۷ سال در اروپا). آیا سی دانید زمان در کشورهای توسعه نیافته چگونه همیده می شود؟ مسلماً انتهای زمان برمی گردد به سالهای بسیار دور در آینده یعنی اوایل قرن بیست و یکم و این از وظایف اساسی ما است که این عامل را دقیقاً در پیشنهادات خود بگنجانیم تا گمراه نشویم.

### ۲ - سوء تعبیر بر حسب ارزش ها

الف - از نظر اقتصادی: بطور نسبی اقتصادهای بدون سازمان و برنامه - جائی که بخش غیررسمی همه جا دیده می شود - هر کوششی برای بنیان نهادن مقررات رسمی یا نمانت اجرایی در صورت عدم انجام وظایف، با یک جبهه مخالفت زیرزمینی برخورد می کند که برای آنهایی که در متن فرهنگ جامعه نیستند (یا به قدرت موجود دسترسی ندارند) دامی نامرئی و غیر قابل شناخت به شمار می رود.

البته این مورد مشکل انحصاری کشورهای توسعه نیافته نیست ولی مشکل بسیار آشکاری است.

از آنجائی که ارزش های پذیرفته شده در این کشورها همگون نیستند، نتایج ناشی از آنها همیشه در راستای منافع قدرت ها است بدون اینکه به عنوان عرفی غیراخلاقی تلقی شود. اینگونه عوامل عدم موفقیت به طور کافی عوامل اقتصادی بیشماری را از ترغیب و تشویق باز می دارد (احتیاط و محافظه کاری ها بعد از تجارب نامطلوب اغلب فاجعه مالی به بار آورده است) و دیگر اشتیاقی به گرفتن ریسک نداشته و کشورها را با سادگی و با فروش دارائی هایشان با نازل ترین قیمت ترک می کنند و با تحلیل رفتن طمینان سرمایه گذاران فاصله و شکاف های اقتصادی بیشتر نمایان می شود.

ب - از نظر کارآئی: روش های معین رفتاری در ساختار بوروکراتیکی (عدم انگیزه - غیبت از کار - کمبود قوه ابتکار و عدم

در قلمرو صنعت بیمه مجاری بازرگانی قدیمی همان نماینده ها و دلالان بیمه هستند. انتقال این روش به کشورهای توسعه نیافته یک اشتباه محض است زیرا در آن صورت استعدادها و امکانات محلی و به طور کلی چگونگی بازار محلی به حساب آورده نشده است. در کشورهای پیشرفته دلال بیمه خود از بنیانگذاران بوده و تمایلات جاه طلبانه اقتصادی دارند در صورتی که در کشورهای کم توسعه یافته این نقش باید توسط رهبری اقتصادی همسایگان - شهرها یا مناطق اجرا شود و نه افراد ناشناس در بیمه و شرکت های دلالی.

تا آنجائی که تعهدات بیمه گران اجازه می دهد، ضمانت هائی را باید ارائه دهد (مانند ذخیره های اجباری و قانونی) که اینها خود در کشورهای معتبر است که دولت قدرت خود را در سطحی قابل قبول اعمال کرده و جهت طرف های ذریبط چهارچوب مقرراتی معین کند. بدیهی است که این امر ارتباط منطقی و دو جانبه ای را بین مشکلات توسعه و تکنیک های ذخیره سازی در جهت به کار گماردن نیروها و امکانات بدون اینکه ضرری شامل طرفین شود، می طلبد. البته سررسید تعهدات بلند مدت قراردادهای بیمه عمر تعویق حساب ها و پرداخت ها را در آینده توجیح می کند.

شاخص هزینه ها و پرداخت ها از دیگر مشکلات به شمار می روند. اقتصادهای نسبتاً پابرجا با نرخ تورم سه تا ده درصد می توانند از نظر خدمات و پرداخت ها خود را پوشش دهند. ولی در کشورهای کم توسعه یافته که نرخ تورم رقم های نجومی را نشان می دهد (۲۷۰۰ درصد نیکاراگوئه - ۲۰۰۰ درصد برزیل) این گونه خدمات شرایط ویژه ای را می طلبد و به احتمال قوی لازم می آید که مکانیزم های جدیدی ابداع کرده تا حوادث غیر معمول پوشش داده شود یا با این گونه حوادث طوری برخورد شود که بتوان تورم را به سطحی نرمال کشانید.

