مجله اقتصادی - ماهنامه بررسی مسائل و سیاست‌های اقتصادی
شماره‌های ۶ و ۵، مرداد و شهریور ۱۳۹۰، صفحات ۱۹۸- ۱۷۹

میز گرد

جایگاه صنعت بیمه در نظام تأمین مالی

ورود به بحث: نجارفیروزجائی

در سومین نشست از مجموعه نشست‌هایی که در سال جاری برای بررسی موضوع تأمین مالی پیش‌بینی شده است به" جایگاه صنعت بیمه در نظام تأمین مالی" می‌پردازیم. اگرچه درکشور ما نگاه به بیمه، یک نگاه فنی و تکنیکی است و بیشتر به شأن اجتماعی آن توجه می‌شود، در دنیای امروز در اقتصادهای توسعه‌یافته شأن مالی صنعت بیمه مورد تأکید است. صنعت بیمه می‌تواند از یک طرف با نقشی که در ترکیب دارایی‌های مالی چه در بلندمدت ازطریق بازار سرمایه و چه درکوتاه‌مدت ازطریق سپرده‌ها و سیستم بانکی ایفاء نماید، جایگاه مهمی در نظام تأمین مالی داشته باشد. از سوی دیگر نقش صنعت بیمه در پوشش ریسک‌های سرمایه‌گذاری و تأمین مالی در اقتصاد موجب اهمیت مضاعف این صنعت در نظام تأمین مالی است . براین اساس، ابتدا جناب آقای غلامرضا تاج‌گردون دبیرکل سندیکای بیمه‌گران ایران و سپس، آقای پرویز خسروشاهی سرپرست معاونت طرح و توسعه بیمه مرکزی مطالب خود را مطرح خواهند کرد و در ادامه میهمانان ارجمند به پرسش‌های حضار پاسخ خواهندگفت.

تاج‌گردون:

موضوع در ارتباط با جایگاه بیمه در تأمین مالی می‌باشد. ابتدا تعریف مختصری از بیمه ارائه می‌شود، سپس وضعیت کلان صنعت بیمه در ایران را با توجه به آمار و اطلاعات مورد بررسی قرار می‌دهیم. تعاریف بسیاری برای بیمه ارائه شده است. از دیدگاه ایجاد امنیت و آرامش بیمه نوعی خدمت است، خدمتی که در یک معامله رد و بدل می‌شود و به عبارتی دیگر، بیمه ماهیتی مبادلاتی دارد که رؤیت نمی‌شود و تفاوت آن با دیگر کالاهای مبادله‌ای این است که بیمه خدمت است و خدمت آن از جنس خاصی است و تقدیم‌کننده امنیت و آرامش چه برای مردم و چه برای سرمایه‌گذار می‌باشد که قابل‌رؤیت نیست. با مقایسه وضعیت کلان بیمه‌ایران با جهان مشاهده می‌شود که صنعت بیمه در ایران بر اساس آمارهای رسمی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی رتبه ۴۶ را دارد در صورتی‌که تولید ناخالص داخلی ایران رتبه ۳۰ را دارا می‌باشد و دلیل عمده این اختلاف رتبه در تولید ناخالص داخلی و صنعت بیمه، حاکمیت نفت بر اقتصاد و درآمدهای بالای نفتی است که موجب می‌شود

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

تولید ناخالص داخلی بالاتر نشان داده شود و اگرچه رتبه ۴۶ جایگاه مناسبی نیست، اما رشد نسبتاً مطلوبی است.

بر اساس آمارها ضریب نفوذ بیمه در ایران ۱/۳۹ است که عبارت است از نسبت حق بیمه تولیدی (یعنی میزان حق بیمه‌ای که شرکت‌های بیمه‌ای به مردم می‌فروشند) به تولید ناخالص داخلی. این نسبت در منطقه (منطقه‌ای که طبق آمارهای رسمی بیمه مرکزی در چشم‌انداز به آن پرداخته شده است) ۱/۵۴ است و دست‌یافتن به این رقم کار بسیار مشکلی است. ضریب نفوذ بیمه در قاره آسیا ۶/۰۸ است که این ضریب در جهان ۶/۹۸ می‌باشد و این موضوع فاصله نسبتاً قابل‌توجهی را گوشزد می‌کند. حق‌بیمه سرانه در ایران ۶۳/۵ دلار است که این شاخص در جهان ۳۴۱/۲ دلار می‌باشد یعنی در جهان ۷۷/۵ برابر نسبت به ایرانی‌ها برای بیمه‌های زندگی هزینه می‌شود. با توجه به اینکه مردم ایران تا چه اندازه برای بیمه‌های زندگی هزینه می‌کنند و چند نفر از آنها برای خود بیمه عمر و پس‌انداز و سرمایه‌گذاری خریداری کرده‌اند متوجه می‌شویم که معمولاً این تعداد بسیار کم می‌باشد و فاصله این بخش در ایران بسیار زیاد است. هر ایرانی برای بیمه‌های غیرزندگی ۵۹/۱ دلار هزینه می‌کند در صورتی‌که این شاخص در جهان ۲۵۳/۹ دلار است یعنی در جهان این شاخص $\frac{۳}{۴}$ برابر است که این نشان می‌دهد مردم ایرانی اموال خود را بیشتر از جان خود دوست دارند.

ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی در ایران ۰/۱ است و در جهان ۴ است. به عبارت دیگر، نسبت بیمه‌های زندگی به کل تولید ناخالص داخلی در ایران ۰/۱ می‌باشد که این خلاصه‌ای از بحث کلان بیمه است و نتیجه این است که اولاً ضریب نفوذ در ایران بسیار پایین است و دوم اینکه سهم بیمه‌های زندگی به عنوان بیمه‌های بلندمدت و پایدار بسیار پایین است.

وضعیت تأمین مالی در ایران

آمار رسمی درخصوص وضعیت تأمین مالی در ایران وجود ندارد، اما در اولین گزارش رسمی وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی عنوان شده است که برای رسیدن به رشد ۸ درصدی در اقتصاد (که جز اسناد برنامه نیز می‌باشد) لازم است رشد سرمایه ۴/۴ درصد، رشد نیروی‌کار ۱/۲ و رشد بهره‌وری معادل ۲/۴ درصد باشد که مجموع آنها، آن ۸ درصد را بیان می‌کند. بر اساس یک آمار محاسباتی که قابل ارزیابی نیز می‌باشد برای رشد بهره‌وری سالانه به ۲۴۰ هزار میلیارد تومان تأمین مالی نیاز است. بر اساس اطلاعات موجود، ۷۳ هزار میلیارد تومان از طریق تسهیلات بانکی تأمین

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

شده و ۶ هزار میلیارد تومان نیز از طریق بازار سرمایه و ۳ هزار میلیارد تومان از طریق منابع خارجی تأمین مالی شده است و ۲۴ هزار میلیارد تومان نیز دولت در قالب طرح‌های تملک دارایی و سرمایه‌گذاری‌ها، سرمایه‌گذاری کرده است. اگر این اعداد را جمع بزنیم و از ۲۴۰ هزار میلیارد تومان کسر کنیم نتیجه آن یک شکاف حدوداً ۵۰ درصدی است، بنابراین بیمه چگونه می‌تواند برای دستیابی به هدف رشد اقتصادی در این فرایند وارد شود؟

پرسش اول در این ارتباط این است که پرتفوی صنعت بیمه چقدر است؟ پرتفوی صنعت بیمه در ایران حدود ۵ هزار میلیارد تومان می‌باشد که ۵۰ درصد از آن مربوط به بیمه شخص ثالث است که کوتاه‌مدت‌ترین و در عین حال پرخسارت‌ترین بیمه‌نامه می‌باشد. این ۵ هزار میلیارد تومان رقمی است که شرکت‌های بیمه‌ای حق بیمه می‌فروشند و یا پرتفویی است که حادث می‌شود. همان‌طور که بیان گردید ۵۰ درصد بیمه شخص ثالث است که یک بیمه بسیار پرخسارت در صنعت بیمه محسوب می‌شود. ضریب خسارت بیمه شخص ثالث نزدیک به ۱۰۰ است یعنی هر چقدر که شرکت‌های بیمه‌ای حق بیمه می‌فروشند به همان اندازه نیز خسارت می‌پردازند که بالاتر از ۱۰۰ بوده و اخیراً به ۱۰۰ رسیده است.

