



گزارش

بیمه‌های عمر

گزارشگر: محمدرضا رحیمی

مقدمه :

«بطور کلی بیمه‌های اشخاص، طرح اجتماعی مبتنی بر جمع‌آوری وجوه حق بیمه و بهره‌رسانی به بیمه‌شده و جامعه در سطح کلان می‌باشد. عدم قطعیت تاریخ وقوع خطر، سهولت نسبی طبقه‌بندی خطر، بعد زمانی دراز مدت، تفاوت‌های اساسی و ویژگی‌های بیمه عمر را تشکیل می‌دهند.

بیمه‌های عمر دارای آثار اجتماعی و اقتصادی بسیاری هستند که از میان این آثار، برخورداری از ماهیت پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، تأمین اجتماعی و برقراری منبع مالی و درآمدی از عمده‌ترین خصوصیات بیمه عمر می‌باشند. خطرات اساسی موضوع بیمه عمر را مرگ و از کارافتادگی تشکیل می‌دهد. شرایط اقتصادی بویژه تورم، کساد، بروز شرایط بحرانی و سقوط بازارهای سرمایه، عناصر تصمیم‌گیری افراد در مبادرت به بیمه‌های عمر را تحت الشعاع قرار می‌دهد.

در میان بیمه‌ها، بیمه عمر به سبب بعد زمانی نسبتاً بلند مدت و خصوصیات ویژه، از توجه کمتری در کشورهای در حال توسعه برخوردار می‌باشد. گرایش به بیمه‌های اشخاص از عوامل متعدد زمینه‌ساز همچون، نیاز فیزیولوژیک، اجتناب از مخاطرات، احساس تعلق و نیاز به فعالیت اجتماعی، خودآگاهی و تکامل ناشی می‌شود.»

در میان بیمه‌ها، بیمه عمر به سبب بعد زمانی نسبتاً بلند مدت و خصوصیات ویژه، از توجه کمتری در کشورهای در حال توسعه برخوردار می‌باشد

بیمه‌های عمر بیمه‌آسیا استفاده می‌کنم وی نحوه آشنایی خود را از طریق یکی از کارکنان بیمه‌آسیا اعلام می‌دارد و می‌افزاید اگر چنانچه بتوانند به تعهداتشان جامه عمل بپوشانند بیمه خوبی است و امنیت اقتصادی، روانی و آینده‌ای روشن را برای افراد و خانواده‌ها رقم می‌زند. من برای شما و همکارانتان در این سال نو آرزوی موفقیت و پیروزی می‌کنم.» آقای میرفرزاد مطهری بیمه‌گزار دیگری است که با وی گفتگو می‌کنیم او می‌گوید:

بیمه آسیا به عنوان یکی از ارکان صنعت بیمه کشور در زمینه بیمه‌های عمر فعالیت چشمگیری دارد در این شماره از فصلنامه برآن شدیم پیرامون بیمه‌های عمر گزارشی تهیه کرده و در این رابطه با چند تن از بیمه‌گزاران و صاحب‌نظران بیمه‌های عمر گفتگویی انجام داده‌ایم آنچه پیش‌رو دارید حاصل این گفتگوهاست :

آقای مجید نصرت یکی از بیمه‌گزاران می‌گوید: «حدود سه سال است که از پوشش



«حدود دو سال ونیم است که من از پوششهای بیمه عمر بیمه آسیا استفاده می‌کنم و سقف بیمه من چهار میلیون تومان می‌باشد، من اول از طریق بازاریاب و سپس تلویزیون با این نوع بیمه‌نامه آشنا شدم این بیمه‌گزار می‌افزاید با استفاده از پوششهای این بیمه‌نامه می‌توان دوام عزت خانواده‌ها را در مقابل حوادث سخت تامین نمود. حوادثی که منجر به از بین رفتن نان آور خانواده می‌شود.

