

بیمه‌های زندگی و توسعه اقتصادی

دکتر عبدالناصر همتی

رئیس کل بیمه مرکزی ایران

این که سمینار به همایشی تقریباً ملی برای صنعت بیمه تبدیل شده و موجبات گردآمدن استادان محترم و کارشناسان ارجمند را فراهم آورده است تا دیدگاه‌های خویش را در زمینه توسعه بیمه مطرح نمایند جای بسی خوشوقتی است و قطعاً تأثیر جدی و اساسی بر صنعت بیمه داشته و در آینده هم خواهد داشت. پیش از آن که وارد بحث سمینار یعنی بیمه‌های زندگی و رفاه اجتماعی بشوم فرصت را مغتنم می‌شمارم و گزارش کوتاهی از عملکرد صنعت بیمه تقدیم می‌دارم.

گام‌های صنعت بیمه بلند و محکم است و تقریباً می‌شود گفت که صنعت بیمه در حال حاضر با برنامه به پیش می‌رود و با شناخت بهتر نیازهای مردم و با بررسی دقیق و علمی مشکلات جامعه، در جهت پی‌گیری و پاسخ گفتن به نیازهای مردم گام بر می‌دارد. ولی این را هم باید پذیرفت که عقب‌ماندگی در صنعت بیمه ما بسیار زیاد است. کشورهای پیشرفته که جای خود، حتی در مقایسه با هم‌ردیفان هم هنوز راه درازی در پیش داریم که رسیدن به مقصد، همت، تلاش و جدیت بسیار بیشتر می‌طلبد. چند نمونه از شاخص‌ها را مثال می‌آورم.

حق بیمه و خسارت پرداختی

من نیز همانند بسیاری از کارشناسان محترم معتقدم که رشد اسمی بیمه مهم نیست، یعنی اگر صرفاً به رشد حق بیمه تکیه شود نظر باطلی است که قطعاً هم چنین نیست. آمار مربوط به رشد واقعی بیمه و شاخص‌های مهمی که برای بیمه در نظر می‌گیرند

برای مثال، نسبت حق بیمه به تولید ناخالص داخلی یا حق بیمه سرانه، یا ضریب خسارت) بیانگر آن است که تحولات چشم‌گیری در حال شکل‌گیری است و این مایه امیدواری برای تلاش‌گران صنعت بیمه است. برای نمونه، به ضریب خسارت اشاره می‌کنم. تا چند سال پیش همه می‌گفتند که فقط شرکت‌های بیمه هستند که از بیمه سود می‌برند، در حالی که اکنون مردم هستند که از بیمه سود می‌برند. بدین معنا که حق بیمه ما در سال ۱۳۷۰ چیزی کمتر از ۱۶ میلیارد تومان بود و امسال انتظار داریم که به مرز ۱۶۰ میلیارد تومان برسد، یعنی حق بیمه ۱۰ برابر شده است. اما این یک طرف قضیه است. در سوی دیگر، خسارت پرداختی را داریم که در سال ۱۳۷۰ کمتر از ۵ میلیارد تومان بود و اینک بر اساس پیش‌بینی ما تا پایان سال ۱۳۷۶ به مرز ۱۰۰ میلیارد تومان خواهد رسید، یعنی ۲۰ برابر. به عبارت دیگر، ضریب خسارت ما از ۳۰ درصد در سال ۱۳۷۰ به نزدیک ۷۰ درصد در سال ۱۳۷۶ رسیده است؛ تازه خسارت‌های معوق را هم به حساب نیاورده‌ایم. بنابراین شرکت‌های بیمه از حاشیه امنیت ۷۰ درصد به حاشیه امنیت کمتر از ۳۰ درصد رسیده‌اند. پس در حال حاضر مردم هستند که از بیمه سود می‌برند نه شرکت‌های بیمه. این به نظر من تحول مهمی در صنعت بیمه است.

بنابراین در طول تاریخ شصت و چند ساله صنعت بیمه ضریب خسارت حتی به ۵۰ یا ۶۰ درصد نمی‌رسید. اگر می‌بینیم که مردم به سمت بیمه می‌آیند برای این است که احساس می‌کنند بیمه در خدمت آنان است نه در جهت سودآوری شرکت‌های بیمه.

