



## شناسایی عوامل موثر بر بیمه عمر و پس انداز در شرکت های بیمه ای آسیا و پاسارگارد

وحید نصراللهی

### چکیده

تحقیق حاضر با هدف شناسایی عوامل موثر بر بیمه عمر و پس انداز در شرکت های بیمه ای آسیا و پاسارگارد با روش توصیفی از نوع پیمایشی انجام شد. جامعه آماری شامل مشتریان دارای قرارداد با بیمه عمر و پس انداز شرکت بیمه آسیا و پاسارگاد تهران بود. به منظور تعیین حجم نمونه با استفاده از فرمول کوکران تعداد ۰۶ نفر بدست آمد. پرسشنامه این تحقیق بر اساس شاخص های پشتوانه خطر، پس انداز، بازپرداخت، تأمین مالی، تسهیلات و سوددهی با ۱۸ سوال مطرح شده و با توجه به تمایل محقق برای بررسی رابطه بین متغیرهای مورد ادعا با در نظر گرفتن دیدگاه ها و نظرات تخصصی استادان متخصص بصورت طیف ۵ گزینه ای لیکرت طراحی و مورد استفاده قرار گرفته است. پایایی ابزار از طریق آلفای کرونباخ محاسبه شد و مقدار ۰/۸۹ بدست آمد. برای تحلیل توصیفی داده های جمع آوری شده از انواع شاخص های آماری از جمله فراوانی، درصد فراوانی، انواع جداول و نمودارها استفاده شد. به منظور تجزیه و تحلیل استنباطی داده های ابتدا به منظور بررسی نرمال بودن داده های جمع آوری شده از آزمون کولموگروف-اسمینروف (KS) استفاده گردید. برای بررسی فرضیه ها از آزمون ویلکاکسون استفاده شد. نتایج نشان داد که متغیرهای مورد مطالعه شامل پشتوانه خطر، پس انداز، بازپرداخت، تأمین مالی، تسهیلات و سوددهی تأثیر معنی داری بر بیمه های عمر و پس انداز دارد.

**واژگان کلیدی:** بیمه عمر، پس انداز، شرکت بیمه ای آسیا، شرکت بیمه ای آسیا، پاسارگارد.

## مقدمه

صنعت بیمه یکی از صنایع حیاتی و اساسی در اقتصاد کشورها است. این صنعت تأمین مالی و ایجاد اطمینان برای افراد و شرکت‌ها را فراهم می‌کند. در شرایط فعلی کشور، صنعت بیمه با چالش‌ها و فرصت‌های متنوعی روبرو است. از جمله معیارهای مهم در این صنعت، شاخص هر فیندال-هرشمن برای برآورد تمرکز و سهم بنگاه‌های مختلف از بازار، بازدهی گروه‌ها، ضریب خسارت شرکت‌ها، و مقایسه سود عملیاتی و سود خالص است. صنعت نه تنها در زمینه سلامت، بلکه در حوزه‌های دیگر نیز نقش مهمی دارد، بیمه‌گران با دانش خود، میزان حق بیمه را به خوبی تعیین می‌کنند. این صنعت نه تنها به افراد امنیت و آسایش فکری می‌دهد، بلکه در رشد و بالندگی اقتصاد کشور نیز نقش بسیار مهمی دارد (الماسی و همکاران، ۱۴۰۳). صنعت بیمه یکی از دستاوردهای خالقانه بشر به منظور مقابله با رخدادهای ناگوار است؛ زیرا افراد در هر موقعیت اقتصادی و اجتماعی همواره در معرض حوادث و مشکلات گوناگونی قرار دارند که وقوع آنها میتواند آسایش و آرامش زندگی آنها و خانواده‌شان را به خطر اندازد. گذشته از حوادثی که جان و مال انسان را تهدید میکند، در این راستا، بیمه یکی از راهکارهای پیش روی انسانهای عاقل جهت روبرویی با خطرهای و مشکلات اقتصادی است که ضمن کمک به تأمین آتیه و ارتقای سطح زندگی آنها، بستر ساز رشد و توسعه اقتصادی جوامع در سطح کالن میشود (مهر دوست و همکاران، ۱۴۰۲). تحولات عصر جدید و بزرگی صنعت بیمه کشور، ضرورت و اهمیت شناسایی و ارزیابی فرصت‌های نوآورانه در این صنعت را دوچندان نموده است (موسوی و همکاران، ۱۴۰۲). صنعت بیمه کشور به شدت رقابتی شده و این ایجاب میکند ساختار سازمانی و منابع شرکتهای بیمه به سمت ارزش‌آفرینی حرکت کنند تا بتوانند به بهترین نحو از فرصت‌های موجود در جهت جذب مشتریان استفاده کنند. در غیر این صورت، به مرور زمان از ذهن مشتریان خارج شده و از صحنه رقابت حذف می‌گردند (بشخور، ۱۴۰۱). بیمه عقدی است که طی آن خطر قریب‌الوقوعی که ممکن است برای دارائی، فعالیت یا جان فردی پیش آید را به شرکت بیمه منتقل می‌کند تا طی آن زیان مادی ناشی از خطر را جبران نماید. (کریمی، ۱۳۹۲).

