

الحياة دائماً أولاً: إعطاء الأولوية لحماية الأسرة في دولة الإمارات العربية المتحدة

تكشف المواقف المالية والاستعداد بين العائلات في دولة الإمارات العربية المتحدة عن تحولات في عقلية العملاء وثغرات الحماية التي يواجهونها.



٣	 مقدمة
٤	 الاستنتاجات الرئيسية من الدراسة
٦	 حالة الأمن المالي بين العائلات في دولة الإمارات العربية المتحدة
١٣	 كفاية التغطية للنوازل الصحية
١٧	 التوفيق بين احتياجات الأسرة والمنتجات المالية المناسبة
٢٢	 النتائج: الخطوات التالية لمستقبل مالي أكثر أماناً

مقدمة

ضربت مرونة ونجاح العائلات المقيمة في دولة الإمارات مثلاً في السلام والازدهار في المنطقة، وصارت منارة للتقدم المالي والبشري. وبرغم وعي هؤلاء السكان بألويات أسرهم وحاجتها إلى الحماية والأمن والاستقرار من الناحية المالية، إلا أنهم لا يتمتعون دائماً بإمكانية الوصول إلى منتجات التأمين والمنتجات المالية التي تناسب احتياجاتهم، أو لا يدركونها تماماً.

يأتي بحث متلايف، الذي أجري في أكتوبر ٢٠٢٠ ويناير ٢٠٢١، بشأن الأوضاع المالية واستعداد العائلات في الإمارات العربية المتحدة في وقت يعتقد فيه معظم السكان أنهم إما غير مؤمنين بشكل كافٍ أو غير متأكدين مما إذا كانت تغطيتهم التأمينية ستغطي نازلة مثل خسارة الوظيفة أو الإصابة بمرض عضال.

يوجد حالياً شعور بالحاجة الملحة لتحسين الاستعداد المالي والثقة حيث تظل حماية الأسرة هي الأولوية الأولى للمقيمين والطلب من شركات التأمين. نعتقد أنه يقع على عاتق متلايف بصفتها مؤسسة للخدمات المالية والتأمين تثقيف المقيمين في الإمارات العربية المتحدة ممن تنقصهم المعرفة بهذه المجالات.

عندما نلقي نظرة فاحصة على الاستنتاجات الرئيسية من دراستنا للسوق في الإمارات العربية المتحدة، نذكر حاجتنا المستمرة للحماية وإعطاء الأولوية لما هو أكثر أهمية في الحياة. المقيمون في دولة الإمارات العربية المتحدة بحاجة إلى فرص لبناء المعرفة بالمنتجات التي من شأنها تعزيز أمنهم الاقتصادي والثقة في تمتع أسرهم بالفاهية في المستقبل. عندها فقط يمكننا البدء في اتخاذ القرارات الصحيحة بشأن أهم جوانب الحياة وهي: الأسرة والاستقرار والازدهار والصحة الشخصية.



ملاحظة: يتضمن هذا التقرير نتائج استبيان شمل ٢٠٠٠ مشارك للمقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة ويشمل مواطنيها. تمثل التركيبة السكانية والجنسيات والفئات الاجتماعية للمشاركين التعداد العام للبالغين في دولة الإمارات العربية المتحدة.

الاستنتاجات الرئيسية

تظهر نتائج الاستبيان أن ما يقرب من نصف المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة متفائلون من الناحية المالية — ومع ذلك، يعتقد أقل من النصف (٣٩٪) أنهم مستقرون من الناحية المالية.

٥٢٪

ما يقرب من نصفهم ليسوا مستعدين من الناحية المالية لمواجهة نازلة من أي نوع لا قدر الله — بما في ذلك خسارة الأرواح أو العجز المفاجئ أو الأمراض المستعصية.

٤٧٪

في حالة خسارة الدخل، لا تستطيع الغالبية العظمى الحفاظ على نفس مستوى معيشتها لأكثر من شهرين.

٨٤٪

لدى أقل من النصف (٤١٪) إمكانية الوصول إلى مدخرات أو أصول أخرى لإعالة أنفسهم.

٤١٪

الغالبية العظمى من المشاركين قلقون إلى حد ما (٢٧٪) أو قلقون للغاية (٥٠٪) بشأن الأمن الوظيفي.

٧٧٪

الاستنتاجات الرئيسية

يقرب ما يقرب من نصفهم بأنهم بحاجة إلى بذل المزيد من الجهد لتلبية متطلباتهم المستقبلية في الحياة؛ فئة الشباب (٣٨ سنة أو أقل) هي الأكبر من بينهم.

%٤١



تزع الغالبية العظمى من المشاركين أن "حماية الأسرة من الظروف غير المتوقعة" (٧٨٪) و"عدم القلق الأسرة بشأن الدخل إذا حدث لي شيء ما" (٧٥٪) من أهم الأولويات المالية.

%٧٨



يعتقد معظم المشاركين أنهم إما غير مؤمنين بشكل كافٍ أو غير متأكدين مما إذا كانت تغطيتهم التأمينية ستغطي نازلة.

%٦٠



من بين المشاركين الذين تعرضوا لحادث أدى إلى إعاقة، عانى ٦٧٪ من أثر مالي مغيرًا للحياة على أنفسهم أو أسرهم نتيجة لذلك.

%٦٧



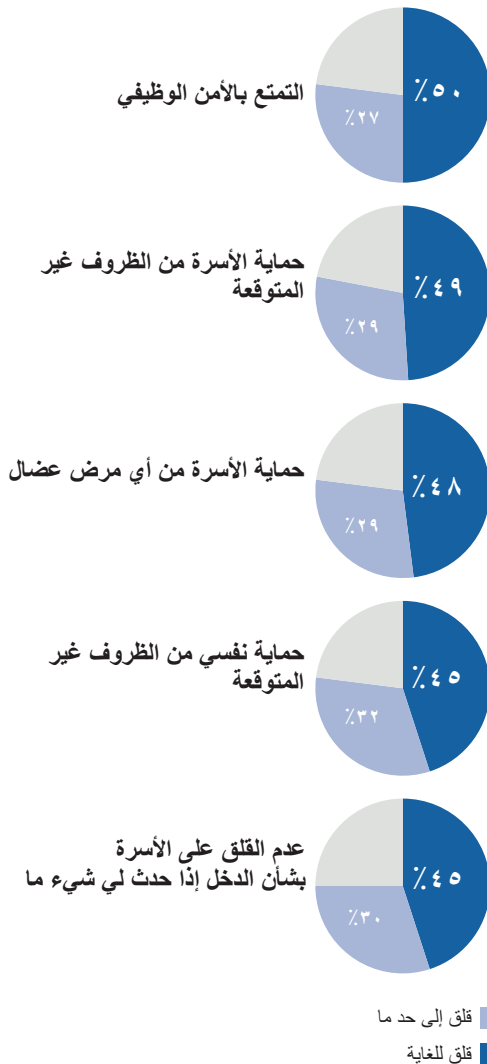
يشعر أقل من نصف المشاركين بالثقة بشأن تعافيتهم العاطفي ويشعر أقل من النصف (٤٥٪) بالثقة بشأن تعافيتهم العقلي من النوازل الحياتية غير المتوقعة.

