

شناسایی تاثیر متغیرهای اقتصادی بر تقاضای بیمه‌ی عمر و تبیین راهکارهای رفع موانع اقتصادی

سیدابوالفضل برهانی سبزواری^۱، زهرا دلبری^۲

^۱ دکترای حرفه‌ای مدیریت بیمه (DBA).

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

نام نویسنده مسئول:

سیدابوالفضل برهانی سبزواری

چکیده

در حوزه‌ی مفاهیم تخصصی و میان رشته‌ای اقتصاد بیمه، رشد اقتصادی یکی از عوامل اساسی توسعه و پیشرفت در صنعت بیمه خصوصاً در رشته‌ی بیمه‌ی عمر می‌باشد. در این حوزه از مباحث، براساس تحقیقات متعدد اثبات گردیده‌است که فعالیت‌های بیمه‌ای و شرایط رشد و توسعه‌ی اقتصادی هر کشور دارای ارتباط متقابل با یکدیگر می‌باشند؛ به‌طوری که بین بهبود اوضاع اقتصادی و رشد فعالیت‌های بیمه‌ای هر کشور می‌توان ارتباط منطقی و مستقیم پیدا کرد. در اغلب کشورهای جهان شرکت‌های بیمه‌ی عمر به منظور ایجاد پوشش کافی برای هزینه‌های خود، کسب درآمد و سودآوری بیشتر، رشد و توسعه‌ی فعالیت‌های بیمه‌ای و در نتیجه ارتقای کمی و کیفی خدمات و ارائه‌ی آن با قیمت نازل جهت جذب هرچه بیشتر مشتریان، به‌عنوان یک نهاد مالی فعال، در بازار سرمایه و فعالیت‌های سرمایه‌گذاری مشارکت می‌کنند، به‌طوری که در برخی کشورهای توسعه‌یافته نقش صنعت بیمه‌ی عمر در بازار سرمایه و تجهیز منابع پس اندازی حتی از بازار بورس اوراق بهادار و نظام بانکی به مراتب بیشتر است؛ چرا که دایر نمودن مؤسسات مالی و بیمه‌ای مناسب موجب پیشرفت کارایی، تخصیص سرمایه و منابع کارآ، ترغیب به پس انداز و سوق دادن به تشکیل سرمایه‌گذاری بیشتر می‌شود. از این رو نقش و رشد صنعت بیمه‌ی عمر در رشد و توسعه‌ی اقتصادی کشورها از اهمیت زیادی برخوردار می‌باشد.

واژگان کلیدی: تقاضای بیمه‌ی عمر، تورم، درآمد سرانه، توسعه‌ی مالی.

مقدمه

در کشورهای توسعه یافته، بخش قابل توجهی (بیش از ۵۰ درصد) از وجوه دریافتی حاصل از فروش بیمه عمر، به منظور تعهدات جاری به صورت نقد نگهداری شده و بخش قابل توجهی از این حق بیمه ها، قابل به کارگیری برای فعالیت های سرمایه گذاری و کسب درآمد می باشد که هم به تقویت فعالیت های اقتصادی کمک کرده و هم بازدهی قابل توجهی را برای انجام تعهدات مؤسسات بیمه در آینده فراهم می کند. با توجه به سهم بالای بیمه های عمر از بازارهای بیمه ای کشورهای توسعه یافته ی جهان و این که این سهم شاخصی جهت تعیین درجه ی توسعه یافتگی صنایع بیمه ای کشورهای مختلف جهان به شمار می رود؛ لذا کشورهای در حال توسعه که تنها سهمی حدود ۱۲ درصد از بازار بیمه ای عمر جهانی را در سال ۲۰۰۹ به خود اختصاص داده اند، درصدد بررسی عوامل مؤثر بر رشد و توسعه ی بیمه های عمر خود می باشند تا بدین وسیله بتوانند جریان توسعه ی بیمه را سریع و حجم ورودی از این بخش به بازارهای سرمایه را افزایش دهند (مطالعات کشوری) [۲۶].

بیمه ای عمر از شاخه های مهم و مطرح در صنعت بیمه است. رشد و توسعه در این زمینه می تواند سهم بسزایی در عملکرد و سازماندهی شرکت های بیمه و همچنین بهبود و رشد وضعیت اقتصادی کشور داشته باشد. بیمه های عمر همانند سایر بیمه ها، پاسخگوی تشویش و نگرانی خاطر افراد یک جامعه است که دارای دو ویژگی عمده می باشد: نخست آن که فقط به پیامدهای مستقیم مربوط به سرنوشت انسان ارتباط می یابد و دوم آنکه پیامدهای موردنظر تنها جنبه خسارتی ندارند زیرا با زنده ماندن بیمه شده در پایان مدت معین نیز تعهد بیمه گر جاری است. بنابراین بیمه های عمر برخلاف بیمه های اموال و مسئولیت، پیرو اصل غرامت نمی باشند و موضوع این بیمه ها ارائه ی تأمین به اشخاص علاقه مند در برابر هزینه های احتمالی یا بار مالی ناشی از وقوع یک ریسک فردی مشخص است. این بار مالی به صورت مقطوع، دارای عدم قابلیت ترمیم و جبران و عدم بازیافت از مسئول حادثه است. به عبارت دیگر، بیمه ای عمر قراردادی است که به موجب آن بیمه گر در مقابل دریافت حق بیمه، متعهد می شود که در صورت فوت بیمه شده یا در صورت زنده ماندن وی در موعد مقرر در قرارداد، سرمایه ی تعهدشده در بیمه نامه را به بیمه گذار، بیمه شده و یا استفاده کننده ی معین از سوی او بپردازد [۷].

بیمه به عنوان یکی از ابزارهای مهم و اساسی در دنیای متمدن امروزی نقش به سزایی در کاهش ریسک و تأمین امنیت مالی و ذهنی افراد بازی می کند. امروزه انواع مختلف بیمه ها برای کاهش ریسک های زیادی که افراد با آن ها روبه رو هستند شکل گرفته است. بیمه ای عمر به عنوان یکی از اقسام بیمه های اشخاص مورد توجه بسیاری از متقاضیان قرار گرفته است. در بیمه های عمر صحبت از کالای بی جان و بی روح نیست که صرفاً بیمه گر تعهد پرداخت خسارت را کرده باشد، بلکه در این جا صحبت از اشخاص، سلامت و تضمین آینده ی خانواده ی فرد است. انسان همواره در طول تاریخ به عامل امنیت در زندگی اهمیت زیادی داده و درصدد جلوگیری از حوادث ناگوار و تضمین آینده ی خود و خانواده اش بوده است امروزه با پیشرفت رشته های مختلف بیمه های عمر، خریداری این نوع بیمه یکی از راه های تأمین آتی افراد است. اهمیت بیمه های عمر تا حدی است که در بررسی بین المللی سنجش سطح توسعه یافتگی کشورها، به عنوان شاخصی معتبر مطرح شده است. این بیمه به عنوان مؤثرترین و مقبول ترین ابزار در تأمین آینده ی افراد در بسیاری از کشورهای جهان شناخته شده است [۲۳]. بیمه ای عمر به افراد اطمینان خاطر می بخشد تا در آینده بتوانند از زندگی بهتری برخوردار باشند. بنابراین هم از بعد مادی و تأمین آتی افراد و خانواده ی آنان و هم از بعد روحی و تأمین آسایش ذهنی آنان ابزاری بسیار مؤثر است. از جمله ویژگی های بیمه های عمر می توان به بلندمدت بودن آن ها اشاره نمود. هدف از خرید بیمه نامه ای عمر تنها جبران خسارت های جاری نیست بلکه تأمین آینده است. گسترش این بیمه می تواند از عمیق شدن شکاف طبقاتی جلوگیری کند زیرا از سقوط یکباره ی خانواده (به علت فقدان سرپرست خانوار) و فقر مطلق جلوگیری می نماید. با وجود کارکردهای بسیار و با اهمیت بیمه های عمر، به این صنعت در کشور ما توجه لازم نشده است به گونه ای که نقش آن در اقتصاد کشور و زندگی خانواده ها بسیار ناچیز ارزیابی می شود. بیمه های عمر روش مؤثری محسوب می شوند که به واسطه آن افراد با درآمدهای نسبتاً کم می توانند برای بلندمدت سرمایه گذاری و پس انداز کنند. به وسیله ی طراحی بیمه های عمر ساده و قراردادهای پس اندازی، که در بیشتر موارد با مبالغ ناچیزی خریداری می شوند، شرکت های بیمه قادر خواهند بود، مبالغ زیادی را در قالب حق بیمه های اندک، از یک بخش وسیعی از جامعه جمع آوری کنند و پس انداز بلندمدت در اقتصاد را به طور همه جانبه افزایش دهند. به واسطه سرمایه گذاری حق بیمه های پرداخت شده به وسیله ی بیمه گذاران و همچنین سرمایه گذاری وجوه سهامداران است که انتقال پس انداز در قالب حق بیمه ای عمر، منجر به توسعه ی اقتصادی می گردد [۴]. پس اندازها به وسیله شرکت های بیمه جمع آوری می شوند و در بازار سرمایه، سرمایه گذاری می شوند که این عملیات خود محرکی برای توسعه ی بازار سرمایه است. در نتیجه بیمه قادر است با ایجاد اطمینان در مجموعه ی فعالیت های اقتصادی نقشی کلیدی در توسعه ی اجتماعی و اقتصادی ایفا کند. بنابراین توجه به تعاملات و ساز و کارهای صنعت بیمه به ویژه در بخش بیمه های عمر می تواند تصویر روشنی از روند توسعه این بخش را در اختیار ما قرار دهد. با وجود اهمیت فراوان این موضوع مواعی بر سر راه گسترش این بیمه وجود دارد. وجود عوامل اقتصادی در کشور می تواند نقش بازدارنده در گسترش بیمه ای

