

بررسی علل عدم توسعه بیمه‌های زندگی در ایران

استاد راهنما: دکتر حسین پناهیان

اساتید مشاور: دکتر محسن رسولیان و علی صباغیان

دانشجو: فاطمه فیروزی (مقطع کارشناسی ارشد مدیریت دولتی)

چکیده

گسترش بیمه‌های زندگی در یک کشور نه تنها نمایانگر بهبود وضع مالی مردم است، بلکه وسعت آگاهی و هوشیاری آنها را نشان می‌دهد و معلوم می‌نماید که راه مقابله با حوادث را شناخته‌اند، ولی مردم کشور ما به دلایل گوناگون از نقش مهم و مؤثری که این نوع بیمه‌ها در گسترش تامین و رفاه خانواده‌ها دارند آگاه نیستند و کمتر مجالی برای طرح و توسعه آنها فراهم شده است. برای مقابله با این وضع در این تحقیق سعی شده است علل و عوامل مربوط به رشد و توسعه بیمه‌های زندگی شناسایی شود.

تحقیق حاضر در ۵ فصل تدوین شده که در فصل اول کلیات موضوع بیان گردید که شامل مواردی همچون اهمیت موضوع، هدف از انتخاب موضوع فرضیات تحقیق و... می‌باشد. فصل دوم شامل مبانی نظری و تئوریک تحقیق می‌باشد که به توضیح انواع مختلف بیمه‌های زندگی اعم از (عمر، مستمری، حوادث، درمانی، بازنشستگی) می‌پردازد و در پایان همین فصل با توجه به اینکه عصر ما عصر اطلاعات و تغییر می‌باشد، ضروری است که طرح‌های جدید بیمه‌های زندگی و بیمه‌های الکترونیکی را معرفی کنیم. در فصل سوم برای پاسخ به این سؤال که چه عواملی مانع رشد و گسترش بیمه‌های زندگی در ایران است آنها را به شرح زیر دسته بندی کرده‌ایم:

۱. علل مربوط به عوامل اقتصادی ۲. علل مربوط به عوامل برنامه ریزی ۳. علل مربوط به عوامل بازاریابی و تبلیغات، و...

اسناد و مدارک موجود در فاصله زمانی سال‌های ۱۳۷۱ تا ۱۳۸۱ مورد بررسی قرار

گرفت تا روند رشد این رشته بیمه‌ای به دست آید. به طرح چند سؤال در زمینه مربوطه پرداخته شد و سپس تک تک فرضیه‌ها با استفاده از روش‌های آماری t استودنت، فردمن و کروسکال و الیس مورد آزمون قرار گرفت و هر چهار فرضیه مورد قبول واقع شد. فصل پنجم نیز شامل نتیجه‌گیری و پیشنهادها است که در مجموع یافته‌های حاصل از پژوهش نشان می‌دهد که دلایل فراوانی برای عدم توسعه بیمه‌های زندگی وجود دارد که موارد زیر از جمله آنها است:

۱. عدم توسعه فرهنگ مناسب بیمه‌ای ۲. وجود تورم که کاهش قدرت خرید سرمایه بیمه شده را در موعد پرداخت نشان می‌دهد ۳. عدم نوآوری و خلاقیت در فروش انواع بیمه‌های زندگی متناسب با نیاز اقشار مختلف جامعه ۴. کاهش میزان پس انداز خانوارها و عدم اعتقاد به اولویت خرید بیمه نامه در مقایسه با سایر امکانات ۵. هزینه بر بودن بیمه نامه‌های عمر و پس انداز برای مشتری در مقایسه با سایر سرمایه‌گذاری ۶. عدم ارائه برنامه مناسب برای مشارکت بیمه‌گذار در منافع حاصل از سرمایه‌گذاری ذخایر توسط بیمه‌گر ۷. عدم ارائه خدمات مطلوب در زمینه فروش و پس از فروش ۸. عدم سرمایه‌گذاری ذخایر در طرح‌هایی که مورد نیاز مشتریان بیمه عمر است و عدم ایفای تعهد به همین دلیل و...

با توجه به موارد فوق برای گسترش این رشته بیمه‌ای موارد زیر پیشنهاد می‌شود:

۱. ضرورت بازننگری و ایجاد تنوع در سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه و حضور فعال در بازار سرمایه؛
۲. تبدیل نظام نظارت تعرفه‌ای به نظارت مالی (به روز شدن تعرفه‌ها)؛
۳. برنامه ریزی برای جذب مشتریان بالقوه و تبدیل آنها به مشتریان بالفعل؛
۴. مشتری‌مداری و حرکت به سوی حذف بوروکراسی در پرداخت خسارت؛
۵. طراحی و عرضه بیمه نامه‌های جدید و مطابق با نیازهای مشتریان که این هدف تنها با آموزش تکنیک‌های روز امکان‌پذیر است؛
۶. ارائه خدمات مطلوب در زمینه فروش و پس از فروش؛
۷. معرفی بیمه به دانش‌آموزان، تسلی‌های جدید به روش علمی و فنی در قالب درس؛
۸. توسعه شرکت‌های بیمه خصوصی؛
۹. انجام دقیق به موقع تعهدات شرکت‌های بیمه؛
۱۰. گسترش تبلیغات بیمه‌ای سالم.