

نشریه الکترونیکی

# نازه های بیمه ایران و جهان

دو هفته نامه  
علمی، حرفه ای  
اطلاع رسانی

شماره ۶۶ / نیمه دوم آذر ۹۷



مدیر مسئول:  
علیرضا محمدعلی

دبیر اجرایی:  
مهدی ملائی

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



روابط عمومی و امور بین الملل پژوهشکده بیمه

## فهرست

۱. رویه‌های جدید برای تسهیل در تجارت با ایران در بیانیه مشترک اروپا ..... ۲
۲. گزارش خبری: آخرین وضعیت اوراق بهادار بیمه‌ای در جهان ..... ۵
۳. پنج سال آتی شاهد ۵/۲ تریلیون دلار خسارت جرایم سایبری / بیمه و بانک در صدر حملات ..... ۱۰
۴. تمرکز بیمه‌گران در سال ۲۰۱۹ بر بیمه‌های زندگی، اموال و حوادث ..... ۱۳
۵. مبادله بیمه زندگی در افق دید سرمایه‌گذاران نهادی ..... ۱۶
۶. عمومی‌ترین خطاها در بیمه مسافرت ..... ۱۸
۷. چرا نسل مسن تر هزاره باید بیمه زندگی را جدی بگیرد؟ ..... ۲۲
۸. بیمه حق مالکیت چیست و چرا برای خرید منزل به آن نیاز دارید؟ ..... ۲۵

## ۱. رویه‌های جدید برای تسهیل در تجارت با ایران در بیانیه مشترک اروپا

وزرای خارجه فرانسه، آلمان و انگلستان ساز و کاری که تجارت قانونی با ایران را با هدف حفظ توافق‌نامه هسته‌ای تسهیل می‌نماید، در طرحی موسوم به ساحات<sup>۱</sup> اعلام کردند.

این مطلبی است که در وبسایت رسمی دولت انگلستان آمده و می‌افزاید: بیانیه مشترک وزرای سه کشور اروپایی، بدین ترتیب است:

«فرانسه، آلمان و انگلستان بر اساس تعهدی، تلاش‌های مستمر خود را برای حفظ برجام (برنامه جامع مشترک)<sup>۲</sup> که مورد حمایت معاهده ۲۲۳۱ شورای امنیت سازمان ملل است، در قالب طرح (ساحات) یا همان سازوکار حمایت از تبادلات بازرگانی<sup>۳</sup> اعمال می‌نمایند. این، یک ابزار مالی با هدف خاص تسهیل در تجارت قانونی بین ایران و عاملین اقتصادی اروپا است.»

این سه کشور اروپایی دوباره تأکید کردند که تلاش‌های آنان برای حفظ منافع اقتصادی برجام مشروط به اجرای کامل تعهدات هسته‌ای ایران از جمله همکاری کامل و منظم با آژانس بین‌المللی انرژی اتمی (IAEA)<sup>۴</sup> است.

ساحات از تجارت قانونی اروپا با ایران حمایت خواهد نمود و در ابتدا بر بخش‌هایی که بیشترین ضرورت را برای ایران دارد، از جمله خدمات دارویی، دستگاه‌های پزشکی و کالاهای کشاورزی و غذایی تمرکز خواهد داشت. هدف بلندمدت ساحات، باز کردن راه برای عاملین اقتصادی کشورهای ثالث است که علاقه مند به تجارت با ایران هستند و این سه کشور اروپایی چگونگی دستیابی به این مهم را ارزیابی خواهند نمود.

تدوین ساحات، گام مهم ابتدایی است که این سه کشور اروپایی برداشته‌اند. عملیاتی‌سازی ساحات، از رویکردی گام‌به‌گام پیروی می‌کند که بر کار روی جزئیات ملموس و عملیاتی به منظور تعریف روش عملیاتی شرکت‌ها تمرکز دارد. همچنین، این سه کشور اروپایی با ایران برای راه‌اندازی یک نهاد همکاری مؤثر و شفاف که لازمه عملیات‌سازی ساحات است، کار خواهد کرد.

ساحات یا اینستکس تحت بالاترین استانداردهای بین‌المللی در رابطه با مقررات ضد پولشویی، مبارزه با تأمین مالی تروریسم (AML/CFT) و تطبیق با تحریم‌های اتحادیه اروپایی و سازمان ملل عمل خواهد

1. INSTEX

2. Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA)

3. Instrument for Supporting Trade Exchanges

4. International Atomic Energy Agency

کرد. در همین راستا، این سه کشور اروپایی انتظار دارند تا ایران به سرعت اجرای تمامی عناصر طرح عملیاتی FATF را به انجام رساند.

این سه کشور اروپایی بر تعهد خود نسبت به پیگیری تدوین گسترده‌تر ساحات با کشورهای علاقمند اروپایی برای طراحی این ابزار در حمایت از تبادلات بازرگانی با ایران و هماهنگی با گام‌های عملیاتی فوق تأکید نمودند.

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

منبع: وبسایت رسمی دولت انگلستان، ژانویه ۲۰۱۹

### نکته:

صنعت بیمه مانند هر بخش اقتصادی دیگر در ایران از روابط خارجی اثر بسیاری می‌پذیرد. این که آیا ساحات یا همان اینستکس محصولات بیمه اتکائی و دیگر محصولات انتقال ریسک خارجی را شامل می‌شود هنوز مشخص نیست. اما در اینجا به بسط بیشتر موضوع ساحات یا اینستکس می‌پردازیم.

ساز و کار ویژه مالی موسوم به SPV که نامش را اینستکس مخفف ساز و کار حمایت از روابط تجاری گذاشته‌اند یک مکانیزم پرداخت است که به کمپانی‌های اروپایی اجازه می‌دهد روابط تجاری خود را بدون تحت تحریم آمریکا قرار گرفتن ادامه دهند.

در بیانیه سه کشور موسس این مکانیزم یعنی فرانسه، آلمان و بریتانیا آمده: «اینستکس از روابط تجاری مشروع با ایران حمایت می‌کند و بر بخش‌های حیاتی برای ایران از جمله بخش دارویی، تجهیزات پزشکی، کشاورزی و غذایی متمرکز است».

سیدعباس عراقچی در واکنش به راه‌اندازی این ساز و کار گفته است اروپایی‌ها این سازوکار را به شکلی طراحی کرده‌اند تا شرکت‌هایی که می‌خواهند با ایران کار بکنند، مشمول تحریم‌های آمریکا نشوند، البته فشار آمریکا نیز سرجای خودش هست. آمریکایی‌ها تهدید کرده‌اند که با این سازوکار مقابله خواهند کرد، اینکه طول کشید تا اروپایی‌ها این سازوکار را تعیین کنند برای این بوده که بتوانند راهکارهایی را پیدا کنند تا این تحریم عملیاتی نباشد.

او گفته البته این سازوکار اصولاً برای کالاهای تحریمی طراحی شده و اینکه برخی گفته‌اند که این سازوکار برای کالاهای غیرتحریمی طراحی شده مانند مواد غذایی و از این قبیل ممکن است که شروع کار با این کالاها باشد تا یک مکانیزمی برای پرداخت‌ها شکل بگیرد، اما این سازوکار برای کالاهای تحریمی خواهد بود.

از نظر اروپا اجرای این ساز و کار لازم بود اما مناقشات گسترده‌ای در مورد پذیرش و چگونگی اجرای آن همچنان وجود دارد.

SPV با هدف حفظ برجام طراحی شد. در برجام تاکید شده منافع اقتصادی حاصل از این توافق باید به ایران برسد اما آنچه بدان اشاره‌ای نشده است این که کمپانی‌های اروپایی مایل بودند تجارت خود با ایران را در حوزه اقلام تحریم شده از جمله هیدروکربن‌ها ادامه دهند و بدون این مکانیزم چنین کاری ممکن نبود و در نتیجه کشورهای باقی‌مانده در برجام پس از خروج آمریکا از این توافق، ناچار بودند راهی برای حفظ این منافع اقتصادی در غیاب آمریکا و با وجود تحریم‌های این کشور پیدا کنند.

جرمی هانت وزیر خارجه بریتانیا اینستکس را یک نشانه عملی و روشن از تمایل جدی کشورهای اروپایی به اجرای توافق هسته‌ای تا زمانی که ایران به تعهداتش پایبند باشد خواند.

مقر اینستکس قرار است در پاریس و تحت ریاست آلمان باشد. بر اساس گزارش دویچه وله، فرانسه اعلام کرده اینستکس در پاریس و در ساختمان وزارت دارایی فرانسه مستقر خواهد شد.

سی ان بی سی گزارش داده SPV با ریاست فیشر رییس سابق کامرز بانک آلمان اداره خواهد شد. هیات مدیره این کمپانی جدید نیز قرار است از سه دیپلمات اروپایی، میگوئل برگر از آلمان، ماریچ گوردالت مونتاگن از فرانسه و سیمون مک دونالد از بریتانیا تشکیل شود.

اما اینکه اینستکس چطور می‌خواهد کار می‌کند نیز مهم است؛ بر اساس گزارش‌ها، SPV قرار است یک مکانیزم تجارت تهاتری بین اتحادیه اروپا و ایران در چارچوب نوعی ارز اعتباری باشد. به گفته جرمی هانت، سه کشور اروپایی در حال تلاش برای توجه به همه ابعاد فنی و قانونی لازم برای عملیاتی کردن این مکانیزم هستند. این شامل همکاری با ایران برای ایجاد ساز و کارهای لازم از سوی ایران است. عباس عراقچی معاون وزیر خارجه ایران نیز این اظهارات را تایید کرده و گفته ایران باید کمپانی مشابهی را در کشور ایجاد کند. به گزارش رویترز مشخص نیست که چه زمانی تراکنش‌ها از طریق SPV از سر گرفته خواهد شد. از نظر فنی احتمالاً این کار چندین ماه طول خواهد کشید.

در پاسخ به این که چه کسانی به اینستکس اجازه دسترسی خواهند داشت باید گفت: با وجود اینکه ابتدا این ساز و کار برای حفاظت از کمپانی‌های اروپایی در برابر تحریم‌های آمریکا ایجاد شده، اما در بیانیه کشورهای اروپایی گفته شده که کشورهای ثالث نیز اجازه دسترسی به این سیستم را دارند.

در این بیانیه گفته شده هدف اینستکس باز کردن راهی برای عوامل اقتصادی از کشورهای ثالثی است

که می‌خواهند با ایران در بلند مدت رابطه تجاری داشته باشند. اروپایی‌ها به تلاش خود برای یافتن راهی برای رسیدن به این هدف ادامه می‌دهند.

