

اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

محمد صادق زارع^۱

چکیده

اغلب مواقع صنعت بیمه به دلیل اقدامات غیر اخلاقی و غیر قانونی خود انتقادات و نکوهش‌هایی را تجربه می‌کند. این مقاله مبین این موضوع است که بیمه‌گران در محیطی غیر رقابتی فعالیت کرده و این ویژگی عملیات بیمه‌گران باعث می‌شود تا در طول فرآیند فعالیت‌های یک شرکت بیمه، افراد اخلاق مدار نیز به سمت تصمیمات اخلاقی تأمل برانگیزی (مشکوک) سوق پیدا کنند.

بطور کلی سؤال در مورد رابطه اخلاق و صنعت بیمه به کرات مطرح می‌گردد و این سؤال بیشتر مربوط به نگرانی بیمه‌گران در مورد دعاوی خسارت و حتی در برخی موارد نسبت به نوع رفتار و عملکرد نمایندگان خود آنها می‌باشد. اما با این وجود به راحتی می‌توان با مراجعه اندکی به اخبار مربوط به یکسال اخیر، پی برد که بزرگترین مسأله تقلب و کلاهبرداری که صنعت بیمه را آزار می‌دهد، مواردی است که توسط خود شرکاء یا افراد مرتبط با خود صنعت اتفاق می‌افتد تا اینکه ادعای خسارت دروغین از طرف بیمه‌گذاران باشد.

در مبحث اخلاق حرفه‌ای موضوع مهمی تحت عنوان مسئولیت اجتماعی شرکتی^۲ وجود دارد. تئوریهای CSR در دامنه‌ای از توصیف مسئولیتهای شرکت که دارای سطحی پایین تر از مسئولیتهای فردی است تا تئوری‌هایی که مسئولیتهای اجتماعی بیشتری را برای شرکت‌ها نسبت به افراد تعیین می‌کنند، متغیر می‌باشند. ارائه تئوری‌های متنوع بیانگر این مطلب است که استاندارد خاصی جهت ارزیابی اخلاقی شرکت‌ها وجود ندارد با این وجود تصور اینکه حساب پس دهی شرکت‌ها (جوابگو

^۱ - سرپرست اداره مطالعات و تحقیقات شرکت بیمه ملت

^۲ - Corporate Social Responsibility (CSR)



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

بودن شرکت‌ها) مستلزم پیروی و احترام به قوانین است، حداقل مطلبی است که در تمامی تئوری‌های CSR عنوان می‌گردد.

در این مبحث به طور ویژه بر تمرکز، حفظ و ثبات سهم بازار، درهم تنیدگی مالکیت (وابستگی و ارتباط مالکین شرکت‌ها) و دیگر آداب و رسوم نامشروع صنعت بیمه تمرکز می‌گردد. همچنین مطالعات و پژوهش‌های صورت گرفته که در رابطه با محرکها و انگیزه‌های مخدوش کننده رفتار شرکت‌های بیمه و کارکنان آنها در راستای ایفای مسئولیتشان می‌باشد نیز خلاصه وار بیان می‌گردد. همچنین مدارک ضمنی ارائه می‌شود که صنعت بیمه رقابتی نبوده و برای مدت طولانی ساختاری غیر-رقابتی داشته است. یکی از نقشها و وظایف مهم صنعت بیمه پرداخت خساراتهای مربوط به قراردادهای بیمه‌ای در زمان ایجاد یک خسارت می‌باشد و این موضوعی است که در آن مسئولیت صریح و روشنی برای یک خسارت مشخص نیست. نتایج مورد بحث در این مقاله علایق مشترک و طبیعی بیمه گران و کارکنان آنها در زمان رعایت عدالت و انصاف نسبت به بیمه گذاران را نیز منعکس می‌نماید. همچنین شرایط تأثیر گذار بر تصمیمات و جهت گیریهای بیمه گران نیز تشریح می‌گردد.