«آقای اکبراسدی یکی از بیمه‌گزاران است که به دلیل مشکلات اقتصادی اقدام به بازخرید بیمه‌نامه‌اش نموده، وی نحوه آشنایی خود و فرزندان،

● در بیمه عمر با توجه به تعریفی که ارائه شد تعهد شرکت بیمه پرداخت سرمایه در صورت فوت بیمه شده است. حال این فوت می‌خواهد در اثر حادثه باشد و یا بعلت فوت طبیعی

هزارتومان درآمد داشته باشند و در پرتو آن بتوانند با آرامش و امنیت اقتصادی زندگی کنند.»

این کارشناس توضیح داد: «استفاده از این نوع پوشش بیمه‌ای خصوصاً برای خانواده‌هایی که پس‌انداز مناسبی ندارند و زن خانواده نیز شاغل نمی‌باشد امری اجتناب‌ناپذیر و ضروری می‌باشد. من معمولاً تجربه کرده‌ام وقتی که بیمه‌گزار می‌گوید من باید به خانه بروم و در خصوص استفاده از این بیمه با همسر شما مشورت کنم به ایشان می‌گویم، آیا همسر شما متخصص یا کارشناس بیمه است؟ و وقتی که جواب منفی را می‌شنوم به ایشان می‌گویم پس چیزی برای شما نخواهد گفت، شاید هم بگوید من هیچوقت نمی‌توانم

حال اگر چنانچه در اثر حادثه‌ای مثل مرگ یا از کارافتادگی دیگر قادر به تأمین نیازهایمان نباشیم این بیمه‌عمر است که می‌تواند خلاءهای موجود را به شکلی مناسب پر کند و دوام و عزت خانواده را استمرار بخشد.»

وی افزود: «به نظر می‌رسد هر شخصی باید برابر میزان درآمد اقتصادی‌اش بیمه داشته باشد، مثلاً اگر من ماهیانه صد هزار تومان درآمد دارم، باید حساب کنم و ببینم چه سرمایه‌ای در سیستم بانکی با بهره ۱۸/۵ درصد می‌تواند سالی یک میلیون و دویست هزار تومان به من بدهد، حدوداً مبلغ شش میلیون تومان می‌شود. پس من باید بیمه‌عمری با پوشش شش میلیون تومان بخرم که در فقدان من خانواده‌ام ماهانه مبلغ یکصد

خود را با این بیمه‌نامه از طریق دوستانش ذکر کرد و گفت: «بنظر من باید در جستجوی راه‌کارهایی بود که بتوان مردم را با بیمه‌های عمر بیشتر آشنا نمود و اگر چنانچه بیمه‌گزاری به هر دلیل بخواهد بیمه‌نامه‌اش را بازخرید کند، باید تمهیداتی را فراهم نمود که هر چه سریعتر بتواند به پولش برسد، زیرا معمولاً نیازهای جدی افراد است که آنها را در مواردی وادار به بازخرید بیمه‌نامه‌هایشان می‌نماید و بنظر من این یکی از راههای تشویق افراد به خرید بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز در بعد تبلیغاتی همین است.»

آقای سیروس سلیمی یکی از نمایندگان و کارشناسان با تجربه و مسؤولین صدور بیمه‌های عمر تلقی خود را از این بیمه برای ما این گونه بیان کرد و گفت: «مسلماً ما برای



● از بیمه‌نامه‌های دیگری
که شرکت در این زمینه
صادر می‌نماید بیمه‌عمر
زمانی است که در غالب
بیمه‌نامه انفرادی و یا گروهی
صادر می‌شود



در همه جای دنیا حتی کشورهای پیشرفته در این زمینه افراد متخصص و کاردان قلیلند.» این کارشناس در رابطه با همبستگی سطح تحصیلات با اقدام به خرید بیمه‌عمر گفت: «من اصلاً اعتقاد ندارم که حتماً تحصیل کرده جامعه می‌آید و این بیمه‌نامه را می‌خرد، البته افراد تحصیل کرده راحت‌تر بیمه می‌خرند، ولی آنکس که توجیه بشود در هر سطحی از تحصیلات که باشد خواهد خرید، چون بیمه‌نامه‌های ما ریز است و آمار ابطالی‌مان خیلی پائین می‌باشد.»

