

عمر و زندگی

از بیمه

طلالا

استخراج کن

(راهنمای جامع خرید بیمه عمر و زندگی)



سکانس ۱. با خانواده در حال قدم زدن در یک پارک هستی و ناگهان یک خانم جوان با یک کیف دستی به سمت شما می آید و با نهایت ادب سلام می کند و از تو می خواهد که چند دقیقه به حرف هایش گوش دهی.

سکانس ۲. در یک فروشگاه با یک سبد چرخدار به دنبال سفارشات هستی که همسرت روی یک تکه کاغذ نوشته و ناگهان پسر جوان خوش لباسی با یک عطر تلخ به سمتت می آید و تو را دعوت می کند که چند دقیقه ای با هم گفتگو کنید.

سکانس ۳. در اداره، پشت میز نشسته ای و ناگهان یک خانم وارد اتاق می شود و از تو اجازه می خواهد تا در مورد بیمه عمر و زندگی برایت توضیح دهد.

چند سالیست که این بازاریاب های اکثرا جوان در شهرها زیاد شده اند و تو می توانی تقریبا در هر جایی آنها را ببینی. بعضی هایشان با یک نه، تو را رها می کنند و برای رها شدن از دست بعضی از آنها باید انرژی بیشتری خرج کنی.

اما آنها چه می گویند؟

نمی دانم آیا جزو آن گروهی هستی که تسلیم شدی و یک یا چند بیمه نامه از آنها خریده ای یا از آن دسته افرادی که تصور می کنند همه اینها دروغ و کلاهبرداریست.

اصلا شاید خودت به یک شرکت بیمه و یا نمایندگی مراجعه کرده ای و این بیمه نامه را خریده ای و یا شاید از یک دوست یا فامیل که این بیمه نامه را خریده چیزهایی شنیده ای اما هنوز نتوانسته ای تصمیم بگیری.

شاید هم جزو آن گروه باشی که می گویند فعلا پولی برای این کار ندارم، شاید بعد ....

جزو هر کدام از این گروه ها که باشی مهم نیست.

من به تو توصیه می کنم این کتابچه را حتما مطالعه کن. وقت زیادی را نمی گیرد ولی مطمئنم این کتابچه می تواند باعث یک تغییر بزرگ و قابل توجه در زندگی ات شود.

البته اگر تو بخواهی.

## بیمه عمر و زندگی چیست؟

بیست سال پیش، کمتر کسی با این بیمه نامه آشنا بود و نگاه مردم در مورد صنعت بیمه، به بیمه نامه های خودرو، آتش سوزی و سرقت، محدود بود اما امروز تقریباً همه مردم این بیمه نامه را می شناسند. هر چند شناختشان محدود و اطلاعاتشان بسیار پراکنده است، به همین دلیل اجازه بده تا در ابتدا این بیمه نامه را به تو معرفی کنم.

این محصول در تمام شرکت های بیمه وجود دارد، اما با اسم های متفاوت. بیمه عمر و زندگی، بیمه عمر و سرمایه گذاری، بیمه اندوخته دار امید و ... که پایه و اساس همه آنها یکیست.

**سوال: آیا در همه شرکت ها، شرایط این بیمه نامه یکسان است؟**

**جواب: خیر. هر کدام از شرکت های بیمه بنا به توانایی مالی و یا سیاستگذاری های داخلی خود، در آن تغییراتی ایجاد کرده اند. مثلاً یک شرکت، مبلغ پوشش های بیمه را افزایش داده و شرکت دیگر بیماری های تحت پوشش این بیمه نامه را بیشتر کرده و شرکت دیگر سن تحت پوشش بیمه شده را بالا برده اما اسکلت بندی همه آنها تقریباً یکیست.**

اما این بیمه نامه چیست؟

اگر به تمام محصولات شرکت های بیمه با دقت بیشتری نگاه کنی متوجه می شوی که هر محصول بیمه ای برای کم کردن خسارت های ناشی از اتفاق ها و بلایا طراحی شده است.

