

بررسی عوامل موثر تعیین کننده بر رفتار سرمایه گذاران بیمه عمر (مطالعه موردی: استان آذربایجان شرقی)

دکتر موسی احمدی^۱، رضا صادقی گرگری^۲

چکیده

به اعتقاد کارشناسان و صاحب نظران، مسائل رفتاری و روانی سرمایه گذاران عامل اصلی بروز ناهنجاری‌ها در رفتار سرمایه گذاران در بیمه عمر می‌باشد. به همین علت مطالعه و پژوهش درباره موضوع‌های رفتاری و روانی سرمایه گذاران به دلیل ناتوانی تئوری‌های مالی استاندارد در تبیین ناهنجاری‌های مشاهده شده در بازارها اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده است. رفتار سرمایه گذاران در بورس اوراق بهادار، نحوه تصمیم‌گیری در سرمایه گذاری را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد که از علل اصلی این ابهامات رفتاری، یکی عدم آگاهی و دیگری ریسک است. همچنین متخصصان مالی رفتاری، دانش رفتاری انسان را با نشانه‌هایی شناخته‌اند. ارزیابی بین درآمد، تحصیلات، نگرانی فرد از آینده و

۱ استادیار و عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد ابهر musa.ahmadi@gmail.com
۲ دانش آموخته کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد ابهر amir.sheei@gmail.com

ویژگی‌های فرد می‌تواند راهگشای بسیاری از مسائل باشد، از این رو در این تحقیق تاثیر عوامل فوق بر رفتار سرمایه‌گذاری فرد در خرید بیمه عمر بررسی و با ارائه یک آزمون در این زمینه ارزیابی شده و سپس با استفاده از آماره‌های آزمون‌های متناسب و بررسی نرمال بودن داده‌ها به تحلیل و تطابق آن‌ها با فرضیات پژوهشگر پرداخته شده است.

واژگان کلیدی: ریسک، مالی رفتاری، رفتار سرمایه‌گذار.

مقدمه

مقدمه و بیان مسئله

یکی از شاخص‌های ارزیابی رفاه و تامین اجتماعی در هر جامعه، بررسی ضریب نفوذ بیمه‌های عمر در آن جامعه است. ایجاد بستر دستیابی آسان به تامین آینده افراد یک جامعه در سیاست‌های اقتصادی یکی از بزرگترین دستاوردهای دولت‌های عدالت محور به شمار می‌آید. مهمترین دغدغه افراد جامعه در تقاضای پوشش‌های مرتبط با بیمه‌های عمر، حصول اطمینان از برخورداری سرمایه و یا مستمری دارای قدر و توان اقتصادی است.

بیمه‌های اشخاص برخلاف بیمه‌های اموال، فارغ از مفهوم زیان و ضرر است. بنابراین حتی زمانی که پیش‌آمد مورد نظر (مانند فوت و صدمه بدنی) موجب زیان و خسارت باشد و انجام تضمین بیمه‌گر را ایجاب نماید باز به عنوان یک مسئله خسارتی مطرح نمی‌شود. به سخن دیگر، بیمه‌های اشخاص برخلاف بیمه‌های خسارتی پیرو اصل غرامت نیستند. بیمه‌عمر به طور اصولی یک عمل فردی پیش‌بینانه است. اغلب آن را یک قرارداد تامین آتیه نیز می‌گویند. هدف از سرمایه‌گذاری در بیمه‌عمر پاسخگویی به دل‌مشغولی‌گوناگون است، که در این جا به چند آن اشاره می‌کنیم. نخست: بیمه‌عمر

برای حفظ استواری موقعیت و شرایط زیستی و معاش یک خانواده در صورت از دست دادن نان آور خود می‌تواند مفید باشد (مانند بیمه عمر به شرط فوت پدر و مادر به نفع فرزندان) همچنین: می‌توان از بیمه عمر برای تامین معاش و آینده فرزندان معلول و ناتوان که از دست دادن پدر و مادرش او را در موقعیت سخت قرار می‌دهد، استفاده کرد. سرمایه‌گذاری در بیمه عمر می‌تواند عاملی برای توسعه پایدار اقتصاد کشورهای در حال توسعه، مانند ایران باشد.

