

نشریه الکترونیکی

# نازه های بیمه

## ایران و جهان

دو هفته نامه  
علمی، حرفه ای  
اطلاع رسانی

شماره ۱۳ / نیمه اول مرداد ۹۵



پژوهشگاه بیمه  
مرکز پژوهش‌های علمی ایران

روابط عمومی و امور بین الملل پژوهشگاه بیمه

[www.irc.ac.ir](http://www.irc.ac.ir)  
[tazehayebimeh@irc.ac.ir](mailto:tazehayebimeh@irc.ac.ir)

## فهرست مطالب

- ۲..... میز تخصصی مشترک فن آوری مالی راه‌اندازی شد
- ۳..... نظرخواهی درباره اجرای بخشنامه توزیع محصولات بیمه
- ۵..... معرفی فدراسیون جهانی واسطه‌گران بیمه
- ۶..... چارچوب پیشنهادی برای استاندارد نمودن سند اطلاعات محصولات بیمه و مشتریان
- ۷..... خروج انگلستان از اتحادیه اروپایی تبعات سنگینی برای بیمه‌گران زندگی آمریکا به همراه داشته است
- ۹..... بیمه‌گران در پوشش ریسک آب و هوایی از صندوق‌های بازنشستگی عقب‌ترند
- ۱۱ ..... بیمه‌گران غیرزندگی بیشترین آزادسازی ذخایر را در ۳۰ سال گذشته تجربه کردند.
- ۱۲ ..... مسئولیت شرکتی، کلید اعتماد سرمایه‌گذار
- ۱۴ ..... ارائه طرح پژوهشی "مالیات در صنعت بیمه تحلیل اقتصادی مالی و مطالعه تطبیقی آن در کشورهای منتخب"

## میز تخصصی مشترک فن آوری مالی راه‌اندازی شد

میز تخصصی فن آوری مالی<sup>۱</sup>، دپارتمان جدیدی برای مشاوره و گفتگو در زمینه صنعت فن آوری مالی است. هدف از این میز تخصصی ارائه تصویر بهتر از چالش‌های تنظیم و مقررات و نظارتی مرتبط با نوآوری مالی است. اولین جلسه این میز تخصصی در روز ۱۹ جولای ۲۰۱۶ تشکیل شد و هماهنگی‌های آن را سازمان تنظیم بازار مالی فرانسه (AMF)<sup>۲</sup> و سازمان نظارت احتیاطی و حل اختلافات (ACPR)<sup>۳</sup> انجام می‌دهند. این جلسه با حضور وزیر اقتصاد، صنعت و امور دیجیتال فرانسه برگزار شد. از اهداف دیگر این میز تخصصی، مشاهده و پیگیری توسعه‌ها و پیشرفت‌ها، مذاکره، ارائه پیشنهادات، شناسایی چالش‌های مرتبط با توسعه فن آوری مالی از منظر فرصت‌ها و نیز ریسک‌های بالقوه اعلام شده است.

رئیس کل سازمان تنظیم بازار مالی فرانسه، جرارد رامیک<sup>۴</sup> در این زمینه اظهار داشت: «گام سریع در عبور به دنیای دیجیتال در خدمات مالی، تغییرات ریشه‌ای در چارچوب مراجع ما را می‌طلبد. به عنوان ناظر، ما می‌توانیم شاهد بسیاری از مزایای قابلیت پیگیری<sup>۵</sup> و شفافیت<sup>۶</sup> باشیم. ما می‌خواهیم به نوآوران کمک کنیم تا توانمندی لازم برای راه‌اندازی کسب و کار در محیطی امن را به دست بیاورند تا بتوانند متولی رشد باشند. همچنین، از سرمایه‌گذاران خرد که نیاز دارند تا درباره محصولات و خدمات جدید اطمینان حاصل کنند، حمایت می‌نماییم.»

این میز تخصصی متشکل از ۳۴ عضو متخصص است که برای دو سال تعیین شده و عضویت آنها قابل تجدید می‌باشد.

برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: سازمان تنظیم بازار مالی فرانسه (AMF)، جولای ۲۰۱۶

<sup>۱</sup> Fintech

<sup>۲</sup> Autorité des Marchés Financiers

<sup>۳</sup> Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution

<sup>۴</sup> Gerard Rameix

<sup>۵</sup> Traceability

<sup>۶</sup> Transparency

## نکته:

در همه صنایع، تشکیل انجمن‌های علمی و تخصصی، راه فعالیت در آن حوزه تخصصی را هموارتر می‌کند. در واقع، یکی از عناصر اصلی و زیر بنایی در هر صنعتی، مفهوم "انجمن علمی" و وجود روابط و تعامل‌های فکری و تخصصی در بین اعضای این انجمن‌ها و نیز بین انجمن‌های علمی و حرفه‌ای در سطح دنیاست. وجود اجتماع علمی و تخصصی و همکاری‌های رشته‌ای و بین رشته‌ای، علاوه بر آشنایی با تحولات و دستاوردهای جدید و تدوین معیارهای ارزیابی قوت و ضعف کار علمی، امکان نظارت بر اعمال و اجرای هنجارها و ضوابط و جلوگیری از انحرافات و انباشت و پیشرفت در محیط علمی و حرفه‌ای را فراهم می‌کند. یکی از ویژگی‌های مهم این انجمن‌ها، فراهم شدن امکان ایجاد ارتباط بین دست‌اندرکاران حوزه مربوطه است. تشکیل چنین انجمن‌هایی راه را برای پیشبرد اهداف تولیدکنندگانی که در بخش تخصصی فعالیت می‌کنند باز کرده و آن‌ها را در تصمیم‌گیری‌ها و تصمیم‌سازی‌ها حمایت می‌کند.