## عدم ارتباط منطقی بین پروژه ها - فعالیت ها - اشخاص و امکانات بکار رفته

تجزیه و تحلیل های استراتژیک بر مبنای ارتباط بین وسائل مورد استفاده و اهداف تعیین شده و بلند پروازی و آینده نگری تصمیم گیرندگان صورت می گیرد. و مشکل این است که هر کس باید خود را با تغییرات مربوطه در این محدوده و تحول و تسلسل تکنیک ها وفق دهد. موفقیت یک طرح استراتژیک عالی به طور کلی به چگونگی پیش بینی ها برمی گردد. ولیکن انسان چگونه می تواند در این جهان متغیر و نامعلوم با مقررات متضاد پیش بینی درستی انجام دهد؟

دام های فریبنده ای که در بازار وجود دارند و باید از آنها اجتناب کرد:

- بهادادن به فرد در مقابل اندیشه های جمعی و گروهی.

- استفاده از تکنیک های مدرن در کنار نیروی انسانی آموزش ندیده (تحلیل های کامپیوتری).

- فریبندگی سیستم های کنترلی که به وسیله تصمیم گیرندگان محلی اتخاذ شده است.

- نظرات غربی در تساوی همگانی و اثرات تبعی آن (راه حل واحد - برای همه)

- تعریف مجدد قسمت های قابل حصول بازار و اجتناب از آنهایی که ممکن است غیر واقعی و غیر قابل حصول بودنشان هر چند خیلی کم ثابت شده باشد.

- گماردن افراد به دلایل غیر حرفه ای در شغل هائی که خوب با ظرفیت و کارآئی شان منطبق نیستند.

کشورهای کم توسعه یافته بازارهای بالقوه کاذب آینده خواهند بود. آنها بدون شک بخش های استراتژیک بازار باقی می مانند تا دوباره کشف و تعریف شده و بی غرضانه مورد کمک قرار گیرند. لیکن این کار تحلیل مستلزم بکارگیری نیروهای محلی در بازارهای مناسب که بالقوه قابل کمک و یاری هستند می باشد.

دنباله این استراتژی های جالب را (که خیلی هم

بی خطر نیستند) پیگیری می کنیم:

- اجتناب از بازاریابی انبوه یا کاربرد تکنیک های پیچیده که در امور بایگانی و داده های اطلاعاتی بمنظور تضمین حداقل بازده سودآور. در این جا لازم است که دنبال بازارهای مناسب باشیم و در آنها خبره شویم، اگرچه این کار نیاز به ایجاد و عرضه نوعی از کالای بیمه ای شود که در کشور خودی قابل اعمال نباشد.
- انجام روش های قیمت گذاری سطح بالا که در نتیجه آن تولید محصولات منطبق با موقعیت بازار قرار می گیرد.
- شناسایی کامل شرکای محلی - شریک های محلی واقعی و نه فقط آدرس و نشان پستی آنها، اگرچه این کار موجب موفقیت آنها هم بشود.
- مسئولیت دادن به گروه های محلی و وادار کردن آنها به شرکت در جریان توسعه و پیشرفت کار.

منبع:

البته اینکه موفقیت بعد از تحقیقات لازم و بکار بردن اطلاعات قبلی... در یک کشور موفقیت در کشور دیگر را تضمین خواهد کرد یا نه خود جای بحث بسیار دارد.

Reinsurance Market Report (March, 1991)

پاورقی

1) L.D.Cs. = Less Developed Countries

۲) شرکتهای مدنی است که اعضای آن از منافع حق السهم خود استفاده می کنند و در صورت فوت شریکی سهمش بین اعضاء بازمانده تقسیم می شود.

- منظور کردن وقت - وقت بسیار و حوصله نمودن برای سپری شدن وقت قائل شده.
- صرف حداقل پول مورد نیاز جهت استحکام موقعیت خود در کشور مربوطه و نشان دادن علاقه با قبول ریسک از دست دادن حتی تمام سرمایه.
- شناسایی نمایندگان محلی که حداقل سهمی از سرمایه گذاری در شرکت داشته باشند.
- حرکت در راستای ساختار محلی برای کاهش موانع مالیاتی و تولیدات بیمه ای مناسب با