

**مطالعه ویژگی‌های بیمه شدگان و
قراردادهای بیمه‌نامه‌های عمر و پس‌انداز
شرکت سهامی بیمه ایران طی سال‌های
۸۲-۱۳۷۵**

دکتر علی طلایی^۱

معصومه ثنائی^۲

چکیده

هدف از مقاله حاضر آن است که با زیرذره بین قراردادن اطلاعات مربوط به بیمه-گذاران بیمه عمر و پس‌انداز شرکت سهامی بیمه ایران طی سال‌های ۸۲-۱۳۷۵ ویژگی‌های بیمه‌گذاران را تشخیص دهد و ضمن بررسی طرح‌های مطرح موجود در دنیا و یا ارائه طرح‌های جدید و متناسب با فرهنگ و سنت خودمان بتوان از مزایای بی‌بدیل و کم‌نظیر بیمه‌های عمر و پس‌انداز بهره‌مند شد.

واژگان کلیدی

بیمه عمر، حق بیمه، مدت بیمه، سرمایه

۱. عضو هیئت علمی مؤسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی

۲. سیستم آنالیز ارشد و کارشناس ارشد سیستم بیمه عمر و پس‌انداز شرکت سهامی بیمه ایران

مقدمه

از ابتدای پیدایش جوامع بشری، انسان همواره در جست و جوی تامین جسمی، اقتصادی، اجتماعی و سیاسی بوده است و به همین دلیل، بیمه‌های اشخاص هم یکی از ابداعات انسان‌ها برای به دست آوردن تامین اقتصادی محسوب می‌شود.

از دیدگاه اجتماعی می‌توان گفت که بیمه‌های اشخاص یک طرح اجتماعی است نا از طریق جمع‌آوری پول (حق بیمه) بتوان خسارت فوت و از کار افتادگی و نقص عضو گروهی از افراد را که زودتر از موعد مقرر مورد انتظار دچار این حوادث می‌شوند، جبران کرد.

اساس بیمه‌های اشخاص، کاهش دادن آثار اقتصادی خطرهای جانی است که موجب از دست رفتن یا کاهش درآمدهای مالی یک شخص برای خانواده است.

بیمه عمر به عنوان یک اصل سرویس دهنده و تولید، پاسخگوی نیازهای اصلی و اساسی افراد بسیاری است و افراد زیادی که از احتمال محروم شدن وابستگان خود از یک درآمد مستمر و همیشگی نگران‌اند برای خرید بیمه‌های عمر اقدام می‌کنند. انسان‌ها نیاز به تامین دارند و این نیاز، ریشه در غریزه آدمی برای ثبات و بی‌نیازی دارد. لذا بیمه عمر نقش اصلی و سازنده در پاسخ گفتن به این نیاز انسانی خواهد داشت.

اثر دیگر بیمه عمر، همان عامل گردآوری سرمایه‌ها و در واقع جنبه پس‌اندازی آن است. در بسیاری از کشورها بیمه‌نامه‌های عمر که دارای عامل پس‌اندازی است، فرصت مناسبی در اختیار افراد برای پس‌انداز قرار می‌دهد، لذا یکی از عوامل موفقیت بیمه عمر در یک بازار، ایجاد جاذبه سرمایه‌گذاری است، یعنی شرایطی را که قراردادهای بیمه عمر برای تامین و سرمایه‌گذاری ارائه می‌دهند باید قابل رقابت با

امکانات موجود سرمایه گذاری در آن کشورها باشد. البته در این قسمت، تورم عامل بازدارنده است.

همچنین آثار اقتصادی بیمه عمر بر زندگی انسان‌ها را می‌توان در موارد زیر خلاصه کرد:

- اطمینان از آن که در آمد معین و مشخص پس از مرگ نان‌آور خانواده همچنان در مجاری اقتصاد و حیات این خانواده برای ادامه زیست جاری خواهد شد.
- برای زمان پیری و از کار افتادگی شخص یک منبع درآمد اضافی است تا زندگی ایام پیری و بازنشستگی کمتر چهره عبوس خود را به این افراد نشان دهد.
- به عنوان یک عامل تداوم و بقا برای فعالیت‌های تجاری محسوب می‌شود و نقش خود را به عنوان یک عامل پس اندازی ایفا می‌کند.
- بنابراین مطالعه ویژگی بیمه‌شدگان در بیمه‌های عمر می‌تواند در سیاست‌گذاری جهت توسعه این رشته و بهبود خدمات آن موثر باشد.