پرسش دوم این است که شرکت‌های بیمه چگونه می‌توانند از این پرتفوی در سرمایه‌گذاری استفاده کنند؟ چه میزان از ۵ هزار میلیارد تومان ذکر شده می‌تواند توسط شرکت‌های بیمه وارد بحث سرمایه‌گذاری و یا تأمین مالی در اقتصاد کشور شود؟ شرکت‌های بیمه‌ای حق ندارند تمام این پول را وارد سرمایه‌گذاری کنند. طبق یک فرمول مشخص متناسب با هر رشته بیمه می‌توانند درصدی از پول خود را وارد بحث سرمایه‌گذاری کنند و بر اساس همان فرمول مشخص می‌شود که چه مقدار و چه زمانی خرج شود؟

شرکت‌های بیمه‌ای در ابتدای هر دوره مالی می‌توانند حداکثر ۴۰ درصد از منابع خود را در بورس و فرابورس سرمایه‌گذاری کنند و می‌توانند حداقل ۳۰ درصد آن را در سپرده بانکی و اوراق مشارکت هزینه کنند که این کمترین ریسک را برای شرکت‌های بیمه‌ای دارد و حداکثر ۱۵ درصد منابع سرمایه‌گذاری را می‌توانند در ابزارهای پولی مالی سیستم‌های بانکی سرمایه‌گذاری کنند و همچنین می‌توانند حداکثر ۲۰ درصد در شرکت‌های غیربورسی و حداکثر ۲۵ درصد در طرح‌ها و از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم مشارکت نمایند و حداکثر ۱۰ درصد قرارداد مشارکت سرمایه‌گذاری داشته باشند. این منابعی است که در ابتدا شرکت‌های بیمه می‌توانند جمع‌آوری کنند و یا در آنها سرمایه‌گذاری کنند. بخش‌های مختلف می‌توانند اینگونه روی منابع مالی صنعت بیمه حساب کنند.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

صنعت بیمه در مدل تأمین مالی به دو روش کمک می‌کند. یکی تأمین مالی از طریق پرتفوی مالی است که همین مباحث ارائه شده می‌باشد و دیگر، ایجاد امنیت و اطمینان در بازار مالی است. در بحث تأمین مالی از طریق پرتفوی مالی یکی روش بلندمدت است که وارد بحث بازار سرمایه می‌شود وروش دیگر روش کوتاه‌مدت است که می‌تواند در قالب سیستم بانکی و سپرده مطرح شود. بدیهی است ایجاد امنیت و اطمینان در بازار مالی یکی از بحث‌های بسیار جدی در دنیا است که متأسفانه هنوز در ایران نتوانسته‌ایم به آن بپردازیم و تصور می‌شود که اگر اقتصاد ایران بخواهد به این موضوع یعنی ایجاد امنیت و اطمینان در بازار مالی بپردازد با توجه به بحث تأمین پرتفوی مالی نیازمند توجه بیش از پیش به سیستم‌های بیمه‌ای است. دلیل آن این است که در بحث‌های تأمین مالی در بازارهای دنیا به‌ویژه در شرایط تحریم اینکه چه نسبت‌هایی را به سیستم‌های بیمه‌ای دنیا اختصاص دهیم که یک خط فایننس بگیریم بسیار مهم است که نمونه بارز آن خط اعتباری چین است. برای اینکه بتوانیم از چین تسهیلات بگیریم تقریباً معادل نرخ تسهیلاتی که فعالان اقتصادی به سیستم بانکی می‌پردازند ما به صنعت بیمه چین می‌پردازیم تا آنها ما را تضمین کنند و دنیا اینگونه روی صنعت بیمه کار می‌کند. پس یکی از موضوعات مهمی که می‌توان در بحث تأمین مالی به آن اشاره کرد این است که چگونه امنیت و اطمینان در بازار مالی ایجاد کنیم.

یکی از روش‌های ایجاد امنیت و اطمینان بحث ضمانت‌نامه‌ها است. البته ضمانت‌نامه‌هایی نه به صورتی که اکنون در ایران رایج است بلکه به روشی که در دنیا مرسوم است و بحث دوم، گسترش ارتباط در جهت تأمین مالی خارجی است که البته در شرایط تحریم نمی‌توان خیلی به این موضوع پرداخت، اما صنعت بیمه با حمایت‌هایی که می‌شود می‌تواند ارتباط‌های خارجی خود را تقویت نماید و در بازار تأمین امنیت مالی در دنیا یک پروسه قابل توجهی را استحصال کند که ما هنوز از آن بسیار فاصله داریم و نتوانستیم به آن دست یابیم و بحث آخر، اوراق بهادار بیمه‌ای است که باز هم در کشور ما هنوز ایجاد نشده است.

در دنیا بیمه صنعت مهمی است و تنها بخش پولی آن نیست که در جامعه می‌تواند ایفای نقش کند. اکنون دو مقوله ایجاد امنیت و اطمینان در بازار و تأمین پرتفوی مالی مکمل یکدیگر هستند. حال سؤال این است که برای رشد و بالندگی صنعت بیمه در مقوله تأمین مالی چگونه می‌توان جایگاه این صنعت را تقویت کرد؟

بطور قطع یکی از راه‌ها از درون صنعت بیمه است. البته اصلاحات زیاد است، اما برای بحث جایگاه تأمین مالی یکی از راه‌ها از درون صنعت بیمه است. در این راستا، اولین چیزی که در کشور

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

ما می‌بایست به آن پرداخته شود، انتظار کسب سود بالا و یا کسب سود از عملیات بیمه‌گری است که به فراموشی سپرده شده و سود مورد انتظار تنها از بازار سرمایه و سرمایه‌گذاری جستجو می‌شود. اصولاً در صنعت بیمه به عنوان مثال بیمه شخص ثالث تمام پول اخذ می‌شود و البته تمام پول نیز خرج می‌گردد و لذا صد در صد ضرر است پس سود آن کجاست؟ و یا در آتش‌سوزی ۶۰ یا ۸۰ درصد ضرر است در حالی‌که در بازارهای قوی بیمه‌ای دنیا، شرکت‌های بیمه‌ای و یا بنگاه‌های بیمه‌ای صرفاً به دنبال کسب سود از فعالیت بیمه‌گری خود نیستند و فعالیت بیمه‌گری تنها فعالیتی که بتواند پولی را جمع کند نمی‌باشد بلکه این فعالیت یک خدمت و آرامشی را به جامعه می‌دهد که این بحث تکنیکال و یا فنی آن است اما بحث اقتصادی و مالی آن که در دنیا بسیار به آن پرداخته شده اما در کشور ما زیاد به آن توجه نشده است این است که این پول در جای دیگری بکار انداخته شود به‌طوری‌که سود سهامداران آن را تأمین نماید. بنابراین، موضوع مهم این است که چگونه می‌توان این پول را در بازار مالی افزایش داد.

نکته دومی که می‌بایست مورد توجه قرار گیرد، تسریع فرایند انتقال صنعت بیمه از یک صنعت تکنیکال به بازار مالی می‌باشد. هنوز ما صنعت بیمه را یک صنعت تکنیکال می‌دانیم، اما در دنیا صنعت بیمه بعنوان یک بخش بازار مالی می‌باشد. بیمه در عرصه بین‌الملل یک بخش مالی است اما در کشور ما هنوز بیمه مرکزی به دنبال آن است که بیمه را به بخش مالی وزارت اقتصاد انتقال دهد یعنی جایگاهی که بیمه با بورس، بیمه با بانک مرکزی ارتباط داشته باشد و رفتارهایشان را تنظیم و نظارت کند. این فرایند انتقال بیشتر یک فرایند فرهنگی است تا یک فرایند مقرراتی.

صنعت بیمه یک فرایند مقرراتی نیز می‌باشد یعنی می‌بایست مقرراتی وجود داشته باشد تا صنعت بیمه بتواند پول جمع کند و انتظار سود از جای دیگر داشته باشد. بخش بعدی که در این فرایند می‌تواند بسیار مفید باشد، بخش تأمین مالی است که به عنوان پول‌های پایدار در بحث بیمه‌های زندگی مطرح است. بیمه‌های زندگی می‌بایست به عنوان هدف تلقی شوند که پول‌های پایدار را بتوانیم در صنعت بیمه بیشتر کنیم.

در خارج از صنعت بیمه چند موضوع باید مورد توجه قرار گیرد. نخست اینکه باید بپذیریم که صنعت بیمه یک صنعت بازرگانی است نه یک عمل اجتماعی برای تأمین شعارهای اجتماعی یعنی اینکه یک بخش و یا یک مجموعه سهامدار پولی را جمع کرده و یک شرکت خصوصی ایجاد نموده‌اند و یک فعالیت بازرگانی انجام می‌دهند سودشان را نیز تأمین می‌کنند همچنین خدمتی نیز عرضه می‌کنند، اما جامعه و مسئولان تفکیکی بین شرکت‌های بیمه‌ای بازرگانی و بیمه‌های تأمین

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

اجتماعی قائل نیستند در حالی که صنعت بیمه صنعتی است بازرگانی و سهامدار خصوصی دارد و نباید شعارهای اجتماعی را از یک صنعت انتظار داشت. هم مردم و هم دولت باید در این موضوع توجه کنند که حجم تکالیف دولتی در صنعت بیمه را کاهش دهند و اجازه بالندگی بیشتر به این صنعت داده شود و تکالیف دولتی که در قوانین بودجه‌ای و برنامه‌ای به صنعت بیمه تأکید شده یکی از مواردی است که دست و پای شرکت‌های بیمه‌ای را بسته است. به عنوان مثال، بیمه شخص ثالث ۵۰ درصد پرتفوی ما است که درصدهایی در این عدد وجود دارد. ۱۰ درصد به نیروی انتظامی می‌دهند، ۱۰ درصد به وزارت بهداشت و ۵ درصد کمک به صندوق زندانیان که حدود ۲۵ درصد می‌شود و ... که در مجموع ۲۸ و ۲۹ درصدی که برای شخص ثالث به یک شرکت بیمه‌ای می‌پردازید به سبد دولت می‌رود. این موارد بالندگی صنعت بیمه را کم می‌کند و حجم تکالیف باید کم شود و دولت می‌بایست نگاه صندوقی خود را از شرکت‌های بیمه بردارد و فرهنگ پرداخت هزینه ریسک همانند آنچه به دنیا پرداخت می‌شود، در نظام اجرایی تقویت گردد. در سیستم ما به‌ویژه در اقتصاد ما که اقتصاد دولتی است این پرداخت‌ها هزینه ریسک را بالا می‌برند. در اقتصاد ما اگر اختیارات گسترش سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه افزایش یابد که دیدگاه ما بر این است که حداقل‌ها و حداکثرهایی را در صنعت بیمه که خود صنعت کندی است ایجاد کنیم یعنی صنعتی است که محتاط است و خوب عمل نمی‌کند و باز هم به خاطر اینکه تقویت شود و اگر انتظار داریم در نظام تأمین مالی وارد شود می‌بایست اختیارات صنعت بیمه را بیشتر کنیم.

