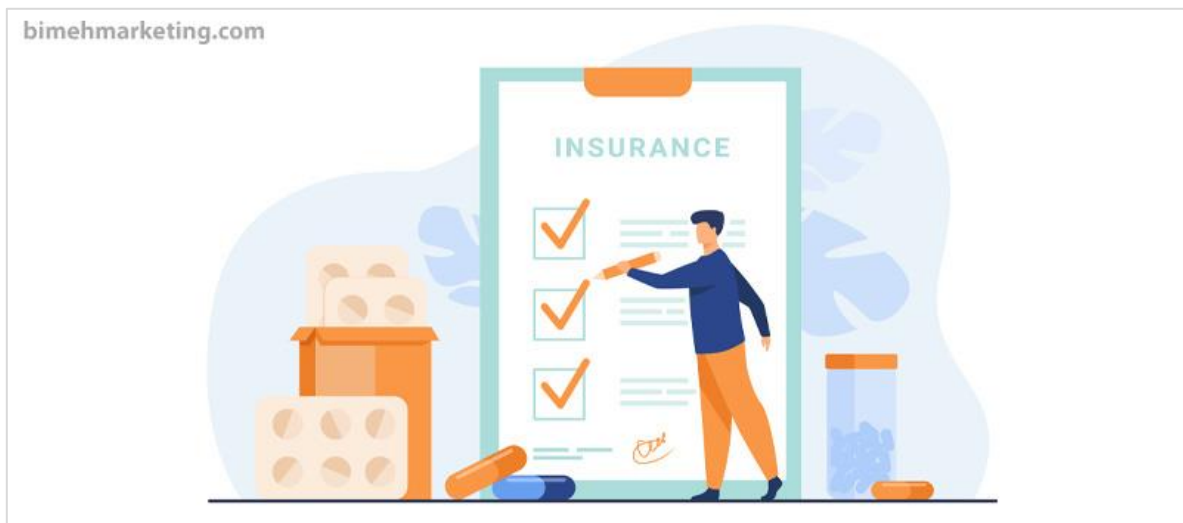




یکی از فرهنگها و عادات بد ما ایرانیها این است که از شنیدن هر چیزی در رابطه با فوت و زمان پس از فوت و همچنین درباره‌ی زندگی بازماندگان پس از خودمان، بیزاریم و دنباله‌روی این ضرب‌المثل معروف هستیم که می‌گوید: «مرگ حق است؛ ولی فقط برای همسایه!» اما در این مقاله می‌خواهم شما را با یکی از کاربردهای بالقوه‌ی بیمه عمر آشنا کنم که تاکنون و به همان دلیل فوق‌الذکر، کمتر مورد توجه قرار گرفته و بنابراین بازاری دنج و دست نخورده را نیز به وجود آورده است. اجازه بدهید معرفی این بازار را با این سؤال آغاز کنم که: **آیا تاکنون**

وصیتنامه نوشته‌اید؟

تعجب کردید؟! بد نیست بدانید بسیاری از افراد برای حصول اطمینان از تأمین آینده‌ی مالی همسر، فرزندان و دیگر عزیزان خود، اقدام به تنظیم یک وصیتنامه‌ی همه جانبه می‌کنند. اما آیا می‌دانستید که:

- اغلب وراثت، به دلیل نیاز به نقدینگی، پس از فوت شخص، اقدام به فروش تمامی اموال و مستغلات فرد می‌کنند!
- مطابق با ماده‌ی 17 قانون جدید مالیاتهای مستقیم، مبالغ مازاد بر 50 میلیون تومان باشد، شامل 35 درصد مالیات بر ارث خواهند شد!

- فرزندان شخص متوفی می‌بایست پاسخگوی طلبکاران متوفی اعم از بانک یا اشخاص حقیق و حقوقی باشند!

متأسفانه بسیاری از ما تصور می‌کنیم که واگذاری خانه پس از فوت ما، یک هدیه‌ی بزرگ به فرزندانمان تلقی می‌شود. اما آیا خانه‌ای که مبالغ سنگینی بابت اقساط وام‌هایی که برای ساختن آن گرفته بودیم را با خود یدک می‌کشد، واقعاً می‌تواند به عنوان هدیه‌ای به فرزندانمان تلقی شود؟!

