

# بیمه / بیمه



بیمه / بیمه  
بیمه / بیمه

# عوامل موثر بر توسعه بیمه‌های زندگی در ایران با توجه به عضویت در سازمان جهانی تجارت<sup>۱</sup> (قسمت اول)



احسان جلالی لواسانی، پژوهشگر پژوهشکده بیمه، کارشناس ارشد علوم اقتصادی

## چکیده:

لزوم وجود بیمه‌های زندگی در هر جامعه با توجه به تجربه و سوابق این نوع پوشش و آثار بیمه‌ای آن در هر جامعه بشری تاکید می‌شود و نفی آن غیر ممکن است. بنابراین بیمه‌های عمر از منظر بیمه‌گذار می‌تواند همان نگاه وسیع و خردمندانه‌ای باشد که از آن بعنوان راهکاری مناسب برای کسب آرامش خاطر تلق شده و آن را تقاضا می‌نماید. و همان طور که نیازها موجب ابداع و اختراع شد، عملاً اختراعات نیز، نیاز به بیمه را در انسان بوجود می‌آورند و ریسک‌های به وجود آمده برای انسان، که همان جان و جسم و گاهی درآمد او را تحت تاثیر قرار می‌دهد، با بیمه عمر پوشش داده می‌شود و عملاً آرامش فرد با اکتساب چنین بیمه نامه‌هایی افزایش و مخاطرات او کاهش می‌یابد. بنابراین توسعه بیمه‌های زندگی و توجه بر آن می‌تواند، آرامش خاطر بیمه‌گذاران را افزایش داده و رفاه مطلوب و عاری از هرگونه تشویش خاطر را بوجود

## مقدمه

به طور کلی بشر در معرض خطرهای گوناگون قرار دارد که آنها را می‌توان به دو دسته خطرهای مالی و جانی تقسیم کرد. خطرهای مالی مانند آتش‌سوزی، سیل، زمین‌لرزه و خطرهای جانی مثل فوت ناشی از حادثه یا نقص عضو که باعث از دست رفتن یا کاهش درآمدهای مالی و اقتصادی شخص می‌شود. امروزه بیمه‌های زندگی در دنیا اهمیت زیادی پیدا کرده است و به ویژه در کشورهای پیشرفته، به این نوع بیمه‌ها علاقه بسیار زیادی نشان داده می‌شود. در این کشورها مردم با خرید بیمه‌نامه‌های زندگی خود را در مقابل حوادث و از کارافتادگی بیمه می‌کنند و در قبال پرداخت اندک مبلغی (حق بیمه)، انواع پوششهای عمر را به دست می‌آورند. فرضیه بیمه زندگی را می‌توان کاهش آثار اقتصادی این خطرها برای خانواده‌ها و بنگاههای اقتصادی دانست. این امر موجب می‌شود که صاحبان سرمایه با

آورد. از اینرو در این مقاله با توجه به نقش بیمه‌های زندگی (عمر و تقسیمات آن) و مطالعات صورت گرفته و معرفی عاملهای اثرگذار بر تقاضای این نوع بیمه در ایران و با توجه به عضویت در سازمان جهانی تجارت که زمینه‌ساز بروز فرصتها و چالش‌های مطرح در این خصوص می‌باشد، عوامل موثر بر توسعه این نوع پوشش بیمه‌ای را معرفی و نتایج حاصل را مورد تجزیه و تحلیل قرار داده‌ایم.

## واژه‌های کلیدی

بیمه‌گر، بیمه‌گذار، بیمه زندگی، بیمه عمر، بیمه عمر و پس انداز، بیمه عمر و سرمایه‌گذاری، اصل غرامت، اصل حسن نیت، سازمان جهانی تجارت، رقابت بیمه‌ای، نرخ بیمه، حق بیمه، ذخایر بیمه‌ای، ذخایر فنی، ضریب نفوذ بیمه، ضریب خسارت.

ت) بین توسعه و عدم توسعه بیمه‌های زندگی با عوامل موثر بر صنعت بیمه ارتباط معنی دار وجود دارد.

## ویژگی‌های بیمه‌های زندگی

بیمه زندگی عبارت از نوعی بیمه‌نامه است که در آن تعهد بیمه‌گر منوط و مرتبط با فوت یا حیات بیمه شده است و در قالب بیمه‌نامه‌های عمر، صادر می‌شود. قرارداد بیمه‌های زندگی در زمره قراردادهایی نیست

و در جهت تبیین موضوع مطالب را مطرح می‌نمائیم:

۱. عوامل موثر بر بیمه‌های زندگی کدامند؟  
۲. عوامل اثرگذار بر توسعه بیمه‌های زندگی چه عواملی هستند؟

۳. پس از عضویت در سازمان جهانی تجارت کدام دسته از عوامل بر روند بیمه‌های زندگی اثرگذار می‌باشد؟

۴. عضویت در سازمان جهانی تجارت با ایجاد چالش و بروز فرصت همراه است نحوه تاثیر این عوامل بر توسعه بیمه‌های زندگی چگونه است؟

فرضیه‌های مطرح شده در این مورد عبارت‌اند از:

الف) بین متغیرهای کلان اقتصادی و

اطمینان خاطر سرمایه‌گذاری و فعالیت کنند و در نتیجه گرایش به فعالیتهای اقتصادی در جامعه افزایش می‌یابد. چراکه نیروی انسانی از مهمترین منابع مدیریت شناخته شده است و نقشی اساسی در تولید و سازندگی و رشد اقتصادی ایفا می‌کند. تامین نیازها و برآوردن وسوسه‌های خیالی وی نقش بسیار مهمی در رشد اقتصادی می‌تواند داشته باشد.