%٤٥



حالة الأمن المالي بين العائلات في دولة الإمارات العربية المتحدة

أهم ٥ مخاوف متعلقة بالأمور المالية والرفاهية لدى المشاركين في دولة الإمارات العربية المتحدة.



يشعر سكان الإمارات العربية المتحدة بالقلق إزاء الأمن الوظيفي والتعافي المالي على المدى الطويل لأحبائهم من حيث صلتها بوظائفهم. يعتبر الأمن الوظيفي، من بين جميع قضايا الرفاهية المالية في الدراسة، هو الأعلى على الإطلاق، حيث يشعر 50% من المشاركين "بالقلق للغاية" و27% آخرين بالقلق إلى حد ما".

يؤثر الأمن الوظيفي حتى على القلق بشأن الأوضاع المالية والرفاهية الأخرى التي تم الاستشهاد بها في الدراسة، بما في ذلك حماية الأسرة من الظروف غير المتوقعة وحماية الأسرة من أي مرض عضال، حيث يشعر نصفهم تقريباً "بالقلق للغاية" في كل حالة 49% و48% على التوالي.

معظم هؤلاء المشاركين هم العائلون أنفسهم. ومن بين هؤلاء البالغين العاملين حالياً في الإمارات العربية المتحدة، 90% منهم إما يعولون أفراداً آخرين من الأسرة، مثل أطفالهم أو آبائهم أو أزواجهم، كلياً أو جزئياً. تختلف الاتجاهات المتعلقة بالمعالين باختلاف الديموغرافية، ولكن يبقى أن اضطراب دخل فرد واحد من أفراد الأسرة يشكل مخاطر مالية خطيرة على أحبائه.

لقد "نبهت" الخسارة المفاجئة في الدخل بعض سكان الإمارات العربية المتحدة إلى حاجتهم المتزايدة للحماية المالية من النوازل الحياتية غير المتوقعة.



إلى وقوع خسارة مفاجئة ومتوقعة في دخل الأسرة. تجدر الإشارة إلى أن هذه الخسارة المفاجئة في الدخل "نبهتهم" — ونحن كذلك، ويُلاحظ وجود تحول في الأولويات بالإضافة إلى الحاجة المتزايدة للحماية من النوازل الحياتية غير المتوقعة.

من بين الأشخاص غير العاملين، لا يعمل الكثيرون لأن لديهم بعض الوظائف غير مدفوعة الأجر، مثل ربات المنازل أو مدبرات المنازل، ويعتمدون على أحد أفراد أسرتهم لكسب دخل. ومع ذلك، فقد العديد من البالغين غير العاملين الذين يبحثون بنشاط عن وظيفة وظيفتهم مؤخرًا بسبب فيروس كورونا (كوفيد-19)، وهو ما يشير

قياس التفاؤل المالي



لا يستطيع معظم البالغين في الإمارات العربية المتحدة ماليًا مواجهة النوازل الكبيرة لا قدر الله، مثل المرض العضال أو خسارة الوظيفة لعائل الأسرة.

على الرغم من هذه المخاوف، يظل البالغون في دولة الإمارات متفائلين بشأن مستقبلهم المالي. لكن لا تتوافق هذه الثقة بالضرورة مع الاستعداد المالي.

في حالة خسارة الدخل، لا يستطيع ٨٤٪ من البالغين في الإمارات الحفاظ على مستوى معيشتهم لأكثر من شهرين. لدى أقل من النصف مدخرات لإعالة أنفسهم في هذه الظروف.

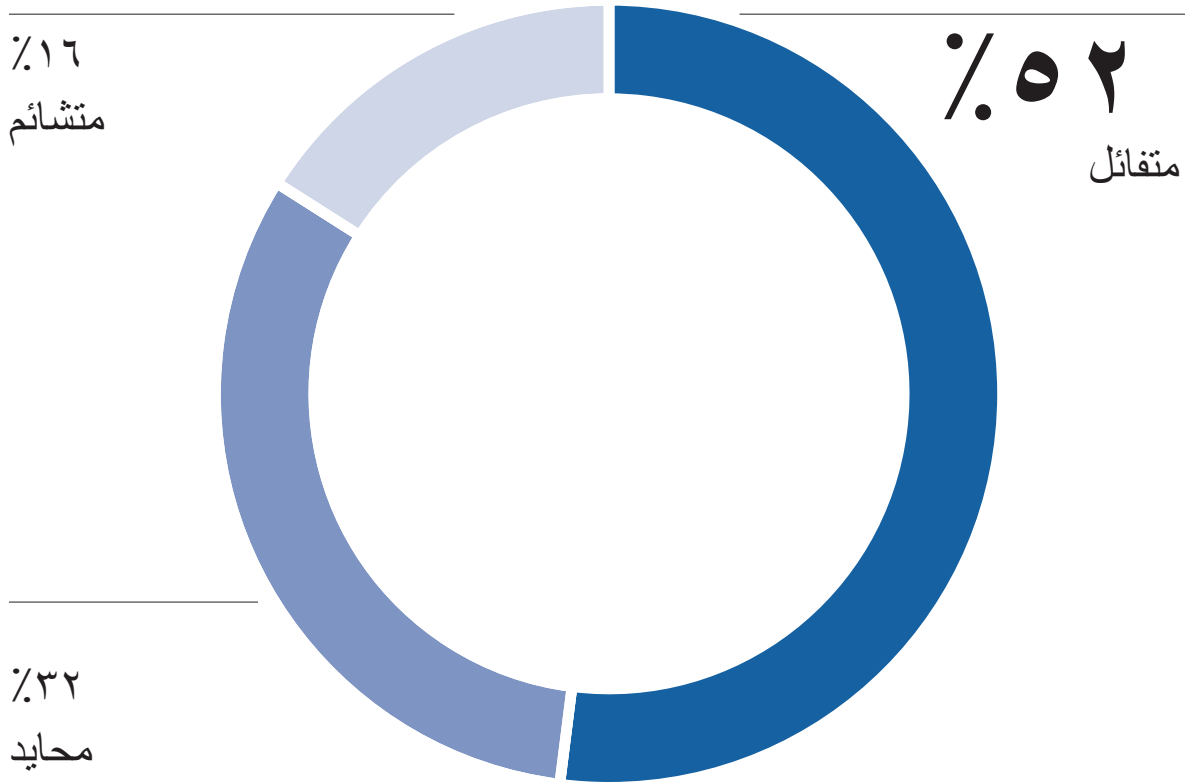
أجرينا تحليلًا للمشاعر السائدة بين البالغين في دولة الإمارات من خلال الغوص العميق الكمي في المشاعر الإدراكية للتفاؤل المالي والاستقرار المالي. أجرينا أيضًا تحليلًا لكيفية ترابط ذلك مع الدليل الواقعي للاستعداد المالي تجاه النوازل الحياتية الكبيرة، مثل النوازل الصحية الكبرى غير المتوقعة أو خسارة الدخل.

