

تجزیه و تحلیل نیازهای مالی در آستانه قرن بیست و یکم^۱

ترجمه پری میرزایی رضایی

خلاصه

ارائه چشم‌اندازی در مورد پوشش بیمه‌های زندگی فراگرد ساده‌ای نیست و نیازمند یک مشاور کارآزموده و نیز دستیابی به نرم‌افزار مناسب است. برای تعیین مبلغ بیمه و مدت زمان پوشش، محاسبه ارزش فعلی مسؤلیتهای آینده در صورت فوت، از کارافتادگی یا بازنشستگی در این چشم‌انداز، در هر لحظه از زمان که نیاز باشد، امری ضروری است. فروشنده بیمه زندگی در آینده باید یک پزشک مالی باشد.

در طرح موضوع تجزیه و تحلیل نیازهای مالی در بازار بیمه امروز لازم است که ابتدا محیط وسیع‌تری که بیمه در آن عمل می‌کند مورد بررسی قرار گیرد. در این خصوص، محیط اقتصادی به ویژه با افزایش پیچیدگی و رشد انواع تخصصها و مشاغل و نیاز روزافزون به تأمین مالی در موارد فوت یا از کارافتادگی، تحصیل فرزندان و مقرری بازنشستگی بسیار درخور توجه است.

ارزش‌گذاری مالی برای زندگی شخص در حالت‌های فوت یا از کارافتادگی، برخلاف ارزش‌گذاری روی یک ماشین در مورد تصادفات کار بسیار مشکلی است. طی پژوهشی در بازار بیمه عمر ایالات متحده، این نتیجه به دست آمده که اکثر موارد (۷۴ درصد)، کمتر از ارزش روز بیمه شده‌اند. بر خلاف بیمه اتوموبیل که در اکثر موارد (۸۶ درصد)، به میزان کافی بیمه شده‌اند. امروزه، دیگر فروش بیمه عمر با معیارهای استاندارد که در طول پنجاه سال گذشته رواج داشته میسر نیست. این معیارها براساس برآوردهای تخمینی از نیازهای مشخص بیمه شده استوار است و خصوصیات منحصر به فرد آنها را

1. I. E. Muhanna, "Financial Need Analysis at the Dawn of the 21 st Century", *Omnilife*, Omnilife Insurance Company Limited, London, 1996.

مدنظر قرار نمی‌دهد. بدین قرار یک بیمه عمر، به‌طور کلی:

- مبلغ بیمه شده‌ای بین دو تا پنج برابر درآمد سالیانه شخص بیمه شده را داراست؛

- سررسید آن ۲۰ سال پس از تولد آخرین فرزند است؛

- از مبلغ بیمه شده مناسب برخوردار است؛

- حق بیمه ثابتی دارد؛ و

- مبلغ معین یا بازنشستگی یا مستمری را برای بیمه شده برقرار می‌سازد.

فروشنندگان بیمه‌های زندگی، به عنوان نه چندان خوشایندی شهرت یافته‌اند، مانند:

- چرب زبان

- اقناع کننده یا تحمیل کننده

- کسی که از موقعیتهای بد سوء استفاده می‌کند

- فریب‌دهنده / خود محور

- کسی که ابزار لازم برای برآورد نیازهای مشتری در اختیار ندارد

متقابلاً، با نرم‌افزار پیشرفته، بیمه‌نامه زندگی را می‌توان براساس احتیاجات و توان مالی

هر فرد تنظیم کرد، بنابراین در مثالی که در زیر می‌آید، سه حالت مختلف برای مشتری

براساس خصوصیات شخصی یعنی خواسته‌های ذهنی او و نیز وضعیت واقعی او

طراحی و بنا می‌شود: چه قدر درآمد دارد؛ در n سال آینده چه مقدار دریافتی خواهد

داشت؛ آیا همسر او در حال حاضر یا در آینده اشتغال خواهد داشت یا نه؛ آیا در حال

حاضر فرزند دارد یا در آینده می‌خواهد دارای فرزند شود؛ آیا می‌خواهد فرزندانش در

گران‌ترین سطح یا ارزان‌ترین سطح ممکن تحصیل کنند و غیره. برای سادگی مسأله،

کسورات مربوط به مالیات یا بازنشستگی در نظر گرفته نشده است. تقریباً در تمامی

موارد، مشتری در صورت نیاز به مشاوره تخصصی معمولاً به یک مشاور مثل پزشک یا

وکیل برای حصول بهترین نتیجه مراجعه می‌کند. اما فروشنده بیمه عمر، که در این مورد

مشاور نامیده می‌شود، حرکت اول را انجام می‌دهد، یعنی او بیشتر به مشتری مراجعه

می‌کند آن هم به عنوان یک دستفروش نه در قالب مشاور حرفه‌ای.

