

نقش بیمه عمر و پس انداز در اقتصاد خانواده

میر علی مطهری

مقدمه :

بی شک خانواده مهم ترین سلول بوجود آورنده پیکره اجتماع است. رفتار خانواده در چگونگی شکل گیری مناسبات و نظامات مختلف اجتماعی تاثیر بسزایی دارد. در واقع خانواده و جامعه هر کدام رویی از یک سکه هستند، چراکه از یک طرف قوانین جامعه بر رفتارهای خانواده موثر است و از طرف دیگر رفتارها و واکنش های خانواده بر این قوانین تاثیر می گذارد. برای حفظ بقا و سلامت این نهاد باید کارکردهای مختلف خانواده از طرف جامعه، شناسایی، کنترل و در نهایت ارضاء شوند و تنها در این صورت می توانیم انتظار داشته باشیم که بقای خانواده در یک جامعه دارای بنیان قوی و پویا باشد.

در شریعت مقدس اسلام موضوع اقتصاد خانواده و جامعه، یکی از مسائل اساسی و ریشه ای بوده و از اهمیت فراوانی برخوردار است تا جایی که حضرت علی (ع) می فرماید: «مَنْ لَا مَعَاشَ لَا مَعَادَ لَهُ» بنابراین سوال اساسی این است که چه باید کرد تا خانواده بتواند توان اقتصادی خود را حفظ کند و نسبت به آینده امیدوار و مصمم باشد بطوری که در برابر حادث شدن اتفاقات غیر منتظره و ناخواسته مثل مرگ، تاحدی توان برابری و ایستادگی داشته باشد؟

طبیعی است که خانواده پس از بروز مشکلات و وقوع حوادث کمرشکن نیاز به تکیه گاهی محکم و قوی دارد تا براساس آن بتواند خسارت ها و ضررهای وارده را تا حدودی جبران کند. با توجه به مفهوم و تعریف بیمه، این تکیه گاه پس از تلاش و برنامه ریزی، وسیله ای جز بیمه نخواهد بود. خانواده با آگاهی از وجود بیمه و عملکرد سیستمی آن هنگام روبه روشدن با خطر، می تواند حجم زیادی از خطر را از خود دور کرده و به بیمه گر منتقل کند و دقیقاً در همین راستا نقش کلیدی بیمه، عملکردها و مزیت های مختلف آن در رابطه با اقتصاد خانواده ترسیم می شود.

بدین ترتیب از پرداخت مبلغ بیمه خودداری کردند. به هر حال چون در آن زمان قوانین کامل نبود لذا تشخیص این نیرنگ و این که زیرنویسان می بایست مبلغ بیمه را پرداخت نمایند میسر نبود.

در اوایل، بیمه عمر به صورت شرط بندی دو نفر روی عمر شخص ثالث بود و بسیاری از مردم از پذیرش آن خودداری کرده و اظهار می کردند این عمل صحیح نیست که انسان آرزوی مرگ شخصی را کند و یا در مقابل مرگ کسی که در نظرش عزیز است پولی دریافت کند این چنین دیدگاهی مانع از آن بود که بیمه

بیمه گر به طور انفرادی امضاء کرده بودند و حق بیمه - که ۸ درصد کل مبلغ بیمه را تشکیل می داد - نیز پرداخت شده بود. بیمه گزار در ۲۹ ماه مه ۱۵۸۷ فوت کرد و بیمه گر طبق قرارداد موظف بودند که مبلغ بیمه را پرداخت کنند. ولی آنها برای این که از پرداخت سرمایه بیمه عمر سر باز زنند اعلام کردند که قرارداد بیمه قبل از فوت بیمه گزار منقضی شده است و برای اثبات ادعای خود اظهار نمودند که وقتی مدت بیمه یعنی ۱۲ ماه رادر قرارداد گنجانند منظورشان ۱۲ ماه ۲۸ روزه بوده و طبق این محاسبه نامبرده پس از انقضای مدت مزبور فوت کرده است.

۱ - تاریخچه کوتاهی از بیمه عمر

در تاریخ بیمه، بیمه دریایی اولین بیمه است که مورد پذیرش محافل بازرگانی قرار گرفت و بیمه عمر پس از آن رواج یافت. اولین قرارداد بیمه عمر که اطلاعات کافی درباره آن در دست است، در ماه ژوئن سال ۱۵۸۳ در موسسه بیمه بورس سلطنتی لندن منعقد شد. جریان تنظیم نخستین قرارداد بیمه عمر جالب توجه می باشد. در ۱۸ ژوئن سال ۱۵۸۳ شخصی به نام «ویلیام گیونز» در مقابل ۳۸۳ پوند و ۶ شلینگ و ۸ سنت به مدت ۱۲ ماه خود را بیمه عمر کرد. قرارداد بیمه را ۱۶ زیرنویس

عمر توسعه پیدا کند و در نتیجه بسیاری از مردم بعد از مرگ نان‌آور خانواده در وضع ناگواری قرار می‌گرفتند زیرا قادر به تشخیص این مطلب نبودند که مرگ سرپرست خانواده گذشته از صدمات روحی، مسائل مالی برای افراد خانواده فراهم می‌آورد.

