



موجودی حساب آقازاده‌ها بیشتر از ذخایر ارزی کشور

عضو کمیسیون اقتصاد مجلس با بیان اینکه دوسال ارز ناشی از صادرات به کشور ما بازنگشته است، گفت: موجودی حساب آقازاده‌ها بیش از ذخایر ارزی در خارج از کشور است. به گزارش خانه ملت؛ محمود بهمنی گفت: ۲ سال ارز ناشی از صادرات به کشور ما بازنگشته است. چرا امروز اعلام می‌کنند ۱۴۸ میلیارد دلار موجودی حساب آقازاده‌های ما در بانک‌های خارجی است. ذخایر کشور ما این قدر نیست، یعنی بیش از ذخایر ارزی کشور ما موجودی حساب آقازاده‌ها در خارج از کشور است. عضو فراکسیون نمایندگان ولایسی مجلس تصریح کرد: این ۵ هزار آقازاده در خارج از کشور چه می‌کنند؟ گفته می‌شود ۳۰۰ نفر از آنها درس می‌خوانند. بقیه آنها چه می‌کنند؟ دولت باید به این موضوع رسیدگی کند.

«مشتری مداری»

راهبرد اصلی بانک تجارت

کی لانی معاون مدیرعامل بانک تجارت پاسخگویی به مشتریان و صیانت از حقوق



سهامداران و ذینفعان را از مهمترین برنامه‌های این بانک عنوان کرد. علی کی لانی با بیان اینکه شفافیت مالی و نظارت مستمر بر تمامی واحدها و پاسخگویی در اسرع وقت و مشتریان از برنامه‌های عملیاتی بانک تجارت محسوب می‌شود گفت: کارکنان ساعی این بانک بنابر وظیفه ذاتی حفاظت از حقوق مشتریان، همواره تلاش دارند تا برآیندهای عملکردشان سودآوری، صیانت از حقوق سهامداران، مشتریان و ارتقای رضایتمندی عموم ذینفعان باشد.

کسب جایزه مسئولیت

اجتماعی توسط بانک رفاه

بانک رفاه در آئین رونمایی از ثبت ملی خط نستعلیق میرعماد حسینی و به پاس ایفای



مسئولیت‌های اجتماعی و حمایت از آثار ارزشمند ملی، مفتخر به دریافت جایزه ملی مسئولیت اجتماعی شد. به گزارش روابط عمومی بانک رفاه کارگران، در این مراسم که با حضور دکتر مونسان معاون رئیس جمهوری و رئیس سازمان میراث فرهنگی، تنی چند از مدیران فرهنگی کشور و مسئولان و کارشناسان بانک رفاه برگزار شد، لوح تقدیر و تندیس جایزه ملی مسئولیت اجتماعی به بانک اهدا شد.

تسویه قبوض همراه اول در

بانک قرض الحسنه مهر ایران

امکان واریز قبوض همراه اول به صورت تسویه آنی از طریق



درگاه‌های بانک قرض الحسنه مهر ایران امکان پذیر شد. به گزارش روابط عمومی بانک قرض الحسنه مهر ایران، این بانک، سرویس جدیدی را معرفی کرده است که مشترکین تلفن همراه اول با استفاده از آن، می‌توانند به صورت آنی برای پرداخت و تسویه قبوض همراه اول خود اقدام کنند.

برنامه ضربتی علیه محتکران

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی، اجرای برنامه ضربتی علیه محتکران و گرانفروشان از سوی سازمان تعزیزات حکومتی را مثبت ارزیابی کرد. به گزارش خانه ملت، شهاب نادری، در خصوص ایجاد آرامش در بازار گفت: باید پذیرفت تداوم روند صعودی قیمت ارز در بازار باعث شده تمامی بازارها با التهاب جدی روبرو شود که این موضوع معیشت خانوارها را تحت تأثیر قرار داده است.

گفت و گو

اتخاذ سیاست‌های قابل اجرا، راهکار مقابله با جنگ نابرابر اقتصادی

شده است. تا پیش از این برای تحت فشار قرار دادن کشورها به لحاظ اقتصادی، کشور مورد نظر را ذیل فصل هفتم منشور سازمان ملل قرار داده و بر اساس یک توافق بین‌المللی تحریم اقتصادی می‌کردند.

این کارشناس اقتصادی خاطرنشان کرد: در حال حاضر ایران از طرف سازمان ملل مشمول هیچ تحریمی نیست، اما قدرت آمریکا در عرصه اقتصاد، او را از این امر بی‌نیاز کرده است.

