

بیمه عمر، ضرورت‌ها، بایدها و نبایدها

سید ابوالفضل برهانی سبزواری^۱، زهرا دلبری^۲

^۱دکترای حرفه ای مدیریت بیمه (DBA)

^۲مدیریت اجرایی بیمه (MBA) ، شرکت بیمه معلم، سرپرستی خراسان رضوی، نمایندگی بیمه، کد نمایندگی ۲۳۹۳

نویسنده مسئول:

سید ابوالفضل برهانی سبزواری

چکیده

در دنیای امروز، بیمه عمر یکی از ابزارهای مهم اقتصادی می‌باشد و استفاده-های زیادی از آن می‌شود و یکی از مهمترین نقش‌های آن تأمین و تضمین آینده خانواده‌ها می‌باشد. همچنین بیمه‌های عمر به عنوان یکی از منابع عظیم سرمایه‌گذاری بوده و نقش پس‌اندازی برجسته‌تری دارند. هدف از انجام تحقیق حاضر، شناسایی دلایل ضرورت بیمه عمر برای خانواده‌ها است که شامل چستی بیمه عمر، مزایای فردی و اجتماعی و سایر مزایای جانبی بیمه عمر است که هر کدام توضیح داده خواهد شد. استفاده از صنعت بیمه دیگر نه تنها برای پوشش ریسک فعالیت‌ها می‌باشد، بلکه به منزله یک نوع ابزار مالی تسهیل‌کننده فعالیت‌های اقتصادی (چه کشاورزی و چه صنعتی) می‌تواند قلمداد شود. درواقع بیمه این امکان را برای فعالان اقتصادی فراهم می‌کند تا با آرامش بیشتری دست به ارائه محصولات و خدمات بزنند که به نوبه خود به رونق اقتصادی خواهد انجامید.

کلمات کلیدی: بیمه عمر، مزیت های بیمه عمر، تأمین آینده، اقتصاد.

مقدمه

بیمه برای جامعه از دیدگاه‌های مختلف ارزشمند است. اما اطلاعات عمومی در مورد سهم بیمه در کل اقتصاد و جامعه، پایین است. سیاست‌گذاران، بیمه‌گذاران و عموم مردم تنها هنگامی به ارزش‌گذاری بیمه می‌پردازند که خسارتی اتفاق بیفتد و انتظار جبران خسارت از سوی بیمه داشته باشند.

در زندگی فعال و پرریسک امروزی آرامش یک نیاز و احتیاج است و هرچه تمدن توسعه می‌یابد به علت خطرات و ریسک‌های جدیدی که حیات و آرامش انسانها را تهدید می‌کند نقش خدمات حمایتی در تأمین آینده افراد، آرامش خاطر اجتماع، توسعه اقتصادی، اجتماعی و رفاه بشری آشکار می‌شود.

یکی از ارزشمندترین دستاوردهای بشر برای رویارویی با خطر و تأمین شرایط اقتصادی، اجتماعی و روانی، بیمه است. بنابراین بیمه به عنوان یک روش مقابله با خطر، پاسخی به شرایط نامطمئن و پرمخاطره می‌باشد که علاوه بر جبران خسارت‌های اقتصادی ناشی از حوادث با تأمین آینده و ارتقای سطح زندگی افراد و همچنین با ایجاد بستری مطمئن برای رشد و توسعه اقتصادی، موجب آرامش خاطر اعضای جامعه می‌شود و این آرامش خود موجب پویایی حیات اجتماعی، رشد و شکوفایی استعدادها و افزایش کارایی و بهره‌وری در جامعه می‌گردد. در قرن بیست و یکم، تحولات تکنولوژی، حمل و نقل و ارتباطات با سرعت و وسعت شگفت‌آوری انجام پذیرفته که در نتیجه آن بیمه‌ها را نیز از زوایای مختلف و با شتاب توسعه داده است (رستمی و مرادی، ۱۳۹۴).

مبانی نظری

تعریف بیمه عمر

عبارتست از عقد قرارداد بین یک شرکت بیمه و یا یک شخص حقیقی یا حقوقی که به موجب آن شرکت بیمه (بیمه‌گر) تکالیف و تعهداتی در مقابل شخص حقیقی یا حقوقی (بیمه‌گذار) برعهده 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 بیمه‌گذار و چنانچه در طول مدت بیمه‌نامه، بیمه‌شده فوت نماید سرمایه بیمه‌نامه را به وراثت و یا ذینفع بیمه‌نامه پرداخت نماید. بیمه‌گذار هم در مقابل تعهد می‌نماید که مبلغ حق بیمه را به صورت یکجا در تاریخ شروع بیمه یا به طور اقساط در طی مدت بیمه به بیمه‌گر بپردازد.

