

2025



- پیشگفتار
- گزارش بیمه جهان برای سال ۲۰۲۵: کاوشی در رشته‌های سودآور اشخاص
- بیمه فراگیر در اقتصادهای پیشرفته: کاهش فشار بر جامعه
- گزارش پایان سال ۲۰۲۴ انجمن بین‌المللی ناظران بیمه از بازار بیمه جهان
- اخبار تازه
- بینش‌های تازه
- یک معرفی تازه
- یک مفهوم تازه
- شخصیت برجسته علمی
- تازه‌های نشر





صاحب امتیاز:

پژوهشکده بیمه

(وابسته به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران)

مدیر مسئول:

دکتر لیلی نیاکان

سر دبیر:

زینب خاکسار

دبیر اجرایی:

مهدی ملائی

مدیر هنری:

علی حسین صفری

همکاران این شماره:

مهسان رستمی، الهام‌السادات موسوی مقدم

مجتبی مولائی معین، مهدی ملائی

آدرس:

تهران: سعادت‌آباد، میدان شهید تهرانی مقدم (کاج)،

خیابان سرو غربی، پلاک ۴۳، پژوهشکده بیمه

اداره روابط عمومی و امور بین‌الملل

تلفن: ۱۲۹-۰۸۴۰۸۴۰۲۲ (۰۲۱)

وب سایت: tazeha.irc.ac.ir

ایمیل: intinfo@irc.ac.ir

مطالب درج شده در نشریه لزوماً به معنای دیدگاه‌های پژوهشکده بیمه نیست.

تازه‌های بیمه ایران و جهان آماده دریافت نظرات و پیشنهادات صاحب‌نظران و کارشناسان است.

فهرست

پیشگفتار/۴

۱. مقالات تازه

۱,۱. گزارش بیمه جهان برای سال ۲۰۲۵: کاوشی در رشته‌های سودآور اشخاص/۷

۱,۲. بیمه فراگیر در اقتصادهای پیشرفته: کاهش فشار بر جامعه/۴۰

۱,۳. گزارش پایان سال ۲۰۲۴ انجمن بین‌المللی ناظران بیمه از بازار بیمه جهان/۴۷

۲. اخبار تازه

۱,۲. راه‌اندازی بیمه شاخص آب و هوایی توسط نهاد ناظر عراق/۵۷

۲,۲. راه‌اندازی الگوی شناسایی تقلب برای رشته‌های اشخاص توسط شرکت نرم‌افزاری/۵۸

۳,۲. اجرای قانون جدید نهاد ناظر مالی مصر در جهت نوین‌سازی صنعت بیمه/۶۰

۳. بینش‌های تازه

۱,۳. بررسی ۱۰ روند برتر بیمه در سال ۲۰۲۵/۶۳

۲,۳. مفاد مقررات ادعای خسارت در قراردادهای بیمه: چرا اهمیت دارند/۶۸

۳,۳. مخاطرات آب و هوایی و افزایش نرخ حق بیمه: مسیر پیشرو/۷۳

۴,۳. دوراداده‌ورزی، راه نجات مدیران ناوگان حمل و نقل/۷۸

۴. یک معرفی تازه

۱,۴. آزادسازی توان حساب‌های پس‌انداز سلامت: پنج راهکار هوشمندانه برای سلامت و سعادت/۸۲

۵. یک مفهوم تازه

۱,۵. میانگین شدت: معنا، روش محاسبه و نمونه/۸۷

۶. شخصیت برجسته علمی

۱,۶. پرفسور دکتر نیل دوهرتی/۹۱

۷. تازه‌های نشر

۱,۷. بررسی عمیق، مرور و تاریخچه بیمه مبتنی بر ادعای خسارت: بیمه‌نامه‌ای که صنعت را تغییر داد/۹۶

۲,۷. متصدیان ورشکستگی: انتخاب، وظایف، اختیارات و مسئولیت/۹۷

فهرست جداول و نمودارها

- نمودار ۱:** رشد رشته‌های اشخاص در سال ۲۰۲۳ شتاب گرفت، اما شکاف پوششی بین اقتصادهای بالغ و نوظهور افزایش یافت. ۱۳/
- نمودار ۲:** توان خرید در سطح جهان، ثابت مانده است، اما حق بیمه منزل به عنوان سهمی از درآمد خانوار در ایالات متحده و استرالیا افزایش یافته است. ۱۶/
- نمودار ۳:** بیمه خودرو، یک بازار بسیار متمرکز است و بیمه مالکین منزل، فرصت‌های بیشتری برای رشد و رقابت به همراه دارد. ۱۸/
- نمودار ۴:** در سطح جهانی، بلایای طبیعی و خسارات اقتصادی ناشی از آن به ترتیب ۱۰ و ۳۶ درصد افزایش یافته است. ۲۳/
- نمودار ۵:** بازارهای نوظهور منتخب در آستانه گسترش تناسب هستند و فرصت‌هایی برای رشد خرد ایجاد می‌نمایند. ۲۷/
- نمودار ۶:** پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۳، سهم جمعیت ۶۵ سال به بالا، به ۲۰ درصد در بازارهای توسعه یافته و ۱۵ درصد در سطح جهان، برسد. ۲۸/
- نمودار a۷:** گام بعدی برای فعال‌سازی رشد چیست: احتمالاً سه کهن‌الگوی مهم در صنعت ظهور خواهند نمود. ۳۶/
- نمودار b۷:** گام بعدی برای فعال‌سازی رشد چیست: احتمالاً سه کهن‌الگوی مهم در صنعت ظهور خواهند نمود. ۳۷/
- نمودار c۷:** گام بعدی برای فعال‌سازی رشد چیست: احتمالاً سه کهن‌الگوی مهم در صنعت ظهور خواهند نمود. ۳۸/
- نمودار ۸:** شکاف‌های حفاظتی و شکاف‌های شمول بیمه ۴۱/
- نمودار ۹:** سهم پاسخ‌دهندگان که بیمه شده‌اند (براساس زیرگروه) ۴۳/
- نمودار ۱۰:** شکوفاسازی توان بالقوه بیمه فراگیر ۴۶/

پیشگفتار



“

صنعت بیمه جهان در حالی وارد سال جدید میلادی شد که با تغییر و تحول در بردارهای سنتی مواجه است. درحالی‌که تغییر اقلیم و امنیت سایبری در رأس برنامه‌های رهبران ارشد صنعت قرار دارد، اما سایر نیروهای مؤثر که چشم انداز فعلی را تغییر می‌دهند، را نمی‌توان نادیده گرفت

”

عمده‌ای در ارزیابی ریسک^۴ انجام می‌دهند و نسبت خسارت^۵ مطلوب‌تری نسبت به رقبا دارند.

۲. ادغام هوش مصنوعی مولد: ظهور هوش مصنوعی مولد، فرایند ادعاهای خسارت، خدمات مشتری و ارزیابی ریسک را متحول ساخته است. در حالی که انتظار می‌رود، تنها ۵ درصد از بیمه‌گران، شاهد سودهای آنی از قبل این تحولات باشند، اکثر آنها بر کارایی عملیاتی و بهبود تجربیات مشتری، تمرکز خواهند نمود (نظرسنجی دلویت، ژوئن ۲۰۲۴).

۳. ریسک تغییر اقلیم: بر اساس بررسی شرکت حسابداری جهانی ارنست اند یانگ^۶، فراوانی فزاینده رویدادهای آب و هوایی حدی^۷، پیش‌بینی ریسک و تعدیل الگوهای ارزیابی ریسک بیمه‌گران را به چالش می‌کشد. بیمه‌گران باید

صنعت بیمه جهان در حالی وارد سال جدید میلادی شد که با تغییر و تحول در بردارهای سنتی مواجه است. درحالی‌که تغییر اقلیم و امنیت سایبری^۱ در رأس برنامه‌های رهبران ارشد صنعت قرار دارد، اما سایر نیروهای مؤثر که چشم انداز فعلی را تغییر می‌دهند، را نمی‌توان نادیده گرفت. در همین راستا، صنعت بیمه به دلیل تحولات جمعیتی، انتظارات مشتریان و پیشرفت در فناوری دیجیتال، دستخوش تحولات قابل توجهی در سرتاسر جهان شده است. بر اساس مطالعات اخیر از مراکز معتبر صنعتی و علمی، گرایش‌ها و بینش‌های کلیدی مربوط به سال ۲۰۲۵، شامل موارد ذیل می‌شود:

۱. تعالی عملیاتی:^۲ بر اساس آخرین مطالعه مک کنزی^۳، راهبردهای عملیاتی مؤثر، تا ۶۰ درصد به بهبود عملکرد بیمه‌گر کمک می‌کنند. در این میان، بیمه‌گران پیشرو، سرمایه‌گذاری

4. Underwriting

5. Loss ratio

6. Generative AI

7. Deloitte: Insurance Industry Outlook

8. Ernst & Young: 2025 Global Insurance Outlook

9. Extreme weather event

1. Cyber security

2. Operational excellence

3. McKinsey & Company: Global Insurance Report 2025: The pursuit of growth



تلماتیک^{۱۳} می‌پردازد و در بخش اخبار تازه، به سه عنوان مطلب در حوزه‌های بیمه شاخص آب و هوایی^{۱۴} در عراق، الگوهای شناسایی تقلب، و قانون جدید نهاد ناظر مالی مصر اشاره شده است. در بخش شخصیت برجسته علمی، استاد برجسته دانشگاه پنسیلوانیا، پرفسور دکتر نیل دوهرتی^{۱۵}؛ در بخش یک معرفی تازه، «آزادسازی توان حساب‌های پس‌انداز سلامت (HSA)^{۱۶}: پنج راهکار هوشمندانه برای سلامت و سعادت» و در بخش تازه‌های نشر، دو کتاب با عناوین «بررسی عمیق، مرور و تاریخچه بیمه مبتنی بر ادعای خسارت^{۱۷}: بیمه‌نامه‌ای که صنعت را تغییر داد» و «متصدیان ورشکستگی^{۱۸}: انتخاب، وظایف، اختیارات و مسئولیت» معرفی می‌شوند. همچنین، این شماره از فصلنامه، در بخش یک مفهوم تازه، به «میانگین شدت^{۱۹}: معنا، روش محاسبه و نمونه» می‌پردازد.

لیلی نیاکان

مدیرمسئول

راهبردهای قیمت‌گذاری را تطبیق دهند، از فناوری‌های نوآورانه استفاده کنند و با ذی‌نفعان صنعت، به منظور ایجاد انعطاف‌پذیری و واکنش مطلوب‌تر به رویدادهای آب و هوایی پیش‌بینی‌نشده، همکاری نمایند.

۴. **چشم‌انداز آینده:** برای پیشرفت و رای سال میلادی ۲۰۲۵، بیمه‌گران باید عملیات‌های خود را مدرن و نوین سازند، بر هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری کنند و راهبردها را با اهداف سازمانی خود هماهنگ نمایند.

