



## دریافت وام از بیمه عمر بدون ضامن و وثیقه

در حالی که وام گرفتن در بانک‌های مختلف روند سخت و طولانی دارد، فرد تحت پوشش بیمه عمر می‌تواند به راحتی از بیمه عمر وام دریافت کند. در واقع، بیمه عمر در کنار پوشش‌های بیمه‌ای که برای بیمه‌شده ایجاد می‌کند، به او اجازه می‌دهد از اندوخته خود وام دریافت کند. این در حالی است که دریافت وام هیچ‌یک از پوشش‌های بیمه‌نامه را تحت تأثیر قرار نخواهد داد. از مزایای وام بیمه‌های عمر این است که نیاز به ضامن و وثیقه ندارد و اندوخته بیمه‌نامه اعتبار و تضمین وام پرداختی به بیمه‌شده است. هر چه مقدار

حق بیمه پرداختی و اندوخته بیمه‌گذار بیشتر باشد، می‌تواند وام بیشتری دریافت کند. مبلغ وام بیمه عمر معادل ۹۰ درصد اندوخته بیمه‌نامه است. اقساط وام بیمه عمر توسط خود فرد بیمه‌شده تعیین می‌شود. فرد بیمه‌شده هنگام تقاضای وام درخواست می‌دهد که اقساط خود را به چه نحوی و در چه مدت زمانی می‌خواهد پرداخت کند. امکان بازپرداخت وام بیمه عمر به صورت اقساط ماهانه، ۶ ماهه و حتی سالانه فراهم است.



99

نکته

## خرید بیمه عمر و زندگی چرا و چگونه

سینا کامجو  
کارشناس مارکتینگ در بیمه

بسیاری از ما این روزها به دلیل روند تورم با دغدغه حفظ ارزش پولمان مواجه هستیم. با این دغدغه که چگونه می‌توانیم ارزش نقدینگی کوچک یا بزرگ خود را با سپری حفاظتی در برابر حمله تورم حفظ کنیم یا حتی بعضی به این فکر می‌کنند که با چه ابزاری می‌توانند ارزش نقدینگی خود را افزایش دهند. همزمان بسیاری از ما در بین نزدیکان یا دوستانمان با کسانی آشنا هستیم که در نتیجه سرمایه‌گذاری اشتباه یا بر اثر ناآگاهی به علم سرمایه‌گذاری در بورس یا بازارهای دارایی، ضرر کرده‌اند.

در میان این دو لبه قیچی راه حل حفظ ارزش پول و کاهش دغدغه‌های مالی خانوار چیست؟ **دغدغه اول** برای بسیاری می‌تواند رسیدن به پاسخ این پرسش باشد که «چگونه می‌توانیم بهترین روش سرمایه‌گذاری را انتخاب کنیم؟ به نحوی که هم مطمئن و امن باشد و هم تا حد امکان سود خوبی نصیبمان کند.»



باید بدانید نسبت ریسک و بازده در سرمایه‌گذاری تعیین‌کننده انتظار ما از نتیجه سرمایه‌گذاری است. پس حالا به عنوان یک شخص ناآشنا با ریسک بازارهای سرمایه و سایر بازارهای دارایی، باید ببینیم بهترین و کمترین ریسک و بهترین بازده برای ما کدام است. بیمه‌های عمر و زندگی با ابزارهای در اختیار خود تلاش می‌کنند پاسخی مناسب برای این پرسش بیابند. در واقع شما با خرید انواع بیمه‌های عمر و زندگی، دیگر لازم نیست ریسک‌های بزرگ ناشی از سرمایه‌گذاری در بازارهای پرخطرهای چون رمزارزها یا بورس را متحمل بشوید یا بر اثر سرمایه‌گذاری در بازارهای کم‌بازدهی مثل سپرده‌گذاری در بانک‌ها عملاً در برابر تورم متضرر شوید.

زیرا برخی انواع بیمه‌های عمر و زندگی، سود مشخص تضمین شده‌ای را به شما پرداخت و سود سالانه‌ای را به صورت روزشمار، محاسبه می‌کنند. **دغدغه دوم** اغلب ما این است که رقم سرمایه‌گذاری انجام شده با توان مالی ما متناسب و در عین حال زودبازده باشد. اگر در انتخاب بیمه عمر و زندگی خودتان دقت داشته باشید، می‌توانید مدت سرمایه‌گذاری خود را بین یک تا ۵ سال تنظیم کنید. این نوع سرمایه‌گذاری در بیمه عمر احتمال آسیب رسیدن به شما، بر اثر موج‌های تورمی را کاهش می‌دهد.