**در حقیقت بیمه یعنی مدیریت ریسک.**

مثالی می زنم. من در زمان استفاده از خودروی شخصی خود با چه ریسک هایی مواجهم؟

تصادف منجر به خسارت، جرح و یا فوت، ترکیدن لاستیک و منحرف شدن خودرو و آسیب رساندن به اموال عمومی، به سرقت رفتن خودرو، آتش گرفتن خودرو، پرتاب سنگ و خورد شدن شیشه و خیلی اتفاق های دیگر که هیچ کدام قابل پیش بینی نیست.

اگر بخواهم یک مبلغ میانگین برای این اتفاق ها در نظر بگیرم چیزی حدود سیصد میلیون تومان می شود. (دیه فوت را ۶۰۰ میلیون محاسبه کردم) حالا اگر یک بیمه شخص ثالث و یک بیمه بدنه

برای خودروی خود خریداری کنم و سالیانه حدود چهار میلیون تومان هزینه کنم آیا کار عاقلانه ای نکرده ام؟

آیا می توانم مطمئن باشم که هیچ کدام از اتفاق های بالا برای من نخواهد افتاد؟ حالا به خودم می پردازم.

من را یک مرد ۳۰ ساله متاهل و شاغل تصور کن.

من در طول زندگی با چه ریسک هایی مواجهم؟

**بیماری های صعب العلاج، نیاز به پیوند اعضا، حادثه و تصادف رانندگی، از کار افتادگی، مشکلات مالی، ورشکستگی مالی، سگته، پیری و مرگ.**

اینها که گفتم مهمترین ریسک هایست که برای یک آدم زنده بدون در نظر گرفتن جنسیت و شغل می توان در نظر گرفت و اما یک خبر خوش:

**بیمه عمر و زندگی برای پوشش دادن به این ریسک ها طراحی شده است.**

بله، درست شنیدی. بیمه عمر و زندگی می تواند خسارت های ناشی از تمامی اتفاق های بالا را پوشش دهد.

یکبار دیگر اتفاق ها را مرور کن.

متوجه یک نکته عجیب نشدی؟

تقریبا همه اتفاق ها با عقل جور در می آید و می شود آنها را در شرح وظایف بیمه دانست اما مشکلات مالی و ورشکستگی مالی کمی عجیب نیست؟

بله، بیمه نامه هایی وجود دارند که مربوط به مسائل مالی می شوند، مثل "بیمه پول" یا "بیمه وام" و ... ولی همه اینها در یک سبد، کمی شگفت انگیز است و این نکته باعث شده تا این محصول تبدیل به یک محصول کاملا متفاوت و منحصر به فرد شود.

اما چگونه می شود همه این خدمات را در یک محصول گنجانند؟

در تمامی محصولات بیمه ای از جمله بیمه های خودرو، تو مبلغی را به عنوان حق بیمه پرداخت می کنی و این مبلغ، فقط برای یک سال می باشد و بعد از پایان زمان بیمه نامه، باید دوباره همان مبلغ را بابت سال دوم پردازی، (البته اگر خسارت نگرفته باشی به تو تخفیف داده می شود) اما در این محصول بخشی از حق بیمه پرداختی، بابت هزینه پوشش ها کسر شده و مابقی در حسابت باقی می ماند که از طرف تو در پروژه های مختلف سرمایه گذاری می شود و تو به عنوان شریک شرکت بیمه، در سود سرمایه گذاری ها سهیم خواهی بود.

در حقیقت تو با خریدن یک بیمه نامه عمر و زندگی، تبدیل به شریک یکی از بزرگترین و معتبرترین موسسه های مالی ایران خواهی شد و چه سرمایه گذاری مطمئن تر از این و نکته اصلی این است که تو برای این شراکت هزینه ای پرداخت نمی کنی. درست شنیدی. تمام پولی که تو باید برای این شراکت بپردازی فقط و فقط همان حق بیمه هایی است که در زمان خرید بیمه معین کرده ای.