نقش مهم دیگر بیمه‌های زندگی، همانند سایر بیمه‌ها، جذب پولهای در دست مردم و صرف آنها در سرمایه‌گذاری‌های مولد است. از این طریق بهبود شاخصهای اقتصادی نظیر تولید ناخالص داخلی، درآمد ملی و در نهایت توسعه اقتصادی جامعه ممکن می‌شود. از آنجا که این رشته در مقایسه با دیگر رشته‌های بیمه عمومی تر است، نقش آن نیز موثرتر از سایر رشته‌ها خواهد بود.

## اهمیت موضوع

با توجه به مقدمه ارائه شده، شناسایی و بررسی عوامل موثر، در توسعه بیمه‌های زندگی و با توجه به عضویت ایران در سازمان جهانی تجارت که هم اکنون عضو ناظر در این سازمان می‌باشد و در آینده‌ای نزدیک، عضویت کامل به آن را دنبال می‌کند و همچنین تاثیر متغیرهای اجتماعی و اقتصادی بر تقاضای این نوع از بیمه‌ها، می‌تواند مدیران را آگاه‌تر از صنعت بیمه رادر تصمیم‌گیری و ارائه راهکاری مناسب با توجه به چالشهای بوجور آمده برای یاری دهد.

توسعه بیمه‌های زندگی ارتباط معنی دار وجود دارد.

ب) بین نتایج حاصل از عضویت در سازمان جهانی تجارت و توسعه بیمه‌های زندگی ارتباط معنی دار وجود دارد.

پ) بین عاملهای اثرگذار بر صنعت بیمه و توسعه بیمه‌های زندگی ارتباط معنی دار وجود دارد.

رشد یافته‌های این رشته از اهمیت ویژه برخوردار است و توسعه بیمه‌های زندگی در ایران حائز اهمیت است.

برای پیشبرد اهداف این رشته در ایران حائز اهمیت است.

فرضیه‌هایی را که در اهداف مربوط در این رشته قرار گرفته است را مطرح

که در زمان بروز ضرر و زیان‌های مالی، یکی از طرفین متعهد به نجات طرف دیگر باشد. موضوع بیمه در بیمه‌نامه آتش‌سوزی، باربری و بیمه زندگی کاملاً با یکدیگر متفاوت است. در بیمه‌نامه آتش‌سوزی، موضوع بیمه ارزش تجاری دارد، حال آنکه در بیمه زندگی، همان‌طور که قبلاً گفته شد، زندگی انسان‌ها موضوع بیمه است. لذا براساس همین دلایل، اصل "جبران غرامت" در مورد بیمه‌های زندگی حاکم نیست، زیرا ارزیابی زندگی انسان‌ها صرفاً از نظر مالی امکان ندارد.

بیمه‌های زندگی دو ویژگی دارند:

۱. همانگونه که از نامشان پیداست پیشامدهایی را در برمی‌گیرند که به طور مستقیم به شخص انسان مربوط می‌شود (مانند فوت، بازماندگی، حوادث بدنی)؛
۲. پیشامدهای موردنظر همیشه جنبه خسارتی ندارند (مانند زنده ماندن بیمه شده در پایان مدت معین). لذا از این حیث بیمه‌های زندگی جنبه کاملاً مشخص دارند. بدین معنا که بیمه عمر در صورت حیات، بیمه حوادث بدنی به طور اساسی در مقابل بیمه‌های خسارتی قرار می‌گیرند. بنابراین حتی زمانی که پیشامد (فوت و صدمه بدنی) موجب زیان و خسارت باشد و تضمین بیمه‌گر را ایجاب کند، باز به عنوان یک مسئله خسارتی مطرح نمی‌شود.

با توجه به نکات فوق می‌توان به این تعریف دست یافت که بیمه‌های زندگی در برگیرنده بیمه‌هایی است که موضوع آنها دادن تأمین به اشخاص علاقه‌مند در مقابل هزینه‌های احتمالی یا بار مالی ناشی از وقوع یک ریسک فردی مشخص است. این بار مالی بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار در زمان انعقاد قرارداد بیمه به طور مقطوع تعیین می‌شود. بدین معنا که این هزینه‌های احتمالی دور از هر گونه دلواپسی و نگرانی از برآورد آتی و حدود و میزان تعهد و پرداخت‌های بیمه‌گر، پیشاپیش تعیین می‌شود.

## قلمرو و طبقه بندی بیمه‌های زندگی

در مورد قلمرو و طبقه‌بندی بیمه‌های زندگی نیز می‌توان اینگونه مطرح نمود که فرمول‌های بیمه‌ای حول دو محور می‌گردند: ریسک‌های عمر که در بیمه‌های عمر مورد تأمین قرار می‌گیرند (بیمه عمر به شرط فوت و بیمه عمر به شرط حیات) و ریسک‌های دیگری که با زندگی انسان ارتباط دارند (حوادث بدنی، و...)، با توجه به نوع پوشش و تاثیرهای حاصل می‌توان گسترده‌گی و قلمرو بیمه زندگی را در حوزه‌های زیر بررسی کرد:

**الف) حوزه اجتماعی:** بیمه زندگی با ارائه تأمین به افراد عملاً یک پشتوانه مستحکم بیمه‌ای برای فرد به وجود می‌آورد و فرد با اطمینان از این که در صورت مواجهه با خسارت یا حادثه، بیمه‌گر (حامی) عملاً برای جبران خسارت وارده به او اقدام می‌کند، به آرامش خیال می‌رسد. تاثیر این آرامش خاطر را می‌توان در زندگی شخصی و متعاقباً در زندگی اجتماعی وی مشاهده کرد.