هر فرد در معرض انتخاب‌های متعدد اقتصادی قرار دارد و او باید تصمیم بگیرد که سرمایه خود را چگونه به کار گیرد تا بیشترین سود و رضایت مندی حاصل شود. او می‌تواند در بازار بورس، سهام ریسکی خریداری کند و یا در بانک سرمایه‌گذاری کند که معمولاً نرخ سود آن تضمینی شده است و ریسکی بر آن وارد نیست. او همچنین می‌تواند بخشی از درآمد خود را به خرید مستمری و یا بیمه عمر اختصاص دهد. به زور خلاصه هر فرد، در آمد خود را به مصرف و یا سرمایه‌گذاری‌های متنوع اختصاص داده و بخشی از آن را نیز به صورت ارث برای بازماندگان باقی می‌گذارد. طبیعی است که با انواع عدم اطمینان دو عدم اطمینان بارز که یک انسان اقتصادی با آن مواجه است عبارتست از: عدم اطمینان مربوط به بازدهی سرمایه‌گذارهای ریسکی و عدم اطمینان در حصول درآمد به دلیل مرگ زودرس. (مهدوی، ۱۳۸۸: ۲).

راه حلی که در این پایان‌نامه ارائه می‌شود این است که خانوارها می‌توانند با خرید بیمه عمر، با عدم اطمینان ناشی از عدم حصول درآمد به دلیل مرگ سرپرست خانوارها مقابله کرده و سطح رفاه و مصرف خانوار را حتی پس از مرگ سرپرست تضمین کنند و همچنین به دلیل بازده مطمئن این سرمایه‌گذاری ریسک سرمایه‌گذاری خود را به حداقل برسانند. از سوی دیگر با این خرید و سرمایه‌گذاری در توسعه و رونق اقتصادی کشور خود سهمیم باشند. زیرا سرمایه‌های اندک آنها موجب سرمایه‌گذاری‌های بزرگ و متنوع در سطح کلان اقتصادی توسط شرکت‌های بیمه خواهد شد و رشد و تعالی جامعه را موجب خواهد شد.

انسان به طور طبیعی و در تمام طول عمر حیات خود نگران حوادث وقایعی است که ممکن است در آینده بروز کرده و زندگی و منافع مادی او را مورد تهدید قرار دهند، این تشویش و نگرانی در تمام ادوار تاریخ همراه انسان بوده و در بعضی موارد نیز محرکی قوی برای برانگیختن او فراهم نمودن وسایل و اسباب جهت مقابله با این حوادث غیر مترقبه و ناگهانی بوده است از جمله نگرانی‌های همیشگی بشر ترس از بیماری‌های مختلف و مهلک و یا حوادثی است که یا او را به طور کلی از بین برده، و یا برای همیشه، و با حداقل مدتی عاجز و ناتوان می‌نماید. علاوه بر اینها عارضه پیری و از کار افتادگی، که زندگی و امرار و معاش را در این برهه از حیات برای انسان سخت و ملال آور می‌کند، همواره ذهن

انسان را به خود مشغول می‌دارد. و لذا بسیار اندک کسانی که پیری را فصلی سخت از زندگی خود می‌دانند و از آن گریزانند. همچنین انسان مسئول و آینده نگر نمی‌تواند در قبال آینده همسر و فرزندان و بستگان نزدیک خود بی تفاوت باشد و بعد از مرگ خود آنها را به دست حوادث روزگار بسپارد، این نگرانی از آینده و هراس از روی دادن اتفاقات ناگوار یکی از مهم ترین انگیزه های بشر در ابداع نهاد بیمه عمر می باشد. که در ابتدا به این شکل که امروز مشاهده می کنیم نبوده است. بلکه به مرور زمان هم از لحاظ شکل و هم از لحاظ اهداف تکامل پیدا کرده.

بیمه عمر و پس انداز یکی از رشته های بیمه اشخاص می باشد. در کل در صنعت بیمه کشور دو نوع بیمه وجود دارد، یا ماهیت بیمه مربوط به اشخاص است یا مربوط به اموال و کل تملک اموال نیز به اشخاص برمی گردد، البته بیمه های مسئولیت نیز وجود دارد که ارتباط نزدیکی به بیمه اشخاص دارد.