بیمه عمر تا اوایل قرن نوزدهم به‌کندی پیش می‌رفت. در طول قرن نوزدهم دانشمندان با استفاده از علم احتمالات و محاسبات مالی، بیمه عمر را از صورت اولیه خارج و برپایه محکم علمی استوار کردند.

آغاز بیمه عمر توسط صندوق تعاونی و کشیش‌های کلیسای «پرس‌بی‌ترین» (Persbyterian) در سال ۱۷۵۹ شروع شد و در سال ۱۸۷۵ این صندوق موفقیت‌های بزرگی بدست آورد و پس از پنج سال، شرکت‌های بیمه عمر در سواحل ایالات «نیویورک» و «نیوجرسی» به تعداد زیاد بوجود آمدند.

در ایران، شرکت سهامی بیمه ایران از سال ۱۳۱۵ عملیات بیمه عمر را آغاز کرد و تا سال ۱۳۳۱ این شرکت تنها شرکتی بود که در این زمینه فعالیت داشت. از سال ۱۳۳۱ به بعد پنج شرکت بیمه ایرانی و پنج شرکت بیمه مختلط خصوصی تاسیس شد که کلیه شرکت‌ها در زمینه بیمه عمر کم و بیش فعالیت داشتند.

تنها شرکتی که در رشته بیمه عمر و پس از تأسیس فعالیت چشمگیری داشت، «شرکت سهامی بیمه ایران و امریکا» بود که در مدتی نزدیک به چهار سال بیش از ده هزار بیمه‌نامه صادر کرد. بعد از انقلاب شرکت‌های بیمه به استثناء بیمه ایران، در چهارم تیرماه ۱۳۵۸ ملی شدند و در شهریور ۱۳۶۰ در هم ادغام و تشکیل دو شرکت بیمه به اسامی بیمه‌آسیا و البرز را دادند. کلیه بیمه‌نامه‌های صادره شرکت‌های

ملی شده همراه با اندوخته ریاضی آنها به شرکت بیمه آسیا منتقل و شرکت بیمه آسیا موظف شد که تعهدات شرکت‌های بیمه ملی شده را نسبت به بیمه‌گزاران بیمه عمر به عهده بگیرد. لازم به ذکر است که شرکت سهامی بیمه دانا نیز با تصویب مجلس شورای اسلامی در سال ۱۳۶۸ تاسیس و به صورت تخصصی در بخش اشخاص فعال شد و از سال ۱۳۷۶ نیز به جمع سایر شرکت‌ها با فعالیت در همه زمینه‌های بیمه‌ای پیوست.

حال پس از تاریخچه بیمه عمر به تعریفی از بیمه عمر و بخصوص بیمه عمر و پس‌انداز می‌پردازیم:

انسان در انجام کارهای روزانه خود ممکن است با حوادث غیرمترقبه روبرو شود که در نتیجه آنها علاوه بر صدمات جانی، متحمل خسارات مالی نیز بشود.

تحمل بسیاری از این خسارات، چه بر اموال و چه بر جان اشخاص، معمولاً از حیثه قدرت و ظرفیت مالی بسیاری از مردم و حتی غالب سازمان‌های بازرگانی خارج است لذا عملی که بیمه انجام می‌دهد این است که خسارات وارده را بین عده زیادی از مردم که با این‌گونه خطرات مواجه هستند سرشکن می‌سازد و بدین نحو آنها در تحمل خسارت به‌طور مساوی شرکت می‌جویند و هزینه‌ای که به‌هر یک از آنها تحمیل می‌شود عبارت است از مقدار حق بیمه‌ای که می‌پردازند. از تمرکز این حق بیمه‌ها، سرمایه‌ای بوجود می‌آید که علاوه بر پرداخت هزینه‌های مختلف اداری شرکت‌های بیمه، صرف تأمین خسارات اشخاص نیز می‌شود. با توجه به نکات بالا می‌توان گفت: که بیمه وسیله‌ای است که مردم به کمک آن فشار خطرات موجود را از خود به موسسات و شرکت‌هایی که مایل به قبول ریسک‌های مذکور هستند، منتقل می‌سازد. به عبارت دیگر فلسفه وجودی

بیمه چنین است که مردم را علیه خسارات مالی و صدمات بدنی ناشی از اتفاقات نامعلوم و غیرقابل پیش‌بینی حفظ نموده و مسئولیت این تضمین را به عهده موسسات بیمه محول می‌سازد.