چرا به بیمه عمر و سرمایه‌گذاری نیاز داریم؟

بر اساس پژوهش‌های انجام شده، فجایع مالی به ۴ دسته کلی تقسیم شده‌اند:

- مرگ زودهنگام
- از کارافتادگی
- رکود اقتصادی
- نداشتن پس‌انداز

بیمه عمر در واقع راهکاری برای مقابله با این مشکلات مالی و اقتصادی است که ممکن است گریبان‌گیر هر فرد و جامعه‌ای شود. افراد دوراندیش و آینده‌نگر با هر توان مالی، با پس‌انداز مبلغی به صورت ماهانه یا سالانه تحت عنوان حق بیمه، علاوه بر یک اندوخته مالی مطمئن برای آینده خود، از امکانات و پوشش‌های بیمه عمر نیز برخوردار خواهند شد.

مزیت‌های بیمه عمر

برای بیمه عمر مزیت‌های متنوعی مانند: پوشش نقص عضو و از کارافتادگی، پوشش سرطان و... ذکر شده است، اما در این مقاله به بررسی چند مزیت بیمه عمر می‌پردازیم که می‌توان گفت از مزایای پنهان بیمه عمر می‌باشد و جامعه را تحت تأثیر قرار می‌دهند:

۱- تأمین آرامش

اهمیت بیمه‌های عمر تا حدی است که در بررسی بین‌المللی سنجش سطح توسعه‌یافتگی کشورها، شاخصی معتبر می‌باشد (مؤمنی و همکاران، ۲۰۱۲). اما با وجود پیشرفت همه جانبه این بیمه در کشورهای توسعه‌یافته و حتی بسیاری از کشورهای در حال توسعه، بیمه عمر که نیاز مبرم زندگی امروز است، در اکثر کشورهای در حال توسعه ناشناخته باقیمانده و نقش آن در اقتصاد این کشورها ناچیز است (مهدوی و ماجد، ۲۰۱۱).

بیمه به عنوان بخش عمده‌ای از نظام مالی هر کشور، با ایجاد امنیت و اطمینان، زمینه گسترش فعالیت‌های تولیدی و خدماتی را فراهم می‌کند. در میان انواع رشته‌های بیمه، بیمه عمر اهمیت ویژه‌ای دارد. به دلیل آنکه در نظام فعالیتی بیمه عمر، فاصله زمانی

منطقی بین دریافت حق بیمه از سوی شرکت‌های بیمه عمر و پرداخت خسارت وجود دارد، بنابراین، شرکت‌های بیمه با استفاده بهینه از تشکیل ذخایر قابل ملاحظه طی هر قرارداد، بازار سرمایه را فعال می‌کنند و موجب افزایش اشتغال و رشد اقتصادی می‌گردند (صفدریان و همکاران، ۲۰۱۲) و (سپهردوست و ابراهیمی‌نسب، ۲۰۱۳).

به‌طور کلی بیمه از شخص در حفظ ثبات موقعیت مالی‌اش پشتیبانی می‌کند. بیمه به افراد کمک می‌کند تا با صرفه‌جویی از هزینه‌های غیرضروری‌شان بکاهند و آنان را قادر می‌سازد که ذخایر مالی خود را به پروژه‌های دارای بازگشت سرمایه بالاتر تخصیص دهند. بنابراین بیمه، موجب سرمایه‌گذاری‌های بزرگ از طریق کاهش میزان محدودیت سرمایه در زمینه‌های نسبتاً بی‌فایده می‌شود. اگر یک فرد به‌جای بیمه از خدمات سنتی بانکی استفاده کند، قادر خواهد بود پس‌اندازی داشته‌باشد که در صورت نیاز، به‌سرعت آن‌را برداشت کند. اما او ممکن نیست به اندازه بیمه‌گران، هنگامی که در ابعاد بین‌المللی سرمایه‌گذاری می‌کنند، به امکانات سرمایه‌گذاری دسترسی داشته‌باشد. همچنین فرد قادر به ایجاد پس‌انداز مناسبی جهت پوشش خسارت‌های ناشی از حادثه‌ای بیمه‌شدنی در آینده نخواهد بود.

۲- اثرگذاری بر اقتصاد

اقتصاد از سه جنبه رشد و توسعه اقتصادی، سرمایه‌گذاری بلندمدت و مقاومت در بحران‌های اقتصادی از بیمه‌های عمر منتفع می‌شود.

- رشد و توسعه اقتصادی

شرکت‌های بیمه با استفاده از منابع خود، هزینه تأمین سرمایه را برای بنگاه‌های اقتصادی کاهش می‌دهند، سطح اطمینان در محیط کسب و کار را بالا می‌برند و نقش مثبتی در تأمین هزینه‌های درمانی و بازنشستگی کارگران ایفا می‌کنند (اوردراگو و جورینوا^۱، ۲۰۱۶). بیمه زندگی، پس‌انداز بخش قابل توجهی از جامعه را به سمت سرمایه‌گذاری‌های اثربخش هدایت می‌کند (کامینز و کرگ^۲، ۲۰۱۶) و در نتیجه دارای تأثیر مثبتی بر رشد اقتصادی و بهبود استاندارد زندگی است (همان منبع). تحقیقاتی که بر روی نماگرهای اقتصادی ۸۶ کشور در حال توسعه در سال‌های ۱۹۹۶ تا ۲۰۱۱ میلادی انجام شده‌است، نشان می‌دهد که توسعه بیمه‌های زندگی دارای تأثیر مثبت بر رشد اقتصادی است؛ هرچند که میزان این تأثیرگذاری به ویژگی‌های زیرساختی اقتصادی کشورها وابسته‌است (اوردراگو و جورینوا، ۲۰۱۶). در ایران نیز طی تحقیقی که بازه زمانی ۱۳۳۸ تا ۱۳۸۳ را مورد مطالعه قرار داده، تأثیر مثبت توسعه بیمه زندگی بر توسعه اقتصادی به تأیید رسیده‌است (جعفری صمیمی و کاردگر، ۱۳۸۶).