واکاوی ادبیات پژوهش

دکتر فرهاد خرمی (۱۳۷۶) در مقاله خود تحت عنوان عوامل مؤثر بر رشد بیمه های زندگی در کشورهای در حال توسعه، عوامل مؤثر بر رشد بیمه های زندگی را در این کشورها بررسی کرده است. روش تجزیه و تحلیل ایشان عمدتاً مقایسه کشورها با استفاده از آمار و نمودارها می باشد

عبدالله مولایی در سال ۱۳۸۳ به بررسی حق بیمه های دریافتی شرکت های بیمه بر میزان سرمایه گذاری آنها در بازارهای مالی پرداخته است که از جمله نتایج به دست آمده از این تحقیق گویای این مطلب است که میزان تأثیر حق بیمه دریافتی در بیمه های زندگی و غیر زندگی یکسان نیست و حق بیمه های زندگی تأثیر بیشتری بر حضور شرکت های بیمه در بازارهای مالی دارد. احمد افتخاری در سال ۱۳۸۲ به بررسی اقتصادی نقش سرمایه گذاری ذخایر ریاضی بیمه های زندگی در فعالیت های مالی و پروژه های عمرانی در ایران می پردازد

سعید پیروسی در سال ۱۳۸۶ در هر حال بررسی تأثیرات تغییر سود بانکی بر بازده بیمه های عمر در صنعت بیمه ایران می پردازد. نتیجه ای که در این تحقیق به دست آمده نشان دهنده این است که بین نرخ سود بانکی و بازدهی بیمه های عمر رابطه معنی داری وجود دارد.

محمد تقی کریمیان در سال ۱۳۷۱ در پایان نامه خود تحت عنوان بررسی علل رشد بیمه های اشخاص در ایران در پی یافتن این است که چرا با وجود قدمت بیش از ۵۰ سال صنعت بیمه در ایران، این نوع از بیمه از رشد مناسبی برخوردار نبوده است. نتیجه این بود، که عوامل متعددی در رشد نامحدود بیمه های اشخاص اثر داشته است که مهم ترین آنها را در مواردی مانند ضعف برنامه ریزی، تورم، ظرف بازار یابی، نبود تبلیغات مطرح می کنند.

آقای منوچهر آزاد در سال ۱۳۸۱ پایان‌نامه خود را تحت عنوان « بررسی عوامل مؤثر بر فروش بیمه‌های زندگی نامه‌های عمر و پس‌انداز توسط نمایندگان شرکت سهامی بیمه‌های زندگی آسیا در سال ۱۳۸۱ با هدف شناسایی عوامل مؤثر بر افزایش فروش بیمه‌های عمر و پس‌انداز جهت تعیین ترکیب بهینه این عوامل و اصلاح شیوه‌های بازاریابی به منظور توسعه بیمه عمر و پس‌انداز باهدف تأمین اقتصادی و به تبع آن تأمین اجتماعی و روانی افزایش امید به زندگی آحاد مردم بوده است .

پریسا مسعودی در سال ۱۳۸۰ به بررسی تاثیر بیمه بر فقر و توزیع درآمد در اقتصاد ایران پرداخته است. و بیان کرده که گسترش و توسعه پوشش‌هایی بیمه‌های اشخاص می‌تواند به افزایش سطح رفاه و بهبود وضعیت زندگی اقشار فقیر و نیز بهبود وضعیت توزیع درآمد کمک کنند .

محمد مهدی رجبی اسلامی در سال ۱۳۸۳ ، مقایسه‌ای بین نرخ بهره و بازدهی بیمه عمر در صنعت بیمه ایران انجام می‌دهد ، در نتیجه این پایان نامه آمده است که بین نرخ بهره و بازدهی بیمه‌های عمر رابطه معنی‌داری وجود ندارد در این پایان‌نامه اشاره شده که این امر ممکن است ناشی از حجم سپرده بانکی که با نرخ بهره بانکی تنظیم نمی‌شود باشد .

عباس علی نوری محمودآباد در سال ۱۳۸۱ « به بررسی نقش بیمه عمر و پس‌انداز در چرخه اقتصادی و نحوه حسابداری آن در ایران » می‌پردازد. در این پایان‌نامه بازوان ریاضیات مالی و بررسی بیمه عمر و پس‌انداز از لحاظ اقتصادی بودن پرداخته است.

مهدی رجبیون (۱۳۷۷) در پایان‌نامه‌ای تحت عنوان نرخ بهره تصادفی در بیمه‌های عمر « با یک روش ابتکاری نرخ بهره را به صورت متغیر تصادفی در نظر گرفته، سپس اثر نرخ بهره تصادفی بر مقادیر حق بیمه‌های زندگی و غیره بررسی نمود و در مقام مقایسه با نرخ بهره ثابت (نرخ تنزیل) برمی‌آید . ابراهیم کاردگر (۱۳۷۶) در پایان‌نامه‌ای تحت عنوان « تعیین عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه‌های زندگی در صنعت ایران » بیان می‌کند که در ایران درآمد، سطح تحصیلات، با تقاضا و خرید و سرمایه‌گذاری در بیمه‌های زندگی رابطه مثبت و با تورم انتظاری رابطه منفی دارد.

