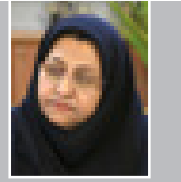


افزایش سهم بیمه‌های زندگی از حق بیمه تولید شده در استان کرمان تضمین آینده بانگه بلند مدت به زندگی



زهرا احمدی

به سرمایه‌گذاری در بانک‌ها نسبت به فعالیت در سایر بخش‌ها یا پس‌انداز کردن سرمایه‌ها برای عمر و زندگی خانواده‌ها افزایش یافت و نگاه این عده جز به سودهای زودبازده نبود. کاهش قدرت خرید مردم و وسوسه سودهای بالا تا حدی، کار خود را کرد و کم‌طاقتی مردم راهم جز به حساب فشار اقتصادی که بر شانه خود احساس می‌کردند نمی‌توان گذاشت. شاید این آسان‌ترین راه بود اما از نگاه اجتماعی، نفع همگانی گام برداشتن در مسیر توسعه سرمایه‌گذاری‌های بیمه‌ای است.

پرداختن به این موضوع در این نوشتار نه به منزله پرداختن به رقابت بین بانک و بیمه به عنوان نهادهای مالی که کارکرد و خدمات متفاوت دارند و می‌توانند مکمل هم باشند که یادآوری اهمیت توجه به آینده است، چه بسا بانک نیز ریسک وام‌های خود را تحت پوشش انواع بیمه نامه قرار می‌دهند.

در هر خرید خدمت از نهادهای مالی و سایر بخش‌ها، تاکید بر این است که مخاطرات زندگی و ایجاد اطمینان آخر از آینده راهم باید در نظر داشت و به تعبیر ساده‌تر «همه چیز را در امروز ندید». از این منظر بیمه‌های عمر و زندگی واجد ارزش و اهمیت هستند که بر آن نمی‌توان به سادگی چشم پوشید.

در اینکه سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه در زمانی فراتر از سرمایه‌گذاری‌های دیگر به بار می‌نشیند، تردیدی نیست اما در این شرایط می‌توان تضمینی که برای حال و آینده زندگی افراد رقم خواهد خورد را در نظر داشت و آسودگی که بر پایه این تصمیم در مورد یک خانواده حاصل خواهد شد را به خاطر آورد.

این تلاش همه مدیران و فعالان صنعت بیمه در راستای فرهنگ‌سازی و اشاعه فرهنگ بیمه است و این هدف مشترک و اجتماعی همه مدیران و صاحب نظران و رسانه‌ها هم می‌تواند باشد چه اینکه در این همراهی و همکاری به آرامش روانی جامعه و تضمین



آینده فرد و خانواده به عنوان واحدهای اجتماعی نائل شده‌ایم. کشور در حال توسعه‌ی ما، آحاد جامعه ایرانی و کرمانی، نیازمند نگاه بلند مدت به زندگی به جای «در لحظه زندگی کردن» هستند و این سرمایه‌گذاری‌های آینده‌نگرانه و بلند مدت است که آرامش اجتماعی را به ارمغان می‌آورند و امنیت روانی را محقق می‌سازند. افزایش سهم بیمه‌های زندگی از کل حق بیمه تولید شده صنعت بیمه کرمان و ایران را می‌توان امیدوار کننده دانست و با این امید، در جهت ترویج روش‌های علمی و موثر برای بهبود وضعیت فروش بیمه‌های زندگی و توزیع بهینه این خدمت بیمه‌ای موثر و مفید، گام برداشت.

همانگه با رشد و توسعه کشور و فرهنگ بیمه، شرکت‌های بیمه هم در روزرسانی و افزایش خدمات، پوشش‌ها و طرح‌های بهتر و نوین آرام‌نشینسته‌اند و سعی تمامی صنعت بیمه بر این است که یکی از نقاط قوت هر شرکت، ارائه بهترین خدمات، طرح‌ها و پوشش‌های آن باشد. به عنوان مثال طرح مشترک، مستمری، بازنشستگی و سنوات آتی شرکت بیمه کارآفرین از طرح‌های نوین این شرکت بیمه‌ای است که تلاش دارد بهترین خدمات را در کوتاهترین زمان ممکن به بیمه‌گذاران و مشتریان خود ارائه دهد.