در آخر بحثی که امروز به آن می‌پردازیم این است که عمده بانک‌های ما یک شرکت بیمه‌ای ایجاد کرده‌اند. کنار هم بودن بانک و بیمه یک حرکت میمونی برای اقتصاد ما است، اما در شرایطی که بیمه در کنار بانک به گسترش بازار پولی مالی کمک کند نه اینکه تنها وظیفه تقویت هزینه رقابت در سیستم بانکی را بر عهده داشته باشد که این موضوع نیز نباید به عنوان هدف در سیستم بانکی به منظور راه‌اندازی شرکت‌های بیمه‌ای قرار گیرد. بازار بانک و بیمه می‌بایست در کنار هم کار کنند تا به گسترش بازار پولی مالی کمک نمایند.

خسروشاهی:

از فرصتی که در اختیار صنعت بیمه قرار گرفته است تشکر می‌کنیم و امیدواریم مطالب مفید باشند و از نظرات دوستان نیز استفاده کنیم. مطلبی که در ابتدا ارائه می‌دهم مبین این مسأله است که صنعت

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

بیمه چه نقشی در تأمین مالی می‌تواند داشته باشد و در ایران چه نقشی دارد و دلایل پایین بودن این نقش نسبت به دنیا چیست؟

ابتدا چند نکته را بیان می‌کنیم. نخست اینکه مأموریت صنعت بیمه در ارتباط با تأمین مالی است یا چیز دیگری است؟ صنعت بیمه تولید و عرضه آرامش و اطمینان برای فعالان اقتصادی و خانواده‌ها را دنبال می‌کند تا از این طریق در روند آن فعالیت اقتصادی و زندگی مردم ثبات ایجاد کند؟ در واقع محصول صنعت بیمه، آرامش و اطمینان است. هدف یا فعالیت اصلی صنعت بیمه، توزیع ریسک یا انتقال ریسک به قصد تولید محصولی به نام آرامش و اطمینان است و نه تأمین مالی. البته بیمه به منظور توزیع یا سرشکن کردن ریسک، فعالیت‌هایی انجام می‌دهد که عملاً منجر به تأمین مالی می‌شود و در تأمین مالی ایفای نقش می‌کند که به دو دسته تقسیم‌بندی شده‌اند: یکی صنعت بیمه برای پوشش تعهدات مشتریان خود مجبور به ذخیره‌سازی حق بیمه‌ها است که وقتی این کار را انجام می‌دهد طبیعتاً سرمایه‌گذاری نیز می‌کند و از این طریق، در واقع کانالی ایجاد می‌گردد برای تأمین مالی. با ذخیره کردن حق بیمه‌ها هرگاه حادثه‌ای رخ داد این ذخیره به بیمه‌شدگان پرداخت می‌شود تا زمانی که حادثه‌ای رخ نداده است، نزد بیمه‌گر خواهد ماند. این حق بیمه‌ها زمانی‌که ذخیره می‌شوند راکد نگه‌داشته نمی‌شوند و وارد بازارهای مالی می‌شوند، بنابراین ذخیره‌کردن حق بیمه‌ها یکی از کانال‌ها و مسیرهای مهم تأمین مالی است.

راه دیگری که صنعت بیمه به تأمین مالی کمک می‌کند به صورت غیرمستقیم است یعنی از طریق پوشش ریسک‌هایی است که مربوط به تأمین مالی و سرمایه‌گذاری می‌باشد. به این معنا که همان‌گونه که در زندگی واقعی و فعالیت‌های اقتصادی ریسک هایی است که نیاز به پوشش بیمه دارد، در عرصه تأمین مالی و سرمایه‌گذاری نیز ریسک‌هایی وجود دارد. زمانی‌که صنعت بیمه‌این ریسک‌ها را پوشش می‌دهد، بطور طبیعی این عرصه‌ها منجر به رشد سرمایه‌گذاری و رشد تأمین مالی و بهبود در این زمینه می‌شوند. این روش نیز روش دوم است که صنعت بیمه به تأمین مالی کمک می‌کند پس مأموریت صنعت بیمه تنها تأمین مالی نیست اما تکنیکی که برای عرضه خدمات خود مورد استفاده قرار می‌دهد به‌گونه‌ای است که در واقع تأمین مالی است و به عنوان کاتالیزوری در بهبود تأمین مالی کمک می‌کند.

در ارتباط با بخش اول که ذخیره‌سازی حق بیمه‌ها است نکاتی را اشاره می‌کنیم. بطور کلی حق بیمه‌ها را به دو دسته کلی، زندگی و غیرزندگی و به اصطلاح عامتر بیمه‌های عمر و بیمه‌های غیرعمر تقسیم‌بندی می‌کنیم. زندگی به عمر و حیات انسان‌ها بازمی‌گردد و ریسک‌های مربوط به

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

این موضوع است، اما بیمه غیرعمر به عمر و زندگی و فوت مربوط نیست و به حوادثی همچون آتش‌سوزی، شخص‌ثالث، اتومبیل، بیمه مسئولیت و انواع دیگر مربوط می‌باشد. پایه اصلی برای تأمین مالی در صنعت بیمه، همین حق بیمه‌های زندگی و غیرزندگی است. هم بیمه‌های عمر و هم بیمه‌های غیرعمر ذخیره دارند و به تأمین مالی کمک می‌کنند، اما بیمه‌های عمر بلندمدت هستند و برای سال‌های بیشتری نزد شرکت‌های بیمه می‌مانند سپرده‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت. از آنجایی‌که سپرده‌های کوتاه‌مدت می‌توانند سریع از سیستم خارج شوند، نرخ سود بانکی پایین‌تری دارند اما سپرده‌های بلندمدت زمان بیشتری در اختیار بانک قرار دارند و سود بیشتری دارند.

بیمه‌های عمر نیز چون به عمر و زندگی بستگی دارند بیشتر در اختیار بیمه قرار می‌گیرند و در نتیجه کارکرد تأمین مالی تجهیز پس‌اندازها در این رابطه بیشتر و مهمتر از بیمه‌های غیرزندگی است.

آماری وجود دارد که نشان می‌دهد بین تمام کشورها انگلستان، آمریکا و ژاپن به ترتیب ۶۴ درصد و ۴۹ درصد و ۳۹ درصد پس‌اندازها از طریق بیمه‌ها وارد سیستم سرمایه‌گذاری و تأمین مالی می‌شوند. نخست به صورت بیمه‌های عمر وارد صنعت بیمه می‌شود و از آن طریق وارد بازارهای سرمایه‌گذاری مالی می‌شوند. این عدد در کشور ما نیز ۱ درصد و حداکثر نزدیک ۲ درصد است. با توجه به آمارهایی که توسط شرکت‌های بیمه ارائه شده‌اند، در سال ۱۳۸۹، میزان ذخایر صنعت بیمه در صنعت سرمایه‌گذاری نزدیک به ۵ میلیارد تومان می‌باشد که بخشی از آن در دارایی‌های ثابت بوده و البته سرمایه‌گذاری به مفهوم واقعی آن نبوده است. بخش مهمی در فعالیت‌های اقتصادی بوده است اما به شیوه‌های گوناگون مانند سپرده‌های بانکی. پس ملاحظه می‌کنید اگر نزدیک به ۱۰۰ میلیارد یا ۹۰ میلیارد سرمایه‌گذاری در کشور ما رخ دهد صنعت بیمه توانسته حدود ۵ میلیارد آن را تأمین مالی کند که همان ۰/۵ درصدی است که آقای تاج‌گردون فرمودند یعنی صنعت بیمه در سرمایه‌گذاری‌های کشور ما نقش داشته است.

لازم به‌ذکر است که در طول ۵۰ سال گذشته کل اقتصاد ایران بیش از ۵ برابر رشد کرده است و ضریب نفوذ بیمه از سال ۱۳۳۸ تاکنون از ۰/۲۹ درصد به ۱/۴ درصد رسیده است. با توجه به آمارهای دیگر وقتی بخواهیم نقش صنعت بیمه را در تأمین مالی با دنیا مقایسه کنیم، مشاهده می‌کنیم که ضریب نفوذ بیمه در ایران ۱/۴ درصد است یعنی حق بیمه تولیدی کل صنعت بیمه‌ایران ۱/۴ درصد کل تولید ناخالص داخلی است. این عدد در دنیا نزدیک ۷ درصد است در برخی کشورها این رقم تا حدود ۱۱، ۱۴ و ۱۵ درصد نیز می‌رسد. طبیعی است وقتی که ۷ درصد تولید

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

ناخالص داخلی در صنعت بیمه تولید می‌شود و وارد اقتصاد می‌گردد بخش عمده آن از طریق ذخایر در تأمین مالی آن کشورها نقش ایفا می‌کند اما در کشور ما این عدد ۱/۴ درصد است.

زمانی‌که بیمه به دو بخش عمر و غیرعمر تقسیم می‌شود، اعداد بیشتر این شکاف را نشان می‌دهند. در اغلب کشورهای دنیا ضریب نفوذ بیمه غیرعمر حدود ۳ درصد است و ضریب نفوذ بیمه عمر حدود ۴ درصد است. ضریب نفوذ عمر بیشتر از غیرعمر است، اما در ایران برعکس است. ضریب نفوذ غیرعمر ۱/۳ درصد است که در دنیا ۳ درصد است و ضریب نفوذ بیمه عمر ۰/۱ درصد است که در دنیا این ضریب ۴ درصد است. در دنیا بیمه عمر غلیظ‌تر، قوی‌تر و پرنفوذتر از بیمه‌های غیرعمر است و در ایران برعکس.

