

سورة التوبة



وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پژوهشکده اقتصاد و مدیریت

بررسی عوامل تاثیرگذار بر میزان تقاضای صنعت بیمه‌ی زندگی : مطالعه موردی ایران

نگارش:

فاطمه احمدی صنوبری

استاد راهنما:

دکتر سید حسین میرجلیلی

استاد مشاور:

دکتر آتوسا گودرزی

پایان نامه برای دریافت درجه کارشناسی ارشد
رشته علوم اقتصادی

تاریخ:

اردیبهشت ماه ۱۳۹۶



وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پژوهشکده مطالعات تطبیقی اقتصاد
هیأت داوران در تاریخ / /
پایان نامه کارشناسی ارشد رشته علوم اقتصادی
خانم فاطمه احمدی صنوبری
تحت عنوان

بررسی عوامل تاثیرگذار بر میزان تقاضای صنعت بیمه‌ی زندگی: مطالعه موردی ایران

را بررسی کردند و پایان نامه / رساله با درجه به تصویب نهایی رسید.

۱. استاد راهنمای پایان نامه دکترسید حسین میرجلیلی با مرتبه دانشیار امضا
۲. استاد مشاور پایان نامه دکتر آتوسا گودرزی با مرتبه استادیار امضا
۳. استاد داور خارج از گروه دکتر کامران ندری با مرتبه استادیار امضا

امضای مدیر گروه

دکتر: ابراهیم التجائی

"سپاس خدای را که به من توان آموختن عطا فرمود"

نمی توانم معنایی بالاتر از تقدیر و تشکر بر زبانم جاری سازم و سپاس خود را در وصف استادان خویش آشکار نمایم، که هر چه گویم، کم گفته ام. اما بر حسب وظیفه: از استاد با کمالات و شایسته؛ جناب آقای دکتر سید حسین میر جلیلی که درکمال سعه صدر، از هیچ کمکی در این عرصه بر من دریغ ننمودند و زحمت راهنمایی این رساله را برعهده گرفتند؛

از استاد صبور و فاضل؛ سرکار خانم دکتر آتوسا گودرزی که با حسن خلق و فروتنی، زحمت مشاوره این رساله را در حالی متقبل شدند که بدون مساعدت ایشان، این پروژه به نتیجه مطلوب نمی رسید؛

از استاد ارجمند؛ جناب آقای دکتر کامران ندیری که قبول زحمت فرموده و داوری پایان نامه را پذیرفتند کمال تشکر و قدردانی را دارم. باشد که این خردترین، بخشی از زحمات آنان را سپاس گوید.

تقدیم به :

آنان که واصل فهم بودند و فاصل وهم،

پدر و مادر عزیز و مهربانم

جوانه اندیشه ام را سبز نشانید و بقای سعی ام را جاویدان

عمرتان سبز و جاودانه

چکیده:

مصرف بیمه عمر در هر کشور ممکن است تحت تأثیر عوامل زیادی از جمله عوامل اقتصادی قرار گیرد. با توجه به هدف اصلی تحقیق که تأثیر متغیرهای کلان اقتصادی بر تقاضای بیمه‌ی زندگی در ایران طی دوره ۱۳۴۵ تا ۱۳۹۲ می‌باشد. متغیرهای تورم، درآمد خانوار، امید به زندگی و خسارت‌های پرداختی به عنوان متغیرهای موثر بر تقاضای بیمه عمر در نظر گرفته شده است که با استفاده از الگوی ARDL سعی شده، متغیر حق بیمه عمر بر مبنای این متغیرها تعریف شود. یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد که سطح درآمد سرانه، خسارت‌های پرداختی و امید به زندگی از جمله مهم‌ترین عوامل موثر بر تقاضای بیمه عمر در ایران می‌باشند که تأثیر مثبتی بر خرید بیمه عمر دارند. در این راستا، تورم هیچ رابطه معناداری با تقاضای بیمه عمر ندارد.

واژگان کلیدی : بیمه عمر، تورم ، تقاضای بیمه، امید به زندگی

طبقه بندی JEL : G22 ، Q21 ، E31 ، E01

فهرست مطالب

فصل اول: کلیات تحقیق

۱-۱ مقدمه.....	۲
۱-۲ طرح مسئله.....	۳
۱-۳ اهمیت و ضرورت انجام پژوهش.....	۴
۱-۴ اهداف پژوهش.....	۵
۱-۵ قلمرو پژوهش.....	۵
۱-۶ سوال های پژوهش.....	۶
۱-۷ فرضیه های پژوهش.....	۶
۱-۸ جنبه جدید بودن و نوآوری پژوهش.....	۶
۱-۹ روش انجام پژوهش و دلیل انتخاب این روش.....	۶
۱-۱۰ فنون و ابزارهای گردآوری اطلاعات.....	۶
۱-۱۱ فنون و روش تجزیه و تحلیل اطلاعات.....	۷
۱-۱۲ تعاریف.....	۷
۱-۱۳ سازماندهی پژوهش.....	۷

فصل دوم: بیمه-ی زندگی و مبانی نظری تقاضای آن

۲-۱ مقدمه.....	۱۱
۲-۲ نقش بیمه در اقتصاد.....	۱۲
۲-۳ بازار بیمه.....	۱۳
۲-۴ اصول حاکم بر قراردادهای بیمه.....	۱۴
۲-۴-۱ اصل حسن نیت.....	۱۴
۲-۴-۲ اصل غرامت.....	۱۵
۲-۴-۳ اصل نفع بیمه پذیر.....	۱۵
۲-۴-۴ اصل جانشینی.....	۱۵
۲-۴-۵ اصل تعدد بیمه.....	۱۵
۲-۴-۶ اصل داوری.....	۱۶
۲-۴-۷ اصل داوری.....	۱۶
۲-۴-۸ اصل علت نزدیک.....	۱۶
۲-۴-۹ اصل اتکائی.....	۱۶
۲-۵ انواع بیمه.....	۱۶