در این شماره از فصلنامه تازه‌های بیمه ایران و جهان، به بخشی از این مباحث و موضوعات گوناگون دیگر، پرداخته می‌شود. در بخش مطالب اصلی، عناوین ذیل ارائه می‌گردد: «گزارش بیمه جهان برای سال ۲۰۲۵: کاوشی در رشته‌های سودآور اشخاص»، «بیمه فراگیر در اقتصادهای پیشرفته: کاهش فشار بر جامعه» و «گزارش پایان سال ۲۰۲۴ انجمن بین‌المللی ناظران بیمه از بازار بیمه جهان». بخش بینش‌های تازه، به مباحثی همچون روندهای برتر بیمه در سال ۲۰۲۵، خطرات آب و هوایی^{۱۰} و نرخ‌گذاری حق بیمه^{۱۱}، مفاد مقررات ادعای خسارت^{۱۲} و

13. Telematics
14. Index-based insurance
15. Mohammad Kabir Hassan
16. Health Savings Accounts
17. Claim-Made policy
18. Insolvency practitioner
19. Average severity

10. Weather perils
11. Premium rating
12. Claim provisions

در این پرونده می‌خوانید:

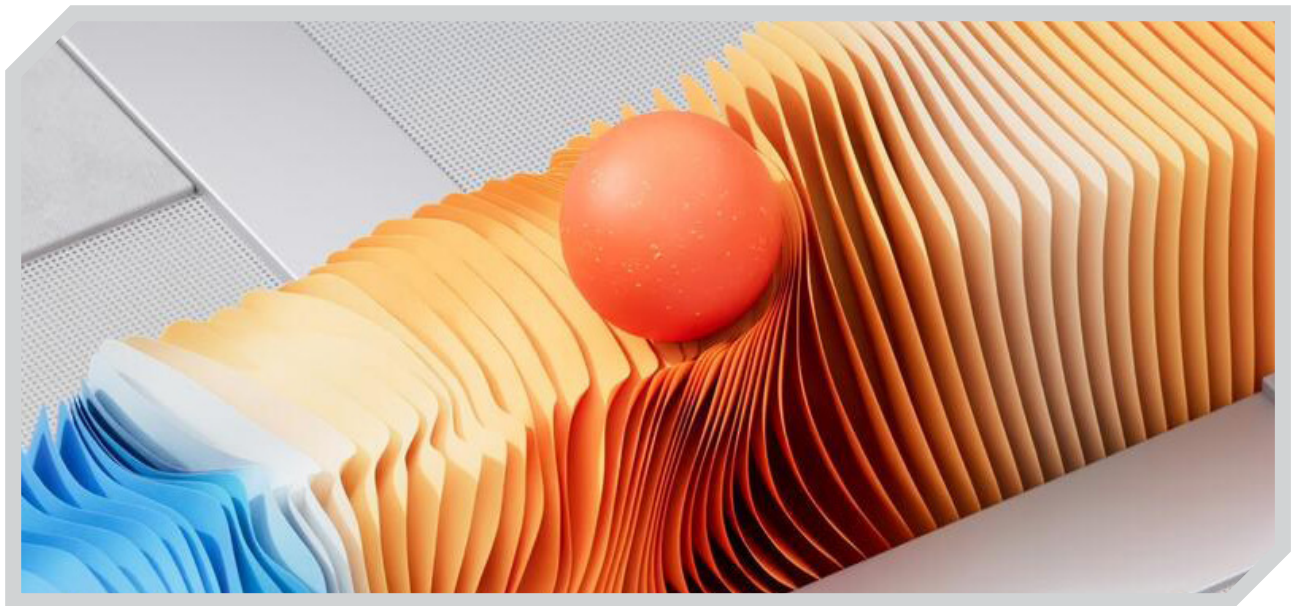
۱,۱. گزارش بیمه جهان برای سال ۲۰۲۵: کاوشی در رشته‌های سودآور اشخاص

۲,۱. بیمه فراگیر در اقتصادهای پیشرفته: کاهش فشار بر جامعه

۳,۱. گزارش پایان سال ۲۰۲۴ انجمن بین‌المللی ناظران بیمه از بازار بیمه جهان

۱,۱. گزارش بیمه جهان برای سال ۲۰۲۵: کاوشی در رشته‌های سودآور اشخاص^۱

نگارندگان: Alex Kimura, Deniz Cultu, Elixabete Larrea Tamayo, Grier Tumas Dienstag, and José Miguel Novo Sánchez, Bernat Serra Montolí, Francesco Martini, and Sebastian Kohls



چکیده مدیریتی

گزارش حاضر، به تحلیل و بررسی وضعیت صنعت بیمه اموال و حوادث انفرادی (P&C) می‌پردازد و برخی از چالش‌ها و فرصت‌های موجود برای این صنعت را در سطح جهانی مورد بحث قرار می‌دهد. در اینجا به چند نکته کلیدی از متن اشاره می‌شود:

• **رشد صنعت و چالش‌های جهانی:** رشد صنعت بیمه در سال ۲۰۲۳ شتاب گرفت، اما هنوز با شرایط قبل از همه‌گیری فاصله دارد. این امر نشان می‌دهد که حتی با وجود افزایش نرخ‌ها، توسعه صنعت محدود به برخی ریسک‌های جدید بوده و در برخی مناطق، شکاف پوششی میان اقتصادهای بالغ و نوظهور، افزایش یافته است.

• افزایش هزینه‌ها و چالش مقرون به صرفه بودن:

هزینه‌های بیمه در مناطق خاصی مانند ایالات متحده، نسبت به درآمدها افزایش یافته است، به ویژه در حوزه پوشش‌های منزل. این مسئله به افزایش قیمت دارایی‌های اساسی، هزینه تعمیرات و نیز هزینه‌های بیمه اتکایی مرتبط است.

• فرصت‌ها برای نوآوری و توسعه پوشش‌ها: صنعت

بیمه با چالش‌های فراوانی روبه‌رو است، اما این چالش‌ها، فرصت‌هایی برای نوآوری و گسترش پوشش‌ها فراهم می‌کنند. بسیاری از مناطق، به ویژه در آمریکای لاتین و آسیا، توان بالقوه بالایی برای رشد دارند که می‌تواند به افزایش پوشش‌های بیمه‌ای منجر شود.

• تغییرات ناشی از فناوری و تغییرات اجتماعی: تغییرات

فناوری مانند ظهور وسایل نقلیه الکتریکی و خودران، همچنین افزایش بلایای طبیعی، می‌تواند صنعت بیمه را به شدت تحت

۱. منبع: شرکت مشاوره مدیریت مک‌کنزی و کمپانی، تاریخ انتشار: ۲۹ آبان ۱۴۰۳ (۱۹ نوامبر ۲۰۲۴)، وبسایت:

<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/global-insurance-report-2025-finding-profitable-personal-lines-growth>

صنعت بیمه اموال و حوادث انفرادی (P&C)، حدود یک چهارم حق بیمه‌های جهان را به خود اختصاص داده است و همواره از افراد و عزیزانشان در هر کجا که هستند، محافظت می‌نماید

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



در سال‌های اخیر در سطح جهان با آن مواجه شده‌اند، از بیماری همه‌گیر جهانی گرفته تا هزینه‌های فزاینده، فراوانی و شدت بلایای طبیعی و ماهیت متغیر سبک زندگی و شغل افراد همگی با صنعت، مشترک است و این‌ها همه، چالش‌ها و فرصت‌هایی به همراه دارند.

در حالی که رشد بیمه اشخاص (P&C) در سال ۲۰۲۳، شتاب گرفت اما، تناسب صنعت^۳ - که با حق بیمه‌های صادره ناخالص^۴ به عنوان سهمی از تولید ناخالص داخلی اسمی^۵ سنجیده می‌شود - پایین‌تر از سطح پیش از همه‌گیری باقی ماند و شکاف پوششی بین اقتصادهای بالغ و نوظهور افزایش یافت. رشد صنعت در بازارهای توسعه‌یافته، عمدتاً ریشه در افزایش نرخ داشت که نشان‌دهنده توسعه محدود به سمت ریسک‌های جدید بوده است. علاوه بر این، مقرون به صرفه بودن بیمه، به یک موضوع مهم تبدیل شده است: افزایش هزینه پوشش منزل نسبت به رشد درآمد، در مناطق منتخب از جمله ایالات متحده، پیشی گرفت. این امر، تابعی از افزایش قیمت دارایی‌های اساسی

تاثیر قرار دهد. این روندها می‌توانند به شکاف‌های جدیدی بین آنچه پوشش داده می‌شود و آنچه که پوشش داده نمی‌شود، منجر شوند.

• پیری جمعیت و تغییرات در الگوهای خرید مشتری:

با پیر شدن جمعیت و تغییر در الگوهای خرید مشتریان، بیمه‌گران می‌توانند به بازنگری در محصولات و خدمات خود پرداخته و با استفاده از فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی و هوش مصنوعی مولد، نوآوری‌های جدیدی را در این صنعت پیاده‌سازی کنند. در مجموع، این گزارش به بررسی وضعیت کنونی صنعت بیمه اموال و حوادث پرداخته و تحولات آن را در راستای چالش‌ها و فرصت‌ها تشریح می‌کند، به طوری که آینده این صنعت می‌تواند تحت تاثیر عوامل مختلفی از جمله فناوری و تغییرات جهانی باشد.

مقدمه

صنعت بیمه اموال و حوادث انفرادی (P&C)^۲، حدود یک چهارم حق بیمه‌های جهان را به خود اختصاص داده است و همواره از افراد و عزیزانشان در هر کجا که هستند، محافظت می‌نماید. این بدان معناست که تحولاتی که مصرف‌کنندگان

3. Industry relevance
4. Gross written premium
5. Nominal GDP

2. Property & Casualty

“

از آنجایی که بسیاری از مناطق در معرض محرک‌های اساسی و یکسانی قرار دارند، افزایش حق بیمه می‌تواند به سایر مناطق سرایت کند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



متحول می‌سازند، ناپدید خواهند شد، بلکه ممکن است شدیدتر شوند. روند جایجایی^۹- از وسایل نقلیه الکتریکی گرفته تا وعده وسایل نقلیه خودران (AVs)^{۱۰}- بیمه خودرو را تغییر می‌دهد و توان بالقوه برافکنی در این بخش را دارد. بلائیای طبیعی، مکرر، شدیدتر و ناپایدار هستند و خطرات مرتبط با آنها، ممکن است شکاف بین آنچه محافظت می‌شود و آنچه محافظت نمی‌شود را افزایش دهد. در عین حال، چندین اقتصاد در آمریکای لاتین و آسیا، مناطق بالقوه‌ای برای رشد هستند، چرا که شاخص‌های کلان اقتصادی آنها در نقطه‌ای است که پوشش بیمه‌ای با توجه به شرایط مناسب، می‌تواند جهش داشته باشد. پیری جمعیت جهان و الگوهای متغیر خرید مشتری، فرصت‌هایی را برای بیمه‌گران فراهم می‌کند، تا قابلیت‌ها و پیشنهادات خود را بازنگری کنند. این درحالی است که از فناوری در حال تکامل -مانند، هوش مصنوعی و هوش مصنوعی مولد (Gen AI)^{۱۱}- و توزیع، می‌توان برای تحریک بیشتر نوآوری استفاده نمود.

و افزایش ارزش کل بیمه‌پذیر^۶، افزایش هزینه تعمیرات و فراوانی زیان، به ویژه در مناطقی که در معرض ریسک فیزیکی^۷ قرار دارند و افزایش هزینه‌های بیمه اتکایی است. از آنجایی که بسیاری از مناطق در معرض محرک‌های اساسی و یکسانی قرار دارند، افزایش حق بیمه می‌تواند به سایر مناطق سرایت کند. اما، در عین حال این چالش‌ها فرصتی را برای شرکت‌های بیمه به منظور نوآوری، گسترش پوشش و افزایش تناسب صنعت نشان می‌دهند. نگارندگان گزارش حاضر، در مورد چشم‌انداز صنعت، دیدی مثبت دارند، زیرا صنعت در حال حرکت به سمت رشد پایدار و سودآور است. هم‌اکنون، ما شاهد کاهش چالش‌های سودآوری [در سال‌های] اخیر هستیم، زیرا تورم، تثبیت می‌شود و شرکت‌های بیمه در بسیاری از مناطق به کفایت نرخ^۸ می‌رسند، درحالی که درآمد خالص سرمایه‌گذاری با حمایت نرخ‌های بهره بالاتر، همچنان در حال افزایش است.

این امر، بدان معنا نیست که روندهای بزرگی که صنعت را

9. Mobility

10. Autonomous vehicle

11. Generative AI

6. Total insurable value

7. Physical risk

8. Rate adequacy



کفایت نرخ، تلاش می‌کردند.