بر اساس آمار و اطلاعات موجود، بیمه‌های عمر نیز به لحاظ سهم در ایران ۶/۹ درصد کل حق بیمه تولیدی صنعت بیمه، را تشکیل می‌دهند و در دنیا این سهم ۵۷ درصد است. حال در برخی کشورها به بالای ۶۰ تا ۷۰ درصد نیز می‌رسد. این اعداد همگی نشان می‌دهند که بیمه عمر از طریق صنعت بیمه در تأمین مالی بیمه نقش مهمتری دارد. در کشور ما صنعت بیمه نقش بسیار مهمی در تأمین مالی ایفا نمی‌کند و دلیل اصلی آن نیز اندازه کوچک خود این صنعت است که درون آن نیز بیمه‌های عمر قرار دارند که بسیار کوچکتر هستند. هر دو به صورت مضاعفی نقش صنعت بیمه را در تأمین مالی محدود می‌کنند. سهم بیمه‌های عمر و بیمه‌های غیرعمر تا پیش از سال ۱۳۸۸ که شرکت‌های بیمه موظف نبودند ذخایری که از حق بیمه‌ها می‌گیرند به صورت بیمه‌های زندگی و غیرزندگی تفکیک و نگهداری کنند، اما برای بالابردن اهمیت بیمه‌های زندگی و توسعه آن از سال ۱۳۸۹ این موضوع تصویب شد که شرکت‌های بیمه حساب این موضوع بیمه را جدا نگهداری کنند. در نتیجه، در سال ۱۳۸۹ منابع قابل سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه از منظر بیمه‌های عمر ۳۰۴ میلیارد تومان است که نزدیک ۱۰ درصد کل ذخایر بیمه‌ها برای سرمایه‌گذاری در آن سال بوده است. بیمه‌های غیرعمر نیز ۹۰ درصد ذخایر برای سرمایه‌گذاری بوده است که این ارقام نشان می‌دهند که علیرغم اهمیت بیمه عمر در تأمین مالی در سرمایه‌گذاری صنعت بیمه نقش بسیار محدودی دارند.

بطور کلی یکی از دلایل اصلی که بیمه‌های عمر در ایران توسعه نمی‌یابد، گستردگی نسبی بیمه‌های اجتماعی در ایران است. طبیعی است که بیمه‌های اجتماعی به نوعی جایگزین بیمه‌های عمر و بیمه‌های بازرگانی می‌باشند. یکی از دلایل عدم‌توسعه بیمه عمر همین گستردگی نسبی بیمه‌های اجتماعی است. موضوع دیگری که وجود دارد، تورم و بی‌ثباتی اقتصادی است و تسلط دیدگاه‌های کوتاه‌مدت به تصمیم‌گیری اقتصادی است. طبیعی است که بیمه عمر یک موضوع بلندمدت است و

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

موضوعات بلندمدت نیاز به نگاه آینده و تأمل دارند. اما این دیدگاه معمولاً در فعالان اقتصادی ما وجود ندارد. نکته دوم نیز همان تورم و بی‌ثباتی اقتصادی است. بسیاری از افرادی که قصد دارند بیمه عمر خریداری نمایند و آتیه خود را تأمین کنند ممکن است از طریق همین معاملات و اتفاقاتی که در عرصه قیمت‌ها رخ می‌دهد، زمین بخرند، ساختمان بخرند و همین برایشان کافی است و دیگر نیازی به خریداری بیمه‌نامه عمر نداشته باشند.

سطح پایین درآمد نیز یکی از عوامل دیگر این موضوع است. برخی محاسبات نشان می‌دهد که بیمه از جمله کارهای لوکس است و ضریب کشش درآمدی آن بالای ۱ است.

توسعه فرهنگ بیمه و توسعه‌نیافتگی جامعه ما از لحاظ فرهنگ بیمه یکی دیگر از دلایل این موضوع است. جامعه ما سال‌های سال بوده است که به قضا و قدر و قسمت اعتقاد داشته است. وقتی چنین اعتقادی وجود دارد مردم برای اینکه در آینده چه اتفاقی خواهد افتاد هزینه‌ای نمی‌کنند که این شاید یکی از نکات مرکزی و کانونی بحث فرهنگ بیمه باشد که باعث می‌شود که ما شاهد گرایش زیادی به بیمه‌های عمر نباشیم.

صنعت بیمه خود نیز باثبات نبوده است. در مقاطع مختلف در بخش‌های دولتی و خصوصی متغیر بوده است، قوانین آن به صورت ساختاری تغییر یافته که این امر باعث شده تا صنعت بیمه ثبات نداشته باشد و جامعه نیز دید مشخصی نسبت به آن پیدا نکند، در حالی که در بیمه ثبات و آینده‌نگری اصل مهمی است.

یکی دیگر از مسائلی که می‌توان شواهدی از آن را مشاهده کرد، بیمه‌گران هستند که خدمات رضایت‌بخشی ارائه نمی‌دهند. این مسأله نیز باعث می‌شود تا مردم به جای بیمه‌ها به جایگزین‌های آنها گرایش پیدا کنند یعنی سیستم بانکی یا استفاده از کالاهای بادوام و از این قبیل موارد.

نکته دیگری که وجود دارد و آقای تاج‌گردون اشاره داشتند این است که بیمه‌گران در ایران عمدتاً می‌خواهند از عملیات بیمه‌ای سود ببرند یعنی کمتر از حق بیمه خسارت پرداخت کنند. در حالی که اعدادی که در دنیا مشاهده می‌کنیم معمولاً بین بیمه و خسارت تفاوتی وجود ندارد و سر به سر است و حتی گاهی درکشورهای پیشرفته بیشتر هم هست. این مؤسسات بیمه عملاً از سرمایه‌گذاری همین ذخایر سود می‌برند و بنگاه خود را با سود همین سرمایه‌گذاری‌ها اداره می‌کنند. در کشور ما گرایش مسلطی وجود دارد که از عملیات بیمه‌ای سود ببرند که به صورت تدریجی در حال بهبود است و وقتی چنین اتفاقی رخ می‌دهد ارائه خدمات دچار مشکل می‌شود. اینها همگی سیگنال‌های منفی است که به بیمه‌گزاران اجازه نمی‌دهد که به دنبال این نوع بیمه باشند.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

موضوع دیگر، پوشش ریسک فعالان عرصه تأمین مالی و سرمایه‌گذاری است. طبیعی است که اگر صنعت بیمه بتواند ریسک‌هایی که در عرصه تأمین مالی وجود دارد با قیمت‌های اقتصادی و نه قیمت‌های خیلی بالا پوشش دهد، ثبات و اطمینان در بازارهای مالی و بازارهای سرمایه‌گذاری بالا می‌رود و روانتر می‌شود، همچنین تأمین مالی گسترش پیدا می‌کند. دلیل آن این است که سرمایه‌گذار همیشه به دنبال اطمینان و اعتماد است و صنعت بیمه یکی از ابزارهای مهم در این اعتماد و اطمینان است.

ریسک‌های موجود در زمینه اعطاء تسهیلات و همچنین صادرات و واردات که تحت عنوان بیمه‌های اعتباری شناخته می‌شوند از معروفترین ریسک‌ها هستند ریسک‌هایی که پوشش داده می‌شوند و تأمین مالی را گسترش می‌دهند. تعداد بیمه‌نامه‌های اعتباری که در سال ۱۳۸۸ صادر شده است ۳۲ میلیون بیمه‌نامه بوده است که ۱۰۷۹ از آنها بیمه عمر بوده است.

حق بیمه تولیدی این رشته نیز ۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان بوده است. این اعداد نشان می‌دهند بیمه‌های اعتباری در ایران وضعیت محدودی دارد. ضریب نفوذ این بیمه‌ها در ایران در حدود ۰/۰۰۰۵ درصد است. همین شاخص در چند کشور، فرانسه، آلمان، اتریش ۰/۰۳۵، ۰/۰۴۵ و ۰/۰۳۹ درصد می‌باشد که در مقایسه با ایران متوجه می‌شویم که این فاصله چقدر زیاد است.

