

Non-saving Life Insurance Development and Its Challenges in Iran

Aziz Ahmadzadeh*

Jamil SaydiMoradi**

Abstract

Non-Saving life policies are the convenient tools for risk management by individuals and households. For the reason of adding the savings component to life insurance, we are observing the extreme orientation towards saving life policies and the insurance industry is moving away from the main function of life insurance. The aim of this article is to address the reasons for stagnation in nonsaving life policies and obstacles of its development. After reviewing the theoretical and practical literature, the contribution of non-saving life insurance in the portfolio of the life insurance industry is discussed. Using Mixed Method, we're looking for reasons behind lagging non-saving life policies in the country. Results show that the factors such as expensively risk coverage; inappropriate life table used in the country and fee rules orientations to encourage the sale of saving life policies; are the most important reasons behind the lagging non-saving life policies contribution in the life insurance portfolio of the country.

Keywords: Non-saving life policies, saving life policies, life insurance, premium fee, life table

JEL: G22

* Assistant Professor in financial Economics, Insurance Research Center (IRC) (Corresponding Author),
ahmadzadeh@irc.ac.ir

** Head of Dedicated Branch of Life insurance, Saman insurance Co. (M.sc. of actuarial science),
jamilmoradi@gmail.com

Date received: 26/04/2020, Date of acceptance: 31/07/2020

Copyright © 2010, IHCS (Institute for Humanities and Cultural Studies). This is an Open Access article. This work is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA



پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرہنگی
پرتال جامع علوم انسانی

چالش‌های توسعه بیمه‌های زندگی غیرپس اندازی در ایران^۱

عزیز احمدزاده*

جمیل صیدی مرادی**

چکیده

بیمه‌های زندگی غیرپس اندازی یکی از ابزارهای مدیریت ریسک‌های اشخاص و خانوارها محسوب می‌شوند. با اضافه شدن جزء پس اندازی به بیمه‌های زندگی، جهت گیری افراطی به سمت بیمه‌های پس اندازی و دور شدن صنعت بیمه از کارکرد اصلی خود در این حوزه ملاحظه می‌شود. بر این اساس، این مقاله به دلایل افول بیمه‌های زندگی غیرپس اندازی و چالش‌های توسعه آن در کشور می‌پردازد. پس از مرور ادبیات نظری و تجربی موضوع و تحلیل سهم بیمه‌های پس اندازی در پرتفوی صنعت بیمه، از روش ترکیبی برای جستجوی دلایل عقب ماندگی بیمه‌های غیرپس اندازی در کشور استفاده شده است. گران بودن پوشش ریسک بیمه‌های زندگی در قیاس با سرمایه بیمه‌نامه‌ها، نامناسب بودن جدول عمر مورد استفاده و جهت گیری کارمزد در راستای تشویق فروش بیمه‌های پس اندازی، از مهم‌ترین علل عقب ماندگی سهم بیمه‌های زندگی غیرپس اندازی از پرتفوی بیمه زندگی کشور بوده است.

کلیدواژه‌ها: بیمه‌های غیرپس اندازی، بیمه‌های پس اندازی، بیمه زندگی، کارمزد، جدول عمر

طبقه بندی JEL: G22

* استادیار اقتصاد مالی، پژوهشکده بیمه (نویسنده مسئول)، ahmadzadeh@irc.ac.ir

** رئیس شعبه تخصصی بیمه‌های زندگی، بیمه سامان و کارشناس ارشد بیم‌سنجی، دانشکده بیمه اکو، دانشگاه علامه طباطبائی، jamilmoradi@gmail.com

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۰۲/۰۷، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۰۵/۱۰

۱. مقدمه

گسترش بیمه‌های زندگی از طریق پرداخت سرمایه بیمه‌نامه در شرایط آسیب‌پذیری افراد، می‌تواند نقش بارزی در پیشگیری از کاهش نابرابری، افزایش امنیت و سرمایه اجتماعی ایفا کنند. لذا این بیمه‌ها جایگاه ویژه‌ای در کشورهای توسعه‌یافته دارند و ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی در این کشورها به طرز محسوسی از ضریب نفوذ بیمه‌های غیرزندگی بیشتر است (سوری، مهدوی و همکاران ۱۳۹۵). در ایران، طبق سالنامه آماری سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۷، تعداد بیمه‌نامه‌های زندگی صادر شده در صنعت بیمه، در دوازده ساله منتهی به سال ۱۳۹۷ در مجموع ۶۱۰٪ رشد داشته است که به معنای میانگین رشد مرکب سالانه ۱۶/۵٪ برای این دوازده سال است. این رشد در سال ۱۳۸۹ به بیشترین میزان خود در دوازده سال گذشته رسیده است دلیل اصلی آن، به شروع فعالیت شرکت‌های بیمه در فروش بیمه‌های زندگی انفرادی برمی‌گردد که عمدتاً نیز بیمه‌های پس‌اندازی محسوب می‌شوند. از طرف دیگر رشد حق بیمه تولیدی در بیمه‌های زندگی نیز در سال‌های بعد از سال ۱۳۸۵ با یک روند صعودی همراه بوده که عمدتاً متأثر از رشد صدور تعداد بیمه‌نامه‌های زندگی انفرادی بوده است.

سهم بیمه‌های زندگی از کل پرتفوی صنعت بیمه کشور در سال ۲۰۰۷ فقط ۵/۶٪ بوده است که این نسبت در سال ۲۰۱۸ به ۱۴/۵٪ رسیده است (سالنامه آماری سال ۱۳۹۵ و سال ۱۳۹۷). این سهم در جهان دارای یک نسبت تقریباً ثابت ۵۵ تا ۶۰ درصدی می‌باشد که نشان‌دهنده فاصله بسیار زیاد صنعت بیمه کشور با متوسط عملکرد جهانی صنعت بیمه است. (او ای سی دی ۲۰۲۰) با وجود پیشرفت‌هایی که در صنعت بیمه‌های زندگی در ایران بوجود آمده است، اما هنوز بیمه زندگی به جایگاه شایسته خود نرسیده و همچنان دارای تفاوت زیادی با متوسط عملکرد جهانی این رشته است. همچنین هدفگذاری ماده (۱۱) قانون برنامه ششم برای رشد سهم بیمه‌های زندگی و تکلیف بیمه مرکزی برای تحقق آن، بعد حقوقی و الزام‌آور به این موضوع داده است.

در حال حاضر چالش‌های متعددی برای رسیدن به این مهم بر سر راه صنعت بیمه وجود دارد و تحقق این هدف مستلزم شناسایی این چالش‌ها و برنامه‌ریزی دقیق به منظور رفع آن‌ها می‌باشد. در این زمینه، مطالعات مختلفی انجام شده است که در بخش ادبیات موضوع مرور شده‌اند. یک نکته اصلی در پرتفوی بیمه‌های زندگی، سهم بیمه‌های غیرپس‌اندازی در پرتفوی شرکت‌های بیمه می‌باشد. عملکرد صنعت بیمه کشور در حوزه

بیمه‌های زندگی، بیانگر سهمی حداقلی برای پوشش ریسک فوت است که نشانگر انحراف شرکت‌های بیمه از وظیفه اصلی خود (یعنی پوشش ریسک) در این محصول و گرایش بیش از حد به فروش بیمه‌های پس‌اندازی است. برخی معتقدند که توسعه بیش از حد بخش پس‌اندازی، سبب انحراف از ماهیت پوشش ریسک صنعت بیمه شده و بایستی تمرکز صنعت به بیمه‌های غیرپس‌اندازی برگردد. خصوصاً آنکه ماهیت نظارت بر نحوه مدیریت و جوهر پس‌اندازی، با نظارت بر فعالیت‌های بیمه‌ای متفاوت بوده و می‌تواند زمینه‌ساز تداخل وظایف نهادهای نظارت مالی یا پدیدار شدن خلاءهای نظارتی بزرگ در آن حوزه شود. بنابراین، هدف از انجام این تحقیق، پرداختن به علت ایجاد این انحرافات به سمت بیمه‌های پس‌اندازی، بررسی دلایل عدم رشد بیمه‌های غیرپس‌اندازی و چالش‌های این امور در صنعت بیمه می‌باشد.

روش پژوهش ترکیبی انتخاب شده است تا تناسب بیشتری برای موضوع پژوهش داشته باشد. بدین ترتیب که پس از مرور ادبیات موضوع، از روش کیفی برای شناسایی چالش‌های توسعه بیمه‌های زندگی پس‌اندازی استفاده شده است. به نحوی که مشاهدات و تجارب کسب شده توسط پژوهشگران طی میانگین ۷ سال فعالیت تمام وقت اجرایی و پژوهشی در حوزه بیمه‌های زندگی، مبنای اولیه شناسایی چالش‌ها بوده است که در مصاحبه باز با چند تن از خبرگان این حوزه تایید و تکمیل شده است. در ادامه، برای مستندسازی چالش‌های شناسایی شده و تبیین دقیق‌تر آن، از رویکرد کمی استفاده شده است. بدین ترتیب که داده‌های در دسترس از عملکرد صنعت بیمه در حوزه بیمه‌های پس‌اندازی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته و در موارد امکان‌پذیر، به صورت تطبیقی با کشورهای منتخب مقایسه شده‌اند. همچنین با استفاده از روش اسنادی، قوانین و مقررات صنعت و مستندات شرکت‌های بیمه نیز مورد بررسی قرار گرفته و مبنای پژوهش قرار گرفته‌اند. در نهایت، نتایج پژوهش در جمع مقامات ناظر بیمه‌ای (به عنوان خبرگان صنعت) به بحث گذاشته شده و پیشنهادات اصلاحی و تکمیلی آنها اخذ و اعمال شده است.

ادامه پژوهش به این ترتیب سازماندهی شده است: ابتدا ادبیات موضوع مرور شده و نتایج مطالعات قبلی در خصوص توسعه بیمه‌های زندگی در کشور تحلیل شده است. سپس در بخش سوم، با استفاده از حقایق آماری، جایگاه بیمه‌های پس‌اندازی در پرتفوی بیمه‌های زندگی در کشور تحلیل شده و تمایزات چشمگیر در این زمینه با

کشورهای منتخب شناسایی شده است. در بخش چهارم، به چالش‌های توسعه بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی پرداخته می‌شود. در نهایت، مقاله با بحث و جمع‌بندی نتایج به منظور ارائه توصیه‌های اجرایی حول توسعه بیمه‌های پس‌اندازی به پایان می‌رسد.