لا يعكس الشعور العام في الإمارات الكثير من الاستقرار المالي، وهو ما يشير إلى وجود تباين بين التفاؤل المالي والاستعداد الفعلي. تظهر النتائج بوضوح ضعف الاستعداد المالي تجاه النوازل غير المتوقعة بين البالغين في الإمارات العربية المتحدة. على الرغم من أن نصف المشاركين متفائلون من الناحية المالية — إذ "يشعرون بأنهم يتحكمون" في مستقبلهم المالي — إلا أن من يتمتعون بالاستقرار المالي أقل من النصف تحديدًا.

البالغون في دولة الإمارات مدفوعون، على الرغم من ضعف الاستعداد لديهم، بالدوافع الرئيسية لبوالص التأمين على الحياة وغيرها من الاستثمارات المالية طويلة الأجل. تدل مدخراتهم النقدية للنوازل الكبيرة على ذلك، بالإضافة إلى رغبتهم في حماية أسرهم وسداد الالتزامات مثل الديون وتحسين كيفية إدارة شؤونهم المالية الشخصية.

تدفعهم هذه الدوافع الرئيسية نفسها إلى التفاؤل بشأن مستقبلهم المالي. يُظهر تحليل الانحدار المتعدد للبيانات أن ٥٢٪ من بين البالغين في الإمارات العربية المتحدة متفائلون من الناحية المالية

— الإدارة الجيدة للأموال، والمدخرات الكافية لمواجهة النوازل، والثقة المالية في القدة على اتخاذ القرارات الصحيحة التي تتماشى مع الشعور بالسيطرة والتفاؤل بشأن المستقبل المالي.



المواقف التي تقود التفاؤل المالي

- ✓ الإدارة الجيدة للأموال
- ✓ الثقة ماليًا من القدرة على اتخاذ القرارات الصحيحة
- ✓ مدخرات كافية لمواجهة النوازل
- ✓ عدم الخوف من المخاطرة
- ✓ الدراية أكثر بشأن التمويل والتأمين
- ✓ شركات الخدمات المالية الموثوقة

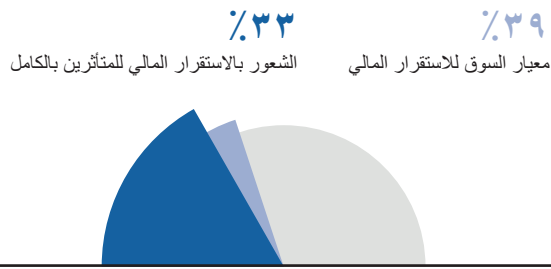
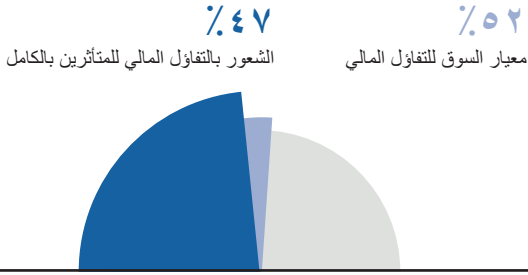
قياس الاستقرار المالي الحقيقي

بغض النظر عن المشاعر الإيجابية، لدى البالغين في الإمارات فسحة للتحسين فيما يتعلق بعاداتهم المالية.

يُظهر تحليل السلوكيات التي تمثل الاستقرار المالي على أفضل وجه أن ٣٩٪ فقط يظهرون سلوك شخص مستقر ماليًا.

فيما يتعلق بالنوازل الحياتية، طُلب من المشاركين تسليط الضوء على أكثر ما يقلقهم ومن يعتقدون أنهم مستعدون ماليًا في الوقت الراهن. لسوء الحظ، لا تستطيع الغالبية ماليًا مواجهة نازلة كبيرة لا قدر الله، في حين أن المشاعر بين هؤلاء أقل بكثير مما يمكن اعتباره مستوى استعداد "أمن". ما يقرب من نصفهم ليسوا مستعدين ماليًا لمواجهة أي نازلة لا قدر الله على الإطلاق.

على سبيل المثال، عند سؤالهم عن الإجراءات التي سيتخذونها إذا فقدوا هم أو أزواجهم دخل الأسرة فجأة، فإن أقل من النصف (٤١٪) سيكون لديهم إمكانية الوصول إلى مدخرات لإنفاقها من



المواقف التي تقود الاستقرار المالي

- ✓ القدرة على التعامل مع نفقات كبيرة غير متوقعة
- ✓ القيام بما يكفي لتلبية متطلبات الحياة المستقبلية
- ✓ الإدارة الجيدة للأموال
- ✓ مدخرات كافية لمواجهة النوازل
- ✓ موارد مالية كافية لتغطية ما يزيد عن المتطلبات الفورية
- ✓ الثقة ماليًا من القدرة على اتخاذ القرارات الصحيحة
- ✓ الادخار الشهري المستمر

يقيم ٣٦٪ من البالغين في الإمارات العربية المتحدة بالفعل جميع خياراتهم بدقة قبل اتخاذ قرار باختيار أحدها — وهي ثالث أكثر العبارات المتفق عليه شيوعاً. يمكنهم المساعدة في موازنة صانعي القرار مع المنتجات المالية المناسبة لهم.

في حالة خسارة الدخل إما بسبب حادث أو مرض، سينفق معظم البالغين في الإمارات العربية المتحدة من مدخراتهم — أو حتى العودة إلى بلدانهم الأصلية — كطريقة للتكيف. ومع ذلك، ليس لدى ١٠٪ خطة قائمة على الإطلاق، ولن تتمكن الغالبية العظمى من الحفاظ على نفس مستويات المعيشة لأكثر من شهرين. لن يتمكن الكثيرون من إعادة أنفسهم باستخدام مدخراتهم على الإطلاق.

في ذات الوقت، سيطالب واحد من كل أربعة (٢٣٪) تقريباً ببوليصة تأمين بسبب خسارة الدخل بسبب حادث أو مرض — وهو الخيار الأكثر شيوعاً الذي لا يشمل حل الاستثمار أو الادخار أو إجراء تغييرات جذرية في نمط الحياة مثل العودة إلى الوطن أو اقتراض المال أو بيع منزل. في الواقع، إذا كان لدى عدد أكبر من سكان الإمارات بوالص تأمين مناسبة — خاصة بين أولئك الذين يهتمون أكثر بالأمن الوظيفي وأولئك الذين سيعانون من "التأثير الكامل" لخسارة الدخل — سيكون التفاؤل المالي وراحة البال أكثر قابلية للتحقيق، بالإضافة كذلك إلى الأمن المالي الحقيقي في مواجهة حوادث الحياة التي لا مفر منها.

أجل إعادة أنفسهم. انخفضت المشاعر بين الذين "سيتأثرون بشكل كامل" في حالة خسارة الدخل — أولئك الذين سيفقدون مستويات معيشتهم على الفور تقريباً — بشأن تفاؤلهم واستقرارهم المالي إلى ما دون ٤٧٪ و ٣٣٪ على التوالي.