تعریف بیمه عمر و پس‌انداز:

بیمه عمر و پس‌انداز عبارت است از عقد قرارداد بین یک شرکت بیمه و یک شخص حقیقی یا حقوقی که به موجب آن شرکت بیمه (بیمه‌گر) تکالیف و تعهداتی در مقابل شخص حقیقی یا حقوقی (بیمه‌گزار) بر عهده می‌گیرد که به مرگ و زندگی یک یا چند شخص حقیقی (بیمه‌شده) بستگی دارد. بیمه‌گر متعهد است که در انتهای مدت بیمه، چنانچه بیمه‌شده در قید حیات باشد، سرمایه بیمه‌نامه را به بیمه‌گزار و چنانچه در طول مدت بیمه‌نامه، بیمه‌شده فوت کند، سرمایه بیمه‌نامه را به وراثت و یا ذینفع بیمه‌نامه پرداخت کند. بیمه‌گزار هم متقابلاً تعهد می‌کند که مبلغ حق بیمه را به صورت یکجا در تاریخ شروع بیمه یا به طور اقساط در طی مدت بیمه به بیمه‌گر بپردازد.

۲- تعریف اقتصاد خانواده:

اقتصاد خانواده عبارت است از: تخصیص منابع محدود قابل دسترس به مهم‌ترین نیازها و خواسته‌های خانواده. در این تعریف منظور از منابع، همان مبادی و راه‌های درآمدی خانواده است که طبیعتاً محدود اما قابل تحصیل است و نیازها همان مسائل متعددی است که بقا و پایداری شالوده خانواده به ارضاء آنها بستگی دارد و به‌طور کلی شامل نیازهای اولیه و ثانویه خانواده می‌شود. رییس خانواده با در نظر گرفتن درآمد محدود و وجود نیازهای اساسی باید بهترین ترکیب را در میزان هزینه‌ها انجام داده و بهره‌برداری بهینه را از درآمد حاصله نتیجه‌گیری کند. در

این مقاله سعی بر این است که ضرورت پس‌انداز را به عنوان یک پارامتر مهم از نیازهای اساسی خانواده و در ردیف هزینه‌های ضروری معرفی کنیم.

۳ - چگونگی رابطه بیمه عمر و پس‌انداز در دوام و استحکام خانواده در هنگام وقوع خطر و جبران خسارت

بیمه عمر یکی از عوامل بسیار لازم در هر اجتماعی است که می‌توان بوسیله آن از نظر مادی مرگ نان‌آور خانواده را برای بازماندگان جبران کرد. بیمه عمر حفاظت خانواده بیمه‌گذار را به عهده می‌گیرد زیرا با مرگ سرپرست خانواده که منجر به قطع درآمد می‌شود، خانواده متوفی از لحاظ اقتصادی با مشکلات فراوان روبرو می‌شود که عواقب آن از لحاظ اقتصادی و اجتماعی بسیار ناگوار است.

بدون امکانات معیشتی و ارضای تمایلات اولیه و نیازهای اساسی خانواده مثل مسکن، خوراک، درمان و ... دوام خانواده تقریباً غیرممکن است. تامین این نیازهای اساسی به عهده رییس خانواده (صاحب درآمد) است. از آنجا که حوادث و اتفاقات همیشه و به طور طبیعی در کمین انسان است این اتفاقات روال عادی زندگی را متلاطم و در مواردی متلاشی می‌گردانند و باز از آنجا که انسان صاحب فکر و اندیشه است و باید آینده نگر و منتظر پدید آمدن خطرات و اتفاقات غیرارادی باشد، منطق حکم می‌کند که برای جبران صدمات و لطماتی این چنینی، آماده و مهیاباشد و توان خویش را برای مقابله نیرومند سازد. دارا بودن پس‌انداز و داشتن بنیه توانمند اقتصادی تا حد بسیار زیادی یاور خانواده و پاسخگویی مناسب و مطمئن برای مواقع استیصال و درماندگی است، حتی پس از مرگ.

با دارا بودن پوشش بیمه عمر و پس‌انداز

و با اندوخته‌های بسیار اندک و با توجه به ماهیت این نوع بیمه، شخص از زمان پرداخت اولین قسط حق بیمه، صاحب سرمایه انتخاب شده است. هر چند که دریافت سرمایه بیمه هر قدر هم که زیاد باشد نمی‌تواند جبران کننده خسارتی مثل مرگ باشد، اما بدرستی و حقاً می‌تواند از فروپاشی اساس خانواده جلوگیری کند و این یکی از مهم‌ترین اهداف بیمه عمر و پس‌انداز است.

۴ - نقش بیمه عمر و پس‌انداز در ایجاد نظم اقتصادی و رفاه خانواده

وجود یک محیط آرام و بی‌دغدغه یکی از بدیهی‌ترین تمایلات انسان است و همواره بشر سعی داشته است که با فعالیت‌های اقتصادی برای ساختن یک زندگی بهتر، کوشش خویش را بکارگیرد.

بیمه عمر و پس‌انداز با توجه به ویژگی‌های خاص خود می‌تواند تا حدود زیادی متضمن بوجود آمدن آرامش و راحتی خیال خانواده در حال و آینده باشد. همان‌طور که می‌دانیم، هر خانواده در یک مقطع مشخص مثلاً در هر ماه یک میانگین درآمد و هزینه مشخص دارد. بطور طبیعی هزینه‌های هر خانواده دارای اولویتی است که عبارتند از: هزینه‌های ضروری، نیمه ضروری و غیرضروری.