در سال‌های اخیر انواع تازه‌ای از بیمه‌های زندگی عرضه شده است

## چرا باید بیمه عمر و زندگی بخریم؟

بیمه، ابزاری است برای پوشش ریسک؛ یعنی شما بر گه‌ای به نام بیمه را می‌خرید تا اگر اتفاقی رخ داد یک نفر یا یک نهاد هزینه‌های ناشی از آن را بر عهده بگیرد؛ به عنوان مثال حتماً با شکل پرداخت خسارت در انواع بیمه‌های مرتبط با خودرو آشنا هستید. در این نوع از بیمه‌ها، در صورت وقوع حادثه، بیمه‌گر هزینه‌های ناشی از تصادف را پرداخت می‌کند. این امر باعث می‌شود خاطر شما از بابت پرداخت هزینه‌های ناشی از رویدادهای غیرقابل پیش‌بینی آسوده شود و به همین دلیل امنیت اقتصادی و روانی جامعه بالا می‌رود. طبق همین مثال، در بیمه‌های زندگی و عمر، بر گه‌ای را می‌خرید که هزینه‌های سلامتی شما را بر عهده می‌گیرد؛ یعنی اگر اتفاق غیرمنتظره و ناخوشایندی نظیر فوت، از کار افتادگی یا بیماری خاصی برای شما رخ بدهد، بیمه‌گر هزینه‌های آن را گردن می‌گیرد. این موضوع امنیت اقتصادی و آرامش خاطر خانوارها و جامعه را در پی دارد. این تعریف از بیمه‌های عمر در گذشته هم وجود داشته، اما در سال‌های اخیر نوع دیگری از بیمه‌های عمر و زندگی به متقاضیان ارائه شده است.



### تفاوت‌های بیمه‌های زندگی جدید با بیمه‌های عمر قدیمی در چیست؟

در قرار دادهای بیمه‌های عمر قدیمی، عموماً شرکت‌های بیمه، پرداختی‌های شما را در ۳۰ ساله‌ها به شما می‌کردند:

- ۱- حق بیمه
- ۲- کارمزد
- ۳- مازاد آن (که سرمایه‌گذاری می‌شد)

اما در بیمه‌های زندگی جدید شرکت‌های بیمه مدعی هستند تمام پرداختی‌های شما را سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ یعنی در قالب این نوع قراردادها، حق بیمه پرداختی شما برای بخش حق بیمه، تنها یک درصد است و کارمزد به صفر درصد می‌رسد؛ در نتیجه عملاً تمام پرداختی‌های شما به شرکت بیمه، در قالب بیمه‌های سرمایه‌گذاری می‌شود. این در حالی است که قرارداد بیمه عمر و زندگی شما همه امکانات و خدمات بیمه‌های عمر قدیمی، نظیر از کار افتادگی و ... را همچنان پوشش می‌دهد. در سال‌های اخیر شرکت‌های عرضه‌کننده بیمه عمر و زندگی، توانسته‌اند با استفاده از دانش مالی، سرمایه‌گذاری و بهره‌گیری از توان تخصصی خودشان در حوزه بازار سرمایه، سود ناشی از سرمایه‌گذاری در بیمه‌های عمر و زندگی را تا ۲۰ درصد افزایش دهند، اما این، تمام ماجرا نیست. طبق ماده ۱۳۷ قانون مالیات‌های مستقیم حق بیمه پرداختی هر شخص حقیقی به مؤسسات بیمه ایرانی بابت بیمه عمر و زندگی از درآمد مشمول مودی برای پرداخت مالیات کسر می‌شود. یعنی اگر سود سالانه ناشی از خرید بیمه عمر و زندگی را حدود ۲۰ درصد تخمین بزنیم، با احتساب منافع ناشی از معافیت مالیاتی که برای پرداخت‌کننده بیمه ایجاد شده، سود دارنده بیمه عمر و زندگی، در چار چوب ضوابط جدید حتی می‌تواند به محدوده ۵۰ درصد هم برسد. در نظر داشته باشید این میزان بازده در حالی محقق می‌شود که ریسک سرمایه‌گذاری در بیمه‌های عمر و زندگی عملاً در محدوده صفر درصد نوسان می‌کند.