وی افزود: «در پیشنهادهای بیمه‌عمر تا چهارمیلیون تومان نیازی به معاینه بیمه‌گزار نیست ولی در مورد پیشنهادهای بیشتر مراجعه بیمه‌گزار به پزشک و انجام یکسری آزمایشها در خصوص صحت و سلامتی بیمه‌گزار الزامی می‌باشد.»

این کارشناس توضیح داد: «بنظر من یکی دیگر از راههای بسط و گسترش بیمه‌های عمر در ایران توجه جدی به طبقه جوان است جوانی که درآمد مکفی دارد ولی هنوز تشکیل زندگی نداده و خرجش

مقاطعہ کاری را تبلیغ کنیم در حالی که مخاطب تلویزیون در این ساعات معمولاً کودکان و زنان خانه‌دارند، نکته دیگر اینکه باید از طریق متخصصین امر بیمه و تربیت بازاریابهای مجرب به ارتقاء سطح دانش بیمه‌ای جامعه همت گماشت. باید همه سازمانها دست به دست هم بدهند اولش باید یک مقدار قانونی بشود، وزارت دارایی باید مشکل مالیاتی این موضوع را آنچنان حل کند که رییس فلان سازمان نگاه کند، ببیند اگر به من اضافه کار بدهد بخشی از آن تبدیل به مالیات می‌شود، سپس بجای آن به من بیمه بدهد.»

آقای سلیمی در جواب این سؤال که اگر احیاناً بازاریابی اطلاعات درست را به بیمه‌گزار ندهد چه باید کرد گفت:

«الان آقایانی که تولید کننده بیمه عمر هستند به نوعی با ما ارتباط دارند و هنوز هم که هنوز است با هم مشورت می‌کنیم ولی اگر در باز شد و شما به همه اجازه تولید بیمه عمر و پس انداز دادید به مشکل برمی‌خورید ما در وهله اول خودمان باید بیمه عمر را بشناسیم و بلد باشیم تا در مرحله بعد بتوانیم این دانش را به بازاریابها و نمایندگان خودمان انتقال دهیم،

پول مردن تو را بخورم .

پس شما باید با یک متخصص امر بیمه صحبت کنید، همانطور که در مورد بیماری با یک پزشک صحبت می‌کنید. در هر صورت اگر چنانچه انسان در فقدان خود خواهان زندگی با کرامتی برای خانواده خود می‌باشد و می‌خواهد از او به شایستگی و احترام یاد کنند پیشنهاد ما بیمه است.»

آقای سلیمی در پاسخ این سؤال که اگر کسی نتواند از عهده چنین حق بیمه‌هایی برآید گفت: «این افراد می‌توانند بیمه حادثه یا عمرزمانی بخرند، بیمه‌نامه‌های حادثه خیلی ارزان است، در مورد مشاغل مختلف معمولاً برای هر یک میلیون تومان یک‌ونیم در هزار است، یعنی هر یک میلیون تومان آن در سال ۱۵۰۰ تومان حق بیمه دارد.»

آقای سلیمی در خصوص ارتقاء سطح فرهنگ بیمه عمر در جامعه گفت: «ما باید در درجه اول به کسانی که دنبال این کارند (بیمه عمر) وبه این کار عشق می‌ورزند در راستای توسعه کارشان به آنها کمک کنیم. نکته دیگر اینکه تبلیغات ما باید خیلی حساب - شده‌تر و گسترده‌تر باشد، اینطور نباشد که ساعت ۱۱ صبح یا یک بعدازظهر در تلویزیون ما بیمه



● اگر اقتصاد به سمت شکوفایی برود در همهٔ زمینه‌ها بیمه بسط پیدا کرده و توسعه می‌یابد، بیمه عمر و پس‌انداز هم به صورت یک رشتهٔ خاص خارج از آنها نیست

تعهد شرکت بیمه پرداخت سرمایه در صورت فوت بیمه شده است. حال این فوت می‌خواهد در اثر حادثه باشد و یا بعلت فوت طبیعی.