۱- اصول اخلاقی و مفهوم مسئولیت اجتماعی شرکت

موضوع مورد بحث و مناظره در مورد CSR که هر دو مبحث "رفتار اخلاقی" و "ارزشها" را در بر می‌گیرد در سال ۱۹۵۳ با انتشار "مسئولیت‌های اجتماعی یک بازرگان" توسط آقای Bowen آغاز گردید. بحث در مورد بر مبنای قانون بودن مسئولیت‌های اجتماعی شرکت، سئوالات اساسی را مطرح کرد که هنوز هم بدون پاسخ مانده است، سئوالاتی از قبیل: چرا شرکت‌ها به وجود می‌آیند؟ شرکت‌ها در قبال چه کسانی مسئول هستند؟، مسئولیت‌های اجتماعی به چه معناست؟، عملکرد اجتماعی چگونه می‌تواند مورد سنجش قرار گیرد؟ و آیا عملکرد اقتصادی بایستی قربانی عملکرد اجتماعی گردد؟ به هر حال در اینجا می‌توان به پاسخ‌های عملی^۳ دست یافت. اما پاسخی بر مبنای مفاهیم مثبت و واقعی

³ - Workable Solutions



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

نسبت به مفاهیم عرفی و هنجاری را برای بسیاری از این سئوالات نمی توان یافت. مسئولیت اجتماعی امری متوازن است: کسب و کار^۴ می بایست توازنی میان عملکرد مالی، عملکرد اخلاقی و عملکرد اجتماعی ایجاد نماید. در اینجا زمانی بحث به وجود می آید که اقدامات و فعالیتها، یکی از عملکردهای فوق الذکر را افزایش و عملکرد در حوزه های دیگر را کاهش دهد.

بطور کلی نمی توان هیچ گونه مطالعه ای در رابطه با مبحث CSR در صنعت بیمه یافت. لذا تمرکز این مقاله بر دو مبحثی است که صنعت بیمه به طور نامطلوبی آنرا انجام می دهد. زمانی که بحث بیمه مطرح می گردد به چند دلیل بحث اخلاقیات مشکل می گردد چرا که تبعیض، جوهره و ذات این صنعت می باشد. اگر شرکت بیمه ای یک راننده خوب و یک راننده بد را با یک حق بیمه برابر بیمه کند، این شرکت به زودی در خواهد یافت که تنها به بیمه کردن رانندگان بد می پردازند (نظریه انتخاب نامطلوب). به همین دلیل بیمه گران بین رانندگان بر اساس سوابق رانندگی شان تفاوت قائل می گردند. اما با این وجود، باز جامعه برخی تبعیضات قابل سرزنش را می بیند و مانع از تبعیض بر اساس این مبانی می گردد. نژاد یکی از این مثالهاست.

۲- مباحث اخلاقی منتخب در عملیات بیمه گران: تعصب و گرایش در فرآیند تصفیه

خسارت و ساختار غیر رقابتی صنعت

تبعیض میان گروه های مردمی (بین افراد) اخلاقاً و قانوناً نهی شده است، اما چنین تبعیضی در صنعت بیمه باب و بصورت یک عادت شده است، اما شاید جزء سیاست شرکتها نمی باشد. مساله اخلاقی در اینجا مربوط به عدم وجود معیارهای موثر برای شرکتها جهت جلوگیری از اعمال این تعصبات و گرایش ها را هنگام تلاش برای کاهش این هزینه ها می باشد. در دومین مبحث، به دلیل

⁴ - Business



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

وجود پیوند تئوریکال ضعیف بین معیارهای ساختاری توصیف کننده صنعت و اطمینان از نتیجه ای ضد رقابتی، ساختار ضد رقابتی صنعت بیمه بسیار پیچیده می باشد.