وبالتالي فإن تفاؤل المشاركين يتجاوز استقرارهم المالي. على سبيل المثال، يزعم ٥٢٪ من البالغين في الإمارات العربية المتحدة أن أمنهم المالي طويل الأجل مهم جداً لهم — وهو الموقف المالي والحياتي الأعلى في الدراسة، وهو مؤشر كبير على تفاؤلهم بالمستقبل. يعتقد ٤١٪ أنه عليهم القيام بأكثر مما يفعلونه للوفاء بمتطلباتهم المستقبلية في الحياة — وهي ثاني أكثر العبارات المتفق عليها شيوعاً من بين ١٤ شعور آخر رصدته الدراسة.

٥٢٪

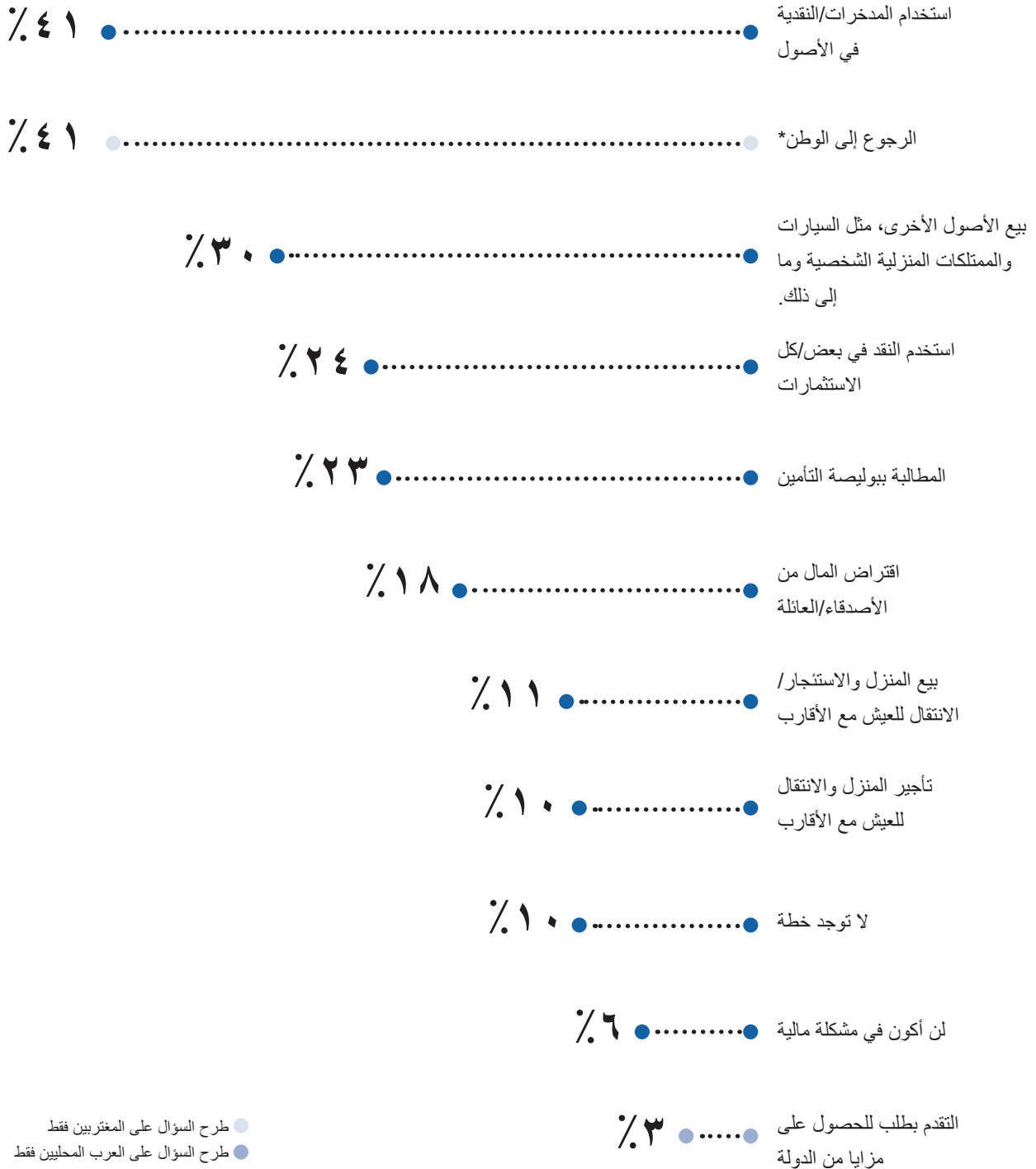
٤١٪

يزعم ٥٢٪ من البالغين في الإمارات العربية المتحدة أن أمنهم المالي طويل الأجل مهم جداً لهم

يعتقد ٤١٪ أنه عليهم القيام بأكثر مما يفعلونه للوفاء بمتطلباتهم المستقبلية في الحياة

لدى البالغين في الإمارات العربية المتحدة شهية لتحسين الاستعداد المالي. يمكن لشركات الخدمات المالية التركيز على تلك المواقف الإيجابية أثناء شراكتها مع العملاء لمساعدتهم على سد فجوات الاستعداد.

ماذا سيحدث في حالة خسارة الدخل؟



المقتطفات الأساسية: حالة الأمن المالي بين العائلات في دولة الإمارات العربية المتحدة

ومع ذلك، يوحي هذا الانفصال بين الإدراك والاستعداد المالي الحقيقي يوحي بوجود انفتاح ذهني، فهما فرصة لتطوير الاستعداد المالي الأمثل حيث لا يوجد حاليًا أي استعداد.

هناك سبب يدعو للقلق لدى العائلات في الإمارات: يبدو أنه لا يوجد إلى ٣٩٪ فقط آمنون مالياً، على الرغم من أن ٥٢٪ متفائلون مالياً بشأن مستقبلهم. ضعف الأمن الوظيفي بسبب الاحتمال الفعلي للاضطرابات، مما يزيد من تعرض الأسر لخسارة الدخل والنققات الطبية المفاجئة.



كفاية التغطية للنوازل الصحية

المعنى الضمني هو أن معظم البالغين في الإمارات يندرجون ضمن إحدى فئات ثلاثة:

- ١ فئة غير مستعدة للنوازل.
- ٢ فئة غير متأكدة من كيفية الاستعداد للنوازل.
- ٣ فئة ليست على دراية بالتغطية التأمينية التي لديها.

على الأقل، لا يمكنهم الاستمتاع براحة البال التي لا تأتي إلا مع الاستعداد الكامل. وتكشف النتائج المتعلقة بأحاسيس المشاركين أن ٤١٪ فقط يشعرون أن لديهم تغطية صحية كافية لحمايتهم هم وأسرهم من الظروف غير المتوقعة.

هناك إمكانات كبيرة لنمو قطاع التأمين ولأن يحصل العملاء المؤمنين بشكل غير كافٍ على تغطية تأمينية مثلى. وتستطيع شركات التأمين التي تستثمر في التعليم مساعدة العملاء في سد فجوات التغطية والتأكد من استعدادهم لمواجهة النوازل الحياتية.