* مدیر بیمه کارآفرین - استان کرمان

از سال ۱۳۱۴ که اولین بیمه نامه عمر در ایران به وسیله نمایندگی یک شرکت بیمه خارجی برای یک تاجر تبریزی صادر شد تا امروز که با توسعه صنعت بیمه در کشور و تنوع ایجاد شده در سبد خدمات بیمه‌ای، شاهد دگرگونی در این صنعت هستیم، دغدغه همواره بیمه‌گران، رشد و توسعه فرهنگ بیمه و ایجاد نگرش صحیح در مردم نسبت

به بیمه‌های عمر و زندگی به عنوان پشتوانه آینده زندگی آنهاست. این امر در شرایطی است که با گسترش فعالیت، شرکت‌های بیمه خصوصی در جذب بیمه عمر و ارائه طرح‌های جدید در این زمینه بر بخش دولتی بیمه، پیشی گرفته‌اند. جالب اینجاست که یکی از فروشندگان موفق بیمه عمر در جهان نیز هموطن ایرانی دکتر فخارزاده است که مورد توجه شرکت‌های بیمه جهان برای بهره‌گیری از تخصص و تجربیات فردی او قرار دارد و نظر او را حجت می‌دانند و از آموزش‌ها و سخنرانی‌های او در توسعه فعالیت خود بهره می‌گیرند. فخارزاده کار خود را از یک نماینده معمولی، بیمه عمر آغاز می‌کند و تا مدیریت ارشد فروش بیمه‌های عمر ارتقا می‌یابد که ادامه این راه، برای او افتخارات و عناوین بیمه‌ای بسیاری را به ارمغان می‌آورد.

با این وصف، نبوغ و اندیشمندی ایرانی جماعت، می‌تواند در داخل کشور هم به مدد تحول و نوآوری در صنعت بیمه و رشد فروش و گسترش فرهنگ عمومی در ارتباط با بیمه‌های عمر روزافزون مردم به سمت تامین آتیه خویش از این طریق را موجب شود.

در همین حال با شرایط اقتصادی که در سال‌های اخیر بر کشور حاکم شد و همچنان شاهد آثار آن در اقتصاد

و صنعت بیمه هستیم، نه تنها در مورد صنعت بیمه که در مورد بسیاری از بخش‌های اقتصادی، موجب محاسبات و مقایسه‌هایی در مورد دستاوردها و منافع سرمایه‌گذاری در این بخش‌ها با سرمایه‌گذاری به ظاهر کم ریسک‌تر و سودآورتر در بانک‌ها و موسسات مالی شد.

هر چه میزان ریسک در بخش‌های مختلف اقتصادی بالاتر رفت، سرمایه‌های بیشتری به سمت بانک‌ها هدایت شد و عملاً چرخ فعالیت اقتصادی در بسیاری از صنایع و مشاغل از رونق و تحرک افتاد چنان که به عنوان مثال سرمایه‌گذاران بخش مسکن یا صنعت به دلیل شرایط سخت پدید آمده و مشکلات تحمیل شده به آنها در زمینه افزایش مالیات‌ها و یا افزایش هزینه‌های تولید، عطای فعالیت در این بخش‌ها را به لقای آن بخشیدند و آسودگی سپرده کردن سرمایه خود در بانک‌ها را انتخاب و اختیار کردند.

این تحریم‌ها در صنعت بیمه ریسک نداشته چه بسا اینکه بیمه خود پوشش دهنده ریسک در بخش‌های مختلف اقتصادی است و مساله تنها به انتخاب مردم و صاحبان سرمایه بر می‌گشت که میان منافع در دسترس تر اما کوتاه‌مدت از طریق سپرده کردن دارایی خود نزد بانک‌ها یا خرید بیمه‌نامه‌های مبتنی بر آینده‌نگری و تامین آرامش و آتیه خود، یکی را بر گزینند. به ظاهر و متأثر از شرایط و دشواری‌های تحمیل شده اقتصادی به زندگی و معیشت مردم، میل