۱-۲: تعصب گروهی در فرآیند تصفیه خسارت^۵

Doerpinghaus و دیگران (۲۰۰۳) این دیدگاه که ممکن است بیمه‌گران گرایش‌ها و تعصبات کارکنان خود در فرآیند تصفیه خسارات بیمه‌گذاران هنگامی که این تعصبات در جهت سود رسانی به بیمه‌گران عمل نماید را نادیده بگیرند مورد بررسی قرار دادند. جهت فایده رسانی به بیمه‌گران نادیده بگیرند را مورد بررسی قرار دادند. این نوع تعصبات و گرایش‌ها در هنگام تصفیه خسارات بسیار آشکارتر از تعصبات در هنگام فروش بیمه‌نامه می باشند که تا به حال به جز چند مورد هنوز مورد تحقیق و پژوهش قرار نگرفته اند. این پژوهش‌های انگشت شمار هم بیشتر مربوط به تأثیر ویژگی‌های سازمانی بر کیفیت خدمات درک شده توسط مشتری و یا چگونگی تأثیر هزینه‌های تصفیه خسارت بر هزینه کل بیمه‌گر بوده است (Browne & Wells, 1999). دیگران نیز تأثیرات سیستم قانونی بر فرایندهای طرح دعوی خسارت شامل رضایت خسارت دیده از طرح دعوا یا تصفیه خسارت و شرایطی که در آن یک وکیل ممکن است در زمان مذاکره درگیر شود را مورد تجزیه و تحلیل قرار داده‌اند. یک جریان اخلاقی در مقاله اخلاقی آقای Doerpinghaus و دیگران (۲۰۰۳) نمایان می‌گردد: این مقاله اطلاعاتی در مورد امکان و پتانسیل تعصب و جهت‌گیری بر اساس معیارهای جمعیت‌نگاری شخصی و قانون مسئولیت ایالتی مربوط به ارزیابان خسارت ارائه می‌دهد. آنها در مطالعه داده‌های مربوط به دعاوی مسئولیت خسارات بدنی در تصادف خودروها، درصد خطاهای ارزیابان خسارت در زمان بررسی درصد تقصیر بیمه‌گذاران را مورد بررسی قرار داده‌اند. نتایج نشان داد که بیشترین خطای ارزیابی در مورد پرونده‌هایی بوده که بیمه‌گذار زن، جوان و یا پیر بوده است. فعالیت در جهت به حداکثر رسانی سود، بیمه‌گران را بر آن می‌دارد تا هزینه‌های کلی خود در هر سطحی به حداقل برسانند. یک روش جهت کاهش هزینه‌های فرایند خسارت استفاده از استانداردها رسمی و

⁵ - Group Claim Handling Bias



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

غیر رسمی و یا "حساب سر انگشتی"⁶ برای ارزیابی خسارت می باشد تا اینکه برای هر پرونده خسارت بطور جداگانه به مذاکره بنشینند. غالباً چنین قواعدی زمانی ممکن است بکار گرفته شوند که هزینه بحث و مذاکره در مورد توزیع مسئولیت مالی طرفین بیشتر از فایده ای است که بیمه گر از طریق مذاکره جداگانه برای هر مورد عایدش می شود. زمانی که چنین انگیزه اقتصادی بوجود می آید، مدیران بیمه گر برای اینکه استانداردهای بدون تناقض داشته باشند نیازی نمی بینند تا استانداردها را بطور مفصل و روشن بیان نمایند، چرا که تعصب و پیش داوری ارزیابان نتایج پیوسته ای را به همراه خواهد داشت.

الف) تعصب جنسیتی⁷

ارزیاب، بیمه گذار و شاکی، آگاهانه و یا ناآگاهانه تحت تأثیر رجحان ریسک و مذاکره خود و دیگران قرار می گیرند. غالباً افرادی که ریسک گریزتر هستند حاضر به دریافت مبلغ تصفیه کمتری می-شوند علیرغم آنکه می دانند مبلغ آن بیشتر است. اگر ارزیابان خسارت بتوانند (آگاهانه یا نا آگاهانه) شاکیان ریسک گریز را شناسایی کنند، می توانند مبلغ تصفیه را کاهش دهند. به طور مشابه، ارزیابان خسارت، هزینه های تصفیه مذاکره کنندگانی که دارای حالت پرخاشگری کمتری می باشند را کمتر محاسبه می کنند، با در نظر گرفتن اینکه هزینه های اقتصادی و فیزیکی مذاکرات طولانی برای این گروه زیاد می باشد.

شواهد نماینگر این مطلب است که زنان به طور متوسط نسبت به مردان بیشتر ریسک گریزترند و کمتر اهل چانه زنی می باشند. Halen و Eisenhower (۲۰۰۱) رابطه میان معیارهای مختلف جمعیت شناسی شامل سن و جنسیت با میزان ریسک گریزی را مورد بررسی قرار دادند. آنها کشف کردند که زنان میزان ریسک گریزی بیشتری نسبت به آقایان از خود نشان می دهند، چه در رابطه با ریسک های ذهنی و چه ریسک های خالص. این پژوهش توسط Sorrentine (۱۹۹۲) و دیگران پیگیری شد، آنها

⁶ - Rules- of-Thumb

⁷ - Gender Bias



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

نیز به این نتیجه رسیدند که زنان نتایج متوسط در شرایط اطمینان را نسبت به نتایج بیشتر در حالت عدم اطمینان و دلواپسی ترجیح می دهند.