اما، حتی با وجود رشد طی سال ۲۰۲۳، تناسب^{۱۴} رشته‌های اشخاص، همچنان به سطح پیش از همه‌گیری باز نگشت: رشته‌های اشخاص، یک درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را تشکیل می‌دهند، که با رقم ۱,۲ درصد در سال ۲۰۱۹، قابل مقایسه است. علاوه بر این، بیمه خودرو و منزل، بیش از ۹۳ درصد از رشد حق بیمه در سال ۲۰۲۳ را تشکیل می‌دهد (که می‌توان آن را با رقم ۸۸ درصد در دوره ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۲ مقایسه نمود). این مسئله بر گسترش محدود به ریسک‌های جدید تأکید دارد. در همین حال، شکاف بین اقتصادهای بالغ و نوظهور افزایش یافته است. در حالی که در بازارهای بالغ، حق بیمه رشته‌های اشخاص بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳، در رقم ۱,۵ درصد تولید ناخالص داخلی باقی ماند، در اقتصادهای نوظهور، همین سهم از ۰,۷ درصد در سال ۲۰۱۹ به ۰,۵ درصد در سال ۲۰۲۳، کاهش یافت که نشان‌دهنده افزایش شکاف در پوشش ریسک^{۱۵} است.

۱۴. تناسب (relevance)، براساس حق بیمه صادره ناخالص به عنوان سهمی از تولید ناخالص داخلی اسمی، اندازه‌گیری می‌شود.

15. Risk coverage

صنعت بیمه اموال و حوادث انفرادی در سال ۲۰۲۳، با افزایش نرخ، رشد کرد. اکنون زمان نوآوری، گسترش پوشش و تناسب صنعت است.

۱. فرصت صنعت بیمه اموال و حوادث انفرادی

بیمه اموال و حوادث انفرادی، حدود ۱۱۰۰ میلیارد دلار حق بیمه صادره ناخالص در سال ۲۰۲۳ را نشان می‌دهد که حدود یک چهارم کل حق بیمه صنعت در جهان است^{۱۲}. رشد ۹,۵ درصدی حق بیمه، طی سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۳، نیم درصد از تولید ناخالص داخلی اسمی جهان پیشی گرفت^{۱۳}، که نشان‌دهنده برگشت از دوره ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۲ است، یعنی هنگامی که حق بیمه‌ها، سالانه ۳,۲ درصد رشد کردند و طی سه سال، ۱۳ درصد از تولید ناخالص داخلی عقب ماندند. این توسعه، عمدتاً توسط شرکت‌های بیمه‌ای صورت پذیرفت که پس از تورم بالا و روندهای تسریع زیان بین سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۳، برای

۱۲. بدون لحاظ رشته سلامت

۱۳. تولید ناخالص داخلی و حق بیمه جهانی ۲۰۲۳ با فرض نرخ‌های ثابت ارزش ۲۰۲۲ (تبدیل تولید ناخالص داخلی و حق بیمه از ارزهای محلی به دلار آمریکا) به منظور اندازه‌گیری افزایش تناسب بیمه، بدون هیچ‌گونه اثرپذیری از نوسانات نرخ ارز، محاسبه شد. نگارندگان، این کار را برای حق بیمه محلی و تولید ناخالص داخلی انجام دادند، زیرا به سهم محلی حق بیمه در برابر تولید ناخالص داخلی، توجه شده است که تحت تأثیر نوسانات ارزی قرار نمی‌گیرد.

“

افزایش تناسب در بازارهای بالغ و نوظهور، نشان‌دهنده فرصتی برای شرکت‌های بیمه است، چراکه بر رشد سودآور تمرکز دارند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



بوده است (برای مثال، نرخ‌ها در بازار خودروی ایالات متحده، ۱۶ درصد در مقایسه با ۱۱ درصد رشد حق بیمه، افزایش یافت)، که نشان‌دهنده تلاش شرکت‌های بیمه برای احیای کفایت حق بیمه^{۱۸}، پس از چندین سال چالش برانگیز برای سودآوری به دلیل افزایش هزینه‌های مطالبات بوده است. این امر نشان می‌دهد که ریسک‌های تحت پوشش^{۱۹}، احتمالاً منقبض شده‌اند.

همچنین، افزایش نرخ، باعث رشد حق بیمه در سایر بازارهای بالغ مانند آسیای توسعه‌یافته و اروپای غربی شد^{۲۰}. به عنوان مثال، می‌توان به رشد نرخ خودرو و منزل، به ترتیب ۲۵ و ۱۳ درصد در انگلستان، ۵ و ۱۵ درصد در ایتالیا و نزدیک به ۱۳ درصد برای هر دو در استرالیا، اشاره نمود.

18. Premium adequacy

19. Covered exposure

۲۰. در کل این گزارش، آمریکای شمالی متشکل از کانادا و ایالات متحده است. آسیای توسعه‌یافته شامل استرالیا، هنگ‌کنگ، ژاپن، نیوزیلند، سنگاپور، کره جنوبی و تایوان چین است. اروپای غربی متشکل از اتریش، بلژیک، دانمارک، فنلاند، فرانسه، آلمان، یونان، ایرلند، ایتالیا، لیختن اشتاین، لوکزامبورگ، هلند، نروژ، پرتغال، اسپانیا، سوئد، سوئیس و انگلستان است. آمریکای لاتین از آرژانتین، برزیل، شیلی، کلمبیا، مکزیک، پرو و ترینیداد و توباگو تشکیل شده است. خاورمیانه و آفریقا شامل بحرین، مصر، ایران، اردن، کنیا، مراکش، نیجریه، عربستان سعودی، آفریقای جنوبی، تونس، ترکیه و امارات متحده عربی می‌شود. اروپای شرقی شامل بلغارستان، کرواسی، جمهوری چک، مجارستان، لهستان، رومانی، روسیه، صربستان، اسلواکی، اسلوانی و اوکراین است و آسیای نوظهور شامل چین، هند، اندونزی، مالزی، فیلیپین، تایلند و ویتنام است.

افزایش تناسب در بازارهای بالغ و نوظهور، نشان‌دهنده فرصتی برای شرکت‌های بیمه است، چراکه بر رشد سودآور تمرکز دارند. نگارندگان گزارش حاضر در مورد چشم انداز صنعت مثبت هستند: برای نمونه، انتظار می‌رود حق بیمه در ایالات متحده طی سال ۲۰۲۵، ۱۱ درصد رشد کند و در همین حال، نسبت‌های ترکیبی^{۱۶} بیش از هشت درصد کاهش یابد^{۱۷}.

حتی با وجود رشد در سال ۲۰۲۳، تناسب رشته‌های اشخاص هنوز به سطح پیش از همه‌گیری بازنگشته است: رشته‌های اشخاص، ۱،۰ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را در مقایسه با ۱،۲ درصد در سال ۲۰۱۹، تشکیل می‌دهند.

تقویت رشد با افزایش نرخ و گسترش محدود به ریسک‌های جدید

آمریکای شمالی، بزرگترین بازار رشته‌های بیمه اشخاص در جهان، با رشد ۱۴ درصدی، بیشترین رشد را در سال ۲۰۲۳ تجربه نمود و از رشد تولید ناخالص داخلی اسمی، حدود هشت درصد، پیشی گرفت. رشد حق بیمه، عمدتاً ناشی از افزایش نرخ

16. Combined ratio

17. Total industry forecast 2024 Q2, Conning, 2024.



“

در اقتصادهای نوظهور سراسر آسیا، اروپای شرقی، آمریکای لاتین و خاورمیانه و آفریقا، رشد بازار رشته‌های اشخاص طی سال‌های ۲۰۲۲-۲۰۲۳، پنج درصد از تولید ناخالص داخلی عقب ماند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



و شیلی، حق بیمه خودرو سریع‌تر از نرخ رشد [خودرو] و بیش از ۱۲ درصد بود.

در نهایت، رشد در رشته‌های گوناگون محصولات، متفاوت و در بازارهای بالغ، عمدتاً متمرکز بر خودرو و منزل بود. با این وجود، تصادفات و بدهی‌ها^{۲۱} در برخی مناطق، مانند حوادث در آمریکای لاتین و بدهی‌ها در آسیای نوظهور، سریع‌تر از رشته‌های خودرو و منزل، رشد نمودند (نمودار ۱).

در اقتصادهای نوظهور سراسر آسیا، اروپای شرقی، آمریکای لاتین و خاورمیانه و آفریقا، رشد بازار رشته‌های اشخاص طی سال‌های ۲۰۲۲-۲۰۲۳، پنج درصد از تولید ناخالص داخلی عقب ماند.

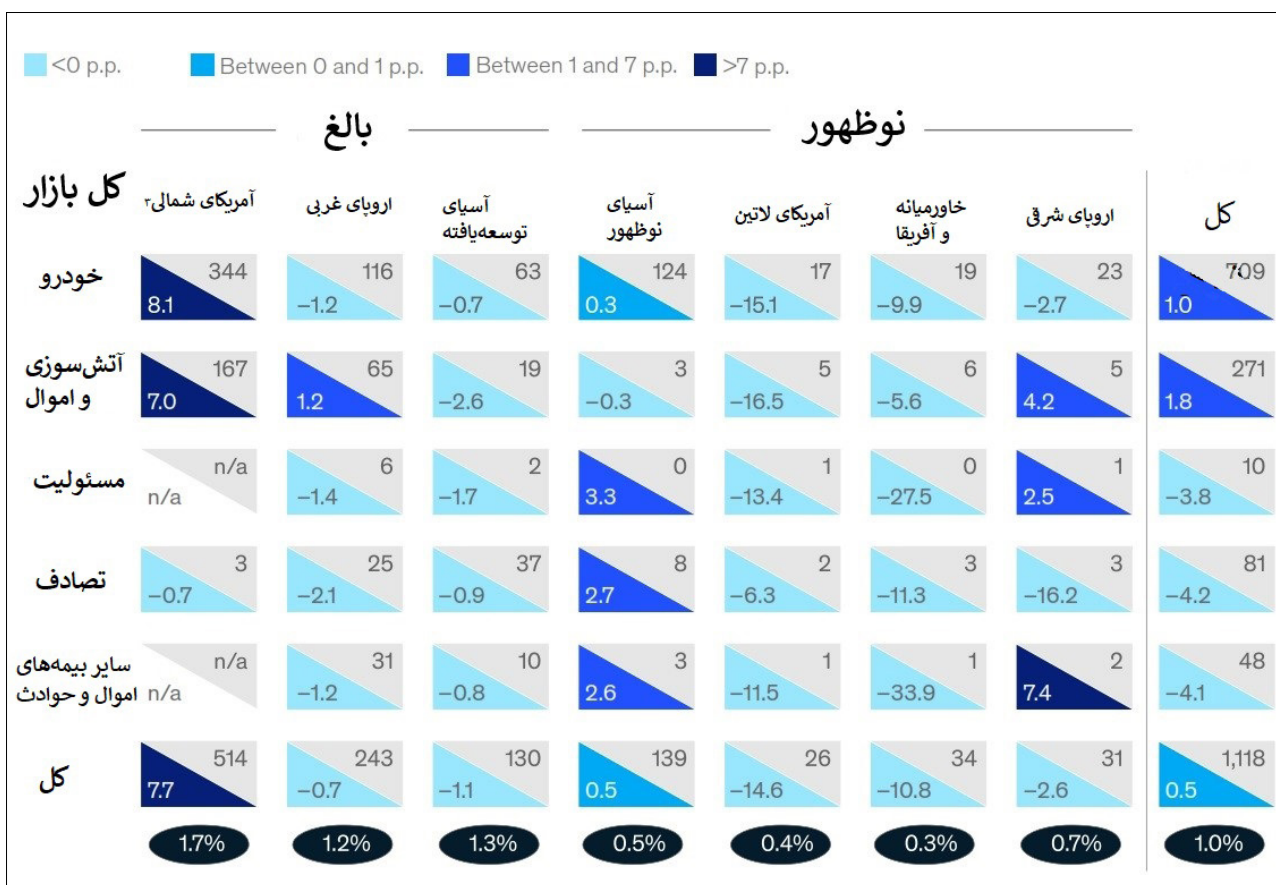
بنابراین، هم‌سو با آمریکای شمالی، بسیاری از بازارهای بالغ دیگر، پوشش خود را به مشتریان جدید یا ریسک‌های جدید، توسعه ندادند.