من حسن الحظ أن ٧٧٪ من المشاركين ذكروا أنهم يتمتعون بصحة جيدة أو ممتازة. ولكن، يظل عدم كفاية التغطية التأمينية من المخاطر الرئيسية بين هذه الأسر.

يقرّ معظم البالغين في الإمارات أنهم إما غير مؤمنين بشكل كافٍ أو غير متأكدين مما إذا كانت تغطيتهم التأمينية ستغطي إحدى النوازل الحياتية، مثل المرض المستعصي أو وفاة أحد أفراد الأسرة أو بعض الكوارث المالية الأخرى.

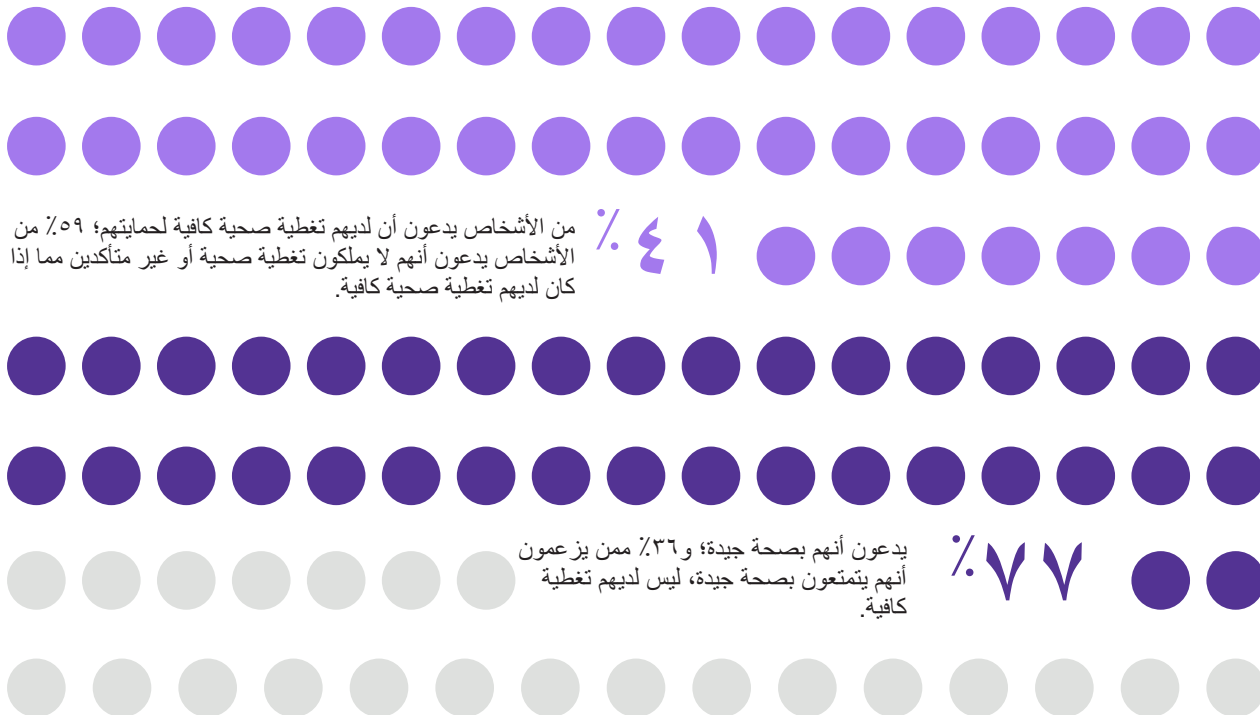
لا يعتبر الشخص مؤمناً بشكل كافٍ إلا إذا كانت تغطيته التأمينية -عند مواجهة النازلة الحياتية- تغطي جميع كامل المصروفات المنكبدة أو تعوض كامل المصروفات النثرية لاحقاً. ولقد أجرينا تقسيماً فريداً لإجابات المشاركين بيّن شدة هذه المخاطر.

٦٠٪ من المشاركين إما غير مؤمنين بشكل كافٍ أو غير متأكدين مما إذا كانت تغطيتهم التأمينية ستغطي نازلة.

من مجموع التعداد الإماراتي



لكن المفاهيم الخاطئة عن الصحة والتغطية سائدة



الثقة في التغطية الكافية

ربما تكون أكثر أوجه القصور جسامة هي بين أولئك الذين تعرضوا لحادث أدى إلى إعاقة كاملة. ففي كل حالة، صُدمت الأغلبية بتكاليف مخفية (٦٢٪) وخيبة أمل في وثائقهم الحالية (٦٠٪) وتأثير مالي مغيّر للحياة على أنفسهم ولأسرهم (٦٧٪).

ومن بين الأمور التي كانت كاشفة أيضًا، مواجهة البالغين الذين أصيبوا بمشاكل عقلية وليست جسدية صعوبات أكبر في مستويات التغطية الخاصة بهم. فمن بين المشاركين الذين يواجهون مشكلة ذات طبيعة نفسية، لم يكن لدى ٧٠٪ تغطية كافية — وهو الادعاء الأكثر شيوعًا لهذه المسألة من بين كل النوازل التي تم قياسها. ضمن هذه المجموعة، كان على ٦٧٪ البحث عن خيارات لدفع تكاليف العلاجات بأنفسهم.

من الملاحظ أيضًا أن معظم المشاركين ليسوا واثقين من قدرتهم على التعافي عقليًا أو عاطفيًا من النوازل الحياتية غير المتوقعة: أقل من النصف (٤٥٪) يشعرون بالثقة بشأن تعافيهم العاطفي وأقل من النصف (٤٥٪) يشعرون بالثقة بشأن تعافيهم العقلي إذا واجهوا هذه التحديات. يمكن أن يشمل التعافي العقلي والعاطفي "التكاليف المخفية" التي لا يأخذها البالغون في الإمارات في الاعتبار خلال رحلة التعافي - فهذه ليست مقصورة على النوازل الصحية، ولكن كلاهما يجب وضعه في الاعتبار.

ثمة تصور خاطئ بين المشاركين بأن البطاقة الطبية المؤسسية تحميهم من كل النوازل. فمن بين أولئك الذين يتمتعون بتغطية طبية، يعتقد ٥٥٪ أنهم مشمولون بتغطية كافية، ولكن -في الواقع- يتم تغطية ٣٠٪ فقط حسب احتمالات النوازل. وتمنع "الفجوات المعرفية" هؤلاء من البحث عن المنتجات المالية التي يحتاجونها، على الرغم من الرغبة السائدة بينهم لتحسين أمنهم المالي على المدى الطويل.