تبیین عوامل تفاوت جنسیتی در طرز برخورد با ریسک و سبک‌های مذاکره مشکل می باشد. قالبی اندیشدن^۸ گسترده می تواند منجر به تحریک رفتارها گردد و اینکه به خاطر تفاوت‌های درونی و یا به خاطر انتظارات و پیش‌بینی رفتاری، به نظر می رسد ارزیابان خسارت متوجه می‌شوند که هزینه اشتباه در مقابل خانمها بسیار کمتر از آن است که به یک چالش تبدیل شود.

ب) تعصب سنی

شواهد نشان می‌دهند که افراد مسن (افراد بالای ۶۵ سال) نسبت به سایرین ریسک‌گریزی بیشتری از خود نشان می‌دهند. (Halek & Eisenhauer, 2001). همچنین شواهد نشان می‌دهند که کاهش ریسک‌گریزی تا سن ۶۵ سالگی ادامه می‌یابد یعنی به جایی می‌رسد که این رابطه برعکس می‌شود یعنی اینکه افراد بالای ۶۵ سال ریسک‌گریزی بیشتری نسبت به بقیه از خود نشان می‌دهند، بعلاوه ضعف بدنی و نیاز به مهارتهای ریز مذاکره عاملی جهت ریسک‌گریزی این افراد باشد. تأثیرات سنی در فرایند تصفیه خسارت اتومبیل زمانی مطرح و وارد می‌گردند که:

- (۱) تفاوت سنی بین وکیل بیمه‌گذار و خسارت دیده وجود دارد.
- (۲) جایی که یک یا هر دو طرف خیلی جوانند (کمتر از ۲۲ سال).
- (۳) جایی که یک یا هر دو طرف مسن هستند (بالای ۶۵ سال).

با توجه به مدارک و شواهد موجود انتظار می‌رود که بیشتر خطای ارزیابی‌ها در زمانی خواهد بود که بیمه‌گذاران مقصر جوان و مسن می‌باشند. شواهد نشان می‌دهد که رانندگان خانم، مسن و خیلی جوان به عنوان درصد زیادی از مقصران حادثه نسبت به دیگران تشخیص داده می‌شوند.

⁸ - Stereotype

عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

Doerpinghaus و دیگران (۲۰۰۳) نیز از این تفاسیر گوناگون حمایت می کنند: زمانی که رانندگان مرد و زن به عنوان متخلف رانندگی شناخته می شوند در ۷۰ درصد موارد که علت تخلف تصادف می باشد، رانندگان مرد نسبت به زنان تلاش می کنند تا با آوردن دلیل موجه تقصیر را از خود دور کنند بطوریکه می توان مدعی بود در زمانی که میزان تقصیر خانمها بیشتر ارزیابی شود در حقیقت میزان تقصیر واقعی مردان بیشتر از آن چیزی است که محاسبه گردیده است و این موضوع را می توان به وجود تعصب و جهت گیری جنسیتی در فرایند رسیدگی خسارت تفسیر کرد.

در حال حاضر حوزه دعاوی خسارت بیمه ای شروع به حرکت به سوی سیستم های آنلاین جهت انجام فرایندهای تجاری خود به طریقی که این فرایندها مستقل از تصمیم گیری فرد باشد کرده اند. ارزیابی خسارت آنلاین شامل یکسری از امور تصفیه دو طرفه (double - blind) میان بیمه گر و شاکی می باشد و فاکتورهای جمعیت شناسی دخالتی در مذاکرات و گفتگوها ندارد و در این مورد ممکن است که ارزیاب خسارت و شاکی اصلاً همدیگر را نبینند. سیستم های مشابهی نیز در وام رهنی مورد استفاده قرار می گیرد که می توانند نقشی در کاهش در تأثیر تصمیمات شخصی داشته باشد.

۲-۲- تمرکز در صنعت بیمه

دلیل اقتصادی برتری بازار آزاد مربوط به وجود رقابت در جهت افزایش رفاه عمومی باشد. وجود نیروهای انحصاری می تواند منجر به سطح کمتری از تولید و ایجاد قیمت های بالاتر گردد. این نیروهای انحصارگر شامل موانع ورود و خروج می باشند. وجود موانع اقتصادی شرکت های موجود را از امکان رقابت جدا می سازد. کالاهای متعدد، صرفه جویی به مقیاس زیاد، رویه های چپاول گر و تبلیغات به عنوان مهمترین موانع شناخته شده ای هستند که رقابت را محدود می سازند. بعلاوه، تبانی و ساخت و پاخت که خود بازده بازار را محدود می کند؛ ناکارایی اجتماعی^۹ نامیده می شود.

