

نقش بیمه عمر و پس انداز در اقتصاد خانواده

میرعلی مطهری

مقدمه

بی شک خانواده مهم ترین یاخته به وجود آورنده بیکره اجتماع است. رفتار خانواده در چگونگی شکل گیری مناسبات و نظامات مختلف اجتماعی تأثیر به سزایی دارد. در واقع، خانواده و جامعه هر کدام روی یک سکه هستند، چرا که از یک سو، قوانین جامعه بر رفتارهای خانواده مؤثر است و از دیگر سو، رفتارها و واکنش های خانواده بر این قوانین تأثیر می گذارد. برای حفظ، بقا و سلامت این نهاد، جامعه باید کارکردهای مختلف خانواده را شناسایی، کنترل و در نهایت ارضا کند. فقط در این صورت است که می توانیم انتظار داشته باشیم بقای خانواده در جامعه بنیان قوی و پویا داشته باشد. حال، پرسش اساسی این است که چه باید کرد که خانواده بتواند توان اقتصادی خود را حفظ کند و به آینده امیدوار و مصمم باشد، به طوری که در برابر حادث شدن اتفاقات نامنتظره و ناخواسته، مثل مرگ، تا حدی توان برابری و ایستادگی داشته باشد؟ طبیعی است که خانواده پس از بروز مشکلات و وقوع حوادث کمرشکن، به حمایت گری نیرومند نیاز دارد تا با تکیه بر آن بتواند خسارت ها و ضررهای وارده را تا حدودی جبران کند. با توجه به مفهوم و تعریف، بهتر از بیمه تکیه گاهی نخواهد بود. خانواده با آگاهی از وجود بیمه و عملکرد سیستمی آن، هنگام مواجهه با خطر می تواند حجم زیادی از خطر را از خود دور و به بیمه گر منتقل کند: دقیقاً همین جاست که نقش کلیدی بیمه، عملکردها و مزیت های مختلف آن در زمینه اقتصاد خانواده ترسیم می شود.

تاریخچه مختصری از بیمه زندگی

بیمه دریایی نخستین بیمه ای است که مورد قبول محافل بازرگانی قرار گرفت و بیمه

زندگی بعد از آن رواج یافت. اولین قرارداد بیمه عمر که اطلاعات کافی درباره آن در دست است در ژوئن ۱۵۸۳ در مؤسسه بیمه بورس سلطنتی لندن منعقد شد. جریان تنظیم اولین قرارداد بیمه عمر جالب توجه است. در ۱۸ ژوئن همان سال شخصی به نام ویلیام کیبونز در مقابل ۳۸۳ پوند و ۶ شلینگ و ۸ سنت به مدت ۱۲ ماه خود را بیمه عمر کرد. قرارداد بیمه را ۱۶ زیرنویس به طور انفرادی امضا کردند. حق بیمه ۸ درصد کل مبلغ را تشکیل می داد. بیمه گذار در ۲۹ مه ۱۵۸۴ فوت شد و بیمه گران طبق قرارداد موظف بودند که مبلغ بیمه را پرداخت کنند. آنان برای این که از پرداخت سرمایه بیمه عمر سرباز زنند اعلام کردند که قرارداد بیمه قبل از فوت بیمه گذار منقضی شده است. برای اثبات ادعای خود نیز دلیل آوردند که وقتی مدت بیمه یعنی ۱۳ ماه در قرارداد گنجانده شد منظور ۱۲ ماه و ۲۸ روزه بوده و طبق این محاسبه، بیمه گذار پس از انقضای مدت مزبور فوت کرده است و با این استدلال از پرداخت مبلغ بیمه خودداری ورزیدند. به هر حال چون در آن زمان قوانین کامل نبود لذا تشخیص این نیرنگ و این که زیرنویسان باید مبلغ بیمه را پرداخت کنند میسر نبود.

در اوایل کار، بیمه عمر به صورت شرط بندی ۲ نفر بر روی عمر شخص ثالث بود. بسیاری از مردم از قبول آن اجتناب می ورزیدند و اظهار می کردند که این عمل صحیح نیست و انسان نباید آرزوی مرگ کسی را بکند و یا در مقابل مرگ کسی که در نظرش عزیز است پولی دریافت کند. این طرز فکر مانع از آن بود که بیمه زندگی توسعه پیدا کند. در نتیجه، بسیاری از مردم بعد از مرگ نان آور خانواده در وضع ناگواری قرار می گرفتند، زیرا که قادر به تشخیص این مطلب نبودند که مرگ سرپرست خانواده گذشته از خدمات روحی، مسائل مالی برای افراد خانواده فراهم می آورد. به هر حال، بیمه عمر تا اوایل سده نوزده به کندی پیش می رفت. در طول این قرن، دانشمندان با استفاده از علم احتمالات و محاسبات مالی، بیمه عمر را از صورت اولیه خارج و بر پایه محکم علمی استوار کردند.