اینستکس چگونه کنترل می‌شود؟ در بیانیه سه کشور اروپایی گفته شده سیستم جدید قرار است از استانداردهای اتحادیه اروپا و سازمان ملل در تجارت پیروی کند. این شامل همه اقدامات ضد پولشویی و مبارزه با تروریسم نیز خواهد شد.

در این بیانیه آمده: اینستکس تحت استانداردهای عالی بین‌المللی از جمله بخش‌های مرتبط با مبارزه با پولشویی و مبارزه با تامین مالی تروریسم کار می‌کند و از تحریم‌های اتحادیه اروپا و سازمان ملل نیز پیروی می‌کند. در این رابطه کشورهای اروپایی انتظار دارند ایران همه موارد مربوط به طرح اقدام FATF را اجرایی کند.

واکنش آمریکا به راه‌اندازی اینستکس چه بوده است؟

در ۳۱ ژانویه سخنگوی وزارت خارجه آمریکا در واکنش به احتمال راه‌اندازی این مکانیزم گفته بود: شرکت‌هایی که به تلاش برای دور زدن تحریم‌های آمریکا ادامه دهند با خطر عواقب این اقدامات از جمله از دست دادن دسترسی شان به سیستم مالی آمریکا و توانایی شان در ادامه تجارت با کمپانی‌های آمریکایی مواجه خواهند شد. وزارت خارجه آمریکا گفته از نزدیک این تحولات را رصد می‌کند. اوایل ژانویه یک منبع آگاه در دولت آمریکا هشدار داده بود که اروپا را در صورتی که تلاش کند تحریم‌های آمریکا علیه ایران را دور بزند شدیداً تنبیه خواهد کرد.

## ۲. گزارش خبری: آخرین وضعیت اوراق بهادار بیمه‌ای در جهان

رشد بازار اوراق بهادار بیمه‌ای در سال ۲۰۱۸ ادامه داشت و به ۹۳ میلیارد دلار سرمایه معوق<sup>۱</sup> در بخش غیرزندگی رسید. این مطلبی است که ویلیس تاورز واتسون در گزارش<sup>۲</sup> سه‌ماهه آخر سال ۲۰۱۸ منتشر نموده است و می‌افزاید: این رشد با وجود کاهش سرعت رشد در سه‌ماهه آخر به دست آمده است.

ویلیس تاورز واتسون در گزارش خود می‌نویسد: تمایل شرکت‌های پذیرنده و واسطه‌گرها به اوراق قرضه حوادث فاجعه‌بار<sup>۲</sup>، اوراق سایدکار<sup>۳</sup> و دیگر اوراق بهادار بیمه‌ای و وثیقه‌ای<sup>۴</sup>، مرزهای درونی بازار

1. Outstanding capital
2. Cat bond
3. Sidecar
4. Collateralized ILS

اوراق بهادار بیمه‌ای را نامشخص کرده است؛ زیرا سرمایه‌گذاران در پی بهترین ابزار برای رفع چالش‌های خاص هستند و از توسعه محصولات جدید حمایت نموده و ساختارهای فعلی را پالایش می‌کنند. این ابهام در دسته‌بندی‌ها به بازار اوراق بهادار بیمه‌ای کمک می‌کند تا بر دغدغه‌هایی مانند گزارش‌گری سریع خسارت، دقت در ارزش‌گذاری، آزادسازی وثیقه و رول‌اور<sup>۱</sup> و افزایش نوسان فایق آید.

این گزارش می‌افزاید: شفافیت دوطرفه بین شرکت‌های پذیرنده<sup>۲</sup> و سرمایه‌گذاران، مقوله‌ای اساسی است و راهکارها و محصولات رفع چالش‌های خاص، به‌نظر در دسترس آنان است.

در عین حال، در بررسی دیگری از شرکت تحلیل‌گر داده‌های صندوق‌های پوشش ریسک یورک‌هاج<sup>۳</sup> آمده است که جریان سرمایه ورودی قوی در سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ کمک کرده است تا تأمین بازار اوراق بهادار بیمه‌ای فراتر از غرامت برای خسارت‌ها رفته و رشد مستمری ایجاد نماید.

اما کاهش رشد ورودی سرمایه، طی سال گذشته، قابل توجه بود و تخصیص جریان سرمایه از ۱۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ به ۹/۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸ سقوط کرد.

اما در هر دو سال فوق، این ارقام فراتر از خسارت‌های مبتنی بر عملکردی<sup>۴</sup> است که صندوق‌های اوراق بهادار بیمه‌ای متحمل شده‌اند، یعنی در حدود ۲/۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸ و ۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷.

این در حال است که کاهش رشد سرمایه اوراق بهادار بیمه‌ای و بیمه اتکائی وثیقه‌ای یا ظرفیت اتکائی مجدد در ماه‌های آخر سال ۲۰۱۸ قابل ملاحظه بوده و بسیاری از شرکت‌های رتبه‌بندی به این موضوع اذعان داشته‌اند.

در گزارش دیگری از وبسایت خبری-تحلیلی آرتیمیس<sup>۵</sup>، آمده است: «پس از بهبود مستمر در خسارت‌های فاجعه‌بار سال ۲۰۱۷ و خسارت‌های اضافی قابل توجه سال ۲۰۱۸، بازار اوراق بهادار بیمه‌ای در تمدیدهای اخیر ژانویه و اوایل سال ۲۰۱۹، نسبت به جریان سرمایه، بسیار محتاط عمل کرده است و همه این موضوعات بر حجم اوراق بهادار بیمه‌ای و سرمایه بیمه اتکائی وثیقه‌ای بدون تخمین خسارت<sup>۶</sup> می‌افزاید».

1. Rollover
2. Cedant
3. Eurekaledge
4. Performance-based loss
5. Artimis
6. Trapped

در همین حال، شرکت رتبه‌بندی فیچ اظهار داشته است: انتظار می‌رود کاهش سرمایه جایگزین و اوراق بهادار بیمه‌ای موقتی بوده و ظرفیت بازارهای سرمایه افزایش یابد.

با وجود آن که جریان سرمایه ورودی کاهش یافته و سرمایه بدون تخمین خسارت، فراتر از هر سرمایه ورودی دیگر رفته است اما همچنان قیمت‌ها در تمیدهای اتکائی ژانویه بسیاری ناامیدکننده بود و این دومین سالی است که این ناامیدی کاملاً احساس می‌شود.

فیچ تشریح می‌کند: «واقعیت ساختاری بازار بیمه اتکائی که در آن، سرمایه جایگزین مستقیماً با سرمایه سنتی به رقابت پرداخته است، حدود تغییرات چرخشی قیمت‌ها را پس از چند سال خسارت فاجعه‌بار شدید، محدود نموده است.»

انتهای سال ۲۰۱۸ شاهد گزارش‌هایی از بازخریدهای سرمایه‌گذاران در بخش اوراق بهادار بیمه‌ای بود. برخی نتوانستند برای اوراق ساید کار و دیگر ساختارهای اوراق بهادار بیمه‌ای افزایش سرمایه داشته باشند، زیرا مدیران صندوق‌ها و سرمایه‌گذاران، وضعیت قیمت‌گذاری کمینه را حفظ نمودند. همچنین، دلیل دیگر این ناتوانی سرمایه‌گذاران، اثرات منفی بر پذیرندگان اتکائی مجدد بوده که ظرفیت وثیقه‌ای برای تمیدها را تأمین می‌کنند. اما، بر اساس دیدگاه فیچ، این وضعیت تنها یک کاهش موقتی به همراه دارد و رشد در بر خواهد گشت.

در همین راستا، شرکت رتبه‌بندی اس‌اند‌پی<sup>۱</sup> اظهار می‌دارد: کاهش محدود جریان ورودی سرمایه جایگزین، نشانه‌ای از یک روند مستمر نیست.

اس‌اند‌پی بر این واقعیت تأکید می‌کند که سرمایه بیمه اتکائی جایگزین و اوراق بهادار بیمه‌ای به قوت خود باقی مانده و بر قیمت‌ها اثر می‌گذارد و «اثر متقابل سرمایه جایگزین و بازار بیمه اتکائی سنتی، استمرار رشد بخش اتکائی مجدد و اتکائی را افزایش خواهد داد.»  
برای دسترسی به منابع خبر، [اینجا](#) و [اینجا](#) و [اینجا](#) را کلیک نمایید.

**منبع:** ویلیس تاورز واتسون و آرتیمیس، فوریه ۲۰۱۹

#### نکته:

اوراق بهادار بیمه‌ای عموماً به حوادث طبیعی فاجعه‌بار مانند زلزله پیوند خورده است و بازده بالایی نیز در پی دارند، سرمایه‌گذار در صورت بروز خسارت حادثه فاجعه‌بار، ممکن است اصل مبلغ خود را از

1. S&P Global Ratings



دست بدهد.

این اوراق می‌توانند به عنوان جایگزین پوشش بیمه اتکائی باشند. زیرا، این پوشش در ایران، محدود شده است و تحریم‌ها یعنی بسته شدن بازارهای بیمه اتکائی جهان مانند لویدز لندن بر روی ایران است. در شهریورماه سال جاری، سازمان بورس و اوراق بهادار، مقرراتی در زمینه سرمایه گذاری جمعی ۲ منتشر ساخت که اجازه می‌داد تا شرکت‌های نوپا یا همان استارت‌آپ‌ها، مبالغ کمی پول از افراد به عنوان جایگزین وام بانکی جمع‌آوری نمایند. مقام مسئول در سازمان بورس اعلام کرد: چندین کاربرد سرمایه گذاری جمعی در حال بررسی است.

پیشنهاداتی نیز برای توسعه صکوک وجود دارد که قابلیت تبدیل شدن به سهام را داشته باشد و نیز، افزایش سررسید صکوک بین ۱۰ تا ۲۰ سال را ممکن سازد. هم‌اکنون، بیشتر صدور وام در ایران با سررسید چهار تا پنج ساله است.

درعین حال، که تحریم‌ها امکان توسعه برخی محصولات مالی را نمی‌دهد. پیشنهادی نیز برای صکوک ارز خارجی به بانک مرکزی ارائه شد اما فقدان دسترسی ایران به شبکه پرداخت‌های جهانی، سوئیف ۵، سبب لغو این ایده گردیده است.

اوراق بهادارسازی ریسک‌های بیمه با اخذ مجوزهای لازم از شورای عالی بورس شرایط را برای گسترش فعالیت‌های بیمه در بورس اوراق بهادار فراهم کرد. به این ترتیب امکان انتقال ریسک به بازار سرمایه از طریق مکانیزم‌هایی فراهم آمد تا بیمه‌توان مشارکت‌پذیری و انتقال ریسک در شرایط تحریم‌ها را برای خود فراهم نمایند.