سامیا صفایی (۱۳۸۳) به « بررسی عوامل مؤثر بر خرید بیمه نامه عمر در تهران » می‌پردازد. در این تحقیق عوامل فردی نظیر حق بیمه‌ی عمر پرداختی و شاخص قیمت از مهمترین عوامل مؤثر بر خرید بیمه‌ی عمر هستند.

تروت در سال ۱۹۹۰ در مقاله‌ای تحت عنوان « تقاضا برای بیمه عمر در مکزیک ، ایالات متحده » به صورت تجربی نشان داده‌اند که تقاضایی بیمه‌های زندگی با درآمد رابطه مثبت دارد (صفایی، ۱۳۸۳:

بابل در سال ۱۹۸۱ در مقاله‌ای تحت عنوان « تورم، شاخص سازی و فروش بیمه عمر در برزیل »، ارتباط منفی بین تورم انتظاری و تقاضای بیمه‌های زندگی را نشان داد (صفایی، ۱۳۸۸: ۱۴). گرین (۱۹۵۴) مقاله‌ای تحت عنوان « خرید بیمه عمر در شرایط تورمی »، فورتن در سال ۱۹۷۳، در مقاله‌ای تحت عنوان « تئوری بهینه بیمه عمر، توسعه و آزمون و بابل در سال ۱۹۸۱ در مقاله‌ای با عنوان « تورم، شاخص سازی و فروش بیمه عمر در برزیل، نشان دادند تورم انتظاری روی تقاضای بیمه‌های زندگی اثر منفی دارد. به عبارتی تورم ارزش بیمه عمر را کاهش می‌دهد (مهدوی، ۱۳۸۸: ۱۶)

فیشدر در سال ۱۹۷۳ در مقاله‌ای تحت عنوان « مدل سیکل زندگی بهینه عمر، فورتن در سال ۱۹۷۳ در مقاله‌ای تحت عنوان « تئوری بهینه عمر، توسعه و آزمون و کمپل در مقاله‌ای تحت عنوان « تقاضای بیمه عمر، یک کاربردی از عدم اطمینان » به رابطه مثبت و معنی دار بین تولید ملی و تقاضای بیمه عمر دست یافتند. (صفایی، ۱۳۸۳: ۱۳)

گرین (۱۹۵۴) مقاله ای تحت عنوان « خرید بیمه ی عمر در شرایط تورمی» فورتن در سال ۱۹۷۳، در مقاله ای تحت عنوان « تئوری بهینه بیمه ی عمر، توسعه و آزمون» و بابل در سال ۱۹۸۱ در مقاله ای با عنوان « تورم، شاخص سازی و فروش بیمه ی عمر در برزیل، نشان دادند تورم انتظاری روی تقاضای بیمه های زندگی اثر منفی دارد. به عبارتی تورم ارزش بیمه ی عمر را کاهش می دهد. (مهدوی، ۱۳۸۸: ۱۶)

رابیه و زایدی (۲۰۰۰) به بررسی رابطه بین متغیرهای کلان اقتصادی با تقاضای بیمه ی عمر پرداخته و نشان دادند که تورم، روی تقاضا برای بیمه های زندگی اثر منفی و درآمد اثر مثبت دارد.

اهداف تحقیق

تحقیق حاضر از لحاظ ماهیت مساله و هدف تحقیق یک تحقیق کاربردی محسوب می‌شود. زیرا پژوهش کاربردی، پژوهشی است که نه در جهت ارضای کنجکاوی های ژرف پژوهشگر بلکه حل مساله ای فردی، گروهی یا اجتماعی انجام پذیرد. در این پژوهشها با توجه به فوریت نتیجه گیری، رابطه ای بین کار پژوهش و جامعه پدید می‌آید و به همان ترتیب و در همان زمان که محقق به پژوهش می‌پردازد در اندیشه کاربرد دستاوردها نیز هست. (خاکی، ۱۳۸۲، ص ۱۱۴). به طور کلی هدف اصلی این تحقیق بررسی این مطلب است که رفتار سرمایه‌گذار را هنگام بیمه عمر تحت تأثیر قرار می‌دهد.