از این مشکلات اقتصادی ریشه در سیاست دارند. وی افزود: زمانی که سخن از بالا رفتن قیمت ارز به میان می‌آید منظور این نیست که در کشور ارز وجود ندارد بلکه به این معناست که بانک‌ها به دلیل نبود ثبات اقتصادی ناشی از تحولات بین‌المللی، از نقل و انتقال ارزی خودداری کرده و در نتیجه اسکناس ارزی در اختیار مردم قرار نمی‌گیرد. حاتم‌ی بزد افزود: باید بپذیریم که یک جنگ اقتصادی از طرف غرب به کشور و ملت ما تحمیل

در گفتگو با کارشناس حوزه بیمه تشریح شد؛

راهکار عبور شرکت‌های بیمه‌ای کم‌توان از بحران



دو مصرف‌حق بیمه‌شخص ثالث هر سال با افزایش مبلغ ریالی دیه و افزایش پرتفوی شخص ثالث بیشتر می‌شود، به حدی که حتی اگر یک سال مبلغ ریالی دیه افزایش پیدا نکند برای بعضی شرکت‌های بیمه مشکل ایجاد می‌شود، چون این افزایش مبلغ ریالی در ابتدای هر سال سبب می‌شود یک‌باره درآمدهای شخص ثالث مانند امسال ۱۰ درصد بالا برود و کمک کند به اینکه شرکت بیمه بتواند تعهدات گذشته‌اش را ایفا کند. چنانکه اگر همین حالا اغلب شرکت‌های بیمه و نه همه آنها، فروش بیمه شخص ثالث را متوقف کنند دچار بحران می‌شوند.

■ **با توجه به شرایط کنونی چند درصد از شرکت‌های بیمه در این مسیر افتاده‌اند؟**
برخی از شرکت‌های بیمه سهم شخص ثالث در پرتفوی‌شان را به حدود ۱۵،۱۰ درصد رسانده‌اند و بار شخص ثالث را از روی دوش خود برداشته‌اند، تعداد معدودی شرکت بیمه هم در این جهت در حال حرکت هستند که سهم شخص ثالث را در پرتفوی خودشان کم کنند، اما این کار برای شرکت‌های بیمه بسیار سخت و دشوار است زیرا از یک طرف به شدت به وضع مالی آنها فشار می‌آورد، از طرف دیگر به شدت از جهت شبکه فروش تحت فشار قرار می‌گیرد و در هر حال مستلزم دو، سه سال تحمل بار سنگینی است که شرکت بیمه باید توان تحملش را داشته باشد.

■ **بهینه‌سازی ترکیب پرتفوی به چه شکلی صورت می‌گیرد؟**
روش رایج این است که چون تقریباً درصد قابل توجه و عمده‌ای از بیمه‌شخص ثالث را شبکه فروش عرضه می‌کند شرکت‌های بیمه معمولاً فروش این بیمه را برای آنها سهمیه‌بندی می‌کنند و به تدریج سهم فروش شخص ثالث را در شبکه فروش محدود می‌کنند، مثلاً می‌گویند که بیشتر از ۵۰ درصد پرتفوی‌تان نباید بیمه شخص ثالث باشد. از این طریق وادارشان می‌کنند که بتوانند بقیه رشته‌ها را بیشتر بفروشند تا بتوانند بیشتر شخص ثالث را بفروشند. این است که به تدریج طی یک دوره دو، سه ساله ترکیب پرتفوی شرکت با افزایش سهم بقیه رشته‌ها و کاهش سهم بیمه شخص ثالث اصلاح می‌شود.