^۹ - Socially Inefficient



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

علیرغم تأیید اعتبار تاریخی این ادعا که صنعت بیمه مبتنی بر تبانی و ساخت و پاخت می باشد، محققان آکادمیک در رابطه با این عقیده عموم مبنی بر رابطه رقابت پذیری صنعت اختلاف نظر دارند. این مقاله مدارک و شواهد کاملتری در رابطه با این عقیده و نظر عام در مورد رشته‌های بیمه‌ای شخصی مورد بررسی قرار می‌دهد. در رشته‌های بیمه‌های تجاری¹⁰ نیز، ناتوانی در تعریف کلی بازار مربوطه مانع از رسیدن به یک نتیجه مشابه می‌گردد. به هر حال مطبوعات معروف مدارک و شواهد تازه و محکمی از رفتار ضد رقابتی در رشته‌های بیمه ای تجاری در اختیار دارند.

الگوی ساختار- رفتار - عملکرد¹¹ (SCP) مرسوم ارتباط بازارهای متمرکز را با رفتارهای دسیسه آمیز یا عملکرد بازار فرادستی مورد بررسی قرار می‌دهد. مطالعات SCP نوعاً یکی از دو مسیر تمرکز را دنبال می‌کند. رایج ترین مطالعات تمرکز، سهم بازار را بررسی می‌نمایند و دیگر مسیر تمرکز مالکیت را بررسی می‌کند. مطالعات سهم بازار SCP در صنعت بیمه اموال و مسئولیت به این نتیجه رسیده است که این صنعت در بیشتر رشته‌ها کاملاً ساختارمند بوده و با وجود تعداد شرکت‌های زیاد، ورود به صنعت آسان و سطوح تمرکز رضایتبخش می‌باشد اگر چه عموم ادعا دارند که این صنعت رقابتی نمی‌باشد (کوپکه و دیگران، ۱۹۹۱).

قدرت و توان بازار با ثبات و پایدار، نیازمند وجود موانعی در مقابل ورود رقبا می باشد که به زعم آرمتو (2000) سه نوع مانع جهت ورود و یا خروج از صنعت وجود دارد: موانع طبیعی، قانونی و استراتژیک. شواهد نشانگر این موضوع است که موانع طبیعی و قانونی در برابر اعطای قدرت بازار به شرکت‌های موجود در صنعت بیمه کافی نمی‌باشند.

محدودیت‌های قانونی شامل قوانین خاص صنعت و مجوز فعالیت هستند و مقرراتی که محدودیتی شامل هزینه ورودی همراه دارند برای مصرف کنندگان امکان انتخاب‌های کمتر و ناکارآمدی حمایت و حفاظت و حاشیه سود برای عرضه کنندگان همراه دارد. در عین حال جهت نایل شدن به اهداف و

¹⁰ - Commercial Lines

¹¹ - Structure-Conduct-Performance (SCP)



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

رضایت جامعه، دولت‌ها این الزام را بوجود می‌آورند که شرکت‌های بیمه برای فعالیت مجوز کسب کنند و با مقررات و قوانین وضع شده از طرف دولت، خود را وفق دهند.

مقررات دولتی هم موانع و محدودیت‌های ورود و هم تعریف مرزهای جغرافیایی بازار را تعیین و تعریف می‌کند، اما منتقدان به این نتیجه می‌رسند که موانع قانونی یک محدودیت منع‌کننده در صنعت بیمه نمی‌باشد (Cummins & Weiss, 1991).