\*\*\*\*

## هزینه خرید بیمه عمر و زندگی چقدر است؟

این سوال، اولین سوالیست که اکثر مخاطبین من، بعد از شنیدن توضیحاتم می پرسند. برای این سوال، جواب های زیادی وجود دارد ولی شاید بهترین جواب این سوال باشد که **تو دوست داری سطح خدمات بیمه به تو در چه پایه ای باشد** و مطمئنا همه بهترین خدمات را می خواهند.

در اینجا بحث کمی پیچیده می شود چرا که این قرارداد بیمه ای قرار است بلند مدت باشد و من شخصا دغدغه این را دارم که پرداخت حق بیمه، برای دوستی که به من اعتماد کرده و بر اساس مشاوره های من تصمیم به بستن این قرارداد گرفته، سخت نباشد، بنابراین باید سطح توانایی مخاطب را شناسایی و بر اساس آن مبلغی را پیشنهاد دهم که هم خدمات این بیمه برای بیمه شده مطلوب بوده و هم پرداخت اقساط در طی سال های قرارداد برایش مقدور باشد.

در اینجا بد نیست یک نکته مهم را یادآوری کنم و آن این است که تمام بندهای این بیمه نامه، یعنی حق بیمه، افزایش سالیانه حق بیمه، پوشش ها و ... بر اساس خواسته و نیاز تو قابل تغییر است که در ادامه به آن خواهیم پرداخت.

\*\*\*\*

## بیمه عمر و زندگی برای چه اقشاری مناسب است؟

---

برای جواب دادن به این سوال شاید بهتر باشد به این سوال جواب دهیم که این بیمه نامه برای چه اقشاری مناسب نیست زیرا تقریباً تمام اقشار جامعه، در هر شغل و هر میزان درآمد می توانند از این بیمه نامه بهره ببرند.

البته فراموش نکن که این بیمه نامه کارایی های متعدد و متفاوتی دارد و به همین دلیل باید در ابتدا مشخص شود که کدام یک از ریسک هایی که در بالا مشخص کردم برای در اولویت است و بر اساس آن اولویت ها اقدام کنیم اما در کل افراد بالای ۵۰ سال و همچنین کسانی که دارای بیماری های صعب العلاج هستند و یا بیماری های زمینه ای دارند بهتر است این بیمه نامه را فراموش کنند و از محصولات دیگر که بتواند نیازهای آنها را پوشش دهد استفاده کنند.

\*\*\*\*

## چگونه می توانم سود بیشتری داشته باشم؟

حالا به موضوع اصلی رسیدیم.

چگونه با خرید بیمه عمر و زندگی، بالاترین سود را دریافت کنم؟

برای اینکه سوال بالا را بهتر درک کنی یک مثال می زنم:

فرض کن دو نفر با شرایط یکسان و هم سن، دو بیمه نامه با حق بیمه های یکسان خریداری می

کنند ولی بعد از پایان مدت بیمه نامه هایشان، دو عدد متفاوت دریافت می کنند.

چرا؟

آن شخص که بین ۲۰ تا ۵۰ درصد بیشتر از نفر دوم دریافت کرده چه کرده که آن دیگری انجام

نداده؟

این کتابچه با این هدف نوشته شده که همه خریداران بیمه عمر و زندگی بتوانند بیشترین سود را

از این بیمه نامه دریافت کنند چون هدف اصلی صنعت محترم بیمه، آرامش و رضایت همه کسانیست

که به ما افتخار داده اند و به خانواده بزرگ بیمه پیوسته اند.

حالا برویم سر اصل مطلب:

در ابتدا به نکته های عمومی می پردازم.

✓ **حتما بیمه عمر و زندگی را ۳۰ ساله خریداری کن چون بالاترین میزان سود، در دهه**

**سوم اتفاق می افتد.**

✓ **افزایش سالیانه حق بیمه مهم است. برای اینکه سود بیشتری دریافت کنی، بالاترین**

**درصد که عموما ۳۰ درصد می باشد را انتخاب کن.**

✓ **سعی کن حق بیمه را سالیانه یا حداقل شش ماهه پرداخت کنی.**

✓ **در پرداخت اقساط وقت شناس باش.**

و حالا کمی تخصصی تر به موضوع بپردازیم:

**سوال اول: در چه سنی بیمه عمر و زندگی خریداری کنم تا سود بالاتری بگیرم؟**

من سه گروه سنی را تعریف می کنم و در مورد هر کدام توضیح می دهم.