آنچه مشاهده می‌شود این است که هزینه‌های غیرضروری و تا حدودی نیمه ضروری اغلب به شکل سرمایه‌های غیر متحرک و نازا ظاهر می‌شوند. مثلاً تعویض ماشین، فرش، رنگ منزل، خرید وسایل غیرضروری، و امثالهم. بنظر می‌رسد چنانچه این نوع بیمه با توجه به دارا بودن خاصیت پس‌اندازی، خوب معرفی و دقیق شناسایی شود و خانواده بدانند که با پرداخت‌های بسیار اندک امروز صاحب سرمایه‌ای بزرگ در فردا هستند، قسمتی از

درآمد خویش را به سمت این نوع بیمه‌نامه سوق خواهند داد و هنگامی که این اطمینان حاصل شود که حتی پس از مرگ وارثان از ثمره این نوع بیمه منتفع می‌شوند شاید از هزینه‌های ضروری نیز بکاهند و با استقبال از فردایی بهتر و روشنتر و در صورت لزوم تلاش بیشتر و صرفه‌جویی در مصرف، به این امر خطیر مبادرت ورزند.

سخن دیگر این است که یکی از مهم‌ترین آفات خانواده نگرش ابهام آمیز اعضا نسبت به آینده از نقطه نظر مالی است. داشتن ذهنیت در مورد عدم استقلال مالی در آینده، مصدر بسیاری از نابسامانی‌های اجتماعی به ویژه در افراد جوان خانواده است. اگر فرد بداند که خطرات احتمالی تهدیدکننده‌اش قابل انتقال است و اگر بداند که بدون اتکا به هیچ‌کس خود صاحب سرمایه‌ای در آینده خواهد بود، تا حد امکان سعی می‌کند در مقطع فعلی بیشتر تلاش کند و گام‌هایی موثر و مطمئن‌تر بردارد چرا که می‌داند پس‌اندازهایش در آینده به سرمایه‌ای قابل توجه تبدیل شده و دستخوش آفات اقتصادی و مالی نمی‌شود.

۵ - مقایسه‌ای بین تشکیل سرمایه در بیمه عمر و پس‌انداز با سیستم بانکی

تا بدینجا گفتیم که پس‌انداز نقش کلیدی در دوام و رفاه خانواده دارد و علاوه بر آنکه باعث اطمینان خاطر است، می‌تواند در مواقع اضطراری پاسخگوی نیازها باشد. از آنجا که درآمد خانواده محدود است و تشکیل پس‌انداز با توجه به هزینه‌های روزانه کاری نسبتاً مشکل است، باید پس‌اندازی مورد توجه خانوارها قرار گیرد تا در هر مقطع که نیاز باشد، قابل دسترس و سودآور باشد. بنابراین بحث مقایسه، جهت اطلاع خانواده‌ها و انتخاب نوع پس‌انداز و تاثیر آن بر درآمد خانواده و نهایتاً ثروت خانواده ضروری و مفید به نظر می‌رسد.

در ساختار بیمه عمر و پس‌انداز چگونگی تشکیل سرمایه، حجم سود حاصله، مدت و نحوه استفاده از اندوخته بوجود آمده با آنچه در نظام بانکی مرسوم است، اختلاف ریشه‌ای دارد. برای روشن شدن این اختلاف لازم است که نحوه تشکیل سرمایه در بیمه عمر و پس‌انداز را با سپرده‌گذاری در بانک که بیشترین سود را به افراد می‌پردازد، مقایسه کرد.

در نظام بانکی سپرده‌گذار باید اصل سپرده را به‌طور دفعی و یکجا به بانک بسپارد که این موضوع برای بسیاری از افراد و خانواده‌ها غیرممکن است، ولی در بیمه عمر و پس‌انداز انتخاب حجم سرمایه به عهده بیمه‌گذار است که اندک اندک شکل می‌گیرد. شاید بتوان گفت که این مهم‌ترین مزیت بیمه عمر و پس‌انداز است. بیمه‌گذار با پرداخت اولین قسط حق بیمه، در صورت فوت عملاً صاحب سرمایه انتخاب شده است و در صورت حیات، در پایان مدت بیمه کل سرمایه یکجا به وی مسترد می‌گردد. هدف از سپرده‌گذاری در نظام بانکی کسب سود از طریق سرمایه‌گذاری‌های بانک است و سودآور بودن سپرده بستگی به زمان بیشتری است، یعنی هرچه زمان سپرده‌گذاری بیشتر باشد (حداکثر ۵ سال) سود هم بیشتر است اما در بیمه عمر و پس‌انداز مدت بیمه اختیاری و میزان حق بیمه بر اساس توان اقتصادی خانواده تعیین می‌شود و با توجه به این حق بیمه، میزان سرمایه و حجم سود آن در مدت تعیین شده مشخص می‌شود.