عمر و یا استقبال از این نوع بیمه باشد. نوسانات عوامل اقتصادی موجب می گردد تا سرمایه ی پرداختی بیمه ی عمر در سررسید قرارداد ارزش واقعی بسیار کمتری نسبت به روز شروع قرارداد داشته باشد [۲۸].

شاید بتوان گفت که در شرایط کنونی اقتصاد جهانی، موضوع نوسانات عوامل اقتصادی مانند تورم یکی از معضلات اساسی کشورها است. این نوسانات می تواند روابط مالی بین افراد و شرکت ها را تحت تأثیر قرار دهد. صنعت بیمه نیز به دلیل ارتباط گسترده با سایر بخش های اقتصادی و اجتماعی کشور از آثار مختلف شرایط اقتصادی و تورمی در امان نیست. بررسی عوامل اقتصادی بر بازار بیمه عمر به دلیل بااهمیت بودن این رشته ی بیمه ای در بین انواع بیمه ها و همچنین به عنوان یکی از پس اندازهای بااهمیت کشور که می تواند سهم عمده ای را در سرمایه گذاری های زیربنایی کشور داشته باشد بسیار بااهمیت خواهد بود. در شرایط اقتصادی بی ثبات، اگر شرکت های بیمه با اعمال برخی از روش های مناسب، تأثیر منفی عوامل اقتصادی بر قدرت خرید واقعی سرمایه ی بیمه شده را خنثی نکنند، خرید بیمه نامه های عمر روز به روز کمتر خواهد شد [۲۳]. پس بررسی راهکارهای مناسب برای رونق تقاضای بیمه ی عمر در شرایط اقتصادی پرنوسان و عدم ثبات امروزی دارای اهمیت بسیاری است که در این تحقیق به آن خواهیم پرداخت و در انتها نیز به منظور خنثی سازی اثرات نامطلوب متغیرهای اقتصادی بر تقاضای بیمه ی عمر به بررسی میدانی موضوع می پردازیم.

ادبیات تحقیق

مبانی نظری برای تقاضای بیمه ی عمر

بیمه ی عمر مانند سایر بیمه ها، پاسخگوی تشویش و نگرانی خاطر افراد یک جامعه است. نگرانی این بیمه گزاران عمر، ناشی از حوادث غیرمنتظره مثل از کار افتادگی و فوت است و یا از تغییر شرایط درآمدی و اقتصادی خانواده سرچشمه می گیرد. در این نوع بیمه، بیمه گزار می تواند برحسب شرط دریافت مزایای بیمه نامه، نحوه ی دریافت مزایا (یکجا یا به صورت مستمری)، زمان دریافت مزایا و نحوه ی پرداخت بیمه، هرنوع بیمه نامه ای را که پاسخگوی نیازهایش باشد خریداری کند. بیمه ی عمر در جهان کنونی، یکی از ابزارهای مهم اقتصادی بوده و استفاده های متعددی از آن به عمل می آید [۷]. باتوجه به موضوعات نااطمینانی و ریسک و تهدید درآمد خانوارها و بنگاه ها بر اثر نااطمینانی نسبت به آینده، روی آوردن به صنعت بیمه هر روز شدت بیشتری پیدا می کند، به طوری که این صنعت علاوه بر تامین امنیت فعالیت های اقتصادی و کاهش نااطمینانی از طریق ارائه ی خدمات بیمه ای؛ نقش بسیار اساسی در تحرک و پویایی بازارهای مالی و تامین وجوه قابل سرمایه گذاری دارد. بیمه ی عمر یکی از خدمات مهم صنعت بیمه تلقی می شود و مهم ترین نقش خود را در تعیین و تضمین آتی های خانواده ها ایفا می نماید. امروزه مردم کشورهای توسعه یافته در پناه بیمه ی عمر به موقعیت مطلوبی از لحاظ خطرهای مرگ و میر سرپرست خانواده و مشکلات اقتصادی ناشی از آن و همچنین مشکلات ناشی از پیری و کهولت افراد رسیده اند. در این کشورها بیمه ی عمر سهم زیادی از درآمد جامعه را به خود اختصاص داده است و با استفاده از منابع مالی عظیمی که حاصل می شود؛ خدمات متعددی به افراد جامعه ارائه می دهد. در کشورهای پیشرفته، شرکت های بیمه ای فعال در زمینه ی بیمه ی عمر، منابع عظیم مالی را در قسمت های سودآور اقتصادی سرمایه گذاری کرده و در مواردی حتی از سود آن نیز به بیمه گزاران اعطا می کنند. در برخی کشورهای در حال توسعه به دلیل حجم بالای سرمایه ها، این صنعت در دست دولت ها است و منافع آن به درآمد عمومی اضافه می شود [19].

شروع مطالعات قبلی در زمینه ی تقاضای بیمه های عمر به بررسی یاری^۲ در سال ۱۹۶۵ باز می گردد که تقاضای بیمه ی عمر را در قالب الگوی مطلوبیت انتظاری^۳ مورد مطالعه قرار داد. بررسی های پیشین، اثر عوامل مختلف را بر تقاضای بیمه های عمر بررسی کرده اند. نتایج مطالعات نشان می دهد، بیمه های عمر برای جبران سرمایه ی انسانی از دست رفته یا تامین آینده ی مالی بازماندگان بعد از فوت سرپرست خانوار مورد تقاضای افراد قرار می گیرند. عواملی مانند سطح درآمد و میزان تحصیلات اثر مثبت و مستقیم بر روی خرید بیمه های عمر از سوی افراد دارند. بار تکفل نیز می تواند با خرید بیمه های عمر رابطه ی مستقیم داشته باشد و تقاضای بیمه های عمر از عاملی مانند تورم انتظاری^۴ [۱۸] به صورت منفی و معکوس اثر می پذیرد. به علاوه، تقاضای این نوع بیمه می تواند براساس سرمایه ی انسانی از دست رفته در هنگام فوت سرپرست خانوار باشد [۳].

بنا به گزارش شرکت بیمه ی اتکایی سوئیس (سیگما)^۵ در سال ۲۰۱۲ بیمه ی عمر نقش مهمی در اقتصاد بازی می کند. براساس گزارش

2- Yari

۳- مفهوم مطلوبیت انتظاری برای توضیح چگونگی تصمیم گیری افراد هنگام مواجه با ریسک توسعه داده شده است. زمانی که یک فرد بایستی بین انتخاب های ریسک دار مختلف انتخاب کند، گزینه ای را انتخاب می کند که به وی بیشترین مطلوبیت انتظاری را بدهد.