## الف: (بدو تولد تا ۱۵ سالگی)

این گروه سنی، زمان طلایی خرید بیمه عمر و زندگیست چون کمترین ریسک ها را از نظر بیماری و حادثه دارند. توصیه من این است که اگر برای فرزندت که در این گروه سنیست، بیمه نامه را خریداری می کنی حتما به نماینده یادآوری کن که پوشش های حادثه و بیماری ها را در پایین ترین حد خود ثبت کند تا با این کار سود نهایی ات افزایش پیدا کند.

در مرحله بعد، زمانی که به سن ۱۷ سالگی رسید، به شرکت مربوطه مراجعه کن و پوشش های حادثه را به بالاترین حد تغییر بده.

و در مرحله آخر، زمانی که به سن ۳۰ سالگی رسید، با مراجعه به شرکت مربوطه، پوشش های مربوط به بیماری ها را به بالاترین حد تغییر بده.

## ب: (۱۶ تا ۴۵ سالگی)

خرید بیمه عمر و زندگی برای این گروه سنی نیز سود مطلوبی دارد زیرا ریسک بیماری، برای این گروه سنی در سطح پایینی قرار دارد.

در زمان خرید این بیمه نامه، پوشش های حادثه را کامل ثبت کن ولی پوشش های بیماری را می توانی در پایین ترین سطح، قرار دهی.

توصیه من این است که در سن ۳۰ سالگی، با مراجعه به شرکت مربوطه، پوشش های بیماری را به پوشش کامل تغییر دهی.

## پ: (۴۶ تا ۵۰ سالگی)

اگر در این گروه سنی قرار داری و هدف از خرید بیمه عمر و زندگی صرفا دریافت حقوق بازنشستگیست، توصیه می کنم که از خرید این بیمه نامه منصرف شوی، اما اگر پوشش های حادثه و بیماری برایت اولویت دارد، بیمه عمر و زندگی می تواند گزینه بسیار مطلوبی باشد.

توصیه ام این است که در زمان خرید این بیمه نامه، پوشش های حادثه و بیماری ها را در بالاترین سطح ثبت کنی و در مورد حق بیمه با مشاور مشورت کن تا عددی را تعیین کنی که در زمان حادثه یا بیماری ها بتوانی بالاترین خسارت را دریافت کنی.

\*\*\*\*

## پاسخ به چند سوال مهم:

در طی سال‌هایی که به عنوان یک مشاور بیمه‌ای در خدمت هموطنان عزیزم بوده‌ام، سوال‌ها و باورهای خطای زیادی را شنیدم که مطمئنم اگر شرکت‌های بیمه آنها را در سطح وسیع اطلاع‌رسانی می‌کردند، شاید فرهنگ بیمه در کشورمان خیلی بالاتر از این بود که هست. در بخش پایانی این کتابچه من سعی می‌کنم تا به چند نمونه از آنها که به نظرم مهمتر می‌باشد، پاسخ دهم.