توصیف اطلاعات منتج از بانک اطلاعات

جدول ۱. فراوانی بیمه‌نامه‌های صادره بر اساس سال صدور بیمه‌نامه

سال	۷۵	۷۶	۷۷	۷۸	۷۹	۸۰	۸۱	۸۲	جمع
تعداد	۳۳۶	۳۳۷۵	۱۹۲۵۲	۵۳۷۱۴	۹۱۸۹۲	۹۸۹۵۵	۹۱۰۵۴	۸۸۲۶۰	
فراوانی به درصد	۱	۵	۴	۱۱	۲۰	۲۱	۱۹/۵	۱۸/۵	۱۰۰
فراوانی تجمعی	۳۳۶	۳۷۱۸۱	۴۶۴۳۳	۱۰۰۱۴۷	۱۹۲۳۳۹	۲۹۱۲۹۴	۳۸۲۳۸۴	۴۷۰۶۰	۸
فراوانی تجمعی به درصد	۱	۶	۱۰	۲۱	۴۱	۶۲	۸۱	۱۰۰	
میزان رشد در مقایسه با سال گذشته	۶/۳۵	۰/۸۱	۲/۷۹	۱/۷۱	۱/۰۷۷	۰/۹۲	۰/۹۷		

بررسی نحوه توزیع بیمه‌گذاران و تحلیل بیمه‌نامه‌ها در سال‌های مذکور

همانطور که از جدول ۱ ملاحظه می‌شود تعداد بیمه‌گذاران از ابتدا تا سال ۱۳۸۰، به جز سال ۱۳۷۷ که به میزان اندکی دچار نزول شده، همواره رشد داشته است. علت هم، عدم سرمایه‌گذاری صحیح از محل اندوخته ریاضی این بیمه‌نامه و عدم اطلاع‌رسانی صحیح به مدیریت ارشد شرکت به مدت سه ماه برای تعدیل نرخ‌های دریافت حق بیمه و توقف صدور بیمه‌نامه بود که لطمات جبران ناپذیری به بیمه ایران وارد آورد و به صورت تهدید داخلی برای شرکت و ایجاد فرصت جهت رقیبان خارجی درآمد.

همان‌طور که ملاحظه می‌شود سقوط اصلی آن پس از سال ۱۳۸۰ تاکنون به صورت مستمر ادامه یافته که متأسفانه این بار مقطعی نبوده و به لحاظ تصمیم‌سازی‌های ناصحیح مدیریتی ناشی از ارزش قایل نشدن به نیروهای خبره و متعهد و سپردن کار به شرکت‌های منتصب و غیر متخصص فن صورت گرفته است.

جدول ۲. وضعیت جنس بیمه‌گذاران

جنس	فراوانی	فراوانی به درصد	فراوانی تجمعی	فراوانی تجمعی به درصد
مرد	۳۴۳۶۹۴	۷۳	۳۴۳۶۹۴	۷۳
زن	۱۲۶۹۱۴	۲۷	۴۷۰۶۰۸	۱۰۰

با توجه به جدول ۲ از جمع ۴۷۰۶۰۸ بیمه‌گذار، ۳۴۳۶۹۴ مربوط به مردان و ۱۲۶۹۱۴ مربوط به بیمه‌گذاران زن است. ارقام فوق به ترتیب معادل ۷۳ و ۲۷ درصد کل بیمه‌گذاران است و به شکل جدول زیر در سال‌های مذکور توزیع شده‌اند.