پرسش های تحقیق

- چه ارتباطی بین جنسیت فرد و خرید بیمه نامه عمر وجود دارد؟
- چه ارتباطی بین وضعیت تاهل و خرید بیمه نامه عمر وجود دارد؟
- چه ارتباطی بین سن افراد و خرید بیمه نامه عمر وجود دارد؟
- چه ارتباطی بین تعداد افراد تحت تکفل و نخریده بیمه نامه عمر وجود دارد؟
- چه ارتباطی بین میزان تحصیلات و خرید بیمه نامه عمر وجود دارد؟
- چه ارتباطی بین درآمد و خرید بیمه نامه عمر وجود دارد؟
- چه ارتباطی بین میزان آشنایی فرد با قواعد و مقررات بیمه نامه عمر و خرید بیمه نامه عمر وجود دارد؟
- چه ارتباطی بین نگرانی فرد از آینده و خرید بیمه نامه عمر وجود دارد؟

فرضیات تحقیق

در طرح تحقیقات مدیریتی، دو عنصر اصلی وجود دارد، فرضیه های تحقیق و متغیرهایی که برای آزمون آنها بکار گرفته می‌شود. فرضیات از نظریات و تحقیقات گذشته منتج می‌شود و چراغ راه مطالعات جدید هستند. فرضیه عبارتی است آزمایشی که رابطه مورد انتظار بین دو یا چند متغیر را به صورت دقیق و روشن بیان می‌کند. فرضیه را آزمایش هم می‌نامند، چون باید صحت آن از طریق آزمایش بررسی شود. (آذر و مومنی، ۱۳۸۰، ۱۷-۱۶)

تحقیق حاضر شامل سه فرضیه ذیل می‌باشد :

- بین جنسیت فرد و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد .
- بین وضعیت تاهل و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد .
- بین سن افراد و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد .
- بین تعداد افراد تحت تکفل و نخریده بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد .
- بین میزان تحصیلات و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد .
- بین درآمد و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد

- بین میزان آشنایی فرد با قواعد و مقررات بیمه نامه عمر و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.
- بین نگرانی فرد از آینده و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد .

روش های انجام تحقیق و چگونگی جمع آوری اطلاعات

پژوهش حاضر از نظر نوع کاربردی و از نظر هدف توصیفی می باشد. روش تحقیق حاضر روش پیمایشی است. در این تحقیق ۴۰۰ پرسشنامه در بین جامعه آماری به صورت نمونه گیری تصادفی ساده توزیع و جمع آوری شده است.

متغیرهای تحقیق

در این پژوهش جنسیت افراد، سن، وضعیت تاهل، تعداد افراد تحت مکلف، تحصیلات، شغل، میزان آشنایی، عدم اطمینان نسبت به شرکت های بیمه، نگرانی فرد نسبت به آینده، درآمد و حق بیمه پرداختی در این تحقیق به عنوان متغیر مستقل در نظر گرفته شده است. سرمایه گذاری در بیمه عمر و پس انداز (خرید بیمه نامه) در این تحقیق به عنوان متغیر مستقل در نظر گرفته شده است. با توجه به این که پرسشنامه مورد استفاده استاندارد می باشد برای روایی پرسشنامه از نظرات صاحب نظران و خبرگان بازار سرمایه استفاده شده است. همچنین در این تحقیق به منظور تعیین پایایی آزمون از روش آلفای کرونباخ استفاده شده است. این روش برای محاسبه همابستگی درونی ابزار اندازه گیری که خصیصه های مختلف را اندازه گیری می کند به کار می رود. برای محاسبه ضریب آلفای کرونباخ ابتدا واریانس نمره های هر زیرمجموعه از متغیرها و واریانس کل را محاسبه و سپس با استفاده از فرمول زیر مقدار ضریب آلفا را محاسبه کرده ایم.

$$r_{\alpha} = \frac{J}{J-1} \left(1 - \frac{\sum_{j=1}^n S_j^2}{S^2} \right)$$

که در آن :

تعداد زیر مجموعه های آزمون = J / واریانس زیر آزمون = S_j^2 / واریانس کل آزمون = S^2

جامعه و نمونه آماری

جامعه آماری این تحقیق را کلیه کارکنان دستگاه های اجرایی استان اذربایجان شرقی تشکیل می دهد. در تحقیق حاضر باتوجه به محدود بودن جامعه آماری در زمان جمع آوری داده ها با استفاده از فرمول کوکران (Cochran) حجم نمونه کارکنان استان اذر بایجان شرقی به شرح زیر تعیین گردید. تعیین حجم نمونه با استفاده از فرمول کوکران نیازمند آن است که حجم جامعه را بدانید. فرمول کوکران به صورت زیر است:

$$n = \frac{Nt \frac{2}{a} pq}{Nd^2 + t \frac{2}{a} pq} = 370$$

$N =$ تعداد کل جامعه آماری ($N=9600$)