■ **یکی از چالش‌هایی که شرکت‌های بیمه ما با آن مواجه هستند، اتکالی بیش از حد به شخص ثالث و درآمدی است که از این رشته به دست می‌آید و محلی برای انباشت ذخایر محسوب می‌شود. آیا این مساله را خطری برای شرکت‌های بیمه قلمداد نمی‌کنید؟**
در اینکه اغلب شرکت‌های بیمه وابستگی شدیدی به رشته شخص ثالث دارند و به نوعی معنادار آن هستند تردیدی نیست اما اینکه شرکت‌های بیمه بتوانند از محل شخص ثالث پول انباشته کنند فقط برای شرکت‌های بیمه‌ای صادق است که در دو یا سه سال اول هستند و هنوز خسارات بیمه‌نامه‌هایی که فروخته‌اند نرسیده است. برای بقیه شرکت‌های بیمه که سابقه فعالیت آنها بیشتر از چهار، پنج سال است رشته شخص ثالث خیلی نمی‌تواند محل انباشت ذخایر باشد، زیرا با این ضریب خسارتی که رشته شخص ثالث دارد حق بیمه دریافت شده بلافاصله صرف پرداخت خسارت و ایفای تعهدات‌شان می‌شود. اگر شرکت بیمه بیزینس پلن قوی و جهت‌گیری خوبی نداشته باشد به سرعت به پرتفوی شخص ثالث معنادار می‌شود و پس از آنکه در این چرخه می‌افتد دائم مجبور است شخص ثالث هر چه بیشتری بفروشد تا بتواند تعهدات گذشته را ایفا کند. در ادامه،

بورس سرمایه‌گذاری کرده یا بازار املاک و موارد مشابه؟ از زاویه ترکیب پرتفوی، شرکت بیمه نمی‌تواند به سرعت مانور بدهد و کاری انجام دهد چون به بیمه‌گذارش متعهد است اما از جهت سرمایه‌گذاری ذخایر، گزینه‌های متعددی را پیش رو دارد.

پیش‌بینی کند خیلی به آن مصونیت می‌دهد چون میتوانست به خوبی و به موقع واکنش مناسب نشان دهد. ویژگی دیگر شرکت بیمه آن است که محصول بلندمدت می‌فروشد اعم از یک‌ساله، چندساله و مواردی کوتاه‌تر از یک سال. در نتیجه، همین که محصول تعهدی را فروخت به آن پایبند است و خیلی نمی‌تواند روی آن مانور دهد، مگر اینکه در بعضی بیمه‌ها امکان خطار و شرط فسخ قرار می‌دهند تا مثلاً اگر حادثه فاجعه آمیزی مانند جنگ رخ داد بتوان با یک‌خطار ده‌روزه یا یک‌هفته‌ای قرارداد را فسخ کرد. بنابراین، اگر شرکت بیمه آن قدر توانمند و باتجربه باشد که بتواند حوزه‌های بحرانی را پیش‌بینی کند و در قراردادهای بیمه به صورت‌های مختلف مانند افزایش نرخ، کاهش حداکثر تعهد، تنظیم مقدار فرانشیز یا شرط فسخ یکطرفه بگنجانند خیلی به آن مصونیت می‌دهد. این نکته هم مهم است که شرکت بیمه بنگاهی است که محصولات کاملاً متنوع می‌فروشد و هر یک از این محصولات ویژگی‌های خاص خود، بازار هدف خاص خود و مقتضیات خاص خودشان را دارند و بخش مهمی از اینکه اوضاع شرکت بیمه چقدر بحرانی است وابسته به ترکیب پرتفوی شرکت است. حاصل کلام آنکه برای تشخیص تأثیر خروج آمریکا از برجام بر صنعت بیمه باید هر شرکت کلی را جداگانه بررسی کرد و صدور حکم کلی در مورد صنعت بیمه درست و دقیق نخواهد بود.

■ **ولع افزایش بی‌رویه پرتفوی می‌تواند به ضرر شرکت تمام شود.**
اگر بگویم افزایش نامتناسب پرتفوی دقیق‌تر از افزایش بی‌رویه است. این مطلب ویژگی رایج شرکت‌های بیمه است و به‌طور دائم بر سود و زیان آن‌ها اثر می‌گذارد، البته در وضعیت بحرانی، یک پارامتر مهم در تفاوت تأثیرپذیری شرکت‌های بیمه از وضعیت بحرانی، ترکیب پرتفوی آنهاست. در محله نخست به نظر می‌رسد هر چه سهم رشته‌های مربوط به طرف عرضه اقتصاد بیشتر باشد تأثیرپذیری از بحران بیشتر است و هر چه سهم رشته‌های مربوط به طرف تقاضا بیشتر باشد تأثیرپذیری از بحران کمتر است اما تاکنون پژوهشی ندیده‌ام که این رابط را به‌طور دقیق بررسی کرده باشد و بشود قاطع‌تر درباره آن نظر داد.