نسبت حق بیمه به تولید ناخالص داخلی

این نسبت از نیم درصد گذشته. البته در مقایسه با کشورهای شبیه به خودمان باز خیلی کم است ولی این را مقایسه کنیم با سال‌های ۱۳۶۷ و ۱۳۶۸ که ۲۱ صدم درصد بود که اکنون به ۵۰ صدم درصد رسیده، یعنی در عرض ۱۰ سال شاخص نفوذ بیمه در کشور ۲/۵ برابر شده است. این نشان می‌دهد که از سال ۱۳۶۷ تاکنون بیمه جهش بلندی را در جهت اصلاح ساختار خویش آغاز کرده است و می‌کوشد تا در توسعه اقتصاد کشور نقش بیشتری ایفا کند؛ حتی در زمینه حق بیمه سرانه. البته حق بیمه سرانه هم به تنهایی شاخص کاملاً مناسبی نیست ولی چون رشد جمعیت در آن دیده می‌شود باز شاخص مفیدی است. همین امسال سرانه بیمه‌های بازرگانی به ۲۵ هزار ریال رسیده که خیلی کم

است ولی باز مقایسه کنید با سال ۱۳۷۳ که ۸ هزار ریال بود. یعنی از سال ۱۳۷۳ تاکنون ۳ برابر شده است. در سال ۱۳۷۳ حق بیمه سرانه ما $2/7$ دهم دلار بود در حالی که امسال به $8/5$ دلار می‌رسد. به دلار عرض می‌کنم برای این که رشد واقعی آن معلوم شود. همه این شاخص‌ها نشان می‌دهند که فقط میزان اسمی حق بیمه افزایش پیدا نکرده است.

بعد از این مقدمه کوتاه باز می‌گردیم به موضوع اصلی سمینار که بیمه‌های زندگی و رفاه اجتماعی است. اقتصاد رفاه هدفش این است که چگونگی توزیع منابع را در بین بخش‌های مختلف اقتصادی بررسی کند و این که چگونه موجب حداکثر بهزیستی برای افراد جامعه شود. در جامعه گروه‌های مختلف وجود دارند. رجحان‌های جامعه با هم متفاوت است و اگر ما از نظریه‌های اقتصاد رفاه پیروی کنیم و طرحی داشته باشیم که وضع عده‌ای را بهتر کند ولی نابسامانی برخی دیگر را موجب شود نمی‌توانیم بگوییم که رفاه اجتماعی بالا رفته است.

ممکن است بعضی از دوستان بپرسند که ارتباط دقیق بیمه‌های زندگی و رفاه اجتماعی چیست. بی آن که بخواهم وارد بحث اقتصادی شوم این را عرض کنم که وقتی افراد درآمد و مصرف خردشان را در دوره‌های مختلف زندگی تنظیم می‌کنند معاوضه‌ای بین سالی که در آن هستند و سال‌های آینده انجام می‌دهند. کسی که درآمدهایش در سال‌های آینده بیشتر باشد سعی می‌کند که حالا قرض بگیرد و در سال‌های آتی از آن وام‌های خود را پرداخت کند. کسی هم که امروز درآمدهایش بیشتر باشد معمولاً سعی می‌کند که آن‌ها را پس‌انداز کند تا در سال‌های آینده از آن‌ها استفاده بیشتری بکند. معمولاً درآمدهای دوران بازنشستگی افراد جامعه کمتر از درآمدهای دوران فعالیت آنان است. بنابراین، پس‌انداز می‌کنند تا بتوانند در آینده از آن استفاده کنند. هرچه این اختلاف بین درآمد حال و درآمد مورد انتظار آینده بیشتر بشود خط بودجه شیب تندتری می‌گیرد و آن افرادی که در مورد این معاوضه اقدام کرده‌اند روی منحنی‌های بی‌تفاوتی بالاتری می‌روند. بنابراین حتماً رفاه این افراد بیشتر خواهد شد و رفاه جامعه هم افزایش پیدا خواهد کرد. هر چه نرخ سودی که به بیمه‌های زندگی تعلق می‌گیرد بیشتر باشد عده بیشتری را به سمت بیمه‌های زندگی جذب می‌کند و رفاه بیشتری می‌آورد. به هر حال، بیمه‌های زندگی باعث می‌شوند تا از مصرف جلوگیری