یکی از خدماتی که سازمان‌های بیمه‌ای در ایران ارائه می‌دهند، بیمه عمر و پس‌انداز است (مومنی و همکاران، ۱۳۹۲). بیمه زندگی (عمر)، قراردادی دو طرفه است که به موجب آن یکی از طرفین تعهد می‌کند که در ازای دریافت وجه یا وجوهی از طرف دیگر سرمایه‌ای را یکجا یا به اقساط در صورت زندگی یا فوت شخص معینی بپردازد. فوت شخص یا حیات شخص در یک زمان معین، خطری است که در این نوع بیمه تضمین می‌شود. بنابراین موضوع تعهد بیمه‌گر، شخص بیمه شده است. میزان تعهد بیمه‌گر، یعنی مبلغ بیمه شده، ارتباطی با غرامت ناشی از بروز واقعه بیمه شده ندارد و به پیشنهاد بیمه‌گذار تعیین می‌شود (حسن زاده و کاظم نژاد، ۱۳۸۹). بیمه عمر و پس‌انداز یک ابزار مالی حیاتی است که از افراد و خانواده‌هایشان محافظت و امنیت مالی را فراهم می‌کند. این به عنوان یک سرمایه‌گذاری بلند مدت با مزایای مختلف، از جمله پوشش بیماری‌های خاص، مرگ طبیعی یا تصادفی، ناتوانی و غیره عمل می‌کند. بیمه عمر و پس‌انداز نه تنها در مواقع ضروری حمایت مالی می‌کند، بلکه به عنوان وسیله‌ای برای پس‌انداز و سرمایه‌گذاری برای آینده عمل می‌کند. اهمیت بیمه عمر و پس‌انداز در توانایی آن در ارائه یک شبکه ایمنی برای عزیزان، تضمین ثبات مالی و آرامش خاطر در مواجهه با حوادث غیرمنتظره است. علاوه بر این، بیمه عمر را می‌توان با نیازهای فردی و اهداف مالی تنظیم کرد و طیف وسیعی از گزینه‌ها را برای پوشش و سرمایه‌گذاری ارائه کرد که می‌تواند با شرایط و ترجیحات مختلف مطابقت داشته باشد (رومان و همکاران<sup>۱</sup>، ۲۰۲۴). بیمه عمر و پس‌انداز اهمیت بسیاری در زندگی افراد دارد. این نوع بیمه، علاوه بر ارائه پوشش‌های مختلفی از جمله پوشش فوت طبیعی و حادثه، هزینه‌های پزشکی، بیماری‌های خاص، نقص عضو، و از کار افتادگی، به افراد امکان می‌دهد تا از مزایای سرمایه‌گذاری و بازنشستگی نیز بهره‌مند شوند. این بیمه، به عنوان یک