انتشار اوراق بیمه اتکایی یا همان بهادارسازی ریسک‌ها امکانی است که طی آن شرکت‌های بیمه برای حوادث خیلی سنگین و بزرگ که احتمال وقوع آن کم است اما در صورت وقوع خسارت زیادی به بار می‌آورد و معمولاً شرکت‌های بیمه توان پرداخت آن خسارت را ندارند، از بیمه‌های اتکایی استفاده می‌کنند؛ یعنی خود شرکت‌های بیمه نزد یک شرکت بیمه‌ای بزرگ می‌روند و خود را بیمه اتکایی می‌کنند.

با توجه به تحریم‌هایی که در سطح بین‌المللی برای ایران وجود دارد و همچنین مزیتی که این اوراق در دنیا پیدا کرده، بیمه مرکزی به این فکر افتاده است که به جای بیمه اتکایی از اوراق بیمه اتکایی استفاده کند. بر این اساس، بیمه مرکزی طرحی را برای کمیته فقهی آورد که پس از بررسی کلیات مورد موافقت

قرار گرفت. مفاد اصلی طرح این است که در اوراق بیمه ای اوراق بهاداری منتشر می شود و وجوه افرادی که قصد سرمایه گذاری دارند جمع آوری می شود تا در فعالیت های اقتصادی سرمایه گذاری شود.

در این طرح به سرمایه گذاران گفته می شود که علاوه بر بحث سرمایه گذاری، قراردادی هم با شرکت های بیمه بسته می شود، از طرف دیگر شرکت های بیمه، بخشی از حق بیمه های دریافتی خود را به صاحبان اوراق می دهند تا به سرمایه گذاری های این افراد و در نتیجه به سود سرمایه گذاری آنها اضافه شود. در مقابل، صاحبان اوراق قبول می کنند که اگر احیانا خسارت خاصی رخ دهد، بخشی از سود یا اصل دارایی آنها برای جبران خسارت احتمالی به کار گرفته شود؛ لذا صاحبان اوراق با این روش، شرکت های بیمه را یک نوع بیمه اتکایی می کنند.

البته اوراق بیمه اتکایی از جهات مختلف، آثار و منافع خوبی برای اقتصاد کلان کشور دارد و خلاءهای موجود در این بخش را به خوبی پر خواهد کرد. ویژگی های مثبت اوراق بیمه اتکایی باعث می شود که اولاً سود صاحبان اوراق افزایش پیدا کند، چون موارد وقوع بیمه های اتکایی خیلی نادر است. از طرف دیگر نیازمند بیمه های اتکایی خارج از کشور نیستیم و حق بیمه هایی که معمولاً شرکت های بیمه برای بیمه های اتکایی خارج از کشور می پردازند، در داخل کشور مصرف می شود و به دست هموطنان می رسد.

### بازار سرمایه و فروش ریسک عمده

حضور صنعت بیمه در بازار سرمایه با توجه به ظرفیت های بالای آن از منظر رییس نهاد ناظر یکی از راه های توسعه این صنعت به شمار می آید که متأسفانه در حال حاضر این حضور چندان چشم گیر نیست. بر این اساس ضرورت تدوین ابزارهای مالی خاص صنعت بیمه برای حضور و نقش آفرینی در بازار سرمایه مورد تاکید است به گونه ای که رییس کل بیمه مرکزی اعلام کرد ورود صنعت بیمه به بازارهای سرمایه، پایان کار نیست بلکه باید ارزیابی شود که در این حوزه تا چه اندازه سهم خواهیم داشت و در خرید و فروش ها موثر عمل می کنیم. به دلیل اهمیت موضوع اگر لازم باشد آئین نامه های جدیدی را طراحی و ابلاغ خواهیم کرد تا ورود صنعت بیمه به این بازارهای جدید تسهیل شود.

با توجه به تجربیات جهانی در بازار سرمایه و نقش بیمه به عنوان بخشی از صنعت مالی، برقراری رابطه برای ورود بازارهای سرمایه به بیمه اتکائی از طریق اوراق قرضه حوادث، نشانه ای است از تبدیل شدن

بازارهای سرمایه جهان به بازارهای تجارت ریسک عمده که از آن رابطه متقابل و صحیح میان بازار سرمایه و بیمه بیش از پیش درک می‌شود. رابطه ای که از یک سو جهت توسعه فعالیتهای بیمه ای نیازمند بازار سرمایه ای کارآمد بوده و از سوی دیگر رشد بازار سرمایه را در گرو نقش فعال شرکت‌های بیمه می‌داند.

### ۳. پنج سال آتی شاهد ۵/۲ تریلیون دلار خسارت جرایم سایبری / بیمه و بانک در صدر حملات

حملات سایبری می‌تواند طی پنج سال آتی، بیش از ۵/۲ تریلیون دلار هزینه اضافی و عواید ازدست‌رفته را سبب شود.

این مطلبی است که در گزارش اخیر اکسنچور<sup>۱</sup> آمده است و نشان می‌دهد که بخش بیمه و بانکداری در صدر ۱۰ بخش اقتصادی پرخطر نسبت به جرایم سایبری هستند و به ترتیب ۳۰۵ میلیارد دلار و ۳۴۷ میلیارد دلار خسارت خواهند دید.

اکسنچور می‌نویسد: وابستگی فزاینده به الگوهای پیچیده کسب و کار مبتنی بر اینترنت بر توان شرکت‌ها برای ارائه پوشش‌های کافی برای دارایی‌های عمده پیشی گرفته است.

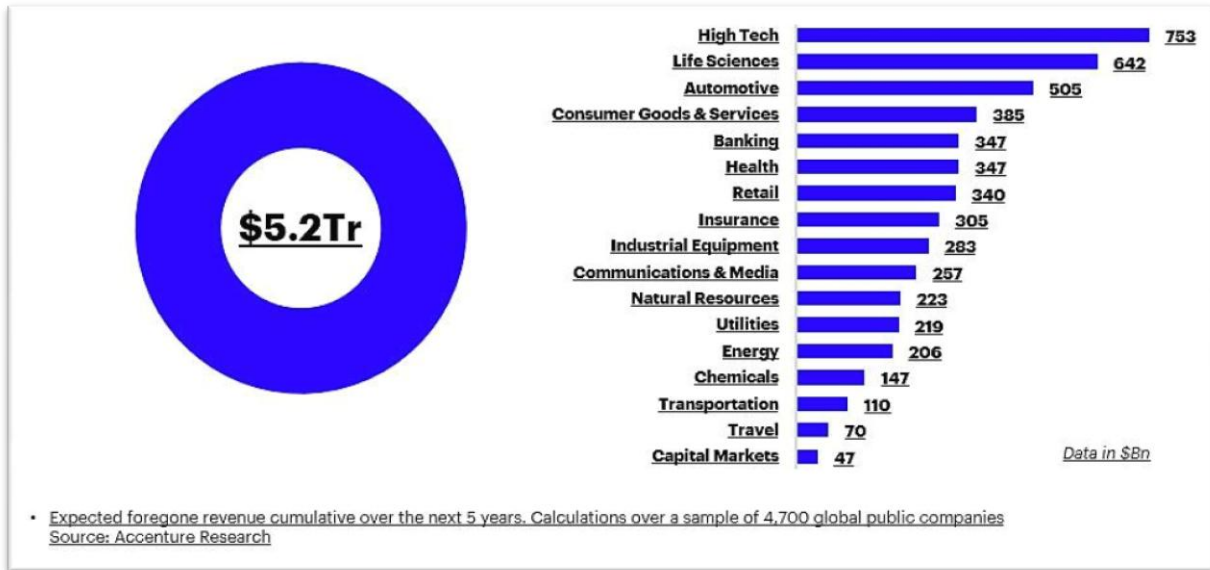
یافته‌های پژوهشی از ۱۷۰۰ رهبر کسب و کار نشان می‌دهد که تنها ۳۰ درصد از این افراد، نسبت به امنیت اینترنت، مطمئن بوده‌اند و ۸۰ درصد عنوان کردند که اتخاذ فن‌آوری‌های جدید، سریع‌تر از طراحی برای امنیت سایبری اتفاق افتاده است.

اومر ابوش<sup>۲</sup>، رهبر بخش ارتباطات جهانی، رسانه و فن‌آوری اکسنچور می‌گوید: «امنیت اینترنتی در برابر

جرایم سایبری، عقب مانده و این موجبات از بین رفتن اعتماد به اقتصاد دیجیتالی را فراهم کرده است.» وی می‌افزاید: «برای این که شرکت‌ها نسبت به محیط سایبری منعطف شوند، باید از تجربه کارشناسان ارشد امنیت اطلاعات (CISO)<sup>۳</sup> در هیئت مدیره خود بهره‌مند شوند. آنان باید از این که تمامی مدیران کسب و کار نسبت به امنیت و حریم خصوصی داده‌ها مسئول هستند، اطمینان حاصل نمایند.»

پیش‌بینی ۵/۲ تریلیون دلاری هزینه جرایم سایبری بر اساس بخش‌های مختلف در نمودار زیر و به صورت میلیون دلار آمده است:

1. Accenture
2. Omar Abbosh
3. Chief Information Security Officer



پیمایش اکسنچور شامل تکمیل پرسش‌نامه‌ای توسط ۱۷۱۱ مدیر اجرایی در سطح C شرکت‌ها با عواید سالانه یک میلیارد دلار یا بیشتر در ۱۳ کشور انجام شد.

نتایج این پیمایش نشان داد که سه‌چهارم از این افراد فکر می‌کنند که امنیت سایبری، به دلیل ظهور فن‌آوری‌های جدید مانند اینترنت اشیا (IoT)<sup>۱</sup> و اینترنت اشیا صنعتی (IIoT)<sup>۲</sup> از کنترل آنان خارج شده است.

از هر پنج نفر، چهار نفر معتقد هستند که پیشرفت اقتصاد دیجیتالی به‌شدت به تأخیر خواهد افتاد. مگر این که بهبود عمده‌ای در امنیت به وجود آید. این درحالی است که ۵۹ درصد معتقدند که اینترنت از منظر سایبری، «به‌طور فزاینده‌ای بی‌ثبات» است.

در پاسخ، سه‌چهارم مدیران اجرایی کسب و کار معتقدند که لحاظ چالش‌های امنیت سایبری نیاز به تلاش گروهی سازماندهی شده دارد و این که هیچ شرکتی نمی‌تواند این مشکل را به‌خودی‌خود حل کند. در میان دغدغه‌های عمده درباره امنیت، بیش از نیمی، از مقررات سخت‌گیرانه‌تر توسط یک سازمان مرکزی یا نهاد دولتی استقبال کردند.