جدول ۳. اطلاعات مربوط به جنس بیمه‌گذاران به تفکیک سال صدور بیمه‌نامه

سال بیمه جنس	۷۵	۷۶	۷۷	۷۸	۷۹	۸۰	۸۱	۸۲	جمع
	مرد	۳۱۸۲	۱۹۹۳۶	۱۶۱۳۲	۴۲۴۸۷	۶۶۸۸۶	۷۲۹۸۶	۶۳۴۵۶	۵۸۶۲۹
زن	۵۵۴	۳۸۰۹	۳۱۲۰	۱۱۲۲۷	۲۵۰۰۶	۲۵۹۶۹	۲۷۵۹۸	۲۹۶۳۱	۱۲۶۹۱۴

جدول ۴. اطلاعات مربوط به وضعیت تاهل بیمه‌گذاران

وضعیت تاهل	فراوانی	فراوانی به درصد	فراوانی تجمعی	فراوانی تجمعی به درصد
مجرد	۱۰۳۶۸۶	۲۲	۱۰۳۶۸۶	۲۲
متاهل	۳۶۶۹۲۲	۷۸	۴۷۰۶۰۸	۱۰۰

همان‌طور که ملاحظه می‌شود ۱۰۳۶۸۶ نفر معادل ۲۲ درصد بیمه‌گذاران را افراد مجرد و ۳۶۶۹۲۲ نفر معادل ۷۸ درصد آنان را متاهلان تشکیل می‌دهند.

اطلاعات مربوط به طبقه شغلی بیمه‌گذاران

بر اساس طبقه‌بندی که بیمه مرکزی به شرکت‌های بیمه اعلام کرده است، مشاغل بر اساس میزان خطر به پنج دسته کدهای ۱ تا ۵ که به ترتیب از کم خطرترین تا پرخطرترین محسوب می‌شود طبقه‌بندی می‌شوند که برای اطلاعات مورد نظر ما به شرح جدول زیر است:

جدول ۵. فراوانی بیمه‌نامه‌ها بر اساس طبقه شغلی بیمه‌شدگان

کد یا طبقه شغل	نوع شغل	فراوانی	فراوانی به درصد	فراوانی تجمعی	فراوانی تجمعی به درصد
۱	خیلی کم خطر	۱۰۹۴۶۳	۲۳	۱۰۹۴۶۳	۲۳
۲	کم خطر	۲۳۲۹۲۵	۴۹/۵	۳۴۲۳۸۸	۷۲/۵
۳	معمولی	۱۱۳۲۳۴	۲۴	۴۵۵۶۲۲	۹۶/۵
۴	خطرناک	۸۰۶۷	۲	۴۶۳۶۸۹	۹۸/۵
۵	بسیار خطرناک	۶۹۱۹	۱/۵	۴۷۰۶۰۸	۱۰۰

با بررسی اطلاعات مربوط به ۴۷۰۶۰۸ بیمه‌گذار ۱۰۹۴۶۳ نفر معادل ۲۳ درصد از طبقه شغلی یعنی مشاغل خیلی کم خطر، ۲۳۲۹۲۵ نفر معادل ۴۹/۵ درصد از طبقه شغلی ۲ یعنی مشاغل کم خطر، ۱۱۳۲۳۴ نفر معادل ۲۴ درصد از طبقه شغلی ۳ یعنی مشاغل معمولی از جهت خطر بهره‌مندند که این تعداد ۹۶/۵ درصد کل بیمه‌گذاران را شامل می‌شود و فقط ۱۴۹۸۶ نفر معادل ۳/۵ درصد بیمه‌گذاران کل کشور را شاغلان مشاغل پرخطر تشکیل می‌دهند.

جدول ۶. اطلاعات مربوط به فروش مستقیم و غیرمستقیم بیمه‌نامه‌ها به همت نمایندگان

فروانی	فروانی به درصد	فراوانی تجمعی	فراوانی تجمعی به درصد	
۲۶۶۱۴	۶	۲۶۶۱۴	۶	فروش مستقیم
۴۴۳۹۹۴	۹۴	۴۷۰۶۰۸	۱۰۰	فروش غیرمستقیم