۱۷	۲-۶ بیمه اشخاص.....
۱۸	۲-۷ بیمه عمر.....
۲۰	۲-۸ منشأ پیدایش و سیر تحول بیمه عمر.....
۲۱	۲-۹ انواع قراردادهای بیمه عمر.....
۲۲	۲-۹-۱ جنبه حمایتی و پس انداز.....
۲۲	۲-۹-۱-۱ بیمه زمانی یا بیمه عمر موقتی.....
۲۲	۲-۹-۱-۲ بیمه تمام عمر.....
۲۳	۲-۹-۱-۳ بیمه عمر فراگیر.....
۲۳	۲-۹-۱-۴ بیمه عمر متغیر.....
۲۳	۲-۹-۱-۵ بیمه عمر فراگیر متغیر.....
۲۴	۲-۹-۲ جنبه زمان.....
۲۴	۲-۹-۳ حیات یا فوت بیمه شده.....
۲۴	۲-۹-۳-۱ بیمه های عمر در صورت حیات بیمه شده.....
۲۴	۲-۹-۳-۲ بیمه های عمر در صورت فوت بیمه شده.....
۲۴	۲-۹-۳-۳ بیمه های مختلط عمر.....
۲۴	۲-۹-۳-۴ بیمه سرمایه فرزندان.....
۲۸	۲-۱۰ مبانی نظری تقاضای بیمه.....
۳۵	۲-۱۱ مبانی نظری تقاضا برای بیمه عمر.....
۳۹	۲-۱۲ جریان تعامل بین بخش اقتصادی و بیمه های عمر.....
۴۱	۲-۱۳ الگوی توسعه در بازارهای بیمه عمر.....
۴۳	۲-۱۴ دلایل عدم رشد بیمه عمر.....
۴۹	۲-۱۵ پیشینه پژوهش.....
۴۹	۲-۱۵-۱ مطالعات خارجی.....
۵۷	۲-۱۵-۲ مطالعات داخلی.....
۶۵	جمع بندی.....
	فصل سوم: برآورد مدل و تفسیر نتایج
۶۷	۱-۳ مقدمه.....
۶۸	۳-۲ معرفی الگوهای سری زمانی.....
۶۹	۳-۳ معرفی و تبیین الگو.....
۷۲	۳-۴ آزمون کرانه ها.....
۷۳	۳-۵ آزمون مجموع مربعات تجمعی.....
۷۳	۳-۶ آزمون های تشخیص.....
۷۴	۳-۷ معرفی متغیرهای مورد استفاده در پژوهش.....

۷۴	۳-۸ بررسی مانایی.....
۷۶	۳-۹ آزمون هم انباشتگی.....
۷۷	۳-۱۰ آزمون ناهمسانی واریانس و خود همبستگی.....
۸۰	۳-۱۱ برآورد مدل.....
۸۳	جمع بندی.....

فصل چهارم: جمع بندی، نتیجه گیری و توصیه های سیاستی

۸۶	۴-۱ مقدمه.....
۸۶	۴-۲ خلاصه ای از فصل ها.....
۸۸	۴-۳ مقایسه تطبیقی یافته های مدل با مطالعات مشابه.....
۸۹	۴-۴ نتیجه گیری.....
۹۰	۴-۵ توصیه های سیاستی.....
۹۵	منابع.....

منابع فارسی

منابع لاتین

فهرست نمودارها

۲۹	نمودار (۲-۱) حداکثرسازی مطلوبیت برای تقاضای بیمه فردی در وضعیت‌های مطمئن و نامطمئن.....
۳۱	نمودار (۲-۲ الف): حداکثرسازی مطلوبیت برای تقاضای بیمه فرد ریسک‌گریز.....
۳۱	نمودار (۲-۲ ب): حداکثرسازی مطلوبیت انتظاری.....
۴۰	نمودار (۲-۳): جریان تعامل بین بخش اقتصادی و بیمه‌های عمر.....
۴۲	نمودار (۲-۴): الگوی توسعه اقتصادی و تکامل بازار بیمه‌های عمر.....
۴۳	نمودار (۲-۵): توسعه اقتصادی و محصولات بیمه عمر.....
۴۶	نمودار (۲-۶): مقایسه سرمایه‌گذاری در بیمه عمر و پس‌انداز.....
۴۷	نمودار (۲-۷): مقایسه سرمایه‌گذاری بلندمدت با عواید بیمه عمر.....
۴۸	نمودار (۲-۸): مقایسه بیمه عمر با سرمایه‌گذاری بلندمدت برای اصل و سود سپرده.....