۲. ادبیات موضوع

۱.۲ ادبیات نظری

بیمه زندگی یکی از قدیمی‌ترین انواع بیمه‌های ابداع شده است و لذا روند توسعه نسبتاً مفصلی داشته است. در ابتدا، این بیمه، برای تامین مخارج کفن و دفن و خاکسپاری فرد فوت شده ابداع شده بود و پس از آن، به پرداخت سرمایه بزرگتر به بازماندگان بیمه‌شده برای جبران مالی نبود نان‌آور خانواده توسعه یافت. امروزه بیمه زندگی انواع بسیار متنوعی دارد که در ادبیات مربوطه، بر حسب نوع ریسک تحت پوشش، نحوه پرداخت حق بیمه، مدت‌زمان بیمه‌نامه و مانند آن طبقه‌بندی می‌شود. بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی، به آن دسته از بیمه‌های زندگی اطلاق می‌شود که فاقد جزء پس‌اندازی یا سرمایه‌گذاری هستند و صرفاً بر پوشش ریسک فوت (صرف‌نظر از الحاقیه‌ها) تاکید دارند. بنابراین، انواع طرح‌های جدید بیمه‌ای اعم از بیمه‌های عمر جامع، بیمه‌های عمر متغیر، بیمه‌های عمر جامع متغیر، بیمه‌های زندگی متصل به واحدهای سرمایه‌گذاری و بیمه‌های عمر و پس‌انداز که دارای جزء پس‌اندازی هستند را شامل نمی‌شود. در مقابل، انواع بیمه‌های عمر زمانی، بیمه‌های عمر مانده بدهکار و بیمه‌های تمام عمر را شامل می‌شود (واگان و واگان؛ ۲۰۱۳).

چارچوب‌های نظارت مالی بر جزء پس‌اندازی بیمه‌های زندگی، متفاوت از سایر انواع بیمه‌ها بوده و مستلزم تفکیک حساب‌های آنها از سایر حساب‌های بیمه‌ای است که در ایران (علیرغم الزام آیین‌نامه‌ای به جداسازی حساب بیمه‌های زندگی و غیرزندگی) تاکنون عملی نشده است. زیرا خالص جزء پس‌اندازی بیمه‌نامه‌ها که با عنوان اندوخته بیمه‌گذاران (و در مواردی ذخیره ریاضی) از آن نام برده می‌شود، ماهیت بدهی به بیمه‌گذاران را داشته و بیمه‌گر موظف به سرمایه‌گذاری آنها طبق قرارداد بیمه‌نامه و تخصیص سودهای کسب شده به اندوخته مذکور است که در نهایت بایستی به بیمه‌گذار یا ذینفعان وی پرداخت شود و ماهیت قطعی دارد. بنابراین نظارت بر این بخش نیز، از نوع نظارت بر صحت

سرمایه‌گذاری‌ها و پرداخت سهم بیمه‌گذاران و حداکثرسازی شفافیت در خصوص آن است که بیش از آنکه ماهیت بیمه‌گری داشته باشد، ماهیت واسطه‌گری مالی دارد. حال آنکه در مقررات صنعت بیمه کشور، عدم تمایز بین ذخیره ریاضی و اندوخته بیمه‌گذاران، باعث فقدان مقررات مجزا برای شیوه به کارگیری اندوخته‌ها شده و شفافیت کافی در این زمینه وجود ندارد.

در مقابل، بیمه‌های غیرپس‌اندازی ماهیت کاملاً بیمه‌ای دارند؛ به نحوی که وقوع خسارت در آنها ماهیت کاملاً تصادفی و بیمه‌پذیر داشته و برای آنها ذخایر فنی لحاظ می‌شود و نظارت مالی بر آنها نیز در قالب چارچوب‌های توانگری مالی بوده و از طریق محاسبه سرمایه الزامی می‌باشد.

۲.۲ ادبیات تجربی

در جستجوی منابع خارجی، منبعی که به طور مشخص بر بیمه‌های غیرپس‌اندازی متمرکز بوده باشد یا مواردی مفید در این زمینه را ارائه کرده باشد یافت نشد. در مقابل، برخی مطالعات، انواعی از بیمه‌های پس‌اندازی و غیرپس‌اندازی را مقایسه کرده بودند. چرین و هاتچینز (۱۹۷۸) قراردادهای بیمه عمر جامع را با ترکیب مشابه آن از دید بیمه‌گذار مقایسه کرده‌اند. آنها به عنوان گزینه مقابل، یک بیمه‌نامه عمر زمانی قابل تمدید سالانه را با یک صندوق سرمایه‌گذاری مجزا ترکیب کرده‌اند که دارای نرخ بهره برابر با بیمه‌نامه جامع عمر مورد بررسی باشد. با بررسی نرخ حق بیمه رشته ساده زمانی در ۲۰ شرکت بیمه‌گر، نویسندگان نتیجه گرفته‌اند که خرید بیمه عمر زمانی و پس‌انداز در یک صندوق مجزا برای بیمه‌گذار، گزینه بهتری است تا خرید یک بیمه‌نامه جامع عمر. همچنین آنها دریافته‌اند که دلیل اختلاف به وجود آمده، هزینه‌های اعمال شده در محاسبات حق بیمه بیمه‌نامه‌های جامع بوده است.

کارت و نلسون (۱۹۹۲) نیز با تقسیم بیمه‌نامه جامع زندگی به دو بخش مجزا شامل بخش پوشش فوت و بخش پس‌اندازی، به مقایسه مشابهی دست زده‌اند. آنها تمام هزینه‌های اعمال شده را به بخش پوشش فوت بیمه‌نامه اختصاص داده‌اند. نرخ بهره‌ای که به قسمت پس‌اندازی بیمه‌نامه تعلق می‌گیرد لزوماً برابر با یک صندوق سرمایه‌گذاری مجزا در نظر گرفته نشده است و امکان رقابت بین بیمه‌گر و سایر بازارهای مالی فراهم شده است. در مقایسه بخش بیمه‌ای، پوشش فوت برابر با ۱۰۰ هزار دلار در نظر گرفته

شده است. برای مقایسه مد نظر از بیمه‌شده‌های مرد غیرسیگاری و سنین ۲۵، ۳۵ و ۴۵ ساله استفاده شده است و مدت بیمه‌نامه را ۱۰ و ۲۰ سال در نظر گرفته‌اند. این پژوهش نشان می‌دهد تفاوت معناداری در هزینه‌های پوشش فوت بین بیمه‌نامه‌های ساده زمانی قابل تمدید و بیمه‌نامه‌های جامع زندگی وجود دارد و بیمه‌گذاران می‌توانند پوشش فوت را در بیمه‌نامه‌های ساده زمانی به میزان ارزان‌تری تهیه نمایند.

در خصوص تاثیر کارمزد بر جهت گیری شبکه فروش نیز آناگل و همکاران (۲۰۱۷) به بررسی پیشنهاد‌های فروش نمایندگان بیمه در هند پرداخته‌اند تا اثر این راهنمایی را بر فروش محصولات مختلف بیمه‌های زندگی مورد ارزیابی قرار دهند. نویسندگان دریافته‌اند که نمایندگان در اکثر موارد بدون توجه به نیاز مشتری به نوع محصول و میزان پوشش سرمایه فوت، صرفاً اقدام به فروش محصولاتی کرده‌اند که کارمزد بیشتری برای آنها به ارمغان خواهد آورد. نویسندگان به بررسی دو محصول بیمه تمام عمر و بیمه عمر ساده زمانی پرداخته‌اند. نمایندگان بیشتر بر روی حق بیمه با مقادیر بالاتر تمرکز داشته‌اند تا بر نوع و میزان پوشش فوت. زیرا این رویکرد باعث افزایش کارمزد آنان خواهد شد.

نظر به اینکه فضای فعالیت بیمه‌ای هر کشور ویژگی‌های منحصر به فرد خود را دارد، لذا پژوهش‌های متمرکز بر ایران با دقت بیشتری مبنای بررسی قرار گرفتند. نظر به یافت نشدن پژوهشی قبلی که متمرکز بر توسعه بیمه‌های غیرپس‌اندازی باشد لذا با توسعه دامنه بررسی، مطالعات در خصوص توسعه بیمه‌های زندگی مورد تمرکز قرار گرفتند. ابتدا تمامی مقالات فارسی موجود (۲۲۰ مورد) در کتابخانه پژوهشکده بیمه (به عنوان بازوی پژوهشی صنعت بیمه) که در ارتباط با بیمه‌های زندگی بودند استخراج و مورد تحلیل قرار گرفتند. سپس پایگاه داده‌های فارسی شامل بانک اطلاعات نشریات کشور (مگیران)، پایگاه اطلاعات علمی جهاد دانشگاهی (SID)، پژوهشگاه علوم و فناوری اطلاعات ایران (ایرانداک)، پایگاه مجلات تخصصی نور (نورمگز) با استفاده از کلیدواژه «بیمه عمر» و «بیمه زندگی» مورد جستجو قرار گرفتند تا اگر مقاله‌ای مرتبط با توسعه بیمه‌های زندگی وجود داشته باشد و در مقالات پژوهشکده بیمه موجود نباشد، به آنها اضافه گردد. سپس مواردی که در مقالات مختلف بعنوان موانع توسعه بیمه‌های زندگی در ایران شناخته شده بودند استخراج و طبقه بندی گردیدند. در پایان، بر مبنای نتایج حاصل از مرور مقالات و مستندات و بر مبنای دانش و تجربه نویسندگان، اهم موانع و مشکلات توسعه بیمه‌های زندگی و راهکارهای ارائه شده توسط مقالات مذکور در چهار دسته الف) عوامل

ساختاری و اقتصادی، ب) عوامل فرهنگی و آموزشی و اجتماعی، ج) عوامل مربوط به شرکت‌های بیمه و د) عوامل مربوط به دولت و سیاست‌گذاری به شرح زیر خلاصه گردید:

الف) عوامل ساختاری و اقتصادی

اختلاف طبقاتی زیاد بین دهک‌های مختلف جامعه: در دهک‌های با درآمد پایین، تمامی درآمد یا عمده سهم آن مصرف می‌شود و سهمی برای پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در موسسات مالی و یا خرید بیمه زندگی باقی نمی‌ماند. افرادی هم که در دهک‌های بالای درآمدی قرار می‌گیرند به علت وجود تورم و تنزل مستمر ارزش پول، ترجیح می‌دهند ثروت و درآمد خود را به طرح‌های سرمایه‌گذاری کوتاه مدت که هم مطمئن‌تر هستند و هم سریع‌تر به سود می‌رسند، اختصاص دهند. (مهدوی ۱۳۸۸، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱).

عدم وجود یک نظام آماري مدون و منسجم برای صنعت بیمه کشور (ثبات ۱۳۷۳، مهدوی ۱۳۸۸): اگر چه ماده ۵ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، دومین وظیفه‌ی بیمه‌ی مرکزی را «تهیه‌ی آمار و اطلاعات لازم از فعالیت تمامی موسسات بیمه‌ای که در کشور فعالیت می‌کنند» می‌داند، اما این صنعت همچنان در این زمینه ضعف‌های اساسی داشته و ناموفق است.

وجود بیمه‌های تأمین اجتماعی با پرداخت مستمری بالا (ثبات ۱۳۷۳، شبدايي راد ۱۳۷۶، اسفندیاری ۱۳۸۵، مهدوی ۱۳۸۸، ضمیری ۱۳۹۱، متوسلی، مهدوی و همکاران ۱۳۹۲): اگرچه ریسک‌های متعددی توسط بیمه‌های زندگی تحت پوشش قرار می‌گیرد که تحت حمایت بیمه‌های اجتماعی نیستند و توجیهاتی قوی برای خرید بیمه زندگی وجود دارد، اما این پژوهش‌ها بحث کرده‌اند که برخورداری از مزایای بیمه‌های اجتماعی، انگیزه خرید بیمه‌های زندگی را کاهش داده است.