کلی بیسل<sup>۳</sup>، مدیر ارشد امنیتی اکسنچور می‌گوید: «مدیران اجرایی ارشد باید فراتر از مرزهای سازمان خود بروند، با یک محیط شراکتی تطبیق پیدا کنند و کل زنجیره‌های ارزش در سطح شرکا، عرضه‌کننده

1. Internet of Things
2. Industrial Internet of Things
3. Kelly Bissell

و مشتری را تأمین نمایند.»

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

**منبع:** پردیکشن، ژانویه ۲۰۱۹

#### نکته:

در حال حاضر بانک‌هایی مانند «کردت سوئیس»، «دویچ بانک» و «لویدز» بدنبال راه‌هایی هستند تا کسب و کارهای خود را از این ریسک‌های عملیاتی با بیمه مصون نگه دارند.

پیش از این، قراردادهای بیمه‌ای که توسط این نوع بانک‌ها انجام می‌پذیرفت از دید عموم مردم پنهان نگاه داشته می‌شد اما این مسئله از سال ۲۰۱۶ و در زمانی که «کردت سوئیس» اوراق قرضه‌ای بالغ بر ۲۲۸ میلیون دلار در رابطه با ریسک عملیاتی خود را فروخت، بار دیگر مورد توجه همگان قرار گرفت.

براساس این نوع معاملات، خریداران اوراق قرضه، کوپن‌هایی بیش از ۴ درصد صادر می‌کنند اما در صورتی که بانک‌ها با خلاف کاری کارکنان، حملات سایبری و دیگر مسائل عملیاتی روبرو شوند، آنها ممکن است سرمایه خود را از دست بدهند.

در حال حاضر این اوراق قرضه از طریق پوشش بیمه‌ای که توسط شرکت بزرگ بیمه زوریخ صادر می‌شود، ارائه می‌گردد.

پوشش بیمه‌ای برای حملات سایبری و رخنه در حریم خصوصی، دیگر پدیده جدیدی نیست و یک ضرورت است. داشتن بیمه سایبری در حال تبدیل شدن به یک الزام قانونی برای موسسات مالی است. بسیاری از قانون‌گذاران دولتی، اخیراً بر امنیت سایبری و بیمه سایبری تمرکز کرده‌اند که نشان‌دهنده اهمیت فراهم کردن این نوع بیمه، هم به عنوان ابزاری برای مدیریت ریسک و هم برای انطباق با قانون است.

به عنوان نمونه، در دسامبر سال ۲۰۱۴، دپارتمان خدمات مالی نیویورک یک رهنمودنامه را برای بانک‌ها صادر کرد و در آن به بیان مسائل و عواملی پرداخت که بانک‌ها بر مبنای آنها از لحاظ آمادگی برای امنیت سایبری ارزیابی می‌شوند. در این رهنمود بیان شده که این نهاد به طور ویژه بر پوشش بیمه‌ای امنیت سایبری تمرکز و تأکید دارد.

مطابق با سایر حوزه‌های کاهش ریسک، مقدار پوشش چنین بیمه‌های سایبری باید متناسب با میزان ریسک عملیات بانک و نوع فعالیت‌هایی باشد که بانک ارائه می‌کند.

## ۴. تمرکز بیمه‌گران در سال ۲۰۱۹ بر بیمه‌های زندگی، اموال و حوادث

امکان بسیاری از کارها وجود دارد اما بدون یک عمل جسورانه، بیمه‌گران با فشارهای زیادی در سال ۲۰۱۹ و پس از آن روبرو خواهند شد. رشد ناچیز در عواید، کاهش شدید سودآوری، تحولات آنی در پیشرفت‌های فن‌آوری و انتظارات فزاینده مشتریان، همگی چالش‌هایی است که بیمه‌گران در سال‌های اخیر تجربه کرده‌اند. بدون یک عملکرد جسورانه، آنان ممکن است به این روند در سال ۲۰۱۹ و سال‌های پس از آن، ادامه دهند.

همچنان برای بیمه، امکان بسیاری از کارها وجود دارد: حس روشن‌تری از هدف، کاربرد اثربخش‌تر فن‌آوری‌های نوظهور و اکوسیستم‌ها و نیز توان منحصربه‌فرد صنعت بیمه در ارتقای مالی، برای مشتریان، پوشش و حمایت به همراه خواهد آورد و آنان را در مدیریت ریسک خود توانمند خواهد نمود. انشورنس‌تات لیدرشیب در گزارشی اعلام کرده است موارد ذیل به مقوله‌هایی اشاره دارد که رهبران بیمه باید برای بهره‌مندی از فرصت‌های پیش‌رو در سال ۲۰۱۹ تمرکز کنند:

### بخش بیمه زندگی

بازار بیمه زندگی منطقه آمریکا، سال‌ها است که رکود را تجربه می‌کند. اما پیشرفت‌های اخیر به نظر امیدوارکننده است. انتظار می‌رود بازارهای پیشرفته مالی، بهبود محدود در رشد، افزایش نرخ بهره و جمعیت دارای امید به زندگی بالا<sup>۱</sup>، تقاضا برای محصولات بیمه زندگی را تحریک ببخشد. بیمه‌گران زندگی نباید تنها منتظر باشند تا این اصول در راستای منافع آنان عمل کند. برای بهره‌برداری بهینه از فرصت‌های رشد، آنان باید برنامه‌های خود را به سرانجام برسانند، یک انعطاف بلندمدت برای خود تعریف کنند و سازمان را «مبتنی بر آینده» کنند. تمرکز باید بر موارد ذیل باشد:

۱. تدوین ارزش پیشنهادی جامع و جدید برای رفاه مالی کلی‌نگر که در راستای انتظارات مشتریان تکامل یابد و نیازهای جمعیت دارای امید به زندگی بالا را در سطح منطقه تأمین نماید؛
۲. بهبود توزیع از طریق کانال‌های مستقیم و نمایندگان توانمندشده؛
۳. همکاری با فن‌آوران بیمه، تازه‌واردها و دیگر دست‌اندرکاران فعلی در یک اکوسیستم؛
۴. بهینه‌سازی اصول زنجیره ارزش برای ارتقای ماندگاری.

برای دستیابی به این اهداف بلند، بیمه‌گران موفق، نیاز به انجام تحول دیجیتالی هستند. در این سفرهای

1. Ageing population

تحول، بیمه‌گران زندگی باید در پی بهینه‌سازی چرخه زندگی بیمه‌گزاران از طریق تأمین نیازهای خاص برای انواع خاص مشتریان باشند مانند رفاه برای جمعیت دارای امید به زندگی بالا و تجربه‌های جذاب برای نسل هزاره. با تأمین این نیاز مشتریان، بیمه‌گران سود نهایی خود را از طریق کاهش هزینه‌ها، بهبود نرخ تبدیل و حفظ مشتریان بیشتر بهبود می‌بخشند.

### بخش بیمه اموال و حوادث

رشد کم و تک‌رقمی در بخش بیمه غیرزندگی یک قانون محسوب می‌شود و این، به‌لطف ترکیبی از روندهای مطلوب و نامطلوب رخ داده است. قیمت‌های بهبودیافته در بخش خودرو و سلامت در آمریکای شمالی تاحدزیادی با رشد اقتصادی ضعیف در آمریکای لاتین تعدیل شده است. دغدغه مهم‌تر، سودآوری کاهش‌یافته برای بیمه‌گران اموال و حوادث منطقه است. دلایل اصلی آن، خسارت‌های پذیرهنویسی بالا و فضای قیمت‌گذاری ضعیف در رشته‌های بازرگانی است. به منظور مدیریت این چالش در رشد پایین و سودآوری کم، بیمه‌گران غیرزندگی بر نوآوری و برافکنی متمرکز شده‌اند و علاقه شدیدی به پیشرفت‌های فن‌آورانه از جمله تله‌ماتیک<sup>۱</sup>، اینترنت اشیا (IoT) و زنجیره بلوکی پیدا کرده‌اند. با هدف نشان دادن ارزش این سرمایه‌گذاری‌ها، بیمه‌گران باید نتایج کسب و کار خود را لحاظ کنند و تمرکز آنان باید بر:

۱. ایجاد تحرک در هزینه‌های بهره‌وری برای تأمین سرمایه‌گذاری مستمر در تحول دیجیتال؛
  ۲. تقویت کانال‌های مستقیم برای کاهش تدریجی وابستگی به نمایندگان و کارگزاران، به‌ویژه در رشته‌های بازرگانی شخصی و کوچک؛
  ۳. آمادگی برای ورود غول‌های فن‌آوری به بازار؛
  ۴. بررسی شراکت‌ها در فن‌آوری بیمه و اکتساب آنان برای ارتقای توانمندی‌های مرتبط؛
  ۵. افزایش زمان-ورود-به-بازار<sup>۲</sup> برای بهره‌مندی از فرصت‌های جدید.
- با شرایط اقتصادی بهبودیافته در کشورهای آمریکای شمالی که چشم‌انداز رشد را امیدوارکننده کرده است، بیمه‌گران اموال و حوادث باید چندین طرح تحول راه‌اندازی نمایند تا الگوهای عملیاتی ماندگاری ایجاد نمایند.

1 Telematics

2. Time-to-market

## نتیجه‌گیری

بازار بزرگ بیمه جهان مانند بیشتر بازارهای پیشرفته، رشد خفیفی را در سال‌های اخیر تجربه کرده است. بیمه‌گران زندگی، به دلیل نرخ پایین بهره و رقابت فزاینده، علاقه خود را نسبت به مشتریان آمریکایی از دست داده‌اند. بیمه اموال و حوادث با یک نرخ تک‌رقمی پایین رشد کرده است و بیشتر این رشد، مرهون رشته‌های خودرو است. بیمه سلامت به رشد خود ادامه می‌دهد. بخش بازرگانی با فضای قیمت‌گذاری ضعیف و حاشیه‌های پایین و مستمر، دست و پنجه نرم می‌کند. با وجود این چالش‌ها، بیمه‌گران می‌توانند از طریق تقویت ارزش پیشنهادی اصلی و استقبال از فن‌آوری‌های جدید، رشد را زنده نموده و پایدار نگه دارند.