<sup>1</sup> . Roman et al

روش سرمایه گذاری کارآمد در ایجاد آینده مطلوب شناخته می شود و نشان دهنده مسئولیت پذیری افراد در خانواده نیز محسوب می شود. از دیگر اهمیت های بیمه عمر و پس انداز می توان به امکاناتی مانند امکان برداشت از اندوخته، دریافت وام، و انتخاب روش پرداخت حق بیمه اشاره کرد. این بیمه، با ارائه این امکانات، افراد را در تامین آینده مالی خود و خانواده شان در مواقع اضطراری و نیازمندی های مختلف، حمایت می کند (قربانی و مصلح، ۱۴۰۰). عوامل موثر بر بیمه عمر و پس انداز در ایران با تاکید بر عوامل کمی درون و برون شبهه ای است که در بازار بیمه عمر ایران به وجود می آید. این عوامل شامل سهم قابل توجه از درآمد خود را به آن اختصاص می دهند، گسترش بیمه عمر از شکاف طبقاتی و فقر جلوگیری می کند، مانع سقوط مالی یک خانواده می شود، و تورم بالا سبب می شود که خرید بیمه عمر جذاب بودن خود را به لحاظ بالا رفتن هزینه زندگی از دست بدهد (احمدی و همکاران، ۱۴۰۰).

### پیشینه پژوهش

محمدزاده و همکاران (۱۴۰۳) در پژوهشی با عنوان اثر میزان پذیرش ریسک مالی بر خرید بیمه نامه های عمر به این نتیجه دست یافتند که نتایج تحقیق نشان داد که تاثیر ریسک مالی بر بیمه عمر زمانی و بیمه عمر پس انداز در سطح اطمینان ۹۵ درصد، معنادار است. میزان تاثیر ریسک مالی بر استفاده از بیمه عمر زمانی برابر با ۰/۵۲۹ بدست آمد. با توجه به اینکه سطح معناداری می توان با اطمینان ۹۵ درصد بیان نمود، ریسک مالی بر استفاده از بیمه عمر زمانی، تاثیری مثبت و معناداری دارد. همچنین میزان تاثیر ریسک مالی بر استفاده از بیمه عمر پس انداز برابر با ۰/۴۶۴ بدست آمد. که می توان با اطمینان ۹۵ درصد بیان نمود، ریسک مالی بر استفاده از بیمه عمر پس انداز، تاثیری مثبت و معنادار است.