با آغاز به کار صندوق تعاونی کشیش های کلیسای Persbyterian در سال ۱۷۵۹ و موفقیت های بزرگ آن در سال ۱۸۷۵، بیمه زندگی وارد مرحله جدیدی شد. پس از ۵ سال شرکت های بیمه زندگی در سواحل ایالت های نیویورک و نیوجرسی به تعداد زیاد به وجود آمدند.

در ایران از سال ۱۳۱۵ بیمه عمر به تدریج جریان پیدا کرد و در حال حاضر چهار

شرکت دولتی در این رشته فعالیت کم و بیش مشابهی دارند.

تعریف اقتصاد خانواده

اقتصاد خانواده عبارت است از: تخصیص منابع محدود قابل دست‌رس به مهم‌ترین نیازها و خواسته‌های خانواده. در این تعریف منظور از «منابع»، همان مبادی و راه‌های درآمدی خانواده است که طبیعتاً محدود اما قابل حصول است و نیازها همان مسائل متعددی است که بقا و پایداری شالوده خانواده به ارضای آن‌ها وابسته است و به طور کلی شامل نیازهای اولیه و ثانویه خانواده می‌شود. سرپرست خانواده با در نظر گرفتن درآمد محدود و وجود نیازهای اساسی باید بهترین ترکیب را در میزان هزینه‌ها به وجود آورد و از درآمد حاصل، بهره‌برداری بهینه کند. در این مقاله سعی بر این است که ضرورت پس‌انداز به منزله یک پارامتر مهم از نیازهای اساسی خانواده و در ردیف هزینه‌های ضروری معرفی شود.

دوام و استحکام خانواده

بیمه زندگی یکی از عوامل بسیار لازم در هر اجتماعی است که می‌توان از طریق آن از نظر مادی، مرگ ناآورد خانواده را برای بازماندگان جبران کرد. بیمه زندگی، حفاظت خانواده بیمه‌گذار را تأمین می‌کند، زیرا با مرگ سرپرست خانواده که به قطع درآمد منجر می‌شود خانواده متوفی از لحاظ اقتصادی با مشکلات فراوان روبه‌رو می‌شود که عواقب آن از لحاظ اقتصادی و اجتماعی بسیار ناگوار است. بدون امکانات معیشتی و ارضای تمایلات اولیه و نیازهای اساسی خانواده (مانند مسکن، خوراک، درمان و ...) دوام خانواده تقریباً ناممکن است. تأمین این نیازهای اساسی به عهده سرپرست خانواده (صاحب درآمد) است.

حوادث و اتفاقات همیشه و به طور طبیعی در کمین انسانند و ممکن است روال عادی زندگی را برهم بزنند و در مواردی حتی متلاشی کنند. از سوی دیگر، از آن جا که انسان صاحب فکر و اندیشه است و باید آینده‌نگر و منتظر بروز خطرها و اتفاقات غیرارادی باشد منطقی حکم می‌کند که برای جبران صدمات و لطمات وارده آماده و مهیا باشد و توان خویش را برای مقابله افزایش دهد. داشتن پس‌انداز و برخورداری از بنیه توانمند اقتصادی، تا حد بسیار زیادی یاور خانواده و پاسخگویی مناسب و مطمئنی برای

مواقع استیصال و درماندگی است، حتی پس از مرگ. با پوشش بیمه عمر و پس انداز و با اندوخته‌های بسیار اندک و با توجه به ماهیت این نوع بیمه، شخص از زمان پرداخت اولین قسط حق بیمه، صاحب سرمایه انتخاب شده است. البته سرمایه بیمه، هر قدر هم که زیاد باشد، جبران کننده خسارتی مثل مرگ نیست اما به حق می‌تواند از فروپاشی اساس خانواده جلوگیری کند و این یکی از مهم‌ترین هدف‌های بیمه عمر و پس انداز است.