آقای مطهری در پاسخ این سؤال که آیا بیمه عمر حادثه را هم پوشش می‌دهد گفت: «البته در بیمه‌های عمر می‌توان پوشش‌های دیگری نیز در بیمه‌نامه بصورت الحاقیه منظور نمود. مثل پوشش بیمه حوادث و از کار - افتادگی در بیمه‌های عمر و پس‌انداز. که در الحاقیه حوادث تعهد شرکت در صورت فوت بیمه شده در اثر حادثه دو برابر می‌شود و در الحاقیه از کارافتادگی در صورتی که بیمه‌شده از کارافتاده کلی و دائم گردد، شرکت از دریافت حق بیمه تا پایان از کارافتادگی بیمه‌شده که می‌تواند تا پایان قرارداد ادامه داشته باشد خودداری کرده در صورتیکه تعهدات شرکت ادامه داشته و در پایان مدت قرارداد سرمایه به وارث و یا ذینفع پرداخت می‌گردد.»

آقای مطهری در رابطه با عدم توفیق بیمه‌های عمر در گذشته گفت: «به نظر من تنها دلیل موفق نبودنش این بود که هیچ وقت با تورم نمی‌خواند، الان هم نمی‌توانیم بگوییم، کاملاً جوابگوی تورم است، تغییر عمده‌ای که بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز نسبت به گذشته پیدا کرده، تغییر نرخ کار مزدی

بیمه‌های عمری که هم اکنون توسط بیمه‌آسیا صادر می‌شود گفت: «یکی از مهمترین بیمه‌نامه‌هایی که در حال حاضر در در بیمه‌های اشخاص صادر می‌شود بیمه‌عمر و پس‌انداز است که پوشش آن یا تعهد شرکت عبارتست از پرداخت سرمایه در صورت فوت بیمه شده در خلال مدت بیمه و پرداخت سرمایه در صورت حیات بیمه شده در پایان مدت بیمه. یعنی در هر صورت تعهد شرکت در موارد پرداخت سرمایه قطعی است چه شخص بیمه شده در طی قرارداد فوت کند و یا در پایان قرارداد در قید حیات باشد.

از بیمه‌نامه‌های دیگری که شرکت در این زمینه صادر می‌نماید بیمه‌عمر زمانی است که در غالب بیمه‌نامه انفرادی و یا گروهی صادر می‌شود. در این بیمه تعهد شرکت فقط در صورت فوت بیمه شده می‌باشد، بنابراین شرکت در حقیقت احتمال خطر فوت افراد را در یک مدت معین بیمه می‌نماید. یعنی اگر فرد بیمه شده در طی این مدت معین که در بیمه‌های گروهی معمولاً یکساله است و در بیمه‌های انفرادی می‌تواند بیش از یکسال هم باشد فوت نماید شرکت سرمایه مورد بیمه را که در بیمه‌نامه قید کرده است پرداخت می‌نماید.

در بیمه‌عمر با توجه به تعریفی که ارائه شد

کمتر از دخلش می‌باشد، حدوداً بین ۲۵ تا ۳۰ سال، ما بایم به آنها بیمه‌نامه ۳۰ ساله بدهیم، مثلاً بگوییم طی یک طرحی ۷ سال حق بیمه بده و اینقدر هم سود آن می‌شود و بعد از آن من از این سود، حق بیمه‌ات را جبران خواهم کرد زیرا شما همین قدر که متأهل شدید و زن و بچه دور شما را گرفتند دیگر کمتر قادرید مبلغی را به بیمه اختصاص بدهید و این کاری است که در دنیای متمدن امروز رایج است.»