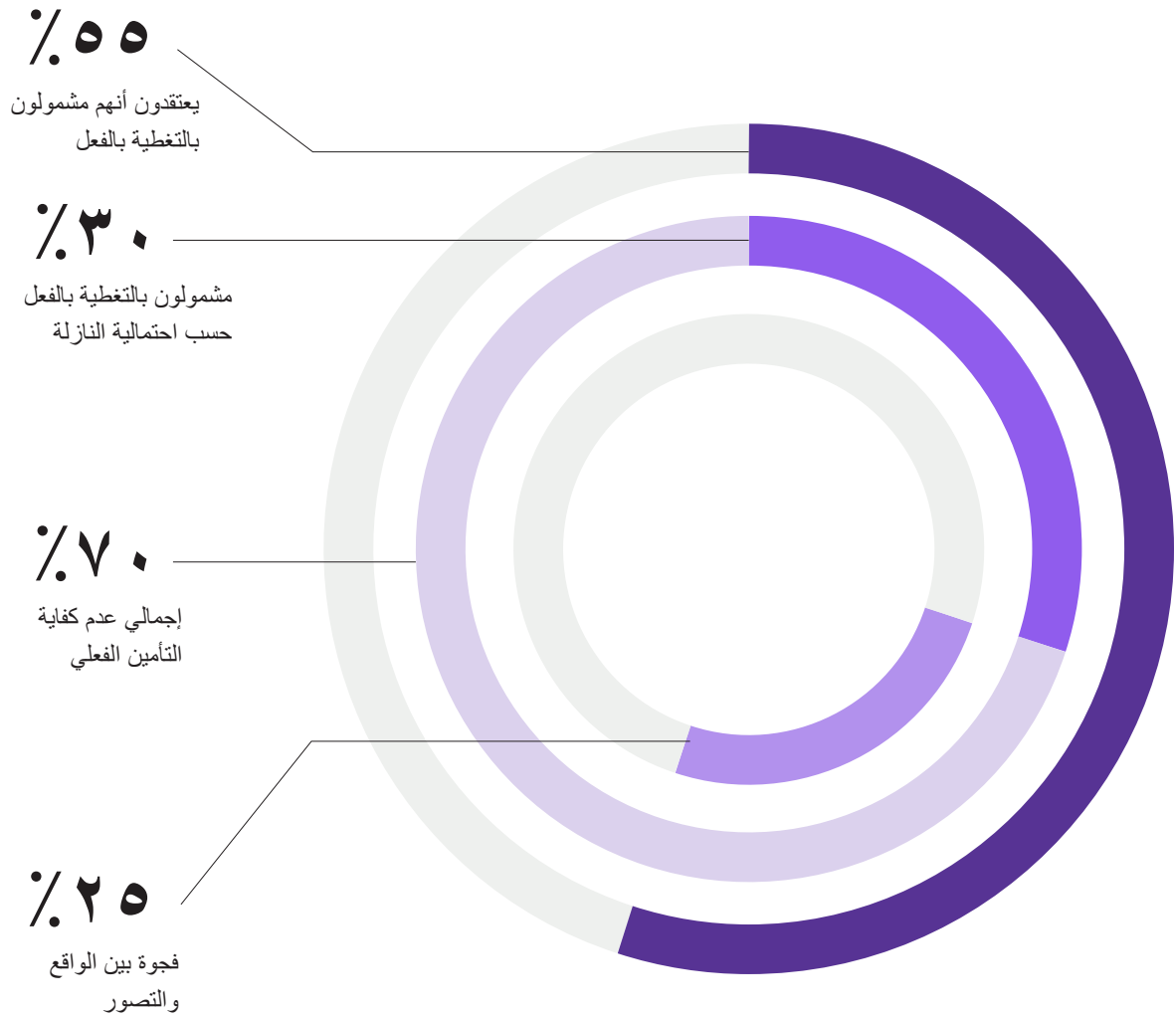
ثمة تصور خاطئ بين المشاركين بأن البطاقة الطبية المؤسسية تحميهم من كل النوازل.

تكشف نظرة فاحصة على جزء واحد من الدراسة المزيد من التفاصيل حول مستويات الثقة بين المشاركين — في هذه الحالة، أولئك الذين واجهوا بالفعل بعض النوازل في السنوات الثلاث الماضية. ولكل من النوازل التي تم قياسها، يدعي غالبية المشاركين أنهم أدركوا حينها فقط أنهم لا يمتلكون تغطية تأمينية كافية لمواجهة النازلة.

في بعض الحالات، تمثل أوجه القصور هذه أحكامًا خاطئة من جانب الأفراد فيما يتعلق بأهمية التغطية الكافية. في الواقع، إنها تلك الحالات حيث أدت النازلة إلى إعاقة حيث كان المؤمن عليه في أغلب الأحيان قادرًا على تحمل تكاليف علاجه، وغالبًا ما يواجه خيبة أمل أو رسومًا مخفية، مما يشير إلى التركيز المفرط لوثائقهم على هذه الأنواع المحددة من النوازل.

لكن هذا النقص في المعرفة المالية وعدم كفاية الاستثمار يدل على وجود فجوة معرفية بين شركات التأمين والأفراد المستفيدين — وهي مسؤولية تقع على عاتق شركات التأمين مثلهم مثل الأفراد الذين يخدمونهم.

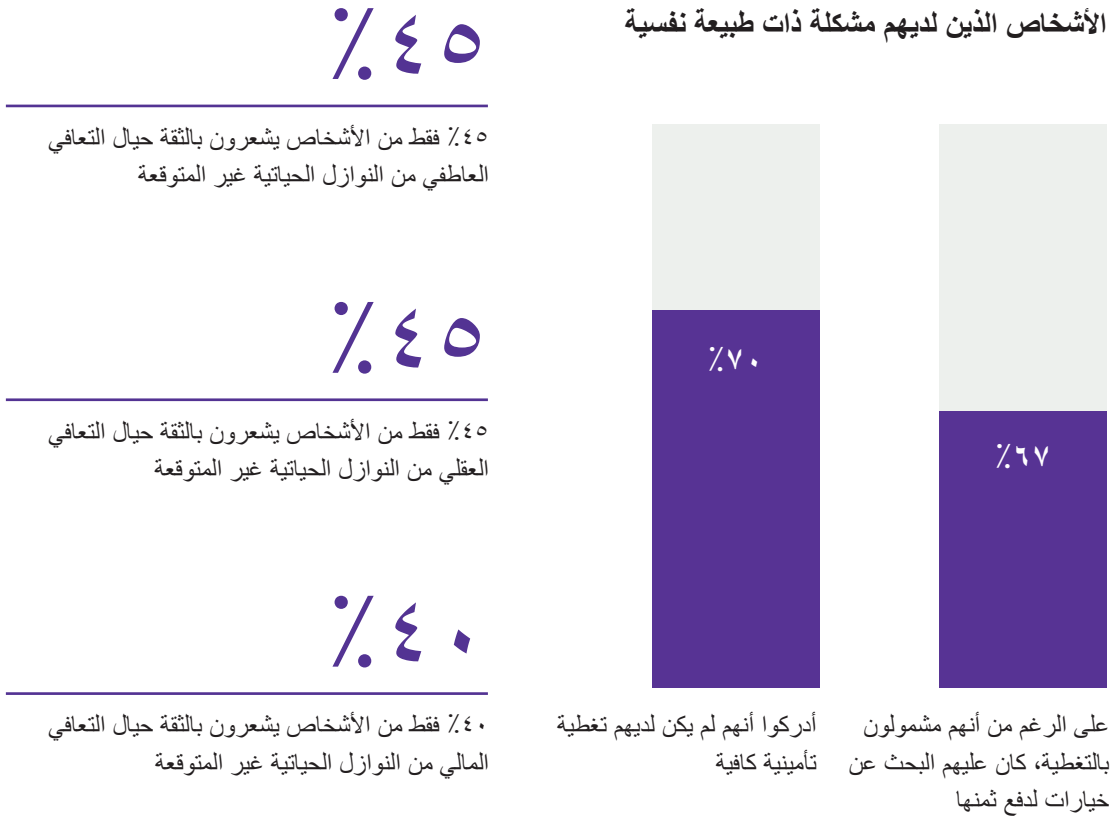
أولئك الذين لديهم خطة تأمين طبي أو خطة تأمين فردية