- سرمایه‌گذاری بلندمدت

از آنجا که قراردادهای بیمه زندگی عمدتاً طولانی مدت‌اند، شرکت‌های بیمه تمایل دارند تا منابع حاصل از این بخش را به‌صورت بلندمدت سرمایه‌گذاری کنند تا با تعهداتشان سازگار باشد. بنابراین منابع حاصل از سرمایه‌گذاری در بیمه‌های زندگی، منابع خوبی برای تأمین سرمایه بلندمدت یا اصطلاحاً سرمایه صبور محسوب می‌شوند (کامینز و کرگ، ۲۰۱۶).

- مقاومت در بحران‌های اقتصادی

آسیب‌پذیری شرکت‌های بیمه در بحران‌های اقتصادی کمتر از بانک‌ها است؛ چون بانک‌ها به بازپرداخت سریع سپرده‌های بانکی متعهدند، درحالی‌که ماهیت بلندمدت قراردادهای بیمه عمر باعث ایجاد ذخایر فنی بلندمدت و جریان نقدینگی پایدار برای شرکت‌های بیمه می‌شود (کامینز و کرگ، ۲۰۱۶). از آنجا که بیمه‌گذاران حتی در شرایط بحران اقتصادی نیز به پرداخت حق بیمه ادامه می‌دهند، شرکت‌های بیمه قادرند در شرایطی که دیگران سرمایه خود را از بازارهای مالی خارج می‌کنند، به سرمایه‌گذاری خود ادامه دهند و نقش مهمی در تثبیت شرایط بازار ایفا نمایند (داریو فوکارلی^۳، ۲۰۱۷). تحقیقاتی که بر روی بحران اقتصادی اخیر آمریکا شده‌است نشان می‌دهد که شرکت‌های بیمه زندگی در این دوران کمتر مجبور به فروش دارایی‌های ثابت خود شدند (کامینز و کرگ، ۲۰۱۶)، در حالی‌که بر میزان فروش اوراق بهادار خود نیفزودند و با خرید اوراق بهادار کمتر نقدشونده، ریسک نقدشوندگی در بازار را کاهش دادند (داریو فوکارلی، ۲۰۱۷).

¹ - Quedraogo and Guerinéau

² - Cummins and Cragg

³ - Dario Focarelli

۳- تأمین آینده جمعیت سالمند

طی پنجاه سال اخیر توسعه اقتصادی - اجتماعی، کاهش باروری و به دنبال آن کاهش رشد جمعیت و افزایش امید به زندگی منجر به ایجاد تغییرات قابل ملاحظه‌ای در ساختار جمعیت جهان شده‌است، به‌طوری که طی این مدت تعداد سالمندان به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته‌است. این امر هزینه‌های زیادی را به‌خصوص در بخش بهداشت و درمان به همراه داشته‌است. افزایش جمعیت سالمندان، واقعیت انکارناپذیر جوامع کنونی‌است. این پدیده هشدار برای توجه بیشتر به مسائل این جمعیت رو به رشد است. مسائلی چون نبود حمایت‌های اجتماعی، نداشتن شغل و نقش اجتماعی، مخارج زندگی و به‌ویژه هزینه‌های بهداشتی درمانی سرسام‌آور و غیره از جمله مواردی است که لزوم توجه بیشتر به این قشر از جامعه را نمایان می‌سازد. در سال ۲۰۱۰ تخمین زده شد ۵۲۴ میلیون نفر (۸ درصد) از جمعیت جهان، افراد سال‌خورده ۶۵ سال و بالاتر هستند. انتظار می‌رود این رقم در سال ۲۰۵۰ تقریباً سه برابر شود و به حدود یک و نیم میلیارد نفر (۱۶ درصد از جمعیت جهان) برسد. اگرچه در حال حاضر توسعه‌یافته‌ترین کشورها، سال‌خورده‌ترین نمودار جمعیت را دارند، ولی سریع‌ترین سال‌خوردگی جمعیت در کشورهای کمتر توسعه‌یافته اتفاق می‌افتد. پیش‌بینی می‌شود بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۵۰ تعداد افراد سال‌خورده در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، در مقایسه با ۷۱ درصد افزایش در کشورهای توسعه‌یافته، ۲۵۰ درصد افزایش یابد. این پدیده با کاهش نرخ باروری و عمر طولانی شکل گرفته‌است. با کاهش تولد و افزایش طول عمر، سهم افراد سال‌خورده از کل جمعیت در حال افزایش است (سازمان بهداشت جهانی، ۲۰۱۱). جمعیت ایران نیز در حال حاضر در مرحله انتقال ساختار سنی از جوانی به سال‌خوردگی است. هم‌اکنون درصد کمتری از جمعیت کشور در سن سال‌خوردگی هستند، اما با توجه به کاهش سریع باروری در چند دهه اخیر و پیش‌بینی افزایش تعداد و درصد سالمندان در سالیان آینده، برنامه‌ریزی آینده‌محور برای حل مشکلات این قشر از جمعیت ضروری است (صادقو، ۲۰۰۹). پیش‌بینی بخش جمعیتی سازمان ملل در سال ۲۰۰۲ حاکی از آن است که بر مبنای فرض رشد حد متوسط طی دهه‌های ۲۰۴۰ و ۲۰۵۰، حدود ۲۵ درصد از کل جمعیت ایران در گروه‌های سنی بالای ۶۰ سال خواهند بود که این میزان نزدیک به یک‌چهارم از جمعیت ایران در دهه‌های آتی است (همان منبع).