بازار مالی محدود به شبکه بانکی دولتی و فقدان موسسات مالی غیر بانکی قوی (مهدوی ۱۳۸۸): بازار بیمه یکی از بخش‌های نظام مالی کشور است که توسعه آن همراه و هم‌جهت با سایر بخش‌های بازار مالی کشور است. بازار مالی کشور به دلیل بانک محور بودن، فاقد عمق کافی بوده و با توجه به وابستگی صنعت بیمه به بازار سرمایه، خصوصاً بازار بدهی با سررسیدهای بلندمدت (که تناسب بهتری با سبد دارایی‌های شرکت‌های بیمه زندگی دارد) و ابزارهای مشتقه برای پوشش ریسک، توسعه صنعت بیمه نیز محدود شده است.

عدم حضور چشمگیر در بازارهای جهانی: دور ماندن از بازارهای جهانی باعث شده است که از شناخت گونه‌های مختلف بیمه زندگی، علم روز دنیا در زمینه‌ی مختلف بیمه و تجربیات مفید سایر شرکت‌های خارجی و غیره باز بمانیم (مهدوی ۱۳۸۸).

تورم پایدار (شیدایی‌راد ۱۳۷۶، جعفرزاده ۱۳۸۰، اسفندیاری ۱۳۸۵، مهدوی ۱۳۸۸، ضمیری ۱۳۹۱، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱، اسدی‌قراگوز، ارشدی و همکاران ۱۳۹۶). با توجه به بلند مدت بودن بیمه‌های زندگی، تورم باعث شده است تا از مطلوبیت سرمایه فوت مورد تعهد در بیمه‌های به شرط فوت و به شرط حیات و همچنین اندوخته قابل پرداخت در سررسید بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری کاسته شود و مردم بیشتر به سمت سرمایه‌گذاری در بازارهایی مانند مسکن، ارز، طلا و حتی اتومبیل حرکت و این بازارها را به عنوان بازار مطمئن در سرمایه‌گذاری تلقی نمایند.

بیکاری، فقر، نابرابری و پایین بودن سطح عمومی درآمد افراد جامعه (ریاحی‌فر ۱۳۸۳، شیدایی‌راد ۱۳۷۶، مهدوی ۱۳۸۸، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱). فقر باعث می‌شود که فرد در تأمین نیازهای فوری خود بازماند و نیازهای بلندمدت‌تر خود مانند خرید بیمه زندگی برای آینده را از اولویت خارج کند. در مقابل، طبقات نوظهور بسیار ثروتمند (که در اثر تشدید نابرابری ایجاد شده‌اند) نیازی به خرید بیمه زندگی احساس نمی‌کنند.

بار تکفل: نظر به سطح درآمد پایین‌تر نسبت به کشورهای توسعه یافته و فقدان شناخت کافی از بیمه زندگی، افزایش بار تکفل منجر به کاهش سرانه درآمد و صرف شدن آن برای تأمین نیازهای فوری افراد خانواده شده و بیمه زندگی برای آنها به عنوان یک کالای لوکس تلقی می‌گردد (مهدوی ۱۳۸۸).

قابل رقابت نبودن بیمه‌های زندگی سنتی با سود بانکی: برخی از مطالعات استدلال می‌کنند که بالاتر بودن نرخ سود بانک‌ها نسبت به سود تعلق گرفته به حق بیمه‌ها (که صرفاً بخش اندوخته بیمه‌گذاران آن مشمول سود می‌شود) باعث می‌شود که سرمایه‌گذاری نزد بانک‌ها برای مردم جذاب‌تر و قابل توجه‌تر باشد (مهدوی ۱۳۸۸، ضمیری ۱۳۹۱، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱).

چالش‌های حقوقی بیمه‌های زندگی در ایران: ناکامل بودن قوانین حاکم بر بیمه‌های زندگی، مانند نقص در تعریف عقود مرتبط با بیمه‌های زندگی، مسکوت ماندن مواردی مثل عدم کاربرد اصل جانشینی و اصل غرامت در بیمه زندگی و برخی از ارکان دیگر آن در قوانین بیمه‌ای، عدم تصریح در میزان و وضعیت قصور بیمه‌گذار و یا بیمه‌شده در ایجاد

زیان و تاثیر آن بر تعهدات بیمه‌گر و ابهام در تعیین تکلیف سرمایه بیمه زندگی، عاملی موثر بر عدم توسعه آن شناخته شده است (ریاحی فر و دلفراز ۱۳۹۱).

ب) عوامل فرهنگی آموزشی و اجتماعی

عدم گسترش بیمه‌های زندگی متناسب با ساختار فرهنگی و اقتصادی جامعه: بیمه‌های زندگی متناسب با ساختار فرهنگی و اقتصادی جامعه توسعه نیافته‌اند که این امر در بازماندن آنها از توسعه موثر بوده است (اسفندیاری ۱۳۸۵). همچنین فرهنگ عمومی در خصوص بیمه توسعه نیافته است. اگرچه نهادهای یک فرهنگ محتاج آموزش و تربیت از سنین پایین است، اما در کشور ما تلاش اساسی برای آشنا نمودن کودکان و نوجوانان با بیمه‌های زندگی صورت نمی‌گیرد. این امر سبب عدم درک واقعی مفهوم بیمه و عدم آگاهی و شناخت از انواع بیمه‌های زندگی و مزایای هر کدام می‌شود که جزء بارزترین مشکلات فرهنگی هستند (صفایی ۱۳۸۴، مهدوی ۱۳۸۸، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱). شرکت‌های بیمه نیز کوشش جدی در جهت ارتقاء فرهنگ بیمه‌ای مردم، خصوصاً شناخت بیمه‌های زندگی از طریق شیوه‌های تبلیغاتی صورت نداده‌اند (ریاحی فر ۱۳۸۳، کدخدایی ۱۳۷۶، شیدایی راد ۱۳۷۶، اسفندیاری ۱۳۸۵، مهدوی ۱۳۸۸، ضمیری ۱۳۹۱، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱). در مقابل، زمینه‌های فرهنگی که معتقد است بیمه مخالف قضا و قدر الهی است و تقدیرگرایی که فرد را از هرگونه اقدام عملی دور نگه می‌دارد و یا توکل به خدا و قدرت‌های ماورائی بدون تلاش و کوشش، همگی از عوامل موثری هستند که در مطالعات متعدد به آنها اشاره شده است. (تاجیک، کدخدایی ۱۳۷۶، شیدایی راد ۱۳۷۶، اسفندیاری ۱۳۸۵، مهدوی ۱۳۸۸، ضمیری ۱۳۹۱، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱). بسیاری از افراد دعا و توکل و توسل به بزرگان دین را به حمایت مالی شرکت‌های بیمه در زمان وقوع خسارت را ترجیح داده‌اند؛ حال آنکه بزرگان دین مردم را اول به اقدام توصیه نموده‌اند و سپس با توکل به خدا منتظر نتیجه بمانند.

حاکمیت دیدگاه کوتاه‌مدت در سرمایه‌گذاری، میزان اندک ریسک‌گریزی و عدم احتیاط و دقت و عدم برنامه‌ریزی و کوتاه‌نگری از عوامل فرهنگی موثر در تقاضای اندک بیمه زندگی در ایران می‌باشد که مطالعات مختلفی به آن اشاره کرده‌اند (کدخدایی ۱۳۷۶، مهدوی ۱۳۸۸، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱).

ج) عدم توسعه کافی شرکت‌های بیمه

عدم بکارگیری نیروی متخصص و باتجربه (خرمی ۱۳۷۷، اسفندیاری ۱۳۸۵)، فقدان مکانیسم دقیق ارزیابی ریسک و ناتوانی در پیش بینی نرخ بهره مناسب برای محاسبه حق بیمه و کاهش آثار منفی تورمی (ریاحی فر ۱۳۸۳، کدخدایی ۱۳۷۶، مهدوی ۱۳۸۸، قندالی و جاویدنیا ۱۳۹۱)

عدم تنوع پوشش های بیمه زندگی متناسب با نیاز افراد جامعه و عدم توجه کافی به فرآیندهای توسعه محصول جدید در این صنعت (ریاحی فر ۱۳۸۳)

نبود مکانیزم و برنامه ریزی مناسب و مشخص در به کارگیری اندوخته های بیمه گذاران در طول مدت قرارداد در صنعت بیمه: یک کاسه بودن اندوخته بیمه گذاران بیمه های زندگی (که از ریسک پذیری کمتری برخوردارند) با سایر ذخایر فنی در رشته های دیگر بیمه های بازرگانی برای سرمایه گذاری موجب نوعی هرج و مرج در اتخاذ سیاست های سرمایه گذاری مولد خواهد شد که علت آن عدم نظارت و الزام کافی بیمه مرکزی و غلبه نوعی روزمرگی در سیاست های پیش روی صنعت بیمه است (ریاحی فر ۱۳۸۳).

د) عوامل مربوط به دولت و سیاست گذاری

بی ثباتی مواضع حاکمیت در خصوص بیمه ها، سیاست ها و اقدامات دولتها در صنعت بیمه در ایران بسیار متغیر و فاقد ثبات لازم بوده است. به عنوان مثال، اوایل انقلاب تا مدتی بحث غیراسلامی بودن بیمه ها مطرح بود، و همزمان بیمه های خصوصی ملی شدند و صنعت بیمه دولتی شد. با گذشت دو دهه مجدداً بحث خصوصی سازی بیمه ها با توجه به سیاست های کلی اصل ۴۴ مطرح شد. اما در عمل بیمه ها نیز مانند بسیاری از شرکت های بزرگ دولتی واگذار شده، در اختیار نهادهای عمومی غیردولتی قرار گرفتند که این روند، نشانی از اهتمام حاکمیت بر توسعه صنعت بیمه نداشته و تاثیر منفی بر بیمه های زندگی نیز برجای گذاشته است (اسفندیاری ۱۳۸۵)

در خصوص مطالعاتی که مرور شدند، دو نکته مهم جلب نظر می کند. اول آنکه، در بررسی های یاد شده، مطالعه ای که بر بیمه های غیرپس اندازی متمرکز بوده باشد یافت نشد و اساساً تمایز خاصی بین انواع بیمه های زندگی در این مطالعات لحاظ نشده است. نکته دوم آن است که بسیاری از علل عدم توسعه بیمه های زندگی غیرپس اندازی که از خبرگان صنعت شنیده می شود، در مطالعات یاد شده مغفول مانده است. بنابراین، در ادامه، بر سایر چالش های توسعه این نوع محصول تمرکز می شود.