موانع استراتژیک هم شامل اقدامات قانونی شرکت‌ها شامل تنوع محصول و هم دسیسه آمیزی، غیر-اخلاقی و غیرقانونی به مانند غارتگری^{۱۲} یا قیمت گذاری محدود می‌باشد. موانع استراتژیک از طریق همکاری میان شرکتها در یک بازار انحصاری چندجانبه شامل ثابت نمودن قیمت‌ها، سوءاستفاده کردن از انجمن‌های تجاری، مانع شدن از تخفیف در قیمت‌ها و توافق بر سر تقسیم بازار ایجاد می‌گردد (Bulow و دیگران، ۱۹۸۵). صنعت بیمه غالباً به این نوع اقدامات متهم می‌گردد. همچنین Bulow و دیگران در رابطه با محدودیت ورود به عنوان شاخص عمده صنعت بیمه توجیحی دارند و آن هم ظرفیت بالای آن می‌باشد. اگر رقابت ناقصی وجود داشته باشد، ظرفیت زیاد این امکان را به شرکت‌ها می‌دهد تا در مقابل رقابت و دسیسه بازی کارتل‌ها و یا تازه واردان بایستند. تمرکز مالکیت بر اساس پارادایم آقای (۱۹۳۲) *Berle ame means* در مطالعات بیمه‌ای کمتر مورد توجه قرار گرفته است، ایشان به این نتیجه رسیدند که سهم مالکیت به طور فزاینده‌ای پراکنده گردیده و وجود این تغییر شکل شرکتی وظایف مدیریت و مالکیت را از هم جدا ساخته است و شالوده تئوری مالی مدرن را شکل داده است. به دنبال آن مقالات زیادی این مطالعه را تکرار یا توسعه داده‌اند و بیشتر مطالعات تجربی انجام گرفته، به نتیجه کاهش مالکیت توسط مدیران و رؤساء شرکتها برسند. اما یک مطالعه جامع و فراگیر بین سالهای ۱۹۳۵ تا ۱۹۹۵ به نتایج متفاوتی دست یافت (Holdene, 1999). این مطالعه اخیر تمرکز قدرت در دست حاکمان شرکتی (*corporate governance*) را با کاهش ارزش شرکت ارتباط می‌دهد. Bobchuh و دیگران (۲۰۰۴) ادعا دارند که پرداخت کنندگان به بحث

¹² - predatory



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

حاکمیت شرکتی اظهار می‌دارند که ارزش سهامداران به طور معکوس با ناتوانی آنها در تهدید موثر مدیران تحت تأثیر قرار می‌گیرد، چرا که این ناتوانی احتمال کسب سود و کسب حق بیمه مورد انتظار را تحت تأثیر قرار می‌دهد. دیگران نیز مدعی‌اند که طبق تئوری سنگر بندی^{۱۳}، مدیریت سنگر بندی توانایی زیادی دارد تا که اهدافی غیر از حداکثر سازی ارزش را دنبال کند.

الف) تراکم (تمرکز) سهم بازار

متمرکز شدن بر تراکم سهم بازار در ادبیات سازمانی صنعت به علت اختلاف بر سر ارتباط علی مابین تراکم صنعت و رقابتی بودن می‌کنند. سطوح تمرکز بالاتر دلالت بر وجود فرصت‌های بیشتری جهت به کارگیری موثرتر یک کارتل می‌باشد به دلیل اینکه اعضاء براحتی می‌توانند پی به قیمت شکنی اعضاء ببرند و برخی مطالعات تجربی عقیده Bain (۱۹۵۱) را دنبال می‌کنند که به این نتیجه رسید که رابطه ضعیفی بین تراکم سهم بازار و نرخ سود وجود دارد. منتقدان (Demsetz, 1973) این فرض که تراکم سهم بازار دلالت بر قدرت بازار است را زیر سؤال می‌برند و اذعان می‌نمایند که ساختار علی، احتمالاً از عملکرد به ساختار باشد تا از ساختار به عملکرد. همچنین Devany و KIM (۲۰۰۲) اتکاء بر شاخص تراکم را مورد انتقاد قرار داده و بیان می‌کنند که این معیارهای ایستا، که سهم بازار را در هر زمان مورد استفاده قرار می‌دهند، درک اشتباهی از پایداری بازار ارائه می‌دهند. آنها اظهار می‌کنند که رهبران سهم بازار در یک صنعت رقابتی به سرعت و به کررات تغییر می‌یابند. اصرار بر تراکم و ترکیب رهبری بازار این تصور در مورد رقابتی بودن بازار را مورد تردید قرار می‌دهد. با وجود سؤال در مورد جهت رابطه علی میان شاخص‌های تراکم (تمرکز) و عملکرد، با وجود اینکه شرایط کافی جهت نشان دادن فقدان رقابت وجود ندارد، داشتن تمرکز نسبی سهم بالای بازار ضروری بنظر می‌رسد. در شرایط عدم وجود تمرکز در صنعتی با بیش از چند شرکت، تقسیم برابر بازار بر اساس

¹³ - Entrenchment Theory : این تئوری بیانگر این امر است که بالا بودن مالکیت سهام مدیران شرکت می‌تواند باعث تنزل عملکرد و بازده مالی گردد چرا که چنین مدیرانی ممکن است آنقدر دارای قدرت شوند که مجبور به در نظر گرفتن منافع دیگر سهامداران نگردند. آنها همچنین ممکن است آنقدر ثروتمند باشند که تمایل زیادی به حداکثر سازی سود نداشته و مطلوبیت خود را از طریق حداکثر سازی رهبری سهم بازار یا رهبری فن‌آوری و ... بدست آورند. (منبع: WWW.ENCYCOGOV.COM)



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

تبانی با فرض اینکه مزیت هایی مساوی برای هر یک از اعضاء بر اساس توافقی بر مبنای کارتلی ایجاد می گردد خیالی واهی به نظر می رسد.