همچنین شرکت‌های بیمه برای مبارزه با تورم و جلوگیری از کاهش سرمایه و جلب اطمینان بیمه‌گذاران خود، آنان را در منافع حاصل از سرمایه‌گذاری ذخایر از محل حق بیمه‌ها سهم می‌گردانند و این منافع را به

حساب هر یک از بیمه‌گذاران منظور کرده و از این محل سرمایه بیمه آنان را افزایش می‌دهند. با این روش شرکت‌های بیمه بیمه‌گذاران خود را مورد حمایت قرار می‌دهند در صورتی که این مطلب در سیستم بانکی امکان‌پذیر نمی‌باشد.

در بیمه عمر و پس‌انداز بیمه‌گذار می‌تواند از تسهیلات مربوط به این نوع بیمه استفاده کند. مثلاً بر اساس آن می‌تواند از محل اندوخته، بیمه‌نامه را بازخرید نماید و یا از محل بازخرید از تسهیلات مربوط به وام بیمه‌نامه استفاده کند، بدون این‌که بیمه‌نامه باطل شود. اما در نظام بانکی تا آخرین روز تعهد شده، سپرده‌گذار به غیر از سود حاصله خویش حق استفاده از اصل سپرده را دارا نیست و چنانچه مبلغ سپرده را در اختیار بگیرد، سودی به وی تعلق نخواهد گرفت و در مواردی، قسمتی از سود پرداخت شده با توجه به مدت، برگشت می‌شود.

بنابراین می‌توان استنباط کرد بیمه عمر و پس‌انداز تا حد زیادی پاسخگوی نیازهای ضروری خانواده در مواقع لزوم می‌باشد و خانواده‌ها با تعیین مبلغی به عنوان حق بیمه می‌توانند از چتر حمایتی این بیمه بهره کامل ببرند.

۶ - اطلاعات و آمار در زمینه فعالیت

انجام شده در شرکت سهامی بیمه آسیا
شرکت سهامی بیمه آسیا در سال ۱۳۷۳ مطالعات خود را جهت بازننگری در محاسبات و عرضه بیمه‌نامه‌های عمر و پس‌انداز با طرح جدید آغاز کرد و نهایتاً مقارن با اسفندماه همان سال طرح مذکور آماده ارائه شد. اولین بیمه‌نامه با سرمایه ۴۰ میلیون ریال در تاریخ ۷۳/۱۲/۱۰ صادر شد و تا تاریخ ۷۷/۷/۳۱ با گذشت کمتر

از چهار سال از شروع طرح، تعداد بیمه‌نامه‌های صادره به بیش از صد هزار مورد رسیده است.

به منظور ساده سازی طرح جهت عرضه آن به صورت گسترده، تمهیداتی به شرح ذیل انجام شد:

۱- ۶- با توجه به حجم محاسبات مربوط به این نوع بیمه‌نامه و لزوم حفظ اطلاعات برای مدت طولانی، صدور بیمه‌نامه با استفاده از سیستم ماشینی صورت می‌پذیرد و از این طریق نه تنها امکان صدور آن در حجم زیاد فراهم شد بلکه، نگهداری اطلاعات نیز به سادگی امکان‌پذیر بوده و دستیابی به ذخایر ریاضی بیمه‌نامه و سایر اطلاعات مربوط به آن تسهیل شده است.

۲- ۶- بیمه‌شدگان فقط در هشت گروه سنی از پانزده تا ۶۵ سال طبقه‌بندی شده و مدت بیمه‌نامه به ۵، ۱۰، ۱۵ و ۲۰ سال محدود شده است. برای محاسبه حق بیمه فقط چهار جدول با توجه به این اطلاعات تهیه شده است، لذا محاسبه حق بیمه برای هر فرد به راحتی امکان‌پذیر است.

۳- ۶- تشریفات مربوط به آزمایشات پزشکی در حداقل ممکن صورت می‌پذیرد.

تحلیلی از صدور بیمه‌نامه :

به منظور تحلیل و بررسی نتایج حاصل از اجرای طرح می‌توان تعداد بیمه‌نامه‌های صادره را با توجه به عوامل مختلف به شرح ذیل طبقه‌بندی کرد:

الف - تعداد بیمه‌نامه‌ها و توزیع آن در مناطق مختلف جغرافیایی .