فهرست جداول

جدول (۲-۱): ارزش دارایی های فرد در حالت های مختلف با در نظر گرفتن بیمه و بدون بیمه.....	۲۹
جدول (۲-۲): تحقیقات کاربردی خارجی.....	۵۴
جدول (۲-۳): تحقیقات کاربردی داخلی.....	۶۱
جدول (۳-۱) نتایج آزمون فیلیپس پرون.....	۷۵
جدول (۳-۲): نتایج آزمون دیکی فولر.....	۷۶
جدول (۳-۳): نتایج آزمون هم انباشتگی.....	۷۷
جدول (۳-۴) نتایج آزمون بریوش-گادفری.....	۷۹
جدول (۳-۵) نتایج آزمون ناهمسانی واریانس.....	۷۹
جدول (۳-۶) نتایج حاصل از آزمون هم خطی.....	۸۰
جدول (۳-۸) برآورد الگوی پویا.....	۸۱
جدول (۳-۹) نتایج تخمین ضرایب بلندمدت.....	۸۲

فصل اول

کلیات تحقیق

بیمه یکی از دستاوردهای بشری به منظور مقابله با رخدادها و حوادث ناگوار است که فایده‌ی اصلی آن حصول اطمینان در افراد برای مقابله با خطرات احتمالی است و در قاموس بیمه به آن "ریسک" گفته می‌شود. فارغ از نوع بیمه می‌توان گفت، بیمه علاوه بر ایجاد محیطی امن برای فعالیت‌های اقتصادی، باعث ایجاد اطمینان برای کار، تولید و سرمایه‌گذاری و به‌طور کلی ایجاد فضای امن و آرام برای فعالیت‌های اجتماعی و اقتصادی است.

امروزه در اکثر کشورهای جهان انواع مختلفی از خدمات بیمه‌ای به مشتریان ارائه می‌شود که از آن جمله می‌توان به بیمه‌های حوادث، بیمه‌های درمانی، بیمه‌های مسئولیت، بیمه‌های کار و از جمله بیمه‌های زندگی اشاره نمود. بیمه‌های زندگی در اغلب کشورهای جهان به عنوان مهمترین نوع خدمات بیمه‌ای محسوب می‌شوند و شرکت‌های بیمه‌ای سرمایه‌گذاری‌های کلانی را در جهت توسعه این نوع بیمه انجام می‌دهند. گفته می‌شود بیمه‌های زندگی از حساس‌ترین خدمات بیمه‌ای هستند که با توجه به تغییر ساختار فرهنگی، اجتماعی و حتی پزشکی جوامع، نیازمند ایجاد نوآوری‌های مستمر در نوع و نحوه ارائه خدمت می‌باشند. بیمه‌ی زندگی، به افراد اطمینان خاطر می‌بخشد تا در آینده بتوانند از زندگی بهتری برخوردار باشند. بنابراین هم از جنبه تامین رفاه مادی و هم از بعد آسایش فکری و روحی برای آحاد جامعه نقش بسیار مؤثری ایفا نماید. همچنین می‌تواند به صورت یک وسیله پس‌انداز برای افراد عمل نماید.

بیمه‌ی زندگی با توجه به گسترش وسیع آن در جهان، به ویژه در کشورهای توسعه یافته، نقش مهمی در جهت ارتقای رشد و توسعه‌ی اقتصادی ایفا می‌کند. همچنین گسترش این بیمه می‌تواند از سقوط یک باره خانواده و فقر (در صورت فوت سرپرست خانوار) جلوگیری می‌نماید.

مطالعات پیشین در زمینه‌ی تقاضای بیمه‌های زندگی به بررسی "یاری" در سال ۱۹۶۵ باز می‌گردد که تقاضای بیمه‌ی زندگی را در قالب الگوی مطلوبیت انتظاری مورد مطالعه قرار داد. بیمه‌های زندگی برای جبران سرمایه‌ی انسانی از دست رفته یا تامین آینده‌ی مالی بازماندگان بعد از فوت سرپرست خانوار مورد تقاضای افراد قرار می‌گیرد. تقاضای سرپرست خانوار برای بیمه‌ی زندگی، به تعداد افراد خانواده بستگی دارد. لوئیس این رابطه را با توسعه‌ی ساختاری نظری بیمه‌ی زندگی یاری و با در نظر گرفتن توجیهات دیگر افراد خانواده بررسی کرد. در این حالت افراد تحت تکفل شخص، که در طول زندگی سرپرست خانواده با درآمد نامطمئن مواجه هستند، متقاضی بیمه‌ی زندگی می‌شوند. تقاضای ایشان برای بیمه‌ی زندگی براساس طول زندگی نان‌آور خانواده بر پایه‌ی مدل چرخشی زندگی استوار است که در آن درآمد مطمئن است. بیمه‌ی زندگی از دو جنبه‌ی خرد و کلان حائز اهمیت است، در

سطح خرد بیمه‌ی زندگی می‌تواند سبب افزایش امید به زندگی و تشویق نیروی کار ماهر و نیمه ماهر در مشاغل پرخطر باشد و سطح رفاه خانوار را افزایش دهد. در سطح کلان نیز بیمه‌ی زندگی، عامل افزایش پس انداز و سرمایه‌گذاری، ارتقای امنیت اقتصادی، افزایش بهره‌وری و تولید و حفاظت از منابع و سرمایه‌های انسانی جامعه به‌شمار می‌رود. بیمه‌گذاران هنگام برنامه‌ریزی برای خرید بیمه‌ی زندگی، آن را به‌عنوان نوعی سرمایه‌گذاری، با انواع سرمایه‌گذاری در زمینه‌های مشابه مانند خرید واحد مسکونی یا خرید جواهرات، خرید سهام یا سپرده‌گذاری در بانک‌ها مقایسه می‌کنند و سپس از ارزیابی نرخ سود انتظاری سرمایه‌گذاری‌ها نسبت به خرید یا عدم خرید آن تصمیم می‌گیرند.

