



نتایج یک تحقیق میدانی نشان می دهد 55٪ مردم به خاطر نبود برنامه فرهنگ سازی، از خدمات صنعت بیمه به ویژه بیمه های عمر، استقبال نمی کنند و 75٪ مردم، نقش رسانه ها را در فرهنگ سازی بیمه بیش از سایر نهادهای آموزشی، نظیر آموزش و پرورش و شرکت های بیمه می دانند.

آمارهای «بیمه مرکزی ایران» نشان می هد: «بازار بالقوه بیمه عمر در ایران، یک بازار 49 میلیون نفری است که از این میان، فقط 4.1 میلیون نفر این محصول بیمه ای را خریداری کرده اند.»

یعنی از هر 50 نفر، حدوداً فقط یک نفر بیمه عمر دارد! اما نتایج تحقیق مورد اشاره که از سوی نگارنده انجام شده است، نشان می دهد بیش از 27٪ مردم به خاطر نارضایتی از بیمه ها و 17٪ به خاطر قصور شرکت های بیمه در معرفی به هنگام آن، بیمه عمر نمی خرند.

افزون بر این، داده های این نظرسنجی بیان می کند که بی توجهی ناشی از ضعف فرهنگ بیمه در مردم، موجب چیرگی مراکز خرید و بانکها بر شرکت های بیمه در عرصه رقابت جذب یارانه های نقدی و وجوه سرگردان در دست مردم خواهد شد.

این جامعه آماری در پاسخ به این پرسش که: «با یارانه نقدی که از دولت می‌گیرید، چه کار می‌کنید؟!»، 62٪ افراد، گزینه خرید اجناس، 35٪ افراد، گزینه پس‌انداز و تنها 3٪ افراد، گزینه خرید بیمه عمر را انتخاب کردند. اینکه چرا مردم ایران تمایلی به خرید بیمه عمر ندارند، موضوع ابراز نظر رییس سابق بیمه مرکزی در این باره است.

دکتر **جواد فرشباف ماهریان** رییس سابق بیمه مرکزی ایران می‌گوید: «بر اساس ارزیابی‌های انجام شده، تأثیر اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها بر صنعت بیمه، در کوتاه‌مدت **تقریباً در حد صفر است!** اما در بلندمدت با توجه به عواملی همچون شفافیت منابع مالی، به طور قطع، به سود این صنعت خواهد بود.»

اما یک کارشناس دیگر از زاویه متفاوت به موضوع می‌نگرد. **حسین کریم خان زند** قائم مقام شرکت بیمه ما، خواستار انعطاف بیشتر در نحوه عرضه بیمه‌های عمر و تشکیل سرمایه شده و می‌گوید: «سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه در امر بیمه‌های زندگی، باید بر اصول سرمایه‌گذاری بلندمدت استوار باشد.»

بیمه عمر یا حساب بانکی؟

هر چند که بانکها با ارائه طرح‌های تشویقی برای جذب سپرده‌های مردم، رقیب جدی برای شرکت‌های بیمه به شمار می‌آیند، اما نظرسنجی مزبور نشان می‌دهد که 70٪ مردم در مقایسه با **بیمه عمر و سرمایه‌گذاری ترجیح می‌دهند حساب بانکی داشته باشند!**

این در حالی است که بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری، مزایای بیشتری نسبت به سپرده‌های بانکی دارند. جالب اینجاست که 75٪ افراد به پرسش: «آیا می‌توان حساب بانکی را جایگزین بیمه عمر و سرمایه‌گذاری کرد؟» پاسخ مثبت داده‌اند ولی 80٪ همین افراد به پرسش: «آیا می‌خواهید **بیمه عمر و سرمایه‌گذاری داشته باشید؟**» با عبارت «نیازی ندارم» پاسخ داده‌اند!

معصوم ضمیری مدیرعامل شرکت بیمه پاسارگاد برای تشویق مردم و استقبال آنان از بیمه‌های عمر می‌گوید: «انتخاب ریسک سرمایه‌گذاری بیمه‌های عمر باید بر عهده بیمه‌گذاران باشد. در دنیای امروز، شرکت‌های بیمه عمر، نظر بیمه‌گذاران را در انتخاب مسیر سرمایه‌گذاری جویا می‌شوند و بیمه‌نامه را بر حسب ضریب ریسک‌پذیری بیمه‌گذار، در حوزه‌های بازار سرمایه یا پول صادر می‌کنند.»