۳. تحلیل جایگاه بیمه‌های غیرپس‌اندازی در وضعیت موجود پرتفوی بیمه زندگی در کشور

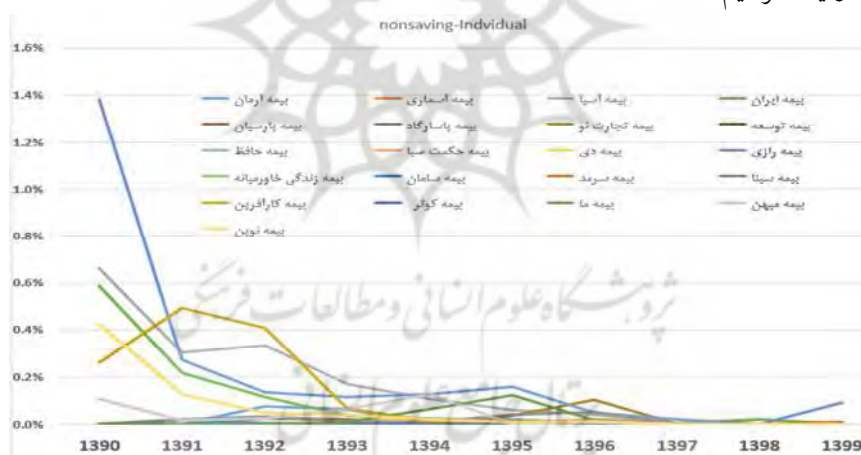
نظر به بیان مسأله ارایه شده، لازم است داده‌های بیمه زندگی به صورت تفکیک شده به بخش‌های پوشش ریسک و بخش سرمایه‌گذاری کسب و تحلیل شود. در جستجوی داده‌های منتشر شده در ایران و جهان و مکاتبه مستقیم با مراجع منتشرکننده آمار و نهادهای مرتبط، مشخص شد که داده‌های مربوطه به تفکیک جزء پس‌اندازی و جزء حمایتی بیمه‌نامه‌ها، اغلب تولید نمی‌شود و در صورت تولید هم منتشر نمی‌شود. بنابراین، در وهله دوم، بر آمار تفکیکی بیمه‌های زندگی پس‌اندازی و غیرپس‌اندازی تمرکز شد. در این زمینه، گزارش‌های ادواری کمیسیون آمریکایی بیمه‌گران زندگی، ترکیب بیمه‌های زندگی در آمریکا را به صورت سالانه منتشر می‌کند. بر مبنای آخرین گزارش این کمیسیون، در سال ۲۰۱۸ سهم انواع بیمه‌های عمر زمانی (غیرپس‌اندازی) از مجموع بیمه‌های زندگی بیش از ۷۱٪ بوده است (ACLI, 2019).

در ادامه و در مکاتبه با شرکت آکسکو، آن شرکت آمار تفکیکی اجزای پس‌اندازی و حمایتی (پوشش ریسک) ۵ شرکت برتر برای شش کشور منتخب (آلمان، آمریکا، انگلیس، ژاپن، ترکیه و مالزی) را برای آخرین سال در دسترس در زمان مکاتبه (۲۰۱۷ یا ۲۰۱۸) در اختیار تیم تحقیق قرار داد. علت انتخاب کشورهای مذکور، انتخاب نمونه‌ای از کشورهای توسعه یافته از منظر بیمه‌ای از قاره‌های مختلف (آمریکا، انگلیس، آلمان و ژاپن) و همچنین نمونه‌ای از کشورهای در حال توسعه دارای شباهت با ایران (ترکیه و مالزی) بود. طبق آمارهای دریافتی، میانگین سهم جزء حمایتی (پوشش ریسک) از حق بیمه زندگی در شرکت‌های منتخب، در آلمان ۲۴٪، در ژاپن ۷۱٪ مالزی ۴۹٪ در انگلستان ۲۵٪ و در آمریکا ۵۷٪ بوده است. لذا سهم بخش حمایتی از حق بیمه‌های دریافتی، در ژاپن بالاترین میزان را داشته و پس از آن، آمریکا و مالزی قرار دارند. در مقابل، برای آلمان و انگلستان این سهم کمتر است. بنابراین، از داده‌های مذکور نمی‌توان یک نتیجه عام مبنی بر تسلط سهم پس‌اندازی یا سهم حمایتی از حق بیمه بیمه‌های زندگی کسب کرد. (Axco, 2018). چراکه سهم حمایتی از حق بیمه تولیدی بیمه‌های پس‌اندازی آنها نیز عموماً بالا بوده است.

در خصوص ایران، داده‌های سهم حمایتی (پوشش ریسک فوت) از حق بیمه تولیدی بیمه‌های زندگی فقط برای هفت مورد از شرکت‌هایی که از سامانه فناوران استفاده کرده و در زمان پژوهش امکان محاسبه این سهم را داشته‌اند، در دوره ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ در دسترس

قرار گرفت. بررسی این داده‌ها نشانگر آن بود که کمترین نسبت برابر با ۱ درصد و بیشترین نیز برابر با ۱۶ درصد بوده و در اکثر سال‌ها این عدد بین ۵ تا ۱۵ درصد در نوسان بوده است. به طور متوسط برای هفت شرکت مذکور، سهم بخش پوشش ریسک ۱۰.۸۴ درصد و سهم بخش پس اندازی ۸۹.۱۶ درصد از حق بیمه بوده است. اگر این نمونه داده در دسترس نماینده معتبری از جامعه صنعت بیمه کشور باشند، باید گفت که در مقایسه با سایر کشورها، سهم بخش حمایتی از حق بیمه دریافتی، در ایران به میزان معنی داری از کشورهای مورد مقایسه کمتر بوده است.

به منظور تحلیل داده‌های به روزتر، سهم سه طبقه از رشته‌های بیمه زندگی شامل بیمه‌های پس اندازی، بیمه‌های غیرپس اندازی گروهی و بیمه‌های غیرپس اندازی انفرادی از پرتفوی بیمه زندگی شرکت‌های بیمه ایرانی برای دوره ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۹ نیز احصا و بررسی شد. یک نکته مهم مشاهده شده، نوسانات شدید سهم بیمه‌های عمر گروهی در پرتفو بود که بی نظمی زیادی را به روند سهم‌ها تحمیل کرده بود. بنابراین، برای حذف تاثیر این تغییر بیمه‌گر طی زمان بر روندها، بر بیمه‌های غیرپس اندازی انفرادی تمرکز شد که در نمودار یک ترسیم شده است.



نمودار ۱. سهم بیمه‌های غیرپس اندازی انفرادی از حق بیمه تولیدی زندگی در برخی شرکت‌های بیمه ایرانی طی دوره ۱۳۹۰-۱۳۹۹ (درصد)

توجه: برای درک شهودی بهتر نمودار، برخی شرکت‌ها به دلیل وجود داده‌های پرت برای برخی سال‌ها (که می‌تواند ناشی از عدم اظهار داده‌های برخی رشته‌ها باشد که بر سهم رشته‌ها اثرگذار خواهد بود.) از نمودار حذف شدند. شرکت‌های حذف شده شامل بیمه دانا (۹۰ و ۹۱)، البرز (۹۷ و ۹۸)، ملت (۹۸) و (۹۹) و تعاون (۹۶ و ۹۹) است. ماخذ داده‌ها: سامانه ستهاب

طبق نمودار یک، اگرچه در ابتدای دوره مورد بررسی بالاترین سهم کسب شده توسط بیمه‌های غیرپس‌اندازی انفرادی بسیار ناچیز و حدود ۱.۴ درصد بوده است، اما روند کلی این نسبت طی دوره نیز در عموم شرکت‌های بیمه ایرانی کاهشی بوده است. به نحوی که از سال ۱۳۹۷ به بعد، این سهم تقریباً برای تمام شرکت‌ها تفاوت معنی‌داری با صفر نداشته است. بنابراین، به نظر می‌رسد بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی انفرادی که دارای پوشش حمایتی صرف می‌باشند، در صنعت بیمه کشور رو به زوال بوده است که با ماهیت حمایتی صنعت بیمه همخوانی ندارد.

در نهایت با توجه به بررسی‌های کمی این بخش می‌توان نتیجه گرفت که بیمه‌های زندگی پس‌اندازی در ایران دارای رشد و استقبال بیشتری نسبت به بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی بوده‌اند و بیمه‌های غیرپس‌اندازی سهم بسیار کمتری از پرتفوی بیمه‌های زندگی را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین، نظر به اینکه بیمه‌های مستمری توسط بیمه‌گران اجتماعی ارائه شده و بیمه‌گران بازرگانی تقریباً نقشی در ارائه آن ندارند، لذا سهم ۸۹ درصدی بیمه‌های پس‌اندازی از بیمه‌های زندگی در ایران، سهمی بسیار بالا محسوب می‌شود. این امر در ترکیب با سهم ۱۴.۵ درصدی بیمه زندگی از کل حق بیمه عایدشده صنعت بیمه کشور، به معنای آن است که بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی به مراتب بیش از سایر انواع بیمه‌های زندگی از توسعه صنعت عقب مانده‌اند.

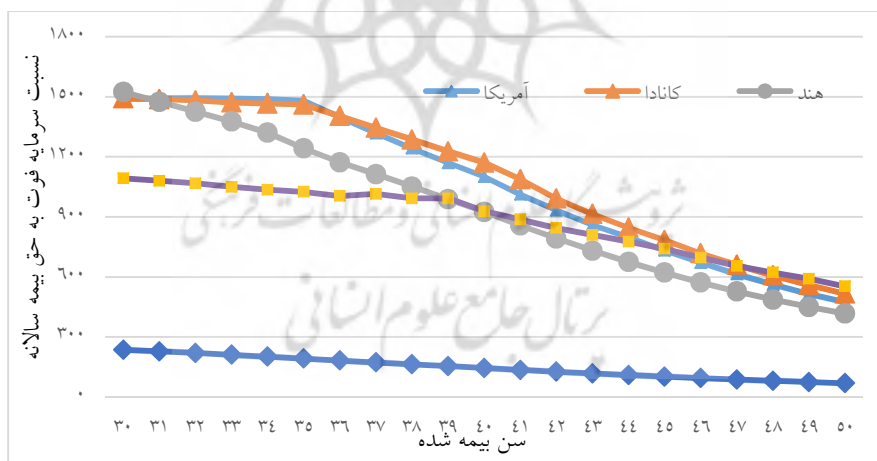
۴. چالش‌های توسعه بیمه‌های غیرپس‌اندازی در ایران

با توجه به نتایج بررسی‌های بخش قبل، به نظر می‌رسد جهت اصلاح مسیر صنعت بیمه در بیمه‌های زندگی و افزایش سهم بیمه‌های غیرپس‌اندازی در آن، آسیب‌شناسی و تلاش جدی در این حوزه نیاز است. لذا در این بخش به دلایل عدم رشد بیمه‌های غیرپس‌اندازی به نسبت بیمه‌های پس‌اندازی پرداخته شده است.