درنتیجه اهمیت نقش بیمه‌های عمر در حال افزایش است، زیرا دوره‌های بازنشستگی به‌طور قابل ملاحظه‌ای طولانی‌تر شده‌است و بازنشستگان میزان بیشتری از پس‌اندازشان را جهت گذران زندگی خود هزینه می‌نمایند. ازطرفی بخشی از سالمندان، سال‌های بیشتری زندگی خواهند کرد و برخی از آنها به تنهایی قادر به انجام کارهای روزمره خود نبوده و به مراقبت‌های بلندمدت (LTC)^۴ نیاز دارند. LTC مجموعه‌ای از خدمات ارائه‌شده بصورت روزانه، رسمی یا غیررسمی، در خانه یا در مؤسسات است که برای افراد مبتلا به عدم توانایی حرکت و نقص عضو ارائه می‌شود. اگرچه نقص عضو ممکن است در هر سنی اتفاق بیفتد، اما احتمال وقوع آن هم‌زمان با بالا رفتن سن افزایش می‌یابد. برخلاف بیمه‌نامه‌های درمانی استاندارد که در درجه اول، هزینه مراقبت‌های درمانی را پرداخت می‌نمایند، بیمه‌نامه‌های LTC قراردادهای بلندمدتی است که برای کمک به افراد مبتلا به اختلالات جسمی و یا شناختی و کمک به فعالیت‌های زندگی روزمره آنها طراحی شده‌است (کاستا فونت و کاربیچ، ۲۰۱۲).

نکته مهم این‌است که سیستم‌های تأمین اجتماعی و بازنشستگی موجود، هزینه‌های کمک و مراقبت را پوشش نمی‌دهند و اگر هم پوشش بدهند بسیار ناچیز بوده و کفاف هزینه‌های مربوط را نمی‌دهد و درنتیجه افراد مجبورند به پس‌انداز خود یا مزایای اجتماعی تکیه کنند (هوپ^۵، ۲۰۱۲).

بنابراین نقش بیمه از یک سرمایه‌گذاری ملی و حامی رشد اقتصادی نیز بالاتر رفته‌است. هم‌اکنون و به‌طور فزاینده‌ای در آینده، کارایی تعاملات بین نسلی نیازمند به تکیه بر بیمه، به‌عنوان یکی از ارائه‌دهندگان محصولات پس‌اندازی خواهد بود، که تکمیل این محصولات، ریسک طول عمر در سن بازنشستگی را کاهش خواهد داد (همان منبع). در حال حاضر در ایران، ضریب نفوذ بازار بیمه عمر پایین‌است، به‌طوری که بیمه‌گر نه تنها ارائه‌دهنده محصولات بیمه عمر می‌باشد، بلکه نقش مهمی در ایجاد آگاهی نسبت به راه‌حل‌های موجود دارد.

^۴ - Long – Term Care

^۵ - Costa-Font and Courbage

^۶ - Hoppe

انواع بیمه عمر

بیمه‌های عمر به‌طور کلی دارای دو نوع متفاوت می‌باشند:

- **حفاظتی:** که خود شامل دوگونه بیمه‌های عمر در صورت حیات بیمه‌شده و بیمه‌های عمر در صورت فوت بیمه‌شده است و در پایان قرارداد به‌صورت یکجا به فرد یا ضامن وی پرداخت می‌شود.
- **سرمایه‌گذاری:** که باید گفت این بیمه‌نامه نوعی سرمایه برای بیمه‌گذار محسوب شده و در صورت حیات یا فوت از جانب شرکت بیمه به او پرداخت می‌شود.

دسته‌بندی‌های بیمه عمر

بیمه‌های زندگی به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند:

الف) بیمه عمر مدت‌دار

در بیمه عمر مدت‌دار، بیمه‌گذار حق بیمه تعیین شده را برای مدت معینی پرداخت می‌کند و در صورتی که در طی مدت قرارداد فوت کند، شرکت بیمه به ذی‌نفع بیمه‌نامه مبلغ مشخصی را می‌پردازد. این بیمه نامه ساده‌ترین نوع از بیمه‌های زندگی محسوب می‌شود.