رضایی و همکاران (۱۴۰۳) در پژوهشی با عنوان شناسایی عوامل اثر گذار بر ارزش آفرینی برند در صنعت بیمه با تاکید بر سرمایه گذاری بروی بیمه عمر می باشد. پژوهش حاضر با رویکردی بنیادی بوده و به دنبال ارائه مدلی مفهومی برای تبیین مفهوم ارزش آفرینی برند در صنعت بیمه با تاکید بر بیمه عمر می باشد و پژوهشگر از رویکرد آمیخته استفاده کرده است. به این ترتیب که در بخش کیفی از استراتژی نظریه داده بنیاد و مشتمل بر کدگذاری باز، محوری، انتخابی به منظور دستیابی به مدل الگوی پژوهش بهره برده است. براساس نتایج به دست آمده از به کارگیری استراتژی نظریه داده بنیاد، به منظور بررسی ابعاد و مؤلفه های کلیدی، الگوی ارزش آفرینی برند در صنعت بیمه با تاکید بر بیمه عمر در مجموع شش بُعد اصلی همراه با مؤلفه های متناسب هر یک از آنها شناسایی شد. بُعد نخست که «ارزش آفرینی برند» بر اساس الگوی داده بنیاد، به عنوان پدیده یا مقوله محوری در نظر گرفته شده و برای این مقوله پنج مقوله کلیدی شامل اعتماد به برند، تصویر برند، کیفیت ادراک شده برند، شفافیت برند، پای ش خواسته های جدید مشخص شده است. بُعد دوم «راهبرد» نام دارد که بر این اساس، باید شرایط و زمینهای سازمانی مهیا شود تا بستری الزم در این زمینه فراهم شود و در این پژوهش از چهار مؤلفه کلیدی، شامل ایجاد تجربه مثبت از داشتن بیمه عمر، تضمین بهموقع خسارت، کاهش فرآیند دریافت بیمه عمر، بیمه عمر متصل به سهام تشکیل شده است. بُعد سوم «شرایط علی» است که بر اساس الگوی داده بنیاد، از چهار مؤلفه شامل شناخت مشتریان از بیمه عمر، منحصر به فرد بودن بیمه عمر، مدیریت صحیح مدیران بی مه، پایش رقبای بازار تشکیل میشود. بعد چهارم شرایط زمینهای است و شامل شهرت شرکت بیمه، اعتماد مشتری، علم ژنتیک و نسبت توانگری می شود. بُعد پنجم مدل پژوهش که «پیامد» نام دارد و شامل پنج مؤلفه شامل، خری د مجدد بیمه عمر، باورپذیری برند بیمه، رابطه بلندمدت، افزایش تبلیغات بیمه عمر، وفاداری به خرید بیشتر، تالش برای ایجاد وابستگی به شرکت بیمه عمر هست. همچنین محقق در این پژوهش به هنگام مصاحبه با محققین به شناسایی عواملی پرداخت که از آنها به عنوان متغیر مداخله گر یاد کرده و شامل تعهدات بیمه گران در بیمه عمر، بیمه اتکایی، ریسک ب یهگذاران، بیان فواید مالی بیمه عمر می شود.

احمدی و همکاران (۱۴۰۰) پژوهشی با عنوان بررسی عوامل موثر بر تقاضای بیمه عمر شرکت‌های بیمه‌ای در ایران انجام دادند. در این راستا هشت عامل شامل چهار عامل کمی درون سازمانی (تعداد شعب و نمایندگان، توانگری مالی، متوسط نرخ حق بیمه و خسارت پرداختی) و چهار عامل کمی برون سازمانی (تولید ناخالص داخلی، متوسط نرخ بهره، نرخ تورم، و بازده بازار سهام) شناسایی و تاثیر آنها بر تقاضای بیمه عمر شرکت‌های بیمه‌ای با استفاده از مدل رگرسیون چندمتغیره بررسی شده است. این مدل رگرسیونی با استفاده از اطلاعات ۲۰ شرکت بیمه طی سال‌های ۱۳۸۹ الی ۱۳۹۵ به روش داده‌های تابلویی با اثرات ثابت برآورد شد. نتایج برآورد مدل بیانگر آن است که از بین عوامل کمی درون سازمانی تمامی عوامل به جزء تعداد شعب و نمایندگان تاثیر معنی‌دار بر تقاضای بیمه عمر شرکت‌های بیمه‌ای دارد، بدین ترتیب که خسارت پرداختی و توانگری مالی تاثیر مثبت و متوسط نرخ حق بیمه اثری منفی بر تقاضای بیمه عمر شرکت‌های بیمه‌ای دارند. علاوه بر این، تمامی عوامل کمی برون سازمانی تاثیر معنی‌داری بر تقاضای بیمه عمر شرکت‌ها داشته‌اند، بدین ترتیب که تولید ناخالص داخلی تاثیر مثبت و متغیرهای نرخ بهره، نرخ تورم و نرخ بازده بازار سهام اثر منفی بر تقاضای بیمه عمر شرکت‌های بیمه‌ای دارند.