واقعیت از این قرار است که بسیاری از افراد پس از پشت سر نهادن دوران میانسالی و ورود به دوران کهنسالی، اقدام به تنظیم وصیتنامه می‌کنند. یک وصیتنامه، سندی قانونی است که مشخص می‌کند اموال، ثروت، املاک و دیگر دارایی‌های ما، پس از فوت، صرف چه اعمال و چه کسانی شود. بیشتر مردم نیز همسر و فرزندان‌شان را به عنوان وارث در جهت ضمانت آینده‌ی مالی آنها در وصیتنامه‌ی خود معرفی می‌کنند.

به همین دلیل بسیاری از مردم معتقدند که یک وصیتنامه به تنهایی برای ضمانت آینده‌ی مالی خانواده‌شان کافی است؛ ولی علاوه بر داشتن یک وصیتنامه‌ی همه جانبه، افراد نیازمند یک بیمه عمر نیز هستند. اما شما تنها زمانی می‌توانید بیمه عمر پیشنهادی خود را به عنوان مکمل وصیتنامه معرفی کنید که قبل از هر چیز به انگیزه‌های یک فرد از نوشتن وصیتنامه پی ببرید.

یکی از اصلی‌ترین دلایلی که افراد به نوشتن وصیتنامه رو می‌آورند، حفظ آرامش و اتحاد اعضای خانواده در نبود خودشان است. بنابراین این دسته از افراد، به مسئله‌ی حفظ آرامش و پیوستگی روابط اعضای خانواده، بسیار اهمیت می‌دهند. در نتیجه، کلید متقاعدسازی آنها به خرید بیمه عمر، معرفی این بیمه‌نامه به عنوان ابزاری برای حفظ آرامش و اطمینان خاطر مالی و تداوم آسایش خانواده پس از فوت آنهاست.

نکته‌ی اصلی در متقاعدسازی این افراد، تأکید شما بر این مسئله‌ی حیاتی است که یک وصیتنامه اگرچه سبب حفظ آرامش خانواده و تعیین تکلیف ثروت و مایملک فرد متوفی می‌گردد، اما نمی‌تواند باعث ادامه یافتن درآمدهای وی برای اعضای خانواده‌اش باشد. اما چرا ادامه یافتن درآمدهای فرد متوفی، تا این حد دارای اهمیت است؟!

مسئله این است که یک وصیتنامه، تنها بر اساس اموال و داراییهای فعلی و تحت کنترل شما تهیه می‌شود که در آن، شما توان واگذاری سرمایه، ملک و دیگر داراییهای خود را به اشخاص دلخواهتان خواهید داشت. برای مثال، وصیتنامه این اجازه را به شما می‌دهد تا مشخص کنید که خانه‌ی شما پس از فوت، به فرزندان و یا دیگران واگذار شود و سرمایه‌ها و مبالغ موجود در حسابهای بانکی‌تان نیز جهت تأمین آینده‌ی مالی آنها، در اختیارشان قرار گیرد.

اما آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که یک وصیتنامه، نمی‌تواند پاسخگوی بدهیها، اقساط باقیمانده‌ی خانه، اتومبیل و وامهای دریافت شده توسط شما باشد و آیا می‌دانستید که پس از فوت شما، این فرزندان و همسر شما هستند که می‌بایست پاسخگوی طلبکاران بانکی و شخصی شما باشند؟!

بسیاری از افرادی که اقدام به تنظیم وصیتنامه می‌کنند در همان زمان، از چند صد هزار تا چند ده میلیون تومان در ماه را بابت اقساط بدهیها و وامهای خود، به بانکها و یا اشخاص دیگر می‌پردازند. بدون شک یک وصیتنامه به تنهایی نمی‌تواند پس از فوت شخص، پاسخگوی تسویه‌ی این بدهیها باشد و به ناچار، مسئولیت تسویه‌ی آنها مستقیماً بر عهده‌ی اعضای خانواده و وراثت وی خواهد افتاد.

پس حتی اگر وراثت نیز با توافق گروهی، مایل به فروش املاک و مستغلات نباشند، ولی مجبور به فروش سریع تمام یا بخشی از این املاک به منظور تسویه‌ی بدهیهای متوفی خواهند شد.