بسیاری از پژوهشگران معتقدند سه عامل مهم میانگین سنی و شاخص امید به زندگی، سبک زندگی و شاخص سلامتی به‌عنوان مهمترین شاخص‌های توسعه یا عدم توسعه بیمه‌ی زندگی در جوامع محسوب می‌شوند. دو کشور آمریکا و ژاپن دارای بیشترین سهم ارائه خدمت بیمه‌ی زندگی در جهان هستند.

در این فصل به بیان کلیات پژوهش پیش‌رو پرداخته‌ایم. پس از بیان مسئله و اهمیت و ضرورت پژوهش، سؤال و فرضیه پژوهش بیان شده است. بعد از آن قلمرو و روش‌شناسی پژوهش را بیان کرده‌ایم. در نهایت محدودیت‌های پژوهش را مطرح نمودیم و اختصاراً سازماندهی کل پژوهش را آوردیم.

۱-۲ طرح مساله

ایران از جمله کشورهایی است که در چند دهه اخیر از طریق شرکت‌های بیمه‌ای دولتی و خصوصی به ارائه خدمت بیمه‌ی زندگی می‌پردازد. اما متأسفانه آمارها نشان می‌دهند که میزان استقبال از خدمت بیمه‌ی زندگی توسط افراد (حقیقی) و سازمان‌ها (حقوقی)، علیرغم وجود پتانسیل‌های موجود در این عرصه بسیار کم بوده است.

دلایل مختلف و چندوجهی برای عدم توسعه‌یافتگی بیمه‌ی زندگی در ایران قابل ارائه است، از جمله مواردی چون دوران طولانی بازده سرمایه‌گذاری در بیمه‌ی زندگی، نبود نیروی متخصص و کافی برای انجام محاسبات فنی (اکچوئری) بیمه‌ی زندگی، قوانین سخت‌گیرانه‌ی دولت‌ها در مورد نظارت بر بیمه‌ی زندگی و ضریب خسارت بالا نسبت به سایر بیمه‌ها، نبود فرآیند دقیق ارزیابی ریسک بیمه‌های زندگی در شرکت‌های بیمه‌ای، عدم ارتقای فرهنگ بیمه‌ای مردم خصوصاً شناخت بیمه‌های زندگی، نبود تبلیغات و بازاریابی گسترده، از مواردی هستند که به‌عنوان موانع توسعه بیمه‌های زندگی مطرح شده‌اند. بررسی بیشتر موانع توسعه‌یافتگی بیمه‌ی زندگی نشان دهنده‌ی متفاوت بودن خاستگاه این موانع است، به طوری که برخی از موانع، مربوط به عوامل اجتماعی کشور هستند، گروهی مربوط به

عوامل اقتصادی، دسته‌ای مرتبط با عوامل فرهنگی و پاره‌ای نیز مربوط به عوامل ضعیف مدیریتی و بازاریابی در شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات بیمه می‌باشند.

ویژگی‌های فردی، وضعیت شغلی و تحصیلی، آشنایی فرد با بیمه‌ی زندگی، نگرانی فرد از آینده خود، متوسط درآمد فرد، متوسط حق بیمه پرداختی، اعتماد فرد به شرکت‌های بیمه، جمعیت و شاخص قیمت، فعالیت‌های بازاریابی شرکت‌های بیمه‌ای از عوامل مهم در افزایش آگاهی مردم نسبت به بیمه‌ی زندگی می‌باشد. بنابراین با توجه به اهمیت ذکر شده برای بیمه‌های زندگی و توسعه‌ی آنها برای افزایش شاخص رفاه اجتماعی در ایران، استفاده از ابزارهای ارتباطات یکپارچه بازاریابی برای افزایش تمایل به خرید این نوع بیمه‌ها از سوی افراد لازم به نظر می‌رسد.

در نتیجه با عنایت به جایگاه نامناسب بیمه‌نامه‌های زندگی در میان انواع بیمه‌ها در ایران، پژوهش حاضر به بررسی مؤلفه‌های تأثیرگذار بر بیمه‌های زندگی، جهت بالابردن سطح تقاضای این نوع بیمه‌ها می‌پردازد و قصد دارد با استخراج راهکارهای سیاستی، توصیه‌های مشخصی برای بیمه‌گران جهت توسعه‌ی بیمه‌های زندگی در کشور ارائه نماید.

۳-۱ اهمیت و ضرورت انجام این پژوهش

اهمیت تحقیق از آن جهت است که صنعت بیمه با توجه به حق بیمه‌های دریافتی، افزایش سهم خود در تولید ناخالص داخلی و حجم سرمایه‌گذاری موجود در آن، یکی از اجزاء اقتصاد کلان را تشکیل می‌دهد. بنابراین افزایش تقاضای بیمه به توسعه‌ی مالی که باعث رشد اقتصادی است، کمک خواهد نمود.

بیمه قادر است با ایجاد اطمینان در مجموعه‌ی فعالیت‌ها نقش کلیدی در توسعه‌ی اجتماعی و اقتصادی ایفا کند. بنابراین توجه به تعاملات و سازوکارهای صنعت بیمه به ویژه در بخش بیمه‌های زندگی، می‌تواند تصویر روشنی از روند توسعه‌ی این بخش را در اختیار ما قرار دهد.