$t2 = 1/962 = t$ استیودنت وقتی که سطح معناداری آزمون برابر $0/05$ باشد

$d2 = (0/05)^2 = 0/0025$ تقریب در برآورد پارامتر مورد مطالعه

$p = 0/5$ احتمال وجود صفت

$q = 0/5$ احتمال عدم وجود صفت

$n =$ حجم نمونه (ساعی، ۱۳۸۹، ص ۴۳).

آزمون فرضیه های تحقیق

فرضیه اول:

H1: بین جنسیت کارکنان و بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

H0: بین جنسیت کارکنان و بیمه نامه عمر رابطه وجود ندارد.

متغیر	ویژگی	آماره خی دو	درجه آزادی	سطح معناداری
جنسیت - خرید بیمه عمر	۵/۱۶۵	۱	۰/۰۲۳	

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۰۲۳ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین جنسیت و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد .

فرضیه دوم:

H_1 : بین وضعیت تاهل و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

H_0 : بین وضعیت تاهل و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود ندارد.

متغیر	ویژگی	آماره خی دو	درجه آزادی	سطح معناداری
وضعیت تاهل - خرید بیمه عمر	۱/۵۷۲	۱	۰/۲۱۰	

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۲۱۰ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) بیشتر می باشد لذا نمی توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین وضعیت تاهل و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود ندارد .

فرضیه سوم:

H_1 : بین سن و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

H_0 : بین سن و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود ندارد.

متغیر	ویژگی	آماره خی دو	درجه آزادی	سطح معناداری
سن - خرید بیمه عمر		۳/۴۹۴	۴	۰/۰۴۸

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۰۴۸ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین سن و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد .

فرضیه چهارم:

H_1 : بین افراد تحت تکفل و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

H_0 : بین افراد تحت تکفل و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود ندارد.

متغیر	ویژگی	آماره خی دو	درجه آزادی	سطح معناداری
افراد تحت تکفل - خرید بیمه عمر		۱۲/۲۲۵	۴	۰/۰۱۶

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۰۱۶ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین افراد تحت تکفل و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد .

فرضیه پنجم:

H_1 : بین تحصیلات و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

H_0 : بین تحصیلات و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود ندارد.

متغیر	ویژگی	آماره خی دو	درجه آزادی	سطح معناداری
	تحصیلات - خرید بیمه عمر	۰/۰۸۱	۳	۰/۹۹۴

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۹۹۴ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) بیشتر می باشد لذا نمی توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین تحصیلات و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود ندارد .

فرضیه ششم:

H_1 : بین میزان آشنایی فرد با قواعد و مقررات بیمه نامه عمر و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

H_0 : بین میزان آشنایی فرد با قواعد و مقررات بیمه نامه عمر و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد .

متغیر	ویژگی	آماره خی دو	درجه آزادی	سطح معناداری
	آشنایی با مقررات بیمه نامه عمر - خرید بیمه عمر	۱۴/۱۶۸	۴	۰/۰۰۷

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۰۰۷ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین آشنایی با مقررات بیمه نامه عمر و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد .

فرضیه هفتم:

H_1 : بین نگرانی فرد از آینده و خرید بیمه نامه عمر رابطه معناداری وجود دارد .

H0: بین نگرانی فرد از آینده و خرید بیمه نامه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

متغییر	ویژگی	آماره خی دو	درجه آزادی	سطح معناداری
نگرانی فرد از آینده - خرید بیمه عمر		۱۲/۳۶۰	۴	۰/۰۰۷

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۰۰۷ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین نگرانی فرد از آینده و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

فرضیه هشتم:

H1: بین در آمد افراد و خرید بیمه نامه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

H0: بین در آمد افراد و خرید بیمه نامه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

متغییر	ویژگی	آماره خی دو	درجه آزادی	سطح معناداری
در آمد افراد - خرید بیمه عمر		۱۴/۹۴۹	۴	۰/۰۱۷

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۰۱۷ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین در آمد افراد و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

نتیجه‌گیری و بحث

رفتار سرمایه‌گذاران در خرید بیمه عمر، نحوه تصمیم‌گیری، تخصیص منابع پولی، قیمت‌گذاری و ارزیابی آن‌ها را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. شرایط مبهم و اشتباهات شناختی که در روان‌شناسی

انسان ریشه دارد، باعث می‌شود سرمایه‌گذاران اشتباهاتی در شکل دهی انتظارات خود داشته باشند و در نتیجه رفتارهای ویژه در هنگام سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی از خود بروز دهند. رفتار سرمایه‌گذاران متأثر از عوامل بسیاری است. این مسئله مهم باعث می‌شود زمانی که اطلاعاتی تازه منتشر می‌شود شرکت‌کنندگان در بازار به آنها واکنش نشان دهند.