فرد با داشتن پوشش بیمه‌ای از بسیاری از عوامل تشنج‌زا، دلواپسی‌ها و افسردگی‌های ناشی از حوادث و بلایا و تبعات برخاسته از آنها رهایی می‌یابد و نوعی امنیت نسبی اجتماعی و رفاهی مطلوب کسب می‌کند که در نهایت سبب رشد اجتماعی و افزایش رفاه اجتماعی می‌شود. تاثیر آن را نیز بر کاهش بزهکاری و احترام به خویشتن - که از مصادیق اجتماعی است - می‌توان شاهد بود.

**ب) حوزه اقتصادی:** بیمه‌گذار با پرداخت مبلغی (حق بیمه)، پوشش‌های بیمه‌های زندگی را مطالبه می‌کند. این حق بیمه‌ها را در نهایت، عوامل فروش بیمه (نمایندگان، کارگزاران، شرکت‌های بیمه)

اخذ می‌کنند و به دست مدیران صنعت بیمه در چرخه اقتصادی وارد و با سرمایه‌گذاری مناسب زمینه‌ساز رشد اقتصادی می‌شود. حق بیمه بیمه‌نامه‌های عمر از قبیل بیمه‌های عمر و پس‌انداز، تأمین جهیزیه و ازدواج و تولد فرزند پیرو تکنیک (تشکیل سرمایه) و عملیات پس‌اندازند؛ و برخلاف سایر بیمه‌های اشخاص بر پایه تکنیک توزیع و سرشکن کردن حق بیمه‌ها اداره می‌شوند.

این حق بیمه‌ها می‌توانند آثار درآمدی و پس‌اندازی در اقتصاد ملی به وجود آورند. مجموعه آثار بیمه‌های زندگی در اقتصاد ملی کشور نه تنها عامل پرداخت سرمایه به خریداران بیمه‌های زندگی یا بازماندگان آنهاست، بلکه بیمه‌های زندگی مجموعه‌ای از عملیات مالی - اقتصادی و یک بخش تولیدی و فعالیت اجتماعی است که شرکت‌های بیمه انجام می‌دهند و می‌تواند سهم موثر و نقش سازنده‌ای در بالا بردن سطح تولید و درآمد ملی داشته باشد.

بیمه‌هایی چون بیمه‌های عمر زمانی، بیمه تمام عمر و بیمه عمر و پس‌انداز و بیمه عمر و سرمایه‌گذاری جزو تقسیمات بیمه عمرند و زیر مجموعه بیمه‌های عمر محسوب می‌شوند که تحت بیمه زندگی از آن یاد می‌شود.

بیمه‌های زندگی از دیدگاه حقوقی در برگیرنده گونه‌های مختلفی از تأمین‌های قراردادی هستند که از تعریف کلی موضوع ماده نخست بیمه پیروی می‌کنند. بیمه‌های زندگی به علت پیوند با شخصیت و ارزش والای حیات و هستی و تندرستی انسان خصوصیات ویژه‌ای دارند.

در بیمه‌های اموال که تابع اصل غرامت‌اند، بیمه‌گر تا میزان خسارت وارده به اموال یا دارایی‌های بیمه شده غرامت می‌پردازد، ولیکن در بیمه‌های زندگی، به‌ویژه بیمه عمر، بیمه‌گر متعهد به پرداخت تمام مبلغ



## مطالعات انجام گرفته در زمینه بیمه‌های زندگی

به طور کلی به دلیل رشد بازار بیمه در کشورهای صنعتی، که در مقدمه به آن اشاره شد، بیمه‌های زندگی نیز در این کشورها رشد سریعی داشته‌اند، اما با وجود این، تحقیقات چندانی در مورد این نوع بیمه‌ها صورت نپذیرفته است. در کشور ما نیز به علت تنگناهای پژوهش، به جز مقاله‌های محدود، تحقیق جامعی ارائه نشده است و مقاله‌های ارائه شده نیز در خصوص بعضی از شاخه‌های بیمه‌ای، آن هم به صورت نظری است.

مبالغ مورد تعهد خود را بکند، در حالی که در قانون بیمه ایران حق رجوع بیمه‌گر به مسئول حادثه (قاعده جانشینی) منع نشده است و احتمال سوء استفاده برخی از بیمه‌گران در دریافت خسارت از مسئول حادثه وجود دارد.

تعهد قرارداد (سرمایه بیمه مورد تعهد) است. به بیان دیگر در بیمه‌های زندگی بیمه‌گر در ایفای تعهد خود زیان یا خسارت وارده به بیمه شده را ملاک و میزان عملش قرار نمی‌دهد. بنابراین می‌توان گفت که وقوع خطر یا پیشامدی که بیمه‌گر را وادار به ایفای تعهد می‌کند سرشت ناگرامتی دارد. نکته جالب دیگر در مورد بیمه زندگی آن است که بیمه‌گر در بیمه‌های (بیمه‌های عمر و حوادث اشخاص) حق ندارد که به مسئول حادثه مراجعه کند. بدین معنا که او نه بر پایه حق رجوع شخص بیمه شده و نه به استناد حق ادعایی خویش نمی‌تواند به مسئول حادثه مراجعه و درخواست باز پرداخت

[Redacted]

[Redacted]

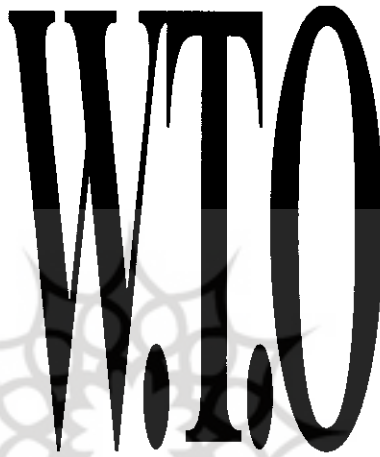
در سطح بین‌المللی نیز پژوهش‌هایی صورت پذیرفته است که برخی از عوامل اثر گذار بر عرضه و تقاضای این نوع بیمه را معرفی می‌نماید از آنجمله می‌توان اشاره نمود :

کامینز (۱۹۷۳) در مقاله "مدل اقتصاد سنجی بیمه عمر در اقتصاد امریکا" آثار متغیرهای کلان اقتصادی را بر صنعت بیمه عمر امریکا مطالعه کرد و به این نتیجه رسید که بیمه عمر با تولید ناخالص داخلی ارتباط دارد.