بررسی تعداد بیمه‌نامه‌های به فروش رفته مستقیم و غیرمستقیم که به همت نمایندگان صورت گرفته است نشان می‌دهد که فقط ۲۶۶۱۴ بیمه‌نامه معادل ۶ درصد مستقیماً با مراجعه مستقیم بیمه‌گذاران به شعب فروش بیمه‌نامه در سراسر کشور مراجعه کرده‌اند و ۴۴۳۹۹۴ بیمه‌نامه معادل ۹۴ درصد با واسطه نمایندگان فروش به فروش رفته‌اند که نشانه بکر بودن جامعه و ناآگاهی مردم از مزایا و امکانات بیمه عمر است و نشان می‌دهد که تبلیغات هدف‌دار شرکت که با شناخت و درک فرهنگ جامعه صورت گرفته باشد انجام نگرفته است. البته با بررسی دلایل بازخرید بیمه‌نامه‌ها که از بسیاری بیمه‌گذاران نیز صورت گرفته بیانگر آن است که بسیاری از نمایندگان فروش نیز صرفاً به جهت بهره‌مندی از کارمزد فروش مبادرت به تبلیغات ناصحیح کرده و اطلاعات نادرستی در اختیار بیمه‌گذاران قرار داده‌اند که موجب نارضایتی در بین بیمه‌گذاران می‌شود و چهره شرکت بیمه را در نظر مردم خراب می‌کند. بنابراین در این زمینه باید به تبلیغات مناسب که با فرهنگ جامعه نیز خوانایی داشته باشد پرداخت و نمایندگان نیز در این مورد آموزش لازم را ببینند.

جدول ۷. اطلاعات مربوط به تنوع روش پرداخت حق بیمه

فروانی	فروانی به درصد	فراوانی تجمعی	فراوانی تجمعی به درصد	
۴۵۳۴۸۹	۹۶/۵	۴۵۳۴۸۹	۹۶/۵	ماهانه
۹۸۴۴	۲	۴۶۳۳۳۳	۹۸/۵	سالیانه
۷۲۷۵	۱/۵	۴۷۰۶۰۸	۱۰۰	یکجا

چنان که ملاحظه شد از مجموع ۴۷۰۶۰۸ بیمه‌نامه صادره در دوره هشت ساله ۴۵۳۴۸۹ مورد معادل ۹۶/۵ درصد موارد ترجیح داده اند که حق بیمه خود را به صورت اقساط ماهیانه پرداخت کنند.

۹۸۴۴ فقره معادل ۲ درصد خواستار پرداخت اقساط سالیانه حق بیمه بوده و فقط ۷۲۷۵ مورد معادل ۱/۵ درصد خواستار آن شده‌اند که با در اختیار گذاردن سرمایه‌ای که در دست دارند علاوه بر سرمایه‌گذاری و مشارکت در طرح‌های ملی، خود را بیمه عمر کنند تا در صورت بروز اتفاق از محل سرمایه‌گذاری آنان، سرمایه ای را که مدنظرشان بوده و تعیین کرده‌اند و در حد چشمگیری که متناسب با مدت بیمه‌نامه است و بزرگ‌تر از حق بیمه یکجای پرداخت شده اولیه‌شان است، به استفاده‌کنندگان مورد نظرشان پرداخت شود و در صورتی که اتفاقی نیفتد در انتهای مدت بیمه‌نامه سرمایه چند برابر شده خود را در اختیار گیرند.

اطلاعات مربوط به ارتباط سن بیمه‌شده و مدت بیمه‌نامه

اطلاعات به دست آمده از ۴۷۰۶۰۸ بیمه‌نامه که کل بانک اطلاعاتی بیمه‌نامه‌های عمر و پس‌انداز سال‌های ۸۲-۱۳۷۵ شرکت سهامی بیمه ایران را تشکیل می‌دهند، توزیع سن بیمه‌گذار و مدت بیمه‌نامه در جدول ۸ آورده شده است.

جدول ۸. اطلاعات مربوط به توزیع سن بیمه‌گذار و مدت بیمه‌نامه مدت بیمه نامه = Y ، سن بیمه گزار = X