این پژوهش به بررسی ۸ فرضیه پرداخته است که برای بررسی این فرضیه‌ها از پرسشنامه‌ای شامل ۱۰ سوال که در نمونه‌ای ۳۷۰ نفری از کارکنان استان اذربایجان شرقی توزیع شده استفاده شده است که نتایج حاصل به قرار زیر است :

فرضیه اول : بین جنسیت کارکنان و بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

در فرضیه اول از انجایی که مقدار سطح معناداری آزمون برابر با ۰/۰۲۳ می‌باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می‌باشد لذا می‌توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین جنسیت و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد .

فرضیه دوم : بین وضعیت تاهل و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

در فرضیه دوم با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۲۱۰ می‌باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) بیشتر می‌باشد لذا نمی‌توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین وضعیت تاهل و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود ندارد .

فرضیه سوم: بین سن و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

در فرضیه سوم با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۰۴۸ می‌باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می‌باشد لذا می‌توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین سن و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

فرضیه چهارم : بین افراد تحت تکفل و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

در فرضیه چهارم با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۰۱۶ می‌باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می‌باشد لذا می‌توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین افراد تحت تکفل و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

فرضیه پنجم: بین تحصیلات و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

در فرضیه پنجم با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با ۰/۹۹۴ می‌باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) بیشتر می‌باشد لذا نمی‌توان فرض H_0 را در سطح ۰/۰۵ رد کرد به عبارت دیگر بین تحصیلات و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود ندارد .

فرضیه ششم: بین میزان آشنایی فرد با قواعد و مقررات بیمه نامه عمر و خرید بیمه نامه عمر رابطه وجود دارد.

در فرضیه ششم با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با $0/007$ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H_0 را در سطح $0/05$ رد کرد به عبارت دیگر بین آشنایی با مقررات بیمه نامه عمر و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

فرضیه هفتم: بین نگرانی فرد از آینده و خرید بیمه نامه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با $0/007$ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H_0 را در سطح $0/05$ رد کرد به عبارت دیگر بین نگرانی فرد از آینده و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

فرضیه هشتم: بین در آمد افراد و خرید بیمه نامه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

با توجه به سطح معناداری آزمون که برابر با $0/017$ می باشد و از میزان خطای قابل پذیرش ($\alpha=0/05$) کمتر می باشد لذا می توان فرض H_0 را در سطح $0/05$ رد کرد به عبارت دیگر بین در آمد افراد و خرید بیمه عمر رابطه معناداری وجود دارد.

پیشنهادات کاربردی

فرضیه اول: با توجه به اینکه بین جنسیت و خرید بیمه نامه رابطه معناداری وجود دارد و با توجه به اینکه بیش از نیمی از جمعیت را زنان تشکیل داده اند می توان اولاً با فراهم آوردن پوشش بیمه عمر متناسب با شرایط زنان خانه دار و مخصوص زنان سرپرست خانوار به توسعه بیمه عمر در کشور کمک کرد ثانیاً با ورود روز افزون زنان در مشاغل می توان از این فرصت نیز جهت توسعه بیمه عمر بهره لازم را برد.

فرضیه دوم: با توجه به اینکه رابطه معناداری بین تاهل و خرید بیمه عمر وجود ندارد لذا برای صدور بیمه های عمر لزومی به تفکیک متاهلین از افراد مجرد نیست، و برای هر دو گروه مجردین و متاهلین می توان یک نوع بیمه نامه ارائه داد.

فرضیه سوم و چهارم: از آنجایی که ارتباط معناداری بین سن و افراد تحت تکفل و خرید بیمه نامه های عمر وجود دارد و مطابق با جدول ۴-۱۶ افراد در گروه های سنی ۳۰ تا ۳۵ و ۳۵ تا ۴۰ تمایل بیشتری به بیمه عمر دارند لذا باید سرمایه گذاری بیشتری بر روی این گروه های سنی توجه خاصی نمود و با ایجاد تسهیل انجام امور بیمه ای (ایجاد زیر ساخت های اینترنتی و ...) و اقساطی نمودن هزینه های صدور بیمه نامه عمر شرایط را جهت بیمه افراد فراهم آورد.