در اقتصادهای نوظهور در سراسر آسیا، اروپای شرقی، آمریکای لاتین و خاورمیانه و آفریقا، رشد بازار رشته‌های اشخاص، طی سال‌های ۲۰۲۲-۲۰۲۳، پنج درصد عقب‌تر از تولید ناخالص داخلی بود و میانگین مربوط به سال ۲۰۲۳ زیر ۰٫۵ درصد تولید ناخالص داخلی باقی ماند که یک سوم ۱٫۵ درصد در اقتصادهای توسعه یافته است. با این حال، برخی از بازارها، رشد در تناسب را تجربه کردند، مانند حق بیمه در مالزی، آفریقای جنوبی و تایلند که بیش از دو درصد از رشد تولید ناخالص داخلی، پیشی گرفت. در همین حال، به عنوان مثال، در سال ۲۰۲۳ در مکزیک

21. Liability

نمودار ۱: رشد رشته‌های اشخاص در سال ۲۰۲۳ شتاب گرفت، اما شکاف پوششی بین اقتصادهای بالغ و نوظهور افزایش یافت.

عواید جهانی بر اساس محصول بیمه و منطقه^{۲۲}، حق بیمه صادره مستقیم ناخالص داخلی (GDDPW)^{۲۳}، به میلیارد دلار^{۲۴}
رشد حق بیمه در مقایسه با رشد ناخالص داخلی (GDP)



یادداشت: به دلیل گرد کردن، ممکن است ارقام با مجموع کل، یکسان نباشد.

منبع: اقتصاد آکسفورد؛ صندوق‌های بیمه جهانی مک کنزی؛ بن سازه هوشمند ارزش مک کنزی

۲۲. آمریکای شمالی: کانادا و ایالات متحده؛ اروپای غربی: اتریش، بلژیک، دانمارک، فنلاند، فرانسه، آلمان، یونان، ایرلند، ایتالیا، لیختن اشتاین، لوکزامبورگ، هلند، نروژ، پرتغال، اسپانیا، سوئد، سوئیس، و بریتانیا؛ آسیای در حال ظهور: چین، هند، اندونزی، مالزی، فیلیپین، تایلند و ویتنام؛ آسیای توسعه یافته: استرالیا، هنگ کنگ، ژاپن، نیوزیلند، سنگاپور، کره جنوبی و تایوان چین. آمریکای لاتین: آرژانتین، برزیل، شیلی، کلمبیا، مکزیک، پرو، و ترینیداد و توباگو. خاورمیانه و آفریقا: بحرین، مصر، ایران، اردن، کنیا، مراکش، نیجریه، آفریقای جنوبی، تونس، ترکیه، عربستان سعودی و امارات. اروپای شرقی: بلغارستان، کرواسی، جمهوری چک، مجارستان، لهستان، رومانی، روسیه، صربستان، اسلواکی، اسلوانی و اوکراین.

23. Gross direct domestic premiums written

۲۴. تولید ناخالص داخلی و حق بیمه جهانی ۲۰۲۳، با فرض نرخ‌های ثابت مبادله ۲۰۲۲ (برای تبدیل تولید ناخالص داخلی و حق بیمه از ارزهای محلی به دلار آمریکا) به منظور سنجش تناسب بیمه، بدون هیچ گونه اثری از نوسانات نرخ ارز، محاسبه شد. نگارندگان این کار را برای حق بیمه‌های محلی و برای تولید ناخالص داخلی انجام دادند، زیرا به سهم محلی حق بیمه‌ها، نسبت به تولید ناخالص داخلی به دلیل عدم تأثیرپذیری از نوسانات ارزی، علاقمند هستند. تعهدات آمریکای شمالی و دیگر بخش‌های اموال و حوادث به عنوان رشته‌های بازرگانی تلقی می‌شوند.

“

با کاهش تورم طی سال ۲۰۲۳، سودآوری، مسیر امیدوارکننده‌تری را طی نمود. میانگین ضریب خسارت در ایالات متحده در نیمه اول سال ۲۰۲۴، نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۱۱ درصد کمتر بود

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



با کاهش تورم طی سال ۲۰۲۳، سودآوری، مسیر امیدوارکننده‌تری را طی نمود. میانگین ضریب خسارت^{۲۹} در ایالات متحده در نیمه اول سال ۲۰۲۴، نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۱۱ درصد کمتر بود. به نظر می‌رسد، بازارهای سرمایه انتظار دارند که این بهبود ادامه یابد، همانطور که قیمت سهام^{۳۰} در بخش اشخاص بهتر از پانصد شرکت منتخب اس.اند.پی.^{۳۱} در نیمه اول سال ۲۰۲۴، بود^{۳۲}.
توان خرید^{۳۳} بیمه: گسترش بیشتر هزینه‌های فزاینده پوشش

هزینه بیمه^{۳۴} در بسیاری از بازارها در چهار سال گذشته، ثابت مانده است (نمودار ۲). این هزینه، براساس حق بیمه متوسط در ازای هر بیمه‌نامه نسبت به درآمد خالص قابل تصرف خانوار^{۳۵}، اندازه‌گیری می‌شود. اما، افزایش نرخ پایه^{۳۶} باعث شده است که بیمه برای بسیاری از مصرف‌کنندگان، گران‌تر تمام شود -

29. Loss ratio

30. Stock price

31. S&P 500

۳۲. براساس تحلیل مک‌کنزی از داده‌های به‌دست‌آمده از فکت‌ست (FactSet) و انشورنس اینسایدر (Insurance Insider) ایالات متحده.

33. Affordability

34. Insurance cost

35. Disposable household income

۳۶. Headline rate: نرخ پایه تورم، مالیات، و غیره، قبل از حذف عوامل تغییردهنده آن مانند نرخ بهره [منبع: فرهنگ لغات کالینز].

سودآوری صنعت باید تثبیت و به سمت رشد سودآور، سوق داده شود

نسبت‌های ترکیبی در بیشتر بخش‌های صنعت طی سال‌های ۲۰۲۲-۲۰۲۳، به دلیل تورم همراه با تأخیر، در دستیابی به کفایت نرخ^{۲۵}، وخیم‌تر شد^{۲۶}. با این وجود، نسبت‌های ترکیبی در سال ۲۰۲۴، با عادی شدن تورم و افزایش نرخ‌ها، در حال بهبود هستند و صنعت را به سمت رشد سودآور و پایدار، سوق می‌دهند.

با افزایش تورم، چالش‌های سودآوری در سراسر بازارها، حاد شد. نسبت‌های ترکیبی خالص^{۲۷} بین سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۳، به ویژه در انگلستان (که در آن، نسبت‌های ترکیبی^{۲۸} و تورم به ترتیب ۱۶ و ۱۷ درصد افزایش یافت) و ایالات متحده (به ترتیب، ۵ و ۱۲ درصد) و استرالیا (به ترتیب ۳ واحد درصد و ۱۳ درصد) رشد نمودند.

25. Rate adequacy

۲۶. فرض بر این است که نسبت‌های ترکیبی در کل رشته‌های اشخاص و بازرگانی در بازارهای منتخبی که در آنها نسبت‌های ترکیبی خاص رشته‌های اشخاص گزارش نشده است، به طور مشابه رفتار می‌کنند.

27. Net combined ratio

۲۸. تغییرات ارجاعی در نسبت ترکیبی خالص در انگلستان، بین سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ است.

“

افزایش ارزش کل بیمه‌پذیر به واسطه افزایش قیمت دارایی‌های پایه. به عنوان مثال، میانگین قیمت منزل در ایالات متحده از سال ۲۰۱۹، تا ۳۵ درصد افزایش یافته است و این امر سبب فزونی در ارزش کل بیمه‌پذیر گردد

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



که به طور فزاینده‌ای در معرض ریسک فیزیکی قرار دارند. به عنوان مثال، در فلوریدا و کالیفرنیا، میانگین حق بیمه منزل به ازای هر بیمه‌نامه از سال ۲۰۱۹ تاکنون، بیش از ۳۱ درصد افزایش یافته است، در مقایسه با افزایش ۱۷ درصدی در سراسر ایالات متحده. به طور همبسته، این ایالت‌ها افزایش قابل توجهی در ریسک فیزیکی را تجربه نمودند که ناشی از بلایای طبیعی بود (جزئیات بیشتر در این مورد، در بخش بعدی، خواهد آمد). - افزایش هزینه‌های بیمه اتکایی و سخت‌گیرانه‌تر شدن شرایط و ضوابط آن، ریسک بیمه^{۳۹} را برای بیمه‌گران، پرهزینه‌تر نموده است. این مسئله، در افزایش ۱۰۰ درصدی قیمت‌های بیمه اتکایی منزل در ایالات متحده، بین سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۳، ظهور پیدا نمود، که باعث شد ارائه پوشش برای شرکت‌های بیمه، گران‌تر تمام شود.

درحالی‌که انتظار می‌رود، قیمت دارایی‌ها (و ارزش کل بیمه‌پذیر) نسبت به درآمد، عادی شود اما، تغییرات آب و هوا و افزایش ریسک فیزیکی ناشی از آن، همچنان بر توان خرید

به ویژه در شرایط افزایش قیمت برای سایر محصولات ضروری. در برخی بازارها نیز، این تصور که هزینه‌های بیمه، سریع‌تر از درآمدها افزایش یافته است، واقعیت را منعکس می‌کند؛ برای مثال، هزینه بیمه منزل در ایالات متحده از یک درصد درآمد خانوار در سال ۲۰۱۹ به ۱٫۲ درصد در سال ۲۰۲۳ رسید و در همین حال، بیمه منزل در استرالیا، ۰٫۱ واحد درصد افزایش یافت.

سه اثر مرتبط باعث افزایش هزینه پوشش در این بازارها می‌شود: - افزایش ارزش کل بیمه‌پذیر^{۳۷} به واسطه افزایش قیمت دارایی‌های پایه. به عنوان مثال، میانگین قیمت منزل در ایالات متحده از سال ۲۰۱۹، تا ۳۵ درصد افزایش یافته است و این امر سبب فزونی در ارزش کل بیمه‌پذیر گردد. این درحالی‌است که درآمد خانوارها، نسبتاً ثابت ماند. در همین راستا، قیمت مسکن در استرالیا از سال ۲۰۱۹، ۳۵ درصد افزایش یافته است^{۳۸}.

- افزایش هزینه تعمیرات و تناوب خسارات به ویژه در مناطقی

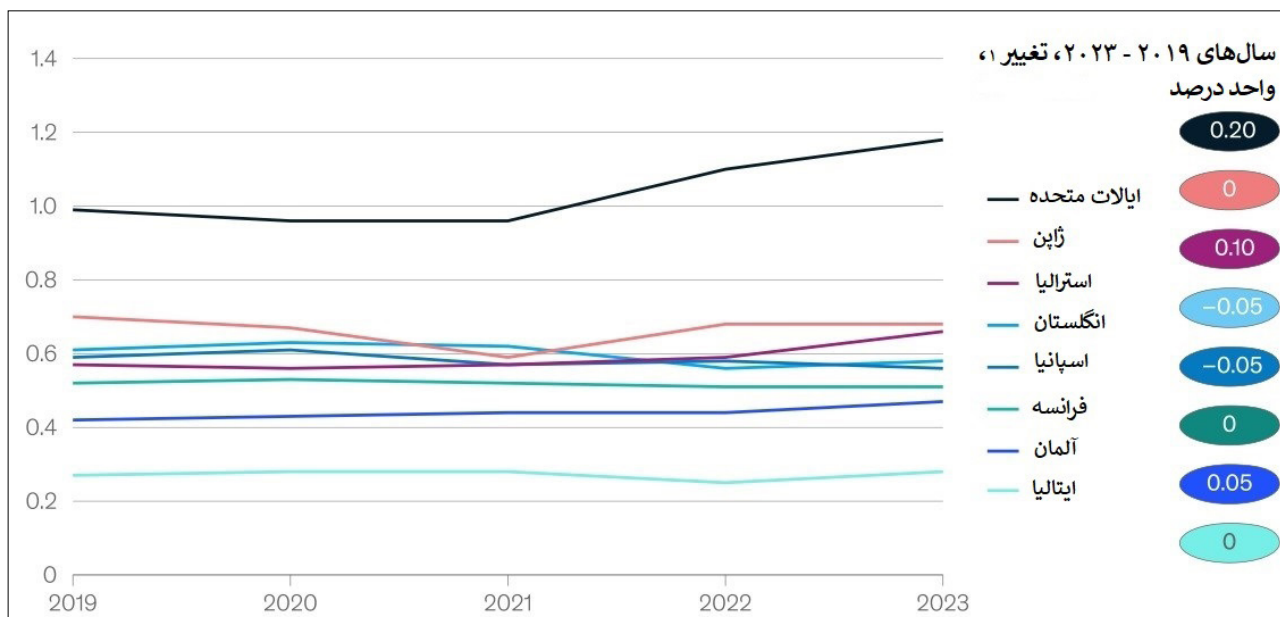
37. Insurable value

38. "Total value of dwellings," Australian Bureau of Statistics, September 10, 2024.