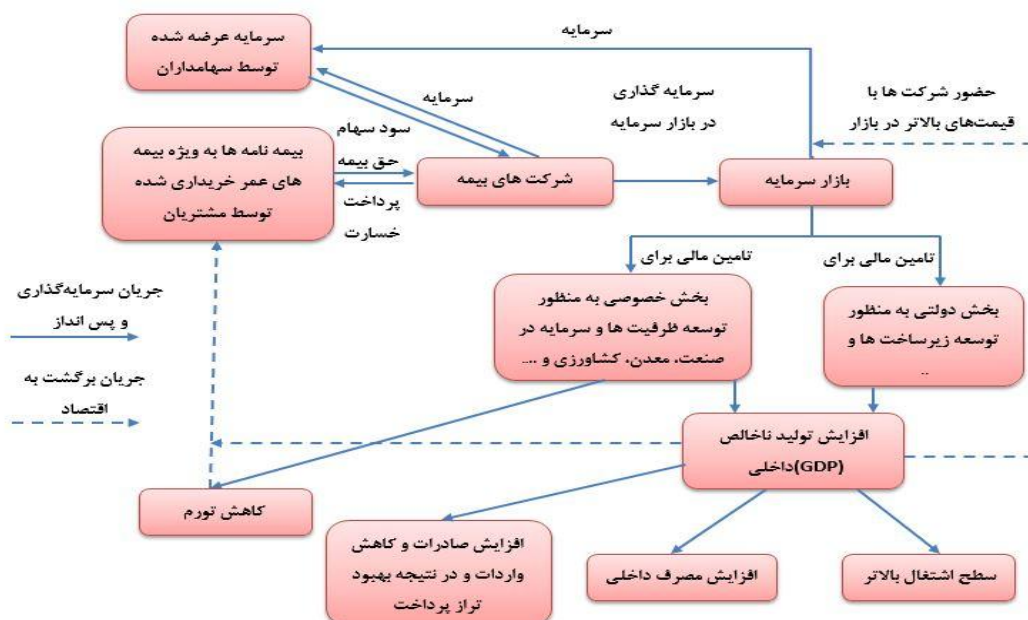
۴- نتیجه انتظار مردم از افزایش قیمت ها در آینده است و در این نوع تورم عکس العمل های روانی عامل تشدید تورم است.

5 - Sigma swiss reinsurance company

فوق، در واقع ۸/۳ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را بیمه‌ی عمر تشکیل می‌دهد. شرکت‌های بیمه‌ی عمر، سرمایه‌گذاران نهادی مهمی هستند که در حدود ۱۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های کل جهان را مدیریت می‌کنند. تقاضا برای بیمه‌ی عمر تحت تاثیر عوامل مختلف اقتصادی و اجتماعی قرار می‌گیرد [۷]:

الف) عوامل اقتصادی: از جمله عوامل اقتصادی که بر تقاضای بیمه‌ی عمر تاثیر می‌گذارد عبارتند از: سطح درآمد سرانه، نرخ تورم، نرخ بهره‌ی واقعی، سطح توسعه‌ی مالی.

ب) عوامل اجتماعی: از جمله عوامل اجتماعی که بر بیمه‌ی عمر تاثیر دارند می‌توان به نسبت وابستگی افراد، سطح تحصیلات و امید به زندگی اشاره کرد.



نمودار ۱. جریان تعامل بین بخش اقتصادی و بیمه‌های عمر (پیکارجو و همکاران، ۱۳۹۰)



نمودار ۲. عوامل اجتماعی موثر بر بیمه‌ی عمر (میرسپاسی و رجبی فرجاد، ۱۳۹۴؛ حسین پور، ۱۳۹۱؛ کوراک و همکاران، ۲۰۱۳)

تعاریف اصطلاحات موثر بر بیمه‌ی عمر

تقاضای بیمه‌ی عمر^۶ (LIP): میزان کل حق بیمه‌های دریافتی توسط صنعت بیمه در هر کشور از جمله شاخص‌ها و معیارهای مهمی است که بیانگر میزان رشد و توسعه‌ی صنعت بیمه است بنابراین در این گونه پژوهش‌ها از حق بیمه‌ی عمر دریافتی سرانه استفاده می‌شود

[22]

سطح درآمد سرانه^۷ (IPC): سطح درآمد به طور قوی بر تقاضای بیمه‌ی عمر اثر می‌گذارد. هرچه سطح درآمد سرانه بیشتر می‌شود حق بیمه‌ی عمر هم بیشتر قابل پرداخت است. نکته‌ی دیگر آن که هرچه دستمزد پدر خانواده بیشتر باشد، بیمه‌ی عمر هم ضروری‌تر است تا بتواند خانواده را در مقابل مشکلات مرگ پدر خانواده حفظ کند [۱۲]. می‌توان بالا بودن سهم حق بیمه‌ای اشخاص در کشورهای پردرآمد را ناشی از همین علت دانست. ارتباط مستقیم بین بیمه‌ی زندگی و درآمد سرانه می‌تواند وجود داشته‌باشد. به طوری که اگر درآمد سرانه زیاد شود، تقاضای بیمه‌ی زندگی هم زیاد می‌شود و نسبت بیمه‌ی زندگی به حق بیمه‌ی سرانه با سرعت بیشتری افزایش پیدا می‌کند؛ اما کشورهای با درآمد سرانه بالایی وجود دارند که دارای بیمه‌ی سرانه‌ی به مراتب پایین هستند؛ بنابراین درآمد شرط لازم است ولی شرط کافی نیست [۱۹].

نرخ تورم^۸ (INF): تورم در اقتصاد اصولاً ارزش بیمه‌ی عمر را کم می‌کند و آن را به خدمتی کم‌اهمیت تبدیل می‌کند و ارزش بیمه‌نامه را کمتر می‌نماید. هنگامی که قرارداد منعقد می‌شود همان مبلغی که قید می‌شود بعداً بیمه‌گر عین همان را می‌پردازد که در شرایطی که نرخ تورم بالاست سبب کاهش ارزش واقعی بیمه می‌گردد [22].

نرخ بهره‌ی واقعی^۹ (RINR): در میان انواع گوناگون بیمه، بیمه‌های عمر به دلیل دارا بودن خاصیت پس‌اندازی مورد توجه بیمه‌گذارانی قرار می‌گیرند که با دیدگاه سرمایه‌گذاری برای خرید بیمه‌نامه‌ها اقدام می‌کنند. جنبه‌ی پس‌اندازی این نوع بیمه‌نامه‌ها به دلیل داشتن نرخ بهره‌ای است که برای محاسبات بیمه‌ی عمر و بازدهی آن مورد استفاده قرار می‌گیرد. عدم توجه و دقت در تعیین این نرخ می‌تواند زیان شرکت‌های بیمه‌ای را در پی داشته‌باشد. زیرا نرخ بهره‌ی بالاتر انواع پس‌اندازها سبب می‌شود که بیمه‌ها به عنوان یک ابزار مالی برای پس‌انداز، کمتر مورد توجه قرارگیرند [۱۳].

سطح توسعه‌ی مالی^{۱۰} (FD): به عنوان یک عامل تعیین‌کننده‌ی تقاضای بیمه‌ی عمر است. افزایش صدور بیمه‌نامه به عنوان سرمایه‌گذاری نهادی در بازار عمل می‌کند و به بهبود تخصیص سرمایه و تحریک فعالیت‌های سرمایه‌گذاری کمک می‌کند [۱۷].

نسبت وابستگی افراد^{۱۱} (DR): طبق تعریف سازمان ملل این نرخ دو دسته است: ۱. نسبت وابستگی جوان که از نسبت افراد زیر ۱۵ ساله که کار نمی‌کنند به افراد بین ۱۵ تا ۶۴ ساله که جمعیت فعال به حساب می‌آیند به دست می‌آید ۲. نسبت وابستگی پیر که از نسبت افراد بالای ۶۴ ساله به افراد بین ۱۵ تا ۶۴ ساله به دست می‌آیند [۲۲].

سطح تحصیل^{۱۲} (EDU): به نظر می‌رسد سطح تحصیلات دارای اثر مثبتی بر تقاضای بیمه‌ی عمر داشته‌باشد. استدلال برای چنین بیانیه‌ای این است که وقتی سطح تحصیلات بالا می‌رود توانایی یک فرد برای درک اهمیت و مزایای پس‌انداز از طریق بیمه‌ی عمر و حفاظت از خطر مرگ و میر (ریسک‌گریزی افراد) افزایش می‌یابد [۲۴].

امید به زندگی^{۱۳} (LIFEX): این متغیر بر تقاضای بیمه‌ی عمر اثر مثبت دارد. این اثر مثبت به این معناست که جمعیتی که طول زندگی در آن بیشتر و احتمال یا نرخ مرگ و میر در آنان کمتر است، تقاضای بیشتری برای خرید بیمه‌نامه‌ی عمر دارند. بنابراین انتظار می‌رود که ضریب مربوط به شاخص امید به زندگی مثبت باشد [۲۲]. افزایش امید به زندگی با کاهش امنیت شغلی و فقدان شبکه‌ی حمایت مالی و اجتماعی، موجب افزایش تقاضا برای محصولات بیمه‌ی عمر خواهد شد [۴].