اینجاست که بیمه عمر نقش واقعی و ارزنده‌ی خود را ایفاء نموده و با تزریق سرمایه‌ی فوت و ارزش بازخرید بیمه‌نامه تا سال فوت بیمه‌شده، می‌تواند تمام یا بخشی از وامها و بدهیهای بیمه‌شده‌ی متوفی را تسویه نموده و با تزریق فوری نقدینگی، مانع از فروش عجولانه‌ی املاک توسط وراث شود. لذا می‌توان گفت که نقطه‌ی قوت در بیمه عمر این است که می‌تواند به سرعت جایگزین درآمد و حقوق ماهیانه‌ی بیمه‌شده‌ی متوفی شده و باقیمانده‌ی اقساط وامها و بدهیها را پرداخت کند.

بنابراین اگر به دنبال کلید فروش بیمه عمر به این دسته از مشتریان هستید، باید پیام بازاریابی خود را حول این محور تنظیم کنید که به آنان بفهمانید عامل تعیین کننده در نظام داراییهای آنها، فقط ملک و املاک، زمین و ساختمانهای آنها نیست؛ بلکه پول و سرمایه‌هایی که پس از فوت، از خود باقی می‌گذارند نیز مهم هستند.

به عبارت ساده‌تر، پیام بازاریابی شما باید این پیغام را به این دسته از مشتریان مخابره کند که: «اگر برنامه‌ای مناسب برای محافظت از این داراییها و سرمایه‌ها نداشته باشید، وراث شما خواسته یا ناخواسته پس از فوت شما تا مرز نابود کردن تمامی این سرمایه‌ها پیش خواهند رفت...!»

نکته‌ی جالب این است که حتی اگر متوفی، فاقد بدهی باشد، وراث وی می‌توانند سرمایه‌های فوت و اندوخته‌ی بیمه‌نامه را در یک بانک، سپرده کنند و سود ماهیانه‌ی آن را دریافت نمایند. بدینگونه بیمه عمر تبدیل به جایگزین تضمین شده‌ای برای ادامه یافتن درآمدهای بیمه‌شده‌ی متوفی برای اعضای خانواده‌ی او گردیده و ضامن بسیار معتبری برای آینده‌ی آنها در زمانی که فرد بیمه‌شده، دیگر در قید حیات نیست خواهد بود.

حفظ املاک و مستغلات؛ پس فوت:

یکی از بلايایی که املاک و مستغلات یک فرد را توسط وراث قانونی وی تهدید می کند، خطر فروخته شدن سریع و عجولانه‌ی این املاک از سوی وراث و با هدف پایان یافتن جنگ و جدلهای آنان بر سر ارث و میراث و همچنین دستیابی سریعتر به نقدینگی است.

در واقع یکی از نگرانیهای همیشگی افرادی که اقدام به تنظیم وصیتنامه می کنند، فروش فوری املاک و مستغلات آنها پس از فوتشان توسط وراث است. در حالی که تمایل واقعی بسیاری از این افراد بر حفظ املاکشان پس فوت می باشد. اما اختلافات شدید مالی میان وراث، معمولاً مانع از این امر می شود.

گاهی دامنه‌ی این اختلافات تا جایی ادامه می یابد که برخی از این املاک حتی زیر قیمت واقعی خود به فروش می روند. در حالی که اگر وراث با حفظ صلح و روابط حسنه‌ی خود، مثلاً یک یا چند سال دیگر صبر می کردند قطعاً می توانستند همان ملک را به چند برابر قیمت فعلی بفروشند.

اغلب ما ایرانیها تصور می کنیم همین که یک وصیتنامه تنظیم کنیم و ارث و میراث خود را بر طبق آن تقسیم نماییم، برای وراث کافیست و بدین ترتیب، آینده‌ی آنان را تأمین و تضمین کرده ایم. اما غافل هستیم از اینکه چه مقدار ضرر مالی را متوجه‌ی وراث خود خواهیم ساخت.

به طور مثال اگر تنها گزینه‌ی باقیمانده برای بازماندگان متوفی، نقد کردن مواردی مثل خانه و زمین باشد، معمولاً فقدان زمان کافی برای این کار و نیز ناآزمودگی و ناپختگی آنها منجر به نتایجی ضعیف و تأثیرات منفی خواهد شد. برای نمونه یک ملک نظیر یک زمین را در نظر آورید؛ اگر راهی باشد که فروش این زمین تنها به مدت 2 سال به تعویق بیفتد، چقدر بر میزان ارزش و قیمت آن افزوده خواهد شد؟!