پژوهشگران مختلفی بر رابطه مثبت بین بیمه‌های عمر و درآمد از لحاظ نظری تاکید کرده‌اند. از جمله لوئیس (۱۹۸۹) در مقاله "عوامل موثر بر تقاضای بیمه‌های زندگی" به رابطه بین درآمد و بیمه عمر پرداخته است.

هاکانسون (۱۹۶۹) در مقاله "استراتژی بهینه مصرف و سرمایه‌گذاری تحت ریسک و نا اطمینانی عمر و بیمه" و کمپبل (۱۹۸۰) در مقاله "تقاضا برای بیمه زندگی، کاربردی از اقتصاد عدم اطمینان" به رابطه مثبت بین تولید ملی و تقاضای بیمه عمر دست یافته‌اند.

یاری (۱۹۶۵) و بینستوک و دیگران (۱۹۹۸) رابطه حق بیمه و درآمد را در ۵۰ کشور در حال توسعه و توسعه یافته مطالعه کردند و در این خصوص الگویی به صورت زیر در نظر گرفتند:



در نهایت رابطه بین تولید ناخالص داخلی حق بیمه را مثبت و دارای کشش درآمدی بزرگتر از واحد ارزیابی کردند.

نتایج تحقیقات لوئیس (۱۹۸۹) را به صورت زیر می‌توان ارائه کرد:

تقاضا برای بیمه‌های زندگی با احتمال مرگ سرپرست خانواده، ارزش حال مصرف خانواده و همچنین ریسک‌گریزی خانواده‌ها رابطه مثبت و با ثروت خانواده و هزینه سربار رابطه منفی دارد.

مدل لوئیس تعدادی از متغیرهایی را که ممکن است بر تقاضای خانواده برای بیمه‌های زندگی موثر باشند، از جمله درآمد سرپرست خانواده و احتمال مرگ او، پیشنهاد می‌کند

در تحقیق و کار مطالعاتی که اینجانب نیز با عنوان "تاثیر متغیرهای کلان اقتصادی بر تقاضای بیمه‌های اشخاص در ایران" صورت گرفته است مدل زیر ارائه شده است:

[Redacted]

[Redacted]

$$Lq = -7.39 + 1.341 \text{ LGDP}$$

$$T: (-14.3) \quad (22.21) \quad R^2 = 0.918$$

$$\text{Log}(Y_p/N) = -3/95 + 0/57 \text{ Log}(Z_p/N) + 0/27 \text{ Log}(NL) - 0/03 \text{ Log}(CPI) + 0/75 \text{ Log}(X_p/N)$$

$$t: (-3/81) \quad (3/95) \quad (4/47) \quad (-2/06) \quad (11/29)$$

$$R^2 = 0/94 \quad W - D = 2/23 \quad F = 81/627$$



۲. تامین مادی بازاریاب در چند ماهه آموزش تا شروع به کار. YP/N: حق بیمه‌های دریافتی سرانه شرکت‌های بیمه، ZP/N: درآمد ملی سرانه
۳. معرفی خدمات بیمه‌های عمر در سطح جامعه. NL: نرخ بیکاری، CPI: شاخص قیمت مصرف‌کننده، XP/N: خسارت‌های پرداختی سرانه شرکت‌های بیمه، Log: لگاریتم بر پایه نپرین که بیان کننده آن است که تقاضا برای بیمه‌های اشخاص با درآمد سرانه و نرخ بیکاری و خسارت‌های پرداختی رابطه مستقیم و با شاخص قیمت‌ها رابطه معکوس دارد
۴. کمک به افکار عمومی در اعتقاد به اهمیت و کارایی خدمات بیمه‌های عمر. آقای کاردرگر نیز با استفاده از الگوی لوپس به برآورد و بررسی آثار متغیرهای ذکر شده بر بیمه‌های زندگی پرداخته است:
۵. جلب مشارکت مردمی به سرمایه‌گذاری در بیمه‌های عمر و ایجاد تقاضا.
۶. کاربرد بهینه منابع مالی و سرمایه‌ای ناشی از بیمه‌های عمر.

$LPIN_1R = -9/69 + 0/635 LINRN + 2/28 LRB - 2/29 LPH + 0/523 DUM$						
T	:	(-4/26)	(-2/84)	(2/5)	(3/35)	(7/47)
R <sup>2</sup> = 0/86		F = 23/24		D-W = 2/08		

زندگی دارند و از این نظر می‌توان رشد این بیمه‌نامه‌ها را شاهد بود.

این در حالی است که جمعیت اندک برخی از کشورها ممکن است از عوامل بازدارنده تقاضا باشد. حتی با جمعیت در حد فور هم باید پذیرفت که همگان متقاضی بیمه‌های زندگی نخواهند بود. اکثر متقاضیان بالقوه آنهایی هستند که:

۱. نیاز و تمایل به پوشش بیمه زندگی دارند،
۲. توانایی مالی برای پرداخت حق بیمه دارند
۳. بیمه پذیرند.