بیمه‌های زندگی روش مؤثری محسوب می‌شوند که به واسطه‌ی آن افراد با درآمدهای نسبتاً کم می‌توانند برای بلندمدت سرمایه‌گذاری و پس‌انداز کنند بوسیله‌ی طراحی بیمه‌های زندگی ساده و قراردادهای پس‌اندازی که در بیشتر موارد با مبالغ ناچیزی خریداری می‌شوند. شرکت‌های بیمه قادر خواهند بود مبالغ زیادی را در قالب حق بیمه‌های اندک، از بخش وسیعی از جامعه جمع‌آوری کنند و پس‌انداز بلندمدت در اقتصاد را به طور همه‌جانبه افزایش دهند. به واسطه‌ی سرمایه‌گذاری حق بیمه‌های پرداخت شده بوسیله‌ی بیمه‌گذاران و همچنین سرمایه‌گذاری وجوه سهام‌داران است که انتقال پس‌انداز (در قالب حق بیمه، بیمه‌های زندگی)، منجر به توسعه‌ی اقتصادی می‌گردد.

پس اندازها به وسیله‌ی شرکت‌های بیمه جمع‌آوری می‌شوند و در بازار سرمایه، سرمایه‌گذاری می‌شوند که این عملیات، خود محرکی برای توسعه‌ی بازار سرمایه است.

ضرورت تحقیق از آن جهت است که عواملی مانند: موانع و محدودیت‌های اقتصادی، نحوه نگرش مردم به بیمه و سطح فرهنگ عمومی، میزان توجه و پشتیبانی دولت و مشارکت مردم در فعالیت‌های بیمه‌ای و ... در توسعه یا عدم توسعه یافتگی صنعت بیمه کشور نقش قابل توجهی دارد. بر اساس آمار سال ۲۰۱۴ (۱۳۹۳) صنعت بیمه کشور از نظر شاخص حق بیمه تولیدی در جایگاه چهل و پنجم جهان ایستاده است. از سوی دیگر رتبه شاخص حق بیمه سرانه کشور جایگاه هفتم در دنیا را داراست. همچنین روند رو به رشد سهم حق بیمه‌های زندگی در بازار بیمه طی ۵ سال اخیر ادامه داشته و حق بیمه‌های تولیدی در این رشته نسبت به پنج سال گذشته بر حسب ریالی ۴/۶ برابر و بر حسب دلار ۱/۷ برابر شده است. بر اساس آمار نشریه سیگما، رتبه جهانی ایران در ضریب نفوذ بیمه در سال ۲۰۱۴ ارتقاء یافته و به جایگاه شصت و دوم رسیده است. این در حالی است که مقدار دقیق ضریب نفوذ بیمه از ۱/۷۳ درصد در سال ۱۳۹۲ به ۱/۹ درصد در سال ۱۳۹۳ رسیده است. دلیل اصلی این افزایش پایین‌تر بودن رشد اسمی تولید ناخالص داخلی کشور (حدود ۱۵/۷ درصد) در مقایسه با رشد حق بیمه تولیدی بازار بیمه کشور (۲۶/۷ درصد) بوده است. (سالنامه صنعت بیمه، ۱۳۹۳)

شرکت‌های بیمه با دریافت حق بیمه‌ی زندگی می‌توانند به عنوان سرمایه‌گذار نهادی در اقتصاد سرمایه‌گذاری کنند، به ویژه اینکه در کشور ما ضریب پرداخت خسارت بیش از صد درصد حق بیمه پرداختی برای بیمه‌بازرگانی است.

باتوجه به اهمیت بیمه‌های زندگی در ایران، لازم است بررسی نماییم که در اقتصاد ایران چه عواملی بر تقاضای بیمه‌های زندگی مؤثر هستند تا با ارائه توصیه‌های سیاستی لازم، نسبت به توسعه صنعت بیمه به ویژه بیمه‌های زندگی اقدام شود.

۴-۱ اهداف پژوهش

- شناسایی موانع و مشکلات توسعه بیمه‌های زندگی در کشور
- بررسی عوامل تاثیرگذار بر تقاضای بیمه‌های زندگی

۵-۱ قلمرو پژوهش

الف) قلمرو مکانی: ایران

ب) قلمرو زمانی: دوره زمانی ۱۳۴۵-۱۳۹۲

ج) قلمرو موضوعی: اقتصاد کلان و اقتصاد مالی

۱-۶ سؤال‌های پژوهش

- چگونه متغیر تورم بر تقاضای بیمه‌ی زندگی اثر می‌گذارد؟
- چگونه متغیر درآمد خانوار بر تقاضای بیمه‌ی زندگی اثر می‌گذارد؟
- چگونه متغیر امید به زندگی بر تقاضای بیمه‌ی زندگی اثر می‌گذارد؟
- چگونه متغیر خسارت پرداختی شرکت‌های بیمه بر تقاضای بیمه‌ی زندگی اثر می‌گذارد؟

۱-۷ فرضیه‌های پژوهش

- متغیر تورم بر تقاضای بیمه‌ی زندگی اثر معنادار و منفی دارد.
- متغیر درآمد بر تقاضای بیمه‌ی زندگی اثر معنادار و مثبت دارد.
- متغیر امید به زندگی بر تقاضای بیمه‌ی زندگی اثر معنادار و مثبت دارد.
- متغیر خسارت پرداختی بیمه بر تقاضای بیمه‌ی زندگی اثر معنادار و مثبت دارد.

۱-۸ جنبه‌ی جدید بودن و نوآوری پژوهش

این تحقیق از نظر دوره‌ی زمانی تحقیق، روش تجزیه و تحلیل اطلاعات و مدل مورد بررسی نسبت به کارهای گذشته جدید و حاوی نوآوری می‌باشد. که در این تحقیق رابطه‌ی مجموعه‌ای از متغیرهای مؤثر بر بیمه‌های زندگی از طریق تحلیل داده‌های اقتصاد ایران با روش‌های مناسب اقتصاد سنجی (ARDL) مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرند.