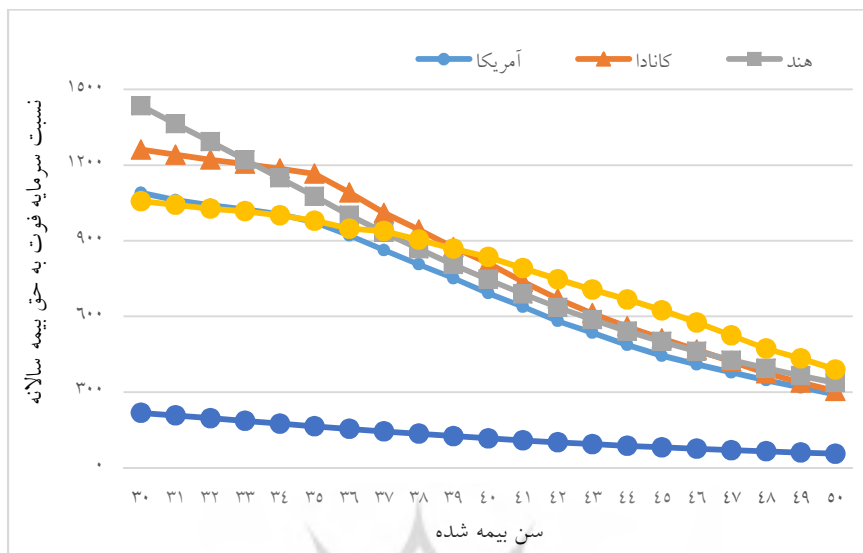
۱.۴ گران بودن حق بیمه پوشش ریسک فوت در ایران در مقایسه با سایر کشورها

به طور طبیعی قیمت و مقدار تقاضای یک محصول رابطه عکس با هم دارند. لذا برای بررسی گران بودن بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی در ایران، می‌توان مقایسه‌ای با

کشورهای دیگر در این زمینه انجام داد. بدین منظور قیمت این محصول در ایران با برخی کشورهای در دسترس پیشرو در حوزه بیمه‌های زندگی (آمریکا، کانادا، انگلستان و هند) انجام شد. در این مقایسه به بررسی قیمت بیمه عمر ساده زمانی به عنوان متداول ترین بیمه زندگی غیرپس اندازی، در هر یک از کشورهای فوق پرداخته شده است. به منظور ثابت نگهداشتن سایر شرایط، در تمامی کشورها قیمت این محصول برای دو بیمه‌نامه با مدت ۱۰ سال و ۲۰ سال و برای افراد در سنین ۳۰ سال تا ۵۰ ساله و همچنین برای افراد غیرسیگاری در همین بازه سنی استخراج شده است. به منظور بررسی دقیق تر این محصول، در کشور آمریکا قیمت این محصول از ۹ شرکت بیمه، کشور کانادا از ۶ شرکت بیمه، کشور انگلستان از ۹ شرکت بیمه، در کشور هند از ۶ شرکت بیمه و در ایران از دو شرکت بیمه A و B استعمال به عمل آمده و میانگین این حق بیمه‌ها به عنوان قیمت تمام شده این محصول مورد استناد قرار گرفته است. همچنین جهت یکسان سازی و مقایسه صحیح، با توجه به متفاوت بودن واحد پولی در این کشورها، سرمایه فوت مورد تعهد را به حق بیمه سالانه تقسیم نموده و این نسبت را به عنوان رابطه بین سرمایه فوت و حق بیمه ملاک ارزیابی قرار داده‌ایم. بدیهی است هر چه این نسبت بزرگتر باشد، به مفهوم ارزانتر بودن حق بیمه در آن کشور نسبت به سایر کشورهای مورد مقایسه تلقی خواهد شد.



نمودار ۲. متوسط نسبت سرمایه فوت به حق بیمه سالانه برای افراد غیرسیگاری در بیمه‌نامه‌های عمر ساده زمانی ۱۰ ساله ماخذ: نتایج تحقیق بر مبنای اطلاعات حق بیمه دریافتی از وبسایت‌های مقایسه و فروش محصولات زندگی در کشورهای آمریکا، کانادا، انگلیس و هند و استعمال از دو شرکت بیمه ایرانی



نمودار ۳. متوسط نسبت سرمایه فوت به حق بیمه سالانه برای افراد غیرسیگاری در بیمه‌نامه‌های عمر ساده زمانی ۲۰ ساله ماخذ: همان ماخذ نمودار ۲

نمودارهای ۲ و ۳ نسبت سرمایه فوت قابل خریداری در کشورهای مورد مقایسه برای بیمه‌شده‌های با سنین ۳۰ تا ۵۰ سال را نشان می‌دهد. محور افقی در این نمودارها بیانگر سن بیمه‌شده و محور عمودی بیانگر نسبت سرمایه فوت به حق بیمه پرداختی در هر سن می‌باشد. با توجه به این موضوع که هر چه سن بیمه‌شده بالاتر باشد، احتمال فوت وی و در نتیجه احتمال وقوع خطر تحت پوشش بالاتر است، لذا به طور طبیعی نسبت سرمایه فوت به حق بیمه رابطه معکوس با سن بیمه‌شده دارد. همانگونه که در نمودارهای ۲ و ۳ مشخص است نسبت سرمایه فوت به حق بیمه در کشورهای مورد مقایسه با ایران دارای تفاوت فاحشی می‌باشند. در نمودار ۲ سرمایه فوت برای بیمه‌نامه عمر ساده زمانی ۱۰ ساله برای افراد ۳۰ ساله در ۳ کشورهای آمریکا، کانادا و هند تقریباً ۱۵۰۰ برابر حق بیمه است. این نسبت در انگلستان تقریباً ۱۰۰۰ برابر می‌باشد در حالی که در ایران صرفاً ۲۳۶ برابر است. در واقع یک فرد ۳۰ ساله در کشور کانادا می‌تواند با خرید یک بیمه‌نامه عمر ساده زمانی ۱۰ ساله، یک پوشش فوت با رابطه ۱۵۰۰ برابری با مبلغی که بابت خرید این بیمه‌نامه می‌پردازد برای خود فراهم نماید در حالی که یک فرد ۳۰ ساله در ایران می‌تواند صرفاً از یک پوشش ۲۳۶ برابری برخوردار گردد. با معکوس کردن این نسبت‌ها (مقایسه نسبت حق بیمه به سرمایه فوت)

می‌توان نتیجه گرفت خرید یک بیمه عمر زمانی یکسان، در ایران حدود ۳۵۰٪ گرانتر از انگلستان و ۵۳۰٪ گرانتر از کانادا است.

با ادامه این تحلیل ملاحظه می‌شود که در تمامی سنین مختلف در جداول فوق، در ایران پوشش بسیار کمتری نسبت به کشورهای مورد مقایسه قابل تهیه می‌باشد. بدیهی است این پوشش در ایران انگیزه کمتری برای خرید این محصول نسبت به کشورهای مورد مقایسه ایجاد می‌کند. در نتیجه بالا بودن حق بیمه ناخالص، یکی از علل توضیح‌دهنده فروش پایین بیمه‌های زندگی غیرپرس‌اندازی در ایران است.

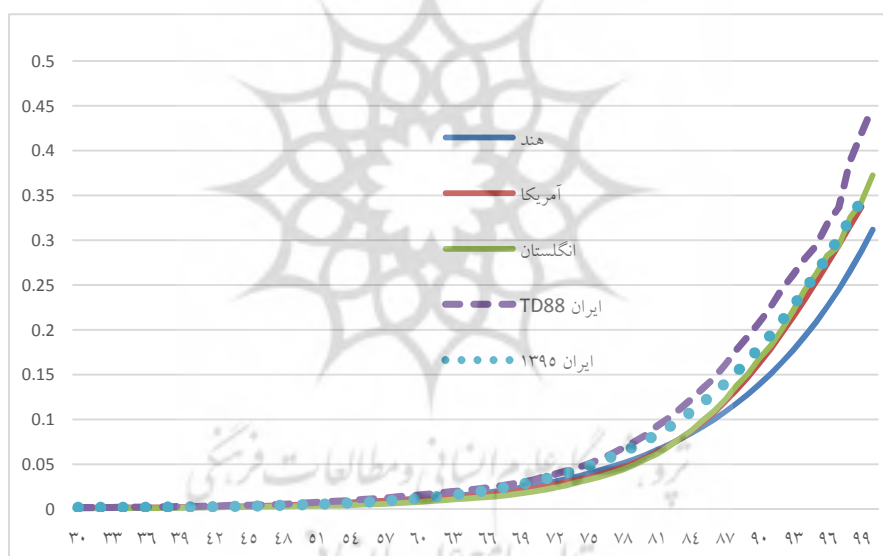
۲.۴ تاثیر منفی الزام به استفاده از جدول عمر نامناسب بر محاسبه حق بیمه خالص

بالا بودن حق بیمه پوشش ریسک بیمه‌های زندگی را می‌توان از طریق تجزیه اجزای تشکیل دهنده حق بیمه ناخالص (که بایستی توسط بیمه‌گذار پرداخت شود) ریشه‌یابی نمود. برای این منظور، ابتدا حق بیمه خالص پوشش ریسک تحلیل شده و سپس به سایر اجزا پرداخته می‌شود.

حق بیمه خالص، رابطه مستقیمی با اندازه (شدت) ریسک و احتمال وقوع آن دارد تا منابع مالی لازم برای جبران خسارات تحقق یافته از آن ریسک را تامین مالی نماید. در پوشش بیمه‌های زندگی، شدت ریسک همان سرمایه بیمه‌نامه است که از طریق نسبت‌گیری اثر آن حذف شد. اما احتمال وقوع ریسک، تابعی از وضعیت سلامتی فعلی، سن متقاضی، جنسیت و داشتن عادات پرخطر مانند استعمال سیگار نیز می‌باشد که در نهایت، در جدول عمر تبلور یافته و مبنای تعیین حق بیمه خالص است. جدول عمر مورد استفاده برای مردان و زنان و همچنین برای سیگاری‌ها و غیرسیگاری‌ها در کشورهای دیگر متفاوت است اما در ایران آیین‌نامه ۶۸، اولاً این مسائل و سایر عوامل تاثیرگذار بر طول عمر افراد نادیده گرفته شده و فقط از یک جدول عمر در تعیین حق بیمه استفاده می‌شود. ثانیاً جدول عمر مورد استفاده (الزامی) شرکت‌های بیمه ایرانی تاکنون، جدول عمر کشور فرانسه برای مردان غیرسیگاری در سال ۱۹۸۸ بوده است که هم بسیار قدیمی است و هم به لحاظ شرایط جمعیتی با ایران بسیار تفاوت دارد. بنابراین طبیعی است که حق بیمه خالص محاسبه شده در شرکت‌های ایرانی، واقع‌گرایانه نباشد. مهم‌تر آنکه، در دنیای رقابتی امروز، شرکت‌های بیمه سعی می‌کنند از جداول عمر مختص بیمه‌شدگان خود

استفاده نمایند و با سیاست‌های کارآمد در زمینه گزینش بیمه‌شدگان کم ریسک و اقداماتی پیشگیرانه برای کنترل ریسک جامعه بیمه‌شدگان خود، احتمال فوت (و بالتبع آن حق بیمه خالص پوشش فوت) را کاهش دهند که در نهایت، آن را در جدول عمر اختصاصی خود منعکس نموده و متناسب با آن، حق بیمه‌های کمتری برای ارتقای قدرت رقابت خود پیشنهاد می‌کنند. اما در ایران، تمام شرکت‌های بیمه ملزم به استفاده از یک جدول عمر یکسان هستند که انگیزه‌های کنترل بیمه‌شدگان هنگام ورود و مدیریت پیشگیرانه ریسک را خصوصا در قراردادهای گروهی از بین می‌برد.

در نمودار ۴، احتمال فوت در هر سن، بر مبنای جدول عمر مورد استفاده در ایران، جدول عمر مبتنی بر سرشماری سال ۱۳۹۵ ایران (برگرفته از مطالعه کوششی و همکاران (۱۳۹۷)) و جدول عمر کشورهای آمریکا، انگلستان و هند مورد مقایسه قرار گرفته است.