در ادامهٔ تهیه گزارش با آقای مطهری معاون بیمه‌های اشخاص بیمه‌آسیا و یکی از کارشناسان با تجربه در زمینه بیمه‌های اشخاص به گفتگو نشستیم وی در پاسخ سؤال ما که بیمه‌عمر چیست؟ گفت: «بیمه‌عمر عبارتست از: عقدی است بین یک شرکت بیمه و یک شخص حقیقی یا حقوقی که به موجب آن شرکت بیمه (بیمه‌گر) تکالیف و تعهداتی در مقابل آن شخص حقیقی یا حقوقی که بیمه‌گزار است بر عهده می‌گیرد که به حیات و ممات یک یا چند شخص حقیقی (بیمه شده) بستگی دارد. بیمه‌گزار هم متقابلاً تعهد می‌نماید که مبلغ (حق بیمهٔ یکجا) یا مبالغی (حق بیمهٔ اقساطی) را در تاریخ شروع بیمه یا در چند قسط در طی مدت بیمه به بیمه‌گر بپردازد.» این کارشناس در خصوص انواع

است که روی قسمت پس‌انداز لحاظ شده، ما ضمن اینکه نرخ کارمزد را از ۶٪ به ۱۶٪ افزایش داده و آنرا تضمین کردیم، سرمایه‌ها را به صورت سرمایه حداقل پیش‌بینی نمودیم. حداقل، مفهومش این است که اگر احیاناً شرکت از منابع ذخایری که از این حق بیمه‌های پس‌انداز برایش حادث شده، درآمد بیشتری کسب کند ما ۹۰٪ این درآمد را به عنوان مشارکت در منافع علاوه بر آن ۱۶ درصدی که تضمین کردیم به صورت افزایش سرمایه در پایان مدت بیمه به بیمه‌گذار برمی‌گردانیم.»

آقای مطهری در جواب این سؤال که: متأسفانه دیده شده است در اثر اطلاعات غلط یک نماینده یا بازاریاب بیمه‌گذار سردرگم شده و همین مسأله منشاء اختلافات زیادی بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار می‌شود؟ شما چه تمهیداتی را برای از بین بردن این مسایل انجام داده‌اید؟ گفت:

«با توجه به این که فروش بیمه‌نامه از شروع به هیچ عنوان در این حد گسترده پیش‌بینی نشده بود، می‌توانیم بگوئیم این مطلب مطلبی است که بعضاً در گذشته روی این بیمه‌نامه بوده، ولی با توجه به استقبال مردم در طی سه سال گذشته که نزدیک به ۷۰ هزار بیمه‌نامه به فروش رفته است، تقریباً می‌توانیم بگوئیم این مسأله خیلی کم شده، یعنی دیگر نیازی نیست که برای فروش این بیمه‌نامه مسائلی عنوان شود که با بیمه‌نامه نخواند زیرا این بیمه‌نامه جذابیت خاصی پیدا کرده و همه جذابیت آن هم بر می‌گردد به تغییراتی که روی آن انجام شده است.»

آقای مطهری در پاسخ این سؤال که: برای جلوگیری از بسیاری سوء تفاهم‌ها به نظر می‌رسد در نحوه پرکردن فرم توسط بیمه‌گذارها باید تغییراتی صورت بگیرد، مثلاً شرایط عمومی بیمه‌نامه ضمیمه پیشنهاد باشد تا بیمه‌گذار ضمن خواندن آن به اطلاعات لازم و کافی در مورد بیمه‌نامه‌اش دست یابد، گفت:

«شرایط عمومی که در بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز است خیلی زیاد است و همه اطلاعات مندرج در آن مورد نیاز بیمه‌گذار در شروع بیمه‌نامه نمی‌باشد، اطلاعاتی که اول در اختیار وی قرار می‌گیرد دقیقاً همان اطلاعاتی است که باید به بیمه‌گذار داد، فقط می‌ماند این قضیه که ما برای بیمه‌گذار تفهیم کنیم که بیمه‌نامه‌ای که در اختیار شماست، در هر مقطعی شما نسبت به حق بیمه‌هایی که پرداخت می‌کنید چه مقدار اندوخته دارید. در همین راستا فرمی را پیش‌بینی کرده‌ایم که بیمه‌گذار علاوه بر فرم پیشنهاد بیمه باید این فرم را نیز تکمیل نماید، در این فرم آمده است که بیمه‌نامه شما از چه مقطعی دارای ارزش باز خرید است و قید کردیم که چه مقدار از حق بیمه‌ها قابل برگشت است یعنی بیمه‌گذار باید بداند بخشی از حق بیمه بابت هزینه‌های ماست که یکی از این هزینه‌ها حق بیمه خطر فوتی است که باید از این شخص بگیریم، این فرم در حقیقت اطلاعات کلی از بیمه‌نامه است که بیمه‌گذار باید از آن اطلاع داشته باشد.»