پزشک متخصص، براساس تشخیص پزشکی خویش از بیمار چیزهایی می‌پرسد؛

مریض را معاینه و نیز قبل از اینکه نحوه درمان را مشخص کند، آزمایشهایی از او به عمل

می‌آورد. افزون بر این، پزشک در صورتی که لازم باشد به بیمار خود گوشزد خواهد کرد

که در مشاوره خود تجدیدنظر کند. بنابراین اگر فروشنده بیمه عمر بخواهد احترام

مشتریان را برای خود نگه دارد باید با آنها مثل پزشک رفتار نماید یعنی برای مشاوره با مشتریان باید یک پزشک مالی باشد. او باید نیاز مشتری را با توجه به واقعیات موجود و استفاده از روشهای علمی در برآورد ریسک برای ارائه مشاوره تخصصی برآورده سازد. او همچنین باید در فواصل زمانی، به منظور ملحوظ داشتن کلیه تغییرات از زمان آخرین مصاحبه، مشاوره خود را بازبینی کند.

بنابراین، فروشنده بیمه عمری که با روشها و فرآورده‌های قدیمی و ناقص کار می‌کند نمی‌تواند انتظار داشته باشد که نتایج مطلوبی از عملیات خود به دست آورد. شاید برای هر فروشنده به تنهایی لازم نباشد که خود را به پیشرفته‌ترین تکنیکها همراه با نرم‌افزار مناسب برای ارائه شکل مناسب پوشش مطابق با نیازهای بیمه‌گذار مجهز کند اما هر شرکت بیمه عمر یا شعبات آنها، در آستانه ورود به قرن بیست و یکم لازم است که با نرم‌افزار لازم و قابل دستیابی مجهز باشند تا بتوانند نیازهای پیچیده و افزوده مشتریان روز خود را برآورده سازند.

تعاقب منطقی در هر مثال:

۱. فرضیات؛ ۲. هزینه‌های پیش‌بینی شده متقاضی در طول سالهای اشتغال و پس از بازنشستگی؛ ۳. ارزش فعلی، در هر لحظه از زمان، بعد از تعهدات آینده متقاضی در حالتهای فوت، ازکار افتادگی یا بازنشستگی؛ و ۴. انتظارات مشتری در صورت زنده ماندن ایشان.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

فرضیات

تجزیه و تحلیل نیازهای مالی متقاضی در حالت اول نشان می‌دهد که او در ایفای تعهدات مالی خود و برآوردن انتظاراتی که از او می‌رود در سن حدود ۴۷ سالگی با مشکل مواجه خواهد شد. راههای مختلفی برای وضعیت مالی متقاضی در حالت اول وجود دارد، اما در این تجزیه و تحلیل، دو حالت مجزا مورد آزمایش قرار گرفته است:

حالت دوم: همسر متقاضی پس از ۵ سال شروع به کار می‌کند.

حالت سوم: فرزندان به مدرسه و دانشگاه ارزان‌تری فرستاده خواهند شد.