۱-۹ روش انجام پژوهش و دلیل انتخاب این روش

روش تحقیق توصیفی و کتابخانه‌ای است، روش پژوهش در مباحث نظری مبتنی بر تحلیل نظریه‌ها و روابط علی نظری میان متغیرها است. در این راستا از منابع اسنادی و کتابخانه‌ای استفاده می‌شود. در بخش تجربی از روش‌های کمی و آماری بهره می‌بریم.

۱-۱۰ فنون و ابزارهای گردآوری اطلاعات

روش گردآوری اطلاعات، کتابخانه‌ای است. حجم وسیعی از اطلاعات مورد استفاده در این پایان‌نامه از طریق منابع آماری بیمه‌ی مرکزی ایران جمع‌آوری شده و از منابع آماری دیگر که در این تحقیق مورد استفاده قرار گرفته، می‌توان به فصلنامه‌ی صنعت بیمه و گزارشات موردی شرکت‌های بیمه اشاره کرد.

۱-۱۱ فنون و روش تجزیه و تحلیل اطلاعات

داده‌ها با نرم افزار Eviews با استفاده از روش های مناسب اقتصادسنجی مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرند.

۱-۱۲ تعاریف

بیمه: بیمه از واژه‌ی بیم به معنای ترس، خوف، واهمه گرفته‌شده و عملی است که شخص (بیمه‌گر) هرگونه خطر، زیان و خسارتی را که ممکن است به جان یا مال او وارد شود را با پرداخت حق معینی (حق بیمه) به عهده‌ی شخص دیگری (بیمه‌کننده) می‌گذارد که هرگاه آن خطر یا خسارت به او رسید بیمه‌کننده غرامت آن را بپردازد (بهشتی، ۱۳۶۶).

در واقع بیمه، اشخاصی را که متحمل لطمه، زیان یا حادثه‌ی ناخواسته‌ای می‌شوند را قادر می‌سازد که پیامدهای این وقایع ناگوار را جبران کنند. خسارت‌هایی که به این قبیل افراد پرداخت می‌شود از محل پول‌هایی تأمین می‌شود که گروه مشتریان برای خرید بیمه می‌پردازند و با پرداخت آن در جبران خسارات همدیگر مشارکت می‌کنند. به بیان دیگر، همه اشخاصی که بیمه خریداری می‌کنند با مشارکت در سرمایه‌ای که متعلق به همه‌ی خریداران بیمه است، در جبران خسارات و زیان‌های هر یک از افراد زیان‌دیده، شریک و سهامی می‌شوند (ثبات، ۱۳۸۰).

واژه‌ی بیمه که در زبان فرانسه «Assurance» و در زبان انگلیسی «Insurance» نامیده می‌شود، ظاهراً به کلام فارسی شباهت دارد ولی معلوم نیست از چه تاریخی مصطلح شده و غرض از استعمال آن چه بوده است. لغت شناسان معتقدند که واژه‌های انگلیسی و فرانسه‌ی بیمه از ریشه لاتینی «Securus» که به معنای اطمینان است گرفته‌شده و علاوه بر عقد بیمه درمانی تضمین، تأمین، اعتماد یا اطمینان نیز به کاررفته است. واژه‌ی بیمه، در اغلب زبان‌های دیگر نیز از همین ریشه مشتق شده است. علیرغم اینکه واژه‌های بسیاری در زبان فارسی از ریشه‌های عربی، ترکی، عبرانی، یونانی، روسی یا لاتین گرفته‌شده‌اند ولی تصور نمی‌رود که واژه‌ی «بیمه» در فارسی از این زبان‌ها باشد. با این وصف، چنین به نظر می‌رسد که ریشه اصلی بیمه در فارسی همان «بیم» یا ترس باشد؛ زیرا عامل اساسی انعقاد عقد بیمه، ترس و گریز از خطر است و به سبب همین ترس و به منظور حصول تأمین، عقد بیمه وقوع می‌یابد (کریمی، ۱۳۸۷).

صنعت بیمه: اطلاق واژه صنعت به فعالیت شرکت های بیمه از آن روست که آن‌ها محصول همگنی به نام «بیمه» عرضه می‌کنند و متقاضی (بیمه‌گذار) در مراجعه به هر شرکت بیمه‌ای مختار است (ثبات، ۱۳۸۰).

عقد بیمه: طبق قانون مدنی ایران، «عقد عبارتست از اینکه یک یا چند نفر در مقابل یک یا چند نفر دیگر تعهد بر امری نمایند و مورد قبول آن ها باشد». در قرارداد بیمه، عقد بین بیمه گر و بیمه گذار که طرفین اصلی عقد هستند و مستقیماً در قرارداد بیمه ذی نفع می باشند، منعقد می شود.

طبق ماده اول قانون بیمه ایران مصوب سال ۱۳۱۶، «بیمه عقدی است که به موجب آن یک طرف تعهد می کند در ازای پرداخت وجه یا وجوهی از طرف دیگر، در صورت وقوع یا بروز حادثه، خسارت وارده بر او را جبران نموده یا وجه معینی بپردازد». متعهد را «بیمه گر»، طرف تعهد را «بیمه گذار»، وجهی را که بیمه گذار به بیمه گر می پردازد «حق بیمه» و آنچه را که بیمه می شود «موضوع بیمه» می نامند. بنابراین:

بیمه کننده (یا بیمه گر): بنگاهی است که جان یا مال کسی را در مقابل خطرهای و خسارات احتمالی بیمه کند. در واقع، خسارت هایی که بیمه گران به افراد زیان دیده می پردازند از محل حق بیمه های کسانی تأمین می شود که بیمه نامه خریده ولی خسارت ندیده اند.