در صنعت مالی و بیمه هم در سراسر دنیا انجمن‌های علمی، حرفه‌ای و تخصصی زیادی وجود دارند که امری اجتناب ناپذیر است. این کار می‌تواند منجر به ایجاد فضایی برای برقراری ارتباط دائم و تعامل مطلوب بین خبرگان و فعالان این حوزه شود. هم‌چنین می‌توانند از طریق برگزاری کارگاه‌های آموزشی تخصصی، در ارتقای سواد بیمه‌ای فعالان صنعت نیز نقش مهمی ایفا کنند.

### نظرخواهی درباره اجرای بخشنامه توزیع محصولات بیمه

بخش‌نامه توزیع بیمه (IDD)<sup>۱</sup>، نقطه عطف مهمی برای ارتقای حمایت از مشتری در اروپا محسوب می‌شود که مستقیماً مرتبط با توزیع محصولات بیمه‌ای است. سازمان بیمه و مستمری بازنشستگی شغلی اروپا (EIOPA)<sup>۲</sup>، سند مشورتی خود را در رابطه با اجرای فنی بخش‌نامه توزیع بیمه، به کمیسیون اروپایی<sup>۳</sup> ارائه داد. در پیش‌نویس این سند مشورتی سه هدف تعیین شده است:

<sup>۱</sup> Insurance Distribution Directive

<sup>۲</sup> European Insurance and Occupational Pensions Authority

<sup>۳</sup> European Commission

اول، حصول اطمینان از چرخه محصول، محصولات بیمه باید نیازهای مشتریان را برآورده نمایند و بنابراین باید از سوءفروش<sup>۱</sup> پیشگیری یا کاسته شود.

دوم، حصول اطمینان از اینکه پرداخت شخص ثالث مانند کارمزد<sup>۲</sup> اثر مخرب بر کیفیت خدمات به مشتریان نداشته باشد.

سوم، حصول اطمینان از اینکه بیمه گران و واسطه گران بیمه، محصولات متناسب (در صورت پیشنهاد فروش) یا فراخور (در صورت عدم پیشنهاد فروش) را به تک تک مشتریان ارائه می دهند.

در این سند مشورتی، این سازمان، از تمامی افراد و نهادهای علاقمند خواسته است تا بازخوردهای خود را در زمینه سیاست گذاری‌ها در زمینه‌های ذیل را ارائه دهند:

- رصد و مدیریت حاکمیتی بر محصولات بیمه
- برنامه ریزی برای پیشگیری و مدیریت اختلاف سلیقه‌ها میان توزیع کنندگان و مشتریان به ویژه محصولات سرمایه گذاری مبتنی بر بیمه (IBIP)<sup>۳</sup>
- تخصیص شرایط کارمزدهایی که توسط تولیدکنندگان به توزیع کنندگان ارائه می شود.
- تخصیص اطلاعاتی که توزیع کنندگان باید از مشتریان دریافت نمایند تا تناسب محصولات سرمایه گذاری مبتنی بر بیمه را شناسایی، ارزیابی و گزارش گیری نمایند.

سازمان بیمه و مستمری بازنشستگی شغلی اروپا، توصیه فنی خود را در فوریه ۲۰۱۷ تسلیم کمیسیون اروپایی خواهد نمود. ضرب الاجل دریافت پیشنهادات و نظرات تا ۱۳ اکتبر سال جاری میلادی اعلام شده است.

برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: سازمان بیمه و مستمری بازنشستگی شغلی اروپا، جولای ۲۰۱۶

<sup>۱</sup> Mis-selling

<sup>۲</sup> Commission

<sup>۳</sup> Insurance-based investment product

**نکته:**

آنچه که جزء اهداف اصلی این سند محسوب می‌شود این است که محصولات بیمه‌ای باید منطبق بر نیاز مشتری ارائه شوند و در گذر زمان نیازهای مشتریان در حال تغییر است. این امر مستلزم این است که علاوه بر طراحی و ارائه محصولات متناسب با نیازهای مشتریان، این محصولات باید توسط واسطه‌گران حرفه‌ای و متخصص ارائه شوند. چالشی که در حال حاضر در حوزه‌های مختلف بیمه‌ای صنعت بیمه کشور با آن روبرو است. بنابراین باید علاوه بر پویایی در واکاوی محصولات مورد نیاز، با تربیت نیروی انسانی متخصص و استفاده از بهترین کانال‌های توزیع محصولات بیمه‌ای را در اختیار مشتریان قرار داد.