جمع	$X \geq 60$	$50 \leq X < 60$	$40 \leq X < 50$	$30 \leq X < 40$	$20 \leq X < 30$	$X < 20$	X
							Y
۱۴۴۷۸	۳۷۷	۹۰۲	۳۲۳۴	۴۵۷۶	۴۵۵۵	۸۳۴	۵
۸۴۶	۶۶	۶۱	۱۷۶	۲۹۷	۲۱۶	۳۰	۶
۱۳۵۴	۱۰۳	۸۲	۳۱۱	۴۶۰	۳۴۰	۵۸	۷
۱۷۹۰	۱۳۵	۱۳۳	۴۳۶	۵۸۴	۴۴۰	۶۲	۸
۸۲۷	۹۷	۵۷	۱۷۰	۲۸۷	۱۸۶	۳۰	۹
۵۶۵۶۰	۶۹۳	۳۵۰۲	۷۵۰۰۷	۲۰۶۰۲	۱۴۶۵۵	۲۱۰۰۱	۱۰
۹۱۲	۴۴	۳۰۴	۲۱۱	۳۱۷	۲۰۶	۳۰	۱۱
۳۲۵۲۴	۲۲۶	۱۳۹۰	۶۹۸۸	۱۱۶۸۶	۱۰۹۷۷	۱۳۴۷	۱۲
۲۷۸۵	۳۵	۲۳۸	۵۸۷	۱۱۰۷	۷۴۲	۷۶	۱۳
۱۹۲۱	۸۲	۲۳۴	۳۵۱	۷۱۲	۵۰۲	۴۰	۱۴
۳۴۰۲۹۵	۲۱۲۰	۸۸۴۸	۶۹۰۰۲	۱۲۶۵۲۵	۱۱۵۸۶۷	۱۷۹۲۳	۱۵
۱۶۳۱۶	۱۲۱	۶۱۵	۴۲۲۸	۸۰۱۶	۳۳۱۰	۲۶	>۱۵
	۴۰۹۹	۱۶۱۶۶	۱۰۰۷۰۱	۱۷۵۱۶۹	۱۵۲۰۰۶	۲۲۴۶۷	جمع

جدول فوق بیانگر آن است که بیمه‌نامه‌های بلندمدت‌تر در حد قابل قبولی که بیشترین آن در مدت ۱۵ سال متجلی شده است مشتری دارد و خریداران بیمه‌نامه را بیشتر افراد بین سنین سی تا چهل ساله تشکیل داده‌اند. اطلاعات مربوط به فراوانی بیمه‌نامه براساس مدت بیمه‌نامه در جدول ۹ ارائه شده است.

جدول ۹. فراوانی بیمه‌نامه بر اساس مدت بیمه‌نامه

مدت بیمه نامه	فراوانی	فراوانی به درصد	فراوانی تجمعی	فراوانی تجمعی به درصد
۵	۱۴۴۷۸	۳	۱۴۴۷۸	۳
۶	۸۴۶	۰/۲	۱۵۳۲۴	۳/۲
۷	۱۳۵۴	۰/۳	۱۶۶۷۸	۳/۵
۸	۱۷۹۰	۰/۴	۱۸۴۶۸	۳/۹
۹	۸۲۷	۰/۲	۱۹۲۹۵	۴/۱
۱۰	۵۶۵۶۰	۱۲	۷۵۸۵۵	۱۶/۱
۱۱	۹۱۲	۰/۲	۷۶۷۶۷	۱۶/۳
۱۲	۳۲۵۲۴	۷	۱۰۹۲۹۱	۲۳/۳
۱۳	۲۷۸۵	۰/۶	۱۱۲۰۷۶	۲۳/۹
۱۴	۱۹۲۱	۰/۴	۱۱۳۹۹۷	۲۴/۳
۱۵	۳۴۰۲۹۵	۷۲	۴۵۴۲۹۲	۹۶/۳
>۱۵	۱۶۳۱۶	۳/۷	۴۷۰۶۰۸	۱۰۰

همان‌طور که ملاحظه می‌شود بیشترین تقاضا برای خرید بیمه‌نامه‌های بلندمدت است و از آنجا که شرکت از اواخر سال ۱۳۷۷ بیمه‌نامه بلندمدت تراز ۱۵ سال ارائه نکرده است، لذا تقاضای بیمه‌نامه‌های بلندمدت‌تر از ۱۵ سال زیاد نیست. همان‌طور که مشاهده می‌شود بیشترین تقاضا یعنی ۳۴۰۲۹۵ از کل ۴۷۰۶۰۸ بیمه‌نامه و به عبارت دیگر ۷۲ درصد کل بیمه‌نامه‌ها را، بیمه‌نامه‌های ۱۵ ساله تشکیل می‌دهند و فقط ۱۹۲۹۵ بیمه‌نامه معادل ۴/۱ درصد، مدت کمتر از ده سال را انتخاب کرده‌اند و کمتر از یک چهارم بیمه‌نامه‌ها یعنی ۲۴/۳ درصد برابر با ۱۱۳۹۹۷ تقاضای بیمه‌نامه‌های کمتر از ۱۵ سال را کرده‌اند.