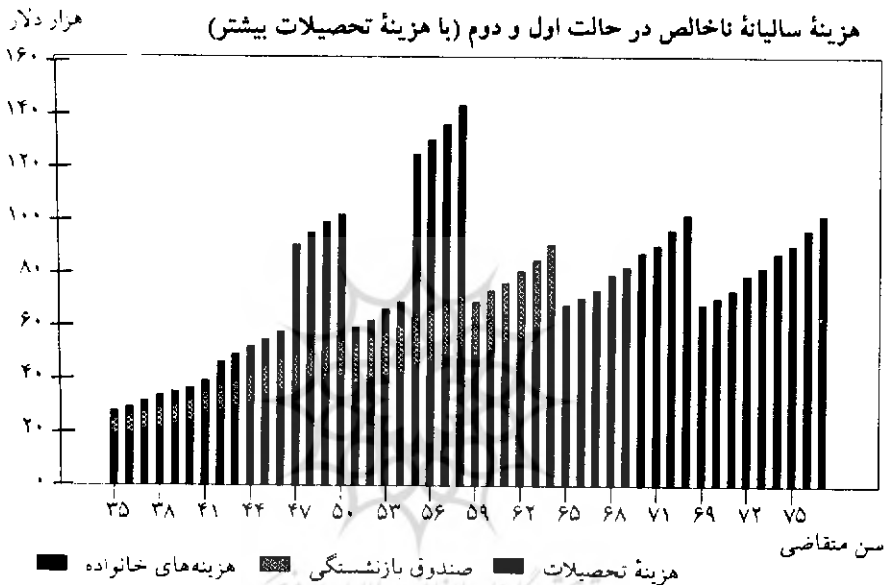
حالت سوم	حالت دوم	حالت اول	متقاضی
۳۵	۳۵	۳۵	سن
دلار ۳۰۰۰۰۰	دلار ۳۰۰۰۰۰	دلار ۳۰۰۰۰۰	درآمد سالیانه
٪۵	٪۵	٪۵	افزایش
۳۰	۳۰	۳۰	طول مدت زمان
همسر متقاضی			
۳۰	۳۰	۳۰	سن
۰	۰	۰	درآمد ۵ سال اول
۰	۱۰۰۰۰	۰	درآمد سالیانه پس از ۵ سال اول
۰	٪۵	۰	افزایش
۰	۲۵	۰	طول مدت زمان
فرزند اول			
۶	۶	۶	سن
دلار ۱۵۰۰	دلار ۳۰۰۰	دلار ۳۰۰۰	مدرسه *
۱۲	۱۲	۱۲	طول مدت زمان
دلار ۷۵۰۰	دلار ۱۵۰۰۰	دلار ۱۵۰۰۰	دانشگاه *
۴	۴	۴	طول مدت زمان
فرزند دوم			
۲	۲	۲	انتظار می‌رود در ... سالهای
دلار ۱۵۰۰	دلار ۳۰۰۰	دلار ۳۰۰۰	مدرسه *
۱۲	۱۲	۱۲	طول مدت زمان
دلار ۷۵۰۰	دلار ۱۵۰۰۰	دلار ۱۵۰۰۰	دانشگاه *
۴	۴	۴	طول مدت زمان
خانواده			
دلار ۲۰۰۰۰	دلار ۲۰۰۰۰	دلار ۲۰۰۰۰	هزینه سالیانه **
٪۵	٪۵	٪۵	تورم
دلار ۲۵۰۰۰	دلار ۲۵۰۰۰	دلار ۲۵۰۰۰	پس اندازها (نقدی)
٪۶	٪۶	٪۶	باز یافت
دلار ۱۰۰۰۰۰	دلار ۱۰۰۰۰۰	دلار ۱۰۰۰۰۰	بیمه عمر متقاضی
۶۰	۶۰	۶۰	تا سن

* تورم فرضی برای هزینه تحصیلات ۷ درصد

** هزینه سالیانه زندگی به استثنای هزینه تحصیلات.

- تمام ارقام به ارزش امروز است.

در هر سه حالت، هزینه‌های خانواده به جز در سه مورد روند افزایشی دارد (فارغ‌التحصیل شدن فرزندان و مرگ متقاضی) گرچه تأمین وجوه برای بازنشستگی برای هزینه‌های افراد پس از بازنشستگی است، اغلب به صورت درصدی از درآمد محاسبه می‌شود. سرانجام، هزینه تحصیل به دلیل موقتی بودن آنها باید همیشه جداگانه تجزیه و تحلیل شود.