ب) بیمه تمام‌عمر

در بیمه تمام‌عمر، مدت بیمه‌نامه نامحدود است و شرکت بیمه متعهد می‌شود در صورت فوت بیمه‌گذار در هر زمانی، سرمایه بیمه‌نامه را به ذی‌نفعان آن بپردازد. حق بیمه پرداختی برای استفاده از بیمه تمام‌عمر به‌طور متوسط ۵۰ درصد از بیمه مدت‌دار بیشتر است. این بیمه در دو نوع عرضه می‌شود که هر کدام کاربردهای خاص خود را دارد.

۱) بیمه عمر مانده بدهکار

در بیمه عمر مانده بدهکار، سرمایه بیمه‌نامه با گذشت زمان کاهش می‌یابد. این بیمه امروزه کاربرد زیادی دارد چرا که بسیاری از بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری به افراد متقاضی وام، تسهیلات مالی پرداخت می‌کنند و وام‌گیرندگان چنانچه فوت کنند، خانواده آنها در بسیاری موارد، قادر به پرداخت اقساط وام نخواهند بود و چنانچه بانک یا موسسه وام‌دهنده از وثیقه ارائه شده برای وصول طلب خود استفاده کند، خانواده وام‌گیرنده تحت فشار قرار خواهند گرفت. برای حل این مشکل، فرد وام‌گیرنده می‌تواند این بیمه را تهیه و چنانچه در طول مدت بازپرداخت اقساط وام فوت کند، مانده اقساط وام توسط شرکت بیمه به بانک پرداخت خواهد شد و خانواده این افراد با مشکل بازپرداخت اقساط باقیمانده روبرو نخواهند بود. این نوع بیمه به‌صورت گروهی نیز قابل ارائه بوده و موسسه‌های مالی می‌توانند کلیه وام‌گیرندگان خود را تحت پوشش قرار دهند. البته این تنها پوشش بیمه عمر مانده بدهکار نیست، دارندگان این بیمه‌نامه از تمام مزایای بیمه عمر شامل افزایش سرمایه و سود مشارکت و سود ثابت بهره‌مند خواهند بود و این نقطه تفاوت اصلی این شاخه از بیمه عمر با بیمه ساده زمانی است. اگر حق بیمه بالا نبود، بهترین توصیه به طرفداران بیمه‌های ساده زمانی خرید این نوع بیمه‌نامه به‌جای آن بود.

۲) آتیه فرزندان

بیشتر افراد در اینگونه سرمایه‌گذاری‌ها به‌فکر سرمایه‌گذاری بلندمدت برای فرزندان‌شان هستند، انتخاب مناسب برای این گروه بیمه عمر، تأمین آتیه فرزندان است. به‌موجب این بیمه‌نامه، بیمه‌گر متعهد می‌شود پس از فوت شخص بیمه‌شده، مبلغ معینی مستمری ماهانه به فرزندان او پرداخت کند. این مستمری تا زمانی که کوچکترین فرزند او به سن ۱۸ سالگی برسد طبق مفاد قرارداد بیمه پرداخت می‌شود. البته در یک نوع دیگر از این بیمه‌نامه می‌توان مستقیم برای خود فرزند خردسال بیمه‌نامه خرید و استفاده او از بیمه‌نامه را منوط به فوت سرپرستش نکرد. این نوع از بیمه‌نامه آتیه برای کسانی که تنها به‌دنبال استفاده فرزندان از عواید بیمه‌نامه هستند مناسب‌تر است. در این صورت بعد از فوت سرپرست هم، فرزندش می‌تواند روال پرداخت حق بیمه را ادامه دهد و بیشترین استفاده را از بیمه‌نامه ببرد. سود مشارکت و سود عادی هم به این بیمه‌نامه تعلق می‌گیرد.

ج) بیمه مختلط

بیمه مختلط صورت کامل‌تری از بیمه‌های زندگی است که طی آن اگر بیمه‌شده در طی مدت قرارداد فوت کند، سرمایه بیمه‌نامه به‌علاوه اصل و سود حاصل از ذخایر بیمه‌نامه به ذی‌نفع پرداخت می‌شود. اما اگر در طول مدت قرارداد فوت اتفاق نیفتد، اصل و سود حاصل از ذخایر بیمه‌نامه به بیمه‌گذار پرداخت می‌شود.

در صورتی که بیمه‌گذار در طول مدت بیمه فوت کند یا تا پایان مدت بیمه در قید حیات باشد شرکت بیمه سرمایه بیمه‌نامه را به استفاده‌کنندگان بیمه‌نامه پرداخت خواهد کرد. علاوه بر آن کسانی که به‌فکر دست و پا کردن یک مستمری مادام‌العمر برای خود

هستند که بتوانند کم و کاستی‌های حقوق بازنشستگی‌شان را با استفاده از آن جبران کنند باید به سراغ این نوع بیمه‌نامه بروند. این بیمه‌نامه هم در حال حاضر در دو نوع عرضه می‌شود.