شود و بنابراین، بخشی از درآمد مردم از چرخه مصرف به سمت پس انداز رود و این یعنی کمک به برنامه‌های تثبیت اقتصادی. سرمایه‌هایی را هم که به سمت بیمه می‌آیند سپس به سمت برنامه‌های تولیدی می‌روند، یعنی سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های مولد. پس هم جلو مصرف را می‌گیریم، هم وضعیت اقتصادی را بهبود می‌بخشیم و هم به یاری توسعه کشور می‌شتابیم. در یک شرکت که کارکنان دارای بیمه زندگی هستند ارتباط کارفرما و کارکنان قوی‌تر می‌شود، کارکنان بیشتر احساس امنیت می‌کنند و آرامش فکری و اطمینان از آینده ایجاد می‌شود. در نهایت، بیمه‌های زندگی در رفاه اجتماعی و بالا رفتن مطلوبیت زندگی اجتماعی تأثیر به‌سزایی خواهد داشت.

اما در حال حاضر بیمه‌های زندگی در کشور چه وضعی دارند. متأسفانه نسبت بیمه زندگی در کشورمان خیلی پایین است. در قاره آسیا، پرتفوی بیمه‌های زندگی بیش از ۷۰ درصد است در حالی که در کشور ما فقط دوبار از ۱۰ درصد فراتر رفته است؛ یک‌بار موقعی که طرحی برای بیمه زندگی داده شده بود که به جای سرمایه بیمه زندگی، خانه و منزل مسکونی ارائه می‌کردند که این باعث شد تا مردم برای خریدن این نوع بیمه هجوم بیاورند که طرح با شکست مواجه شد. دو سال بعد هم که همه پول‌های خود را پس گرفتند، دوباره سهم بیمه‌های زندگی در مجموع بیمه‌ها پایین آمد. یک بار هم موقعی بود که شرکت سهامی بیمه ایران در سال ۱۳۶۸ به ارائه بیمه زندگی حادثه کارکنان دولت اقدام کرد. این موضوع باعث شد که سهم بیمه‌های زندگی باز به ۱۳ یا ۱۴ درصد در مجموع بیمه‌ها برسد ولی چون در دوران سازندگی بودیم بی‌درنگ بیمه‌های آتش‌سوزی و بقیه بالا رفت. بنابراین باز نسبت آن پایین‌تر از ۱۰ درصد شد. تازه همین درصد هم بیشتر مربوط به بیمه‌های گروهی و زمانی است. نسبت حق بیمه این نوع بیمه‌نامه‌ها به تولید ناخالص داخلی بسیار پایین است: ۴ صدم درصد و در ردیف هفتاد و ششم جهان بودن یعنی تقریباً هیچ.

کشورهایی مثل ژاپن و کره جنوبی را نمی‌توان برای مقایسه برگزید. وقتی درآمد سرانه کشوری به ۴۰ هزار دلار رسیده است ما اصلاً نمی‌توانیم خود را بنا آن مقایسه کنیم. نسبت آن‌ها هم در حال حاضر بالای ۱۰ است یعنی از هر ۱۰۰ واحد درآمد سرانه ۱۰ واحد را به بیمه‌های زندگی اختصاص می‌دهند. ولی به کشورهای هم‌ردیف می‌توان اشاره کرد. برای مثال، هند ۱/۴۱، تایلند ۱/۱۶، اندونزی ۵۵ صدم، مراکش ۵۱ صدم، مکزیک ۵۰ صدم، چین ۴۳ صدم و پاکستان ۳۵ صدم. یعنی نسبت آن‌ها با ما هنوز ۱ به

۱۰ است. بنابراین ما در بیمه‌های زندگی عقب ماندگی جدی داریم. آمار نشان می‌دهد که کثرت درآمدی سرانه بیمه زندگی نسبت به درآمد سرانه ۱/۵۷ است. پس بیمه زندگی از نظر اقتصادی کالای لوکس به حساب می‌آید. یعنی اگر در آمد کشور ۱۰۰ درصد افزایش پیدا کند بیمه زندگی ۱۶۰ درصد افزایش پیدا می‌کند. به همین دلیل کشورهایی که به مراتب بالای درآمد می‌رسند، سهم حق بیمه زندگی آنها به شدت افزایش پیدا می‌کند. پس دو نتیجه می‌گیریم:

۱. بیمه زندگی به درآمد سرانه وابسته است. اگر درآمد سرانه زیاد شود بیمه زندگی هم زیاد می‌شود.