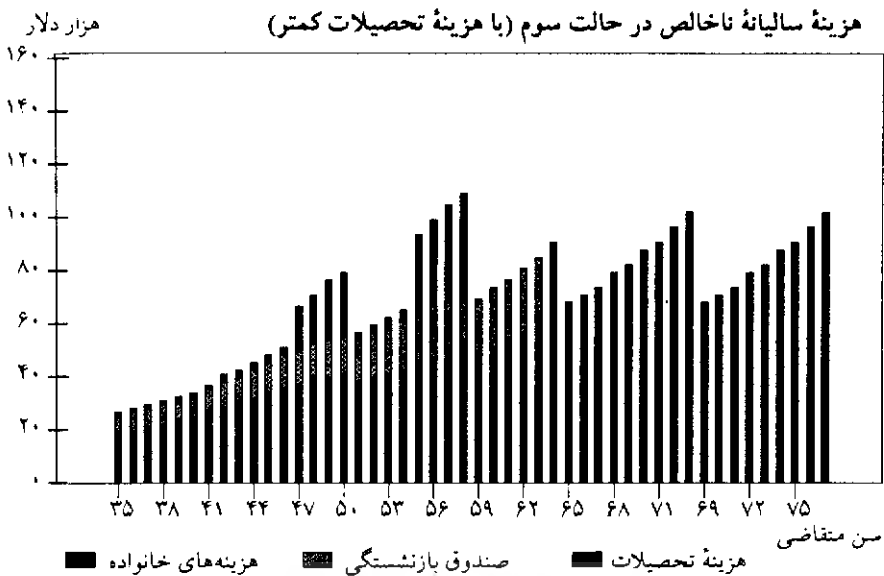


توضیح:

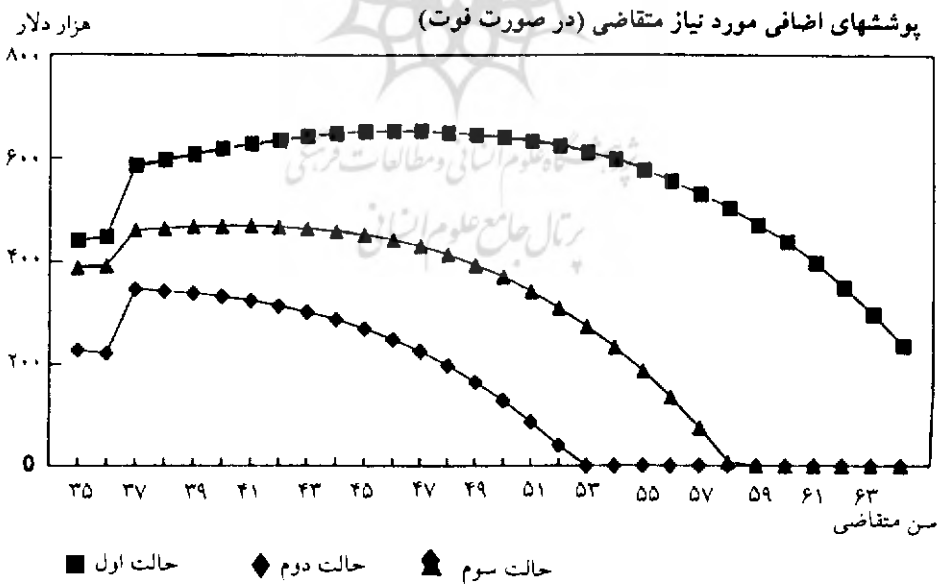
■ نمودار نشان دهنده هزینه تحصیلات فرزندان است. در سن ۳۵ سالگی متقاضی فرزند اول به مدرسه می‌رود و فرزند دوم هفت سال بعد وارد مدرسه می‌شود. فرزند اول ۱۲ سال بعد یعنی در سن ۴۷ سالگی متقاضی وارد دانشگاه شده و در سن ۵۰ دانشگاه را تمام می‌کند به همین دلیل هزینه تحصیل فرزند اول دیگر وجود ندارد و هزینه‌های تحصیل فقط مربوط به هزینه تحصیل در مدرسه فرزند دوم و از سن ۵۶ هزینه دانشگاه فرزند دوم است که در سن ۵۸ تمام می‌شود و از سن ۵۹ هزینه تحصیل وجود ندارد.

▨ این قسمت نمودار نشان دهنده هزینه بیمه بیمه شده تا سن ۶۴ است و از سن ۶۵ هزینه بیمه‌ای وجود ندارد.

■ این قسمت نشان دهنده هزینه زندگی است از سن ۶۹ به دلیل فوت فرضی بیمه شده هزینه زندگی خانواده کمتر شده است.



توضیح: در این نمودار هم تمام هزینه‌ها مثل نمودار ۱ است یا این تفاوت که فرزندان به مدرسه و دانشگاهی می‌روند که هزینه کمتری دارد.