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

**منبع:** انشورنس ثات لیدرشپ، ژانویه ۲۰۱۹

## نکته:

نکته‌ای که این خبر برای صنعت بیمه داخلی دارد به شرح زیر قابل بررسی است: شرکت‌های بیمه فعال در بازار صنعت بیمه در راستای وظایف و مأموریت اصلی مورد انتظار از صنعت بیمه، نقش مجموعه پشتیبان اقتصاد و صنایع مختلف کشور را ایفا می‌نمایند و در حقیقت یکی از حلقه‌های اصلی توسعه ملی کشور می‌باشند. شرکت‌های بیمه فارغ از ماهیت دولتی و خصوصی، همواره در تلاشند که اطمینان خاطر مورد نیاز اقشار مختلف جامعه و بویژه صاحبان صنایع و حرف را به نحوی مناسب و شایسته تأمین کنند. بدیهی است این فعالیت اقتصادی در اصل و اساس می‌بایست با اصول و سیاست‌های حاکم بر توسعه همه جانبه کشور سازگار بوده و با کارکرد شایسته خود امکان تحقق اهداف مورد انتظار در نظام برنامه‌ریزی کشور را فراهم آورد. آنچه که در برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور درباره صنعت بیمه مورد توجه قرار گرفته است، توسعه فراگیر و تعمیق فرهنگ بیمه در سطح جامعه می‌باشد که در همین راستا و در پی صدور فرمان ۱۰ ماده‌ای ریاست محترم جمهور، طرح تحول صنعت بیمه مورد بازبینی قرار گرفته و کارگروه‌های مختلفی با مشارکت تمامی شرکت‌های بیمه با تمرکز درخصوص محورهای این فرمان، چالش‌ها و مشکلات این صنعت را شناسایی و دسته‌بندی کرده‌اند. شرکت سهامی بیمه ایران راهکارهای پیشنهادی خود را در سه سطح، قالب پیش‌نویس لوایح، آئین‌نامه‌ها و دستورالعمل جهت طرح در مجلس شورای اسلامی، هیأت دولت و شورای عالی بیمه به وزارت امور



اقتصادی و دارایی ارائه نموده است که بدیهی است پس از بررسی و در صورت تصویب توسط مراجع فوق می‌تواند راهگشا واقع شود.

به طور کلی شرکت‌های بیمه در راستای حمایت و پشتیبانی کامل از اقتصاد کشور و همچنین به منظور تحقق اهداف پیش‌بینی شده در قانون برنامه چهارم توسعه کشور، می‌کوشند تا با طراحی و ارائه پوشش‌های بیمه‌ای جدید، به نیازهای متنوع اقشار جامعه پاسخ دهند.

## ۵. مبادله بیمه زندگی در افق دید سرمایه‌گذاران نهادی

هم‌افزایی نیروهای جمعیتی و اقتصادی می‌تواند رشد قابل توجهی برای طبقه دارایی مبادله بیمه زندگی<sup>۱</sup> به همراه بیاورد. این پیام مهم نهمین همایش سالانه سرمایه‌گذاران نهادی مبادله بیمه زندگی بود که توسط انجمن مبادله بیمه زندگی (LISA)<sup>۲</sup> برگزار شد.

این همایش که بزرگ‌تری گردهمایی سرمایه‌گذاران نهادی در صنعت مبادله بیمه زندگی است، در ۸ بهمن (۲۸ ژانویه ۲۰۱۹) و در نیویورک برگزار شد.

الن بورگر<sup>۳</sup>، رئیس اجرایی و مؤسس همکار شرکت کاونتری<sup>۴</sup>، که در صنعت مبادله بیمه زندگی پیش‌کسوت محسوب می‌شود، اظهار داشت: «اکنون، بهترین زمان برای سرمایه‌گذاری در مبادله بیمه زندگی است. ما شاهد رشد طبیعی این بازار از طریق آموزش مصرف‌کنندگان و مشاوران حرفه‌ای آنان در بخش مبادله زندگی به عنوان جایگزینی برای فسخ<sup>۵</sup> یا بازخرید<sup>۶</sup> بیمه‌نامه زندگی هستیم. علاوه بر این، روندهای جمعیتی برای صنعت ما بسیار مطلوب است، زیرا ۱۰ هزار آمریکایی هر روزه به ۶۵ سالگی می‌رسند و برای تأمین نیازهای درآمد بازنشستگی خود با مشکلات عدیده‌ای روبرو هستند.»

بورگر در سخنرانی کلیدی خود عنوان کرد که نتایج یک پیمایش اخیر توسط کاونتری، نشان داد که از هر ۱۰ فرد سالخورده‌ای که با این شرکت برای بررسی مبادله بیمه زندگی تماس داشت، هشت نفر اعلام کردند که هیچ نوع آگاهی نسبت به قابلیت‌های بیمه‌نامه زندگی خود نداشتند.

بورگر اظهار داشت: «مبادله بیمه زندگی ثابت کرده است که گزینه‌ای جذاب برای مصرف‌کنندگانی

1. Life settlement
2. Life Insurance Settlement Association
3. Alan H. Buerger
4. Coventry
5. Lapse
6. Surrender

است که نیازی به بیمه‌نامه زندگی خود ندارند. بنابراین، هم اکنون این نوع تراکنش‌های بدیهی، توسط ناظران، واسطه‌گران مالی و سرمایه‌گذاران نهادی پذیرفته شده است.»

در نشست‌های جانبی این همایش، همگان موافق بودند که مصرف‌کنندگان و سرمایه‌گذاران نهادی به رشدی رسیده‌اند که با تراکنش‌های مبادله بیمه زندگی راحت بوده و افزایش آگاهی نسبت به گزینه مبادله بیمه زندگی به عنوان جایگزینی برای فسخ یا بازخرید بیمه‌نامه، مزید علت بوده است. این موضوع با توجه به معافیت مالیاتی این نوع مبادله، بسیار سودآور محسوب می‌شود.

داروین بیستون<sup>۱</sup>، رئیس و مدیرعامل LISA در این همایش عنوان کرد: «مصرف‌کنندگان نیازمند کمک هستند و ما باید به آنها کمک کنیم. همایش سرمایه‌گذاران نهادی مبادله بیمه زندگی، تلاش دارد تا از طریق گرد آوردن حرفه‌ای‌های صندوق‌های مستمری، صندوق‌های کاهش ریسک، دفاتر خانواده و دیگر نهادها برای بروزرسانی آخرین پیشرفت‌ها در بازار ثانویه مبادله بیمه زندگی، شکاف بین بیمه‌گذاران و منابع سرمایه را پر کند.»

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

منبع: مجله بیزنورنال، ژانویه ۲۰۱۹

#### نکته:

صنعت مبادله بیمه زندگی، بازار پویایی دارد و رقابت گسترده‌ای را در میان بیمه‌گران دامن زده است؛ به نحوی که گزارش ۴ سال اخیر شرکت‌های بسیار بزرگ مالی جهانی در زمینه خرید، فروش و خدمات رسانی تجارت بیمه زندگی در بازار ثانویه نشان از رشد ۳۴ درصدی آن دارد..

یافته‌های کلیدی در زمینه بیمه‌های زندگی برای صنعت بیمه کشور حائز اهمیت است؛ به ویژه آنکه بازنشستگی و قیمت بالای درمان بلند مدت، گزینه‌هایی مانند مبادله بیمه زندگی را در کشور ضروری کرده است و به عبارت دیگر می‌تواند به عنوان درآمد قابل تصرف برای افراد مسن مصرف شود.

رشد صنعت مبادله بیمه زندگی از پیش‌بینی‌ها فراتر رفته است. در حالی که گزارش ۲۰۱۶ کانینگ، یک رشد سالانه بین ۱ تا ۲ درصد را پیش‌بینی کرده بود، این بازار در واقعیت یک رشد ۳۴ درصدی طی چند سال گذشته را تجربه نموده است.

هم اکنون بسیاری از افراد در ساله‌ای بازنشستگی خود با هزینه‌های ماهانه، دست و پنجه نرم می‌کنند،

1. Darwin Bayston

اما درعین حال، ثروتی به عنوان دارایی غیرنقدی مانند خانه، زمین، اوراق بهادار یا بیمه‌نامه زندگی دارا هستند. هنگامی که یک بیمه‌نامه نیازی از آنها را برطرف نمی‌کند، می‌توان آن را از طریق مبادله نقدی به جریان نقدی تبدیل نمود تا بار بازنشستگی افراد کاهش یابد.

## ۶. عمومی‌ترین خطاها در بیمه مسافرت

هم‌اکنون، اوج فصل خسارت‌های بیمه مسافرتی است و زمانی از سال است که درخواست‌های بازپرداخت برای خسارت‌های مختلف در سفرهای تعطیلات اخیر ارسال می‌شود. اگر شما یکی از این مسافران بدشانس هستید که می‌خواهید پرونده خسارتی تهیه کنید، مراقب باشید تا یکی از خطاهای عمومی بیمه مسافرت را مرتکب نشوید که ممکن است سبب استرداد ادعای خسارت شما گردد.

نرخ استرداد خسارت بیمه مسافرت عموماً گزارش نمی‌شود اما گفته می‌شود که بین ۲ تا ۵ درصد است. نگران نباشید، شما می‌توانید به راحتی از خطاهای عمومی خسارت بیمه مسافرت پیشگیری نمایید. آنچه شما نیاز دارید، یک ورقه راهنمای خطاهای عمومی خسارت و چند راهکار دقیق برای حل آنها است. اگر شما یک بیمه‌نامه از یک شرکت ثالث خریداری کرده‌اید، این، یک موضوع مطلوبی است: شرکت به شما کمک خواهد کرد و از پرونده و مستندات شما اطمینان حاصل خواهد نمود. برای مثال، GIG.com، یک وبسایت مقایسه بیمه مسافرتی است که می‌تواند یک خسارت را از طریق نماینده خدمات مشتریان یا یک درگاه اینترنتی پردازش کند.

زبیر جیوانجی<sup>۱</sup>، مدیر عامل GIG، می‌گوید: «متأسفانه، پردازش خسارت توسط شرکت‌های بیمه مسافرتی به سادگی که باید باشد، نیست. در نتیجه، مسافران اغلب، غرامت ارزشمندی را به دلیل رویه‌های خسارت قدیمی و زمان‌بر از دست می‌دهند. یکی از روش‌های پیشگیری از خطاهای مربوط به خسارت آن است که آن را به [شرکت‌هایی مثل ما] بسپارند.»