ایجاد نظم اقتصادی و رفاه خانواده

وجود محیط آرام و بی‌دغدغه یکی از بدیهی‌ترین تمایلات انسان است و همواره بشر سعی داشته است که با فعالیت‌های اقتصادی برای ساختن زندگی بهتر، کوشش خویش را به کار گیرد. بیمه عمر و پس انداز با توجه به ویژگی‌های خاص خود می‌تواند تا حدود زیادی متضمن به وجود آمدن آرامش و راحتی خیال خانواده در حال و آینده باشد.

همان طور که می‌دانیم هر خانواده در یک مقطع مشخص، مثلاً در هر ماه، یک میانگین درآمد و هزینه مشخص دارد. به طور طبیعی، هزینه‌های هر خانواده اولویت‌هایی دارد که عبارتند از: هزینه‌های ضروری، نیمه ضروری و غیرضروری. هزینه‌های غیر ضروری و تا حدودی نیمه‌ضروری اغلب به شکل سرمایه‌های غیرمتحرک و نازا ظاهر می‌شوند. برای مثال، تعویض ماشین، فرش، رنگ منزل، خرید وسایل غیرضروری و جز آن. به نظر می‌رسد چنانچه این نوع بیمه با توجه به دارا بودن خاصیت پس‌اندازی، به خوبی معرفی و دقیقاً شناسایی شود و خانواده بدانند که با پرداخت‌های بسیار اندک امروز صاحب سرمایه‌ای بزرگ در فردا خواهد شد، قسمتی از درآمد خویش را به سمت این نوع بیمه سوق خواهد داد. هنگامی که اطمینان حاصل شود که حتی پس از مرگ، وارثان از ثمره این نوع بیمه مستفیع می‌شوند، شاید از هزینه‌های ضروری نیز بکاهند و با استقبال از فردایی بهتر و روشن‌تر و در صورت لزوم تلاش بیشتر و صرفه‌جویی در مصرف، به این امر خطیر مبادرت ورزند.

سخن دیگر این است که یکی از مهم‌ترین آفات خانواده، نگرش ابهام آمیز اعضا به آینده از نظر مالی است. نگرانی در مورد فقدان استقلال مالی در آینده، مصدر بسیاری از نابسامانی‌های اجتماعی، به ویژه افراد جوان خانواده است. اگر فرد بداند که خطرهای احتمالی تهدید کننده‌اش قابل انتقال است و اگر بداند که پس‌اندازهایش در آینده به

سرمایه‌ای درخور توجه تبدیل می‌شود و دستخوش آفات اقتصادی و مالی نخواهد شد، و خود بدون اتکا به کسی صاحب سرمایه‌ای در آینده خواهد بود، تا حد امکان سعی می‌کند که در مقطع فعلی بیشتر تلاش کند و گام‌های مؤثرتر و مطمئن‌تری بردارد.

مقایسه‌ای بین تشکیل سرمایه در بیمه عمر و پس‌انداز با سیستم بانکی
تا این جا گفتیم که پس‌انداز نقش کلیدی در دوام و رفاه خانواده دارد و علاوه بر آن که باعث اطمینان خاطر است، در مواقع اضطراری پاسخگوی نیازها خواهد بود. از آن جا که درآمد خانواده محدود و تشکیل پس‌انداز با توجه به هزینه‌های روزمره کاری نسبتاً مشکل است باید پس‌اندازی مورد توجه خانوارها قرار گیرد که در هر مقطع که نیاز باشد قابل دست‌رس و سودآور باشد. بنابر این، بحث مقایسه برای اطلاع خانواده‌ها و انتخاب نوع پس‌انداز و تأثیر آن بر درآمد خانواده و در نهایت بر ثروت خانواده ضروری و مفید به نظر می‌رسد.

در ساختار بیمه عمر و پس‌انداز، چگونگی تشکیل سرمایه، حجم سود حاصل، مدت و نحوه استفاده از اندوخته به وجود آمده با آنچه در سیستم بانکی مرسوم است اختلاف ریشه‌ای دارد. برای روشن شدن این اختلاف لازم است که در مورد نحوه تشکیل سرمایه در بیمه عمر و پس‌انداز و سپرده‌گذاری در بانک (که بیشترین سود را به افراد می‌پردازد) مقایسه‌ای به عمل آید.