## اهمیت نرم‌افزارهای مشاوره بیمه عمر

جدید خریداران بیمه‌های عمر در ایران عموماً متولدین دهه‌های ۵۰، ۶۰ و ۷۰ هستند و این نسل، با ابزارهای دیجیتال و استفاده از قابلیت‌ها و گزارش‌های تحلیلی آنها مانوس شده‌اند، مطلوب و شایسته است که مشاوران و نمایندگان بیمه در کشور نیز مجهز به چنین ابزارهایی شوند تا باعث خرسندی مشتریان خود از خریدی که انجام می‌دهند شوند، اما متأسفانه تاکنون چنین ابزاری در صنعت بیمه کشور طراحی نشده البته برخی مجموعه‌ها در تلاش هستند که نرم‌افزار مشاوره آنلاین بیمه عمر را انتشار دهند که صرفاً در اختیار نمایندگان بیمه قرار خواهد گرفت. علاقه‌مندان به این موضوع، برای آشنایی بیشتر با ابزارهای

مشابه خارجی، می‌توانند به وب‌سایت‌های شرکت‌های بیمه statefarm · HSBCLife · allstate مراجعه کنند و با ابزارهای محاسباتی موجود آشنا شوند.

منابع مالی مشتریان برای خرید محصولات و خدمات مورد نیازشان محدود است و در فشار اقتصادی کنونی جامعه ایران، اشخاص به دنبال بهینه‌کردن خرید خود در حوزه‌های مختلف هستند. متقاضیان خرید بیمه عمر نیز به دنبال خرید میزان بهینه‌ای از محصول هستند، به طوری که پوشش بیمه‌ای کافی داشته باشند و در آینده، محصول بیمه عمری که خریداری می‌کنند، بتواند بخش قابل‌قبولی از هزینه‌های تحصیلات و ازدواج خود یا فرزند، مبلغ مستمری مناسب در زمان بازنشستگی یا تأمین سرمایه برای یک نیاز مالی خاص را محقق کند. با توجه به محاسبات پیچیده محصول بیمه عمر و همچنین پیچیدگی نیازسنجی مالی، امکان محاسبه مبلغ بهینه خرید بیمه عمر به صورت دستی دشوار است و ضرورت دارد مشاور بیمه (نماینده بیمه) برای ارائه چنین مشاوره‌ای به مشتری‌ان خود، از نرم‌افزارهای مشاوره مالی بیمه‌ای استفاده کند. در صورتی که نماینده بیمه در جلسات مشاوره خود با مشتری، از چنین ابزارهایی استفاده کند، مشتری بهتر متوجه خواهد شد که کدام نوع بیمه عمر را و به چه علتی نیاز دارد و همچنین این ابزارها با در نظر گرفتن سنسار یوهای مختلف تورمی، با ترسیم نمودارها و ارائه گزارش‌های متعدد نشان می‌دهند که محصول پیشنهادی بیمه عمر، چه میزان از نیازهای مالی فرد را در چالش‌های مختلف هزینه تحصیلات، ازدواج، بازنشستگی، امنیت مالی خانواده در صورت فوت، از کار افتادگی و بیماری شخص مشاوره گیرنده، رفع می‌کند. برای استفاده از این ابزارها، نمایندگان بیمه باید از نظر سواد مالی و دانش محاسباتی مالی، به سطح قابل‌قبولی دست یابند که مکانیزم و الگوریتم محاسبات نرم‌افزار را مسلط شوند تا بتوانند با اطمینان بیشتری نسبت به ارائه مشاوره به مشتری اقدام کنند. بدین سبب شرکت‌های ارائه‌دهنده چنین ابزارهایی، عموماً همراه با نرم‌افزار، دوره‌های آموزشی مناسب آن را نیز برگزار می‌کنند. نکته قابل توجه اینکه این ابزارها صرفاً یک ابزار کمکی در فرایند مشاوره و خرید بیمه عمر است. با توجه به اینکه نسل

تصویری از نمونه نرم‌افزارهای مشاوره آنلاین بیمه عمر