معاون بیمه‌های اشخاص بیمه‌آسیا در جواب این سؤال که:

«گفته شده است که از اول سال ۷۷ روی این بیمه‌نامه‌ها وام داده می‌شود، هدف از انجام این کار چیست؟ گفت: «وامی که روی بیمه‌نامه‌های پس‌انداز پیش‌بینی شده است در حقیقت از منابع مالی خود افراد است و برای گره‌گشایی از کار بیمه‌گذار می‌باشد، زیرا ممکن است بیمه‌گذاری که در هنگام خرید بیمه‌نامه از نظر مالی مشکلی نداشته است در یک مقطع زمانی دیگر نتواند حق بیمه‌اش را پرداخت نماید، بهترین منبعی که وی می‌تواند به آن مراجعه کند و وام دریافت نماید منابع مالی خودش بر روی بیمه‌نامه است، با این عمل شخص می‌تواند حق بیمه بیمه‌نامه را پرداخت نماید تا پوشش بیمه‌نامه‌اش قطع نشود و بتواند در آینده از مزایای بیمه‌نامه استفاده کند. هم‌چنین ممکن است برای موارد دیگری نیز

بیمه‌گذار با دریافت وام مسائل مالی خود را حل نماید.»

آقای مطهری در رابطه با دامنه فعالیت نمایندگی‌ها برای فروش بیمه‌های عمر و پس‌انداز گفت:

«بیش از ۹۵٪ از بیمه‌نامه‌های ما توسط شبکه‌فروش و نمایندگی‌ها بفروش می‌رسد. در نتیجه ما خیلی کم با بیمه‌گذار ارتباط مستقیم داریم همه اطلاعات لازم، تغییرات و الحاقیه‌ها از طریق نمایندگی‌ها و آن کسی که بیمه‌نامه را فروخته ارائه می‌شود و ما هم سعی داریم دست نمایندگی در این زمینه باز باشد.»

وی افزود: «این بیمه‌نامه به واسطه بلند مدت بودن اصولاً نیاز به پی‌گیری از طریق نمایندگی دارد، مثلاً در بیمه‌نامه‌ای که مدت آن ۱۰ سال است ما ۸ سال به نماینده کارمزد می‌دهیم، تنها دلیلی که ما این کارمزد را خرد می‌کنیم و در طی دوره‌های مختلف به نماینده می‌پردازیم این است که نماینده را در کنار بیمه‌گذار داشته باشیم، لذا در یک چنین بیمه‌نامه‌ای - ده ساله - دو سال آخرش را یا خود بیمه‌گذار دقیقاً می‌داند که چه باید بکند و یا اینکه خودمان به او خدمات لازم را ارائه می‌دهیم.»

معاون بیمه‌های اشخاص بیمه‌آسیا مهمترین عامل رشد بیمه‌های عمر در کشور را اقتصاد پویا و شکوفا خواند و افزود: «اگر اقتصاد به سمت شکوفایی برود در همه زمینه‌ها بیمه بسط پیدا کرده و توسعه می‌یابد، بیمه عمر و پس‌انداز هم به صورت یک رشته خاص خارج از آنها نیست.»

وی در پایان ضمن تشکر از دست‌اندرکاران فصلنامه آسیا در طلایع سال ۷۷ برای آنان آرزوی توفیق و سلامتی نمود.

۱ - برگرفته از سخنرانی دکتر حسین کدخدایی تحت عنوان «مشکلات ساختاری توسعه بیمه‌های عمر» در چهارمین سمینار بیمه و توسعه ۱۳۷۶.