### ۱. بانک‌ها امن‌تر از بیمه هستند و من در جای مطمئن سرمایه‌گذاری می‌کنم.

**پاسخ:** اولین نکته‌ای که در این مورد باید گفت این است که خریدن بیمه (حتی بیمه عمر و زندگی) سرمایه‌گذاری نیست بلکه محافظت از سرمایه‌گذاری‌های شما در طول زندگیست. هر کسی می‌تواند در بانک، بورس، طلا و دیگر بازارها سرمایه‌گذاری و کسب درآمد کند و با خرید بیمه نامه عمر و زندگی، خود را در برابر ریسک‌های زندگی بیمه کند و با خیال راحت از کار و زندگی خود لذت ببرد و یا بهتر است بگوییم در آرامش بیشتری زندگی کند. اما در مورد امن‌تر بودن بانک‌ها باید بگوییم بانک‌ها به این دلیل امن هستند که ساختمان‌ها، گاو صندوق‌ها، اموال، کارکنان و دیگر دارایی‌هایشان را بیمه کرده‌اند. در حقیقت تمام بانک‌ها، اداره‌ها، کارخانجات، موسسه‌ها، شرکت‌ها و ... از طریق بیمه امنیت خود را تضمین کرده‌اند، پس می‌توان نتیجه گرفت که امن‌ترین شرکت، نه در ایران که در جهان، شرکت‌های بیمه هستند.

### ۲. من اگر پولم را در بانک بگذارم سود بیشتری می‌گیرم.

**پاسخ:** من هم با حرف شما کاملاً موافقم و حتی راه‌های بهتری را هم می‌دانم که مطمئنم از سرمایه‌گذاری در بانک بهتر و سودآورتر است ولی مگر کسی از شما خواسته در بیمه سرمایه‌گذاری کنید؟

خریدن بیمه عمر و زندگی، برای بیمه کردن شما در برابر ریسک هایبست که در زندگی با آن مواجه هستید. شما شغل خود را دارید و می توانید در هر جایی که مایل باشید سرمایه گذاری کنید. هدف شرکت های بیمه از طراحی این بیمه نامه و ارائه آن به شما این بوده که شما در آرامش و بدون دغدغه و ترس از حوادث، بیماری ها و یا دیگر خطراتی که می تواند برای شما اختلال ایجاد کند به شغل، سرمایه گذاری ها و مهمتر از همه زندگی خود بپردازید و در انتهای قرارداد هم به پاس سالها با هم بودنمان و همچنین پرداخت حق بیمه، سهم الشراکه خود را دریافت خواهید کرد. در حقیقت شما هیچ مبلغی را به عنوان سرمایه گذاری پرداخت نخواهید کرد و فقط حق بیمه ای که با صلاحدید خودتان تعیین شده را در طی سال های قرارداد پرداخت خواهید کرد.

### ۳. از کجا معلوم که شرکت های بیمه، آن عدد پایان قرارداد را پرداخت کنند؟

**پاسخ:** در ایران عزیزمان به جز تعداد بسیار محدودی، تقریبا همه صاحبان خودرو، بیمه شخص ثالث را هر ساله خریداری می کنند. عدد حق بیمه بسته به نوع خودرو متغیر است و به همین دلیل من پراید را مثال می زنم. حق بیمه شخص ثالث یک پراید برای یک سال، حدود دو میلیون تومان است.

حالا اگر فرض کنیم که این پراید تصادف کند و دو نفر در این حادثه فوت کنند شرکت بیمه دو دیه کامل (دیه سال ۱۴۰۱ مبلغ ۶۰۰ میلیون تومان است) یعنی یک میلیارد و دویست میلیون تومان پرداخت خواهد کرد، یعنی ۶۰۰ برابر حق بیمه ای که دریافت کرده است.

آیا تا به حال از کسی شنیده ای که بیمه، خسارت را پرداخت نکرده؟

شرکت های بیمه پر سودترین و امن ترین سیستم های مالی جهان هستند و از قدرتمندترین متخصصان اقتصادی و مالی می باشند، پس با خیال راحت و نهایت آرامش از خدمات بیمه ای استفاده کن.

### ۴. اگر شرکت بیمه ای که از آن بیمه نامه را خریده ام ورشکست شد چه می شود؟

**پاسخ:** صنعت بیمه از زمان قاجاریه و توسط چند شرکت بیمه خارجی وارد ایران شد و اولین شرکت بیمه ایرانی (بیمه ایران) ۸۷ سال پیش تاسیس گردید. از آن زمان تا امروز تنها یک شرکت بیمه (بیمه توسعه) ورشکست شد که تمامی بیمه شدگان این شرکت بلافاصله توسط شرکت بیمه ایران تحت پوشش قرار گرفتند.