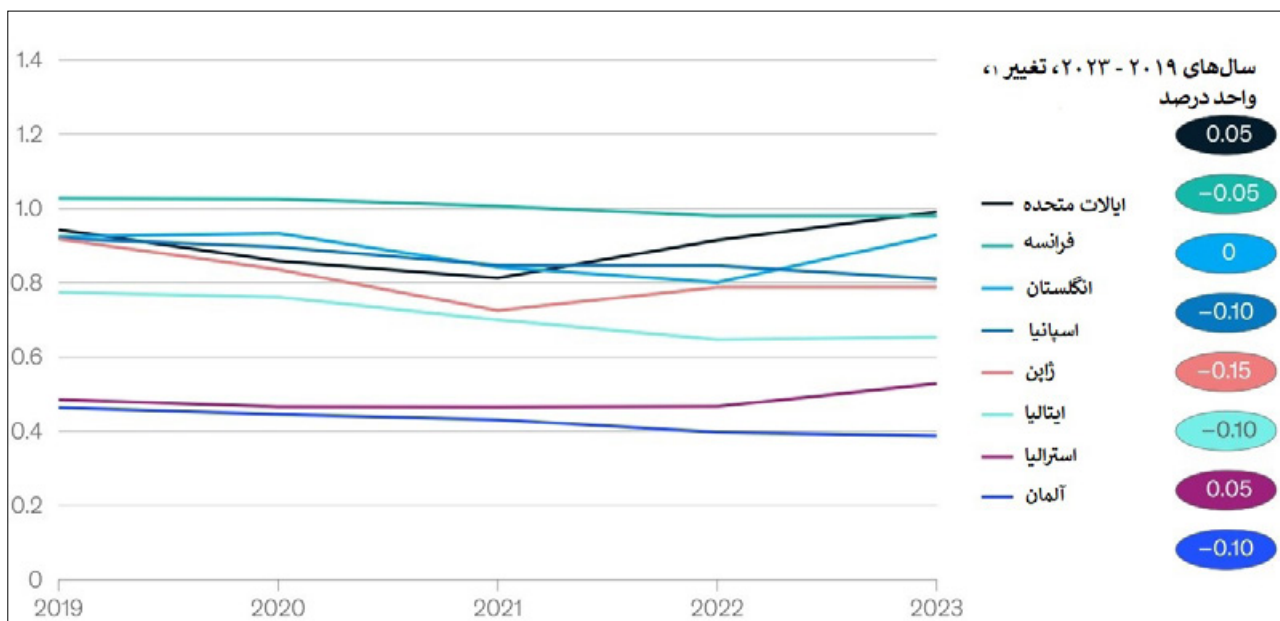
39. Insuring risk

نمودار ۲: توان خرید در سطح جهان، ثابت مانده است، اما حق بیمه منزل به عنوان سهمی از درآمد خانوار در ایالات متحده و استرالیا افزایش یافته است.

حق بیمه متوسط منزل به عنوان سهمی از درآمد قابل تصرف خانوار، به درصد (%)



حق بیمه متوسط خودرو به عنوان سهمی از درآمد قابل تصرف خانوار، به درصد (%)



یادداشت: مقادیر سال ۲۰۲۲ به عنوان تخمین سال ۲۰۲۳ در کشورهایی استفاده می‌شود که تعداد بیمه‌نامه‌های سال ۲۰۲۳ آنها هنوز گزارش نشده است.

۱. به نزدیک‌ترین درصد واحد ۰.۰۵ گرد شد.

منبع: اقتصاد آکسفورد و نشریات مرتبط دولتی برای هر کشور، دسترسی جولای ۲۰۲۴





بیمه‌گر برتر، بیشترین سهم از درآمد را به خود اختصاص دادند (نمودار ۳). اما، همچنان فرصت‌هایی برای بیمه‌گران جدید و کوچک‌تر در حال ظهور است. چراکه با تغییر در ساختار جمعیت، اقتصاد، کانال‌های توزیع و زیست‌بوم جایجایی^{۴۲}، بازیگران جدید و متصدیان فعلی ممکن است راه‌هایی برای رشد پیدا نمایند (برای اطلاعات بیشتر، به بخش بعد، «روندهای موثر بر رشته‌های بیمه اشخاص» مراجعه نمایید).

بازار بیمه مالکین منزل^{۴۳} در برخی اقتصادها، پراکنده‌تر است. برای نمونه، در آلمان، بیمه‌گران، غیر از ده شرکت برتر، ۴۲ درصد از رشد حق بیمه و ۳۲ درصد از درآمد پیش از مالیات^{۴۴}، را در چهار سال گذشته به خود اختصاص دادند. در ایالات متحده، بیمه‌گران غیر از ده شرکت بزرگ، بیش از ۳۵ درصد سهم بازار را در دست داشتند، اگرچه پنج شرکت بزرگ، درآمد بیشتری کسب نمودند.

در حالی که توسعه^{۴۵} مطمئناً در مورد بیمه مالکین منزل، مهم است،

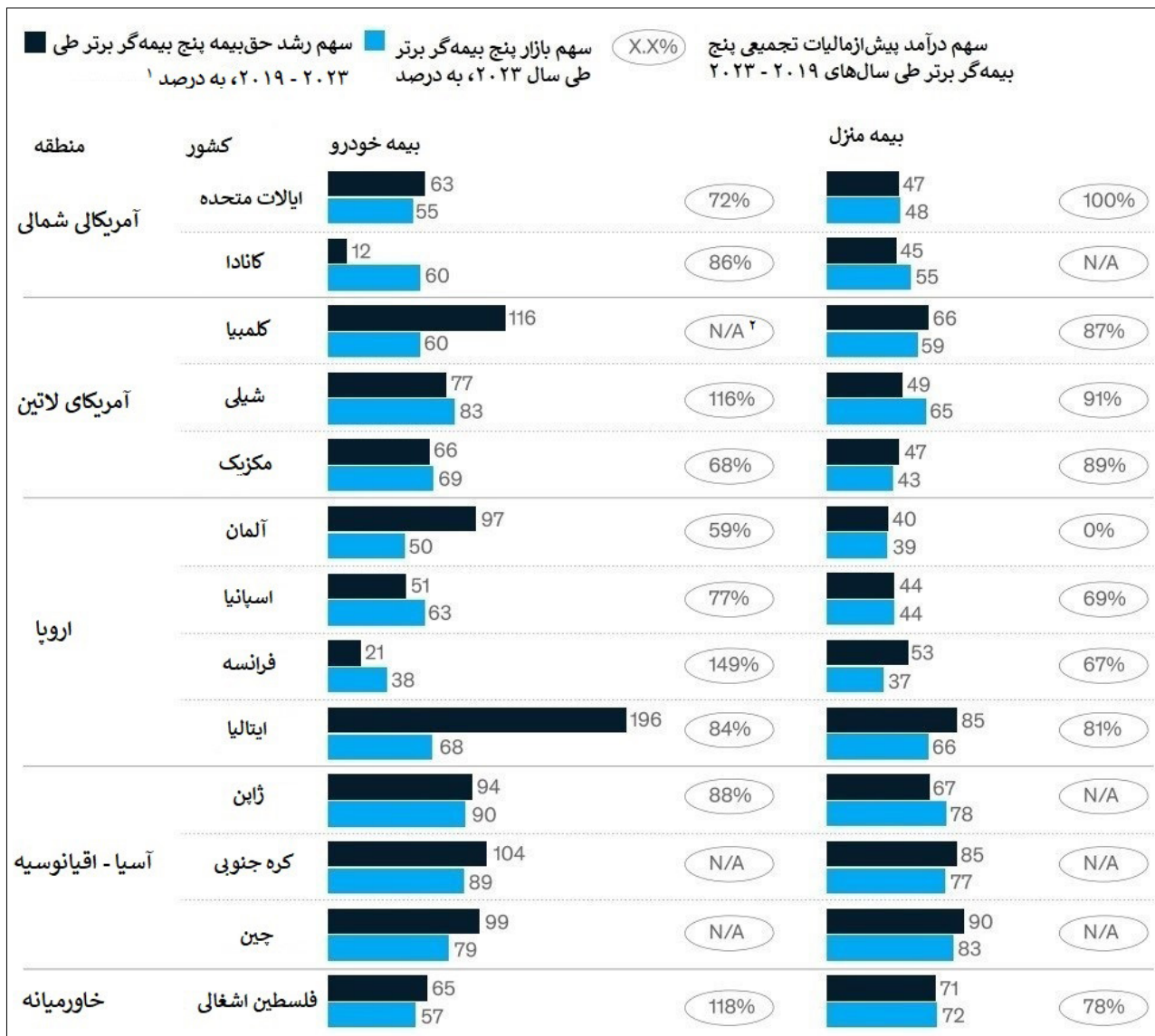
در بازارهای منتخب فشار می‌آورد. این موضوع، توان بالقوه‌ای برای گسترش به سایر مناطق را دارد. چالش پیش‌روی این صنعت، یافتن راه‌هایی برای ادامه ارائه بیمه مقرون‌به‌صرفه است. **برگ برنده، توسعه^{۴۰} بازارهای خودرو است؛ بیمه منزل، فرصت‌های خرد و در مناطق جغرافیایی گوناگون، به همراه دارد**

بیمه خودرو از توسعه، سود می‌برد و به شرکت‌های برتر در هر بازار امکان می‌دهد، بیشترین رشد و سود را کسب کنند. این امر در بیشتر مناطق، طی سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۳، ادامه خواهد یافت. برای مثال، پنج شرکت بزرگ خودروسازی در ایالات متحده، ۶۳ درصد از رشد حق بیمه و ۷۲ درصد از درآمد قبل از مالیات^{۴۱} را به خود اختصاص دادند و به حدود ۵۵ درصد از سهم بازار رسیدند. در آسیا، آمریکای لاتین و بیشتر اروپا، پنج شرکت برتر به طور مشابه، بیشترین رشد و سود را کسب کرده‌اند. حتی در معدود کشورهایی که شرکت‌های بیمه کوچک‌تر، سهم بیشتری از رشد حق بیمه را دارند - مانند کانادا و فرانسه - پنج

42. Mobility ecosystem
43. Homeowner insurance
44. Pretax income
45. Scale

40. Scale
41. Pretax income

نمودار ۳: بیمه خودرو، یک بازار بسیار متمرکز است و بیمه مالکین منزل، فرصت‌های بیشتری برای رشد و رقابت به همراه دارد.



نکته: سهم‌های بیشتر از ۱۰۰ درصد، نشان می‌دهند که پنج شرکت بیمه برتر از درآمد یا رشد حق بیمه برخوردار شده‌اند، در حالی که درآمد یا رشد حق بیمه صنعت کاهش یافته است. در صورت عدم دسترسی به داده‌ها، سهم‌ها برچسب N/A دارند. اگر پنج شرکت برتر در حالی که درآمد صنعت کاهش یافته است، درآمد کسب کنند، سهم آنها به عنوان ۱۰۰ درصد، نشان داده می‌شود. در صورتی که داده‌های مربوط به رشته اشخاص گزارش نشده باشد، داده‌های مربوط به خودرو و اموال رشته بازرگانی و اشخاص نشان داده می‌شود.