### معرفی فدراسیون جهانی واسطه‌گران بیمه

فدراسیون جهانی واسطه‌گران بیمه (WFII)<sup>۱</sup>، نماینده کارگزاران و نمایندگی‌ها بیمه از میان بیش از ۱۰۰ انجمن ملی در سرتاسر جهان (بیش از ۸۰ کشور) می‌باشد. این فدراسیون در ژانویه ۱۹۹۹ در واشنگتن، ایالات متحده کار خود را آغاز نمود و نماینده ۴۰۰ هزار واسطه‌گر حرفه‌ای در بخش بیمه از سرتاسر جهان بوده است. این سازمان غیرانتفاعی، مدافع منافع واسطه‌گران مؤسسات بین‌المللی است و برای تعمیق درک نقش کارگزاران و نمایندگی‌ها بیمه در تجارت جهانی تلاش می‌نماید. این فدراسیون توسط سازمان‌های جهانی و مؤثر مانند OECD، FATF، IAIS، WTO و سازمان ملل متحد رسماً شناخته شده است.

برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: فدراسیون جهانی واسطه‌گران بیمه

**نکته:**

فدراسیون جهانی واسطه‌گران بیمه با هدف گسترش نقش واسطه‌گران بیمه‌ای در اقتصاد تشکیل یافته است. این سازمان به دنبال استفاده از روش‌های مختلف در راستای ایجاد نوآوری و توسعه فعالیت‌های واسطه‌گران است. همچنین این سازمان با تقویت مهارت‌های واسطه‌گران بیمه‌ای، آنها را آماده فعالیت در سطح بین‌المللی می‌کند. در صنعت بیمه به‌عنوان یک بخش اثرگذار در اقتصاد هر کشور، وجود این چنین ساختاری بسیار مهم و

<sup>۱</sup> World Federation of Insurance Intermediaries

ضروری به نظر می‌رسد. چرا که این صنعت، متفاوت از سایر بخش‌های اقتصادی، نه تنها به‌عنوان یک فعالیت اقتصادی اثرگذار شناخته می‌شود بلکه به‌عنوان پوشش‌دهنده مخاطرات مختلف موجود در جامعه، نقشی مهم در بهبود وضعیت فعلی و آتی ذی‌نفعان خود داشته و با پذیرش ریسک‌های متنوع امکان حرکت‌های پرشتاب جامعه در بخش‌های گوناگون اقتصادی و اجتماعی را فراهم می‌سازد.

## چارچوب پیشنهادی برای استاندارد نمودن سند اطلاعات محصولات بیمه و مشتریان

فدراسیون بیمه و بیمه اتکائی اروپا یا همان انشورنس یورپ<sup>۱</sup>، چارچوب پیشنهادی خود را برای سند اطلاعات محصولات بیمه‌ای (IPID)<sup>۲</sup> درباره محصولات بیمه غیرزندگی تدوین و ارائه نمود. این سازمان، کار خود را در حمایت و در راستای برنامه سازمان بیمه و مستمری بازنشستگی شغلی اروپا و کمیسیون اروپایی انجام داده است. IPID، بخش ضروری بخش‌نامه توزیع بیمه محسوب می‌شود که مشتریان را از اطلاعات مورد نیاز درباره محصولات غیرزندگی پیش از خاتمه قرارداد آگاه می‌سازد. این بخش‌نامه درخواست دارد تا IPID روی کاغذ یا یک وسیله بادوام ارائه شود.

پیشنهاد انشورنس یورپ، با هدف ارائه راه‌کاری مشتری‌پسند بوده که در هر دو حالت کاغذی و دیجیتال انجام می‌شود. برای مثال، استفاده از آیکون‌هایی که توجه مشتری را به بخش‌های مختلف برای شناسایی سریع اطلاعات جذب و سند را ساده و خواندن آن را آسان می‌نماید. این پیشنهاد تمامی ملزومات اطلاعات تحت بخش‌نامه فوق را دارا می‌باشد و تلاش دارد تا از یک رویکردی دیجیتال-پسند<sup>۳</sup> و در راستای تکمیل روند روبه‌رشد دیجیتال‌سازی خدمات مالی بهره‌بردار.

انشورنس یورپ یا فدراسیون بیمه و بیمه اتکائی اروپا، نماینده ۳۴ کشور عضو اروپا است و دفتر آن در براسل بوده و نماینده تمامی انواع عملیات‌های بیمه و بیمه‌های اتکائی که توسط شرکت‌ها، تعاونی‌ها و بنگاه‌های کوچک و متوسط اروپایی انجام می‌پذیرد، است. همچنین، این سازمان، نماینده تقریباً ۹۵٪ درآمد حق بیمه این

<sup>۱</sup> Insurance Europe

<sup>۲</sup> Insurance Product Information Document

<sup>۳</sup> Digital-friendly

شرکت‌ها می‌باشد. درآمد حاصل از حق بیمه بیمه‌گران اروپایی ۱۱۷۰ میلیارد یورو است و یک میلیون نفر در این شرکت‌ها مشغول به کار هستند و ۹۶۰۰ میلیارد یورو نیز در اقتصاد کلان سرمایه‌گذاری می‌نمایند.

برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: انشورنس یوروپ، جولای ۲۰۱۶

#### نکته:

فدراسیون بیمه و بیمه اتکایی اروپا به منظور استاندارد نمودن سند اطلاعات محصولات بیمه‌ای، اقدام به پیشنهاد چارچوبی مشخص برای محصولات بیمه غیر زندگی نموده است. چارچوب پیشنهادی مذکور، صرفاً جهت ارائه خلاصه‌ای از پوشش‌های اصلی و استثنائات بوده و بر اساس نیازهای فردی اشخاص طراحی نشده است. یکی از برجسته‌ترین ویژگی‌های این چارچوب پیشنهادی آن است که در هر دو حالت کاغذی و دیجیتال ارائه می‌شود و از این جهت برای مشتریان دیجیتال دوست بسیار جذاب خواهد بود. علاوه بر این استفاده کردن از آیکون‌های متفاوت در چارچوب پیشنهادی مذکور باعث می‌شود که خواندن سند اطلاعاتی آسان و تکمیل آن ساده باشد.

این اقدام یکی از گام‌های مهمی است که امروزه در جهت توسعه خدمات مالی می‌بایست انجام شد؛ چراکه نیاز به دیجیتال سازی ارائه این خدمات است در شرایط کنونی جوامع بیش از پیش احساس می‌شود.

## خروج انگلستان از اتحادیه اروپایی تبعات سنگینی برای بیمه‌گران زندگی آمریکا

### به همراه داشته است

به گزارش فیچ<sup>۱</sup>، رأی انگلستان برای خروج<sup>۲</sup> از اتحادیه اروپا (EU)، از منظر بیمه‌گران زندگی ایالات متحده منفی تلقی می‌شود زیرا این مسئله سبب افزایش عدم اطمینان اقتصادی و احتمال اثرگذاری بر سیاست‌گذاری مالی در ایالات متحده منجر گردد.

<sup>۱</sup> Fitch Ratings

<sup>۲</sup> BREXIT



اثر قریب‌الوقوع بر نرخ‌های بهره و بی‌ثباتی بازار مالی، فضای عملیاتی را بیش از پیش برای بیمه‌گران زندگی آمریکایی پرچالش‌تر نموده است. البته فیچ، پیش‌بینی اثرات فوری بر رتبه‌بندی بیمه‌گران زندگی آمریکایی را پیش‌بینی نکرده است.

علاوه بر این، افزایش بی‌ثباتی در بازار مالی برای بیمه‌گران زندگی که با ریسک بازارهای سهام<sup>۱</sup> از طریق حساب سرمایه‌گذاری در سبد سهام عادی<sup>۲</sup> و اوراق سرمایه‌گذاری مستمری متغیر<sup>۳</sup> و کسب و کارهای مدیریت دارایی مواجه هستند، اثرات منفی بیشتری را به همراه دارد.

بیشتر بیمه‌گران زندگی ایالات متحده، مستقیماً درگیر ریسک بازارهای بیمه در انگلستان و اروپا نیستند. اما برای شرکت‌هایی که مستقیماً تحت تأثیر این ریسک‌ها هستند، این تنها سهم کوچکی از بازار کسب و کار آنها را دربر می‌گیرد. بنابراین، انتظار می‌رود با وخیم‌تر شدن اوضاع در عملکرد مالی بیمه‌گران آمریکایی و شرکت‌های تابع آنها در انگلستان و اروپا، بر رتبه‌بندی‌ها اثر بگذارد. رتبه‌بندی بیمه‌گران زندگی ایالات متحده که مالکیت کامل آن زیر نظر بیمه‌گران اروپایی است و دارای چشم‌انداز رتبه‌بندی باثبات<sup>۴</sup> را دارا هستند، نسبت به سناریو مغایر خروج انگلستان، بیشتر آسیب‌پذیر خواهند بود.

برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: شرکت رتبه‌بندی فیچ، جولای ۲۰۱۶

#### نکته:

با شروع مذاکرات اتحادیه اروپا و انگلستان در مورد چگونگی نوع رابطه پس از خروج انگلستان از این اتحادیه، عواقب و چالش‌ها و فرصت‌های مبهمی در انتظار واحدهای تجاری و اقتصادی که با انگلستان رابطه تنگاتنگ دارند می‌باشد. تاریخ دقیق جدایی از اتحادیه اروپا مشخص نیست لیکن با انتخاب نخست وزیر جدید انگلستان این روند به زودی آغاز خواهد شد. واحدهای اقتصادی آمریکایی از فعالیت خود در انگلستان به عنوان سنگ بنایی برای تجارت با سایر کشورهای اتحادیه اروپا استفاده می‌کنند. حال آنکه جدایی انگلستان از اتحادیه اروپا تجارت و سرمایه‌گذاری شرکت‌های آمریکایی در این کشور را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. بسیاری از

<sup>۱</sup> Equity market

<sup>۲</sup> General account equity investment

<sup>۳</sup> Variable annuity

<sup>۴</sup> Stable Ratings Outlook

بیمه گران آمریکایی فعال در انگلستان، به بیمه گران اتکایی اتحادیه اروپا (مانند مونیخ ری، هانوفر ری و سویس ری) وابسته اند و ضربات مالی وارده به این بیمه گران اتکایی، تمایل آنها را در تقبل میزان تعهدات مالی کاهش می دهد.