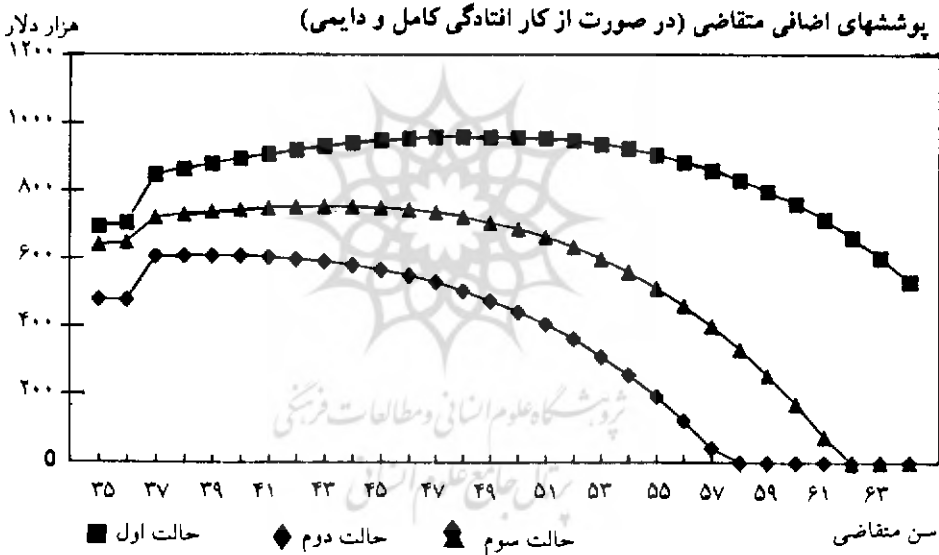


توضیح:

■ نشان دهنده هزینه‌ها در حالت اول است که فرزندان به مدرسه و دانشگاه با هزینه بیشتر می‌روند.

▲ نشان دهنده هزینه‌ها در حالت دوم است که فرزندان به مدرسه و دانشگاه با هزینه بیشتر می‌روند و همسر متقاضی ۵ سال بعد از شروع بیمه‌نامه به کار مشغول می‌شود.
◆ نشان دهنده هزینه‌ها در حالت سوم است که فرزندان به مدرسه و دانشگاه با هزینه کمتر می‌روند.

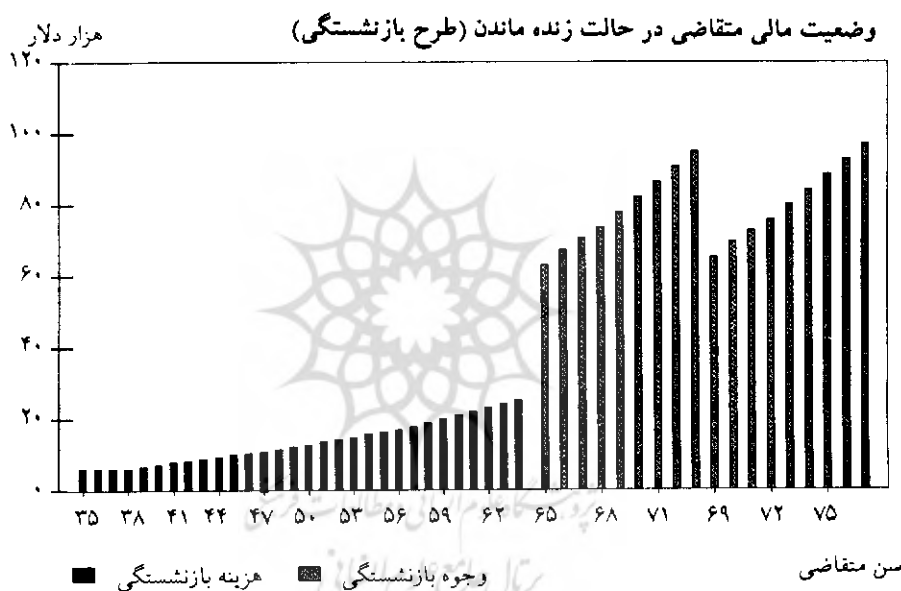
پوشش با پیدایش دومین فرزند افزایش می‌یابد. گرچه نیاز به افزایش پوشش در حالت‌های دوم و سوم از بین می‌رود، پوشش بیمه‌ای در حالت اول به دلیل زیاد شدن کسری، همان‌گونه که در آخرین نمودار ملاحظه می‌شود، شروع به افزایش می‌نماید. هزینه‌های مالی برای متقاضی در حالت ازکار افتادگی کامل و دائمی از خسارت در حالت فوت بیشتر است.