۲. نسبت بیمه زندگی به حق بیمه سرانه با سرعت بیشتری افزایش پیدا می‌کند. اما این همه ماجرا نیست. کشوری مثل امارات ۱۳ هزار دلار درآمد سرانه دارد، ایسلند ۲۶ هزار دلار، کویت ۱۵ هزار دلار، عمان ۵/۵ هزار دلار، عربستان ۹/۵ هزار دلار و بحرین ۸ هزار دلار. ولی در این کشورها بیمه سرانه‌شان کمتر از ۳۰ دلار است. بنابراین درآمد شرط ضروری است ولی شرط کافی نیست. بدین مفهوم که بالابودن درآمد سرانه لزوماً توسعه بیمه زندگی را در پی ندارد.

برای مثال، کشورهای با درآمد پایین‌تری داریم که مشابه ما هستند و سطح آنها نسبت به ما خیلی بالاست: چین درآمد سرانه‌اش ۵۲۱ دلار است یعنی تقریباً یک سوم درآمد سرانه ما. بیمه سرانه آن هم ۱/۹ دهم دلار است در حالی که بیمه سرانه ما ۶ دهم دلار است. درآمد سرانه زیمباوه ۷۰۶ دلار است، در حالی که بیمه سرانه‌اش ۱۳ دلار است یعنی ۲۰ برابر ما. مصر تقریباً درآمد سرانه‌اش ۱۰۲۵ دلار است ولی بیمه سرانه‌اش از ۱/۶ دلار تجاوز نمی‌کند. پاکستان با ۴۵۷ دلار درآمد سرانه بیمه زندگی ۱/۶ دلار است یعنی تقریباً ۳ برابر ما. بنابراین فقدان درآمد بالا صرفاً مانع پیشرفت نیست. عوامل دیگری هم در توسعه نیافتگی بیمه زندگی دخیل هستند که به نظر من یکی از مهم‌ترین آنها فقدان انگیزه پس انداز است. شاید هم به قول راگنار نرکس به علت اثر نمایش بین‌المللی است. یعنی کشورهای توسعه نیافته بی آن‌که به سطح درآمد بالا برسند از طریق ماهواره و تلویزیون و وسایل ارتباط جمعی با نوع مصرف کشورهای پیشرفته آشنا می‌شوند و تلاش می‌کنند که مصرف خودشان را مثل آنها بکنند در حالی که درآمدشان به اندازه آنها نیست. این باعث می‌شود که پس‌انداز به‌طور جدی شکل نگیرد.

دومین عامل، مدیریت ریسک است که متأسفانه فرهنگ آن در کشور ما خیلی پایین است. بررسی‌ها نشان داده است که خصوصی سازی تأثیر زیادی در این زمینه دارد یعنی همین کشورهایی که نام بردم، خصوصی سازی بیشتر در آن‌ها نقش داشته است. اینان سعی می‌کنند که باز بیمه‌های تأمین اجتماعی را به دوش بخش خصوصی بیندازند، در حالی که ما بیشتر دوست داریم که تأمین اجتماعی و بال دولت باشد. چرایش را من نمی‌دانم. شاید هم واقعاً نگران این هستند که مشکلاتی برای مردم ایجاد شود. در حالی که هنوز بسیاری از مسؤولان ما نمی‌دانند که نقش بیمه‌های زندگی چیست و چه قدر می‌تواند این بار را از دوش دولت بردارد و به آن کمک کند. پایین بودن سطح فرهنگ بیمه فقط مربوط به مردم نیست، بلکه به مسؤولان نیز مربوط می‌شود.

موانع توسعه بیمه‌های زندگی در کشور

من مطالعه‌ای جدی در باره موانع توسعه بیمه‌های زندگی در کشورمان انجام داده‌ام که به طور خلاصه عرض می‌کنم. اول، پایین بودن درآمد سرانه است که عرض کردم. دوم، پایین بودن انگیزه پس انداز، که این هم نکته مهمی است و سوم که مهم‌تر می‌نماید، بی میلی شرکت‌های بیمه در صدور بیمه‌نامه‌های زندگی است. البته دلایل بی میلی آن‌ها را هم شرح می‌دهم. از یک سو، جذابیت رشته‌های آتش سوزی، باربری و نظایر این‌هاست. در رشته آتش سوزی، هم اکنون رقابت بسیار جدی وجود دارد و اغلب در پی پرتفوی همدیگر هستند، زیرا حاشیه امنیت سودش بسیار بالاست. ضریب خسارت بیمه‌های باربری و آتش سوزی پایین است در حالی که ضریب خسارت بیمه زندگی تاکنون هیچ وقت کمتر از ۵۰ درصد نبوده است. طبیعی است شرکتی که می‌تواند دنبال بیمه‌ای سود آور برود انگیزه‌ای ندارد که سراغ بیمه نسبتاً زبان‌آور را بگیرد. تازه این قدر هم سخت: بیمه زندگی را به راحتی نمی‌شود فروخت. بیمه آتش سوزی با یک قرارداد، رقم درستی وارد شرکت می‌کند. بنابراین جذابیت سایر رشته‌ها و فقدان انگیزه برای بیمه زندگی باعث می‌شود که شرکت‌ها دنبال بیمه‌های زندگی نروند.