■ **این در شرایط عادی است، در صورتی که فضای کلان به بحران برسد وضعیت صنعت بیمه چگونه خواهد شد؟**

صنعت بیمه صنعتی است که در مدل اقتصادی کشور بیشتر از آنکه متغیر مستقل باشد متغیر وابسته است، در بیشتر موارد به شدت تحت تأثیر وضعیت اقتصادی کشور است اما در جاهایی هم اثرگذار هست. بنابراین، به‌طور کلی وضعیت صنعت بیمه تابع شرایط اقتصادی است و مطالعات متعدد رابطه مستقیم بین نرخ رشد متغیرهای کلان اقتصادی و نرخ رشد صنعت بیمه را ثابت کرده است. در نتیجه، طبیعی است وقتی رکود پیش می‌آید نرخ رشد پرتفوی صنعت کم شود، ضریب خسارت و حتی تعداد خسارت‌های عمدی زیادتر شود. این عوامل روی وضعیت اقتصادی صنعت بیمه اثرگذار هستند. آنچه بیشترین تأثیر را روی شرکت بیمه یا صنعت بیمه از طریق وضعیت اقتصادی کشور می‌گذارد بیشتر از اینکه از طریق پرتفوی باشد از طریق نحوه به‌کارگیری ذخایر است که آنها را چگونه سرمایه‌گذاری کرده است، چقدر به شکل سپرده‌است؟ چقدر در بازار

■ **اقتصاد یک کشور چقدر ضریب نفوذ بیمه را به رسمیت شناخته و در خودش تأثیر احساس می‌کند و بالعکس بیمه چقدر خودش را در این پازل اقتصاد دخیل و اثر بخش می‌داند؟**
شاخص ضریب نفوذ بیمه در خیلی جاها به‌غلط به‌عنوان شاخص نقش صنعت بیمه در تولید ناخالص داخلی عنوان می‌شود در حالی که عملاً این گونه نیست. نقش یا سهم صنعت بیمه در تولید ناخالص داخلی، ارزش افزوده

مهم‌ترین کار یک شرکت بیمه آن است که بتواند به‌خوبی آینه‌دار را پیش‌بینی کند. اگر شرکت بیمه در پیش‌بینی آینده‌کده بیشتر متکی به علم اکچونری است ضعیف باشد احتمال اینکه دائم به بحران بخورد خیلی زیاد است. برعکس، توانمندی یک شرکت بیمه در این‌که بتواند بحران را پیش‌بینی کند

■ **بعد از خروج آمریکا از برجام وضعیت صنعت بیمه چگونه است؟ آیا می‌توان گفت بحران جدیدی برای صنعت بیمه پدید آمده است؟**

نکته اول اینکه بحران پدیده‌ای ماندن‌زله نیست که یک سازمان رسمی مانند ژنوفیزیک اعلام کند که در فلان روز و ساعت بحرانی با این شدت ریستر رخ داده است. در علم اقتصاد هم مولاتی مانند رکود، بیکاری و ترکیب این دو به معنای شاخص فلاکت داریم اما شاخصی برای تشخیص وضعیت بحرانی تعریف نشده است که مشخص کند اگر نرخ رشد اقتصادی از حدودی کمتر شد یا منفی شد یا اگر نرخ بیکاری از این حدود بیشتر شد وضعیت بحرانی است. بعلاوه، نگرش مدیریت بنگاه‌ها به اینکه اوضاع بحرانی هست یا نیست و چقدر بحرانی است با هم فرق می‌کند، دولت‌ها معمولاً زیر بار بحرانی بودن اوضاع نمی‌روند. وقتی اتفاق مهمی در اوضاع اقتصادی و اجتماعی جامعه می‌افتد ممکن است از دید مدیران یک بنگاه اوضاع خیلی بحرانی جلوه کند و بلافاصله واکنش داشته باشند و از دید مدیران بنگاه دیگر اتفاقی نیفتاده باشد و آن را مساله‌ای عادی و تکراری تلقی کنند. بنابراین پدیده بحران یک طیف است که ابتدا و انتهای آن نامشخص است و بستگی زیادی به احساس و نگرش مدیران شرکت بیمه دارد. از سوی دیگر، شرکت بیمه بنگاهی است که براساس گذشته، آینده را پیش‌بینی می‌کند و مهم‌ترین کار یک شرکت بیمه آن است که بتواند به‌خوبی آینده را پیش‌بینی کند. اگر شرکت بیمه در پیش‌بینی آینده که بیشتر متکی به علم اکچونری است ضعیف باشد احتمال اینکه دائم به بحران بخورد خیلی زیاد است. برعکس، توانمندی یک شرکت بیمه در این‌که بتواند بحران را