(۱) مختلط با تکیه بر سرمایه‌گذاری:

شما در خرید این بیمه‌نامه می‌توانید به نمایندگی شرکت بیمه اعلام کنید که هدف‌تان فقط سرمایه‌گذاری است. در این حالت پوشش‌های اضافی کم می‌شود و به پوشش سرمایه‌ای اضافه می‌شود. در این حالت درصد سود به‌خصوص سود مشارکت افزایش پیدا می‌کند. البته برای این کار باید خودتان را برای پرداخت حق بیمه بالا آماده کنید.

(۲) مختلط با تکیه بر پس‌انداز:

شما می‌توانید بیمه عمر مختلط را با تکیه بر جنبه‌های پس‌انداز آن خریداری کنید در صورتی که ۵۰ درصد از حق بیمه را پرداخت کرده باشید می‌توانید درخواست وام ارزان قیمت هم داشته باشید و شرکت بیمه باید این امکانات را برای شما فراهم کند. حق بیمه پرداختی و در همه انواع بیمه‌نامه براساس جدول زمانی تعیین و بسته به نوع بیمه، سن بیمه‌شده و تعداد نفرات در گروه متغیر است. خرید بیمه عمر مختلط برای کسانی که می‌توانند در ماه حداقل ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان پس‌انداز داشته باشند یا اینکه پولی دارند که می‌توانند آن را به مدت طولانی سپرده‌گذاری کنند مناسب است.

پیشینه پژوهش

پیشینه داخلی

باصری و همکاران (۱۳۹۰) در مقاله‌ای با عنوان "عوامل مؤثر بر خرید بیمه عمر (مطالعه موردی شهر تهران)" براساس مشخصه‌های سرمایه انسانی، عوامل اجتماعی و عوامل روانشناختی، الگوی را برای تقاضای بیمه عمر ارائه کرده‌اند. به‌منظور انجام این پژوهش، اطلاعات مورد نیاز با نمونه‌گیری تصادفی در شهر تهران، در قالب پرسش‌نامه و در سال ۱۳۸۹، جمع‌آوری گردید. یافته‌های پژوهش براساس الگوی دو مرحله‌ای حکمن نشان می‌دهد، احتمال خرید بیمه عمر در میان زنان بیشتر از مردان است. همچنین وضعیت سلامتی افراد با تمایل به خرید بیمه عمر ارتباط منفی و معناداری دارد. اما متغیرهای سرپرستی و شناخت بیمه عمر در تمایل به خرید بیمه عمر افراد تأثیر مثبتی داشته است. افزایش سن و وجود فرزند کمتر از ۱۸ سال موجب خرید بیمه عمر کمتری توسط افراد شده است. متغیرهای درآمد، امید به زنده ماندن و انگیزه ترک ارث با سطح بیمه عمر خریداری شده رابطه مثبتی داشته است.

رستمی و مرادی (۱۳۹۴) در پژوهشی با عنوان "بررسی تأثیر عوامل رفتاری در انتخاب بیمه توسط مشتری" که در شهر سمنان داشتند به این نتیجه رسیدند که منافع شخصی درک شده بیمه توسط مشتری، منافع اجتماعی درک شده بیمه توسط مشتری، ارزش درک شده بیمه، میزان احساس خطر توسط مشتری و شرایط اقتصادی حاکم بر محیط مشتری بر قصد پذیرش بیمه تأثیر دارد.

عباسی و درخشنده (۱۳۹۱) نیز در مطالعه خود با عنوان "عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر در ایران" با توجه به داده‌های تهیه شده از سال‌های ۱۳۸۸-۱۳۸۵ نشان می‌دهند که تقاضای بیمه عمر در ایران تابعی از درآمد سرانه واقعی، نرخ پس‌انداز، نرخ تورم و نرخ باسوادی است. برای برآورد مدل از روش اقتصادسنجی مدل خودبازگشت برداری استفاده شده است و براساس نتایج به دست آمده اثر درآمد سرانه و نرخ پس‌انداز بر تقاضای بیمه عمر، مثبت و معنادار و اثر تورم منفی و معنادار است، اما اثر نرخ باسوادی بر تقاضای بیمه عمر معنادار نمی‌باشد.

وصالیان و دیگران (۱۳۹۱) در پژوهش خود با عنوان "تحلیل تأثیر تورم بر تقاضای بیمه‌های عمر" بر نقش عمده تورم در عدم توسعه بیمه عمر در ایران توجه کرده‌اند. نتیجه این مطالعه نشان می‌دهد که در ایران تورم اثری منفی و معنادار و درآمد سرانه، نرخ باسواد و جمعیت اثری مثبت و معنادار دارد. با توجه به نتایج تجزیه و تحلیل واریانس، درآمد سرانه و نرخ تورم و درصد باسواد دارای اثر باثبات‌تری نسبت به سایر متغیرها هستند. تحلیل میدانی تحقیق نشان می‌دهد که حدود ۵۵ درصد از جامعه آماری ترجیح می‌دهند که پس‌اندازشان را به جای بیمه عمر تبدیل به منزل مسکونی نمایند.