اطلاعات مربوط به ارتباط سن بیمه شده و سرمایه بیمه‌نامه

اطلاعات منتج از کل ۴۷۰۶۰۸ بیمه‌نامه صادره بیمه ایران در بازه سال‌های ۸۲ - ۱۳۷۵ در مورد ارتباط سن بیمه‌گذار و سرمایه بیمه‌نامه مورد درخواست او به تفصیل در جدول زیر نمایش داده شده است.

جدول ۱۰. توزیع سرمایه‌های مختلف در تنوع سنین بیمه‌گذاران (به میلیون ریال) سرمایه بیمه: Y ، سن بیمه‌گذار: X

جمع	$X \geq 70$	$60 \leq X < 70$	$50 \leq X < 60$	$40 \leq X < 50$	$30 \leq X < 40$	$20 \leq X < 30$	$X < 20$	X
								Y
۲۵۶۰۱۸	۳۰۰۹	۹۸۰۶	۵۵۵۸۴	۸۸۸۵۶	۸۴۳۰۸	۱۴۴۵۵		$Y < 25$
۶۲۶۷۴	۷۱۷	۲۰۲۰	۱۲۴۲۳	۲۴۰۶۴	۲۰۶۹۷	۲۷۵۳		$25 \leq Y < 50$
۱۳۱۶۸۲	۶۰۱	۳۵۰۹	۲۸۵۴۴	۵۳۶۳۶	۴۰۶۲۶	۴۷۶۶		$50 \leq Y < 75$
۱۱۱۹	۷	۴۷	۲۱۳	۴۰۷	۳۸۵	۶۰		$75 \leq Y < 100$
۱۳۴۸۱	۱۱۱	۷۳۰	۲۹۳۳	۵۴۶۰	۳۸۲۵	۴۲۲		$100 \leq Y < 150$
۱۷۴۶	۱۲	۶۲	۳۳۹	۷۶۵	۵۱۸	۵۰		$150 \leq Y < 200$
۳۴۳۹	۱۰	۱۸۸	۸۵۷	۱۵۶۲	۷۲۹	۹۳		$200 \leq Y < 300$
۴۴۹	۲	۱۹	۱۰۰	۱۷۸	۱۱۷	۳۳		$Y \geq 300$
۴۷۰۶۰۸	۴۴۶۹	۱۶۳۸۱	۱۰۰۹۹۳	۱۷۴۹۲۸	۱۵۱۲۰۵	۲۲۶۳۲		جمع

همان‌طور که از جدول ۱۰ نتیجه می‌شود متقاضیان بیمه‌نامه‌های با سرمایه کوچک‌تر که حق بیمه کمتری دارند بیشترند و با افزایش سرمایه در خطوط انتهایی جدول متقاضیان نیز کاهش می‌یابند.

از طرفی باز هم مشاهده می‌شود که بیشترین بیمه‌گذاران بیمه عمر را افراد سنین ۳۰ تا ۴۰ سال تشکیل می‌دهند. اطلاعات فوق به شکل جدول فراوانی و درصد در جداول زیر خلاصه شده‌اند.

جدول ۱۱. فراوانی بیمه‌نامه بر اساس سرمایه (به میلیون ریال)

سرمایه بیمه نامه	فراوانی	فراوانی به درصد	فراوانی تجمعی	فراوانی تجمعی به درصد
$X < 25$	۲۵۶۰۱۸	۵۴/۵	۲۵۶۰۱۸	۵۴/۵
$25 \leq X < 50$	۶۲۶۷۴	۱۳	۳۱۸۶۹۲	۶۷/۵
$50 \leq X < 75$	۱۳۱۶۸	۲۸	۴۵۰۳۷۴	۹۵/۵
$75 \leq X < 100$	۱۱۱۹	۰/۳	۴۵۱۴۹۳	۹۵/۸
$100 \leq X < 150$	۱۳۴۸۱	۳	۳۶۶۹۷۴	۹۸/۸
$150 \leq X < 200$	۱۷۴۶	۰/۴	۴۶۶۷۲۰	۹۹/۲
$200 \leq X < 300$	۳۴۳۹	۰/۷	۴۷۰۱۵۹	۹۹/۹
$X \geq 300$	۴۴۹	۰/۱	۴۷۰۶۰۸	۱۰۰