بار تکفل پیران و جوانان: از جمله متغیرهای جمعیتی شناختی لحاظ شده در الگوها بار تکفل است که طبق تعریف سازمان ملل عبارت است از نسبت افراد زیر ۱۵ سال به افراد بین ۱۵-۶۴ سال. به عبارتی این شاخص نسبت جمعیت شاغل و غیرشاغل را با حذف بازنشستگان محاسبه می‌کند. برای نمونه بار تکفل ۴۰ درصد به این معناست که به ازای هر ۱۰ نفر شاغل ۴ نفر وابسته به درآمد آن‌ها هستند. بیمه‌ی عمر می‌تواند به وابسته‌ها در مقابل سختی‌های حاصل از مرگ زودرس سرپرست خانواده کمک کند. وقتی تعداد وابسته‌ها زیاده‌تر می‌شود اثر مرگ سرپرست خانواده بیشتر می‌گردد و همین انگیزه‌ی بیشتری برای خرید بیمه ایجاد می‌کند، بنابراین انتظار بر آن است که بار تکفل اثر مثبت بر تقاضای بیمه‌ی عمر داشته‌باشد. در تعریف دیگری بانک جهانی برای محاسبه‌ی بار تکفل افراد بالای ۶۴ سال را هم در نظر می‌گیرد و بار تکفل را به ۲ گروه بار تکفل جوانان و پیران تفکیک می‌کند. براساس نظر سابیر (۲۰۰۸) بار تکفل پیران مانند شاخص کلی بار تکفل اثری مثبت بر تقاضای بیمه عمر دارد [۲۲].

7 - Income per capita

8 - Inflation

9 - Real interest rate

10 - Financial Development Level

11 - Dependency ratio

12 - Education Level

13 - Life expectancy

پیشینه ی پژوهش

پیشینه ی پژوهش های انجام شده در خارج از کشور

لائورا و های^{۱۴} [۳۲]، اثر متغیرهای حکمرانی و اقتصادی را بر بیمه ی عمر برای ۳۱ کشور اروپایی برای سال های ۲۰۰۶-۲۰۱۰ بررسی کردند. نتایج این پژوهش حاکی از آن است که متغیر حکمرانی اثر مثبت بر تقاضای بیمه ی عمر دارد. همچنین، متغیر تورم اثر منفی و معنادار بر تقاضای بیمه ی عمر دارد.

کجوسوسکی^{۱۵} [۳۱]، به بررسی عوامل موثر بر تقاضای بیمه ی عمر در ۱۴ کشور اروپای مرکزی و جنوب شرقی با استفاده از روش اثرات ثابت (مدل پنل دیتا) طی دوره ی ۱۹۹۸ تا ۲۰۱۰ پرداخت. نتایج این تحقیقات نشان داد که تولید ناخالص داخلی سرانه، تورم، مخارج سلامت، سطح تحصیلات و نقش قانون قوی ترین پیش بینی برای استفاده از بیمه ی عمر است. نرخ بهره ی واقعی، کنترل فساد و اثربخشی دولت به نظر نمی رسد که خیلی اثرگذار بر تقاضای بیمه ی عمر در کشورهای اروپای مرکزی و جنوب شرقی باشد.

فی^{۱۶} [۲۹]، در مطالعه ی خود به بررسی عوامل تعیین کننده ی حق بیمه ی عمر و غیرعمر در ۹۰ کشور در حال توسعه و توسعه یافته طی دوره ی ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۸ پرداخت. نتایج نشان داد که درآمد سرانه، تعداد جمعیت و ساختار جمعیتی، توزیع درآمد، سیستم بازنشستگی، مالکیت دولتی شرکت های بیمه، در دسترس بودن اعتبار خصوصی و مذهب بر بیمه ی عمر تاثیر دارد و بخش غیرعمر به وسیله ی این متغیرها و متغیرهای دیگر تحت تاثیر قرار می گیرد.

چوی و کوک^{۱۷} [۲۵]، در مطالعه ی خود به بررسی اثر متغیرهای حکمرانی، اقتصادی و اجتماعی بر تقاضای بیمه ی عمر در ۳۸ کشور با درآمد پایین، متوسط و بالا برای دوره ی ۱۹۶۶-۲۰۰۴ پرداختند. نتایج مطالعه حاکی از آن است که، متغیرهای اقتصادی شامل درآمد سرانه ی واقعی و توسعه ی بخش بانکی اثر مثبت و معنادار و تورم اثر منفی و معنادار بر تقاضای بیمه ی عمر دارند.

لی و همکاران^{۱۸} [۳۳]، به تجزیه و تحلیل عوامل موثر بر تقاضای بیمه ی عمر در ۳۰ کشور OECD^{۱۹} طی دوره ی ۱۹۹۳ تا ۲۰۰۰ پرداختند. نتایج آن ها نشان داد که درآمد، سطح تحصیلات و درجه ی رقابت رابطه ی مثبتی با تقاضای بیمه ی عمر دارد. مخارج تامین اجتماعی، تورم، نرخ بهره ی واقعی تقاضا برای بیمه ی عمر را در کشورهای OECD کاهش می دهد.

هوانگ و بریان^{۲۰} [۳۰]، به بررسی تعیین کنندگان تقاضا برای بیمه ی عمر در کشورهای چین، هنگ کنگ و تایوان پرداختند. نتایج این مطالعه نشان داد که درآمد، تحصیلات و توسعه ی اقتصادی عوامل موثر بر تقاضای بیمه ی عمر هستند. ساختار اجتماعی و سیاست ها تاثیر منفی بر تقاضای بیمه ی عمر دارند و امنیت اجتماعی و قیمت اثر معناداری بر تقاضای بیمه ی عمر ندارند.

بک و وب^{۲۱} [۲۴]، در پژوهشی به بررسی این پرسش که چه چیزی باعث واریانس در تقاضای بیمه ی عمر در بین ۶۸ کشور طی دوره ی ۱۹۶۱ تا ۲۰۰۰ می شود، پرداختند. آن ها از چهار شاخص مختلف برای تقاضای بیمه ی عمر و ترکیب عوامل مختلف اقتصادی و جمعیتی و سازمانی در پژوهش های خود استفاده کردند. نتایج پژوهش آن ها نشان داد که در کشورهایی با سطح درآمد سرانه ی بالاتر، بخش بانکی توسعه یافته و تورم پایین تر (ثبات قیمت) باعث تقاضای بیشتر برای بیمه ی عمر می شود.

پیشینه ی پژوهش های انجام شده در داخل از کشور

نتایج بیست و شش مطالعه ی تجربی در مورد تقاضای بیمه ی عمر نشان می دهد که متغیرهای جمعیت شناختی مانند سن، تحصیلات، تعداد فرزندان، و وضعیت تاهل مورد سنجش قرار می گیرند. بسیاری از مقالات سن را متغیری بی تاثیر می دانند. عوامل تحصیلات و تعداد فرزندان دارای رابطه ی مثبت با خرید بیمه ی عمر هستند. برای متغیر مالی نیز اختلاف نظر وجود داشته است اما اکثریت مقاله ها نشان می دهند که مالکیت خانه، درآمد، ثروت و شغل و حرفه دارای رابطه ی مثبت بر خرید بیمه ی عمر هستند. براساس پژوهش های گذشته عواملی مانند درآمد، آموزش، درجه ی ریسک گریزی، قیمت، ساختار اجتماعی، توسعه ی اقتصادی، از عوامل مهمی بودند که تقاضا برای بیمه ی عمر را تحت تاثیر قرار می دهند [۹].

اسمعیلی و همکاران [۱]، در نتایج پژوهش خود بیان داشتند که سطح درآمد سرانه، سطح توسعه ی مالی، حاکمیت قانون، سطح تحصیلات و شهرنشینی از جمله عواملی هستند که تأثیر مثبتی بر تقاضای بیمه ی عمر در کشورهای مورد مطالعه دارند. متغیرهای تورم، بیکاری و اثربخشی

14 - Laura and Mihai
15 - K Josevski
16 - Feyen
17 - Chui and Kwok
18 - Lee

۱۹- ۳۰ کشور توسعه یافته تر دنیا که عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه هستند.