زروکی و مؤتمنی (۱۳۹۳) در تحقیقی با عنوان "تحلیل بیمه عمر با تأکید بر متغیرهای کلان اقتصادی و جمعیت شناختی" به این نتیجه رسیدند که درآمد سرانه، امید به زندگی و توسعه مالی در هر دو گروه از کشورها اثر مثبت بر خرید بیمه عمر دارد. بار تکفل جوانان نیز مطابق با انتظار در هر دو گروه منفی بوده است، اما رابطه تورم و بار تکفل پیران با تقاضای بیمه عمر بین

کشورهای UMI^۷ (کشورهای دارای درآمد متوسط به بالا) و OECD^۸ (سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه) متفاوت می‌باشد.

پیشینه خارجی

براون و کیم^۹ (۱۹۹۳) عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر را بین ۴۵ کشور توسعه‌یافته و در حال توسعه مورد بررسی قرار دادند. نتیجه این مطالعه نشان می‌دهد که درآمد، سطح تحصیلات و بار تکفل بر تقاضای بیمه عمر اثر مثبت و تورم انتظاری اثر منفی دارد. همچنین کشش درآمدی تقاضا کوچکتر از واحد است.

اوترویل^{۱۰} (۱۹۹۶) تقاضای بیمه عمر را بین ۴۸ کشور در حال توسعه بررسی نمود. در این مطالعه شاخص امید به زندگی به عنوان یکی از عوامل مؤثر شناخته شده است، به نحوی که بهبود شاخص امید به زندگی موجب افزایش تقاضای بیمه عمر می‌گردد. کشش درآمدی تقاضا نیز بزرگتر از واحد به دست آمده و تورم اثر منفی بر تقاضا دارد.

ساندها^{۱۱} و نیتو بالا^{۱۲} (۲۰۱۳)، پژوهشی با عنوان "درک مشتریان از کیفیت خدمات بیمه عمر در هند" انجام دادند. آنها در این پژوهش، ۳۳۷ نفر از بیمه‌گذاران بیمه عمر را مورد مطالعه قرار دادند. نتایج پژوهش آنان نشان داد که کارایی، عملکرد و برتری فیزیکی و اخلاقی شرکت‌های بیمه عمر بر درک مشتریان از کیفیت خدمات بیمه عمر اثرگذار است. به عبارتی، هرچقدر شرکت‌های بیمه از دیدگاه مشتریان، عملکرد و کارایی بهتر و نیز تجهیزات مناسب‌تر و کافی داشته باشند، به علاوه، به وعده‌های خود عمل کنند و به تعهدات اخلاقی خود پایبند باشند، کیفیت خدماتشان بهتر ارزیابی می‌شود.

گولاتی^{۱۳} و همکاران (۲۰۱۲)، پژوهشی با عنوان "مشتریان و کیفیت خدمات بیمه‌ای در کشور هند" انجام دادند، آنها از پرسشنامه‌ای که براساس مدل سروکوال ساخته شده بود، کیفیت خدمات ادراک شده و مورد انتظار مشتریان بیمه را در این کشور ارزیابی کردند. نتایج این پژوهش نشان داد که تفاوت معناداری از نظر آماری بین کیفیت خدمات ادراک شده و خدمات مورد انتظار در بیمه، از دیدگاه مشتریان، وجود دارد و مشتریان از خدمات بیمه‌ای ارائه شده در این کشور، رضایت چندانی ندارند. کاپفر^{۱۴} (۲۰۰۷) ویژگی‌های طبقاتی و جمعیت شناختی را در تقاضای بیمه عمر مورد بررسی قرار داده است. نتایج به دست آمده در این مطالعه حاکی است که احتمال خرید بیمه عمر از سوی افراد بیکار، زنان خانه‌دار، افراد در حال آموزش و آنهایی که درآمد پایین‌تری دارند کمتر است.

نتیجه گیری

گسترش پوشش‌های بیمه‌ای سبب افزایش امید به زندگی، بهبود وضعیت و کیفیت زندگی افراد، افزایش سطح فرهنگی و بهداشتی، کاهش فقر و متعادل نمودن توزیع درآمد، کاهش ریسک و نااطمینانی نیروی کار در سال‌های آتی (بازنشستگی) و تأثیر کلی آن در عرصه‌های مختلف زندگی و در نهایت سبب بهبود توسعه انسانی می‌شود. امروزه صنعت بیمه یکی از مهمترین نهادهای اقتصادی محسوب می‌شود. بیمه به عنوان یک نهاد مالی با ایجاد امنیت و اطمینان در اقتصاد هر کشور نقش مهمی را بازی می‌کند. در این میان بیمه‌های عمر (زندگی) از اهمیت خاصی در اقتصاد و توسعه کشورها برخوردار می‌باشند. بنابراین می‌توان گفت بیمه‌های زندگی از طریق ایجاد پس‌انداز و افزایش رشد اقتصادی می‌تواند بر توسعه انسانی کشورها مؤثر باشد.

⁷ - Upper Middle Income Countries

⁸ - Organisation for Economic Co-operation and Development

⁹ - Browne and Kim

¹⁰ - Outreville

¹¹ - Sandhu, H. S.