اینجاست که سرمایه‌های فوت در بیمه عمر در ترکیب با ارزش بازخریدی و اندوخته‌ی این بیمه‌نامه تا زمان فوت بیمه شده، بلافاصله و بدون لحاظ نمودن هرگونه مالیات، نقدینگی بسیار قابل توجهی را در اختیار وراث قرار می‌دهد و از عطش آنها برای نقد کردن املاک و مستغلات می‌کاهد و تا حدود زیادی، خطر فروش عجولانه و گاهی زیر قیمت این املاک را مرتفع می‌سازد. بنابراین مشتری شما باید بداند که بیمه عمر سبب می‌شود تا بلافاصله پس از فوت وی، پول نقد کافی به وراث برسد و در نتیجه، وراث برای رسیدن به نقدینگی فوری، املاک و مستغلات او را با عجله نفروشد و تبدیل به پول نقد نکنند...

بیمه عمر و جبران مالیات بر ارث:

حتماً می‌دانید که تمامی مبالغی که افراد در بانکها به عنوان پس‌انداز، ذخیره کرده‌اند، در صورت فوت آنها بلافاصله از طرف بانک مربوطه بلوکه شده و پس از ماهها انتظار و تا زمان انحصار وراثت، نزد بانک باقی می‌ماند و البته در زمان پرداخت به وراث، برای مبالغ مازاد بر 50 میلیون تومان، ابتدا 35 درصد (برای وراث طبقه‌ی اول) از موجودی حساب متوفی به عنوان مالیات بر ارث کسر شده و مابقی مبلغ به وراث، پرداخت می‌شود!

داستان از این قرار است که مالیات بر ارث دقیقاً به مانند سایر منابع مالیاتی، بر اساس قانون مالیاتهای مستقیم محاسبه می‌شود. اما بسته به اینکه مبلغ ارث چقدر باشد و اینکه وراث متعلق به کدام طبقه‌بندی باشند، درصدهای مالیات بر ارث متغیر است. لذا ابتدا نگاهی به طبقات وراث می‌اندازیم:

ردیف	طبقه‌بندی وراث	توضیحات طبقه‌بندی
1	وراث طبقه‌ی اول	پدر - مادر - زن - شوهر - اولاد - اولادِ اولاد
2	وراث طبقه‌ی دوم	اجداد - برادر - خواهر - اولاد آنها
3	وراث طبقه‌ی سوم	عمو - عمه - دایی - خاله - اولاد آنها

همچنین از سهم‌الارث هر یک از وراث طبقه‌ی اول، مبلغ سه میلیون تومان به عنوان معافیت، کسر شده و مابقی مطابق با جدول زیر، مشمول مالیات می‌گردد:

مطابق با ماده‌ی 17 قانون جدید مالیات‌های مستقیم (لازم‌الاجرا از 95/1/1)			
ردیف	مبلغ سهم‌الارث	طبقه‌ی وراث	نرخ مالیات (درصد)
1	تا 5 میلیون تومان	طبقه‌ی اول	5
		طبقه‌ی دوم	15
		طبقه‌ی سوم	35
2	از 5 میلیون تومان تا 20 میلیون تومان	طبقه‌ی اول	15
		طبقه‌ی دوم	25
		طبقه‌ی سوم	45
3	از 20 میلیون تومان تا 50 میلیون تومان	طبقه‌ی اول	25
		طبقه‌ی دوم	35
		طبقه‌ی سوم	55
4	مازاد بر 50 میلیون تومان	طبقه‌ی اول	35
		طبقه‌ی دوم	45
		طبقه‌ی سوم	65

از آنجا که در بیش از 90 درصد موارد، وراثت متعلق به طبقه‌بندی اول هستند، من ردیفهای مربوط به آنها را در جدول فوق، با رنگ دیگری مشخص کرده‌ام. همانطور که مشاهده می‌کنید برای مبالغ مازاد بر 50 میلیون تومان، مالیات بر ارث برابر با 35 درصد تعیین شده است. این در حالی است که وراثت، متعلق به طبقه‌بندی اول باشند؛ زیرا مالیات بر ارث برای وراثت متعلق به طبقه‌بندی دوم برابر با 45 درصد و برای وراثت طبقه‌بندی سوم در همین حالت برابر با 65 درصد خواهد بود.