به عنوان حامی مشتری، بنده همواره و به‌طور روزمره با خسارت‌های بیمه مسافرت درگیر هستم. شرکت‌های بیمه مسافرتی با شهرت قابل توجهی در خدمات مشتری، خسارت‌ها را به سرعت و با انصاف مدیریت می‌کنند. دیگران اینطور نیستند. در سال ۲۰۱۹ رشد خرید بیمه‌نامه مسافرتی افزایش داشت. بر اساس یک پیمایش توسط اسکوارماو<sup>۲</sup>، یک وبسایت مقایسه بیمه مسافرتی، پیش‌بینی می‌شود که علاوه

1. Zubair Jeewanjee  
2. Squaremouth

بر مسافران عادی، ۲۴ درصد از مسافران نیاز دارند تا سفرهای بین‌المللی خود را به دلیل مقررات جدید مسافرت، بیمه کنند.

خطاهای عمومی مربوط به بیمه مسافرت عبارتند از:

### مستندات ناقص

از نظر استان سندبرگ<sup>۱</sup>، مؤسس همکار در [travelinsurance.com](http://travelinsurance.com) این عمومی‌ترین مانع برای دستیابی به خسارت بیمه مسافرتی است. «با وجود آن که خیلی هم سخت نیست، اما جمع‌آوری مستندات دقیق نیازمند دقت به جزئیات و داشتن اسناد سفر و رسیدها به صورت منظم است.»

دیدگاه حرفه‌ای: یک نسخه الکترونیکی یا نسخه قابل چاپ از تمامی خریدهای سفر خود در یکجا نگهداری نمایید. در صورتی که در هنگام مسافرت، با مشکل ناخواسته‌ای روبرو شدید که معتقد هستید که بر اساس بیمه‌نامه مسافرت، پوشش داده شده است، تمامی رسیدهای آن را در یک پوشه یا پاکت حفظ نمایید. سندبرگ می‌گوید: «اگر مجبور شوید پرونده جمع کنید، این مستندات را از قبل جمع کرده‌اید.»

### زمان‌بندی نامناسب

دیگر مشکل عمومی در خسارت، آن است که ادعای خسارت شما پیش از تاریخ مؤثر آن اتفاق بیفتد. جاستین تیسدال<sup>۲</sup>، مدیر عامل سون کورنرز<sup>۳</sup>، تشریح می‌کند: «بیشتر مردم به‌طور طبیعی برای اولین روز رسیدن خود به مقصد، پوشش خریداری می‌کنند. اما، آنچه به ذهنتان خطور نمی‌کند، ممکن است طی سفر اتفاق بیفتد. به‌ویژه اگر شما یک روز کامل را به سفر در سطح جهان پردازید. [در این سفر،] ممکن است مچ دست شما بر اثر حمل وسایل سفر رگ به رگ شود یا غذای فرودگاه سبب مسمویت شما شود. اما اگر پوشش شما از فردای آن روز آغاز شود، شما ممکن است تمامی هزینه‌های پزشک را باید خودتان پردازید.»

آنچنان که بر سر زبان‌هاست: زمانبندی یعنی همه‌چیز.

دیگر مشکل مربوط به زمانبندی، انتظار بیش از حد برای جمع‌آوری مستندات لازم است. معمولاً شما ۹۰ روز از تاریخ ادعای خسارت خود برای تسلیم مستندات، وقت دارد. اگر این ضرب‌الاجل را از دست بدهید، ممکن است به صورت خودکار از طرف شرکت بیمه مسافرتی، مسترد شوید.

1. Stan Sanberg
2. Justine Tysdal
3. Seven Corners

دیدگاه حرفه‌ای: مطمئن شوید که پوشش از روزی آغاز می‌شود که سفر شما شروع می‌گردد و این که شما تمامی مستندات خسارت را هرچه زودتر دسته‌بندی و ارائه دهید. تیسدال می‌گوید: «زودتر برنامه‌ریزی نمایید تا این که اگر در فرودگاه یا در یک کشور خارجی بر اثر بیماری یا جراحات، از راه بازماندید، حداقل پوشش داشته باشید.»

### مستندات دقیق

این شاید، یکی از بزرگ‌ترین موانع باشد. اگر نتوانید خسارت خود را ثابت کنید، شما بدشانس خواهید بود. بث گادلین<sup>۱</sup>، رئیس بخش مسافرتی ای‌اوان<sup>۲</sup>، می‌گوید: «بزرگ‌ترین مانع برای پردازش یک خسارت، مستندات دقیق است. دقیقاً مثل بیمه خودرو یا منزل، وقتی شما یک پرونده خسارت بیمه مسافرتی ثبت می‌کنید، بیشتر طرح‌های [بیمه] از شما می‌خواهند تا یک پرونده پشتیبان برای پردازش خسارت خود تهیه کنید.»

دیدگاه حرفه‌ای: تهیه مستندات صحیح و کامل از همان ابتدای امر می‌تواند بازپرداخت شما را سریع‌تر نماید. برای این که از پوشش همه‌چیز مطمئن شوید با ارائه‌دهنده بیمه مسافرت خود تماس بگیرید یا نرم‌افزار یا وبسایت شرکت را بررسی نمایید تا آنچه که باید تسلیم نمایید را ارائه کنید. گادلین تشریح می‌کند: «سناریوهای مختلف، مستندات مختلف را می‌طلبد. برای مثال، مسافران نیاز دارند تا یک گزارش کامل از ویزیت پزشک به همراه سندی دال بر برنامه سفر و لغو سفر به دلایل پزشکی، ارائه کنند. برای تعویق در سفر، ممکن است آنها رسید هزینه‌های اضافی یا تأیید شرکت هوایی را به منظور بازپرداخت بخواهند.»

### تشکیل پرونده برای خسارت نامعتبر

شاید این یکی از ناامیدکننده‌ترین مشکلات باشد. جو کورتز<sup>۳</sup>، متخصص سفر در شرکت نردولت<sup>۴</sup> می‌گوید: «تنها چون یک بیمه می‌نویسد: «لغو سفر»، این بدان معنا نیست که آنها می‌توانند سفر خود را به هر دلیل لغو کنند. برای مسافران، مهم است، پیش از آن که هر نوع تصمیمی که منجر به خسارت بیمه شود، بگیرند، وضعیت تحت پوشش و غیر آن را بدانند.»

برای مثال، درگیر شدن در یک تصادف اتومبیل هنگام رفتن به فرودگاه می‌تواند یک وضعیت تحت

---

1. Beth Godlin  
2. AON  
3. Joe Cortez  
4. NerdWallet

پوشش محسوب شود.

دیدگاه حرفه‌ای: شما می‌توانید، با مطالعه دقیق بیمه‌نامه مسافرتی خود و پیش از ترک خانه، از پرونده سازی برای یک خسارت نامعتبر پیشگیری نمایید. و این، بسیار مفید خواهد بود. کورتز می‌افزاید: «بسیاری از مسافران تشخیص نمی‌دهند که چه زمانی تحت پوشش طرح بیمه مسافرتی قرار دارند.» به عبارت دیگر، شما ممکن است برای خسارت بیمه مسافرتی، پرونده‌ای تهیه ننمایید و درعین حال، برای یک حادثه [خاص] تحت پوشش باشید.»

### داستان‌های خسارت بیمه مسافرتی شما کدام است؟

بنده از چند نفر خواستم تا داستان خسارت بیمه مسافرت مطلوب خود را تعریف کنند. به نظر می‌رسد که خطای خسارت بیمه مسافرتی بسیار ساده باشد.

در نهایت این که بهتر است از شرکت‌های مشاوره مالی و بیمه‌ای، برای تهیه پرونده خود کمک بگیرید. به هر حال، امکان دارد که همین امسال یک بیمه‌نامه مسافرتی خریداری نمایید. اگر باید پرونده‌ای برای خسارت جمع کنید، با مطالعه دقیق بیمه‌نامه از استرداد پرونده خسارت جلوگیری نمایید و از مستندات خود و نیز زمان‌بندی‌ها، اطمینان حاصل نمایید. برای دسترسی به منبع خبر، [اینجا](#) را کلیک نمایید.

منبع: فوربیز، ژانویه ۲۰۱۹

### نکته:

در پوشش بیمه مسافرت، بیمه‌گر متعهد می‌شود، که در طول دوران مشخص مسافرت، کلیه هزینه‌های درمانی و بیمارستانی هر یک از بیمه‌شدگان که براساس شرایط قرارداد و با رعایت فرانشیز توافق شده، قابل پرداخت می‌باشد را جبران نماید. به طور کلی تعهدات بیمه‌گر شامل هزینه‌های ویزیت پزشک، جراحی، پانسمان، انواع آزمایش‌های پزشکی، مخارج بیهوشی، هزینه‌های اتاق عمل و جابجایی به بیمارستان، هزینه‌های دارو، دندانپزشکی، بلایای طبیعی، تروریسم، زایمان و هر حادثه دیگری است که بیمه‌گر براساس شرایط قرارداد، خود را ملزم به پرداخت آن کرده‌است.

همچنین، در ایران، افرادی که قصد دارند به خارج از کشور سفر کنند، برای دریافت روادید باید بیمه مسافرتی داشته باشند. زیرا که این افراد در طول سفر در معرض خطرات و حوادث مختلفی قرار دارند.

یکی از دلایل اجباری بودن بیمه‌های مسافرتی آن است که در صورت بروز حادثه با توجه به شرایط

- خاص خارج از کشور، هزینه های سنگین و دردهای زیادی برای مسافری ایجاد می شود.
- مهم ترین پوشش هایی که بیمه مسافرت خارج از کشور آنها را پوشش می دهد، عبارتند از:
- ۱- پرداخت هزینه های درمان، جراحی و دارویی ناشی از حوادث یا بیماری های که در طول مدت مسافرت بروز می کند؛
  - ۲- پرداخت هزینه فوریت های دندانپزشکی طبق شرایط بیمه نامه؛
  - ۳- پذیرش و انتقال پزشکی به نزدیکترین بیمارستان و یا بازگرداندن بیمار به ایران تحت نظارت پزشکی؛
  - ۴- پرداخت هزینه های دعاوی حقوقی طبق شرایط بیمه نامه؛
  - ۵- راهنمایی و کمک رسانی به هنگام سرقت یا مفقود شدن مدارک مسافرتی؛
  - ۶- بازگرداندن کودکان به ایران در صورت فوت یا بستری سرپرست؛
  - ۷- بازگرداندن جسد به ایران در صورت فوت بیمه شده در طول مسافرت؛
  - ۸- پرداخت هزینه های عزیمت همراه به بالین بیمه شده بستری در بیمارستان.