از سال ۱۳۸۰ یا ۱۳۸۱ بحث ارزی بیمه‌های اعتباری بسیار جدی آغاز شده است. روند پیش از این روبه رشد بوده است اما به مرور کاهش یافته است. حق بیمه‌ها تا سال‌های ۱۳۸۵ و ۱۳۸۶ افزایش یافته و سپس کاهش یافته است. در واقع شرکت‌های بیمه، حق بیمه‌های اعتباری را فروختند، اما به دلایلی که ذکر می‌گردد، متوجه شده‌اند که این موضوع مشکل دارد و شامل ضرر و زیان بوده است در نتیجه گرایش به عرضه بیمه‌نامه‌های اعتباری کم شده است. دلایل عمده‌ای که برای آن می‌توان برشمرد این است که سیستم بانکی که تسهیلات ارائه می‌دهد، بیمه‌نامه‌ای به عنوان وثیقه می‌خواهد یعنی هر کس به بانک مراجعه می‌کند یکی از انتخاب‌هایش برای وثیقه بیمه‌نامه است. طبیعی است این امر باعث می‌شود که بیمه‌های اعتباری گسترش یابند، اما بانک‌ها هنگامی که می‌خواهند از وام‌گیرندگان بیمه‌نامه دریافت کنند، وام‌گیرندگان نامساعد را انتخاب می‌کنند یعنی وام‌گیرنده‌ای را که به احتمال زیاد وامش می‌سوزد را انتخاب می‌کنند و به سراغ شرکت بیمه می‌آیند. مشتریان خوش‌حساب را ترغیب نمی‌کنند که بیمه‌نامه بخرند در حالی که در صنعت بیمه می‌بایست توزیع نرمالی بین کسانی که حادثه خواهند دید و کسانی که حادثه نخواهند دید برقرار باشد. این‌گونه نیست که تمام کسانی که حادثه خواهند دید به سراغ بیمه بیایند در آن صورت صنعت بیمه

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

ورشکست خواهد شد. نکته دیگری که وجود دارد، بازار اعطاء تسهیلات خیلی رقابتی نیست. کسانی که وام می‌گیرند گویی انتخاب شده‌اند تا وام بگیرند، این نشان می‌دهد که بازار رقابتی نیست و طبیعی است که بیمه‌ها نیز به سراغ اعطاء بیمه‌نامه به چنین تسهیلاتی نمی‌روند.

پرسش و پاسخ:

پرسش: یکی از عوامل مؤثری که بر انگیزه مردم تأثیرگذار می‌باشد، بحث تورم است. در کشورهای دیگر عمدتاً در کشورهای پیشرفته، خدمات درمانی به صورت کامل صورت می‌گیرد. به عنوان مثال، در یک کشور اروپایی وقتی یک نفر بیمار می‌شود تمام خدمات درمانی با همان دفترچه انجام می‌شود اما در کشور ما این موضوع به صورت ناقص انجام می‌گیرد و تنها ۲ یا ۵ درصد هزینه درمانی پرداخت می‌شود. بخش بزرگی از جامعه نیاز دارد تا خدمات تکمیلی دریافت کنند و لذا ترجیح می‌دهند بجای بیمه عمر خدمات تکمیلی را دریافت نمایند.

پاسخ: بیمه‌های تکمیلی مانند بیمه عمر دارای هزینه‌ای است که خانوار آن را پرداخت می‌کند. یک بحثی که در این معقوله مطرح است، تفاوت بیمه تکمیلی با بیمه‌های عمر است. تفاوت بیمه‌های عمر در پایداری و مانایی آن می‌باشد. شما زمانی‌که بیمه عمر را می‌خرید یک برنامه حداقل ۲۰ ساله برای خود تنظیم می‌کنید. بازار صنعت بیمه از دید مالی نیز این را تنظیم می‌کند. ذخیره ریالی را نگه می‌دارد در موقع نیاز به شما پوشش‌های لازم را ارائه می‌دهد. در صورتی که بیمه درمان این‌گونه نیست و بیمه درمان مانند شخص ثالث یکساله است و ضریب خسارت بسیار بالایی نیز دارد. اما اینکه کشورهای دیگر با پرداخت حق بیمه یک دفترچه یا کارتی ارائه می‌دهند که در مواقع لازم دارنده کارت با استفاده از آن یک پوشش کامل دریافت می‌کند صحیح است، اما این متناسب با آن سهمی است که پرداخت می‌کند. شما به عنوان کارمند یک حق بیمه پایه می‌دهید که یک نسبتش را دولت می‌دهد و یک نسبتی را خود شما می‌پردازید. یک بیمه تکمیلی نیز جدا می‌خرید. نه تنها ما بلکه کل سیستم اعتقاد دارد که بیمه پایه کشور به صورت ناقص عمل می‌کند. اتفاقاً در بحث برنامه پنجم این امر مورد توجه قرار گرفته است. در برآوردهایمان بررسی کرده‌ایم که با همین هزینه بیمه تکمیلی، بیمه پایه را نیز پوشش دهیم و در حال حاضر نیز پوشش می‌دهیم، اما از آنجایی‌که بیمه پایه به یک بدنه دولتی سنگینی مانند خدمات درمانی وصل است افراد حاضر نیستید آن را رها کنید.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

پرسش: چند سؤال مطرح شد. یکی اینکه بیمه یک خدمت است یا یک صنعت؟ سؤال دیگر این است که شکل‌گیری به این نحو به چه ترتیب است؟ در شاخص‌هایی که ارائه می‌شود بیشتر نقطه ضعف بیمه‌گر را نشان می‌دهد. در صورتی که می‌بینیم مثلاً در بیمه‌های خدمات درمانی ارائه خدمات نسبت به آن حق بیمه‌ای که اخذ می‌شود در مقایسه با سایر کشورها بسیار پایین است. طبقه‌بندی بیمه‌ها به صورت بیمه عمر و غیرعمر بود. اما گاهی به بیمه‌های اجتماعی و بیمه‌های بازرگانی اشاره شده است. جایگاه حق بیمه کارگر و بیمه بیکاری کجاست؟ و آخرین سؤال اینکه اسم این نشست جایگاه صنعت بیمه در تأمین مالی است اما از سوی دیگر می‌گوییم تأمین مالی صنعت بیمه. من فکر می‌کنم آن سو بیشتر اهمیت دارد تا این سو؟

پاسخ: در طبقه‌بندی فعالیت‌های اقتصادی، بیمه جزء خدمات محسوب می‌شود اما صنعت بیمه که می‌گوییم بیشتر رایج شده است و نه به مفهوم اینکه در طبقه‌بندی ISC بیمه جزء صنعت نمی‌باشد اما این کلمه صنعت بیمه عرف شده است و مورد استفاده می‌باشد. فرمودید بیشترین نقطه ضعف، بیمه‌گر است اما ظاهراً منظورتان بیمه‌گزار بوده است. بیشترین تمرکز خدمات‌رسانی توسط شرکت‌های بیمه برسود از عملیات بیمه‌ای استوار است یعنی بخشی از حق بیمه را به عنوان سود برداریم. در حالی که در دنیا این کار را انجام نمی‌دهند و عملیات بیمه‌ای آنها سر به سر است. خسارت و هزینه‌های آنها معادل همین حق بیمه است و گاهاً منفی نیز می‌باشد. زمانی که از سرمایه‌گذاری سودی عاید نشود نتایج آن نیز خدمات‌رسانی نامطلوب به بیمه‌گزاران است. می‌پذیریم که باید فرهنگ بیمه را از طریق خدمات‌رسانی بهتر توسعه دهیم و نه لزوماً با تبلیغات و اطلاع‌رسانی. بنده شخصاً معتقدم که شاید ۸۰ یا ۷۰ درصد توسعه فرهنگ بیمه از طریق توسعه خدمات اتفاق می‌افتد. به عنوان مثال، در سال ۱۳۸۹، نزدیک به ۶ میلیون مورد خسارت پرداخت شده است. شما فرض کنید که به ۲ میلیون نفر پرداخت شده باشد. همین ۲ میلیون نفر لشکر تبلیغاتی بیمه هستند که اگر خدمات خوبی دریافت کرده باشند تبلیغات مثبت می‌کنند اطلاع‌رسانی و تبلیغ باعث می‌شود تا این ۲ میلیون نفر به ۶، ۸ و ... میلیون نفر تبدیل شود. این نکته صحیحی است که شما می‌فرمایید بحث طبقه‌بندی عمر و غیرعمر را داشتید. توجه کنید که بیمه‌ها دو نوع هستند. بیمه‌های اجتماعی و بیمه‌های بازرگانی. بیمه‌های اجتماعی یارانه‌ای هستند که دولت بخشی از حق بیمه را پرداخت می‌کند. بازرگانی آن دسته از بیمه‌ها هستند که در آن بیمه‌گذار به میل و اداره خود و به‌صورت آزادانه نسبت به انواع پوشش‌های آن اقدام می‌کند. در بیمه‌های بازرگانی محاسبه حق

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

بیمه متناسب با خطر بیمه شده تعیین می‌گردد و کلاً از بیمه‌گذار اخذ می‌گردد. در داخل بیمه‌های بازرگانی طبقه‌بندی دیگری داریم که بیمه‌های عمر و بیمه‌های غیرعمر می‌باشند.

بیمه بیکاری و چند موردی که ذکر کردید عمدتاً در غالب بیمه‌های اجتماعی پوشش داده می‌شوند که سازمان بیمه خدمات درمانی و تأمین اجتماعی آنها را پوشش می‌دهند. یک نکته را نیز ذکر کنم و آن اینکه ضریب نفوذ بیمه‌های اجتماعی ۷ درصد است. در بیمه‌های بازرگانی ۱/۴ درصد است، بیمه‌های بازرگانی خدمات بهتری نسبت به تأمین اجتماعی ارائه می‌دهند.

بیمه‌های تأمین اجتماعی بخش زیادی از منابع بیمه‌ای جامعه را جذب می‌کنند، اما متناسب با آن خدمات ارائه نمی‌دهند در حالی‌که ممکن است در بیمه‌های بازرگانی خدمات بهتری را دریافت کنیم. این امر از آن جهت می‌تواند کمک زیادی به توسعه بیمه‌های عمر نماید. بحث تأمین مالی صنعت بیمه نیز نکته مهمی است همان‌طور که صنعت بیمه می‌تواند به تأمین مالی کمک نماید خودش نیز مصرف‌کننده منابع مالی است. از سوی دیگر، مهم‌ترین پایه شرکت‌های بیمه، منابع مالی است که بتواند ریسک‌ها را پوشش دهد و یکی از موضوعات مهم که در صنعت بیمه بیان می‌کنیم، توانگری مالی است یعنی آن شرکت بیمه آنقدر توانایی مالی داشته باشد که بتواند ریسک‌های مختلفی که در طول زمان ممکن است اتفاق بیفتد پوشش دهد. یکی از کارهایی که ما انجام می‌دهیم و همواره با چالش‌ها و افت و خیزهای گوناگون همراه است بحث ورود شرکت‌های بیمه به بازار است.