اندازه گیری میزان تمرکز بازار نیازمند دو مشخصه ابعادی مجزاست: یکی تعریف محصول و دیگری حوزه جغرافیایی. از آنجا که اغلب محصولات کاملاً همگن و همجنس نیستند، تعریف محصول شامل محدوده تولیداتی است که مصرف کنندگان به عنوان جانشین نزدیک درک می کنند. به دلایل عملی و تنظیمی، مشتریان رشته های بیمه ای شخصی دارای انتخاب های اندکی می باشند: پوشش بیمه ای برای یک ریسک خاص از طریق بیمه نامه هایی که توسط بیمه گر در یک رشته بیمه ای خاص مورد رسیدگی قرار می گیرد، آماده می شود (مورد خطاب قرار می گیرد). برای مثال بیمه برای پوشش خسارت بالقوه به یک اتومبیل بوسیله یک بیمه نامه اتومبیل فراهم می گردد، در حالی که بیمه نامه منازل خسارت بالقوه وارد بر منازل را مورد پوشش قرار می دهد. از آنجا که این بیمه نامه ها قابلیت جانشینی برای هم ندارند. این تمایزات بکار گرفته برای تعریف محصول محدود به این بازارها می شود.

اتکاء بر " رشته های بیمه ای"^{۱۴} جهت ایجاد محدودیت در تعریف محصولات بیمه ای بازار انواع کسب و کار کمتر قابل مورد استفاده قرار می گیرد. مدیران ریسک تجاری برای مقابله با ضرر و زیان، ابزار مالی متنوع و گوناگون در اختیار دارند، تعداد زیادی از این ابزار محصولات بیمه ای نیستند و یا اینکه در پیش بینی های سهم بازار موجود نمی باشند (مانند مشتقات مالی و حق بیمه های پرداختی به یک شرکت کپتو که مربوط به اطلاعات سهم بازار موجود نمی باشد).

ب) تمرکز مالکیت بیمه گر

بررسی که توسط برلز و مینز (۱۹۳۲) در مورد مالکیت و کنترل شرکت های آمریکایی انجام شد، این نتیجه را در برداشت که سهم مالکیت این شرکت ها به طور فزاینده ای در حال پراکنده شدن می -

¹⁴ - line of business



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

باشد. محققان بعدی احساس کردند که این مطالعه تصویری فوری^{۱۵} از ارزیابی شکل شرکتی می‌باشد و بنابراین در مقالات فراوانی این مطالعات را تکرار و ادامه داده اند، بیشتر فعالیت‌های عملی ادامه یافتند تا به نتیجه کاهش مالکیت بوسیله مدیران و سرپرستان شرکتها برسند. اما بررسی جامعی که سالهای ۱۹۳۵ تا ۱۹۹۵ را با هم مقایسه کرد به این نتیجه رسید که اخیراً روند کاهش برگشت خورده است (Holderness et al., 1999). مفاهیم و نتایج این بررسی توسط برلز و مینز (۱۹۳۲) شناسایی و مشخص گردید، یعنی جدایی وظایف مالکیت و مدیریت که شالوده و بنیان تئوری نوین مالی را شکل داد. ویلیامز (۱۹۶۴) و گوردون (۱۹۴۰) و دیگران اظهار کردند که جدایی کنترل و مالکیت شرکت، برتری و تقدم مالکان در برابر مدیران را به چالش می کشاند. به زعم جنسن و مکین (۱۹۷۶) انگیزه های متفاوت میان افراد و طرفین، هزینه‌های نمایندگی را ایجاد می‌کند که باعث کاهش تعارضات انگیزشی می‌شود این هزینه‌های نمایندگی عملکرد شرکت را کاهش می‌دهد. تئوری همردیف نمودن انگیزه ها و مشوق ها، بالا بردن میزان مالکیت سرمایه بوسیله مدیران را پیشنهاد می‌کند که می‌تواند عملکرد شرکتی را افزایش داده چرا که این کار مشوق و انگیزه های مالی مدیران و صاحبان سهام را در یک ردیف قرار می دهد.