شاه<sup>۱</sup> (۲۰۲۲) در پایان نامه خود با عنوان عوامل تعیین کننده اولویت مصرف کننده برای محصولات بیمه عمر در گجرات به این نتیجه دست یافت که در سطح شهر در سواد مالی، انگیزه های پس انداز، سواد بیمه ای و محصول تفاوت وجود دارد. اولویت ها. وضعیت تاهل، شغل، درآمد ماهانه و تغییرات مورد انتظار در درآمد باعث تفاوت عمده در سواد مالی و سواد بیمه شده است. مشخص شد که سواد مالی با سواد مالی متفاوت است. عوامل عمده موثر بر در نظر گرفتن بیمه عمر عبارت بودند از: فرزند و والدین آرزوها، ایجاد قابلیت، کنترل اقتصادی، آسایش و ایجاد اعتبار. بیمه عمر به مرحله چرخه عمر، نیاز درک شده به حفاظت و درک ریسک و کوتاهی در شرایط نامطلوب. بیمه عمر دست به دست می شود. به جای منطق مالی، با ورودی روانی همراه است. در نظر گرفتن زندگی بیمه به عنوان تابعی از خود ارزیابی در نظر گرفته می شود.

نومی و سبیر<sup>۲</sup> (۲۰۲۰) در پژوهشی با عنوان بررسی عوامل قصد خرید مصرف کنندگان نسبت به بیمه عمر در بنگلادش به این نتیجه دست یافت که نگرش، هنجارهای ذهنی، انگیزه های ریسک گریزی، انگیزه های پس انداز و سواد مالی تأثیر مثبت معناداری بر قصد خرید مصرف کننده نسبت به بیمه عمر دارند. علاوه بر این، دینداری تأثیر منفی بر قصد خرید دارد. علاوه بر این، انگیزه های پس انداز به عنوان میانجی در رابطه بین انگیزه های ریسک گریزی و قصد خرید و همچنین بین سواد مالی و قصد خرید یافت شد. از آنجایی که مشخص شد نگرش و هنجارهای ذهنی بیشترین تأثیر را بر قصد خرید دارند، این مطالعه حاکی از آن است که بازاریابان باید بر تصویر شرکت، شهرت و اعتبار نمایندگان، همراه با سایر افراد مهمی که اغلب قبل از انجام هرگونه مالی به آنها مراجعه می‌کنیم، تأکید کنند. تصمیم گیری در نهایت، این مطالعه پس از افشای چندین محدودیت، مسیریابی را برای تحقیقات بیشتر ارائه کرد.

(۲۰۱۶) در پژوهش خود با عنوان عوامل تقاضا برای زندگی بیمه و سپرده های پس انداز در کره و ژاپن به این نتیجه دست یافتند که نشان داد که تقاضا برای بیمه کشش بیشتری نسبت به سپرده های پس انداز هر دو کره و ژاپن. کشش تقاضای بیمه پاسخ به نرخ ارز و نرخ بهره در بلندمدت کره ها بالا است.

ونزیا<sup>۳</sup> (۱۹۹۱) مقاله ای با عنوان ترتیبات پیوندی بیمه عمر و پس انداز: یک منطق اقتصادی انجام داد. هدف اصلی این مقاله ارائه یک منطق اقتصادی برای این عمل گسترده است. فرض بر این است که عدم تقارن اطلاعاتی بین بیمه‌گذاران و بیمه‌شده‌ها وجود