الف) در سیستم بانکی، سپرده‌گذار باید اصل سپرده را به طور دفعی و یکجا به بانک بسپارد که این موضوع برای بسیاری از افراد و خانواده‌ها ناممکن است، ولی در بیمه عمر و پس‌انداز انتخاب حجم سرمایه به عهده بیمه‌گذار است که اندک اندک شکل می‌گیرد. شاید بتوان گفت که این مهم‌ترین مزیت بیمه عمر و پس‌انداز است. بیمه‌گذار با پرداخت اولین قسط حق بیمه، در صورت فوت عملاً صاحب سرمایه انتخاب شده است و در صورت حیات، در پایان مدت بیمه کل سرمایه یکجا به وی مسترد می‌شود. هدف از سپرده‌گذاری در سیستم بانکی، کسب سود از طریق سرمایه‌گذاری‌های بانک است و سودآور بودن سپرده منوط به زمان بیشتر. یعنی، هرچه زمان سپرده‌گذاری بیشتر باشد (حداکثر ۵ سال) سود هم بیشتر است؛ اما در بیمه عمر و پس‌انداز مدت بیمه، اختیاری و میزان حق بیمه براساس توان اقتصادی خانواده تعیین می‌شود. با توجه به همین حق بیمه است که میزان سرمایه و حجم سود آن در مدت تعیین شده مشخص خواهد شد.

ب) شرکت‌های بیمه برای مبارزه با تورم، جلوگیری از کاهش سرمایه و جلب اطمینان بیمه‌گذاران خود، آنان را در منافع حاصل از سرمایه‌گذاری ذخایر از محل حق بیمه‌ها سهم و این منافع را به حساب هر یک از بیمه‌گذاران منظور می‌کنند و از این محل، سرمایه بیمه آنان را افزایش می‌دهند. شرکت‌های بیمه با این روش از بیمه‌گذاران خود حمایت می‌کنند، در صورتی که این امر در سیستم بانکی امکان‌پذیر نیست.

پ) در بیمه عمر و پس‌انداز، بیمه‌گذار می‌تواند از تسهیلات مربوط به این نوع بیمه استفاده کند. برای مثال، براساس آن می‌تواند از محل اندوخته، بیمه‌نامه را بازخرد، یا از محل بازخريد از تسهیلات مربوط به وام بیمه‌نامه استفاده کند، بی‌آن که بیمه‌نامه ابطال شود. اما در سیستم بانکی، سپرده‌گذار تا آخرین روز تعهد شده به غیر از سود حاصل خویش حق استفاده از اصل سپرده را ندارد. اگر هم مبلغ سپرده را در اختیار بگیرد سودی به وی تعلق نخواهد گرفت و در مواردی قسمتی از سود پرداخت شده هم با توجه به مدت برگشت می‌شود.

بنابر این می‌توان استنباط کرد که بیمه عمر و پس‌انداز تا حد زیادی پاسخگویی نیازهای ضروری خانواده در مواقع لزوم است و خانواده‌ها با تعیین و پرداخت حق بیمه می‌توانند از چتر حمایتی این بیمه بهره‌کامل ببرند.

اطلاعات و آمار در زمینه فعالیت‌های انجام‌گرفته در شرکت سهامی بیمه آسیا

شرکت سهامی بیمه آسیا در سال ۱۳۷۳ مطالعات خود را برای بازنگری در محاسبات و عرضه بیمه‌نامه‌های عمر و پس‌انداز با طرح جدید آغاز کرد و در نهایت، در اسفند ماه همان سال، طرح مذکور آماده ارائه شد. نخستین بیمه‌نامه با سرمایه ۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال و در تاریخ ۱۳۷۳/۱۲/۱۰ صادر شد و تا تاریخ ۱۳۷۷/۷/۳۱ با گذشت مدت کمتر از ۴ سال از شروع طرح، تعداد بیمه‌نامه‌های صادره به بیش از ۱۰۰,۰۰۰ مورد رسید. برای ساده‌سازی طرح و عرضه آن به طور گسترده، تمهیداتی به شرح زیر انجام گرفت:

الف) با توجه به حجم محاسبات مربوط به این نوع بیمه‌نامه و لزوم حفظ اطلاعات برای مدت طولانی، صدور بیمه‌نامه با استفاده از سیستم ماشینی صورت می‌پذیرد. از این طریق، نه تنها امکان صدور آن در حجم زیاد فراهم گشته بلکه نگهداری اطلاعات نیز به سادگی امکان‌پذیر و دستیابی به ذخایر ریاضی بیمه‌نامه و سایر اطلاعات مربوط به آن تسهیل شده است.