در واقع این کانال ورود منابع مالی است. سرمایه‌گذاران گوناگونی در جامعه وجود دارند که می‌خواهند شرکت بیمه ایجاد کنند. در حال حاضر، از یک سو مانع وجود دارد و از یک سوی دیگر تسهیلاتی فراهم شده است. کاری که ما می‌خواهیم انجام دهیم این است که بیمه‌ها را متنوع کنیم شاید از این طریق بتوانیم منابع مالی را به صنعت بیمه جذب کنیم. در حال حاضر شرکت‌های بیمه یک نوع هستند تنها شرکت بیمه جنرال هم بیمه عمر و هم بیمه غیرعمر می‌فروشند، در حالی‌که شرکت‌های بیمه‌ای متنوعی در دنیا وجود دارند مانند شرکت بیمه آتش‌سوزی، شرکت بیمه تخصصی یا شرکت بیمه منطقه‌ای که ممکن است حتی یک شرکت بیمه‌ای باشد تنها ریسک‌های استان اصفهان را پوشش دهد. بنابراین، متنوع‌سازی شرکت‌های بیمه‌ای یک ضرورت تلقی می‌گردد.

پرسش: مطالبی که آقای خسروشاهی مطرح کردند مطالب خوبی بود و بسیار استفاده کردیم تنها چند نکته وجود دارد که عرض می‌نمایم. در بحث اثرگذاری مستقیم شرکت‌های بیمه در تأمین

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

مالی همان‌طور که اشاره شد بیشتر بر بحث بیمه‌های عمر تأکید گردید. در خصوص بیمه‌های عمر چند نکته وجود دارد یکی اینکه چون بیمه‌های عمر بصورت جایگزین سپرده‌گذاری در سیستم بانکی محسوب می‌شوند، نرخ سودی که به بیمه‌های عمر در چندین سال متوالی تعلق گرفته است با نرخ سود بانکی مورد مقایسه قرار می‌گیرد یعنی کسی که بخواهد بیمه‌نامه عمر را خریداری نماید با نرخ سودی که بانک پرداخت می‌نماید مقایسه می‌کند. این نکته مهمی است که می‌بایست به آن اشاره شود.

نکته دیگر در یکی از چالش‌هایی که مطرح شد این بود که سیستم بانکی مشتریان پرریسک را به سمت بازار بیمه هدایت می‌کند. اینجا خود شرکت‌های بیمه نیز باید یک سیستم رتبه‌بندی اعتباری داشته باشند یعنی به اصطلاح آن بیمه‌گزاری که وارد شرکت بیمه‌ای می‌شود تا بیمه‌نامه خریداری نماید خود شرکت بیمه اگر رتبه‌بندی اعتباری نداشته باشد دچار خسارت می‌شود. از این بابت در روش اثرگذاری غیرمستقیم در بحث بیمه‌نامه‌های اعتباری درست است که بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات خود به عنوان ضمانت چیزی به نام بیمه‌نامه ندارند، اما در سایر حوزه‌ها نیز چیزی به نام بیمه‌نامه وجود ندارد. البته بیمه‌های اعتباری چند نوع است یعنی ۱۰ نوع بیمه‌نامه اعتباری وجود دارد که ما تنها بیمه‌نامه اعتبار تسهیلات را داریم و بیشتر بر آن تأکید می‌کنیم. به عنوان مثال، در سال ۱۳۸۹ بیمه‌نامه‌های اعتباری رشد داشته‌اند دلیل آن این است که در سیستم بانکی البته نه به صورت رسمی در ازای اعطاء سپرده‌ها یک مبلغی به عنوان بیمه از متقاضی سپرده دریافت می‌گردد. بیمه‌های اعتباری در کشور جای رشد و پیشرفت را دارند اما با این حال از انواع بیمه‌نامه‌های اعتباری استفاده نمی‌شود. چرا کسی که می‌خواهد یک کالای با دوام خریداری کند چک پرداخت می‌کند و به جای آن بیمه‌نامه پرداخت نمی‌کند؟ اینها مسائلی هستند که می‌بایست به آنها توجه شود.

نکته دیگری که وجود دارد این است که در بحث بیمه‌های عمر، سهم بیمه‌های عمر در پرتفوی صنعت بیمه کشور در مقایسه با سایر کشورها بسیار پایین است این بحث صحیح است اما نکته‌ای که وجود دارد این است که در کشورهای دیگر یک سری از بیمه‌های خدمات اجتماعی زیرمجموعه‌های بیمه عمر هستند. حال در کشور ما بیمه‌های عمر تنها شامل بیمه‌های عمر پس انداز است، در صورتی که در کشورهای دیگر، خدمات اجتماعی را نیز در بیمه عمر می‌آورند از این رو می‌بایست سهم بیمه عمر در پرتفوی صنعت بیمه افزایش یابد اما با این حال هنوز سهم بیمه عمر در پرتفوی صنعت بیمه کشور ما بسیار پایین است و باید به آن توجه بیشتری شود.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

پاسخ: در ارتباط بافرمایش اول شما که مردم نرخ سود سپرده‌گذاری در بانک را با بیمه‌ها مقایسه می‌کنند به این دلیل است که این امرسهل‌الوصول‌تر است و راحتتر می‌توان به بانک مراجعه کرد و در کمترین زمان می‌توان پول خود را سپرده‌گذاری کرد و بیرون آمد اما برای رفتن به بیمه حتی نمی‌توان گفت که چگونه به بیمه می‌روی؟ پیش چه کسی بروی؟ پیش کدام نمایندگی بروی؟ محاسبه چگونه است؟ در نتیجه به راحتی ترجیح می‌دهی پول را سپرده‌گذاری کنی. یک ضعف عمده در بیمه‌نامه عمر آن است که فرهنگ آن هنوز رونق نیافته است و اینکه چگونه از آن استفاده کنیم جا نیفتاده است در حقیقت این ریسک است که خرید و فروش می‌شود. آیا کسی در اینجا بیمه‌نامه عمر دارد یا خیر؟ من خود نیز قبل از ورود به بیمه بیمه‌نامه عمر نداشتم و چند سالی است تهیه کرده‌ام. هنگامی که برای خرید بیمه عمر می‌روی شما آینده خود را با شرایطی که خودت تنظیم می‌کنی بیمه می‌نمایی و پیش خود می‌گویی مثلاً من الان ۳۰ سال سن دارم و می‌خواهم ۳۰ سال آینده را بیمه کنم. اولاً یک نرخ سود تضمینی وجود دارد و آنها سؤال می‌کنند که نرخ ریسک بالا یا پایین می‌خواهی؟ یا ریسک متوسط می‌خواهی؟ شما ریسک را خودت برای ۱۰ سال انتخاب می‌کنی اما در بانک اینگونه نیست و ریسک را خودت انتخاب نمی‌کنی. در بیمه‌نامه عمر در این ده سال این ریسک را به شما می‌فروشند یعنی با یک قیمت معینی به شما می‌دهند سپس از شما می‌پرسند که چه زمانی پول خود را می‌خواهی؟ مثلاً اگر سال دوم بخواهی یا سوم بخواهی یا سال سی‌ام مقادیر متفاوتی است. بنابراین اگر خدای ناکرده در این فاصله فوت کردی چند برابر می‌خواهی که به بازمانده تو پرداخت شود، سه یا چهار برابر سرمایه؟ بنابراین اعداد نجومی می‌شوند سپس بعد از بیان همه این موارد تمام شرایط را به شما اعلام می‌دارد. از سوی دیگر، همراه آن پوشش درمان، پوشش ازکارافتادگی را به شما می‌دهد اما کسی که بیننده تلویزیون است اینها را نمی‌داند. پس ضعف از سایر نیز می‌باشد زیرا این مطالب و محاسبات را خیلی ساده برای مردم بیان نمی‌کنیم.

وقتی خودم تصمیم گرفتم که بیمه عمر بخرم دیدم مثلاً با ماهی ۱۰۰ هزار تومان اگر در سن ۶۵ یا ۷۰ سالگی فوت کنم خانواده‌ام یا وراثم یک میلیارد و هفتصد میلیون تومان عایدشان می‌شود. وقتی این جدول را دیدم انتخاب نکردم گفتند برای چه؟ گفتم شاید یک نوه ناخلفی ما را درون یک پراید ۵ میلیونی بگذارد و به دره پرتاب کند تا این پول عایدش شود.

با این مثال می‌خواستم بیان کنم که بیمه با سپرده‌گذاری بسیار فرق می‌کند. خبررسانی ما بسیار ضعیف است و مردم نیز خیلی مشتاق نیستند، ولی در دنیا همه این موارد را خوب می‌دانند و به آن

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

توجه می‌کنند. متأسفانه نرخ نامناسب تورم نیز ذهن مردم را در تصمیم درست گرفتن دچار اشتباه می‌کند. در بحث‌های اعتباری ما مشتریان را رتبه‌بندی نمی‌کنیم اما بانک می‌بایست این رتبه‌بندی را انجام دهد و متأسفانه بانک‌ها نیز به دلیل نداشتن مقررات کامل این کار را انجام نمی‌دهند به همین دلیل است که می‌بینیم یک شرکت بیمه‌ای سریع یک کنسرسیوم تشکیل داد و با بانک‌ها وارد کار شد و متوجه شد که بانک‌ها اینگونه کار می‌کنند. اکنون نیز آمارها، اعداد و ارقام نشان می‌دهند که معوقات سیستم بانکی آنقدر بالا است و این کار یعنی انتقال ریسک معوقات فعلی به صنعت بیمه، مسلم است که صنعت بیمه نیز یک صنعت اقتصادی است و به بازار نگاه می‌کند و حالت تدافعی می‌گیرد و بانک عملاً ریسکش را با یک هزینه کم به سیستم بیمه می‌فرستد و آن چیزی که مطلوب است خود بر می‌دارد و این اتفاقی است که رخ می‌دهد.