توضیح:

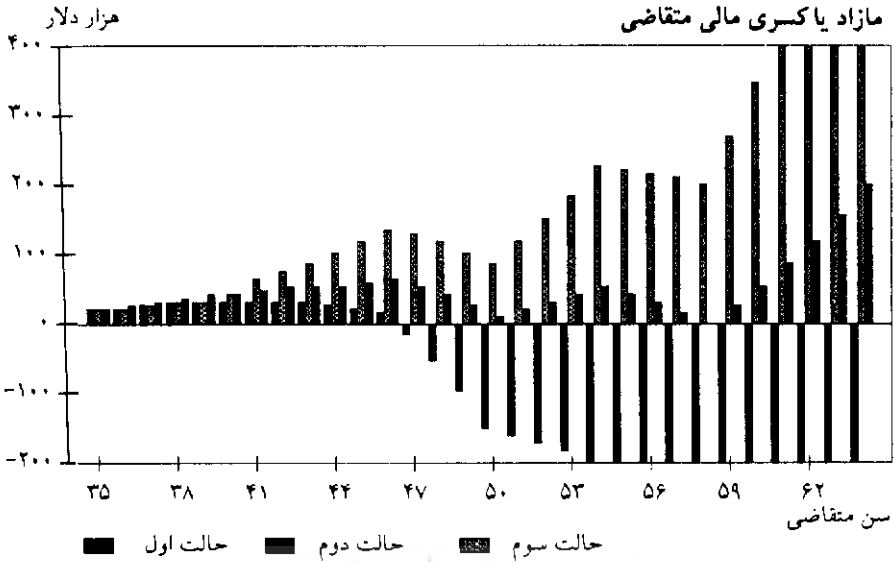
■ نشان‌دهنده حالت اول است و هزینه‌ها به دلیل نیاز به پوشش بیمه عمر و مستمری حاصل کار و هزینه‌های ازکارافتادگی دائم متقاضی بیشتر شده است.
◆ نشان دهنده حالت دوم است که به دلیل هزینه‌های بیمه ازکارافتادگی افزایش یافته است.
▲ نشان‌دهنده حالت سوم است که به دلیل هزینه‌های بیمه ازکارافتادگی افزایش یافته است.

تأمین مالی کامل برای بازنشستگی بسیار مشکل است لذا به منظور کاستن از مشکلات تأمین وجوه، متقاضی ممکن است سن بازنشستگی خود را بالا ببرد. این عمل، دو اثر مشخص دارد: ۱. سالهای استفاده از مستمری بازنشستگی را کاهش می‌دهد؛ و ۲. سالهایی را که متقاضی برای بازنشستگی تأمین وجوه می‌نماید افزایش می‌دهد. سرانجام، نمودار زیر وضعیت مالی متقاضی را در حالت‌های سه‌گانه پس از کسر تمام هزینه نشان می‌دهد. کسری‌ای که متقاضی تحت حالت اول ایجاد کرده، باعث آزمایش فرضیات مختلف شده است. ■



توضیح:

- نشان‌دهنده هزینه‌های بازنشستگی است که از سن ۳۵ تا ۶۵ سالگی ادامه دارد.
- نشان‌دهنده وجوه بازنشستگی بعد از بازنشسته شدن است و از سن ۶۹ به دلیل فوت فرضی بیمه شده وجوه کمتر می‌شود.



توضیح:

■ نشان‌دهنده هزینه‌ها (مآزاد یا کسری) متقاضی در حالت اول (یعنی فرزندان به مدرسه و دانشگاه با هزینه بیشتر می‌روند و همسر متقاضی درآمد ندارد) است که در این حالت متقاضی در سن ۴۷ سالگی با کسری مواجه می‌شود.

■ نشان‌دهنده هزینه‌ها (مآزاد یا کسری) متقاضی در حالت دوم است (فرزندان به مدرسه با هزینه بیشتر می‌روند و همسر متقاضی ۵ سال بعد درآمد دارد) در این حالت متقاضی با مشکل مالی مواجه نمی‌شود.

□ نشان‌دهنده هزینه‌ها (مآزاد یا کسری) در حالت سوم است (فرزندان به مدرسه با هزینه کمتر می‌روند) و متقاضی با مشکل مالی مواجه نمی‌شود.