بیچاک و دیگران (۲۰۰۴) خلاصه‌ای از بحث سنگربندی^{۱۶} مبنی بر این که سنگربندی مدیران در پشت ساختار سازمانی هیئت مدیره را توصیف می کند ارائه می نمایند و آن اینکه رسیدن به سطوح کافی و اندازه‌ای از مالکیت سرمایه بوسیله مدیران که امکان و احتمال تعویض مدیران بوسیله سهامداران را از بین ببرد، می‌تواند عملکرد و بازدهی شرکت را کاهش دهد. ترجیحات و اولویت های مدیران مالک (سهامدار) در مورد سود شامل اهدافی چون حداکثر سازی پاداش، سهم بازار با رهبری بازار می تواند بر خلاف و ضد انگیزه حداکثر سازی سود عمل کند (Moick & shelifer, 1989). فاما و جنسون (۱۹۸۳) با توجه به مباحث سنگربندی اظهار دارند که افزایش تمرکز (تراکم) مالکیت، عملکرد مالی را کاهش می‌دهد چرا که هزینه سرمایه شرکت را در نتیجه کاهش نقدینگی بازار به دنبال دارد. هنگامیکه اختلافات در مورد دلایل انگیزش مدیران جهت انحراف از اهداف حداکثر سازی سود نمایان می‌گردد، تئوری‌های موجود اظهار می‌دارند که مطلوبیت و سودمندی مدیران با اندازه سازمان همبستگی دارد (Marris, 1963).

¹⁵ - Early Snapshot

¹⁶ - Entrenchment



عنوان مقاله: اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه

احتمال و امکان اینکه شرکت های بزرگتر مدیرانی با سطوح درآمد، قدرت و موقعیت بالاتری در خود ببینند بیشتر است. استرولز و والن (1990) با ترکیب این مفروضات متضاد، استدلال می کنند که تاثیر مفروضات هم ردیف کردن انگیزه ها مشوق ها و در سطوح پایینی از سهم مالکیت مدیران نمایان و مسلط می گردد، اما در سطوح بالای این سهم، چیزی حدود ۵ درصد مالکیت مدیریتی، تاثیر سنگربندی برجسته و نمایان می گردد. آنها همچنین اظهار می دارند که این رابطه برای سطوح مالکیت مدیریتی در سطح بیشتر از ۳۰ درصد حالتی وارونه و برعکس به خود می گیرد. مطالعات مالکیت مدیریت نوعاً تمرکز بر مالکیت مدیران و مدیران اجرایی دارد و شرکتهای خدمات مالی را استثناء می شوند.

۳) خلاصه:

این مقاله مجموعه ای از مسائل اخلاقی شبه انگیز صنعت بیمه مانند ساخت و پاخت های ضد رقابتی و تعصبات جنسیتی و سنی را مورد بررسی قرار می دهد.

تمامی مدارک و شواهد بیمه ای که در اینجا عنوان گردید، نیاز به اطلاعات و داده های غنی تر در زمان فرآیند تصفیه خسارات و همچنین دخیل کردن فاکتورهای جمعیت شناسی در رویه های بیمه گری را نشان می دهد. حوزه های پرداخت وام های رهنی و ارزیابی خسارت بیمه ای در انجام فعالیت تجاری خود بسمت بکارگیری سیستم های آنلاین که مستقل از تصمیم گیری های شخصی است حرکت کرده اند. ارزیابی خسارت آنلاین شامل مجموعه ای از امور تصفیه دو سو کور (چشم بسته)^{۱۷} میان بیمه گر و شاکی بوده و شاخص های جمعیت شناسی دخالتی در امر مذاکره ندارند و در حقیقت امکان اینکه در این فرآیند، ارزیاب خسارت و شاکی/وکیل وی هرگز یکدیگر را ملاقات نکنند وجود دارد. چنین سیستم هایی در کاهش تعصبات شخصی در تصمیم گیری ها نقش دارند.

منبع و ماخذ:

خلاصه ای از مقاله

Barrese, James, 2006, "*Insurance Ethics, an Oxymoron*", Insurance Ethics for a More Ethical World, volume7, 55-81.

¹⁷ - Double-blind