## ۷. چرا نسل مسن تر هزاره باید بیمه زندگی را جدی بگیرد؟

این واقعیت، ممکن است بسیاری از نسل هزاره را بترساند اما ما همگی ممکن است روزی بمیریم. این، یکی از حقایق زندگی است - البته در کنار پرداخت مالیات! اما، یک مطالعه اخیر توسط باجت انشورنس<sup>۱</sup> دریافته است که ۸۲ درصد از افراد نسل هزاره حتی باوجود آن که سن آنها بالاتر می رود، خانواده تشکیل داده اند و با موقعیت های مالی پیچیده ای درگیر هستند، هنوز نمی دانند بیمه زندگی چیست.

باوجود آن که نسل هزاره پیش تر نیاز به فکر کردن درباره بیمه زندگی نداشت، اما هم اکنون زمان آن رسیده است تا بیمه زندگی و دیگر برنامه ریزی های مالی را جدی تر بگیرند.

بیاید کمی چرایی نیاز نسل هزاره به بیمه زندگی را تجزیه و تحلیل نماییم و این که چگونه شرکت ها این روند را می توانند تسهیل بخشند.

## چرا نسل هزاره نیاز به بیمه زندگی دارد؟

بیمه زندگی برای یک دلیل ساده، مانده است: پوشش مالی خانواده شما در صورت فوت شما. این یک واقعیت است که نسل هزاره هم اکنون خانواده تشکیل می دهد و این خانواده ها نیاز به تأمین مالی دارند.

بر اساس بررسی‌های مرکز پژوهشی پیو<sup>۱</sup>، ۶۰ درصد از خانواده‌ها به دو درآمد وابسته هستند. این در حالی است که تنها ۳۱ درصد از خانواده‌ها، وابسته به یک درآمد هستند. به صورت ترکیبی یعنی ۹۱ درصد خانواده‌ها در ایالات متحده نیاز به یک یا دو درآمد همسران برای ادامه حیات دارند. و چه اتفاقی می‌افتد اگر یکی از آنان از دنیا برود؟ اینجاست که بیمه زندگی وارد می‌شود.

خانواده‌های نسل هزاره، هزینه دارند - هزینه خانه، وام دانشجویی و فراتر از آن. با وجود آن که برخی وام‌های دولت فدرال، در صورت فوت، قابل‌بخشودگی است، اما بسیاری از وام‌های دانشجویی این طور نیستند.

علاوه بر این، همواره ناراحتی و تغییر سبک زندگی و مسائل دیگری وجود دارد و داشتن یک منبع مالی مطمئن، بسیار مهم و بیش از پیش به صرفه است.

مهم‌ترین مقوله درباره نسل هزاره آن است که آنان نسبتاً جوان هستند. این بدان معناست که خرید بیمه زندگی بسیار بصره است. علاوه بر این، برای اکثریت افراد نسل هزاره، یک بیمه‌نامه زندگی زمانی<sup>۲</sup> ساده، دقیقاً تمامی چیزی است که آنان نیاز دارند.

این بیمه‌نامه‌ها بسیار ارزان هستند و می‌توانند در صورتی که واقعاً به آن نیاز شد، به عنوان تسکین مالی عمل کنند. داستان‌های وحشتناکی از وام‌های دانشجویی با امضای مشترک<sup>۳</sup> وجود دارد که در آن قرض‌گیرنده فوت می‌کند. نه تنها آنها دچار فشار عاطفی می‌شوند بلکه با مشکلات مالی نیز باید دست و پنجه نرم کنند.

در واقعیت، می‌توان یک بیمه‌نامه زندگی زمانی یک میلیون دلاری برای تنها ۴۰ دلار در ماه خریداری نمود، البته این رقم بستگی به سن و سلامت فرد نیز دارد. این، یک پوشش بیمه عمده‌ای است که با قیمتی نسبتاً پایین ارائه می‌گردد.

### شرکت‌های جدید بر این بازار متمرکز شده‌اند

با افزایش نسل هزاره‌ای که نیاز به بیمه زندگی دارد، چندین شرکت ظهور کرده‌اند که خرید بیمه زندگی را بسیار ساده نموده‌اند.

این شرکت‌ها محصولات برخط (آنلاین) یا مبتنی بر نرم‌افزار موبایلی ارائه می‌دهند و بر سرعت و سادگی

---

1. Pew Research  
2. Term life insurance  
3. Cosigner



کاربری، تمرکز دارند. این شرکت‌ها بر فن آوری تکیه کرده و تعامل با انسان را در سطحی قرار داده‌اند که نسل هزاره به آن علاقه نشان می‌دهد.

به‌نظر می‌رسد، پیشروان این فضا، شرکت‌هایی مانند هون لایف<sup>۱</sup> و پالسی جنیوس<sup>۲</sup> باشند. آنان فراتر از ارائه یک بیمه زندگی رفته‌اند.

دیگر شرکت‌های مشابه مانند تومارو<sup>۳</sup> هستند که طرح تنظیم وصیت‌نامه و گزینه بیمه زندگی را از طریق نرم‌افزار موبایلی ارائه می‌دهند.

انتظار می‌رود شرکت‌های بیشتری در این فضا رشد کنند و به تأمین نیاز نسل هزاره نسبت به بیمه زندگی بپردازند، اما همگی آنها در اندیشه سادگی انجام خرید و بقیه مراحل هستند.

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

منبع: فوربیز، ژانویه ۲۰۱۹

#### نکته:

سرمایه‌گذاری در بیمه عمر چیزی نیست که افراد برای خودشان انجام دهند. بلکه بیمه عمر را برای آسایش افرادی که دوستشان دارند، می‌خرند و خرید بیمه عمر باعث می‌شود افرادی که به این درآمد تکیه دارند در صورت بروز اتفاقات در پرداخت بدهی‌ها محافظت می‌شوند.

بیمه‌های عمر افراد را برای یک بازه زمانی، معمولاً بین ۱۰ تا ۳۰ سال پوشش می‌دهد. بیمه‌های عمر مدت دار به‌طور نسبی مقرون به صرفه هستند چون در درجه اول برای محافظت مالی و پشتیبانی از خانواده بیمه شده طراحی شده‌اند و چیزی شبیه به اندوخته‌های اضطراری تلقی می‌شوند. در مرحله بعد این نوع بیمه‌نامه‌ها برای یک سرمایه‌گذاری جهت اندوختن ثروت نیز به کار می‌روند.

اما عده‌ای بر این باورند که بیمه عمر را باید فقط برای ۱۰، ۲۰ یا ۳۰ سال داشت زیرا عموماً افراد هر چه مسن‌تر می‌شوند، افراد کمتری به درآمد آنها وابسته هستند. این یعنی نیاز برای این نوع از بیمه عمر با افزایش سن کمتر می‌شود. طول دوره زندگی گزینه مناسبی برای والدین است. به هر حال بسته به شرایط اقتصادی خانوار و متغیرهایی که کنترل آن در اختیار خانواده قرار دارد، بیمه‌های عمر در سبد نیازهای قرار می‌گیرد. این موضوع همواره برای بازار یابان بیمه عمر مطرح است که کدام شرایط باید برای خانوار

1. Haven Life
2. Policy Genius
3. Tomorrow

تحلیل شود که بتواند افراد را به سمت تقاضای بیمه نامه های عمر از منظر یک سرمایه‌گذاری جایگزین سوق دهد.

## ۸. بیمه حق مالکیت چیست و چرا برای خرید منزل به آن نیاز دارید؟

شاید هرگز تصور نشود که روزی ورثه بخواهند ادعایی نسبت به مالکیت منزل داشته باشند. اما این اتفاق می‌افتد. هنگامی این مسائل پیش می‌آید، مالک منزل باید آمادگی دفاع در برابر این مدعا نسبت به منزل خود را داشته باشد. اینجاست که بیمه حق مالکیت<sup>۱</sup> وارد گود می‌شود. در ذیل به شرحی از بیمه حق مالکیت، چگونگی کارکرد آن و چرایی اهمیت حیاتی آن هنگام خرید منزل پرداخته می‌شود.

بیمه حق مالکیت چیست؟

هنگامی که مالکیت اموال به فردی منتقل می‌شود، یک سند تراکنش ثبت می‌شود و در آرشیوهای دولتی حفظ می‌گردد. این به عنوان انتقال حق مالکیت<sup>۲</sup> شناخته می‌شود. در همین راستا، حوادثی که می‌تواند بر حق مالکیت اثر بگذارد مانند حق تصرف<sup>۳</sup> یا عوارض<sup>۴</sup> نیز ثبت می‌شوند.

هنگامی که منزل جدید خریداری می‌کنید، یک شرکت ثبت مالکیت این اسناد را جستجو کرده تا از زنجیره مالکیت اموال مورد نظر اطمینان حاصل نماید و این که بدون هیچ مشکلی قابل فروش است. اگر هر نوع مسئله‌ای وجود داشته باشد، مانند حق تصرف یا عوارض، شرکت ثبت مالکیت تلاش می‌کند تا آن را پیش از خرید یا فروش حل نماید.

با این وجود، حتی مجرب‌ترین حرفه‌ای‌های ثبت مالکیت نیز ممکن است موردی را فراموش یا در ثبت، خطا مرتکب شوند. اگر این اتفاق برای تراکنش شما افتاده است، بیمه‌نامه حق مالکیت به شما کمک خواهد کرد تا خسارت خود را نسبت به مالکیت منزل پوشش دهید و این می‌تواند شما را از لحاظ مالی در زمان برخورد با مشکلات حمایت نماید.

## بیمه حق مالکیت چه چیزهایی را پوشش می‌دهد؟

بیمه‌نامه‌های استاندارد حق مالکیت در برابر جعل اسناد<sup>۵</sup> و جعل هویت<sup>۶</sup> پوشش ارائه می‌دهند. خطایی که

- 
- 1 Title insurance
  2. Title transfer
  3. Lien
  4. Levy
  5. Forgery
  6. Impersonation

از طرف شرکت ثبت مالکیت رخ می‌دهد، رهن یا حق تصرف ثبت نشده، حق ارتفاق<sup>۱</sup> ثبت نشده یا محدودیت کاربری، ثبت ناقص و قباله ثبت نشده، مواردی هستند که در این نوع پوشش لحاظ می‌گردد. این پوشش قابلیت ارتقا داشته و موارد بیشتری را نیز شامل می‌گردد.

اگر فردی تلاش کند تا شما را برای هر یک از موارد ادعایی فوق به دادگاه بکشاند، بیمه‌نامه حق مالکیت تأیید می‌کند که شما خانه را با یک حق مالکیت ثبتی دقیق خریداری نموده‌اید. همچنین، این نوع پوشش، تمامی هزینه‌های حقوقی ناشی از روند دفاع در دادگاه برای اثبات حق مالکیت را نیز می‌پردازد.