۱. پنج بیمه‌گر برتر بر پایه حق بیمه متوسط سالانه طی سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳ برای هر محصول

۲. برچسب N/A گذاشته شد، چراکه بیمه‌گران برتر، سودآوری منفی از خود نشان دادند.

منبع: شرکت ای.ام.بست؛ سازمان مقررات احتیاطی استرالیا؛ سالنامه بیمه چین؛ اداره کل بیمه و صندوق‌های بازنشستگی؛ انجمن بیمه عمومی ژاپن؛ گروه بیمه عمومی؛ اینفویلا؛ پژوهش MSA؛ مرکز کیتال آی کیو اس.اند.پی؛ پایگاه داده‌های بانکداری جهانی SNL؛ خدمات نظارت مالی کره جنوبی؛ نظارت بر بیمه خصوصی؛ صندوق‌های بیمه جهانی مک کنزی؛ تحلیل مک کنزی



“

بیمه‌گران بزرگ و کوچک توانسته‌اند با نوآوری در پوشش ریسک و تمرکز بر مناطق جغرافیایی خاص، رشد را از آن خود کنند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



فزاینده در بازارهای نوظهور و افزایش مجموعه‌های ارزش^{۴۷} برای خدمت به جمعیت سالخورده، فرصت‌هایی را برای جذب رشد بیشتر، فراهم می‌نماید. توزیع تکامل یافته و هوش مصنوعی نیز ممکن است باعث نوآوری شود و به صنعت کمک کند، به سمت رشد پایدار و سودآور حرکت نماید.

الگوهای جابجائی، بیمه‌گران را مجبور به بازاندیشی درباره رویکرد خود کرده است

نوآوری، وسایل نقلیه در جاده‌های ما و نحوه رانندگی آنها را تغییر می‌دهد.

در حال حاضر، سامانه‌های پیشرفته کمک راننده (ADAS)^{۴۸} تقریباً فراگیر شده‌اند و در اکثر خودروهای به‌فروش رفته در سراسر جهان در سال ۲۰۲۳، قابل مشاهده هستند^{۴۹}. اگرچه هزینه برخی از این قابلیت‌ها، میانگین شدت^{۵۰} را افزایش می‌دهد، این سامانه‌ها، شرکت‌های بیمه را قادر می‌سازند تا روش‌های جدید

این بازار، فرصت‌های بیشتری را برای بیمه‌گران ارائه می‌دهد تا در یک بخش خاص از مشتریان، متمایز شوند. بیمه‌گران بزرگ و کوچک توانسته‌اند با نوآوری در پوشش ریسک^{۴۶} و تمرکز بر مناطق جغرافیایی خاص، رشد را از آن خود کنند. به خصوص با تغییر اقلیم، شرکت‌های بیمه کوچک‌تر و متمرکز می‌توانند از طریق الگوهای تاریخی مربوط به خطرات بیمه منزل، بینش و تخصص درباره مناطق جغرافیایی خاص و ماهیت مبتنی بر رابطه این رشته، بیمه منزل صادر نمایند و به رشد خود ادامه دهند.

فرصت‌ها برای بیمه‌گران جدید و کوچک‌تر در حال ظهور است. با تغییر در ساختار جمعیت، اقتصاد، کانال‌های توزیع و زیست‌بوم جابجائی، بازیگران جدید و متصدیان فعلی ممکن است راه‌هایی برای رشد پیدا نمایند.

۲. روندهای مؤثر بر رشته‌های بیمه اشخاص

الگوهای نوظهور جابجائی، فراوانی و شدت فزاینده بلایای طبیعی و سایر برفاکن‌ها، بیمه‌گران را مجبور می‌کند تا در رویکرد خود برای ارائه پوشش، تجدیدنظر نمایند. تناسب

۴۷. Value Pool: مجموعه‌های ارزش، بخش‌هایی از بازار هستند که توسط عوامل مختلفی از جمله نیازهای مشتری، پیشرفت‌های فناوری و تغییرات نظارتی تعریف می‌شوند.

48. Advanced driver-assistance system

49. Molly Boigon, "Report: Some ADAS features are in more than 90% of new vehicles," *Automotive News*, October 2, 2024.

۵۰. Average severity: میانگین شدت، میزان زیان مربوط به متوسط ادعای خسارت بیمه است.

46. Risk coverage



“

الگوهای نوظهور جابجایی، فراوانی و شدت فزاینده بلایای طبیعی و سایر برافکن‌ها، بیمه‌گران را مجبور می‌کند تا در رویکرد خود برای ارائه پوشش، تجدیدنظر نمایند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



بود^{۵۴}. با این حال، انتظار می‌رود، خودروهای برقی تکامل یابند و تقریباً ۱۵ درصد از وسایل نقلیه در حال استفاده در سراسر جهان را در سال ۲۰۳۰ و ۳۰ درصد را تا سال ۲۰۳۵، تشکیل دهند؛ در این میان، بیشترین رشد به چین اختصاص دارد و پس از آن اروپا و ایالات متحده، قرار دارند. با توجه به اینکه در بازارهای توسعه‌یافته، قطعات خودروهای برقی، ۷۰ درصد بیشتر از خودروهای معمولی قیمت دارند، این بهره‌برداری گسترده ممکن است، در کوتاه مدت، میانگین اندازه ادعاهای خسارت را افزایش دهد^{۵۵}.

خودکارسازی^{۵۶} جزئی در وسایل نقلیه نیز در حال توسعه است:

54. "U.S. EV sales hit another record in Q3 2024: '10% share within reach,'" Inside EVs, October 13, 2024; "U.S. share of electric and hybrid vehicle sales increased in the second quarter of 2024," *US Energy Information Administration*, August 26, 2024.

55. بر اساس میانگین هزینه هر وسیله نقلیه در سال ۲۰۲۳ (تخمین برای هر قطعه داخل یک وسیله نقلیه) در بازارهای توسعه یافته اروپا، ژاپن، آمریکای شمالی و کره جنوبی. سایر مناطق (مانند چین) معمولاً تفاوت‌های هزینه کمتری بین خودروهای برقی و خودروهای معمولی دارند و انتظار می‌رود این تفاوت‌ها در آینده کاهش یابد.

56. Automation

و شخصی‌سازی شده‌تری برای ارزیابی ریسک و قیمت‌گذاری (با استفاده از داده‌های بیشتر)، کاهش فراوانی ادعای خسارت (با ایجاد راه کارهای مشترک با سازندگان خودرو برای کاهش تصادفات) و برای نوآوری محصولات (مانند بیمه مبتنی بر مصرف^{۵۱}) توسعه بخشند.

در سال ۲۰۲۳، مجموع فروش وسایل نقلیه برقی (EVs)^{۵۲} به سرعت رشد نمود و در مقایسه با سال ۲۰۲۲، ۳۵ درصد (نزدیک به ۱۴ میلیون دستگاه) در سطح جهان، افزایش یافت^{۵۳}. این رشد سریع در سال ۲۰۲۴، کاهش یافت. به عنوان مثال، سهم خودروهای برقی در ایالات متحده، در سه ماهه اول ۲۰۲۴، قبل از بهبود در سه ماهه دوم و سوم، کاهش یافت. اتحادیه اروپا، شاهد کاهش مشابهی در تابستان ۲۰۲۴

51. Usage-based insurance

52. Electronic vehicle

53. "Global EV outlook 2024: Trends in electric cars," *International Energy Agency*, April 2024.

“

پیش‌بینی می‌شود، سهم فزاینده‌ای از رشته‌های بازرگانی افزایش یابد، زیرا بخش‌هایی مانند کرایه اینترنتی تاکسی، به رشد خود ادامه دهند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



همگی در حال تغییر هستند.

انتظار می‌رود، این تحولات، پیامدهای قابل توجهی برای ساختار بازارهای بیمه خودرو شخصی، به همراه داشته باشد. پیش‌بینی می‌شود، سهم فزاینده‌ای از رشته‌های بازرگانی افزایش یابد، زیرا بخش‌هایی مانند کرایه اینترنتی تاکسی، به رشد خود ادامه دهند و مصرف‌کنندگان، الگوهای مالکیت انعطاف‌پذیرتری را انتخاب نمایند. انتظار برافکنی بیشتری به واسطه توسعه خودروهای برقی، وجود دارد، چراکه دارای سابقه فراوانی و شدت [خسارات] متفاوتی هستند. در نهایت، تکامل سامانه‌های پیشرفته کمک راننده، فرصت‌های جدیدی را در مورد ارزیابی ریسک^{۶۳} و اصلاح رفتار [رانندگان]، باز خواهد نمود. این روندها، بازار جدیدی را متمایز از بازار سنتی خودرو ایجاد می‌کند که به قابلیت‌های جدید در ارزیابی ریسک و سازگاری محصول، نیاز دارد، داده‌های اضافی ارائه می‌دهد، از فراوانی مطالبات می‌کاهد و شدت آن را افزایش می‌دهد و کانال‌های توزیع

63. Risk assessment

انتظار می‌رود وسایل نقلیه مجهز به قابلیت‌های اولیه و جزئی رانندگی خودکار که در آن، رانندگان باید پشت فرمان باشند و آن را کنترل کنند، تا سال ۲۰۳۰، تقریباً ۳۵ درصد از وسایل نقلیه در حال استفاده و تا سال ۲۰۳۵، بیش از ۵۰ درصد آنها را دربرگیرد^{۵۷}.

همانطور که ترکیب وسایل نقلیه حاضر در جاده‌ها تغییر می‌کند، سلاقی جابجایی افراد نیز تغییر می‌نماید. انتظار می‌رود، در اقتصادهای توسعه‌یافته، اندازه بازار حمل و نقل مشترک^{۵۸} (مانند کرایه اینترنتی تاکسی^{۵۹}) و حمل و نقل خرد^{۶۰} (مانند دوچرخه‌های برقی^{۶۱}) تا سال ۲۰۳۰، دو برابر شود و به تکامل صندوق‌های مشارکتی ریسک^{۶۲} ادامه دهد، چراکه رانندگان، شیوه‌های حمل و نقل و مسافت طی شده،

۵۷. همان مرجع.

58. Shared transport

۵۹. Ride-hailing: کرایه اینترنتی تاکسی یا همان سفر اشتراکی که به آن Ride-shar-ing یا Car sharing نیز اطلاق می‌شود، به نوعی از سفر گفته می‌شود که فرد از طریق بن‌سازه‌های برخط اقدام به کرایه خودرو می‌نماید مانند اسنپ.

60. Micromobility

61. E-bicycle

62. Risk pool





این تغییرات، فرصت‌ها و الزاماتی را برای تحول ایجاد می‌کنند. اقداماتی که شرکت‌های بیمه می‌توانند انجام دهند شامل مشارکت با تولیدکنندگان تجهیزات اصلی و ارائه‌دهندگان خودروهای برقی، به منظور دسترسی به پایگاه مشتریان و داده‌های گسترده‌تر، نوآوری در ارزیابی و پوشش ریسک خودروهای برقی و خودران و توسعه محصولات و زیست‌بوم‌های خاص وسایل نقلیه جدید است.

انتظار افزایش سهم رشته‌های بازرگانی وجود دارد چراکه بخش‌هایی مانند کرایه اینترنتی تاکسی، رشد می‌کنند و مصرف‌کنندگان، الگوهای مالکیت انعطاف‌پذیرتری را انتخاب می‌نمایند.

سرمایه‌گذاری بر روی قابلیت‌های جدید که می‌تواند به مدیریت بلایای طبیعی کمک کند

طی دو دهه گذشته و با تغییر در الگوهای آب و هوایی، بلایای طبیعی و خسارات اقتصادی^{۶۶} مرتبط با آن، به طور قابل توجهی افزایش یافته است^{۶۷}. نوسانات ناشی از بلایای طبیعی نیز افزایش

۶۶. در حالی که داده‌هایی که تعداد مستقیم زیان‌های اقتصادی مرتبط با رشته‌های اشخاص را مشخص می‌کند، در دسترس نیست، اما انتظار می‌رود رشته‌های اشخاص - و به ویژه بیمه مالکین منزل - مطابق با بازار رفتار کنند.
۶۷. climate and catastrophe insight, Aon, 2024 2024 : یک رویداد باید حداقل

فعلی را متحول می‌سازد.