فرضیه پنجم و ششم: با توجه به اینکه آشنایی با قوانین و مقررات بیمه عمر تاثیر بسزایی در بیمه عمر دارد، لذا باید با آموزش مداوم افراد جامعه با قوانین بیمه ای و تبلیغات گسترده شرایط آشنایی افراد را با بیمه های عمر فراهم آورد.

فرضیه هفتم و هشتم: با توجه به اینکه در امد تاثیر بسزایی در استفاده افراد از بیمه عمر دارد لذا باید با ارائه بیمه نامه های مختلف متناسب با در امد افراد جامعه اقدام نمایند که این خود باعث جمع شدن سرمایه کوچک، اما به نوبه خود کلان در شرکت های بیمه ای می شود و از طرفی نگرانی افراد را نسبت به آینده با داده بیمه های عمر کاهش داد.

منابع

- بازرگان، عباس و دیگران (۱۳۸۳): روش های تحقیق در علوم رفتاری، انتشارات آگاه، چاپ سیزدهم.
- حافظ نیا، م (۱۳۷۷): مقدمه ای بر روش تحقیق در علوم انسانی، انتشارات سمت، تهران، چاپ اول.
- خاکی، غ (۱۳۸۴): روش تحقیق در مدیریت، انتشارات دانشگاه آزاد اسلامی، چاپ دوم.
- خاکی، غ (۱۳۸۶): روش تحقیق در مدیریت، انتشارات دانشگاه آزاد اسلامی، چاپ سوم.
- دلاور، ع و دیگران (۱۳۸۰): روش تحقیق در علوم اجتماعی، انتشارات دانشگاه آزاد اسلامی، چاپ اول.
- ساعی ارسی، ا (۱۳۸۹): روش های پژوهش در علوم اجتماعی، جلد چهارم: مهارت های نوشتاری، تهران، بهمن برنا.
- ساعی ارسی، ا (۱۳۸۷): روش های پژوهش در علوم اجتماعی، جلد دوم: روش های پژوهش کمی و کیفی، تهران، بهمن برنا.
- ساعی ارسی، ا (۱۳۸۷): روش های پژوهش در علوم اجتماعی، جلد اول: نظریه های شناخت و مفاهیم اساسی روش شناسی، تهران، راه ابریشم.

- Barberis, N. , & Thaler, R. (2005). A Survey of Behavioral Finance. National Bureau of Economic Research.

- Chiang, H. (2005). An Empirical Study of Corporate Governance and Corporate Performance. *Journal of American Academy of Business*, 6, 95-101.
- Cutler, D. , Poterba, J. , & summers, L. (1989). What Moves Stock Price? *Journal of Portfolio Management*, 15, 4-12.
- Dreman, D. , & Lufkin, E. (2000). Investor Overreaction: Evidence that its Basis is Psychological. *Journal of Psychology and Financial Markets*, 1, 61-75.
- Fraser, P. (2004). How do U. S and Japanese Investors Process Information, and how do they from their Expectation of Future? *Journal of Asset Management*, 5, 77-90.
- Hirshleifer, D. (2001). Investor Psychology and Asset Pricing. *Journal of Finance*, 56, 1533-1597.
- Hoitash, R. , Krishnan, M. , & Sankaraguruswamy, S. (2002). Earning Quality and Price Quality.
- Hsiu, J. (2006). Effect of Financial Information Transparency on Investor Behavior in Taiwan Stock Market. *ProQuest Database*, 16, 6-22.
- Meyer, J. Y. (2010). *Reliability*. New York: Oxford University Press.
- Olsen, R. (1998). Behavioral Finance and its Applications for Price Volatility. *Financial Analysts Journal*, 54, 10-18.

- Shiller, R. (2003). Do Stock Prices Move Too Much to be justified by Subsequent Changes in Dividends. *American Economic Review*, 71, 421-436.
- Thaler, R. (1999). The End of Behavioral Finance. *Financial Analysts Journal*, 55.
- Vishwanath, T. , & Kaufmann, D. (2001). Toward Transparency: New Approach and their Application to Financial. *The World Bank Research Observer*, 16, 41-57.