از منظر خریداران بالقوه، صنعت بیمه، باید از نظر احتمال ورشکستگی و فراهم کردن بیمه بر مبنای شرایط عادلانه، اعتبار کافی داشته باشد. بسیاری از اشخاص در کشورهای در حال توسعه، به پوشش بیمه زندگی نیاز و تمایل دارند. با این وجود ممکن است افرادی به پوشش بیمه‌ای تمایل و نیازی نداشته باشند. برای مثال، بسیاری از

۷. هماهنگی قوانین تشویقی مالی - مالیاتی بر محور توسعه بیمه‌های عمر.
۸. ایجاد ظرفیت در شرکت‌های بیمه و گسترش شبکه فروش بیمه‌های عمر.
۹. پایین بودن آگاهی افراد جامعه از تعاریف بیمه‌ای.
۱۰. نامطلوب بودن امکانات اقتصادی جامعه برای خرید بیمه‌های عمر و پس انداز و حادثه انفرادی.
۱۱. بالا بودن درصد محاسبات مالیاتی و پایین بودن معافیت‌های مالیاتی در قبال صدور بیمه‌نامه.
- نکته مهم دیگر آن است که بیشتر کشورهای در حال توسعه به دلیل جمعیت فراوان به اندازه کافی بیمه‌گذار بالقوه برای بیمه‌های

در این الگو:

PIN = حق بیمه دریافتی سرانه، PH = تورم مورد انتظار، RB = باسوادی، INRN = خالص درآمد سرانه است.

نتایج حاصل از این الگو نیز نشان می‌دهد که تقاضای بیمه‌های زندگی با تورم مورد انتظار رابطه منفی و با خالص درآمد سرانه و نرخ باسوادی رابطه مستقیم دارد.

از سوی دیگر عوامل موثر بر توسعه و عدم توسعه بیمه‌های زندگی را با توجه به نظریات برخی از عاملان و واسطه‌های مطرح در فروش بیمه‌نامه‌های زندگی می‌توان به شکل زیر خلاصه نمود:

### عوامل موثر بر بیمه‌های زندگی

۱. آموزش بازاریاب و تحویل به بازار از جمله فاکتورهای مهم و قابل کنترلی است که می‌تواند در توسعه بیمه‌های عمر و پس انداز در جامعه کمک کند.

افراد در کشورهای در حال توسعه از طریق روابط گسترده خانواده، تامین کافی دارند. جدای از این موضوع، احتمالاً پرداخت حق بیمه برای بسیاری از متقاضیان این نوع بیمه‌ها مشکل است. معمولاً بیمه‌گذار باید در محاسبه حق بیمه برنامه‌ریزی شده اصول منظمی را به کار گیرد و توجه کافی مبذول دارد و از آنجا که بهره‌مندی از درآمد قابل تصرف برای خرید یکی از انواع بیمه‌های عمر ضروری است توانائی اخذ این نوع پوشش‌ها را داشته باشد. اما در کشورهای در حال توسعه اکثر افراد با بیکاری یا با بیکاری پنهان دست به گریبان‌اند. از اینرو در کنار این متغیرهای معرفی شده و توجه به مطالعات صورت گرفته بررسی عملی‌های اثرگذار بر توسعه بیمه‌های زندگی با توجه به موارد مذکور بیش از پیش حائز اهمیت است که در بخشهای بعدی تا حد امکان به آن پرداخته‌ایم.

## بیمه‌های زندگی و متغیرهای اثرگذار بر آن

بطور کلی بر خی از عوامل تاثیر گذار بر بیمه‌های عمر را با توجه به آئین نامه‌های اجرائی و نحوه عملیاتی فروش بیمه‌های عمر می‌توان به شرح ذیل مطرح نمود. بعنوان نمونه اعطای سهام عدالت به افراد و سرمایه‌گذاری از محل آن در مقوله بیمه‌های عمر راهکاری مناسب در توسعه بیمه‌های زندگی در کشور به ویژه برای افراد کم درآمد می‌توان برشمرد. همچنین از شرکت‌های بیمه خواست که فعالیت در عرضه بیمه‌های عمر را به بهره‌گیری از نمایندگان محدود نکنند و در واگذاری ۵۰ درصد حق بیمه‌های عمر به بیمه مرکزی ایران به صورت اتکایی اجباری تجدیدنظر فنی و مصادیق اجرائی آن را مورد بازبینی قرار داد. همچنین ارائه طرح‌هایی که متناسب با طبقات مختلف اجتماعی باشد را می‌توان مطرح نمود بطوریکه برای طبقات مختلف مردم بیمه عمر طراحی شود، وقتی بتوان

از ۱۰ میلیون نفر هر يك ۱۰۰۰ تومان بعنوان حق بیمه در ماه بابت بیمه عمر دریافت نمود، این امر در سطح کلان خودش يك رقم قابل توجهی می‌شود.

این قطره قطره می‌تواند جمع بشود، کار واسطه مالی و کار شرکت بیمه نیز همین است، این کمکها را جمع می‌کند و تبدیل به يك رقم بزرگ می‌کند و به بازار سرمایه برده و در خدمت توسعه اقتصادی کشور قرار می‌دهد. بنابراین در این موارد می‌بایست با طراحی بیمه‌نامه‌های جدید اقدامات لازم صورت پذیرد، عبارتی دیگر نباید تنها به بیمه‌های عمری که با حق بیمه حدوداً ۵ هزار، ۱۰ هزار یا ۲۰ هزار تومان در ماه صادر می‌شود اکتفا نمود، بلکه می‌بایست طرحهایی را ایجاد نمود که می‌تواند در جامعه جواب دهد. خیلی از دانش‌آموزان و خیلی از جوانهای ما در سنینی هستند که می‌توان برای آینده آنها فکری کرد. آنها می‌توانند کمی هزینه‌ها را به عنوان حق بیمه عمر در ماه پرداخت کنند و شرکت‌های بیمه نیز می‌توانند آنها را به صحنه بیاورند.