فتانه ریحانلو مدیر بیمه‌های اشخاص شرکت بیمه پارسیان نیز در رابطه با مقایسه بیمه‌های عمر با حساب‌های بانکی می‌گوید: «کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی و به تبع آن، نرخ سود سپرده‌گذاری، موجب خواهد شد تا مردم پول‌های خود را از بانکها خارج کنند و این زمانی است که بیمه‌ها باید با عرضه بیمه‌نامه‌های مناسب، این اندوخته‌ها را جذب کرده و اجازه‌ی خروج منابع به سوی بازار زیرزمینی را ندهند.»

این کارشناس افزود: «بیمه عمر، بیمه‌نامه‌ای برای استفاده خریدار نیست، بلکه هدیه‌ای به اعضای خانواده برای تأمین نیازهای آنان در سالهای دور است. شاید با پس‌انداز ماهی 70 هزارتومان نتوان سرمایه قابل توجهی را برای سالهای آتی جمع‌آوری کرد، اما با خرید یک بیمه‌نامه عمر، می‌توان پوشش بیمه و سرمایه قابل قبولی را خریداری نمود.»

مزایای بیمه عمر:

پوشش بیمه‌های حوادث، معافیت از مالیات، امکان ارتقای سرمایه اولیه بیمه‌نامه و دریافت سرمایه چند برابری در صورت از کارافتادگی و فوت، استفاده از اعتبار بیمه‌نامه برای اخذ تسهیلات بانکی، پوشش رشد نرخ تورم سالانه و رفاه خانواده پس از مرگ یا نقص عضو سرپرست خانواده، دریافت کمک هزینه درمان بیماری‌های صعب‌العلاج و... بخشی از مزایای بیمه‌های عمر هستند که متأسفانه مردم یا از وجودشان اطلاعی ندارند یا نسبت به آن بی‌تفاوت هستند.

براساس نظرسنجی انجام شده در این تحقیقات، بیش از 70٪ افراد از بیمه‌های درمانی، 28٪ افراد از بیمه‌های خودرو و تنها 2٪ افراد از بیمه عمر استفاده می‌کنند!

80٪ از جامعه آماری، از مزایای بیمه‌های عمر اطلاعی ندارند، 20٪ افراد، دارای اطلاعات اندک هستند و میزان «دارندگان اطلاعات زیاد و کافی درباره بیمه‌های عمر» نیز **در حد صفر** است!

دکتر فریدون خلیلی فرد معاون معاون مدیرعامل شرکت بیمه کارآفرین (و مدیر بیمه‌های عمر این شرکت)، بیمه عمر را ابزار برنامه‌ریزی مالی یک خانواده می‌داند و می‌گوید: «سرپرست خانوار به خاطر جلوگیری از عواقب حوادث در زندگی، خود را تحت پوشش بیمه قرار می‌دهد و برای رفاه حال خانواده‌اش در سال‌هایی که او نیست، یک سرمایه را خریداری می‌کند».

وی معتقد است: «این بیمه نامه به نوعی پشتیبان خانواده است و در صورت بروز هر نوع اتفاق برای سرپرست خانواده، تعهدات او در قبال آینده سایر افراد خانواده، به شرکت بیمه واگذار می‌شود. این امر نشان می‌دهد پس از مرگ، مسئولیتهای افراد از بین نمی‌روند.»

جدول زیر، حاصل یک تحقیق میدانی است که جامعه آماری آن 400 نفر از مردم تهران هستند:

جدول فوق پرسش‌نامه یک تحقیق میدانی است که جامعه آماری آن 400 نفر از پایتخت‌نشینان هستند که در پارک و مراکز خرید به آن پاسخ دادند. (اعداد به درصد)								
شما کدام یک از بیمه‌گران را بیشتر می‌شناسید؟			شناخت شما از چه نوع بیمه‌هایی بیشتر است؟			شما از چه بیمه‌نامه‌ای استفاده می‌کنید؟		
تأمین اجتماعی	بیمه ایران	سایر شرکت‌ها	درمان	خودرو	عمر و پس‌انداز	عمر و پس‌انداز	خودرو	عمر و پس‌انداز
67/5	30	2/5	54	43	3	28	28	2
از خدمات بیمه‌ای که استفاده می‌کنید چه میزان رضایت دارید؟			اطلاعات شما از مزایای بیمه‌های عمر و پس‌انداز چقدر است؟			کدامیک از مزایای بیمه‌های عمر و پس‌انداز با اهمیت‌تر است؟		
کم	زیاد	ناراضی	کم	زیاد	اطلاعی ندارم	حادثه و نقض عضو	پس‌انداز و سرمایه‌گذاری	رفاه خانواده پس از مرگ سرپرست
27/5	0	72/5	20	0	80	7/5	80	12/5
می‌خواهید بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز داشته باشید؟			به نظر شما حساب بانکی را می‌توان جایگزین بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز کرد؟			ترجیح می‌دهید حساب بانکی داشته باشید یا بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز؟		
بله	خیر	نیازی ندارم	بله	خیر	ارتباطی ندارد	حساب بانکی	بیمه عمر و پس‌انداز	هر دو
20	0	80	75	10	15	70	5	25
به نظر شما چرا مردم از بیمه‌های عمر استقبال نمی‌کنند؟			کدامیک از نهادها در فرهنگ‌سازی بیمه نقش بیشتری دارند؟			با یارانه نقدی که از دولت می‌گیرید چه کار می‌کنید؟		
شرکت‌های بیمه آن را درست معرفی نمی‌کنند	مردم از خدمات بیمه‌ها رضایت ندارند	فرهنگ‌سازی نشده است	آموزش و پرورش بیمه	شرکت‌های بیمه	رسانه‌ها	پس‌انداز می‌کنم	خرید می‌کنم	بیمه عمر و پس‌انداز می‌خرم
17/5	37/5	55	5	20	75	35	62/5	2/5