بیمه گذار: کسی است که جان و یا مال خود را نزد شرکت ها یا بنگاه های بیمه، بیمه کند.

حق بیمه: مبلغ معینی است که بیمه گذار با پرداخت آن به بیمه گر، خود را در مقابل خطرات معینی بیمه می کند. به بیان دیگر، مقدار پولی که هر خریدار بیمه برای مشارکت در جمع آوری سرمایه بیمه پرداخت می کند را حق بیمه می گویند.

بیمه گران خطرهای احتمالی را به خوبی می شناسند و احتمال وقوع آن ها را بر اساس محاسبات ریاضی و آماری می دانند. بنابراین می توانند حق بیمه ای که هر شخص باید بپردازد را به نحوی محاسبه کنند که مبلغ جمع آوری شده، برای جبران خسارت هایی که پیش خواهد آمد، کافی باشد. بدیهی است فقط تعدادی از آنانی که خود را بیمه کرده اند به جبران خسارت از محل مبلغ جمع آوری شده نیاز پیدا می کنند. براین اساس، مقدار حق بیمه مربوط به هر نفر خریدار بیمه با توجه به دو عامل مهم محاسبه می شود: نخست اینکه احتمال بروز خسارت در آینده چقدر است و دوم آن که احتمال وقوع حادثه برای بیمه گذار متقاضی بیمه از میانگین احتمال خطر مزبور بیشتر است یا کمتر (ثبات، ۱۳۸۰). موضوع بیمه: کالا، خدمات و هر حقوقی است که از طرف بیمه گذار با پرداخت حق بیمه، نزد بیمه گر، بیمه می شود (بهشتی، ۱۳۶۶).

ریسک یا خطر: ریسک، دلیل وجود بیمه است و بدون ریسک، بیمه مفهوم وجودی خود را از دست می دهد. در جامعه ای که ریسک وجود نداشته باشد بیمه نیز وجود نخواهد داشت، زیرا نیازی به وجود آن نیست. ریسک یا خطر، انواع و اشکال مختلفی دارد، ولی با توجه به تغییرات گوناگون و به رغم

تنوع آن، یک جنبه و نتیجه ثابت دارد و آن این است که ریسک، نامطلوب است و می‌توان ریسک را به مفهوم نتیجه‌ی نامطلوب و ناخوشایند و زیان‌آور حادثه‌ای در آینده قلمداد کرد (کریمی، ۱۳۸۷). بیمه، نگرانی ناشی از خطر را از زندگی مردم و فعالیت‌های اقتصادی دور می‌کند و به بیمه‌گذاران آرامش خاطر می‌دهد. بیمه‌گذار می‌داند که در ازای پرداخت حق بیمه چنانچه حادثه‌ی نا منتظره‌ای رخ دهد، زیان مالی آن از محل حق بیمه‌های جمع‌آوری شده در شرکت بیمه جبران خواهد شد. به بیان بهتر، بیمه‌گذار با پرداخت حق بیمه و دریافت بیمه‌نامه، آرامش خاطر به دست می‌آورد؛ پس اگر حادثه‌ای رخ نداد و خسارتی نیز دریافت نشد، به این مفهوم نیست که خریدن بیمه‌نامه بیهوده بوده است (ثبات، ۱۳۸۰).

۱-۱۳ سازماندهی پژوهش

پژوهش حاضر در ۴ فصل تنظیم شده است، ابتدا در فصل اول کلیاتی در مورد بیان مسئله، اهمیت و ضرورت پژوهش، اهداف پژوهش، سوال و فرضیه‌های آن، مطرح شده است. قلمرو پژوهش و روش-شناسی کار و همچنین محدودیت‌های آن نیز بیان شد. فصل دوم به بررسی مبانی نظری بیمه عمر اختصاص دارد و همچنین عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر بحث شده است. پس از آن پیشینه‌ای از مطالعات انجام گرفته در مورد موضوع آورده شده است. در فصل سوم پس از معرفی متغیرها، ضمن ارائه شیوه‌های مورد استفاده برای انجام آزمون فرضیه، تمام مراحل انجام کار با توضیحات لازم آورده شده است. سرانجام در فصل چهارم همراه با ارائه جمع بندی و نتایج بدست آمده طی فصول مختلف پژوهش، توصیه‌های سیاستی و پیشنهادهایی برای پژوهش‌های بعدی ارائه شده است.

فصل دوم

بیمه زندگی و مبانی نظری

تقاضای آن

۱-۲ مقدمه

«خطر»^۱ پیشینه‌ای به قدمت تاریخ حیات بشر دارد و حاصلش ویرانی و ضرر و زیان برای انسان‌هاست، از بدو خلقت انسان، پیوسته همراه او بوده و موجبات دل مشغولی وی را فراهم آورده است. با توسعه‌ی جوامع بشری و پیشرفت تمدن، ثروت و دارایی‌های انسان‌ها بیشتر شده و میزان درگیری آن‌ها با خطر یا ریسک افزایش یافته است (کریمی، ۱۳۸۷).