اما اگر بیمه عمر تخصصی باشد، کنترل، نظارت و منابع سرمایه‌گذاری‌ها و ذخایر آن خیلی راحت‌تر خواهد بود بخصوص که ۵۰٪ آن هم بابت اتکایی اش مطابق قوانین موجود می‌بایست مصرف شود که در جای خود نیازمند مطالعه و بررسی است و می‌تواند بعنوان یک موضوع تحقیقاتی پیشنهاد شود، بنابراین تخصصی نمودن و افزایش نقش کنترل و نظارت می‌تواند از عوامل موثر بحساب آید.

در عرصه دیگر بحث آموزش و تربیت نیروی انسانی است که می‌بایست این زمینه را به طور جدی دنبال نمود.

بطور کلی سه تا شاخه مهمی که باید در بیمه عمر کار کند عبارتند از يك آکچوئر، يك متخصص مالی و دیگری متخصص اقتصادی که بتواند سرمایه‌گذاری‌ها را تنظیم و هدایت کند، ما در شرکت‌های بیمه واقعاً

این ضعف را داریم و می‌بایست در جهت جذب و پرورش کارشناسان خیره و متبحر و دارای تخصصهای مطرح تلاش نمائیم، و در عرصه فروش نیز نماینده‌ها باید باور کنند که فروش بیمه‌های عمر، افراد با حوصله می‌خواهد، افرادی که به فن بازاریابی مسلط شوند، و سعه صدر بیشتری داشته باشند و خوش اخلاق باشند همه اینها لازمه فروش بیمه عمر است اگر این عوامل در کنار سایر عوامل اقتصادی و اجتماعی در سطح کلان که به آن می‌پردازیم مورد بررسی و دقت قرار گیرد می‌توان شاهد پیشرفت و توسعه بیمه‌نامه‌های زندگی بود.

بر اساس مدلی میتوان پیشنهاد داد که حق بیمه عمر در حساب جداگانه‌ای نگهداری و بازده حاصل از سرمایه‌گذاری در آن، به نسبت ۹۰ درصد به بیمه‌گذار و ۱۰ درصد به بیمه‌گر تقسیم می‌گردد. که امروزه مطابق با این الگو می‌توان بیمه‌های عمر سرمایه‌گذاری را برای مثال یاد آور شد.

اصولاً حق بیمه عمر معادل ۵ تا ۱۰ درصد درآمد فرد در نظر گرفته می‌شود. با این کار تضمین می‌شود که اگر اتفاق ناگواری برای فرد پیش آید، امنیت مالی خانواده تامین گردد.

برای مثال، سرمایه‌گذاری در قسمت بیمه عمر، هم به همین طریق می‌بایست به طور مجزا در بخش‌های ذکر شده انجام گیرد، و از این طریق با هم مخلوط نمی‌شوند بنابراین می‌توان سود حاصل را برگرداند. وقتی بخواهیم درباره عمر حرفی بزنیم باید همیشه به این نکته توجه کنیم که بیمه‌های عمر مساله بزرگ و با اهمیتی است.

یا به عبارتی یادمان باشد که ذخایر بیمه عمر و پس‌انداز در ایالات متحده حتی از ذخایر بانک‌ها هم بیشتر است. بنابراین ما درباره يك رقم نجومی صحبت می‌کنیم. بنابراین آنچه ذکر شد نحوه سرمایه‌گذاری



از منابع این جوه با اهمیت و برای انجام تعهدات شرکتهای بیمه نقش به سزائی دارد.

خاصیت شرکت بیمه این است که اول پول را از مشتری می‌گیرد، ولی خسارت را مدتی بعد پرداخت می‌کند. پس بین دریافت پول بعنوان حق بیمه و پرداخت خسارت بعنوان انجام تعهد يك فاصله زمانی داریم که این فاصله زمانی فرضاً در رشته ثالث ممکن است يك ماه باشد و در بیمه باربری مثلاً سه سال است، ولی در بیمه عمر و پس‌انداز ممکن است بین ۵ تا سی سال و شاید هم دیرتر پرداخت شود.

این فاصله زمانی سی ساله به قدری برای بانك‌ها جذاب است که بانك‌ها به بزرگ‌ترین سهامداران شرکتهای بیمه عمر تبدیل شده‌اند.

عبارت دیگر پول حق بیمه در حساب‌های همان بانکی جمع می‌شود که سهامدار عمده شرکت بیمه است و بانك پول ذخایر بیمه عمر با سررسید بیشتر از پنج سال را به کار می‌اندازد و یا به عبارتی با پول این ذخایر سرمایه‌گذاری می‌نماید یا خرید و فروش سهام انجام می‌دهد یا حتی به مشتری‌های بانك، وام، پرداخت می‌کند و به تناسب سررسید بیمه نامه، فقط پولی بابت سهم بانك از سودکار برداشت کرده و بقیه سود را تمام و کمال به حساب بیمه‌گذار بیمه عمر و پس‌انداز منظور می‌کند. اگر دیده باشید در بیمه عمر و پس‌انداز يك عبارتی داریم تحت عنوان "مشارکت در منافع". این موضوع "مشارکت در منافع" از همین جا وارد بحث بیمه عمر و پس‌انداز می‌شود.

بنابر این می‌توان نقش و جایگاه بیمه‌های زندگی را در بهبود فعالیتهای اقتصادی شرکتهای بیمه و همچنین توسعه توان سرمایه‌گذاری با توجه به فاکتورهای اثر بخش براین شاخه بیمه‌ای مورد بررسی و مطالعه قرار داد و به اهمیت آن پی‌برد.