نمودار ۴. مقایسه احتمال فوت در هر سن بر اساس جدول عمر کشورهای مختلف و ایران

توجه: در راستای وضوح بیشتر نمودار و با توجه به پایین بودن احتمال فوت برای سنین کمتر از ۳۰ سال و حضور کمتر این افراد در میان مشتریان بیمه‌های زندگی، سنین صفر تا ۳۰ سال از محور افقی نمودار حذف شده است.

طبق نمودار ۴، جدول عمر TD-88 مورد استفاده فعلی در بازار بیمه ایران، بیشترین احتمال فوت را نسبت به سایر جداول عمر نشان داده است که این امر، مستقیماً منجر به

حق بیمه خالص بیشتر محاسبه شده توسط شرکت‌های بیمه ایرانی می‌شود. جدول عمر محاسبه شده بر مبنای سرشماری ۱۳۹۵ کشور نیز با نقطه‌چین در نمودار نشان داده شده است که تقریباً به ازای تمامی سنین، احتمال فوت پایین‌تری نسبت به جدول عمر مورد استفاده فعلی را نشان می‌دهد. بنابراین، الزام تمام شرکت‌های بیمه به استفاده از یک جدول عمر واحد، استفاده از جدول عمر نامتناسب با جمعیت بیمه‌شدگان کشور و حتی نامتناسب با جمعیت کشور، یک عامل مهم در گران‌تر بودن حق بیمه خالص محاسبه شده در ایران می‌باشد.

۳.۴ بالا بودن هزینه‌های سربار در ایران

اگرچه جدول عمر مورد استفاده در ایران، حق بیمه خالص بالاتری نسبت به آنچه باید باشد (جدول عمر ۱۳۹۵ به عنوان معیار) یا نسبت به سایر کشورهای مورد مقایسه را به دست می‌دهد، اما این تفاوت، به اندازه‌ای نیست که کل تفاوت‌های حق بیمه ناخالص طبق نمودارهای ۲ و ۳ را توضیح دهد. بنابراین، در کنار احتمال استفاده از جداول عمر بهینه‌تر شرکتی در سایر کشورها، قطعاً هزینه‌های سربار در سایر کشورهای مورد مقایسه، به میزان چشمگیری پایین‌تر از ایران بوده است. این امر خود از دو کانال می‌تواند اتفاق افتد. یکی تامین هزینه‌های سربار از محل درآمدهای غیر از بیمه‌گری (درآمد سرمایه‌گذاری منابع شرکت‌های بیمه) است که می‌تواند ناشی از شدت رقابت در کشورهای مذکور باشد. به عبارت دیگر، درآمد سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه در کشورهای مورد بررسی، نه تنها هزینه‌های اداری و عملیاتی بیمه‌گری را تامین می‌کند، بلکه سود شرکت را نیز تامین کرده و برای کاهش قیمت تمام شده محصول جهت افزایش سهم بازاری نیز به آن اتکا می‌شود. بنابراین در کشورهای توسعه یافته، لزوماً هزینه‌های عملیاتی بر حق بیمه خالص بار نشده و لزوماً حق بیمه ناخالص، از حق بیمه خالص بیشتر نیست. در مقابل، طبق آیین نامه بیمه‌های زندگی (شماره ۶۸) تمام هزینه‌های اداری و عملیاتی بیمه و هزینه کارمزد، به عنوان هزینه سربار، بر حق بیمه خالص اضافه می‌شود تا هزینه تمام شده آن به دست بیاید.

کانال دوم توضیح دهنده تفاوت بالا در هزینه‌های سربار ایران و سایر کشورها، اندازه هزینه‌های مذکور است. در ایران، طبق جدول (۱)، سقف هزینه‌های اداری و بیمه‌گری، برای بیمه‌های انفرادی سالانه، حداکثر ۷ درصد حق بیمه هر سال بعلاوه دو در هزار سرمایه

فوت در ۵ سال اول و برای بیمه‌های انفرادی یکجا، حداکثر ۷ درصد حق بیمه هر سال بعلاوه دو در هزار سرمایه فوت در ۵ سال اول بوده و برای بیمه‌های گروهی نصف آن می‌باشد. حال آنکه میانگین این هزینه برای شرکت‌های منتخب آلمانی ۲٪ برای شرکت‌های منتخب انگلیسی ۳٪ و برای شرکت‌های آمریکایی، ترکیه‌ای و مالزیایی بیش از ایران (و به ترتیب، میانگین ۱۱٪، ۱۰٪ و ۹٪) از حق بیمه تولیدی بوده است. بنابراین، اگرچه هزینه‌های مذکور در مجموع در ایران بالا است اما به نظر می‌رسد عامل مهم‌تر، دخیل نشدن این هزینه‌های سربار در تفاوت حق بیمه خالص و ناخالص (یا ختی شدن آن در اثر فشار رقابت) باشد که قبلاً به آن اشاره شد.

در خصوص کامزد نیز میانگین کارمزد پرداختی در کشورهای آلمان، انگلیس و آمریکا، حدود ۶٪ از حق بیمه تولیدی بوده است که به مراتب کمتر از کارمزدهای دریافتی در ایران است. در مقابل، در کشورهای مالزی و ترکیه که شباهت بیشتری به ایران دارند، کارمزد فروش به ترتیب برابر با ۱۴٪ و ۲۴٪ از حق بیمه تولیدی بوده است که نسبتاً بالا است. در مجموع، اگرچه تعدیل هزینه‌های سربار نقش مهمی در کاهش قیمت تمام‌شده بیمه‌نامه‌های زندگی و در نتیجه توسعه فروش این بیمه‌نامه‌ها در کشور ایفا می‌کند، اما به نظر می‌رسد رقابتی نمودن بیمه‌گری با استفاده از چارچوب‌های علمی رقابت منصفانه و خصوصاً با حضور رقبای خارجی، می‌تواند نقشی به مراتب مهم‌تر از کاهش دستوری هزینه‌های سربار ایفا نماید.

۴.۴ ورود محصولات جدید بیمه‌ای در حوزه بیمه‌های پس‌اندازی و مزیت‌های آن

با ورود موسسات بیمه غیردولتی به صنعت بیمه کشور، یکی از محصولات جدید بیمه‌ای که در سایر کشورهای دنیا فروش خوبی تجربه کرده بود، وارد سبد محصولات بیمه‌ای کشور شد. این بیمه‌نامه که با عنوان بیمه‌نامه جامع عمر در جهان شناخته می‌شود دارای تفاوت‌هایی با بیمه‌نامه‌های موجود در بازار هستند. این بیمه‌نامه جزء دسته بیمه‌های زندگی پس‌اندازی است که قبلاً اشاره شد بالاترین سهم از پرتفوی بیمه‌های زندگی را به خود اختصاص داده است که علت آن می‌تواند ناشی از عواملی به شرح ذیل باشد:

- پرداختی‌های مازاد بر سرمایه فوت توسط بیمه‌گر

در بیمه‌های پس‌اندازی علاوه بر سرمایه فوت، اندوخته تشکیل شده تا زمان فوت بیمه‌شده نیز به ذینفع بیمه‌نامه پرداخت می‌شود. این امر انگیزه بیمه‌گذاران برای خرید را تقویت کرده و باعث می‌شود که بیمه‌های پس‌اندازی را نه به عنوان یک کالای مصرفی (برای پوشش ریسک در یک دوره معین) که به عنوان یک ابزار سرمایه‌گذاری نیز در نظر بگیرند و بیشتر به آن گرایش پیدا کنند. این مساله در شرایط عمومی یا شرایط خصوصی بیمه‌نامه‌های صادره توسط شرکت‌های مختلف عنوان می‌شود.

- امکان ورود سایر منابع مالی بیمه‌گذار به بخش پس‌اندازی بیمه‌نامه

بیمه‌گذار می‌تواند جدا از حق بیمه، مبالغ دیگری به عنوان پس‌انداز نیز در این بیمه‌نامه وارد نموده و مستقیماً اندوخته خود را تقویت نماید. این امکان در زمان صدور بیمه‌نامه و در فرم پیشنهاد در اختیار بیمه‌گذار قرار دارد. در شرکت‌های مختلف از عبارات متفاوتی برای این امکان استفاده می‌شود که از جمله آن‌ها می‌توان به "سپرده اولیه" اشاره نمود.

۵.۴ ساختار تبعیض آمیز کارمزد برای سوق دادن مشتریان به بیمه‌های پس‌اندازی

سیستم فعلی کارمزد شبکه فروش یکی از عواملی است که در توسعه بازار بیمه‌های پس‌اندازی نقش مهمی داشته است. منظور از شبکه فروش عبارت است از نمایندگان شرکت‌های بیمه، کارگزاران و نمایندگان فروش بیمه‌های زندگی. عواید مالی فعالیت نماینده از اصلی‌ترین عوامل تاثیرگذار بر جهت‌گیری فعالیت وی می‌باشد که از کارمزد فروش بیمه‌نامه‌های زندگی ناشی می‌شود. طبق آیین‌نامه شماره ۸۳ این کارمزد با توجه به نوع بیمه‌نامه (ساده زمانی و غیر از آن) دارای درصدهای متفاوتی است. نکته قابل توجه در این بین وجود کارمزدهای متنوع‌تر و بالاتر برای بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری به نسبت بیمه‌نامه‌های عمر ساده زمانی می‌باشد که یکی از دلایل اساسی توسعه بیمه‌های پس‌اندازی محسوب می‌شود.

جدول ۱. حداکثر هزینه‌های اداری و بیمه‌گری و هزینه‌های نمایندگی بیمه‌گران زندگی در ایران

نوع هزینه	نوع بیمه‌نامه	سقف تعیین شده
هزینه‌های اداری و بیمه‌گری	بیمه‌نامه‌های انفرادی - سالانه	حداکثر ۷ درصد حق بیمه هر سال به علاوه دو در هزار سرمایه فوت در ۵ سال اول

حداکثر ۲ درصد حق بیمه بعلاوه ۳ در هزار سرمایه فوت سال اول	در بیمه‌نامه‌های انفرادی - یکجا	هزینه‌های کارمزد فروش
حداکثر به میزان ۵۰ درصد هزینه تعیین شده در بیمه‌نامه‌های انفرادی	در بیمه‌نامه‌های گروهی	
۲۵٪ حق بیمه وصولی	برای بیمه‌های انفرادی خطر فوت زمانی با حق بیمه سالانه	
۱۰٪ حق بیمه وصولی	برای بیمه‌های گروهی خطر فوت زمانی با حق بیمه سالانه	
۷۵ درصد حق بیمه سال اول به شرطی که از ۳۰ در هزار سرمایه فوت سال اول تجاوز نکند که ۳۰ درصد آن برای سال اول و ۱۷.۵ درصد برای سال‌های دوم تا پنجم اعمال می‌گردد.	در سایر انواع بیمه‌نامه‌های زندگی با حق بیمه سالانه	
در بیمه‌های انفرادی: حداکثر ۵ درصد حق بیمه در بیمه‌های گروهی: حداکثر ۴ درصد حق بیمه	انواع بیمه‌نامه‌های زندگی با حق بیمه یکجا	