20 - Hwang & Brian
21 - Beck & Webb

دولت، رابطه‌ی معکوسی با تقاضای بیمه‌ی عمر دارند و دو متغیر نسبت وابستگی افراد و ثبات سیاسی، رابطه‌ی معناداری با تقاضای بیمه‌ی عمر در کشورهای مورد مطالعه ندارند.

سپهردوست و ابراهیم‌نسب [۱۰]، در نتایج پژوهش‌های خود بیان داشتند که متغیر اصلی شاخص حکمرانی خوب و همچنین متغیرهای کنترلی تولید ناخالص داخلی سرانه، توسعه‌ی مالی و نرخ بیکاری اثر مثبت و معنادار بر تقاضای بیمه‌ی عمر دارند. در حالی‌که، متغیر نرخ تورم انتظاری اثر منفی و معنادار بر تقاضای بیمه‌ی عمر دارد.

عباسی و درخشیده [۱۵]، عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه‌ی عمر در ایران را برای سال‌های ۱۳۵۸-۱۳۸۸ بررسی کردند و به این نتیجه رسیدند که درآمد سرانه و نرخ پس‌انداز، اثر مثبت و معنادار و تورم اثر منفی و معنادار بر تقاضای بیمه‌ی عمر دارند.

باصری و همکاران [۲]، در پژوهشی براساس مشخصه‌های سرمایه‌ی انسانی، عوامل اجتماعی و عوامل روانشناختی، الگویی را برای تقاضای بیمه‌ی عمر ارائه کردند. یافته‌های پژوهش براساس الگوی دو مرحله‌ای نشان داد که احتمال خرید بیمه‌ی عمر در میان زنان بیشتر از مردان است. همچنین، وضع سلامتی افراد با تمایل به خرید بیمه‌ی عمر ارتباط منفی و معناداری دارد، اما متغیرهای سرپرستی و شناخت بیمه‌ی عمر در تمایل به خرید بیمه‌ی عمر افراد تاثیر مثبتی داشته‌است. افزایش سن و وجود فرزند کمتر از ۱۸ سال موجب خرید بیمه‌ی عمر کم‌تری توسط افراد شده‌است. متغیرهای درآمد، امید به زندگی و انگیزه‌ی ترک ارث با سطح بیمه‌ی عمر خریداری‌شده رابطه‌ی مثبتی داشته‌است.

مهدوی و ماجد [۲۰]، به تحلیل عوامل اجتماعی، روان‌شناختی و اقتصادی مؤثر بر تقاضای بیمه‌ی عمر در سطح خرد و در سه استان تهران، مازندران و آذربایجان شرقی پرداختند و به این نتیجه رسیدند که انتظارات تورمی و درجه‌ی ریسک‌گریزی اثر منفی و معنادار بر تقاضای بیمه‌ی عمر دارند و سن فرد، عضویت فرد در صندوق بازنشستگی، خوش‌بینی اقتصادی، اشتغال همسر، میزان مطالعه و عشق به خانواده اثر مثبت و معنادار بر تقاضای بیمه‌ی عمر دارند.

سجادی و همکاران [۱۱]، به بررسی رابطه‌ی میان متغیرهای کلان اقتصادی و تقاضا برای بیمه‌ی عمر در ایران پرداختند. اساسی‌ترین یافته‌های این مطالعه نشان می‌دهد که تولید ناخالص داخلی و همچنین تورم پیش‌بینی‌شده رابطه‌ی موثری با تقاضای بیمه‌ی عمر دارند. نتیجه‌ی جالب، رابطه‌ی مثبت تقاضا با نرخ بیمه است که متناقض به نظر می‌رسد. ضمن آن‌که متغیر امید به زندگی کاملاً مؤثر بر تقاضا و با ضریب مثبت ارزیابی شده‌است.

عزیزی [۱۷]، در مقاله‌ی خود به بررسی رابطه‌ی میان متغیرهای کلان اقتصادی و تقاضا برای بیمه‌ی عمر در ایران طی دوره‌ی زمانی ۱۳۸۳-۱۳۸۹ پرداخت. یافته‌های پژوهش، نشان می‌دهد که نرخ سپرده‌های بلندمدت، قیمت بیمه، درآمد، بازدهی سهام بورس اوراق بهادار و امید به زندگی از جمله مهم‌ترین عوامل مؤثر بر تقاضا برای بیمه‌ی عمر در ایران می‌باشد. در این راستا قیمت بیمه رابطه‌ی معکوس قوی و مهمی با تقاضا برای بیمه‌ی عمر دارد.

مهرآرا [۲۱]، در مطالعه‌ی خود، تابع تقاضای بیمه‌ی عمر را با استفاده از داده‌های سری زمانی ایران طی دوره‌ی ۱۳۴۵-۱۳۸۲ و همچنین داده‌های پنل برای کشورهای صادرکننده نفت با درآمد متوسط برای دوره‌ی ۱۹۹۸-۲۰۰۲ برآورد کردند. برطبق نتایج این مطالعه، عمده‌ترین عوامل تعیین‌کننده تقاضای بیمه‌ی عمر در ایران، درآمد، میزان تحصیلات و بار تکفل‌اند. همچنین درآمد، احتمال مرگ سرپرست خانواده و تحصیلات، از مهم‌ترین عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه‌های عمر می‌باشد.

جدول ۱. تحقیقات خارجی انجام‌شده بر روی عوامل اقتصادی مثبت و اثرگذار بر بیمه‌ی عمر (عباسی، ۱۳۹۲)

Hammond et al. (1968), Mantis and Farmer (1968), Duker (1969), Neumann (1969), Lee and Whitaker (1971), Fortune (1973), Ferber and Lee(1980), Diacon(1980), Burnett and Palmer (1984), Beenstock et al. (1986) , Truett and Truett (1990), Browne and Kim, Showers and Shotick (1994), Gandolfi and Miners (1996), (1993) Walliser and Winter (1998), Hwang and Greenford (2002), Ward and Zurbruegg (2002), Mahdavi (2002, 2005)	درآمد
Burnett and Palmer (1984), Beenstock et al. (1986), Bernheim (1991) Truett and Truett (1990), Browne and Kim(1993), Showers and Shotick (1994), Walliser and Winter (1998), Mahdavi (2002, 2005), Auerbach and kotlikoff (1989), Eisenhower and Halek (1999) Duker (1969), Anderson and Nevin (1975), Outreville(1996), Gandolfi and Miners (1996), Hau (2000) , Berekson (1972), Ferber and Lee (1980), Ward and Zurbruegg (2002) Ferber and Lee (1980), Auerbach and kotlikoff (1989), Bernheim (1991), Chuma (1994), Eisenhower and Halek (1999) Duker (1969), Anderson and Nevin (1975), Fitzgerald (1987), Gandolfi and Miners (1996), Hau (2000) Hammond et	نرخ تکفل

al. (1968), Beenstock et al. (1986) Beenstock et al (1986) Fitzgerald(1987), Hwang and Greenford (2002)	
Hammond et al. (1968), Duker(1969), Anderson and Nevin (1975), Ferber and Lee (1980), Eisenhauer and Halek (1999), Hau(2000) Fortune (1973) Fitzgerald (1987), Auerbach and kotlikoff (1989) Bernheim (1991)	ثروت
Hammond et al. (1968), Duker (1969), Ferber and Lee (1980), Fitzgerald (1987), Auerbach and kotlikoff (1989)	شغل
Neumann(1969) for in force, Lee and Whitaker(1971), Beenstock et al.(1986), Neumann (1969) for premium, Diacon (1980), Browne and Kim (1993), Outreville (1996), Ward and Zurbruegg (2002),	تورم
Fortune (1973), Headen and Lee (1974) Beenstock et al. (1986) , Outreville(1996), Browne and Kim (1993), Hwang and Greenford (2002), Bernheim (1991)	نرخ بهره

جدول ۲. تحقیقات داخلی انجام شده بر روی عوامل اقتصادی مثبت و اثرگذار بر بیمه عمر(عباسی، ۱۳۹۲)