1. Shah

2. Nomi & Sabbir

3. Venezia

دارد، جایی که بیمه‌گذاران احتمال فوت خود را بهتر می‌دانند و از این رو انتخاب نامطلوب ممکن است باعث شکست بازار شود. برای غلبه بر این مشکل، یک قرارداد چند دوره ای (برای اهداف نمایش از مدل سه دوره ای استفاده می‌شود) و یک قرارداد تک دوره ای ارائه می‌شود. قرارداد چند دوره ای یک عنصر پس انداز را مشخص می‌کند که اگر بیمه شده در پایان دوره دوم زندگی کند، ممکن است به تشخیص خود بیمه شده دریافت کند. نشان داده شده است که با انتخاب صحیح عنصر پس انداز و بازدهی این عنصر، بیمه‌گذاران می‌توانند بیمه‌گذاران را به انتخاب خود ترغیب کنند. بیمه شدگانی که احتمال فوت کمتری دارند، قرارداد چند دوره ای را انتخاب می‌کنند، در حالی که بیمه شدگان با نرخ مرگ و میر بالاتر، قراردادهای متوالی تک دوره ای را انتخاب می‌کنند. بنابراین نشان داده می‌شود که ترتیبات پیوندی پس انداز و بیمه ممکن است به حل مشکل انتخاب نامطلوب کمک کند و از این رو یک منطق اقتصادی برای وجود آنها ارائه می‌شود.

### روش

تحقیق حاضر بر اساس چگونگی بدست آوردن داده‌های مورد نیاز، توصیفی (غیر آزمایشی) و از نوع پیمایشی می‌باشد. جامعه آماری شامل مشتریان بیمه عمر و پس انداز شرکت بیمه آسیا و پاسارگاد خواهند بود که قرار داد با شرکت دارا می‌باشند. به منظور تعیین حجم نمونه با استفاده از فرمول کوکران با در نظر گرفتن تعداد کل مشتریان بیمه عمر و پس انداز در شعب دو شرکت در تهران با در نظر گرفتن ضریب اطمینان ۹۵٪ مقدار حجم نمونه برابر ۹۶ نفر بود. پرسشنامه این تحقیق بر اساس شاخص‌های پشتوانه خطر، پس انداز، بازپرداخت، تامین مالی، تسهیلات و سوددهی و با ۱۸ سوال مطرح شده و با توجه به تمایل محقق برای بررسی رابطه بین متغیرهای مورد ادعا با در نظر گرفتن دیدگاه‌ها و نظرات تخصصی استادان متخصص بصورت طیف ۵ گزینه‌ای لیکرت طراحی و مورد استفاده قرار گرفته است. پایایی ابزار از طریق آلفای کرونباخ محاسبه شد و مقدار ۰/۸۹ بدست آمد. برای تحلیل توصیفی داده‌های جمع آوری شده از انواع شاخص‌های آماری از جمله فراوانی، درصد فراوانی، انواع جداول و نمودارها استفاده شد. به منظور تجزیه و تحلیل استنباطی داده‌های ابتدا به منظور بررسی نرمال بودن داده‌های جمع آوری شده از آزمون کولموگروف-اسمیرنوف (KS) استفاده گردید. برای بررسی فرضیه‌ها از آزمون ویلکاکسون استفاده شد.

### یافته‌ها

#### جدول ۱: نتایج آزمون کلموگروف-اسمیرنوف

متغیرها	سود	تسهیلات	تامین مالی	بازپرداخت	پس انداز	پشتوانه خطر	نتایج
N	۹۶	۹۶	۹۶	۹۶	۹۶	۹۶	غیر نرمال
Z	۲,۱۲۹	۱,۵۱۳	۱,۸۱۲	۱,۹۱۳	۱,۷۰۵	۱,۵۵۱	غیر نرمال
SIG	۰,۰۰۰	۰,۰۲۱	۰,۰۰۳	۰,۰۰۱	۰,۰۰۶	۰,۰۱۶	غیر نرمال

باتوجه به نتایج بدست آمده از آزمون فوق، داده‌های جمع‌آوری شده نرمال نمی‌باشند. زیرا که مقدار  $p$ -value آن‌ها کمتر از ۰,۰۵ بوده و در نتیجه برای بررسی تاثیر گذاری هر یک از متغیرها باید از آزمون ویلکاکسون برای بررسی فرضیه‌ها استفاده می‌گردد.