در حقیقت تمامی شرکت های بیمه در کشور، خود را در بیمه مرکزی ایران بیمه کرده اند و اگر موردی چون (بیمه توسعه) پیش بیاید، تمامی بیمه شدگان آن شرکت از طریق بیمه مرکزی ایران، به یکی از شرکت های بیمه منتقل شده و از این بابت هیچ نگرانی وجود ندارد.

به زبان ساده بگوییم، یک سیستم عظیم که وظیفه بیمه کردن تمامی ارگان ها، سازمان ها، بانک ها و ... را در کشور دارد مطمئنا خود را نیز در برابر تمام خطرات و ریسک ها مصون نموده است.

#### **۵. شاید در آینده، وضعیت مالیم آنقدر خوب نباشد که بتوانم اقساط را بپردازم.**

**پاسخ:** یکی از محاسن بیمه نامه عمر و زندگی این است که بعد از پایان هر سال بیمه ای، می توانی در تمامی بندهای این بیمه نامه تغییر ایجاد کنی. مثلا پوشش ها را کم یا زیاد کنی و یا درصد افزایش سالیانه را تغییر دهی. این ترس را کاملا درک می کنم ولی نیازی نیست که این موضوع دغدغه تو باشد. هر زمان که تغییری منفی یا مثبت، در وضعیت مالی تو به وجود آمد می توانی با مراجعه به یکی از شعب شرکت، حق بیمه خود را کاهش و یا افزایش دهی.

**\*\*\*\***

## حرف آخر

یکی از نشانه های پیشرفت در جوامع بشری، میزان نفوذ بیمه در تمامی ارکان جامعه است. همانگونه که بیمه نامه های خودرو توانست تعداد زندانیانی را که به دلیل عدم توانایی در پرداخت خسارات تصادفات جرحی و یا منجر به فوت، محکوم شده بودند را به مقدار زیادی کاهش داده و به عددی نزدیک به صفر برساند، بیمه نامه هایی چون بیمه نامه سیل و زلزله و آتش سوزی، مسئولیت و مخصوصا بیمه های عمر و زندگی نیز توانایی این را دارند که تغییرات بسیار مهمی را در وضعیت اقتصادی مردم جامعه ایجاد نمایند.

تصور کنید اگر در حوادث ناگواری چون زلزله کرمانشاه یا بم و یا رودبار، همه ساختمان های شهر بیمه زلزله بودند چه اتفاقی می افتاد؟

یا زمانی که سیل، اموال مردم عزیز کشورم در شمال کشور و یا زاهدان عزیز و یا جنوبی های خونگرم را نابود کرد، بیمه سیل می توانست چه کمک بزرگی برای این عزیزان هموطنم باشد؟

و در مورد بیمه عمر و زندگی که به جرئت می توانم بگویم عالی ترین و مدرن ترین محصول صنعت بیمه جهان است (ای کاش که همه مردم، آنرا آنگونه که من می شناسم، می شناختند)، باید بگویم که اگر جامعه خود را به آن مجهز کند، علاوه بر بالا رفتن سطح اقتصادی زندگی مردم، باعث این خواهد شد که دیگر کسی به دلیل مخارج سنگین بیماری هایی چون سرطان، ام اس و دیگر بیماری های صعب العلاج، مجبور به حراج گذاشتن تمام زندگی و سرمایه اش نشود، یا در زمان از کارافتادگی، مجبور به دراز کردن دست نیاز به سمت خیریه ها و دیگر سازمان های مشابه نخواهد بود.

بیمه عمر و زندگی، با طراحی هوشمندانه و استاندارد خود توانسته در بالاترین سطح ممکن، خطرات زندگی و ریسک های ناخواسته را پوشش دهد و این هدیه صنعت عظیم بیمه به مردمیست که اعتمادشان تنها سرمایه اوست.

به امید روزی که فقر، نایاب ترین اتفاق در تمام جهان و از جمله کشور زیبای ما ایران عزیز باشد.

با احترام ...