پژویان و پورپرتوی (۱۳۸۲)، مهرآرا و رجبیان (۱۳۸۵)، کاردگر (۱۳۷۶)، نیاری (۱۳۷۶)، خرمی (۱۳۷۶)، عزیزی (۱۳۸۴)، فتحی زاده (۱۳۷۶)، جعفرزاده (۱۳۷۶)، تاجدار (۱۳۷۵)، شیدایی راد (۱۳۷۷)، جلالی لواسانی (۱۳۸۴)	درآمد
پژویان و پورپرتوی (۱۳۸۲)، کاردگر (۱۳۷۶)، خرمی (۱۳۷۶)، فتحی زاده (۱۳۷۶)، جعفرزاده (۱۳۷۶)، تاجدار (۱۳۷۵)، شیدایی راد (۱۳۷۷)، جلالی لواسانی (۱۳۸۴)، عزیزی (۱۳۸۴)	تورم
پژویان و پورپرتوی (۱۳۸۲)، مهرآرا و رجبیان (۱۳۸۵)	بارتکفل
عزیزی (۱۳۸۴)، فتحی زاده (۱۳۷۶)، جعفرزاده (۱۳۷۶)، تاجدار (۱۳۷۵)، صفایی (۱۳۸۴)	نرخ بهره
صفایی (۱۳۸۴)	شغل

تبیین راه های کاربردی در مقابل عوامل اقتصادی موثر بر تقاضای بیمه ی عمر

راهکارهای مقابله با تورم

تورم از علل اقتصادی موثر بر کاهش مقبولیت قراردادهای بیمه ی عمر است، زیرا قدرت خرید سرمایه ی بیمه ی عمر را به شدت کاهش می دهد. برای مقابله با این مشکل راهکارهای متفاوتی اندیشیده شده است که از آن جمله می توان به افزایش حق بیمه و سرمایه ی بیمه به طور همزمان با متوسط نرخ تورم اشاره نمود. در ذیل به برخی راهکارهای دیگر مقابله با تورم اشاره می گردد:

الف (فروش بیمه های عمر با سرمایه ی صعودی: شرکت های بیمه با فرض این که در طول قرارداد بیمه درصد ثابتی از نرخ تورم وجود دارد متعهد می شوند که بدون این که حق بیمه ی دریافتی از مشتریان خود را به تدریج اضافه کنند، سرمایه ی بیمه را به طور منظم براساس شاخص هزینه های زندگی افزایش دهند. البته بیمه گران باید در به کارگیری این روش احتیاط کنند، زیرا اگر واقعا در طول مدت بیمه نرخ تورم کم تر از نرخ در نظر گرفته شده باشد بیمه گر با گذشت زمان دچار مشکل مالی خواهد شد و حتی ممکن است در حالت برعکس نرخ تورم واقعی از نرخ تورم مفروض بیشتر شود که در این صورت روش بکار گرفته شده بی فایده خواهد بود [۱۶].

ب (مشارکت بیمه گذار در منافع حاصل از سرمایه گذاری های شرکت بیمه: یکی از مناسب ترین و معمول ترین روش های مقابله با تورم شرکت دادن بیمه شدگان در سود حاصل از سرمایه گذاری هایی است که توسط شرکت بیمه بر روی حق بیمه های جمع شده صورت می گیرد که این روش تقریباً در تمام کشورهای دنیا متداول است و حتی در برخی از کشورها این مشارکت اجباری نیز می باشد. برای این منظور می توان سیستم های متنوع مشارکت در منافع زیر را پیشنهاد کرد:

۱: درصد منافعی از سرمایه گذاری به بیمه شدگان تخصیص داده شود.

۲: مبنای مختلف تقسیم منافع براساس حق بیمه، سرمایه ی بیمه و ذخیره ی ریاضی باشد.

۳: شیوه های متفاوت پرداخت منافع مثل پرداخت نقدی، سرمایه گذاری مجدد منافع برای دوره های بعد و اضافه شدن بر سرمایه ی بیمه و تقلیل حق بیمه های سال بعد برای بیمه شدگان صورت گیرد [۵].

در حالت کلی اساس کار تمام این روش ها یکی است، یعنی قسمت عمده ی منافع به دست آمده از سرمایه گذاری و مزیت حاصل شده از کم شدن میزان مرگ و میر برای جبران تورم به بیمه گذاران بازگردانده می شود و هر قدر تورم بیشتر باشد، این سود نیز باید اضافه تر شود و بیمه گر نیز سود خود را برای تأمین هزینه ها، حقوق کارمندان و مدیریت و منفعت شرکت بیمه از این سرمایه گذاری کنار می گذارد.

ج) انتخاب جانشین برای سرمایه: به دلیل این که در بعضی از کشورها مردم به برخی از کالاهای خاص از خود علاقه نشان می دهند بیمه گران ترجیح می دهند که به جای تحویل سرمایه ی بیمه بر حسب پول نقد، آن کالاها را جایگزین سرمایه ی مورد نظر نمایند و بدین ترتیب مشتری بیشتری را جذب نمایند [۱۶].

د) صدور بیمه نامه بر حسب سهام شرکت های سرمایه گذاری پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار: شرکت های بیمه به جای سرمایه گذاری و خرید اوراق قرضه که دارای سود ثابت و بازده کم می باشند، می توانند هم سرمایه ی عظیم حق بیمه ها را در سهام شرکت ها و کارخانه هایی که مردم اعتماد کافی به آن دارند به کار بیندازند و هم سرمایه ی بیمه ی بیمه گزاران را بر حسب همین سهام ها بازپرداخت نمایند که به موازات افزایش تورم ارزش سهام ها نیز افزوده شود. البته برای اجرای چنین طرح هایی باید بستر مناسب و بازار بورس اوراق بهادار فعال وجود داشته باشد که هم بتواند سرمایه های قابل سرمایه گذاری بخش صنعت بیمه را جذب کند و هم این که در هنگام نیاز به فروش به سرعت فروخته شود [۵].

ه) مشارکت دادن بیمه گزاران در سرمایه گذاری های مضاربه ای: شرکت های بیمه برای مقابله با تورم می توانند اندوخته های فنی و ریاضی را در فعالیتهای اقتصادی مضاربه ای به کار بسته و بیمه گزاران را به نسبت در سود این سرمایه گذاری ها سهیم نمایند. در این صورت بیمه گزاران به خاطر بهره مندی از سود معاملات مضاربه ای با رضایت مندی بیشتری قراردادهای بیمه ی عمر را امضاء خواهند نمود [۲۳].

راهکاری برای مقابله با درآمد سرانه پایین

برای مقابله با عامل اقتصادی درآمد سرانه ی پایین توصیه می شود:

بیمه های عمر با حق بیمه های کم تر و در نتیجه سرمایه ی بیمه ی متعادل تر برای مناطق روستایی و شهرهای کوچک ارائه گردد. در این راستا می توان به برنامه های بیمه ی عمر خرد^{۲۲} اشاره نمود که می تواند اقبال کم درآمد را تحت پوشش قرار دهد. در این راستا باید ساز و کار مناسب بیمه های خرد گروهی مهیا و اجرا گردد. این نوع بیمه نامه ها می توانند عمده تاً جنبه تأمین^{۲۳} داشته باشند که در امنیت فکری مناطق نسبتاً فقیرنشین نقش مهمی ایفا می نمایند. این بیمه نامه ها با هزینه ی پایینی که دارند، نه تنها می توانند پوشش بیمه ای مناسبی را برای طبقه ی محروم فراهم کنند، بلکه با در نظر گرفتن فواید بیمه های عمر در صورت بی سرپرست شدن خانواده و یا از دست دادن درآمد زندگی اسفناکی هم نخواهند داشت. اگر برنامه هایی برای تحت پوشش قرار دادن این بخش از جامعه طرح ریزی شود، شاید بتوان از معضله هایی که به دلیل فقر به وجود می آیند نیز جلوگیری به عمل آورد.

دولت با ارائه ی یارانه و یا امتیاز مالیاتی به شرکت های بیمه می تواند در این امر کمک بسزایی نماید. باتوجه به تاثیر درآمد بر تقاضای بیمه های عمر و پایین بودن درآمد سرانه کشور به نظر می رسد که شرکت های بیمه باید از طریق ایجاد بیمه های عمر با حق بیمه ی پایین، افراد کم درآمد را تشویق به خرید بیمه ی عمر کنند [۲۳].

بر مبنای اطلاعات بالا و ساختار بازار بیمه ای کشور می توان راهبردهایی را به شرح زیر در جهت فرهنگ سازی و گسترش بیمه ی عمر انجام داد [۲۰]:

از مشکلات ساختاری بر سر راه تقاضای بیمه ی عمر، دولتی بودن و تعرفه ای بودن این صنعت است. دولت باید با یک برنامه ی میان مدت تدریجی، این صنعت را از حالت تعرفه ای خارج کرده و به فضای رقابتی و روند بازار نزدیک کند.