### بیمه‌نامه وام‌دهنده در برابر بیمه‌نامه مالک

اگر شما قصد خرید رهن<sup>۲</sup> را دارید، تراکنش شما دارای دو بیمه‌نامه حق مالکیت الصاقی خواهد بود (گرچه این که چه کسی مسئول خرید هر بیمه‌نامه است بر اساس قوانین منطقه‌ای متفاوت است). یک بیمه‌نامه برای شما به عنوان مالک<sup>۳</sup> است و دیگر بیمه‌نامه به وام‌دهنده<sup>۴</sup> تعلق دارد.

بیمه‌نامه وام‌دهنده مبتنی بر حجم پولی وام است و معمولاً برای عقد قرارداد توسط شرکت رهنی، الزام‌آور است. همانطور که از نامش پیداست، این بیمه‌نامه از وام‌دهنده در برابر پذیرش مسئولیت مالی در صورت بروز مشکل در حق مالکیت منزل حمایت می‌کند. این بیمه‌نامه، مالک منزل را پوشش نمی‌دهد. در عوض، بیمه‌نامه مالک معمولاً انتخابی است. در صورت انتخاب، از طریق یک هزینه یک‌باره در هنگام عقد قرارداد، صورت می‌پذیرد. اما این بیمه‌نامه تا زمانی که شما نفعی نسبت به اموال دارید، پوشش خواهد داشت. بیمه‌نامه مالک، چیزی است که شما و دارایی‌های شخصی شما را در صورت بروز هر مشکلی در آینده پوشش می‌دهد.

### چرا شما به بیمه حق مالکیت نیاز دارید؟

اگرچه بیمه حق مالکیت، برای مالک منزل، انتخابی است، اما ایده مطلوبی برای خرید این بیمه‌نامه، بخش ضروری مالکیت منزل محسوب می‌شود. واقعاً، این پوشش، برای امنیت بیشتر است تا غصه خوردن. گرچه پیچیدگی‌های حق مالکیت منزل بسیار نادر است اما گاهی اتفاق می‌افتد و معمولاً بسیار هزینه‌بر خواهد بود.

خانه، بزرگ‌ترین دارایی شما است که تحت مالکیت دارید. خود و اموال خود را در برابر هزینه‌ی کم

1. Easement
2. Mortgage
3. Owner
4. Lender

بیمه حق مالکیت و دیگر هزینه‌های قرارداد پوشش دهید.

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

منبع: فوربیز، ژانویه ۲۰۱۹

#### نکته:

مالکیت (ملکیت) به رابطه‌ای گفته می‌شود که بین شخص با شیء یا وسیله‌ای مادی (خانه، ماشین و...) وجود دارد. در صورتی که شخص این رابطه را از راه مشروع و درست به دست آورده باشد، قانون آن را معتبر می‌شناسد و مورد حمایت قرار می‌دهد. از موارد حمایت قانون از مالک، می‌توان به حمایت از وی در برابر غاصب (کسی که مال را از سلطه‌ی مالک در می‌آورد یا مانع استفاده‌ی او از مال خود می‌شود) اشاره کرد. به موجب رابطه‌ی مالکیت، این حق (حق مالکیت) به مالک شیء داده می‌شود که بدون داشتن مزاحم یا محروم شدن از حق قانونی خود، هرگونه استفاده را از اموال تحت سلطه‌ی (مالکیت) خود داشته باشد.

اشخاصی که تجربه خرید ملک در ایران یا کشورهای خارجی را دارند ممکن است درباره مفهوم خرید بیمه برای ملک آشنا باشند. به عنوان مثال، یکی از بیمه‌هایی که در کانادا و استان بریتیش کلمبیا برای خریداران خانه ارائه می‌شود «بیمه حق مالکیت یا Title Insurance» است. این بیمه مفهوم و کارکردی کاملاً متفاوت از بیمه ملک مسکونی دارد. بیمه ملک مسکونی در واقع ساختمان شما را در برابر آتش‌سوزی و حوادث و مسئولیت مدنی نسبت به واحدهای مجاور (در صورت سرایت خطر واحد شما به دیگر واحدها) بیمه می‌کند و اگر شامل بیمه اموال منقول و اثاثیه منزل هم باشد، از این موارد نیز در مقابل حوادث، خطر سرقت یا از بین رفتن مراقبت می‌کند.

بیمه حق مالکیت فقط سند ملک را در برابر ضررهای ناشی از نواقص ناشناخته در سند ملک بیمه می‌کند. این موارد شامل نقایصی در سند ملک است که در هنگام خرید ملک و انتقال سند از چشم شما پنهان مانده‌اند.

**برخی از مهم‌ترین مواردی که بیمه حق مالکیت تحت پوشش قرار می‌دهد عبارتند از:**

- چنانچه شخص دیگری از طریق کلاهبرداری، جعل سند یا هویت ادعای مالکیت ملک شما را داشته باشد و اقدام به انتقال سند شما به نام خود یا دیگری کند، این بیمه هزینه‌های قانونی این ضرر و زیان را به شما پرداخت می‌کند.

• مورد دیگر حق حبسی است که در برابر مالکیت شما روی سند ملک‌تان گذارده می‌شود. برای مثال در مواردی مالک یا فروشنده قبلی به شهرداری بدهی داشته یا با یک اضافه بنای بدون مجوز (ساختن یک دک، انباری یا بالکن و ...) از آیین‌نامه ساخت‌وساز منطقه تخطی کرده و ملک را مشمول پرداخت جریمه یا تخریب بنای مورد نظر یا دریافت مجوز کرده است. در این موارد، تمامی هزینه‌های مرتبط به حل و فصل این مشکلات را بیمه مالکیت تحت پوشش قرار می‌دهد.

### انواع بیمه حق مالکیت کدامند؟

دو نوع بیمه حق مالکیت وجود دارد یکی بیمه مربوط به خریدار و دیگری بیمه مربوط به طرف وام‌دهنده به خریدار که شامل بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی می‌شود. معمولاً یکی از شروط طرف وام‌دهنده برای شما، خرید بیمه حق مالکیت است و اجباری است؛ اما خرید بیمه حق مالکیت خریدار به اختیار خود شماست که البته ما به تمام موکلان خود توصیه می‌کنیم که به عنوان خریدار این بیمه را برای خود نیز تهیه کنند؛ چراکه این حق بیمه گران نیست و می‌تواند جلوی زیان‌های به مراتب بزرگتر را بگیرد. این بیمه فقط یکبار به هنگام خرید ملک خریداری می‌شود و تا زمان مالکیت شما نسبت به آن ملک برای شما و مؤسسه مالی وام‌دهنده معتبر خواهد بود و زیان‌های احتمالی را پوشش خواهد داد.

به ویژه اگر ملک شما خانه مسکونی مستقل (Single Family House) محسوب می‌شود، پیشنهاد ما به شما این است که حتماً این بیمه را تهیه کنید. چراکه در موارد پیش آمده که شما ملکی را خریداری می‌کنید و بعد بر سر حدود و مرز ملک خود با همسایه دچار اختلاف می‌شوید.

در کانادا مرز خانه‌ها گاهی با یک فنس یا درخت و گیاه از هم جدا می‌شود و این امکان وجود دارد در طول زمان مالک قبلی به سهو یا عمد با کاشتن گیاهی یا ساختن یک انباری یا دیگر روش‌ها وارد حریم ملک همسایه شود و اگر شما صاحب چنین ملکی شوید، بعدها ممکن است با درخواست همسایه برای بازپس‌گیری آن بخش از ملک از طریق خراب کردن انبار یا عقب بردن فنس و گیاهی که مرز دو خانه را مخدوش کرده روبرو شوید. این موارد که بسیار هم در کانادا متداول است شما را با هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده و خسارت از دست دادن بخشی از زمینی که فکر می‌کرده‌اید در مالکیت شماست مواجه می‌کند. در چنین مواردی داشتن حق بیمه مالکیت می‌تواند علاوه بر پوشش دادن هزینه‌های جایجایی، خسارت ناشی از کاهش سهم مالکیت شما را نیز پوشش دهد.

دیگر مورد استفاده این بیمه برای خریداران واحدهای مسکونی برج‌ها و مجموعه‌های مسکونی (Strata)

است. در مواردی پس از خرید یک واحد ممکن است هیئت‌مدیره ساختمان طی یک جلسه شارژ اضافه‌ای را برای پوشش هزینه‌های یک تعمیر یا ارتقای امکانات ساختمان تأیید کنند که شما از این هزینه به هنگام خرید اطلاعی نداشته باشید. در چنین شرایطی بیمه حق مالکیت این هزینه را پوشش خواهد داد.

شایان به ذکر است که بیمه حق مالکیت تنها نواقصی را تحت پوشش قرار می‌دهد که پیش از خرید ملک وجود داشته؛ اما به دلایلی از چشم خریدار پنهان مانده است. به‌طور مثال، اگر خریدار پس از خرید ملک بنایی را بدون اخذ مجوز لازم از شهرداری در ملک خود بسازد، بیمه حق مالکیت ضرر و زیان ناشی از آن را پرداخت نخواهد کرد و خریدار شخصاً مسئول پرداخت جریمه شهرداری یا خراب کردن بنا خواهد بود.

### کدام موارد را بیمه حق مالکیت پوشش نمی‌دهد؟

اما مواردی که تحت پوشش این نوع بیمه قرار نمی‌گیرند به شرح زیر هستند:

- چنانچه سند یا ملکی که خریداری می‌کنید نقصی داشته باشد و وکیل شما یا سردفتر اسناد رسمی پیش از امضای سند شما را از این نقص مطلع کنند و با آگاهی بر وجود این نقص وارد معامله شوید، نمی‌توانید هیچ‌گونه ادعایی نسبت به پوشش هزینه‌های مرتبط با این نقص از طریق بیمه حق مالکیت داشته باشید.
- بیمه حق مالکیت، موارد زیست‌محیطی را پوشش نمی‌دهد.
- موارد مرتبط با ادعای بومیان نسبت به مالکیت یک زمین که با عنوان Native Land شناخته می‌شود نیز تحت پوشش این بیمه قرار نمی‌گیرند.
- موارد تخلف از آیین‌نامه ساخت‌وساز شهری (اضافه بنای بدون مجوز...) که در فرایند بازرسی به آگاهی شما رسیده شده باشند نیز شامل این بیمه نمی‌شوند. به‌طور کل هزینه‌های مرتبط با موارد نقصی که شما با آگاهی نسبت به آنها وارد معامله شده‌اید، تحت پوشش بیمه حق مالکیت قرار نمی‌گیرند.