¹² - Neetu Bala, Ms.

¹³ - Gulati, K. et al.

¹⁴ - Kapfer

منابع و مراجع

- ۱- رستمی، شرافت و مرادی، محمدعلی (۱۳۹۴)، " بررسی تأثیر عوامل رفتاری در انتخاب بیمه توسط مشتری (مطالعه موردی: بیمه عمر کارآفرین شهرستان سنندج) "، فصلنامه مطالعات مدیریت و حسابداری، دوره ۱، شماره ۱، زمستان ۱۳۹۴، صص ۸۴-۹۵.
- ۲- زورکی، شهریار و مؤتمنی، مانی (۱۳۹۳)، " تحلیل بیمه عمر با تأکید بر متغیرهای کلان اقتصادی و جمعیت شناختی "، مجله اقتصادی، شماره ۷ و ۸، مهر و آبان، صص ۳۴-۱۷.
- ۳- باصری، بیژن، امام‌وردی، قدرت‌اله، دقیقی‌اصل، علیرضا و برات‌پور، مصطفی (۱۳۹۰)، " عوامل مؤثر بر خرید بیمه عمر (مطالعه موردی شهر تهران) "، پژوهشنامه بیمه (صنعت بیمه سابق)، سال بیست و ششم، شماره ۱، شماره مسلسل ۱۰۱، صفحات ۱ تا ۲۹.
- ۴- جعفری صمیمی، احمد و کاردگر، ابراهیم (۱۳۸۶)، " توسعه بیمه و رشد اقتصادی: تحلیل نظری و تجربی در اقتصاد ایران ۱۳۸۳ - ۱۳۳۸ "، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۴۵، زمستان ۱۳۸۶.
- ۵- عباسی، ابراهیم و درخشنده، سمانه (۱۳۹۰)، " عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر در ایران "، پژوهشنامه بیمه، شماره ۴، صص ۱-۲۴.
- ۶- وصالیان، هوشنگ، دقیقی، علیرضا، آل‌احمدی، ابتسام و سلطانی، حامد (۱۳۹۱)، " تحلیل تأثیر تورم بر تقاضای بیمه‌های عمر "، پنجمین کنفرانس و جشنواره کسب و کار بیمه، پنجم و ششم بهمن.
- 7- Browne M. J. & K. Kim (1993), "An International Analysis of Life Insurance Demand", The Journal of Risk and Insurance, Vol. 60, PP. 616-634.
- 8- Costa-Font, J. and Courbage, C., 2012. Financing long-term care: new and unresolved questions. In Costa-Font, J. and Courbage, C. (eds) Financing Long-Term Care in Europe, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- 9- Gulati, K.; Kumar, A.; Ravi, V. 2012. "ECRM and Customer Satisfaction Insurance Industry", Asian Journal of Business and Economics 2(2.3), 1-13.
- 10- Kapfer, J. (2007), "Three Essays in Empirical Economics", Viewed 2 October 2010.
- 11- Momeni Vesalian H, Daghighi asli A, Alahmadi E, Soltani H. Analysis of the impact of inflation on the demand for life insurance. Fifth Conference of the insurance business. Tehran: center of the insurance business; 2012.
- 12- Mahdavi G, Majed V. [The impact of Socio Economic and Psychological Factors on Life Insurance Demand in Iran]. Journal of Economic Modeling Research. 2011; 2 (5):21-46. [Persian]
- 13- Safdarian S, Yahyaabadi A, Hortamani A. [Analysis of the relationship between the working population and the demand for life insurance in Iran]. Journal of Development Economics and Planning 2012; 1 (2):1-15. [Persian]
- 14- Sepehr Doust H, Ebrahim Nasab S. [Good Governance and Life Insurance Demand; Economic Challenges in Developing Countries]. Journal of Macro and Strategic Policy 2013; 1(3):39-54. [Persian]
- 15- Ouedraogo, Idrissa and Samuel Guerineau. "Life Insurance Development and Economic Growth: Evidence from Developing Countries". HAL. October 2016.
- 16- Outreville, F. (1996), "Life Insurance Market in Developing Countries", The Journal of Risk and Insurance, Vol. 63, PP. 263-278.
- 17- Cummins, David and Michael Cragg. "The Social and Economic Contributions of the Life Insurance Industry". The Brattle Group, October 2016.
- 18- Dario Focarelli. "Why insurance regulation is crucial for long term investment and economic growth". Ania. 12/07/2017. Retrieved 03/10/2017
- 19- World Health Organization. Global health and ageing. Geneva: World Health Organization; 2011.
- 20- Sadeghu R. [Population and development in Iran: Dimensions and challenges (Persian)]. Tehran: National Population Studies & Comprehensive Management Institute; 2009.
- 21- Sandhu, H. S. and Neetu Bala, Ms. 2013. "Customers' Perception towards Service Quality of Life Insurance Corporation of India: A Factor Analytic Approach", International Journal of Business and Social Science 2(18), 219-231.
- 22- Hoppe, k, 2012. The Value of insurance to society, Risk Management, No. 15.