کدام بخش جذاب است؟

بر اساس نتایج این تحقیق، از میان 3 مزیت مهم بیمه عمر مطرح در پرسش: «کدام یک از مزایای بیمه های عمر با اهمیت تر است؟»، 80٪ افراد، جنبه پس انداز و سرمایه گذاری، 12.5٪ افراد، رفاه خانواده پس از مرگ سرپرست، و 7.5٪ افراد، پوشش حادثه و نقص عضو را با اهمیت می دانند.

به نظر می رسد که سهم اندک پوشش حادثه و نقص عضو در انتخاب مردم، ریشه در فرهنگ ما ایرانیان دارد که تصور می کنیم حادثه برای دیگران است و چیزی ما را تهدید نمی کند! (مرگ حق است؛ اما برای همسایه!)

- اما بی توجهی مردم نسبت به «رفاه خانواده پس از مرگ سرپرست» که بیمه گران، همواره طی سالیان سال از آن به عنوان نکته طلایی بیمه نامه های عمر نام برده اند، نشانه چیست؟

- آیا این بی تفاوتی می تواند نشانه افراط اعضای خانواده در خرید، توجه خاص به پدیده مُد و بی برنامهگی در استفاده از توانایی های مالی سرپرست خانواده باشد؟

- آیا عدم انتخاب این گزینه، از نوعی گسستگی روابط خانوادگی حکایت دارد یا نشان دهنده رُشد سهم مالکیت زنان از دارایی همسران است؟

در رابطه با مورد فوق، بد نیست نگاهی به کم شدن تکیه مالی زنان به مردان به عنوان سرپرست خانواده با شدت گرفتن آمار طلاق بیندازیم. **رشدی** مدیرکل دفتر آمار و اطلاعات جمعیت سازمان ثبت احوال کشور، در این خصوص می گوید: «پدیده طلاق در ایران طی سال های گذشته، رُشد قابل ملاحظه ای داشته و میزان ثبت طلاق در ایران طی سال 1388 در مقایسه با سال 1387 دارای رُشد 13 درصدی بوده است» این در حالی است که آمارهای منتشر شده

در خبرگزاریهای معتبر نشان می‌دهد: «یک چهارم ازدواج‌ها در کشورمان به طلاق می‌انجامد و به عبارتی از هر 100 ازدواج، 25 مورد آن منجر به طلاق می‌شود!»

رقیب جدی بیمه‌های عمر:

بسیاری از کارشناسان و برخی از مسئولان ارشد صنعت بیمه، سازمان تأمین اجتماعی را جدی‌ترین رقیب بیمه‌های عمر می‌دانند که به صورت اجباری به بازار عرضه می‌شود و دولت نیز از آن حمایت می‌کند.

نتیجه این تحقیق نشان داد که بیش از 67٪ جامعه آماری به پرسش: «شما کدام یک از بیمه‌گران را بیشتر می‌شناسید؟»، به سازمان تأمین اجتماعی پاسخ مثبت دادند.

نوروز کهزادی رییس سابق بیمه مرکزی ایران در این خصوص، چندی پیش گفته بود: «ضریب نفوذ بیمه‌های بازرگانی به 1.5٪ رسیده است اما، با لحاظ نمودن کل بازار بیمه که شامل بیمه‌های بازرگانی و سازمان تأمین اجتماعی و خدمات درمانی و... می‌شود، ضریب نفوذ بیمه در کشور به 4.5٪ افزایش می‌یابد. (لازم به توضیح است که آمار مندرج در این تحقیق، با مرور زمان و طی سالهای گذشته، تا حدودی دستخوش برخی تغییرات گردیده است)

بیمه‌گر و توانگر باشید...