حال با توجه به نقش و جایگاه بیمه‌های

عمر که يك تامین برای خانواده است، ضمن اینکه می‌توان به آن به عنوان يك سرمایه‌گذاری برای آینده نگاه کرد به بررسی عوامل موثر در توسعه بیمه‌های زندگی در ایران پرداخته می‌شود و سپس با توجه به الحاق ایران به سازمان جهانی تجارت در ابعاد وسیع‌تر این عوامل مورد تحلیل قرار می‌گیرد.

## عوامل موثر در توسعه بیمه‌های زندگی در ایران (صرف نظر از عضویت در WTO)

الف - نیاز سنجی بیمه‌ای

ب - انتخاب ریسک سرمایه‌گذاری به عهده بیمه‌گذار

انتخاب ریسک سرمایه‌گذاری به عهده بیمه‌گذاران گذاشته شود، در دنیای امروز شرکت‌های بزرگ بیمه عمر، نظر بیمه‌گذاران را در انتخاب مسیر سرمایه‌گذاری جویا می‌شوند و بیمه‌نامه را بر حسب ضریب ریسک‌پذیری بیمه‌گذار، در حوزه‌های بازار سرمایه یا پول صادر می‌کنند.

ج - طراحی بیمه نامه های عمر متناسب با طبقات اجتماعی مردم

د - ارائه روشهای جدید بازاریابی و فروش بیمه های عمر

یکی از تقسیمات بیمه زندگی، بیمه عمر و پس‌انداز می‌باشد، بیمه عمر و پس‌انداز، تنها بیمه‌نامه‌ای است که پس از اتمام قرارداد در صورت حیات بیمه شده حق بیمه‌ها با سود متعلقه مسترد می‌گردد در صورتی که این عمل در هیچ يك از بیمه‌های اشیاء و مسئولیت و سایر بیمه‌های اشخاص مصداق ندارد که این خود می‌تواند یکی از بهترین انگیزه‌های فروش بیمه عمر و پس‌انداز باشد

درخصوص روشهای بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و پس‌انداز بهترین روش، معرفی و سپس فروش بیمه‌های عمر و

پس‌انداز بدینگونه است که ابتدا شرکتهای بیمه این بیمه را به وسیله رسانه‌های جمعی به طور مشروح معرفی و سپس شبکه فروش به صورت گسترده به مردم مراجعه و به صورت گویش حضوری و انفرادی بیمه‌نامه را معرفی کنند، از اینرو قبل از ملاقات با بیمه‌گذار، شناخت ضمنی از بیمه‌نامه ایجاد شده است و می‌توان اثر مطلوبی را در فروش این نوع بیمه‌نامه احساس نمود.

ه - توسعه فرهنگ بیمه‌ای

که با توجه به متغییرهای مطرح عامل اساسی در توسعه بیمه‌های زندگی بحساب می‌آید و - تخصیص حساب سپرده بانکی، بنام بیمه‌گذار

بنابر آنچه ذکر شد اگر قرار باشد شرکت بیمه یا به عبارتی دیگر بانك، ذخیره پس‌انداز شما را به کار بیاندازد و با آن سرمایه‌گذاری نماید و مال و اموالی بخرد و سود و زیان خرید و فروش این اموال مربوط به بیمه‌گذار باشد، پس طبیعتاً اصل این مال و اموال هم متعلق به بیمه‌گذار است و نه شرکت بیمه. که این عامل در بحث الحاق به سازمان جهانی تجارت نیز می‌تواند عاملی در جهت رضایتمندی بیمه‌گذاران محسوب شود که به آن اشاره خواهیم نمود

ز - جدا سازی و تفکیک فعالیت شرکتهای بیمه به شکل عمر و غیر عمر

یکی دیگر از مسائلی که توجه به آن در بیمه‌های زندگی (عمر و تقسیمات آن) حائز اهمیت است این نکته می‌باشد که در گذشته سود حاصل از سرمایه‌گذاری بیمه عمر بین بیمه‌گذار و شرکت بیمه به عنوان بیمه‌گر، به نسبت ۷۵ به ۲۵ تقسیم می‌شد. ولی متأسفانه چون سیستم برنامه‌های بیمه عمر، طوری بود که حق بیمه عمر جدا از حق بیمه‌های دیگر به حساب شرکت بیمه وارد نمی‌شد، و در پایان سال شرکت نمی‌دانست چقدر از این سود برای حق بیمه عمر است. بنابراین هیچ وقت شرکتهای بیمه موفق به محاسبه سود حاصل از سرمایه‌گذاری به طور مجزا در این شاخه بیمه‌ای نمی‌شدند.

چراکه شرکت بیمه باید حساب و کتاب این دارایی‌هایی را که با پول مردم خریده و متعلق به آنهاست از حساب و کتاب دارایی‌های خودش جدا کند؛ به خاطر همین هم هست که موضوع جدا کردن حساب دارایی‌های بیمه‌گذاران پس‌اندازی از بقیه حساب‌های شرکت بیمه یک تکلیف قانونی است. برای همین است که در آن طرف آب شما می‌بینید، روی ساختمان پارچه‌ای آویزان کرده‌اند و روی آن نوشته‌اند که "این ساختمان متعلق به بیمه‌گذاران پس‌اندازی فلان شرکت بیمه است". به همین علت است که در آن طرف آب در شرکت‌های بیمه یا در رشته عمر کار می‌کنند یا اینکه در رشته‌های غیرعمر.

شما به ندرت می‌توانید شرکت بیمه‌ای را پیدا کنید که همزمان در عمر و غیرعمر کار کند در کشورهای غربی، مردم به بیمه‌های پس‌اندازی چه‌طور نگاه می‌کنند؟ پاسخ به این سوال و توجه به این عامل در بحث عضویت ایران به سازمان جهانی تجارت نیز می‌تواند از فاکتورهای موثر محسوب گردد که در جای خود به آن خواهیم پرداخت.