پیشنهاد می شود که بیمه ی مرکزی به فرایند تشکیل شرکت های بیمه ی عمر که فقط فعالیت های این نوع بیمه را انجام می دهند سرعت دهد. ضمن اینکه اجازه ی ورود شرکت های خارجی به بازار بیمه ی عمر برای افزایش رقابت و تسهیل ورود علم و فن آن به کشور و همچنین تشویق فعالیت شرکت های بیمه ای داخلی در خارج کشور، با هدف انتقال علم و فناوری صنعت بیمه ی عمر به داخل کشور از جمله ی این کارها است.

یکی از مهمترین دغدغه های فرهنگی و اجتماعی در زمینه ی توسعه ی بیمه که رشد بیمه های عمر را نیز در پی خواهد داشت، اصلاح فرهنگ بیمه و ارتقای آن در کشور است. این امر نه تنها کوشش شرکت های بیمه و مسئولین را می طلبد بلکه نیاز به همکاری دیگر بخش های جامعه نیز دارد تا در قالب کوششی همگانی نقص ها و کمبودهای فرهنگی، آموزشی و اجتماعی در زمینه ی بیمه برطرف شده و شناخت و آگاهی مردم نسبت به این کالای با ارزش افزایش یابد.

می توان گفت که شرکت های بیمه یکی از مؤثرترین مراکزی هستند که در بهبود و توسعه ی بیمه های عمر تأثیر مهمی دارند. بنابراین باید در یک فرایند به نسبت طولانی ساختار نسبی و شیوه های کهنه ی خود را اصلاح کرده و با برخورداری از یک الگوی درست و سیاست های مناسب مدیریتی و روش های جدید جذب مشتری اعتماد جامعه را به خود جلب کنند و به دنبال جذب و جلب نظر افراد بیشتر به بیمه های عمر، به رشد و پیشرفت این بیمه ها در کشور کمک کنند.

نتیجه گیری

ضریب نفوذ بیمه عمر، یکی از اساسی ترین شاخص های توسعه یافتگی کشورها محسوب می شود. امروزه برای افزایش تقاضای بیمه عمر، نمی توان فقط از روش های قدیمی مانند کاهش قیمت بیمه نامه استفاده نمود، بلکه توسعه بیمه عمر نیاز به ایجاد محیطی آرام و مناسب دارد و با ایجاد چنین محیطی می توان بازار بیمه عمر را به سوی کارایی و پویایی سوق داد. تقاضا برای بیمه عمر تحت تاثیر عوامل مختلف اقتصادی و اجتماعی قرار می گیرد. باتوجه به ادبیات موضوع و پژوهش های گذشته یک سری متغیرهای اقتصادی و اجتماعی گزینش شدند. از جمله عوامل اقتصادی که بر تقاضای بیمه عمر تاثیر می گذارند عبارتند از: سطح درآمد سرانه، نرخ تورم، نرخ بهره واقعی و سطح توسعه مالی.

باتوجه به نتایج و ادبیات پژوهش، راهکارهای سیاست گذاری زیر توصیه می شود [۷]:

۱: از آنجایی که سطح درآمد سرانه به طور قوی بر تقاضای بیمه عمر اثر می گذارد، بنابراین تغییر فرهنگ به نفع اختصاص بخشی از درآمد خانوارها به خرید بیمه عمر ضروری به نظر می رسد. بررسی های آماری باید به صورت اصولی و برای بلندمدت و به طور مستمر صورت گیرد تا آحاد ملت، افرادی محتاط، ریسک گریز و آینده نگر باشند. ضمناً آموزش خانواده باید به نحوی باشد که والدین برای پس از مرگ خود هم در جهت تأمین رفاه فرزندان خویش برنامه ریزی نمایند.

۲: از آنجایی که تحصیلات بالای افراد، آن ها را با انواعی از ریسک آشنا کرده و تقاضای خود را برای بیمه عمر افزایش می دهند و نیز رابطه مثبت میان تحصیلات و تقاضای بیمه عمر، بیانگر آن است که توجه به آموزش و تحصیلات می تواند کاربرد مهمی در سیاست گذاری ها و تدوین استراتژی صنعت بیمه داشته باشد. بنابراین، اطلاع رسانی در مورد بیمه های عمر و آشنایی با شیوه های پس انداز از طریق این بیمه ها و آگاهی دادن به مردم در مورد خطر فوت سرپرست خانواده و عدم تأمین خانواده و یا ایام کهولت و پیری و ناتوانی از طریق، رسانه های گروهی، مجلات، نشریات و یا آموزش های درون سازمان ها و موسسه ها به کارمندان و کارگران ضروری به نظر می رسد.

۳: از آنجایی که سطح توسعه مالی به عنوان یک عامل تعیین کننده تقاضای بیمه عمر است و باتوجه به عدم محدودیت بانکها و موسسات مالی و اعتباری در سرمایه گذاری و تبلیغات و همچنین اعتماد بالاتر افراد به نظام بانکی جهت خرید بیمه نامه و گسترش فیزیکی و دسترسی بالای بیمه شدگان به سیستم مذکور می توان با کاهش هزینه های کارمزد و تبلیغات و توسعه بیمه نامه های عمر طراحی شده برای فروش در نظام بانکی، بیمه نامه های ارزان تری را به مردم عرضه نمود. ضمناً بیمه گران بازرگانی می توانند به عنوان بیمه گران اتکایی در این زمینه نیز فعالیت نمایند.

۴: از آنجایی که بیمه های غیرعمر بیشتر در کاهش عدم اطمینان از آینده و ریسک پذیری افراد موثر است و بیمه های عمر نقش پس اندازی برجسته تری دارند، بنابراین شرکت های بیمه با فروش بیمه های عمر و پس انداز به منابع مالی فراوانی دست می یابند که با سرمایه گذاری در پروژه های پربازده می توانند سود فراوانی کسب کنند. مشارکت دادن بیمه گذاران در منافع حاصل از سرمایه گذاری، انگیزه ی موثری در جهت جلب رضایت مردم است، به ویژه آن که بسیاری از افراد نمی دانند نقدینگی خود را در چه مواردی سرمایه گذاری کنند.

۵: پویایی ارقام حق بیمه و سرمایه ی اشخاص باتوجه به نرخ تورم سالیانه.

۶: پویایی تنوع بیمه نامه ها با تحولات فرهنگی، تجاری، درآمد سرانه و توزیع درآمدی و تغییرات ریسک های مربوطه.

۷: معادل سازی نرخ بهره ی محاسباتی در سرمایه بیمه های اشخاص با نرخ بهره ی بانکی [۱۴].