جدول ۱۲. فراوانی بیمه نامه بر اساس سن بیمه گذار

سن بیمه گذار: X

سن بیمه گذار	فراوانی	فراوانی به درصد	فراوانی تجمعی	فراوانی تجمعی به درصد
$X < 20$	۲۲۶۳۲	۵	۲۲۶۳۲	۵
$20 \leq X < 30$	۱۵۱۲۰۵	۳۲	۱۷۳۸۳۷	۳۷
$30 \leq X < 40$	۱۷۴۹۲۸	۳۷	۳۴۸۷۶۵	۷۴
$40 \leq X < 50$	۱۰۰۹۹۳	۲۱	۴۴۹۷۵۸	۹۵
$50 \leq X < 60$	۱۶۳۸۱	۴	۴۶۶۱۳۹	۹۹
$X \geq 60$	۴۴۶۹	۱	۴۷۰۶۰۸	۱۰۰

چنانچه به توزیع فراوانی سرمایه در جدول ۱۱ توجه کنیم در می‌یابیم که بیش از نیمی از بیمه‌نامه‌ها یعنی ۲۵۶۰۱۸ معادل ۵۴/۵ درصد آنان سرمایه‌ای کمتر از ۲۵ میلیون ریال و ۴۵۰۳۷۴ معادل ۹۵/۵ درصد سرمایه‌ای کمتر از ۷۵ میلیون ریال دارند و فقط ۵۶۳۴ بیمه‌نامه معادل ۱/۲ درصد آنان سرمایه‌ای بزرگ‌تر یا برابر با ۱۵۰ میلیون ریال را انتخاب کرده‌اند. فقط ۴۴۹ بیمه‌نامه معادل ۰/۱ درصد سرمایه‌ای بیش از ۳۰ میلیون ریال را انتخاب کرده‌اند. جدول ۱۲ بیانگر پراکندگی سنی بیمه‌گذاران است و

نشان می‌دهد که ۳۴۸۷۴۵ معادل ۷۴ درصد بیمه‌گذاران سنین کمتر از ۴۰ سال دارند. فقط ۲۰۸۵۰ معادل ۵ درصد بیمه‌گذاران سن بالاتر یا مساوی ۵۰ سال دارند.

نتیجه‌گیری

۱. با پیروی از اصول روان‌شناختی و نیازهای مطرح‌شده روز زنان که نیمی از جمعیت کشور را تشکیل می‌دهند و روزه روز نقششان در جامعه بیشتر می‌شود آنان را به صورت جدی به جمع بیمه‌گذاران بیمه عمر و پس‌انداز فراخوانیم و با ارائه طرح‌های جدید خاص زنان در صورت بروز طلاق یا فوت همسر و یا مواردی مشابه تحت حمایت قرار دهیم. براساس آمار فعلی به ازای هر سه مرد بیمه‌گذار، یک زن خریدار بیمه عمر و پس‌انداز شده است و سه برابر زنان متقاضی بوده‌اند. متقاضیان زن را نیز به میزانی برابر مردان افزایش دهیم و از طریق بازارگرایی، زنانی را که دیگر به شهادت آمارها بیشتر از گذشته به مشاغل خارج از خانه مشغول‌اند و از درآمد بهره‌مندند جذب بازار بکر بیمه عمر کنیم.

۲. با بررسی نیازهای مجردان و ارائه طرح‌هایی که نیازهای روزافزون آنان را با وجود مشکلات عدیده اقتصادی برآورده کند می‌توان به شکل چشمگیری این بخش از جامعه را نیز زیر چتر حمایتی بیمه قرار داد.

۳. با توجه به این که بیشتر بیمه‌گذاران را افراد ۲۰ تا ۴۰ ساله تشکیل می‌دهند و مسلم است که طرح‌های موجود نواقصی دارند و جواب نیازهای بقیه سنین را نمی‌دهند لازم است که طرح‌ها و ایده‌های جدیدی ارائه شود تا پاسخگوی نیازهایشان هم باشد و بیمه عمر آنان را نیز تحت چتر حمایتی خود درآورد.