### ح - توسعه و بهبود ابزارهای نظارتی سازمان ناظر

یعنی چرا که اگر به این مقررات نظارتی نگاهی داشته باشیم، می‌بینیم که شرکت بیمه حق ندارد، مال و اموالش را بدون اجازه سازمان ناظر معامله کند و علاوه بر این سازمان ناظر همیشه حق دارد که این مال و اموال را ارزیابی کند تا خدای ناکرده حقی از کسی ضایع نشود. اگر بخواهید با اهمیت نظارت آشنا شوید، این‌طور تصور کنید که بیمه پس‌انداز؛ یعنی یک شرکتی که تمام صاحبان و سهامدارانش، بیمه‌گذارها هستند؛ ولی هیچ‌کدام از آنها حق کوچک‌ترین تصمیم‌گیری در امور این شرکت را ندارند و یک وکیل دارند که تمام تصمیمات را او می‌گیرد و نام وکیل شرکت بیمه است.

درجه اهمیت سازمان ناظر که وظیفه‌اش حفظ حقوق بیمه‌گذاران است، در اینجا معلوم می‌شود موضوع خیلی مهم است. منافع اقشار مردم است. در کشورهای غربی به شخصی که از طرف سازمان ناظر در شرکت بیمه مستقر می‌شود، "مدیر سایه" می‌گویند.

### ط - توجه به شرایط تورمی و تاثیرات آن

همان‌طور که مطرح نمودیم یک ارتباط معنی‌داری بین تورم و توسعه بیمه‌های پس‌اندازی وجود دارد؛ یعنی برخلاف دلیلی که عنوان کردید، هرچقدر نرخ تورم بیشتر باشد، زمینه برای فروش بیمه پس‌اندازی بهتر می‌شود و در مقابل هرچقدر بیمه‌های پس‌اندازی بیشتر توسعه پیدا کند، نرخ تورم کمتر می‌شود.

بنابراین اگر به ساز و کارهای بیمه‌های پس‌اندازی بیشتر توجه کنیم و امکان برقراری جریان مالی بیمه‌های پس‌اندازی را فراهم کنیم، می‌توانیم از ظرفیت بالقوه بسیار عظیم بیمه‌های پس‌اندازی که می‌تواند، ضریب نفوذ بیمه را به چندین برابر برساند، استفاده خوبی ببریم.

### ی - ضرورت توجه به سرمایه‌گذاری وجوه حاصل از محل ذخایر بیمه‌نامه‌ها

چراکه بیمه‌گران در قبال بیمه‌گذاران متعهد هستند و باید از توانایی کافی برای ایفای تعهدات خود در سال‌های آتی برخوردار باشند بدیهی است بیمه‌های عمر مشروط به تصمیم و عزم جدی شرکت‌های بیمه در امر اطلاع‌رسانی و فروش آن توسعه می‌یابد و این عزم جدی نیز نیازمند آسودگی خاطر بیمه مرکزی و شرکت‌های بیمه از سرمایه‌گذاری و دستیابی به سود قابل انتظار است. و با توجه به مدیریت ریسک‌های سرمایه‌گذاری در سال‌های گذشته و نوسانات آن توجه به این عامل بعنوان یک ضرورت مهم می‌بایست مد نظر قرار گیرد.

### ل - تخصیص ابزار تشویقی برای جلب نظر بیمه‌گذاران

بطور مثال تعیین تحویل مسکن به خریداران بیمه‌های عمر به جای وعده پرداخت سرمایه از پیش تعیین شده می‌تواند یک عامل موثر برای استقبال مردم از خرید بیمه‌های عمر باشد. بر اساس گفته‌های کارشناسان شناخت مردم ایران از بیمه در حد شناخت بیمه‌های اتومبیل و درمان است، بنابراین شرکت‌های بیمه می‌توانند با استفاده از این دو رشته بانی را جهت جذب مشتری برای شناخت و خرید بیمه‌های عمر بازکنند.

در این راستا، شرکت بیمه هندی icici که بزرگترین عرضه‌کننده بیمه‌های عمر در این کشور است همه خریداران بیمه‌نامه‌های عمر را تحت پوشش خدمات درمانی قرار می‌دهد.

۱- این مقاله در چهاردهمین همایش اولین کنفرانس بین‌المللی بیمه و توسعه مورخ ۱۳/۹/۸۶ ارائه و توسط کمیته علمی ارزیابی و بصورت چاپ پوستر انتخاب شده است  
۲- هادی دستباز (۱۳۷۲)، اصول و کلیات بیمه اشخاص، تهران، انتشارات دانشگاه علامه طباطبایی، ج ۱، ص ۸۰.

۳- Principle of Indemnity

۴- Term Life Insurance

۵- Whole Life Insurance

۶- Endowment Life Insurance

۷- life Insurance

۸- جانعلی محمود صالحی (۱۳۸۱)، حقوق بیمه، ج ۱، تهران، بیمه مرکزی ایران، صفحه ۱۶۹.

۹- تاثیر متغیرهای کلان اقتصادی بر تقاضای بیمه‌های اشخاص، احسان جلالی لؤسانی، فصلنامه صنعت بیمه انتشارات پژوهشکده بیمه شماره ۷۸، تابستان ۱۳۸۴

۱۰- ابراهیم کاردگر (۱۳۷۶)، "عوامل موثر بر تقاضای بیمه‌های زندگی در صنعت بیمه"، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، تهران، دانشگاه شهید بهشتی، دانشکده علوم سیاسی.