ماخذ: آیین نامه شماره ۶۸: بیمه‌های زندگی و مستمری، مصوب شورای عالی بیمه

۱.۵.۴ مقایسه کارمزد فروش و شیوه پرداخت آن

با توجه به جدول ۱، اگر یک بیمه‌نامه عمر ساده زمانی ۱۰ ساله با سرمایه فوت ۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (با فرض ثابت بودن سرمایه فوت در کل مدت بیمه‌نامه) برای یک بیمه‌شده ۳۰ ساله صادر شود؛ حق بیمه سالانه آن تقریباً برابر با ۱.۰۰۰.۰۰۰ ریال خواهد بود که بر این اساس کارمزد قابل پرداخت برای کل مدت ۱۰ سال حدوداً ۲.۵۰۰.۰۰۰ ریال خواهد بود:

$$\text{کارمزد سالانه} = 0.25 \times 1.000.000 = 250.000$$

در حالی که اگر یک بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری ۱۰ ساله با سرمایه ۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال برای همان فرد ۳۰ ساله و با همان شرایط صادر شود مستلزم پرداخت حق بیمه ۱۲.۰۰۰.۰۰۰ ریال در سال می‌باشد. که بر این اساس کل کارمزد این بیمه‌نامه طی ۱۰ سال برابر خواهد بود با مبلغ ۹.۰۰۰.۰۰۰ ریال:

$$\text{کارمزد} = \min \left\{ \begin{array}{l} 75\% \text{ حق بیمه سال اول} = 0.75 * 12.000.000 = 9.000.000 \\ 30 \text{ در هزار سرمایه فوت} = 0.030 * 300.000.000 = 9.000.000 \end{array} \right.$$

یعنی یک بیمه عمر زمانی ده ساله که کل کارمزد فروش آن برابر ۲۵۰ هزار تومان است، با افزودن جزء سرمایه‌گذاری (هرچند کوچک)، و تبدیل به بیمه عمر و سرمایه‌گذاری، کارمزد آن به ۹۰۰ هزار تومان افزایش می‌یابد که رشدی ۲۶۰ درصدی (۳/۶ برابری) در کارمزد محسوب می‌شود. با بررسی مثال فوق مشخص می‌شود که کارمزد بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری بسیار بیشتر از بیمه‌نامه‌های غیرپس‌اندازی (عمر ساده زمانی) می‌باشد که این امر انگیزه و تلاش بیشتر نمایندگان برای فروش بیمه‌های پس‌اندازی را بیشتر می‌کند.

تفاوت بعدی در شیوه پرداخت این کارمزد به نماینده است؛ به نحوی که در بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری این کارمزد در ۵ سال اول به واحد فروش پرداخت می‌شود در حالی که در بیمه‌نامه عمر ساده زمانی کارمزد طی ۱۰ سال پرداخت می‌شود. لذا با توجه به نرخ رجحان زمانی بالا در ایران، این تفاوت در شیوه پرداخت کارمزد نیز به عاملی مهم و تشدیدکننده در سوق دادن شبکه فروش به فروش بیمه‌های پس‌اندازی تبدیل شده است. خصوصاً آنکه در صورت بازخرید بیمه‌نامه در سال پنجم به بعد، کارمزد پرداختی به فروشنده، از وی پس گرفته نمی‌شود. حال آنکه در بیمه عمر زمانی، به دلیل وابستگی به حق بیمه سالانه، فروشنده از این عایدی محروم می‌شود. مشابه این نتایج قبلاً نیز در پژوهش آنالگ و همکاران (۲۰۱۷) همچنین مورد تاکید قرار گرفته بود.

۲.۵.۴ تأثیرات مخرب اجزاء کارمزد بر پرتفوی بیمه زندگی

با توجه به سازوکار تعیین کارمزد در بیمه‌های زندگی پس‌اندازی و مرتبط بودن این کارمزد با سرمایه فوت تعیین شده توسط بیمه‌گذار در فرم پیشنهاد، تجربه نشان داده است که عمده بیمه‌نامه‌های صادره بدون توجه به نیاز واقعی بیمه‌گذار به بخش پس‌اندازی یا پوشش فوت بیمه‌نامه و در راستای حداکثرسازی کارمزد فروشنده صادر می‌شود. این سازوکار باعث شده است گاهی با ارائه اطلاعات نادرست به بیمه‌گذار، بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری به فروش برسد. ممکن است بیمه‌گذار پس از مدتی با به‌دست آوردن اطلاعات واقعی متوجه این اطلاعات نادرست شده و اقدام به بازخرید بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری خود نماید. با توجه به کسر کارمزد نمایندگان از حق بیمه بیمه‌گذاران، در این بین بیمه‌گذار زیان‌دیده خواهد بود و زیانی متوجه شبکه فروش نخواهد شد که کارکردی بازدارنده برای پیشگیری از فروش بیمه‌های زندگی نامناسب به مشتریان ایفا کند.

چالش‌های توسعه بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی در ایران (عزیز احمدزاده و جمیل صیدی مرادی) ۵۷

به عنوان شاهدهی بر این مدعا، می‌توان ترکیب پرتفوی بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری شرکت بیمه C را بر مبنای ضریب سرمایه فوت آنها طبق جدول ۲ بررسی کرد. ضریب ۲۵ برابری سالانه معادل با ضریب ۳۰۰ برابری ماهانه خواهد بود. بنابراین، از جدول مشخص است که قسمت عمده بیمه‌نامه‌های صادره (۸۵٪ از کل بیمه‌نامه‌ها) با ضریب ۲۵ برابری صادر شده اند که حداکثر کننده کارمزد شبکه فروش است؛ زیرا باعث می‌شود که کارمزد فروش با ۷۵٪ حق بیمه سال اول برابر باشد.

جدول ۲. تحلیل بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری صادره شرکت بیمه C تا سال ۱۳۹۶ بر اساس ضریب سرمایه فوت و حق بیمه

درصد	تعداد	نسبت سرمایه فوت به حق بیمه ماهانه
۳	۷۰۴۷۰	تا ۶۰
۲	۴۸۲۷۳	۶۱ - ۱۲۰
۱	۳۳۲۹۱	۱۲۱ - ۱۵۰
۳	۶۲۱۳۵	۱۵۱ - ۱۸۰
۲	۴۹۸۸۰	۱۸۱ - ۲۱۰
۴	۷۸۷۰۴	۲۱۱ - ۲۴۰
۸۵	۱۹۲۱۱۱۱	۲۴۱ - ۳۰۰
۱۰۰	۲۲۶۳۸۶۴	جمع

مأخذ: اطلاعات ارایه شده توسط شرکت بیمه C.

بیمه‌گذارها از خرید بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری با توجه به نیازهای متفاوتی که دارند، انتظارات متفاوتی خواهند داشت. به عنوان مثال چنانچه بیمه‌شده، سرپرست خانواده باشد، قسمت مربوط به پوشش فوت بیمه‌نامه بیشتر مد نظر خواهد بود تا صندوق اندوخته بیمه‌نامه؛ چرا که تبعات مالی فقدان سرپرست خانواده، کل اعضای خانواده را تحت تاثیر قرار خواهد داد، لذا در این حالت بایستی ضریب سرمایه فوت نسبت به حق بیمه بالاتر از حالتی باشد که بیمه‌شده، فرزند خردسال خانواده باشد. از طرف دیگر برای حالتی که در آن فرزند خردسال خانواده، بیمه‌شده باشد، روشن است که تامین هزینه‌های آتی فرزند بیشتر مد نظر باشد تا هزینه‌های فوت وی. لذا در این حالت نیازی به انتخاب ضرایب بالای سرمایه فوت نسبت به حق بیمه سالانه وجود ندارد. اما فقدان

این توازن در پرتفوی بیمه‌های صادره شرکت‌های بیمه، می‌تواند تا حد زیادی پرتفوی شرکت‌های بیمه را تحت تاثیر قرار داده و در بلند مدت با توجه به عدم پاسخگویی به نیازهای مختلف آحاد جامعه، باعث عدم استقبال از بیمه‌های زندگی گردد یا تشدید بازخرید بیمه‌نامه‌ها شود. با توجه به آنچه بیان شد می‌توان اینگونه استنباط نمود که میزان و نحوه محاسبه کارمزد یکی از عوامل اصلی تاثیرگذار بر عدم توسعه بیمه‌نامه‌های غیرپس‌اندازی می‌باشد و لذا لازم است شیوه تعیین کارمزد و روش پرداخت آن به شبکه فروش مورد بازنگری اساسی قرار گیرد به نحوی که تبعیض بین محصولات توسط فروشندگان را موجب نشود.

۵. نتیجه‌گیری

سهم ۱۴/۷٪ بیمه‌های زندگی از کل پرتفوی صنعت بیمه ایران با میزان ۵۵٪ الی ۶۰٪ این شاخص در بعد جهانی، نشان از فاصله زیاد صنعت بیمه ایران با میانگین جهانی صنعت بیمه دارد. یکی از چالش‌های اصلی در این زمینه، عدم وجود یک دسته‌بندی کارساز و به تبع آن عدم انتشار شفاف عملکرد صنعت بیمه در حوزه بیمه‌های زندگی به تفکیک انواع مختلف بیمه‌های زندگی می‌باشد که مقایسه و انجام پژوهش‌های کاربردی برای محققین و برنامه‌ریزان را دشوار نموده است. با این وجود، سعی شد در مقاله حاضر، با استفاده از روش ترکیبی، چالش‌های توسعه بیمه‌های پس‌اندازی به عنوان بخشی مرکزی از صنعت بیمه‌های زندگی مورد تمرکز قرار گیرد.

نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که در بسیاری شرکت‌های بیمه ایرانی، حدود ۸۵٪ از بیمه‌های زندگی صادر شده مربوط به بیمه‌های پس‌اندازی و تنها ۱۵٪ متعلق به بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی بوده است. به طور دقیق‌تر، عموم بیمه‌های زندگی انفرادی به سمت بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری میل کرده‌اند و در کنار سهم فزاینده آنها از پرتفوی بیمه زندگی (که در چندین شرکت به بیش از ۹۵٪ می‌رسد)، سهم بیمه‌های غیرپس‌اندازی به صفر میل کرده است که نشانگر چالشی واقعی در ارایه پوشش‌های ریسک فوت در کشور است. بررسی مقایسه‌ای با کشورهای مورد مطالعه نشانگر سهم ۴۶٪ تا ۷۰٪ بیمه‌های غیرپس‌اندازی در کشورهای مورد مقایسه بوده است که به مراتب بیشتر از ایران است.