#### جدول ۲، بررسی تاثیر متغیر مورد مطالعه بر بیمه عمر و پس انداز

متغیر	N	median	p
پشتوانه خطر	۹۶	۳,۳۳۳	۱,۰۰۰
پس انداز	۹۶	۳,۶۳۳	۱,۰۰۰
بازپرداخت	۹۶	۲,۸۳۳	۱,۰۰۰
تامین مالی	۹۶	۴,۱۶۷	۱,۰۰۰
تسهیلات	۹۶	۴,۱۴۷	۱,۰۰۰
سوددهی	۹۶	۴,۱۵۲	۰,۰۰۱

با توجه به داده های جدول فوق از آنجا که مقدار  $p$ -value بیشتر از ۰,۰۵ می باشد آزمون فرض یک مورد نظر رد نمی شود یعنی پشتوانه خطر، پس انداز، بازپرداخت، تامین مالی، تسهیلات و سوددهی می تواند بر بیمه های عمر و سلامت تاثیر گذار باشد.

### بحث و نتیجه گیری

پژوهش حاضر با هدف شناسایی عوامل موثر بر بیمه عمر و پس انداز در شرکت های بیمه‌ای آسیا و پاسارگارد انجام شد. نتایج نشان داد که متغیرهای مورد مطالعه شامل پشتوانه خطر، پس انداز، بازپرداخت، تامین مالی، تسهیلات و سوددهی تاثیر معنی داری بر بیمه های عمر و پس انداز دارد. این امر به دلیل این است که مقدار  $p$ -value برای همه این متغیرها بیشتر از ۰,۰۵ است که نشان می دهد آزمون فرض یک مورد نظر رد می شود. با توجه به نتایج بدست آمده، می توان نتیجه گرفت که در این مطالعه، همه متغیرهای مورد بررسی تاثیر معنی داری بر بیمه های عمر و پس انداز دارند. این نتایج می تواند به مدیران و تصمیم گیران در حوزه بیمه کمک کند تا بر روی جوانب دیگری از بیمه ها تمرکز کنند که ممکن است بر اساس این تحقیق، تاثیرگذارتر باشند. این نتایج نشان می دهد ضرورت بررسی دقیق تر و گسترده تر عوامل موثر بر بیمه های عمر و پس انداز است تا بتوان بهبود و بهینه سازی این خدمات را انجام داد.

با توجه به نتایج فوق پیشنهاد می گردد با عنایت تقویت مکانیسم های پشتوانه ریسک در طرح های بیمه عمر و پس انداز می تواند اثربخشی و قابلیت اطمینان آنها را به میزان قابل توجهی بهبود بخشد. همچنین تشویق افراد به پس انداز بیشتر با ارائه گزینه ها و مزایای پس انداز جذاب می تواند منجر به افزایش مشارکت در برنامه های بیمه عمر و پس انداز شود. اجرای ساختارهای بازپرداخت منعطف که با توانایی های مالی افراد همسو باشد، می تواند پایداری و جذابیت محصولات بیمه عمر و پس انداز را افزایش دهد. اطمینان از تامین مالی کافی در طرح های بیمه عمر و پس انداز می تواند دوام بلندمدت آنها را تقویت کند و برای طیف گسترده تری از شرکت کنندگان جذاب باشد. ارائه تسهیلات راحت و در دسترس برای مدیریت بیمه عمر و حساب های پس انداز می تواند فرآیند را ساده تر کند و افراد بیشتری را به مشارکت در این ابزارهای مالی تشویق کند. افزایش جنبه های سودآوری محصولات بیمه عمر و پس انداز از طریق بازده و مزایای رقابتی می تواند افراد بیشتری را برای سرمایه گذاری در این ابزارهای مالی جذب کند. مسئولان بیمه آسیا و پاسارگاد با تمرکز بر این پیشنهادات عملی مربوط به پشتوانه ریسک، پس انداز، بازپرداخت، تامین مالی، تسهیلات و سودآوری، می توانند اثربخشی و جذابیت برنامه های بیمه عمر و پس انداز را به میزان قابل توجهی افزایش داده و منجر به افزایش مشارکت و نتایج بهتر برای افراد شوند.