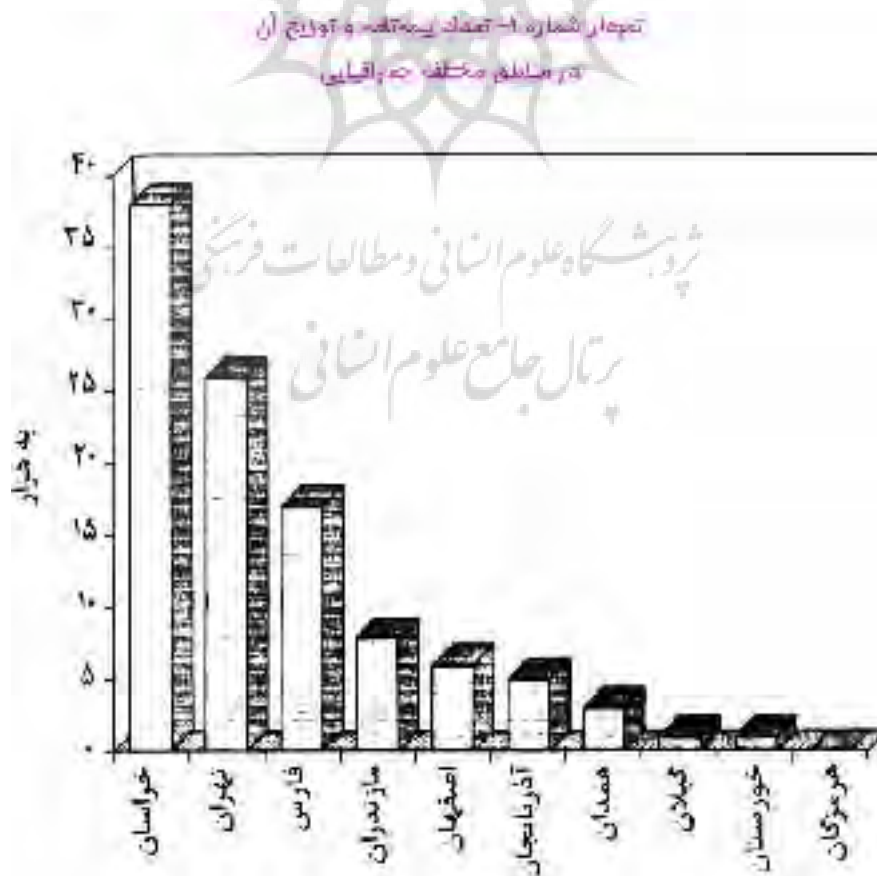
ب - طبقه‌بندی بیمه‌نامه بر اساس مدت بیمه‌نامه .

ج - طبقه‌بندی بیمه‌نامه بر اساس ترکیب سنی بیمه‌شدگان .

الف - تعداد بیمه‌نامه‌ها و توزیع آن در مناطق مختلف جغرافیایی

ردیف	منطقه	تعداد بیمه‌نامه	درصد از تولید
۱	(۵) خراسان	۳۸۴۹۸	۳۶/۵
۲	(۱) تهران	۲۵۸۳۳	۲۴/۵
۳	(۸) فارس	۱۶۵۳۰	۱۵
۴	(۲) مازندران	۸۲۸۸	۸
۵	(۷) اصفهان	۶۳۹۲	۶
۶	(۴) آذربایجان	۴۹۳۲	۴/۵
۷	(۳) همدان	۲۷۸۶	۲/۵
۸	(۶) گیلان	۱۴۷۸	۱/۵
۹	(۱۰) خوزستان	۷۴۷	۱
۱۰	(۹) هرمزگان و کرمان	۲۰۵	۰/۵
	جمع کل	۱۰۵۶۸۹	۱۰۰

نمودار شماره (۱)



ب - طبقه بندی بیمه‌نامه‌ها بر اساس مدت بیمه‌نامه

جدول شماره (۲)

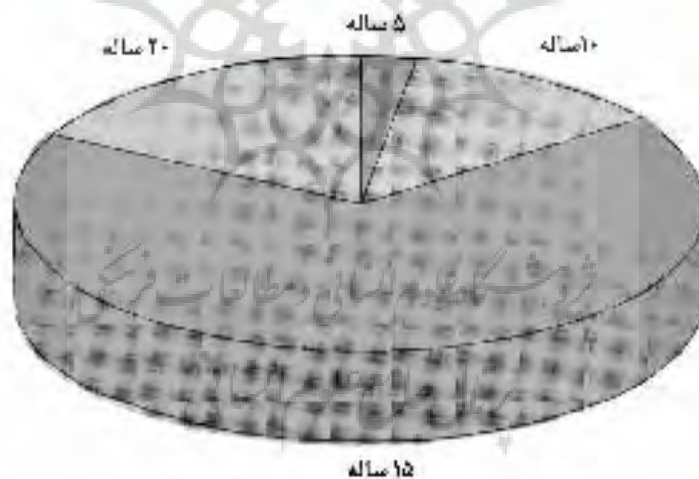
مدت بیمه‌نامه به سال	۵	۱۰	۱۵	۲۰	جمع
تعداد	۲۷۵۲	۱۲۹۴۷	۷۱۶۸۶	۱۸۳۰۴	۱۰۵۶۸۹
درصد نسبت به کل	۲/۵٪	۱۲٪	۶۸٪	۱۷/۵٪	۱۰۰٪

نمودار شماره (۲)

ب - طبقه بندی بیمه‌نامه‌ها بر اساس مدت بیمه‌نامه
جدول شماره (۲)