## بیمه گران در پوشش ریسک آب و هوایی از صندوق‌های بازنشستگی عقب‌ترند

تحقیقات نشان می دهد، صنعت بیمه جهان، قادر نیست با صندوق‌های بازنشستگی<sup>۱</sup> در برابر حفاظت از پرتفوی خود نسبت به ریسک آب و هوایی<sup>۲</sup>، همگام حرکت نماید و این مسئله سبب می شود تا میلیاردها دلار در معرض عدم ثبات مالی قرار گیرند.

این بررسی توسط AODP و بر روی ۱۱۶ بیمه گر از سرتاسر جهان با ۱۵/۳ تریلیون دلار دارایی و نیز مقایسه با ۳۲۴ صندوق مستمری بازنشستگی با ۱۵/۹ تریلیون سرمایه گذاری، انجام پذیرفت. یافته‌های این مطالعه نشان می دهد که یک درصد از بیمه گران، به ارزیابی ریسک دارایی‌های بلوکه شده<sup>۳</sup> در سرمایه گذاری می پردازند؛ در حالی که شش درصد از صندوق‌های بازنشستگی، این ارزیابی را در پرتفوی خود لحاظ می کنند.

تنها ۵ درصد از بیمه گران در سرتاسر جهان، پرتفوی مربوط به انتشار کربن<sup>۴</sup> را می سنجند در حالی که ۱۳ درصد صندوق‌های بازنشستگی این سنجش را به طور مستمر انجام می دهند.

کمتر از ۱۰ شرکت بیمه (۸ درصد) کارمندانی دارند که ریسک آب و هوایی را به روند سرمایه گذاری اضافه می نمایند در مقابل، ۱۶ درصد از صندوق‌های بازنشستگی این برنامه را دارند.

همچنین، این مطالعه نشان می دهد که ۳ درصد از بیمه گران سیاستی دارند که بر مبنای آن شرکت‌های سرمایه پذیر<sup>۵</sup> را در ریسک آب و هوایی دخیل کنند، در حالی که این رقم در صندوق‌های بازنشستگی ۱۵ درصد می باشد.

<sup>۱</sup> Pension fund

<sup>۲</sup> Climate risk

<sup>۳</sup> Stranded asset

<sup>۴</sup> Portfolio carbon omission

<sup>۵</sup> Investee firm

جولیان پولتر<sup>۱</sup> رئیس اجرایی AODP در اظهارنظر خود اعلام کرد: «تغییرات آب و هوایی یک تهدید دوچندان برای صنعت بیمه محسوب می‌شود و شرکت‌ها با هزینه‌های انباشته<sup>۲</sup> به دلیل ادعاهای خسارت مربوط به اثرات تغییرات آب و هوایی روبرو هستند.»

وی می‌افزاید: «بیمه‌گران، متخصص در مدیریت ریسک هستند اما در حالی که ممکن است درکی از اثرات تغییرات آب و هوایی بر بیمه‌گری خود داشته باشند، اما نمی‌توانند این معما را در بخش سرمایه‌گذاری حل کنند.» آنها با این کار، میلیاردها دلار را در سرمایه‌گذاری از دست می‌دهند. «زیرا با ناتوانی در حفظ پرتفوی خود، ظرفیت طولانی مدت خود را برای پوشش خسارت‌های آتی، و نیز بیمه‌نامه‌های مشتریان را به خطر می‌اندازند و یک شکست سیستمیک را رقم می‌زنند که اثرات فاجعه‌بار آن کل اقتصاد را دربر خواهد گرفت.»

برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: اکچواری، جولای ۲۰۱۶

#### نکته:

تغییر اقلیمی، جوامع محلی را در معرض چالش‌ها و هزینه‌هایی مانند حفاظت از جان انسان‌ها و دارایی‌ها در برابر شرایط سخت اقلیمی و دیگر ریسک‌های مربوطه قرار می‌دهد. دامنه این ریسک شامل طوفان‌های شدید و مداوم، سیل‌ها، خشکسالی‌ها و سایر بلایای طبیعی تا بالا آمدن سطح دریاها، از بین رفتن محصولات و کمبود آب می‌شود.