یک سؤال را یکی از دوستان فرمودند که نشان می‌دهد که به عرایض بنده توجه دقیقی فرمودید و ممنونم که سؤال کردند. بنده در صحبت‌هایم گفته‌ام که نسبت‌های سرمایه‌گذاری حداکثر ۴۰ درصد و حداقل ۳۰ درصد است. در حال حاضر شرکت‌های بیمه‌ای بیش از حد محتاط می‌باشند و آن ناشی از فرهنگ بیمه دولتی است و عمدتاً به دلیل حاکمیت بیمه مرکزی است در حالی که بیمه نیز باید به درون بازار برود و سرمایه‌گذاری کند و در آتیه به مردم پوشش دهد اما می‌ترسد.

پرسش: بورس ما در سال‌های ۱۳۸۸ و ۱۳۸۹ یک روند صعودی داشته است، اما شرکت‌های بیمه‌ای ما اصلاً تمایلی برای سرمایه‌گذاری در این بحث نداشته‌اند یعنی شرکت‌های بیمه‌ای ما یک مدیریت مالی نداشته‌اند که به آنها بگوید که به این سمت حرکت کنند و سرمایه‌گذاری خود را در این سمت افزایش دهند، در نتیجه این سهم ثابت مانده است به طوری‌که در سال ۱۳۸۸، ۱۳ درصد و در سال ۱۳۸۹، ۱۴ درصد بوده است در صورتی که بورس ما یک روند فزاینده را طی کرده است یعنی شرکت‌های بیمه‌ای می‌توانستند سهمشان را افزایش دهند. در حال حاضر نیز جامعه این توقع را از بورس دارند چرا که بورس در حال رشد است در حالی‌که این توقع را از شرکت‌های بیمه‌ای ندارند؟

پاسخ: من عرض کردم فرمایش شما درست است. همان‌طور که می‌دانید در صنعت بیمه ما یعنی در بنگاه‌ها، مدیریت مالی قوی وجود ندارد. بجز معدود بنگاه‌ها که بنگاه‌های جدیدی هستند. دلیل آن این است که بیمه‌های ما اولاً تنها روی کارکنان خود مانور می‌دهند. کل صنعت بیمه ما بیمه دولتی است یعنی همه افراد مثلاً ۳۰ تا ۴۰ سال در بیمه‌ایران کارکرده‌اند بعد بازنشسته می‌شوند و

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

به سراغ تشکیل شرکت‌های بیمه‌ای می‌روند که اینها فقط تکنیک‌ها را می‌دانند، زیرا در آنجا اصلاً بحث بازار مالی مطرح نیست. در ارتباط با بازارهای مالی تنها چند شرکت وجود دارند و مابقی همه بازنشستگانی هستند که هدف آنها این است که خدمت را خوب بفروشند و خسارت ندهند، خسارتشان کمتر باشد و مسائلی از این قبیل که ضعف این فرهنگ از خود ما است.

در بحث بیمه عمر ذکر شد که یک پدیده‌ای در صنعت بیمه وجود دارد که در حال تضعیف است و آن هم این است که حق بیمه‌ها نباید از یک حداقلی پایین‌تر بیایند که به آن نظارت تعرفه‌ای می‌گویند یعنی بعضاً مشاهده می‌شود یک رشته‌ای حق بیمه‌اش بسیار بالا است و ضریب خسارتش ۲۰ درصد است و از کل حق بیمه‌ای که می‌گیرد ۸۰ درصد آن برای بیمه‌گر می‌ماند. در بیمه عمر نیز این وجود داشته است. در بیمه‌های غیرعمر یکسالی است که این امر کنار گذاشته شده است و حداقل حق بیمه حذف شده است و شرکت‌های بیمه می‌توانند حق بیمه‌ها را پایین بیاورند. بیمه‌های عمر به دلیل حساسیت زیاد این عمل را با احتیاط پیش می‌برند. اگر در مورد بیمه‌های عمر نیز این اتفاق بیفتد شرکت‌های بیمه می‌توانند در یک میان‌مدت با بانک‌ها رقابت کنند. این هم محدودیتی است که وجود دارد.

بحث دیگر، بیمه‌های اجتماعی است یک بیمه خاصی ممکن است در دنیا بازرگانی باشد که همان ممکن است در ایران اجتماعی باشد. در نتیجه مقایسه آن اعداد مقداری دچار ایراد است. ولی برخی مطالعات نشان می‌دهد که بیمه‌های اجتماعی در فرانسه مانند ایران است و بیمه‌های بازرگانی آنها نیز مشابه ایران است. تفاوت ما با بعضی کشورها به دلیل تفاوت در ساختارها است. عملاً اعداد واقعی نیست اگر ساختارها را یکسان کنیم شاید اعداد یکسان شود. در مورد بیمه اعتباری نیز فرمایش شما صحیح است. بیمه‌های اعتباری خیلی گسترش پیدا نکرده است ولی یک نکته مهمی‌دارد و آن هم این است که شما وقتی بیمه‌نامه می‌فروشید باید ضمانت وجود داشته باشد. این هم دلیلی است که باعث می‌شود به سمت این بیمه‌نامه‌ها گرایشی وجود نداشته باشد.

پرسش: صنعت بیمه در تأمین مالی به روش غیرمستقیمی تأثیر دارد. در بحث هایی که شما فرمودید بیمه نوسان‌های نرخ ارز و بیمه سپرده هم وجود دارد. حالا درست است که مثلاً سیستم نرخ ارز ایران یک سیستم نرخ ارز شناور مدیریت شده است که نوسان‌های آن تقریباً توسط بانک مرکزی کنترل می‌شود، اما با این حال در چند ماه اخیر نوسان‌های زیادی داشته است بیمه نوسان‌های نرخ ارز نیز می‌تواند جای خود را در صنعت بیمه باز کند. بیمه سپرده نیز توسط بانک مرکزی اعمال

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

می‌گردد لذا برای افزایش نقش صنعت بیمه می‌توانیم این دو ابزار را مورد استفاده قرار دهیم سوال دیگر این است.

اشاره کردید که یکی از دلایل عدم رشد صنعت بیمه، تأمین اجتماعی گسترده در ایران است؟ آیا شما صنعت بیمه را با تأمین اجتماعی در مقابل هم می‌بینید؟ آیا این دو همدیگر را تضعیف می‌کنند یا اعتقاد دارید که این دو فعالیت‌هایشان باید از یکدیگر تفکیک شده باشد؟

پاسخ: ابتدا در ارتباط با مسأله نوسان‌های نرخ ارز و پوشش اسناد ارز لازم بذکر است هیچ شرکت بیمه‌ای منطقا نباید این را بپذیرد، زیرا مدیریت نوسان‌های نرخ ارز کاملاً در دست دولت است و دولت هم نمی‌تواند مثلاً از قبل بگوید که ارز قرار است بالا برود یعنی هر اتفاقی احتمال دارد که صورت پذیرد و بستگی به وضعیت دولت دارد. طرح های سرمایه‌گذاری طرح‌های نسبتاً میان‌مدت هستند و ۶ ساله یا ۷ ساله و لذا باید نوسان‌های نرخ ارز را کنترل و تأمین کنیم که این کار فعلاً در اقتصاد ایران بسیار مشکل است. اگرچه بحث آن نیز وجود دارد اما آن پوششی که می‌بایست داده شود را نمی‌توان از صنعت بیمه برای نرخ ارز تأمین کرد مگر اینکه چند تبصره و قید به آن اضافه کنیم. به نظر من شرکت بیمه‌ای می‌تواند نوسان‌های نرخ ارز را مثلاً برای تبدیل دلار به یورو در بازار جهانی پوشش دهد.