من الأشخاص الذين تعرضوا لحادث أدى إلى إعاقة



الأشخاص الذين لديهم مشكلة ذات طبيعة نفسية



المقتطفات الأساسية: كفاية التغطية للنوازل الصحية

توجد فجوة معرفية بين البالغين في الإمارات ومنتجات التأمين التي ستساعدكم. يجب أن تساعد الشركات في تحسين المعرفة المالية للعملاء وتبسيط شروط التأمين المعقدة.

يفتقر المشاركون في الاستطلاع إلى التغطية وراحة البال التي تأتي مع التغطية الكافية، إما بسبب نقص التأمين أو نقص المعرفة المالية أو كليهما.

يواجه البالغون في دولة الإمارات مسؤوليات شخصية خطيرة في حالة الإصابة بمرض مستعصٍ أو حادث أو إعاقة، وكلها يمكن أن تسبب فقدان الدخل.



التوفيق بين احتياجات الأسرة والمنتجات المالية المناسبة

الدخل لمنتجات التأمين، فيما يُخصص الربع تقريباً إلى استثمارات الادخار الأخرى — بما في ذلك حسابات التوفير المصرفية ومدخرات الاستثمار والتحويلات المالية في الخارج.

وأقر المشاركون بهذا العجز في التغطية الكافية. يشعر الغالبية بالقلق بشأن حماية أسرهم ويصفونها أيضاً على أنها على رأس أولوياتهم المالية ولكن يبدو أن حماية الأسرة والمعالين يمثل فجوة رئيسية في الاحتياجات في السوق حالياً، حيث يزعم معظم مالكي الوثائق التأمينية أن وثائقهم الحالية لا تلبى احتياجاتهم في هذا الجانب.

**يشعر الغالبية بالقلق بشأن حماية
أسرهم ويصفونها أيضاً على أنها
على رأس أولوياتهم المالية.**

تسببت جائحة كوفيد-١٩ في انخفاض الإنفاق على الاستثمارات والنمو المالي المستقبلي إذ أعطى المقيمون في الإمارات الأولوية لزيادة المدخرات النقدية للنجاة من فترة الأزمة. وعندما سُئلوا كيف تغير سلوكهم في الإنفاق أو الادخار أو الاستثمار فيما يتعلق بالسلوكيات المالية خلال هذا الوقت، كان معظمهم يبنون مدخرات بدلاً من المخاطرة مثل الاستثمار في الأعمال التجارية أو الممتلكات أو القروض للمشتريات الكبيرة. وفي غضون ذلك، كان ٣٦٪ يبنون مدخراتهم في حالة حدوث أزمة مالية "بمبالغ أكبر"، مدفوعين بإدراكهم أنه لا شيء مضمون. وعلى الرغم من أن الكثيرين قد يستخدمون المدخرات الشخصية كوسيلة لحماية أنفسهم، إلا أن ذلك لا يكفي بالنسبة للغالبية العظمى؛ ولا يزال هناك دافع لاستكشاف حلول تأمينية حقيقية.

لكن هذه التوجهات تدل بشكل أكبر على العادات الموجودة بالفعل بين البالغين في الإمارات. ومن حيث كيفية توزيع المدخولات في الشهر العادي، يوجه البالغون في الإمارات نصف مدخولاتهم تقريباً نحو الضروريات مثل الإيجار ومستهلكات البقالة والمدفوعات المالية وفواتير الخدمات في المتوسط. يتم تخصيص ٤٪ فقط من

إيلاء الأولوية القصوى لرفاه أفراد الأسرة

**"يسعى المشاركون إلى تقليل
الحلول القائمة على المعاملات؛
ويبحثون عن حلول توفر لهم
ولأسرهم مزايا تتعلق بأسلوب
الحياة والمعيشة."**

البالغون في الإمارات نهجاً شاملاً لشراء منتجات التأمين، حيث يتم تضمين جميع جوانب رفاه أسرهم في قراراتهم، بما يشمل المزايا الوقائية والتشخيصية والعلاجية، على سبيل المثال لا الحصر.

ثمة علاقة واضحة بين الشواغل المالية وشواغل الرفاه والاحتياجات القصوى لامتلاك منتجات التأمين المعروضة في الدراسة. تتحمل شركات التأمين مسؤولية مساعدة العملاء على إجراء الاتصالات اللازمة وتحقيق الحماية المالية التي يريدونها ويحتاجون إليها.

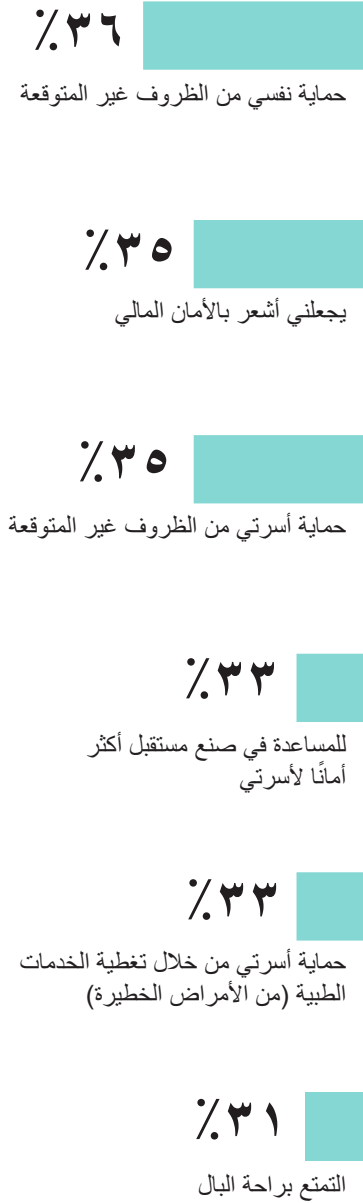
الآن، يولي البالغون في الإمارات الأولوية لإبرام وثائق حماية محددة لأفراد الأسرة — ضد عدم اليقين المالي، ولكن أيضاً ضد الأزمات العرضية والصحية.

تجدر الإشارة إلى أن إلقاء نظرة فاحصة على أولويات التأمين للمشاركين يضع نطاق أهدافهم في منظورها الصحيح. يسعى المشاركون إلى تقليل الحلول القائمة على المعاملات؛ ويبحثون عن حلول توفر لهم ولأسرهم مزايا تتعلق بأسلوب الحياة والمعيشة.