مدت بیمه‌نامه به سال	۵	۱۰	۱۵	۲۰	جمع
تعداد	۲۷۵۲	۱۲۹۴۷	۷۱۶۸۶	۱۸۳۰۴	۱۰۵۶۸۹
درصد نسبت به کل	۲/۵٪	۱۲٪	۶۸٪	۱۷/۵٪	۱۰۰٪

نمودار شماره ۲ - تعداد بیمه‌نامه و توزیع آن بر اساس مدت بیمه‌نامه



با توجه به جدول شماره ۲ مشخص است که بیش از ۶۸ درصد از بیمه‌نامه‌ها با مدت ۱۵ سال به فروش رفته‌اند و همچنین روند فروش بیمه‌نامه ۲۰ ساله نیز رو به افزایش است. این مطلب بیانگر این مسأله می‌باشد که میزان حق بیمه در تصمیم‌گیری بیمه‌گزاران مؤثر بوده و خانواده‌ها علاوه بر مسأله پس‌اندازی بودن بیمه‌نامه، برای قسمت پوشش بیمه‌ای آن نیز اهمیت لازم را قائل شده‌اند. همچنین مدت بیمه‌نامه در تصمیم‌گیری شرکت برای سرمایه‌گذاری از محل منابع مالی این بیمه‌نامه مؤثر می‌باشد.

ج - طبقه بندی بیمه نامه بر اساس ترکیب سنی بیمه شدگان

جدول شماره (۳)

سن	زیر ۳۰ سال	۳۵ - ۳۱	۴۰ - ۳۶	۴۵ - ۴۱	۵۰ - ۴۶	۵۵ - ۵۱	۶۵ - ۵۶	جمع کل
تعداد	۳۹۱۹۶	۲۲۸۳۰	۲۰۳۳۶	۱۳۴۷۴	۶۶۰۰	۲۵۷۴	۶۷۹	۱۰۵۶۸۹
درصد	%۳۷	%۲۱/۵	%۱۹	%۱۳	%۶	%۲/۵	%۱	%۱۰۰

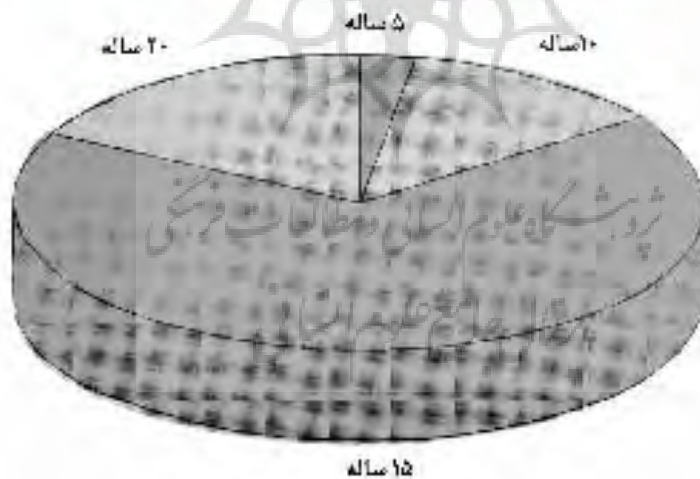
نمودار شماره (۳)

ب - طبقه بندی بیمه نامه ها بر اساس مدت بیمه نامه

جدول شماره (۲)

مدت بیمه نامه به سال	۵	۱۰	۱۵	۲۰	جمع
تعداد	۲۷۵۲	۱۳۹۲۷	۷۱۶۸۶	۱۸۳۰۴	۱۰۵۶۸۹
درصد نسبت به کل	%۲/۵	%۱۳	%۶۸	%۱۷/۵	%۱۰۰

نمودار شماره ۲- تعداد بیمه نامه و توزیع آن بر اساس مدت بیمه نامه



جدول شماره ۳ گویای این مطلب است که بیش از ۷۷ درصد از کل بیمه شدگان را افراد کمتر از ۴۰ سال تشکیل داده‌اند. این گروه از افراد بیشتر به قصد پس انداز، بیمه نامه را خریده‌اند در صورتی که خرید بیمه نامه توسط افراد با سنین بالاتر انگیزه تأمین آن بیشتر در نظرشان بوده است.

آمار خسارت این بیمه‌نامه تا تاریخ ۷۷/۷/۳۱ بالغ بر ۴۵ مورد فوتی بوده است که از این تعداد ۲۰ مورد فوت ناشی از بیماری و ۲۵ مورد فوت ناشی از حادثه می‌باشد. خسارات پرداختی بر روی بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز و بیمه تکمیلی فوت در اثر حادثه، در مجموع یک میلیارد و ۱۲۵ میلیون ریال است. همچنین تعداد هفت فقره خسارت معوق با سرمایه مجموع ۲۱۰ میلیون ریال در دست بررسی است.

آمار خسارت پرداختی در این رشته نیز گویای این مطلب است که امید به زندگی ترکیب بیمه شدگان زیاد بوده و نسبت کل خسارات به کل حق بیمه دریافتی ناچیز می‌باشد.