۴. مشاهده ترتیب پرداخت حق بیمه که اکثریت قریب به اتفاق بیمه‌گذاران (۹۶ درصد) خواستار پرداخت ماهیانه‌اند نشان‌دهنده توجه به قشرهای حقوق‌بگیر و رها کردن افرادی است که توانایی پرداخت سالیانه حق بیمه که از تخفیف نسبت به پرداخت

ماهیهانه برخوردار است و یا افرادی است که توانایی پرداخت یکجای حق بیمه را دارند، که نه تنها از پرداخت سالیانه نیز تخفیفی چشمگیرتر دارد بلکه تا پایان مدت بیمه از پرداخت حق بیمه و مسائل مربوط به آن معاف است و درعین حال درمقایسه با آنکه این پول را در بانک سرمایه‌گذاری کند از مزایای پوشش بیمه‌عمر و پس‌انداز نیز در طی مدت برخوردار است. پس با شناسایی نکات مورد توجه غیرحقوق بگیران که محجور مانده‌اند و در آمد بالاتری برخوردارند می‌توان به هدایت این سرمایه‌ها در بخش‌های مختلف تولید اعم از کشاورزی، صنعت، خدمات و سایر فعالیت‌های اقتصادی از طریق توسعه فروش بیمه عمر و پس‌انداز اقدام نمود.

۵. چنانچه ملاحظه شد بیش از نیمی از بیمه‌گذاران را متقاضیان سرمایه کمتر از ۲۵۰۰۰۰ ریال تشکیل می‌دهند که گویای متروک ماندن قشرهای مرفه‌تر در این مشارکت در سرمایه‌گذاری است. با توجه به وجوه مختلف بازاریابی، تبلیغات مناسبی همچون توجه به معافیت مالیاتی حق بیمه و سرمایه‌های بیمه عمر و پس‌انداز، می‌توان مانع سرمایه‌های راکد گردید و مرفهین را نیز به مشارکت در سرمایه‌گذاری جهت اجرای طرح‌های بزرگ کشور دعوت نمود.

۶. با توجه به توزیع غیرعادلانه بیمه‌نامه‌ها در ترتیب پرداخت حق بیمه‌ها و سرمایه آنان و با مطالعه طرح‌های داخلی و خارجی، می‌توان به روش‌های متفاوت پرداخت حق بیمه و سرمایه دست یافت و فراتر از شرکت‌ها و طرح‌های بیمه‌های داخلی، با مطالعه بیمه‌نامه‌ها و امتیازات و شرایط بیمه‌های خارجی و شناخت نظام ارزشی جامعه داخلی خود ما، به همان شکل و یا با تغییراتی به نوعی که با فرهنگ ما همخوانی داشته باشد، از طرح‌ها و ایده‌ها برای برقراری بیمه‌نامه‌های جدید جهت جلب بیشتر بیمه‌گذاران استفاده کرد. مانند طرح پرداخت سه‌گانه که اصل سرمایه بیمه‌نامه در سه زمان در طی مدت برقراری بیمه‌نامه تقسیم و به بیمه‌گذار پرداخت می‌شود اما در صورت فوت بیمه شده در مدت بقای بیمه‌نامه با وجود دریافت

بخشی از اصل سرمایه در آن ثلث‌های زمانی، کل سرمایه به استفاده کننده پرداخت می‌شود.

منابع

۱. جوهریان، محمدولی. (۱۳۷۳)، بیمه عمر، چاپ اول، انتشارات شرکت سهامی بیمه ایران.
۲. دستباز، هادی. (۱۳۷۲)، اصول و کلیات بیمه‌های اشخاص، چاپ اول، انتشارات دانشگاه علامه طباطبایی.
۳. روسنا احمد، داور ونوس و عبدالحمید ابراهیمی. (۱۳۷۷)، مدیریت بازاریابی، چاپ سوم، انتشارات سمت.
۴. عادل سبزواری، محمود. (۱۳۷۱)، محاسبات فنی بیمه عمر، انتشارات شرکت سهامی بیمه ایران.
۵. محمود صالحی، جانعلی. (۱۳۷۲)، فرهنگ بیمه و بازرگانی، چاپ دوم، انتشارات شرکت سهامی بیمه ایران.
۶. هومن، حیدرعلی. (۱۳۷۴)، استنباط آماری در پژوهش رفتاری، چاپ سوم، نشر پارسا.



پښتونستان د علومو او مطالعات فریښی
پرتال جامع علوم انسانی