ب) بیمه شدگان فقط در ۸ گروه سنی از ۱۵ تا ۶۵ سال طبقه‌بندی شده‌اند و مدت بیمه‌نامه به ۵، ۱۰، ۱۵ و ۲۰ سال محدود شده است. برای محاسبه حق بیمه، فقط ۴ جدول با توجه به اطلاعات مذکور تهیه شده لذا محاسبه حق بیمه برای هر فرد به راحتی امکان‌پذیر است.

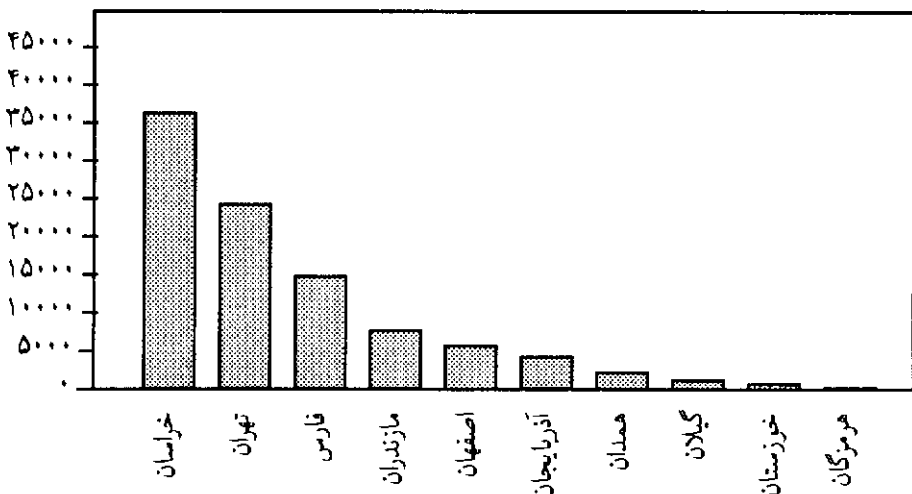
پ) تشریفات مربوط به آزمایش‌های پزشکی در حداقل زمان ممکن صورت می‌پذیرد.

برای تحلیل و بررسی نتایج حاصل از اجرای طرح، می‌توان تعداد بیمه‌نامه‌های صادره را با توجه به عوامل مختلف به شرح جدول‌ها و نمودارهای ارائه شده طبقه‌بندی کرد.

جدول ۱. تعداد بیمه‌نامه‌ها و توزیع آن در مناطق مختلف جغرافیایی

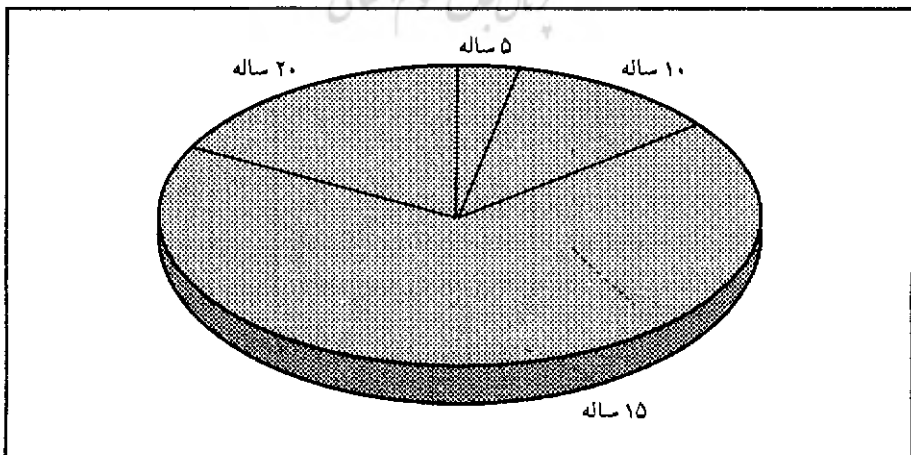
منطقه	تعداد بیمه‌نامه	درصد از تولید
(۵) خراسان	۳۸۴۹۸	۳۶/۵
(۱) تهران	۲۵۸۳۳	۲۴/۵
(۸) فارس	۱۶۵۳۰	۱۵
(۲) مازندران	۸۲۸۸	۸
(۷) اصفهان	۶۳۹۲	۶
(۴) آذربایجان	۴۹۳۲	۴/۵
(۳) همدان	۲۷۸۶	۲/۵
(۶) گیلان	۱۴۷۸	۱/۵
(۱۰) خوزستان	۷۴۷	۱
(۹) هرمزگان و کرمان	۲۰۵	۰/۵
جمع کل	۱۰۵۶۸۹	۱۰۰