منابع و مراجع

- [۱] اسمعیلی، فریبا؛ میرزائی، حسین و اسدزاده، احمد (۱۳۹۳)، عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر در کشورهای در حال توسعه‌ی منتخب، پژوهشنامه‌ی بیمه، شماره‌ی ۴ (۱۱۶): ۸-۶۱.
- [۲] باصری، بیژن؛ امام‌وردی، قدرت‌الله؛ دقیقی‌اصلی، علی‌رضا و برات‌پور، مصطفی (۱۳۹۰)، عوامل مؤثر بر خرید بیمه‌ی عمر (مطالعه‌ی موردی شهر تهران)، پژوهشنامه‌ی بیمه، شماره‌ی ۱ (۲۶): ۱-۲۹.
- [۳] پژویان، جمشید و پورپرتوی، میرطاهر (۱۳۸۲)، تخمین تابع تقاضای بیمه‌ی عمر و پیش‌بینی آن، فصلنامه‌ی صنعت بیمه، شماره‌ی ۶۹.
- [۴] پیکارجو، کامبیز؛ غفاری، فرهاد و شاهانی، فهیمه (۱۳۹۰)، اثرات متغیرهای کلان اقتصادی بر تقاضای بیمه‌ی عمر در کشورهای منطقه‌ی منا، فصلنامه‌ی اقتصاد کاربردی، شماره‌ی ۵ (۲): ۱۹-۵۲.
- [۵] تاجدار، رسول (۱۳۷۵)، بررسی علل عدم رشد بیمه‌ی عمر در ایران، پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد، مدیریت بازرگانی، دانشکده‌ی مدیریت، دانشگاه تهران.
- [۶] حسین‌پور، حمید (۱۳۹۱)، شناسایی عوامل اجتماعی - فرهنگی مؤثر بر عدم توسعه‌ی بیمه‌های عمر در شهر تهران (مطالعه موردی منطقه‌ی ۱۲ تهران)، پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد، دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران مرکز.
- [۷] حسین‌زاده، هدایت (۱۳۹۳)، بررسی تاثیر عوامل اجتماعی و اقتصادی بر تقاضای بیمه‌ی عمر در ایران و کشورهای مستقل مشترک المنافع، مطالعات جامعه‌شناسی، سال ۴، شماره‌ی ۱۳: ۶۱-۷۶.
- [۸] رجبی‌فرجاد، حاجیه و میرسپاسی، نیلوفر (۱۳۹۴)، بررسی میزان تأثیر مؤلفه‌های فرهنگی بر تقاضای بیمه‌ی عمر با تأکید بر آینده‌نگری مورد مطالعه: بیمه‌ی مرکزی ایران، فصلنامه‌ی آینده پژوهی مدیریت، شماره‌ی ۲۶ (۱۰۳): ۱۵-۲۶.
- [۹] روستا، احمد و رضانی، طیبه (۱۳۹۵)، عوامل مؤثر بر تصمیم به خرید بیمه‌ی عمر (مطالعه‌ی موردی: شرکت سهامی بیمه ایران)، فصلنامه‌ی پژوهش‌های جدید در مدیریت و حسابداری، شماره‌ی ۳ (۱۳): ۱۲۹-۱۴۴.
- [۱۰] سپهردوست، حمید و ابراهیم‌نسب، سمانه (۱۳۹۲)، چالش اقتصادی تقاضای بیمه‌ی عمر و کیفیت حکمرانی در کشورهای در حال توسعه، فصلنامه‌ی سیاست‌های راهبردی و کلان، سال ۱ (۳): ۳۹-۵۴.
- [۱۱] سجادی و غلامی (۱۳۸۶)، بررسی تأثیر متغیرهای کلان اقتصادی جمهوری اسلامی ایران بر تقاضای بیمه‌ی عمر، فصلنامه‌ی صنعت بیمه، شماره‌ی ۲ (۲۲): ۳-۲۸.
- [۱۲] صحت، سعید، و دیاکو، نصرالله‌زاده (۱۳۸۷)، بررسی تطبیقی بیمه‌های عمر در چند کشور منتخب، ماهنامه‌ی تازه‌های جهان بیمه، شماره‌ی ۱۱۸ و ۱۱۹.
- [۱۳] طالب‌نیا، قدرت‌الله (۱۳۸۶)، بررسی تأثیرات تغییر نرخ سود بانکی بر بازدهی بیمه‌های عمر در صنعت بیمه‌ی ایران، فصلنامه‌ی صنعت بیمه، سال ۲۲، شماره‌ی ۹: ۱۰۵-۱۲۱.
- [۱۴] عباسی، ابراهیم (۱۳۹۲)، راهکارهای عملی افزایش تقاضای بیمه‌ی عمر انفرادی و تدوین چهارچوبی برای ارائه‌ی بیمه‌های عمر جدید، پژوهشکده‌ی بیمه.
- [۱۵] عباسی، ابراهیم و درخشیده، سمانه (۱۳۹۱)، عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه‌ی عمر در ایران، پژوهشنامه‌ی بیمه، سال ۲۷، شماره‌ی ۴ (۱۰۸): ۱-۲۴.
- [۱۶] عزیززاده نیاری، عارف (۱۳۷۸)، شناسایی و تعیین مهم‌ترین عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه‌ی عمر در ایران و ارائه‌ی یک الگوی مناسب، پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، دانشکده‌ی مدیریت، دانشگاه تهران.
- [۱۷] عزیزی، فیروزه (۱۳۸۵)، رابطه‌ی میان متغیرهای کلان اقتصادی و تقاضا برای بیمه‌ی عمر در ایران (۱۳۶۹-۱۳۸۳)، فصلنامه‌ی مدرس علوم انسانی، شماره‌ی ۴ (۱۰): ۱۳۵-۱۴۹.
- [۱۸] عیسی‌زاده، سعید؛ مروت، حبیب و شریفی، امید (۱۳۹۵)، شبیه‌سازی انتظارات تورمی نااهمکن در ایران، فصلنامه‌ی مدل‌سازی اقتصادی، شماره‌ی ۴ (۳۶): ۱۰۱-۱۲۳.
- [۱۹] لطفی، عباسعلی (۱۳۹۵)، بررسی تأثیر متغیرهای کلان اقتصادی بر تقاضای بیمه‌های اشخاص، دوفصلنامه‌ی اقتصاد پولی، مالی (دانش و توسعه‌ی سابق) دوره‌ی جدید، سال ۲۳، شماره‌ی ۱۲.
- [۲۰] مهدوی، غدیر و ماجد، وحید (۱۳۹۰)، تحلیل عوامل اقتصادی، اجتماعی و روانشناختی مؤثر بر تقاضای بیمه‌ی عمر در ایران، فصلنامه‌ی تحقیقات مدل‌سازی، شماره‌ی ۵: ۴۶-۲۱.

- [۲۱] مهرآرا، محسن و رجبیان، محمداعظم (۱۳۸۴)، تقاضا برای بیمه‌ی عمر در ایران و کشورهای صادرکننده‌ی نفت، مجله‌ی تحقیقات اقتصادی، شماره‌ی ۷۴: ۵۷-۸۱.
- [۲۲] موتمنی، مانی و زروکی، شهریار (۱۳۹۳)، تحلیل بیمه‌ی عمر با تأکید بر متغیرهای کلان اقتصادی و جمعیت شناختی، مجله‌ی اقتصادی، شماره‌ی ۷ و ۸: ۱۷-۳۴.
- [۲۳] مؤمنی‌وصالیان، هوشنگ؛ دقیقی‌اصلی، علی‌رضا و آل‌احمدی، ابتسام (۱۳۹۲)، اثر تورم بر بیمه‌های عمر و راهکارهای خنثی‌سازی آن، فصلنامه‌ی علوم اقتصادی، سال ۷، شماره‌ی ۲۳.
- [24] Beck, T. & I. Webb .2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries, The World Bank Economic Review, Vol. 17, No. 1, PP: 51-88.
- [25] Chui, A.C.W. and Kwok, C.Y. (2009). Cultural Practices and Life Insurance Consumption: An International Analysis Using Globe Scores. Journal of Multinational Financial Management, Vol. 19, pp. 273-290.
- [26] Country Study: 2009 Review of the Middle East and North Africa (MENA) Insurance Markets, (2009), Asia-Pacific Journal of Risk and Insurance, Vol. 3, Issue 2, PP: 113-122.
- [27] Ćurak, M; Džaja, I; Pepur, S (2013). The effect of social and demographic factors on
- [28] Donghui, Li & , Fariborz Moshirian & Pascal Nguyen & Timothy Wee (2007), demand for life insurance in OECD countries, Journal of Risk & Insurance, Vol. 74, No. 3, PP: 637-652.
- [29] Feyen, E., Lester, R. and Rocha, R., 2011. What drives the development of the insurance sector, Policy Research Working Paper, 5572, Washington: World Bank.
- [30] Hwang, Tienyu & Brian Greenford .2005. A Cross-Section Analysis of the Determinants of Life Insurance Consumption in Mainland China, Hong Kong, and Taiwan, Risk Management and Insurance Review, Vol. 8, No. 1, PP: 103-125.
- [31] Kjosevski, J., 2012. The determinants of life insurance demand in central and southeastern Europe. International Journal of Economics and Finance, 4 (3). pp. 237-247.
- [32] Laura, S. and Mihai, C. 2013. The Role of Institutional Factors Over the National Insurance Demand: Theoretical Approach and Econometric Estimations. Transylvanian Review of Administrative Sciences, No. 39, pp. 32-45.
- [33] Li, D., Moshirian, F., Nguyen, P. and Wee, T., 2007. The demand for life insurance in OECD countries. Journal of Risk and Insurance, 74(3), pp.637-652.
- [34] Life insurance demand in Croatia, International Journal of Business and Social Science, 4 (9): 65- 72.
- [35] Sigma, 2012. World Insurance in 2012, Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting.
- [36] Yarri, M., 1965. Uncertain lifetime, life insurance and the theory of the consumer. Review of economic studies, no.32, pp. 137-150