حالا فرض کنید قرار است یک مبلغ 5 میلیارد تومانی به من و شما ارث برسد؛ با فرض اینکه من و شما متعلق به وراثت طبقه‌ی اول باشیم، مبلغی معادل 1.7 میلیارد تومان بابت مالیات بر ارث کسر خواهد شد. اما اگر متعلق به وراثت طبقه‌ی دوم باشیم مبلغی معادل 2.2 میلیارد تومان و اگر هم متعلق به طبقه‌بندی سوم باشیم مبلغی معادل با 3.2 میلیارد تومان صرفاً بابت مالیات بر ارث کسر می‌شود و فقط 1.8 میلیارد تومان بین من و شما تقسیم خواهد شد!

این در حالی است که تمامی سرمایه‌هایی که از طریق بیمه عمر به وراثت بیمه‌شده‌ی متوفی پرداخت می‌شود مطابق با مواد 136 و 144 قانون مالیات، معاف از هرگونه مالیات هستند. این مواد قانونی، در حقیقت جزو سیاستهای تشویقی دولت در راستای توسعه‌ی بیمه‌های زندگی در میان مردم می‌باشد.

لذا از آنجایی که سرمایه‌ها و اندوخته در بیمه عمر تماماً معاف از مالیات هستند، می‌تواند عاملی جهت تشویق مشتری برای انتقال بخش اعظم موجودی حسابهای بانکی خودش به عنوان سپرده‌گذاری یا حق بیمه‌ی بیشتر در بیمه عمر باشد.

جالب اینکه اگر مشتری، پول خود را به جای بانک، در بیمه عمر خودش نگهداری و پس‌انداز کند، نه تنها شامل نرخ بهره و سود مرکب می‌شود بلکه در صورت فوت، یک سرمایه‌ی قابل توجه (سرمایه‌ی فوت) نیز به مجموع پس‌اندازها و اندوخته‌ی وی افزوده می‌شود؛ در حالیکه بانکها نه

تنها وجه اضافه‌ای بابت فوت صاحب حساب نمی‌پردازند بلکه علاوه بر بلوکه کردن حساب، از 35 الی 65 درصد از موجودی حساب متوفی را به عنوان مالیات بر ارث، کسر می‌کنند!

در پایان، به یک نکته‌ی مهم توجه داشته باشید و آن اینکه شما نمی‌توانید این بازار خاص را به عنوان یک بازار قابل شناسایی و قابل دسترس محسوب نمایید. زیرا تقریباً هیچ راهی برای تشخیص این قشر از مشتریان (یعنی کسانی که قصد تنظیم وصیتنامه را دارند) وجود ندارد. مگر اینکه با برخی از دفاتر اسناد رسمی و وکلایی که در تنظیم وصیتنامه، به افراد مشاوره می‌دهند همکاری کنید.

لذا در حالت کلی، بهتر است از این کاربرد بیمه عمر برای نمایش تنوع کاربردهای این بیمه‌نامه به مردم بهره ببرید و یا تلاش کنید تا آگهی تبلیغاتی خود درباره‌ی این کاربرد بیمه عمر را در مجلات و رسانه‌هایی که مخاطبانی با سطح مالی بالاتری دارند چاپ کنید. به طور مثال: ماهنامه‌ی داخلی هواپیمایی ماهان، هفته‌نامه‌ی اقتصادی آسیا، روزنامه‌ی دنیای اقتصاد و غیره.

اطمینان داشته باشید کسانی که قصد تنظیم وصیتنامه را داشته باشند با مشاهده‌ی تبلیغات شما درباره‌ی این کاربرد خاص بیمه عمر، خودبه‌خود به سمت شما جذب خواهند شد.

بیمه‌گر و توانگر باشید...

حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)

آنچه مطالعه کردید تنها یکی از بازارهای هدف معرفی شده در کتاب

«1+50 بازار برگزیده؛ ویژه بیمه‌های عمر»

می‌باشد. برای دریافت اطلاعات بیشتر درباره این کتاب بر روی تصویر زیر کلیک کنید...