بعد از انقلاب صنعتی، تنوع، تواتر و شدت ریسک فعالیت‌ها، روزبه‌روز گسترش یافت، به طوری که امروزه با پیشرفت فناوری‌ها و ورود انواع فرآورده‌های صنعتی به زندگی بشر، به رغم تسهیلات فراوانی که برای رفاه انسان‌ها در پی داشته‌اند، ریسک‌های جدیدی را نیز به جامعه‌ی بشری تحمیل کرده‌اند. با توجه به ماهیت ریسک، به روش‌های متعددی می‌توان با آن مقابله کرد که مؤثرترین و بهترین شیوه‌ی مقابله با ریسک، انتقال آن به دیگری (بیمه گر) است. نقش بیمه گر، تشکیل اجتماع بزرگی از بیمه‌گذارانی است که در معرض خطر و ریسک مشابهی قرار دارند و بیمه‌گذاران با پرداخت مبلغی تحت عنوان حق بیمه، ریسک را به بیمه‌گران انتقال می‌دهند.

شرکت‌های بیمه برای جلب بیمه‌گذاران بیشتر و افزایش ضریب نفوذ و در نتیجه درآمد افزون تر که بتواند جوابگوی تعهدات آنان در مقابل مشتریان و بیمه‌گذاران باشد به رقابت با یکدیگر نیاز دارند و بنابراین بیمه، نقش اساسی در جبران آثار مالی ناشی از تحقق خطر بیمه‌شده برای افراد جامعه ایفاء می‌کند (کریمی، ۱۳۸۷).

صنعت بیمه با فرض ریسک گریز بودن افراد توسعه پیدا کرد. پس چرا بیشتر مردم خود را در برابر حوادث بیمه نمی‌کنند؟ شاید جواب این باشد که این افراد احتمال وقوع حوادث را برای خود کم می‌دانند و معتقدند که هرگز دچار حادثه نمی‌شوند (چاو، ۲۰۰۰).

با عنایت به مطالب فوق شرکت‌های بیمه باید بتوانند همواره نیازهای جامعه و مشتریان خود را تشخیص داده و به موقع برطرف کنند و این امر مستلزم استفاده از دانش و به ویژه دانش خاص بازار و دانش فنی و تکنولوژیک و انتقال آن‌ها به کارکنان و مدیران از طریق آموزش و فراهم کردن زمینه و محیط مناسب برای ایده پروری و در نتیجه نوآوری در کارکنان و سازمان است.

¹. Peril

². Chow

۲-۲ نقش بیمه در اقتصاد

اقتصاد هر کشور متکی به درآمدهایی است که از طریق فعالیت‌های گوناگون در داخل و خارج از کشور به دست می‌آید. این درآمدها نه تنها با تولید و فروش محصولات و کالاها، بلکه از طریق ارائه خدماتی نظیر بیمه و بانکداری حاصل می‌شود و به رونق اقتصاد کمک می‌کند.

صنعت بیمه افزون بر فعالیت در بازار بیمه‌ی داخلی کشور، از طریق تأسیس شرکت و نمایندگی در خارج از کشور نیز به فعالیت می‌پردازد و درآمد ارزی ایجاد می‌کند. صنعت بیمه جدای از آثاری که همانند سایر فعالیت‌ها در اقتصاد و وضعیت کلان جامعه (نظیر اشتغال، تولید ناخالص ملی و...) برجای می‌گذارد، به چهار روش زیر ایفای نقش می‌کند:

- با ایجاد امنیت خاطر و آرامش روحی، نگرانی‌های ناشی از حوادث ناگهانی و پیش‌بینی نشده را از اذهان می‌زداید و از این طریق به روان‌تر شدن چرخ‌های زندگی و فعالیت مردم کمک می‌کند. بدون پشتوانه‌ی پوشش‌های بیمه‌ای، فعالیت‌های اقتصادی همراه با بیم و امید خواهد بود و هیچ فعالیتی به ویژه فعالیت‌های کوچک با سرمایه‌اندک، بدون آرامش خاطر ناشی از پوشش بیمه‌ای امکان‌پذیر نیست.

- با پرداخت خسارت ناشی از خطرهایی که تحت پوشش بیمه قرار دارند، امکان تداوم تولید و استمرار زندگی عادی فراهم می‌شود؛ زمینه‌ی مشارکت بیمه‌گذاران در خسارت‌های یکدیگر به وجود می‌آید و از بار مسئولیت دولت‌ها برای حمایت و تأمین زیان دیدگان نیز کاسته می‌شود.

- صنعت بیمه از طریق بیمه‌های اتکایی برون‌مرزی به کسب درآمدهای ارزی می‌پردازد و از این لحاظ به بهبود وضعیت پشتوانه‌های ارزی و تراز پرداخت‌های کشور کمک می‌کند.

- از طریق سرمایه‌گذاری منابع و وجوهی که در اختیار شرکت‌های بیمه قرار دارد و مشارکت دادن بیمه‌گذاران در سود حاصل از این سرمایه‌گذاری‌ها، هم به رواج بازار بیمه و استقبال بیمه‌گذاران کمک می‌کند و هم در نقش یک نهاد سرمایه‌گذار در بازار سرمایه، به گردش چرخ اقتصاد کشور یاری می‌رساند.

بنگاه‌های تجاری و تولیدی بدون پوشش‌های بیمه‌ای نسبت به ادامه‌ی فعالیت اقتصادی خود مطمئن نیستند. پوشش‌های بیمه‌ای، این مؤسسات را برای استفاده از سرمایه و توسعه‌ی فعالیت توانمند می‌سازد. بدون داشتن بیمه، بنگاه‌ها مجبورند مقادیر فراوانی پول برای جبران زیان‌های ناشی از حوادث ناگهانی ذخیره کنند.