با توجه به جدول شماره ۲ مشخص است که بیش از ۶۸ درصد از بیمه‌نامه‌ها با مدت ۱۵ سال به فروش رفته است؛ هم‌چنین، روند فروش بیمه‌نامه ۲۰ ساله نیز رو به افزایش است و بیان‌گر این مسأله که میزان حق بیمه در تصمیم‌گیری بیمه‌گذاران مؤثر بوده و خانواده‌ها علاوه بر موضوع پس‌اندازی بودن بیمه‌نامه، برای قسمت پوشش بیمه‌ای آن نیز اهمیت لازم را قایل شده‌اند. هم‌چنین، مدت بیمه‌نامه‌ها در تصمیم‌گیری شرکت بیمه برای سرمایه‌گذاری از محل منابع مالی این بیمه‌نامه‌ها مؤثر است.



جدول ۲. طبقه‌بندی بیمه‌نامه‌ها بر اساس مدت بیمه‌نامه

مدت بیمه‌نامه	۵	۱۰	۱۵	۲۰	جمع
تعداد	۲۷۵۲	۱۲۹۴۷	۷۱۶۸۶	۱۸۳۰۴	۱۰۵۶۸۹
درصد نسبت به کل	۲/۵	۱۲	۶۸	۱۷/۵	۱۰۰

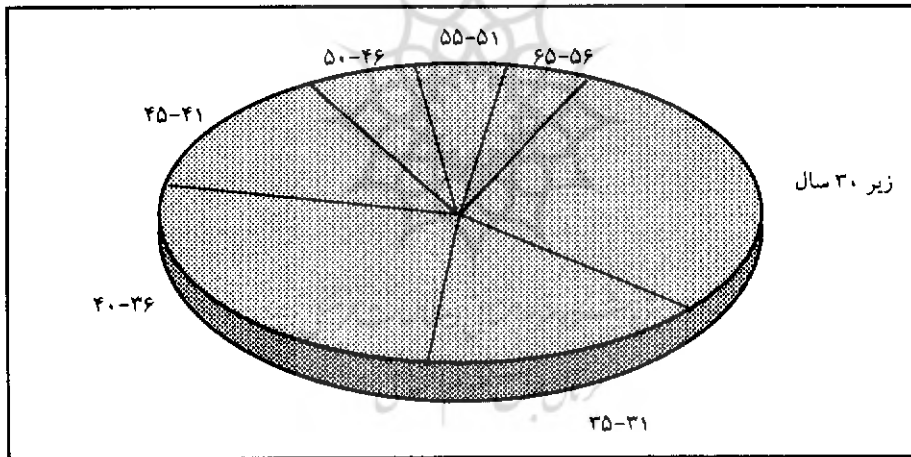


جدول شماره ۳ گویای این مطلب است که بیش از ۷۷ درصد از کل بیمه‌شدگان را افراد کمتر از ۴۰ سال تشکیل داده‌اند. این گروه از افراد بیشتر به قصد پس‌انداز بیمه‌نامه خریداری می‌کنند، در صورتی که انگیزه افراد در سنین بالاتر، بیشتر تأمین بوده است.

جدول ۳. طبقه‌بندی بیمه‌نامه‌ها بر اساس ترکیب سنی بیمه‌شدگان

سن	زیر ۳۰ سال	۳۵-۳۱	۴۰-۳۶	۴۵-۴۱	۵۰-۴۶	۵۵-۵۱	۶۵-۵۶	جمع کل
تعداد	۳۶۱۹۶	۲۲۸۳۰	۲۰۳۳۶	۱۳۴۷۴	۶۶۰۰	۲۵۷۴	۶۷۹	۱۰۵۶۸۹
درصد	۳۷	۲۱/۵	۱۹	۱۳	۶	۲/۵	۱	۱۰۰

نمودار ۳



آمار خسارت این بیمه‌نامه تا تاریخ ۱۳۷۷/۷/۳۱ بالغ بر ۴۵ مورد فوت بوده که از این تعداد ۲۰ مورد، فوت ناشی از بیماری و ۲۵ مورد، فوت ناشی از حادثه بوده است. خسارت‌های پرداختی مربوط به بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز و بیمه تکمیلی فوت بر اثر حادثه، جمعاً ۱,۱۲۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال است. همچنین، تعداد ۷ فقره خسارت معوق با سرمایه مجموع ۲۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال در دست بررسی است. آمار خسارت پرداختی در این رشته نیز گویای این مطلب است که امید به زندگی ترکیب بیمه‌شدگان زیاد و نسبت کل خسارت‌ها به کل حق بیمه دریافتی ناچیز است.