از سوی دیگر، ساختار غیر زندگی شرکت‌های بیمه به گونه‌ای است که این شرکت‌ها بیشتر برای اشیا و اموال درست شده‌اند. متأسفانه بیمه دانا هم که تخصصی بود نتوانست وقف بیمه زندگی بشود و باز بیمه زندگی مظلوم واقع شد و کسی دنبال آن نرفت. شبکه

فروش بیمه زندگی نیز با شبکه فروش بقیه بیمه‌ها فرق دارد. در این زمینه تأکید می‌شود که مدیریت فروش بیمه‌های زندگی باید مستقل باشد. حتی رده آن در حد رده مدیر عامل یک شرکت باید باشد. اختیاراتش هم همین‌طور. برای این‌که در اینجا باید نمایندگان ورزیده پرورش یابند تا هم بیمه بفروشند و هم اقساط بیمه را بگیرند. شعبه‌ای که گرفتار هزار و یک بیمه نامه است نمی‌تواند مسؤول بیمه زندگی هم باشد. البته تعداد نمایندگان ما در حال حاضر به ۱۷۰۰ می‌رسد و در مقایسه با دو سه سال گذشته ۳ برابر شده‌اند ولی متأسفانه جوانند و در این زمینه تبحر کافی ندارند یا مشغول بیمه‌نامه‌های بی‌دردسر هستند. این مشکل باید حل شود. فردی که می‌خواهد بیمه زندگی بفروشد باید روان شناسی هم خوانده باشد، خوش برخورد باشد و همه ضوابط جذب مشتری را بداند. البته شرکت‌های بیمه مقصر نیستند بلکه ایراد در وضعیت اقتصادی چند سال گذشته است که نمی‌توان از ذخایر استفاده بهینه کرد.

فرض کنید از همه بیمه گرفتید و سرمایه‌ها را با هزینه کلان تجهیز کردید ولی کجا می‌خواهید استفاده کنید که سودآوری داشته باشد. ما هنوز چندین میلیارد تومان پول مردم را به صورت اوراق قرضه در اختیار بانک مرکزی قرار داده‌ایم که نتوانسته‌ایم پس بگیریم. سودی هم به آن تعلق نمی‌گیرد. وقتی شما سود ندهید کسی نمی‌آید پیش شما بیمه زندگی بشود. اگر این مبلغ را پیش خودش نگه دارد شاید بازده بیشتری داشته باشد. بنابراین به این سه دلیل، شرکت‌های بیمه نه «تمایل» دارند نه «توانایی».

چهارمین عامل، تورم شدید است که سال گذشته تجربه کردیم. این تورم شدید به ما اجازه نداد که مردم را به بیمه‌های زندگی جذب کنیم. شرایط تورمی، دشمن بیمه‌های زندگی است و تمام نتایج و کارایی این بیمه‌نامه‌ها را خنثی می‌کند.

عامل پنجم، دولتی بودن ساختار صنعت بیمه است. من بارها گفته‌ام و باز هم می‌گویم که دولتی بودن ساختار صنعت بیمه اصلاً مناسب فروش بیمه‌های زندگی نیست. فروش بیمه‌های زندگی انگیزه می‌خواهد، حوصله می‌خواهد و این‌ها با دیوان سالاری دولتی و شرایط عمومی مقررات دولتی نمی‌خوانند. به هر حال مانع مهمی است. کشورهایی که در این زمینه موفقیت‌هایی داشته‌اند توانسته‌اند به پیشرفت‌های مهمی نایل شوند.

عامل ششم، ناآگاهی عمومی از مزایای بیمه زندگی است. شرکت‌های بیمه باید در

این زمینه کارهای بیشتری بکنند و مردم را از مزایای این نوع بیمه آگاه سازند.