من بين مزايا وثيقة التأمين التي تم قياسها في الدراسة، "القدرة على تضمين أفراد أسرتك المباشرين (الزوج والأبناء أو الوالدين إذا لم يكونوا متزوجين) في خطتك" من بين أفضل الردود.

والجدير بالذكر أن المشاركين يعطون الأولوية للرفاه العام لهم أفراد أسرهم، وليس فقط رفاهم المالي في حالة حدوث أزمة. وتعد "الخدمات الصحية الوقائية لتجنب المشكلات الطبية طويلة الأجل" ميزة رئيسية يريدها العملاء في منتج الحماية أيضاً. لذلك، يتخذ

أهم الأسباب لامتلاك التأمين



أهم الشواغل المالية وشواغل الرفاه (تظهر الشواغل القصوى والمعتدلة)



المقتطفات الأساسية: التوفيق بين احتياجات الأسرة والمنتجات المالية المناسبة

يولي المشاركون أيضًا الأولوية لمنتجات التأمين التي تدعم الخدمات الصحية الوقائية لتجنب المشكلات الطبية طويلة الأجل. فهم يريدون سياسات تفعل المزيد لحماية أسرهم — ليس فقط من الخسائر المالية في حالة الطوارئ الطبية، ولكن عن طريق منع حالات الطوارئ الطبية ذاتها.

على الرغم من انخفاض الإنفاق على الاستثمارات والنمو المالي المستقبلي خلال جائحة كوفيد-١٩، فإن الإنفاق المحدود على منتجات التأمين هو اتجاه طويل الأجل أدى إلى خلق فجوات في الاحتياجات بين البالغين في الإمارات.



خاتمة: الخطوات التالية لمستقبل مالي أكثر أماناً

ونحن في متلايف موجودون لدعم عملائنا بحيث نجعل حياتهم دائماً أولاً. فبفضل أكثر من ١٥٠ عاماً من الخبرة في مجال الحماية التأمينية، نتيح لعملائنا إمكانية العيش بمستقبل مالي آمن. ولذلك، فإن جهودنا الجماعية هنا في دولة الإمارات تنطوي على تغيير الممارسات المالية والحلول التأمينية للمساهمة بشكل أفضل في حياة الأجيال القادمة.

**"في متلايف، هدفنا هو تثقيف
عملائنا والجمهور عامةً حول
فرص التأمين."**



يوصل البالغون في الإمارات إيلاء الأولوية للاستثمارات المالية البديلة بدلاً من وثائق التأمين التي قد توفر الحماية المالية عندما يكونون في أمس الحاجة إليها — ناهيك عن راحة البال طوال حياتهم. ويرجع ذلك جزئياً إلى نقص المعرفة المالية، مما يؤثر على قدرتهم على اختيار منتجات التأمين المناسبة لهم وفهم وثائق التأمين التي لديهم بالفعل. وفي كثير من الأحيان، يفوت البالغون في الإمارات الوثائق التي يحتاجونها بالفعل، مما يؤدي إلى خيبة الأمل في التغطية الفعلية عند وقوع النازلة وتفاقم خيبة الأمل الحالية تجاه التأمين.

ومع ذلك، فإن الاهتمام المتزايد بين البالغين في الإمارات الذين تبلغ أعمارهم ٣٨ عاماً أو أقل جنباً إلى جنب مع الاعتراف الواسع بضرورة التغطية يبشر بالخير لمستقبل التأمين والعائلات التي يحميها.

في متلايف، هدفنا هو تثقيف عملائنا والجمهور عامةً حول فرص التأمين. بينما تطور فهماً أعمق لدوافع عملائنا والمقيمين في الإمارات، يمكننا إنشاء وثائق تأمين أفضل لتناسب احتياجاتهم، ثم سد الفجوة المعرفية بين هذه الوثائق والأفراد الذين سيستفيدون منها.

مع ضغوط الحياة اليومية، من السهل أن يتشتت انتباه الأشخاص عما هو مهم؛ حياتهم وأحبائهم والمستقبل.

عن هذا التقرير:

البيانات المستخدمة والموجودة في هذا التقرير مقتبسة من بحث العملاء الذي أجرته شركة "متلايف الخليج" لشهر أكتوبر ٢٠٢٠ و فبراير ٢٠٢١ في الإمارات العربية المتحدة.

لا يجوز إعادة إنتاج المواد دون موافقة صريحة من متلايف وأي توزيع لهذا العمل يجب أن يكون كاملاً. يجوز استخدام مقتطفات من هذا التقرير أو الاقتباس منه بشرط أن يكون مصحوباً بالإسناد التالي: "مقتبس بموجب إذن من تقرير "الحياة أولاً: إيلاء الأولوية لحماية الأسرة في الإمارات في عام ٢٠٢١" الصادر عن شركة متلايف الخليج. وبخلاف ما هو مذكور أعلاه، لا يجوز لك استخدام أو إعادة إنتاج العلامة التجارية MetLife (متلايف) أو شعارها أو اسم العلامة التجارية الخاص بها. نُشر هذا التقرير من قِبل شركة متلايف الخليج، في الإمارات العربية المتحدة لتوزيعه داخل الإمارات بواسطة شركة متلايف الخليج.

تعتبر شركة متلايف إنك (المدرجة في بورصة نيويورك تحت الرمز: MET) من خلال شركاتها الفرعية والتابعة لها ("متلايف")، من أكبر الشركات الرائدة في مجال الخدمات المالية في العالم، وخدمات التأمين والدفعات السنوية ومزايا الموظفين وإدارة الأصول، وتساعد عملائها من الأفراد والشركات على المضي في دروب حياتهم المتغيرة.

تأسست متلايف في عام ١٨٦٨، وتعمل الشركة في أكثر من ٤٠ دولة، وتتنبأ مواقع ريادية في أسواق الولايات المتحدة واليابان وأمريكا اللاتينية وآسيا وأوروبا والشرق الأوسط. للمزيد من المعلومات عن الشركة، يُرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.metlife.com.

متلايف هي شركة رائدة في مجال التأمين على الحياة موجودة في منطقة الخليج منذ قرابة ٦٥ عامًا. ومن خلال الفروع التابعة لها وشركاء التوزيع، تقدم شركة متلايف خدمات التأمين على الحياة، والتأمين ضد الحوادث والتأمين الصحي، بالإضافة إلى برامج وخدمات التقاعد والادخار للأفراد والشركات.

الشركة الأمريكية للتأمين على الحياة - مسجلة في دولة الإمارات العربية المتحدة ومرخصة من مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي/هيئة التأمين الإماراتية (بالسجل رقم ٣٤) ومرخصة من دائرة التنمية الاقتصادية (ترخيص رقم ٦١٣١٣٦)

للمزيد من المعلومات عن الشركة، يُرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.metlife-gulf.com

© حقوق التأليف والنشر لعام ٢٠٢١ محفوظة لصالح شركة MetLife Services and Solutions, LLC، نيويورك، NY 10166 - كافة الحقوق محفوظة.