نتیجه گیری و پیشنهادها

در بیمه نامه عمر و پس انداز، ترتیبی اتخاذ شده است که براساس آن بیمه شده با پرداخت اقساط حق بیمه، نه تنها در طول مدت مقرر تحت پوشش بیمه عمر است بلکه در پایان مدت نیز می تواند با دریافت سرمایه یکجا، نیازهای ضروری خویش را برطرف سازد. تحمل بسیاری از خسارت های اقتصادی ناشی از مرگ و میر، حادثه و از کارافتادگی، معمولاً از حیطة قدرت و ظرفیت مالی اکثر خانواده ها خارج است. عملی که بیمه عمر و پس انداز انجام می دهد این است که خسارت های احتمالی اقتصادی خانواده را از قبل شناسایی می کند و درصدد مقابله با آن بر می آید. بسیاری از مردم بعد از مرگ نان آور خانواده در وضع ناگواری قرار می گیرند. بیمه عمر و پس انداز یکی از عوامل بسیار ضروری و مورد نیاز هر اجتماعی است که به کمک آن می توان تا حدود زیادی از نظر مادی، مرگ سرپرست خانواده را برای بازماندگان جبران کرد.

سخن آخر این که، با یک نگاه کلی به مجموعه بیمه و با قضاوت بی طرفانه باید گفت که با وجود استعداد های سرشار و بالقوه و پتانسیل های فراوانی که این صنعت در کشور دارد، مورد غفلت و بی اعتنائی قرار گرفته است و بسیاری از خانواده ها نه تنها بیمه عمر و پس انداز را نمی شناسند بلکه از وجود آن نیز بی خبرند. اقتصاد کشور در اوضاع فعلی به شدت نیازمند فعالیت های پولی و مالی در جهت کاهش تورم و افزایش درآمد به منظور پیشبرد هدف های نظام است. از آن جا که بیمه ماهیتاً می تواند بازاری با درآمد سرشار، دائمی و برخوردار از پشتوانه مردمی برای دولت بیافریند و این درآمد در نهایت در جهت سیاست های نظام اقتصادی، به افزایش سطح رفاه خانواده ها منجر می شود، معرفی و شناساندن بیمه به مردم و خانواده ها در چارچوب یک برنامه تبلیغی منسجم، گسترده و پی گیر، یک ضرورت اجتماعی و یک امر مهم و اجتناب ناپذیر است و توجه بیشتر مسؤلان را می طلبد.

در پایان، پیشنهادهایی نیز برای توسعه بیمه عمر و پس انداز ارائه می شود:

۱. نشر کاتالوگ ها و بروشورهای تبلیغاتی و ارائه آن در سطح گسترده در مدارس و دانشگاه ها
۲. نصب تابلوها و پوسترهای تبلیغاتی در اماکن مختلف
۳. برگزاری مسابقاتی در مورد مفاهیم بیمه ای در رسانه ها
۴. آگهی های تبلیغاتی و میان پرده ای و برنامه های آموزشی در صدا و سیما

۵. تشویق شبکه فروش نمایندگی به عرضه این نوع بیمه‌نامه و حمایت شرکت‌های بیمه از نمایندگان موفق در این رشته با دادن جوایز
۶. استخدام بازاریاب (خارج از ضوابط جذب نمایندگی‌ها) که فقط در زمینه عرضه بیمه‌های عمر و پس‌انداز فعالیت داشته باشد
۷. ارائه تسهیلات خاص برای بیمه‌گذاران عمر و پس‌انداز به ویژه در هنگام بروز خسارت
۸. تنوع بخشیدن به طرح‌های مختلف بیمه‌ای و الحاقیه‌های تبعی آن با توجه به نیاز بیمه‌گذاران و هم‌چنین فراهم آوردن شرایطی برای صدور بیمه‌نامه‌های گروهی عمر و پس‌انداز. ■