بیش از ۸۲٪ قلمرو ایران در منطقه خشک و نیمه خشک قرار گرفته است و میزان بارندگی سالانه آن به مراتب از متوسط بارش در دنیا پایین‌تر می‌باشد. در نتیجه تغییرات آب و هوایی، معضل خشکسالی می‌تواند بطور جدی بخش‌های وسیعی از کشور را در سال‌های آتی در بر بگیرد و بالا آمدن سطح آب دریاها به مناطق ساحلی ایران خسارات مهمی را تحمیل نماید. همچنین اثرات تغییر آب و هوا بر روی سوخت‌های کربنی برای ایران به عنوان یکی از کشورهای عضو اوپک مهم است. شرکت‌های بیمه باید توجه ویژه‌ای به تغییرات اقلیمی داشته باشند و تشخیص بدهند که این مسئله اصلی‌ترین تهدید برای آنان است. تغییرات آب و هوایی تهدیدی بلندمدت برای بیمه‌گران به شمار می‌رود اما همراه آن، چالش‌های قیمت‌گذاری، موانع قانونگذاری عوایدی سرمایه‌گذاری،

<sup>۱</sup> Julian Poulter

<sup>۲</sup> Mounting cost

درخواست برای پرداخت غرامت، معضلاتی هستند که همیشه در صنعت بیمه وجود داشته‌اند و روی درآمدها تاثیر می‌گذارند. تحقیقات جدید نشان می‌دهد که اکثر بیمه‌گران برای مقابله با تهدیدهای ناشی از تغییرات آب و هوایی از آمادگی لازم برخوردار نیستند.

## بیمه‌گران غیرزندگی بیشترین آزادسازی ذخایر را در ۳۰ سال گذشته تجربه کردند.

بر اساس گزارش سازمان تنظیم مقررات احتیاطی انگلستان (PRA)<sup>۱</sup>، در سال ۲۰۱۵، آزادسازی ذخایر مالی توسط بیمه‌گران غیرزندگی به بالاترین حد خود در ۳۰ سال گذشته رسید.

این گزارش که خطاب به مدیران اجرایی شرکت‌های بیمه انگلستان تنظیم شده است، اظهار می‌دارد که این رقم بر اساس درصد ذخیره‌های محاسبه شده از بازده‌های نظارتی توسط PRA ارائه شده است.

کریس مولدر<sup>۲</sup>، مدیر بیمه عمومی این سازمان، اظهار داشت: «بی شک، این موضوع این پرسش را مطرح می‌نماید که آیا این آزادسازی ذخایر، پایدار هست.»

با اعلام اینکه هنوز دلیل وجود این روند مشخص نیست، PRA به امکان وجود چند علت اشاره نمود: تخلیه یک‌باره ذخایر اضافی از سال گذشته توسط بیمه‌گران؛ حرکت بر اساس بهترین تخمین؛ فشار برای حفظ سطح سودآوری؛ و شتاب برای گزارش‌گیری و تسویه حساب ادعاهای خسارت.

این نهاد ناظر همچنین اعلام نمود: «همچنین، ما انتظار داریم تا بیمه‌گران درک نمایند که چه میزان اعتبار به خاطر این روند، به کار گرفته شده است - با تأکید بر اینکه تمامی اینها ممکن است مزایای پیش‌بینی شده را دربر نداشته باشد.»

در بدترین وضعیت، نهاد ناظر انگلستان پیش‌بینی می‌کند که تورم خسارت‌ها به ۵ درصد در سال برسد اما برای دستیابی ذخایر به ارزش دفتری<sup>۳</sup> بیمه‌گران، پذیرش درست است تعهد یعنی بر عهده گرفت هم درست است<sup>۱</sup> - ۲ درصدی نیاز است.

<sup>۱</sup> Prudential Regulatory Authority

<sup>۲</sup> Chris Moulder

<sup>۳</sup> Booked reserve

مولدر در ادامه می‌افزاید: «این بدین معناست که اگر روند آتی در واقع در راستای تورم گذشته است، نیاز است تا ذخایر دفتری به بالاتر از ۲۵ درصد از پذیرش فعلی برسد. ما انتظار داریم تا بیمه‌گران اثرات طیف‌های مختلف پذیرش‌های تورمی را لحاظ نمایند تا هیئت‌های مدیره شرکت‌ها حساسیت‌های این شرایط را درک نمایند.»

برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: اکچواری، جولای ۲۰۱۶

#### نکته:

باید توجه داشت که رویکرد ذخیره‌گیری که بر مبنای بهترین تخمین انجام می‌شود این امکان را به شرکت‌های بیمه می‌دهد که آزادسازی ذخایر خود را با انعطاف بیشتری انجام دهند. از این رو عوامل غیرفنی از قبیل فشار برای حفظ سطح سودآوری و شتاب برای گزارش‌گیری و تسویه حساب ادعاهای خسارت می‌تواند در این تصمیمات موثر باشد که می‌تواند تبعات مالی قابل توجهی را در آینده این شرکت‌ها داشته باشد. در کشور ما نیز کسری‌های متوالی و دوره‌ای ذخایر نشان می‌دهد که چالش‌هایی در حوزه ذخیره‌گیری شرکت‌های بیمه وجود دارد که نیازمند اصلاح روند فعلی و نظارت دقیق تر است.