علاوه بر این، با افزایش کرایه تاکسی اینترنتی و استفاده از وسایل نقلیه خودران، مرز بین بیمه بازرگانی و شخصی، از بین خواهد رفت. کرایه تاکسی اینترنتی، مسئولیت را از رانندگان شخصی، به سازمان‌های حرفه‌ای منتقل می‌کند و وسایل نقلیه خودران، مسئولیت را از انسان به ماشین‌ها منتقل می‌نمایند. شرکت‌هایی که به طور سنتی در رشته‌های اشخاص، بیمه‌نامه صادر می‌کنند، با یک چالش مواجه خواهند شد که همان گسترش کسب و کار خود به رشته‌های بازرگانی و ارزیابی ریسک سازمان‌های بزرگ‌تر، تولیدکنندگان تجهیزات اصلی (OEM)^{۶۴} و ارائه‌دهندگان سامانه‌ها^{۶۵} است.

در نهایت، در برخی موارد، حق بیمه برای پوشش رشته‌های اشخاص خودرو معمولی [غیربازرگانی]، ممکن است با استفاده از وسایل نقلیه کاملاً خودکار، کاهش یابد. این پیش‌بینی‌های زمانی، با توجه به عوامل مهمی مانند ملاحظات نظارتی، چالش‌های فنی و عدم تمایل کاربران [خودروهای خودکار]، مشخص نیست.

64. Original equipment manufacturer
65. System provider

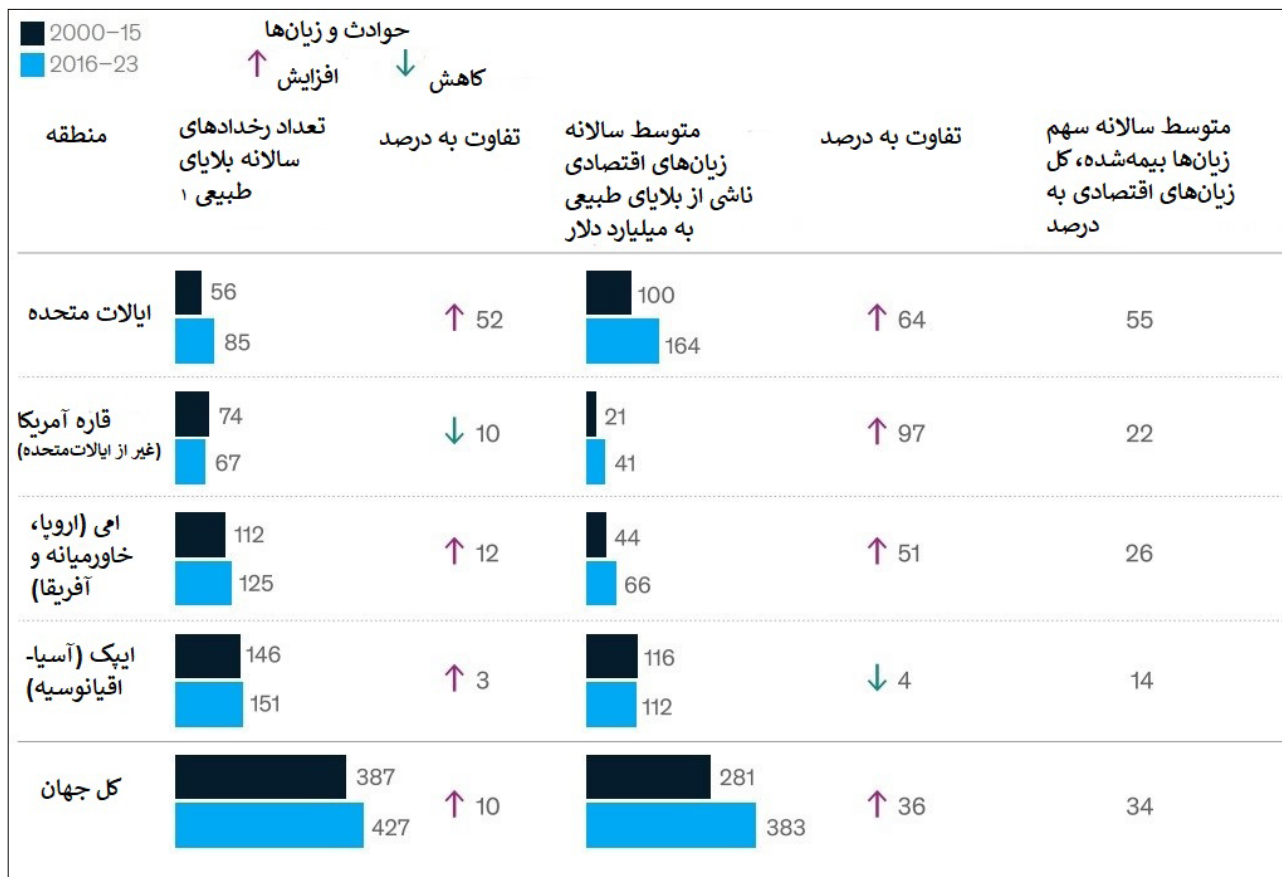
“

پوشش خسارات، همچنان ناکافی است. از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۳، نزدیک به ۷۰ درصد از خسارات جهانی ناشی از بلایای طبیعی، بیمه نشده بودند، که معادل تقریباً ۲۶۰ میلیارد دلار خسارت بیمه نشده در یک سال معین است

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

نمودار ۴: در سطح جهانی، بلایای طبیعی و خسارات اقتصادی ناشی از آن به ترتیب ۱۰ و ۳۶ درصد افزایش یافته است.



یادداشت: خسارات بر اساس تورم (به دلار ۲۰۲۳) تعدیل شده‌اند.

۱. یک رویداد باید حداقل یکی از معیارهای زیر را دارا باشد، تا به عنوان یک حادثه طبیعی در پایگاه داده بینش فاجعه شرکت ای.او.ان (AON Catastrophe Insight Database) طبقه‌بندی شود: زیان اقتصادی، ۵۰ میلیون دلار یا بیشتر؛ خسارت بیمه شده، ۲۵ میلیون دلار یا بیشتر؛ تلفات، ده نفر یا بیشتر؛ صدمات، ۵۰ نفر یا بیشتر؛ سازه آسیب دیده یا ادعای خسارت ثبت شده ۲۰۰۰ یا بیشتر.

منبع: مرکز بینش‌های اقلیم و حوادث فاجعه بار ای.او.ان

نزدیک به ۷۰ درصد از خسارات جهانی ناشی از بلایای طبیعی، بیمه نشده بودند، که معادل تقریباً ۲۶۰ میلیارد دلار خسارت بیمه نشده در یک سال معین است (نمودار ۴)^{۶۸}.
در حالی که این امر، نوعی بهبود در مقایسه با ۷۵ درصد از خسارات بیمه نشده از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۵ بود، اما به نظر روشن می‌رسد که صنعت، سطوح کافی برای انتقال ریسک^{۷۰} تحت

یافته است؛ به عنوان مثال، انحراف معیار^{۶۸} زیان‌های اقتصادی در اروپا و آمریکا، بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۵ و سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۳، تقریباً دو برابر شده است. این تغییرات در کنار هم، پیش‌بینی و قیمت‌گذاری را دشوارتر نموده است.
پوشش خسارات، همچنان ناکافی است. از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۳،

یکی از معیارهای زیر را دارا باشد، تا به عنوان یک حادثه طبیعی در پایگاه داده بینش فاجعه شرکت ای.او.ان (AON Catastrophe Insight Database) طبقه‌بندی شود: زیان اقتصادی، ۵۰ میلیون دلار یا بیشتر؛ خسارت بیمه شده، ۲۵ میلیون دلار یا بیشتر؛ تلفات، ده نفر یا بیشتر؛ صدمات، ۵۰ نفر یا بیشتر؛ سازه آسیب دیده یا ادعای خسارت ثبت شده ۲۰۰۰ یا بیشتر.

68. Standard deviation

۶۹. خسارات تعدیل شده بر اساس تورم (به دلار ۲۰۲۳).

70. Risk transfer

“

برخی از شرکت‌های بیمه با مشارکت سایر بازیگران و بهبود قابلیت‌های داده‌ها و تجزیه و تحلیل‌ها، به منظور درک دقیق‌تر ریسک‌ها، ظرافت در ارزیابی ریسک را افزایش داده‌اند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳

یک افزایش ۲۰ درصدی در میانگین خسارات سالانه در ایالات متحده طی دهه آتی، وجود داشته باشد و پیش‌بینی می‌شود اثرات حوادث طبیعی بیش از ده برابر در شهرهای مشخص (به عنوان مثال، برخی در آیداهو، نیویورک، و واشنگتن)^{۷۶} افزایش یابد.

در تمامی مناطق جهان، واکنش صنعت در حال شکل‌گیری است، از جمله الگوهای بیمه‌گران و حصولتی^{۷۷}. برخی از شرکت‌های بیمه با مشارکت سایر بازیگران و بهبود قابلیت‌های داده‌ها و تجزیه و تحلیل‌ها، به منظور درک دقیق‌تر ریسک‌ها، ظرافت در ارزیابی ریسک را افزایش داده‌اند. برخی از شرکت‌های بیمه، مستقیماً از بیمه‌گذاران نسبت به تلاش‌های آنان برای کاهش ریسک، حمایت کرده‌اند (مانند نصب دستگاه‌های نظارتی در منزل برای شناسایی و کاهش آسیب‌ها)، در حالی که برخی دیگر، محصولات را تعدیل نموده و شرایط و ضوابط را سخت‌تر کرده‌اند تا با خطرات متغیر و نیاز به مقرون‌به‌صرفه‌گی، سازگار شوند (مانند ارائه پوشش جداگانه برای سقف خانه^{۷۸}). به عنوان آخرین راه‌حل، برخی از شرکت‌های بیمه‌گر، اشتباهی

الگوهای فعلی، ندارد.

برخی مناطق جغرافیایی خاص، با چالش‌های حادی روبرو هستند. برای مثال، متوسط هزینه پنج ساله مرتبط با بلایای طبیعی میلیارد دلاری در فلوریدا، از یک میلیارد دلار در سال ۲۰۰۰^{۷۱} به نزدیک به ۲۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ افزایش یافت، در مقایسه با افزایش پنج برابری در سراسر ایالات متحده (از ۲۴ میلیارد دلار به ۱۲۳ میلیارد دلار)^{۷۲}. افزایش مشابهی در میانگین تلفات ناشی از بلایای طبیعی - عمدتاً سیل - در شمال ایتالیا^{۷۳}، نسبت به سایر مناطق این کشور، مشاهده شد.

ریسک‌های ناشی از بلایای طبیعی، همچنان در حال افزایش است و این امر، شکاف حفاظتی را افزایش می‌دهد. برای مثال، نیمه اول سال ۲۰۲۴، دومین نیمه پرهزینه ثبت‌شده برای خسارات بیمه‌شده ناشی از رعد و برق شدید^{۷۴} بود و ۸۷ درصد بیشتر از میانگین ده ساله خود را نشان می‌داد^{۷۵}. انتظار می‌رود

۷۱. فلوریدا، حوادث طبیعی میلیارد دلاری در برخی سال‌های منتخب را تجربه نکرد.
72. "United States billion-dollar disaster events 1980-2024 (CPI-adjusted)," National Centers for Environmental Information, accessed October 17, 2024.

۷۳. مناطقی همچون امیلیا رومانگنا، فریولی-ونزیا گیلیا، لامباردیا، ترنتینو-آلتو آدیگو و ونتو

74. Severe thunderstorm

75. "Severe thunderstorms drive insured losses to USD 60 billion in first half of 2024, Swiss Re Institute estimates," *Swiss Re*, August 7, 2024.