عامل هفتم، قوانین مالیاتی است. در زمینه بیمه زندگی، ما یکی از مترقی ترین قوانین مالیاتی را داریم. در حال حاضر، حق بیمه‌ای که برای بیمه زندگی پرداخت می شود طبق قانون جدید مالیات بر درآمد از مالیات معاف است و حق بیمه‌ای که شرکت‌ها بابت کارکنان خود برای بیمه زندگی می پردازند جزو هزینه‌های قابل قبول مالیاتی است و از مالیات معاف. سرمایه بیمه که به بازماندگان تعلق می گیرد از مالیات بر ارث معاف است. حتی دادگاه‌ها نمی توانند سرمایه بیمه زندگی را توقیف کنند. یعنی اگر فردی بدهکار باشد و فوت کند اعضای خانواده اش بیمه زندگی و سرمایه اش را دریافت می کنند و هیچ طلبکاری حق دریافت آن را ندارد. متأسفانه در کشور ما کسی به آن توجه نمی کند و بسیاری از شرکت‌ها و سازمان‌ها این را نمی دانند و گرنه به جای افزایش حقوق کارمندان که شامل مالیات هم می شود به سراغ بیمه زندگی می رفتند.

آخرین عامل، توسعه نامتعادل نظام بانکی و صنعت بیمه است. به نظر می رسد که با توجه به پیشرفت بسیار بیشتر نظام بانکی و تبلیغات وسیع برای جذب پس اندازهای مردم، سر شرکت‌های بیمه در این زمینه تا حدودی بی کلاه مانده است. امیدواریم که تعادل بین بانک و بیمه برقرار شود و شرکت‌های بیمه بتوانند در این زمینه رشد بیشتری داشته باشند. اصولاً، بیمه زندگی تخصصی باشد بهتر از این است که با بیمه اموال در آمیخته شود. پیشنهاد ما این است که شرکت‌های بیمه موجود حتی با مشارکت بانک‌ها هم که شده شرکت‌هایی به وجود بیاورند که کارشان فقط «بیمه زندگی» باشد. اگر هم نشد، شرکت‌های بیمه باید بخش بیمه زندگی خود را تقریباً مستقل بکنند، یعنی در نهایت، بخش بیمه‌های زندگی خود را با اختیارات تقریباً بیشتری در اختیار یک شرکت وابسته به خودشان بگذارند. بهینه کردن سرمایه‌گذاری‌ها هم، باز کمک جدی دولت را می طلبد. ما در سرمایه‌گذاری مشکل داریم. بسیاری از شرکت‌های بیمه ما با توجه به شرایط اقتصادی کشور در سودآور کردن سرمایه‌گذاری‌های خویش مشکل دارند. دولت باید مشوق بیمه‌های زندگی باشد نه این که بیمه‌های زندگی را رقیب و جانشین خود بداند.

ما هنوز هم اصرار داریم که بیمه‌های مکمل بیمارستانی باید به بخش بیمه‌های بازرگانی واگذار شود که به طور یقین، موجب رفاه بیشتر مردم خواهد شد. هر چه بار

خدمات درمانی و تأمین اجتماعی دولت بیشتر شود مشکلات بیشتر خواهد شد. در حال حاضر، بسیاری از دولت‌ها پی برده‌اند که راه حل معقول و نهایی، انتقال این بار به بخش خصوصی و به بیمه‌های بازرگانی است. در حالی که روند کار ما هنوز بر عکس است، یعنی سعی می‌شود که بار دولت بیشتر شود. در اصل ۲۹ قانون اساسی تأکید شده است که دولت باید برای مردم تأمین اجتماعی فراهم کند. در جای دیگر هم تأکید شده است که با «مشارکت مردم». به نظر من، مشارکت مردم یعنی بیمه‌های بازرگانی.

در پایان لازم می‌دانم که از کلیه دست‌اندرکاران، مدیران عامل محترم، مسئولان، هیأت‌های مدیره و مدیرانی که در اقصی نقاط کشور در خط مقدم صدور فعالیت می‌کنند، خسارت می‌پردازند و بیمه را توسعه می‌دهند تشکر کنم. همین طور از نمایندگان و کارگزاران محترم. با امید به گام‌های بلندتر و استوارتر صنعت بیمه، موفقیت همه کسانی را که در راه اعتلای صنعت بیمه کشور و در نهایت در راه شکوفایی اقتصاد کشور تلاش می‌کنند از خداوند متعال مسألت دارم. ■