### مسئولیت شرکتی، کلید اعتماد سرمایه‌گذار

به گفته انجمن مستمری بازنشستگی و پس‌اندازهای عمر (PLSA)<sup>۱</sup>، طرح‌های بازنشستگی و سرمایه‌گذاران باید درک کنند که چطور شرکت‌هایی که در آنها سرمایه‌گذاری می‌نمایند نیروی کار خود را مدیریت می‌نمایند.

بر اساس راهنمای PLSA، داشتن این اطلاعات «عنصری حیاتی» برای درک عملکرد شرکت‌ها طی زمان توسط سرمایه‌گذاران است. این انجمن اعلام نمود که متأسفانه هم‌اکنون بسیاری از گزارش‌های سالانه

<sup>۱</sup> Assumption

<sup>۲</sup> Pensions and Lifetime Savings Association

شرکت‌ها، از اشاره به نقش کارمندان شرکت‌ها در دستیابی به عملکرد خود در گذشته و آینده چشم‌پوشی می‌کنند و اطلاعات ناچیزی درباره اینکه چطور کارمندان مدیریت، توسعه و یا ارزشیابی می‌شوند، ارائه می‌دهند.

این انجمن به طرح‌های بازنشستگی پیشنهاد می‌دهد تا شرکت‌های سرمایه‌پذیر<sup>۱</sup>، چند معیار سنجش استاندارد را برای ارزیابی داشته باشند مانند: تنوع جنستی، نوع استخدام، عملکرد کارمندان، سرمایه‌گذاری در آموزش و توسعه و نسبت‌های پرداخت.

PLSA اعلام نمود که گزارش‌گیری و ثبت این نوع معیارها در برخی موارد رسماً الزامی است و برخی سازمان‌های نظارتی و تنظیمی اعلام نموده‌اند که این مسئله به خودی خود، بار سنگینی به همراه دارد. همچنین، این انجمن، علاوه بر بررسی گزارش‌های سالانه به بررسی آنلاین اطلاعات شرکت‌ها از منظر فرهنگ و عملکردها، ملاقات‌های رودررو، رأی‌گیری و دیدار عمومی اشاره نمود.

برای دسترسی به منبع این خبر، [اینجا](#) را کلیک کنید.

منبع: اکچواری، جولای ۲۰۱۶

#### نکته:

امروزه مدیریت منابع انسانی مهمترین بخش یک سازمان را تشکیل می‌دهد. شرکتهای توانمند مسیر توسعه خویش را در توسعه و بهبود منابع انسانی جستجو می‌کنند، چرا که در نهایت این انسانها هستند که امور را به نتیجه می‌رسانند. علاوه بر آن نوآوری مهمترین عنصر رقابتی شرکتهای بازرگانی شده است و این مهم تنها به دست منابع انسانی اتفاق می‌افتد. شرکتهای بیمه نیز در این مقوله جهانی مستثنی نیستند و باید بتوانند نگاهی متفاوت با آنچه در گذشته نسبت به منابع انسانی داشته‌اند، کسب کنند. تشکیل واحدهای مستقل مدیریت منابع انسانی که مستقیماً زیر نظر مدیر عامل فعالیت داشته باشد اولین قدم در این زمینه است. پس از آن این واحد می‌تواند برنامه‌های منسجم و منظمی را در نظر بگیرد و بر اساس آن برنامه‌ها کیفیت منابع انسانی ارزیابی گردد. بر این اساس سرمایه‌گذاران نیز می‌توانند ارزیابی صحیحی از وضعیت شرکتهای بیمه‌اشته باشند و متغیرهای اثرگذار بر تصمیم‌گیری آنها مختص موارد مالی نباشد.

<sup>۱</sup> Investee company

## ارائه طرح پژوهشی "مالیات در صنعت بیمه تحلیل اقتصادی مالی و مطالعه تطبیقی آن در کشورهای منتخب"

طرح تحقیقاتی "مالیات در صنعت بیمه، تحلیل اقتصادی مالی و مطالعه تطبیقی آن در کشورهای منتخب"

توسط پژوهشکده بیمه انجام و در شورای مدیران بیمه مرکزی ج.ا.ا ارائه شد.

به گزارش روابط عمومی پژوهشکده بیمه نتایج این طرح پژوهشی که توسط گروه پژوهشی مطالعات اقتصادی و مالی بیمه در بازه زمانی بهار ۱۳۹۵ انجام شده است، با توجه به آمار موجود در صنعت بیمه و بانک مرکزی به بررسی سهم مالیات و عوارض قانونی شخص ثالث پرداختی صنعت بیمه از کل درآمدهای مالیاتی وصول شده و عوارض شخص ثالث کشور در مقایسه با سهم ارزش افزوده صنعت بیمه از تولید ناخالص داخلی طی سال‌های ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۲ پرداخته شده است.