مهم‌ترین چالش‌های شناسایی شده برای توسعه بیمه‌های زندگی پس‌اندازی، شامل گران‌بودن این محصولات در ایران در مقایسه با سایر کشورهای منتخب و جذابیت بالای کارمزد فروش محصولات پس‌اندازی برای شبکه فروش بود که سبب ایجاد تقاضای القایی به سمت بیمه‌های پس‌اندازی می‌شود. در کنار آن، تنوع خدمات و مزایای بیمه‌های پس‌اندازی در قالب یک بسته، سبب جذابیت ظاهری آن برای بیمه‌گذاران می‌شود که در ترکیب با تبلیغات بعضاً گمراه‌کننده شبکه فروش (به انگیزه کسب کارمزد بالاتر و فقدان سازوکارهای بازدارنده برای گمراه‌کننده نبودن اقدامات ایشان) منجر رکود فروش بیمه‌های غیرپس‌اندازی انفرادی می‌شود. این نتایج، با نتایج مطالعات چرین و هاتچینز (۱۹۷۸) و کاربت و نلسون (۱۹۹۲) مبنی بر به صرفه نبودن خرید بیمه‌های جامع در مقایسه با ترکیب جایگزین آن و همچنین نتایج مطالعه آناگل و همکاران (۲۰۱۷) مبنی بر اثرگذاری بالای کارمزد شبکه فروش بر تقاضای القای محصولات بیمه‌ای همخوان است.

در تحلیل علل گران‌بودن بیمه‌های غیرپس‌اندازی، عوامل مختلف موثر بر آن تحلیل شد که شامل استفاده از جدول عمر نامناسب برای محاسبه حق بیمه خالص، نبود امکان رقابت قیمتی بین شرکت‌های بیمه به دلیل الزام به استفاده از جدول عمر واحد، بالا بودن هزینه‌های اداری و بیمه‌گری و هزینه کارمزد فروش در قیاس با کشورهای منتخب و نقش ناچیز درآمدهای سرمایه‌گذاری در پوشش هزینه‌های اداری و عملیاتی بیمه‌گری در ایران در مقایسه با سایر کشورها بود.

با توجه به آنچه گفته شد، به نظر می‌رسد در ایران، بیمه‌های پس‌اندازی نه برای توسعه فعالیت صنعت بیمه به حوزه واسطه‌گری مالی که برای جایگزین شدن این محصولات با محصولات قدیمی مورد استفاده قرار گرفته‌اند. جذب نقدینگی قابل توجه حاصل از فعالیت در بیمه‌های پس‌اندازی و وجود فاصله زمانی نسبتاً زیاد وقوع خسارت با پرداخت حق‌بیمه، تمایل به ارائه این نوع از بیمه‌های زندگی برای شرکت‌های بیمه را نیز بالا برده است. حال آنکه توانگری شرکت‌های بیمه برای ایفای تعهدات بخش پس‌اندازی بیمه‌های زندگی در سررسیدهای بلندمدت، چالشی اساسی است که در مقررات نظارتی فعلی صنعت بیمه مغفول مانده است. اگرچه با توجه به جوان بودن این محصول در کشور، هنوز زمان بروز این چالش فرا نرسیده است، اما ضروری است نهاد ناظر قبل از وقوع بحران، نسبت به تدوین مقررات کنترل‌کننده در این زمینه اقدام نماید.

لازم است سازوکارهای پرداخت کارمزد به رشته‌های بیمه‌ای به نحوی بازنگری شود که انگیزه هدایت بیمه‌گذاران به سمت محصولات خاصی که لزوماً متناسب با نیاز آنها نیست توسط شبکه فروش فراهم نشود. همچنین نیاز است تا نهاد ناظر، دخالت در قیمت‌گذاری از طریق تحمیل جدول عمر را کنار گذاشته و با تقویت نظام نظارت مالی، نظارت خود بر شرکت‌ها را به سمت نظارت بر کفایت ذخایر و اندوخته‌ها و اطمینان از ایفای تعهدات توسط شرکت‌های بیمه هدایت نماید. در نهایت، طراحی بازار کارآمد مبتنی بر رقابت منصفانه برای صنعت بیمه، یک الزام اساسی برای تقویت رقابت‌پذیری شرکت‌های بیمه و کاهش هزینه‌های سربار محسوب می‌شود که بایستی در دستور کار نهاد ناظر بیمه‌ای قرار گیرد تا زمینه توسعه متوازن صنعت بیمه متناسب با نیازهای واقعی جامعه را فراهم نماید.

پی‌نوشت‌ها

۱. این مقاله برگرفته از طرحی پژوهشی با عنوان «انواع بیمه‌های زندگی و چالش‌های توسعه آن در ایران با تاکید بر بیمه‌های زندگی غیر پس‌اندازی» است که در پژوهشکده بیمه انجام شده و در سال ۱۳۹۸ خاتمه یافته است.
۲. شامل آرمان، سرمد، رازی، تعاون، ما، سینا و پاسارگاد

کتاب‌نامه

- اسدی‌قراگوز، سعید، و همکاران (۱۳۹۶). "عوامل اقتصادی اجتماعی موثر بر توسعه بیمه عمر، مطالعه مقایسه‌ای بین ایران و کشورهای توسعه یافته". پژوهشنامه بیمه ۳۲(۳): ۲۰.
- اسفندیاری، عباس، (۱۳۸۵). "دلایل عدم توسعه بیمه‌های زندگی در ایران". تازه‌های جهان بیمه ۹۴: ۱۱-۱۳.
- آیین‌نامه شماره ۶۸: بیمه‌های زندگی و مستمری، شورای عالی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران.
- آیین‌نامه شماره ۸۳: کارمزد نمایندگی و دلالتی رسمی بیمه، ۱۳۹۲، شورای عالی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران.
- تاجیک، حمید، ۱۳۸۶، بررسی تحلیلی عوامل اجرایی موثر در ارتقا بیمه‌های عمر در کشور، چهاردهمین همایش ملی و اولین کنفرانس بین‌المللی بیمه و توسعه «راهکارهای توسعه بیمه‌های خرد، تهران، قابل دسترس در: <https://civilica.com/doc/825503>
- ثبات، غلامرضا (۱۳۷۳). موانع پویایی صنعت بیمه در ایران". فصلنامه صنعت بیمه. شماره ۳۶

چالش‌های توسعه بیمه‌های زندگی غیرپس‌اندازی در ایران (عزیز احمدزاده و جمیل صیدی مرادی) ۶۱

- جعفرزاده، علی (۱۳۸۰). "بررسی آثار تورم بر بیمه زندگی". فصلنامه بیمه مرکزی. خرمی، فرهاد (۱۳۷۷) "عوامل موثر بر رشد بیمه‌های زندگی". فصلنامه بیمه مرکزی. ریاحی فر، مهدی (۱۳۸۳)، "بررسی راهکارهای توسعه بیمه عمر در ایران" فصلنامه پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی، شماره ۳۰.
- ریاحی فر، مهدی، و دلفراز، اسماعیل (۱۳۹۱). "بررسی چالش‌های حقوقی بیمه‌های زندگی در ایران". نوزدهمین همایش ملی و پنجمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه، راهکارهای توسعه بیمه‌های زندگی: چالش‌ها و فرصت‌ها.
- سالنامه آماری صنعت بیمه، ۱۳۹۵، بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران.
- سالنامه آماری صنعت بیمه، ۱۳۹۷، بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران.
- سوری، علی، و همکاران، (۱۳۹۵). "تدوین جداول زندگی مردان و زنان سال ۱۳۹۱ کشور به تفکیک شهری و روستایی و کاربرد آن در محاسبه حق بیمه انواع قراردادهای بیمه زندگی" پژوهشکده بیمه (طرح پژوهشی)
- شیدایی‌راد، علی‌اصغر (۱۳۷۶). "موانع ساختاری توسعه بیمه‌های عمر در کشور". فصلنامه بیمه مرکزی. صفایی، سامیا (۱۳۸۴). "بررسی عوامل موثر بر خرید بیمه‌نامه عمر (مطالعه موردی شهر تهران)". فصلنامه صنعت بیمه . ۲۰(۴): ۹۳-۷۳.
- ضمیری، معصوم (۱۳۹۱). "بررسی کاستی‌ها و مشکلات بیمه‌های زندگی در صنعت بیمه کشور". نوزدهمین همایش ملی و پنجمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه، راهکارهای توسعه بیمه‌های زندگی: چالش‌ها و فرصت‌ها. ۱۳-۱۱.
- قانون برنامه پنجساله ششم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی (۱۳۹۶-۱۴۰۰) مصوب ۱۳۹۵ مجلس شورای اسلامی.
- قندالی، مجتبی و جاویدنیا، مجتبی (۱۳۹۱). "رویکردی جدید در تعیین عوامل موثر بر عدم توسعه شبکه فروش بیمه‌های زندگی با بکارگیری منطق فازی". نوزدهمین همایش ملی و پنجمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه، راهکارهای توسعه بیمه‌های زندگی: چالش‌ها و فرصت‌ها: ۱۸-۱۱.
- کدخدایی، حسین (۱۳۷۶)، "مشکلات ساختاری توسعه بیمه‌های زندگی". فصلنامه صنعت بیمه، شماره ۴۷ صص ۶۱-۴۸.
- کوششی مجید (۱۳۹۷) "جداول عمر کشور در سال ۱۳۹۵ بر اساس آمارهای ثبت مرگ در ایران" طرح پژوهشی پژوهشکده بیمه
- متوسلی، محمود؛ مهدوی، غدیر و یحیی میرزائی پری (۱۳۹۲). "شناسایی نهادها و کسب و کارهای پشتیبان مورد نیاز، جهت توسعه بیمه زندگی ایران." پژوهشنامه بیمه، شماره ۱۱۰
- مهدوی، غدیر (۱۳۸۸). "بررسی عوامل کمی و کیفی موثر بر تقاضای بیمه عمر و راهکارهای توسعه و گسترش نفوذ آن در صنعت بیمه کشور" پژوهشکده بیمه (طرح پژوهشی)

- ACLI 2017. Life Insurers Fact Book. The American Council of Life Insurers.
- Anagol. Santosh. Cole, Shawn. Sarkar, Shayak. (2017). Understanding the Advice of Commissions-Motivated Agents: Evidence from the Indian Life Insurance Market. The Review of Economics and Statistics, March 2017, 99(1): 1-15
- AXCO. 2018. RE: Life insurance assessment – Axco data in IRC's template Type to ALIMOHAMMADI, M.
- Cherin C., Antony, C. Hutchins. Robert,(1987), The Rate of Return on Universal Life Insurance, The Journal of Risk and Insurance, Vol. 54, No. 4 (Dec., 1987), pp. 691-711
- Corbett B., Richard. M. Nelson, Jack (1992). A Comparison of Term Insurance Rates to Protection-Related Charges in Universal Life Insurance. The Journal of Risk and Insurance, Vol. 59, No. 3 (Sep., 1992), pp. 470-475
- E.Hoyt, Robert (1994). Modeling Insurance Cash Flows for Universal Life Policies. Journal of Actuarial Practice Vol. 2, No.2, 1994, Pp.197-220
- Gerber, H.U., Life Insurance Mathematics 1995: Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH.
- SWISSRE. 2018. RE: Some questions about Swiss Re statistics. template Type to ALIMOHAMMADI ,M, Personal communication.
- OECD Insurance Indicators, available from: <https://stats.oecd.org/>.
- Term Life Insurance Premium of Canada and United States. Available from: <https://www.term4sale.com/>.
- Term Life Insurance Premium of England. Available from: <https://www.moneysupermarket.com/life-insurance>.
- Term Life Insurance Premium of India. Available from: <https://www.myinsuranceclub.com/life-insurance/term-insurance>
- Vaughan, E.J., Vaughan, M. V., Fundamentals of Risk and Insurance. 11th Edition ed2013: John Wiley & Sons