در ارتباط با فرمایش دوم یعنی در ارتباط با بیمه‌های، اجتماعی و بازرگانی نمی‌توان گفت این یا آن زیرا هر دو مهم هستند و در تمام دنیا نیز هر دو اعمال می‌شوند اما در وظایف آنها و پوشش‌های مشابهی که انجام می‌دهند اختلاف وجود دارد. اعتقادمان بر این است که برخی از این فعالیت‌ها متناسب با آن چیزی که دولت انجام می‌دهد می‌بایست از پوشش‌های اجتماعی کنار گذاشته شوند. نمونه‌اش همان بیمه پایه است. در بیمه پایه شما به راحتی می‌توانید اجازه دهید مشتری خودش انتخاب کند اما در تأمین اجتماعی به دلایل متعددی پول‌هایی جمع شده است و کارایی خوبی در دوران گذشته نداشته است و پول سرمایه‌گذاران یا صاحبان تأمین اجتماعی سوخت شده است. اگر در بودجه بنگریم سال به سال بدهکاری‌های دولت به تأمین اجتماعی بیشتر می‌شود از سویی هم بنگاه‌های بسیار زیادی به سیستم تأمین اجتماعی باز می‌گردد. اینها اشکال دارند. تأمین اجتماعی می‌بایست پوشش اجتماعی دهد. کار و فعالیت اقتصادی و بیمه‌ها را می‌بایست کس دیگری که ارتباطی به پرداخت یارانه ندارد انجام دهد. در حال حاضر بیمه‌های بازرگانی یارانه که نمی‌گیرند چیزی هم به دولت می‌پردازند که این باید برعکس شود. در هر صورت ما تقابلی احساس نمی‌کنیم.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

پرسش: آیا شرکت‌های بیمه‌ای امکان سرمایه‌گذاری در بازارهای خارجی دارند؟ تنگناها در این زمینه کدامند؟ از لحاظ کارکرد تأمین مالی شرکت‌های بیمه‌ای ایران تا چه اندازه از لحاظ قانونی و ساختار داخلی می‌توانند به بیمه‌های خارجی اتکا کنند؟

پاسخ: می‌دانید ما یک بیمه مستقیم و یک سری بیمه‌های اتکایی داریم. در حال حاضر به دلیل مشکلات تحریم نمی‌توانیم با شرکت‌های خارجی بیمه اتکایی کنیم. این ارتباط خارجی ما است و شرکت‌های داخلی ما بدون این رابطه نمی‌توانند فعالیت کنند. در ضمن بیمه مرکزی و دولت اجازه سرمایه‌گذاری خارجی در سیستم داخلی را هم داده‌اند. از لحاظ کارکرد تأمین مالی شرکت‌های بیمه‌ای و اینکه چقدر می‌توانند با شرکت‌های خارجی کار کنند در همین فرایند اتکایی قرار می‌گیرد که پول مبادله می‌شود و ریسک‌های یکدیگر را پوشش می‌دهند. البته در شرایط تحریم این مکانیزم مقداری جابجا شده است اما منطقاً و قانونی همین روش است.

پرسش: احتیاط بیمه‌گران که شما اشاره کردید تا چه اندازه به دلیل ماهیت دولتی و دخالت‌های دولت در بیمه است و تا چه اندازه ناشی از خطر اخلاقی در صنعت بیمه است؟

پاسخ: این به دلیل ماهیت دولتی و دخالت دولت است اما می‌تواند دلایل دیگری نیز وجود داشته باشد که یکی از مهم‌ترین دلایل محیط بی‌ثبات اقتصادی است. وقتی محیط باثبات نباشد کسی نمی‌تواند راحت تصمیم بگیرد و احتیاط می‌کند. نکته دیگر این است که فعالیت در صنعت بیمه و در واقع کسانی که وارد صنعت بیمه می‌شوند بسیار مصلحت‌اندیشانه انتخاب می‌شوند. یک فعالیت اقتصادی باید ضوابطی داشته باشد یعنی خروج از صنعت و ورود به صنعت می‌بایست با مصلحت‌اندیشی انجام پذیرد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

فراخوان پذیرش مقاله جهت مجله اقتصادی (ماهنامه بررسی مسائل و سیاستهای اقتصادی)

۱. معرفی و اهداف

مجله اقتصادی، ماهنامه بررسی مسائل و سیاست‌های اقتصادی از سال۱۳۶۴ با هدف انتشار مقالات کارشناسان وزارت امور اقتصادی و دارایی و سازمان‌های تابعه، اساتید دانشگاهها و سایر کارشناسان در زمینه موضوعات اقتصادی در دست بررسی محافل سیاستگذاری کشور منتشر می شود. به منظور اثربخشی مقالات در سیاستگذاریهای اقتصادی استفاده از آخرین اطلاعات و آمار با رویکرد کاربردی و ترویجی مورد تأکید است.

۲. شرایط پذیرش مقاله ها و نحوه ارسال آن

الف)مقالات از لحاظ محتوی شرایط زیر را داشته باشند:

۱. موضوع مقاله مرتبط با رشته اقتصاد باشد و متن آن دقیقاً به موضوع مقاله محدود شود.
۲. مقالات جنبه **کاربردی – ترویجی** داشته باشد.
۳. در مقالات از آخرین آمارها و اطلاعات که متناسب با عنوان مقاله باشد، استفاده شود.

ب) راهنمای تدوین مقالات

۱. ارسال یک نسخه از مقاله تایپ شده همراه با فایل آن در لوح فشرده با برنامه word-xp، به انضمام فایل pdf آن و ارسال یک نسخه از خروجی کامپیوتری مدل‌های ارائه شده در مقاله و فایل آن.
۲. تهیه چکیده با حداکثر ۲۰۰ کلمه به زبان فارسی و انگلیسی به همراه حداکثر ۵ واژه کلیدی.
۳. صفحه آرایی مقاله با حاشیه مناسب و شماره گذاری پیاپی صفحات آن.
۴. عنوان‌ها و زیر نویس‌ها کوتاه باشند و منابع در صفحه مستقل و در انتهای مقاله ذکر شوند.
۵. ارائه کامل مأخذ داده‌های مقاله که شامل مطالعات تجربی است ضرورت دارد، به طوری که خواننده بتواند نتایج مقاله را دوباره تولید کند. داده هایی که به سهولت قابل تهیه نیستند نیز در ضمیمه مقاله ارائه شود. در صورت افزایش حجم مقاله، نویسنده کپی از داده‌ها را در صورت لزوم به دفتر نشریه ارسال نماید.
۶. فرمول‌ها و معادلات مقاله به صورت پیاپی در سمت راست آن به فارسی شماره‌گذاری شوند. در صورتی که استخراج روابط ریاضی خلاصه می‌شود، روابط کامل آنها جهت تسریع روند داوری در صفحه مجزا ارائه شود.
۷. ذکر معادل انگلیسی واژه‌های تخصصی مورد استفاده در مقاله در پانوشت همان صفحه ارائه شود. علاوه بر این، ذکر انگلیسی اسامی غیر فارسی در پانوشت نیز ضرورت دارد.
۸. در آخرین پاراگراف مقدمه، نحوه سازماندهی مقاله برای معرفی بخش‌های آتی مقاله ارائه شود.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]

۹. ضرورت دارد فایل جداول و نمودارها به گونه‌ای ارائه شوند تا امکان اصلاحات جزئی و تغییر اندازه آن امکان پذیر باشد. یادآوری می‌شود جداول راست چین، فارسی و دارای عناوین و مأخذ باشند. مقیاس‌ها در بالای جدول و در سمت چپ آن قید شود. در صورت تنوع مقیاس ها، پیشنهاد می شود هر کدام از آنها در بالای ستون مربوط ذکر شود. علاوه بر این، عنوان نمودارها در زیر آنها قید شود و واحدها مشخص باشند.

۱۰. متن فارسی مقاله با قلم زر(ZAR) فونت ۱۳ و فاصله سطر یک سانت در برنامه word xp تایپ شود. معادلات و نماد متغیرها و زیرنویس‌های انگلیسی با قلمTimes New Roman و با فونت ۱۰ تایپ شوند.

۱۱. منابع مقاله اعم از کتاب یا مقاله، به ترتیب الفبایی بر حسب نام خانوادگی نویسندگان مطابق مثال‌های زیر تنظیم شود.

نمونه کتاب:
رضویان، تقی (۱۳۸۳)، تمرکززدایی مالی در کشورهای در حال توسعه و ایران، تهران: انتشارات شروین، چاپ دوم.

نمونه مقاله:
فرج‌زاده، زکریا و بهاء الدین نجفی (۱۳۸۳)، "آثار کاهش یارانه مواد غذایی بر شاخصهای فقر"، فصلنامه بانک و کشاورزی، شماره ۳، صص ۱۹۰-۱۷۷.

نمونه مجموعه مقاله :
نوری، کیومرث و سعید یزدانی (۱۳۷۹)"جهانی شدن اقتصاد و آثار آن بر بخش کشاورزی ایران (مطالعه موردی برنج و خرما)"، مجموعه مقالات سومین کنفرانس اقتصاد کشاورزی ایران، دانشگاه فردوسی مشهد.

نمونه انگلیسی کتاب:
Gramlich, Edward (1998), *Is It Time to Reform Social Security*? New York, University of Michigan Press.

نمونه انگلیسی مجموعه مقاله:
Diamond, Peter A.(2000), "Administrative Costs and Equilibrium Charges with Individual Accounts", in Administrative Costs and Social Security Privatization. John Shoven, ed. Chicago: University of Chicago Press, Chapter 4.

نمونه انگلیسی مقاله در مجله:
Erosa, Andres and Mattin Gervais (2002),"Optimal Taxation in Life-Cycle Economies", *Journal of Economic Theory*, Vol. 105, No. 2, PP.338-369.

یادآوری ۱. چنانچه مقالات در چارچوب پیشنهادی تنظیم نشود، پیش از بررسی و داوری جهت اصلاح عودت داده می‌شود.
۲. مقاله حداقل توسط سه نفر داوری می‌شود و در نهایت پس از تایید هیئت تحریریه، چاپ خواهد شد.
۳. پس از چاپ مقالات، ۵ نسخه نشریه برای نویسنده مقاله ارسال می‌شود.

نشانی ارسال مقاله:
تهران، پاسداران، خیابان شهید حجت سوری، میدان احتشامیه، شماره ۳۱، معاونت امور اقتصادی، کد پستی ۴۴۱-۴۱-۱۹۴۴۸، دفتر مجلات و نشریات
تلفن:۲۲۷۷۱۸۹۷ فکس: ۲۷۶۶۲۳۸۵ **Email: EJ@Econo.ir**

[Downloaded from ejip.ir on 2026-09-07]