بر پایه این گزارش با احتساب عوارض قانونی شخص ثالث پرداختی توسط صنعت از سال ۱۳۸۷ تا سال ۱۳۹۲ نسبت کل پرداختی مالیات و عوارض شخص ثالث به کل درآمد مالیاتی کشور و عوارض شخص ثالث همواره با روندی فزاینده بیش از سهم ارزش افزوده صنعت از تولید ناخالص داخلی بوده است. در سال ۸۸ میزان پرداخت قانونی صنعت نسبت به کل درآمد مالیاتی و عوارض شخص ثالث ۴٫۱ برابر سهم ارزش افزوده صنعت از تولید ناخالص داخلی می باشد در بازه زمانی ۹۲-۸۷ کمترین مقدار می باشد. مقدار متناظر مذکور در سال ۹۲ به بیشینه مقدار خود میرسد که بیش از ۴۰ برابر سهم ارزش افزوده صنعت بیمه از تولید ناخالص داخلی است. با توجه به اینکه حدود ۵۰ درصد پورتنفوی صنعت بیمه را بیمه‌های اجباری شخص ثالث تشکیل می دهد، مقدار عوارض شخص ثالث، مبلغ قابل توجهی می باشد

این گزارش می افزاید علاوه بر تحلیل آماری فوق، این پژوهش رفتار مالیاتی صنعت در میان کشورهای منتخب عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه را و همین طور برخی کشورهای غیر عضو این سازمان را مورد بررسی قرار می دهد. به بیان دیگر ابتدا صنعت بیمه را در موقعیت دیگر مؤسسات مالی قرار می دهد تا چارچوبی برای قضاوت مالیات گذاری مناسب در صنعت را ارائه دهد. در بخش بعدی، ماهیت نظارت بر صنعت و رابطه آن با مالیات گذاری مورد کنکاش قرار می گیرد. چندین مورد مسائل مربوط به مالیات گذاری عمومی که در صنعت

بیمه رواج دارد، ارائه می‌گردد. بخش‌های آتی، به جزئیات بیشتر مسائل مالیات‌گذاری خاص به ترتیب در بیمه‌های اموال و حوادث، اتکائی ۱ و بیمه زندگی با اشاره کوتاهی بر مالیات‌گذاری بیمه‌گذاران می‌پردازد. به طور خلاصه مهمترین پیشنهاد اجرایی این گزارش این است که نرخ مالیات بر سود شرکت‌ها در بخش شخص ثالث تحت عنوان عوارض شخص ثالث بیشتر از ۲۰ درصد گردد. در عوض عوارض قانونی حق بیمه شخص ثالث به کلی حذف گردد.

دلایل و شواهد تأیید کننده پیشنهاد فوق بدین شرح می‌باشند:

- تغییر سود شرکتهای بیمه از سال ۹۲ به سال ۹۱
- کاهش حق بیمه شخص ثالث برای بیمه‌گذاران و افزایش سطح رفاه آنها
- خنثی شدن کاهش درآمد بخش عمومی در نتیجه کاهش عوارض قانونی شخص ثالث با افزایش پایه مالیاتی شخص ثالث (سود شرکت‌های بیمه در رشته شخص ثالث)
- افزایش تقاضای پوشش اجباری شخص ثالث در کل کشور
- همگرایی و مطابقت سهم مالیات و عوارض پرداختی صنعت از کل مالیات و عوارض کشور
- کاهش بار تورمی ناشی از افزایش حق بیمه‌های شخص ثالث
- کاهش زیاندهی شرکت‌های بیمه در رشته شخص ثالث به علت ضریب خسارت بالای این رشته
- افزایش سطح رفاه طبقات پایین کشور و افزایش عدالت اجتماعی

منبع: سایت پژوهشکده بیمه

#### نکته:

نرخ مالیاتی در صورتی بهینه خواهد بود که درآمد ناشی از اخذ مالیات مانع از افزایش پایه مالیاتی نگردد. به عبارت دیگر در صورت افزایش پایه مالیاتی، درآمد سازمان مالیاتی نیز افزایش خواهد یافت. به عبارت دیگر هر دو طرف این بازی؛ مودّی مالیاتی و سازمان مالیاتی هر دو در وضعیت بهتری نسبت به حالت قبل از اخذ مالیات با نرخ غیر بهینه خواهد بود. در حالتی که اخذ عوارض شخص ثالث از حق بیمه‌های شخص ثالث تا حد زیادی مانع از افزایش ضریب نفوذ بیمه شخص ثالث



می‌شود، تغییر مبنای مالیاتی ضروری به نظر می‌رسد. از سویی دیگر توازنی بین سهم صنعت بیمه از کل درآمد مالیاتی و عوارض پرداختی شخص ثالث و سهم ارزش افزوده صنعت بیمه از تولید ناخالص داخلی وجود ندارد. شکاف مذکور آنقدر عمیق است که میتوان با اطمینان یکی از موانع توسعه صنعت بیمه و افزایش قیمت تمام شده این نوع از خدمات مالی در نظر گرفت.