### منابع

- الماسی، فاطمه، محمدی فر، یوسف، جمشیدی، محمد جواد. (۱۴۰۳). مفهوم پردازی شاخص های توسعه قابلیت های بازاریابی دیجیتال صنعت بیمه در ایران. پژوهش های مدیریت عمومی، ۱۷(۶۳)، ۲۴۱-۲۷۲.
- بشخور، مرجانه. (۱۴۰۱). تحلیل شاخص های صنعت بیمه. ماهنامه علمی «امنیت اقتصادی»، ۱۰(۷،۸)، ۱۳۳-۱۴۴.
- احمدی، سید محمد مهدی؛ غلامی، الهام؛ تفاخر، احسان. (۱۴۰۰). بررسی عوامل موثر بر تقاضای بیمه عمر در ایران با تاکید بر عوامل کمی درون و برون سازمانی، اقتصاد مالی، ۱۴(۵۶): ۳۷۱-۳۹۷.
- مهردوست، ابوالفضل، علوی متین، یعقوب، رستم زاده، رضا، ایران زاده، سلیمان. (۱۴۰۲). الگوی پیشران های رشد فرانچایزر در صنعت بیمه ایران. پژوهش های مدیریت عمومی، ۱۶(۶۲)، ۱۹۹-۲۳۰.
- موسوی، سیدنجم الدین، متی، رضوان، موسوی زاده، سیده مریم. (۱۴۰۲). ارائه الگوی افیلیت مارکتینگ در صنعت بیمه با روش تحقیق ساختاری تفسیری. مدیریت تبلیغات و فروش، ۴(۴). [https://asm.pgu.ac.ir/article\\_712020.html](https://asm.pgu.ac.ir/article_712020.html)

- محمدزاده امیر، مرسلی ارزق زلیخا، مهرآرا محسن، گودرزی فراهانی یزدان. اثر میزان پذیرش ریسک مالی بر خرید بیمه نامه های عمر. نشریه اقتصاد و بانکداری اسلامی. ۱۴۰۳؛ ۱۳ (۴۶): ۱۷۳-۱۹۸.
- مومنی، وصالیان هوشنگ؛ دقیقی اصلی، علیرضا؛ آل احمدی، ابتسام. (۱۳۹۲). اثر تورم بر بیمه های عمر و راهکارهای خنثی سازی آن، اقتصاد مالی، ۷(۲۳): ۳۱-۶۰.
- قربانی، زیبا؛ مصلح، مریم. (۱۴۰۰). شناسایی و اولویت بندی ریسک های بیمه عمر در شرکت بیمه پاسارگاد با استفاده از تکنیک های تصمیم گیری چندمعیاره و داده کاوی. دومین کنفرانس ملی مدیریت و صنعت گردشگری، ۳۶-۴۶.
- Park, E. Y., & Kim, Y. J. (2016). An Empirical Study on Demand Factors for Life Insurance and Saving Deposits using ARDL-Bounds: the case of Korea and Japan, International Conference on History, Politics and Global Economic Issues (HPFEI-16) Nov. 29-30, London (UK)
- Roman, M., Sajid, S. M., Akhtar, N., & Idrees, M. (2024). Attitude and perceptions of people towards Life insurance Policies as social safety Net: A Qualitative Analysis. *Remittances Review*, 9(2), 490-506.
- Nomi, M., & Sabbir, M. M. (2020). Investigating the factors of consumers' purchase intention towards life insurance in Bangladesh: An application of the theory of reasoned action. *Asian Academy of Management Journal*, 25(2).
- Venezia, I. (1991). Tie-in arrangements of life insurance and savings: an economic rationale. *Journal of Risk and Insurance*, 383-396.
- Shah, D. (2022). Determinants of Consumer Preference for Life Insurance Products in Gujarat (Doctoral dissertation, GUJARAT UNIVERSITY).