۷ - نتیجه گیری و پیشنهادهایی برای بهبود و توسعه بیمه عمر و پس‌انداز

در بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز ترتیبی اتخاذ شده است که بر اساس آن بیمه شده با پرداخت اقساط حق بیمه، نه تنها در طول مدت بیمه‌نامه بیمه‌شده تحت پوشش بیمه عمر است بلکه در پایان مدت با دریافت سرمایه یکجا، امکان مرتفع ساختن نیازهای ضروری را برایش میسر می‌سازد.

تحمل بسیاری از خسارات اقتصادی ناشی از مرگ و میر، حادثه و از کار افتادگی معمولاً از حیثه قدرت و ظرفیت مالی اکثر خانواده‌ها خارج است، لذا عملی را که بیمه عمر و پس‌انداز انجام می‌دهد این است که خسارات احتمالی اقتصادی خانواده را از قبل شناسایی و در صدمه‌مقابل با آن برمی‌آید.

به بیان دیگر بسیاری از مردم بعد از مرگ نان‌آور خانواده در وضع ناگواری قرار می‌گیرند، چرا که مرگ سرپرست خانواده، صرف نظر از صدمات روحی، مشکلات عدیده مالی برای افراد خانواده فراهم می‌آورد. بیمه عمر و پس‌انداز یکی از

عوامل بسیار ضروری و مورد نیاز هر اجتماعی است که می‌توان بوسیله آن تا حدود زیادی از نظر مادی مرگ سرپرست خانواده را برای بازماندگان جبران کرد. بیمه عمر و پس‌انداز حفاظت مالی خانواده بیمه‌گذار را به عهده می‌گیرد.

بنابراین لزوم بیمه عمر و پس‌انداز به عنوان یک وسیله پس‌انداز برای زندگی و دست مایه‌ای پس از مرگ برای بازماندگان و بقای خانواده ضروری می‌باشد.

سخن آخر این که با یک نگاه کلی به مجموعه بیمه و با یک قضاوت بی‌طرفانه باید گفت که با وجود استعدادهای سرشار و بالقوه و پتانسیل‌های فراوانی که این صنعت در کشور دارد، حقاً مورد غفلت و بی‌اعتنایی قرار گرفته است و بسیاری از خانواده‌ها نه تنها بیمه عمر و پس‌انداز را نمی‌شناسند بلکه از وجود آن بی‌خبرند.

با توجه به وضعیت فعلی اقتصاد کشور که به شدت نیازمند فعالیت‌های پولی و مالی در جهت کاهش تورم و افزایش درآمد به منظور پیشبرد اهداف نظام است، و از آنجا که بیمه ماهیتاً می‌تواند بازاری با درآمد سرشار، دائمی و برخوردار از پشتوانه مردمی برای دولت بیافریند، و این درآمد نهایتاً در راستای سیاست‌های نظام اقتصادی منجر به افزایش سطح رفاه خانواده‌ها می‌گردد، معرفی و شناساندن بیمه به مردم و خانواده‌ها در چارچوب یک برنامه تبلیغی منسجم، گسترده و پی‌گیر یک ضرورت اجتماعی و یک امر مهم و اجتناب‌ناپذیر است و توجه بیشتری را از طرف مسئولین می‌طلبد.

در پایان، پیشنهادهایی جهت توسعه بیمه عمر و پس‌انداز به شرح ذیل ارائه می‌گردد:

- نشر کاتالوگ و برشورهای تبلیغاتی و ارائه آن در سطح گسترده در مدارس و دانشگاه‌ها و مؤسسات فرهنگی و آموزشی.

- نصب تابلوها و پوسترهای تبلیغاتی در اماکن مختلف.

- راه‌اندازی مسابقات در مورد مفاهیم بیمه‌ای از طریق نشریات.

- آگهی‌های تبلیغاتی، میان پرده‌های تلویزیونی و برنامه‌های آموزشی از طریق صدا و سیما.

- تشویق شبکه فروش نمایندگی به عرضه این نوع بیمه‌نامه و حمایت شرکت‌های بیمه از نمایندگان موفق در این رشته با دادن جوایز مختلف نسبت به فعالیتشان.

- استخدام بازاریاب (خارج از ضوابط جذب نمایندگی‌ها) که فقط در زمینه عرضه بیمه‌های عمر و پس‌انداز فعالیت داشته باشند.

- ارائه تسهیلات خاص برای بیمه‌گذاران عمر و پس‌انداز به ویژه در هنگام پرداخت خسارت.

- تنوع بخشیدن به طرح‌های مختلف بیمه‌ای و الحاقیه‌های تبعی آن با توجه به نیاز بیمه‌گذاران و همچنین فراهم آوردن شرایطی برای صدور بیمه‌نامه‌های گروهی عمر و پس‌انداز.

- و در خاتمه فراهم آوردن امکاناتی برای کادر فنی شرکت‌های بیمه برای کسب اطلاع از آخرین اطلاعات در زمینه انواع و فروش آن در کشورهایی که در زمینه بیمه عمر پیشرو هستند.

والسلام