۷۶. بر پایه تجزیه و تحلیل اقلیم مک‌کنزی (McKinsey Climate Analytics)

77. Public-private

78. Roof coverage



“

ممکن است شرکت‌های بیمه بسته به کشور و رشته کسب‌وکاری که در آن فعالیت می‌کنند، رویکرد خود را با الگوهای خصولتی تطبیق دهند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



بازارهای نوظهور منتخب در آستانه گسترش تناسب هستند و فرصت‌هایی برای رشد خرد^{۸۱} ایجاد می‌کنند

رشته اشخاص با سرانه تولید ناخالص داخلی، مرتبط است: با توسعه کشورها و بهبود اقتصاد، مشتریان تمایل و ابزار بیشتری برای خرید بیمه دارند که فرصت‌هایی را برای افزایش تناسب ایجاد می‌کند. بازارها با سرانه تولید ناخالص داخلی کمتر از ۱۰ هزار دلار معمولاً دارای سطوح تناسب^{۸۲} کمتر از ۰,۵ درصد هستند، در حالی که بازارهای بالغ با تولید ناخالص داخلی سرانه بیش از ۳۰ هزار دلار، معمولاً به سطوح تناسب بالای ۱,۰ درصد، می‌رسند. کشورهای با تولید ناخالص داخلی سرانه ۱۰ هزار تا ۳۰ هزار دلار در یک منطقه بالقوه با «رشد بالا» قرار دارند - به عبارت دیگر، آنها، آماده افزایش در تناسبی هستند که ناشی از رشد سرانه

جغرافیایی^{۷۹} خود را دوباره احیا کرده‌اند.

علاوه بر این، کشورها در حال بحث و آزمایش الگوهای مختلف خصولتی برای مقابله با چالش بلایای طبیعی هستند. در برخی کشورها، الگوهای اجباری، پدیدار شده‌اند - برای مثال، در فرانسه، بیمه سیل ارائه شده توسط دولت، یک الزام محسوب می‌شود. در کشورهای دیگر، مانند ایالات متحده، بیمه سیل برای مالکان بدون وام مسکن^{۸۰}، اختیاری است. ممکن است شرکت‌های بیمه بسته به کشور و رشته کسب‌وکاری که در آن فعالیت می‌کنند، رویکرد خود را با الگوهای خصولتی تطبیق دهند.

از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۳، نزدیک به ۷۰ درصد از خسارات جهانی ناشی از بلایای طبیعی، بیمه نشده است، که معادل حدود ۲۶۰ میلیارد دلار خسارت بیمه نشده در یک سال معین است.

81. Granular growth
82. Relevance level

79. Geographic appetite
80. Mortgage



چین در منطقه‌ای با رشد بالا قرار دارد، زیرا جمعیت این کشور، آن را به یکی از بزرگترین بازارهای رشته‌های اشخاص (با ارزش حدود ۱۱۰ میلیارد دلار) تبدیل کرده است

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



پیش‌بینی می‌شود سرانه تولید ناخالص داخلی آنها تا سال ۲۰۳۳، سالانه ۳ درصد یا بیشتر رشد کند. اگرچه این امر به تنهایی ممکن است این اقتصادها را به منطقه‌ای با رشد بالا، سوق ندهد، اما جدول زمانی آنها می‌تواند به سرعت از طریق سایر عوامل متغیر تسریع شود، عواملی همچون رشد آموزش بیمه، جمعیت و سرمایه‌گذاری خارجی. توجه به این نکته مهم است که حتی اگر تناسب، ثابت باقی بماند، کشورهای با جمعیت فراوان و رشد سریع تولید ناخالص داخلی نیز فرصت‌های رشد، ارائه خواهند داد. به عنوان مثال، هند با توجه به وضعیت جمعیتی و اقتصاد مطلوب، نرخ سواد بالاتر و نزدیک به ۳۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال، توان بالقوه‌ای برای تبدیل شدن به یک بازار بزرگ را دارد.

کشورهای قابل توجه در منطقه با رشد بالا که فرصت‌هایی را برای بیمه‌گران داخلی و بین‌المللی ایجاد می‌کنند عبارتند از برزیل، شیلی، مالزی، مکزیک، لهستان و ترکیه.

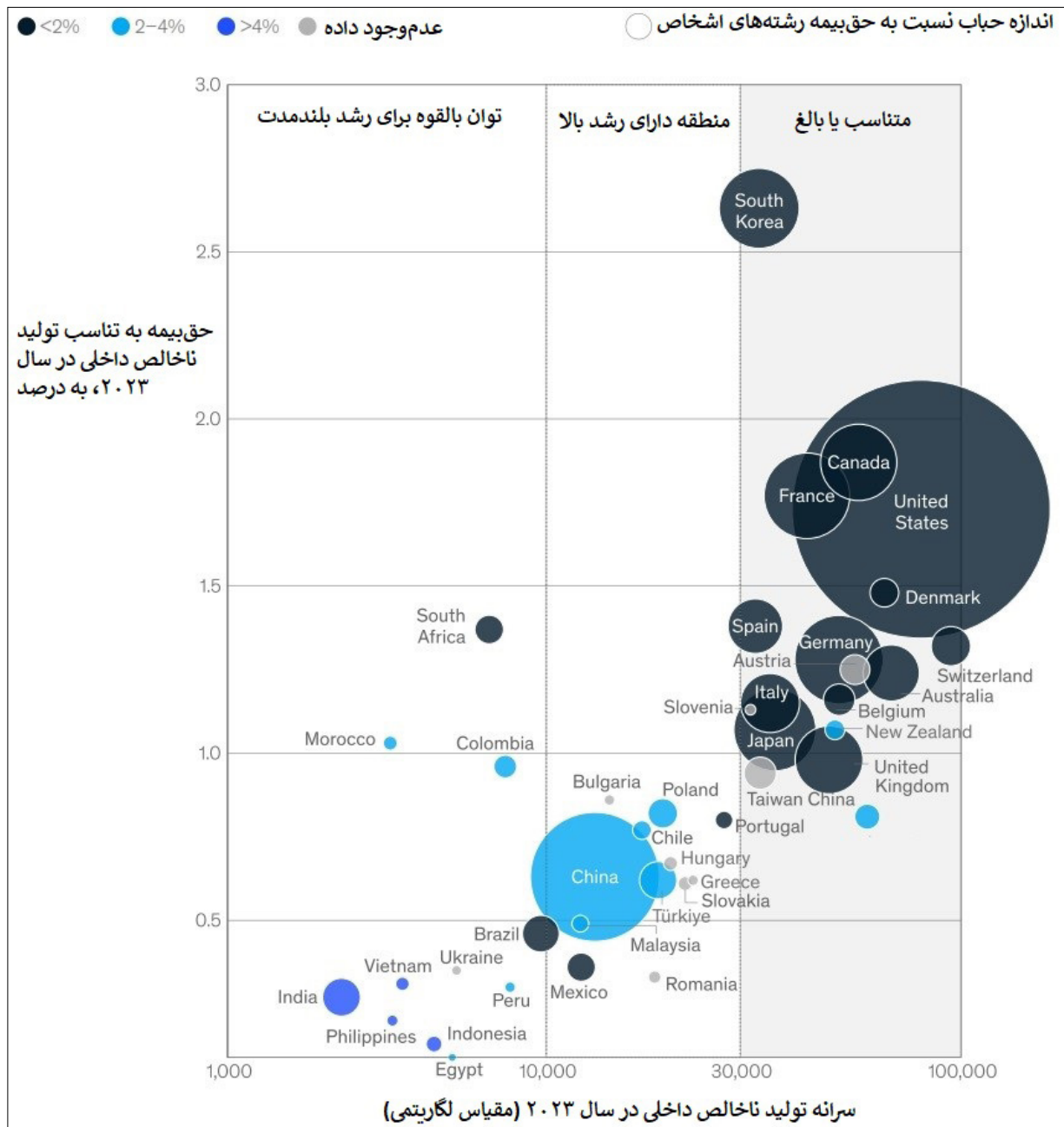
تولید ناخالص داخلی است (نمودار ۵)۸۳. کشورهای قابل ذکر در مناطقی با رشد بالا که فرصت‌هایی را برای بیمه‌گران داخلی و بین‌المللی ایجاد می‌کنند عبارتند از برزیل، شیلی، مالزی، مکزیک، لهستان و ترکیه. در همین راستا، چین در منطقه‌ای با رشد بالا قرار دارد، زیرا جمعیت این کشور، آن را به یکی از بزرگترین بازارهای رشته‌های اشخاص (با ارزش حدود ۱۱۰ میلیارد دلار) تبدیل کرده است و سرانه تولید ناخالص داخلی روبه‌رشدی دارد۸۴. سایر فرصت‌های جذاب، شامل بازارهایی است که در حال حاضر، خارج از منطقه با رشد بالا هستند، اما سرانه تولید ناخالص داخلی آنها به سرعت در حال افزایش است، این کشورها شامل کلمبیا، اندونزی و فیلیپین می‌شود، جایی که

۸۳ اینها بر اساس نمونه‌هایی از فرانسه، انگلستان و ایالات متحده است. سایر عوامل مانند ثبات سیاسی و سطح بانکداری‌سازی، نیز بر بلوغ بازار و تناسب بیمه تأثیر می‌گذارند. داده‌های اصلی از پایگاه داده‌های بین‌المللی اداره سرشماری ایالات متحده و بروشور اقتصاد آکسفورد درباره پیش‌بینی‌های اقتصادی کشور، به‌دست آمده است. 84. China GDP based on "GDP per capita, current prices," International Monetary Fund, accessed October 11, 2024.

نمودار ۵: بازارهای نوظهور منتخب در آستانه گسترش تناسب هستند و فرصت‌هایی برای رشد خود ایجاد می‌نمایند.

نسبت تولید ناخالص داخلی به حق بیمه در رشته‌های اشخاص در سال ۲۰۲۳ نسبت به سرانه تولید ناخالص داخلی*

پیش‌بینی رشد واقعی سرانه تولید ناخالص داخلی طی ۲۰۲۳-۲۰۳۳*



* کشورهای دارای حق بیمه رشته‌های اشخاص کمتر از ۰.۵ میلیارد دلار از نمودار حذف شدند

* براساس اجماع بازار^۱ و پیش‌بینی‌های تولید ناخالص داخلی واقعی اداره سرشماری ایالات متحده

منبع: اقتصاد آکسفورد؛ پایگاه داده‌های بین‌المللی اداره سرشماری ایالات متحده

نمودار ۶: پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۳، سهم جمعیت ۶۵ سال به بالا، به ۲۰ درصد در بازارهای توسعه‌یافته و ۱۵ درصد در سطح جهان، برسد.

سهم کل جمعیت با سن کمتر یا مساوی با ۶۵ سال، به درصد			سهم کل جمعیت با سن کمتر یا مساوی با ۶۵ سال، به درصد		
۲۰۳۳E	۲۰۲۳	کشور	۲۰۳۳E	۲۰۲۳	منطقه ^۱
۲۱	۱۸	ایالات متحده	۲۱	۱۸	آمریکای شمالی
۲۵	۲۱	کانادا			
۲۸	۲۳	ایتالیا	۲۵	۲۱	اروپای غربی
۲۶	۲۱	اسپانیا			
۲۹	۲۳	آلمان			
۲۵	۲۰	سوئیس			
۲۵	۲۲	فرانسه			
۲۲	۱۹	انگلستان			
۲۰	۱۴	چین	۱۴	۱۰	آسیای نوظهور
۳۲	۲۹	ژاپن	۲۸	۲۴	آسیای پیشرفته
۲۷	۱۸	کره جنوبی			
			۱۳	۱۰	آمریکای لاتین و کارائیب
			۷	۶	خاورمیانه و آفریقا
			۱۵	۱۲	جهان

۱. آمریکای شمالی: کانادا و ایالات متحده؛ اروپای غربی: اتریش، بلژیک، دانمارک، فنلاند، فرانسه، آلمان، یونان، ایرلند، ایتالیا، لیختن اشتاین، لوکزامبورگ، هلند، نروژ، پرتغال، اسپانیا، سوئد، سوئیس، و بریتانیا؛ آسیای در حال ظهور: چین، هند، اندونزی، مالزی، فیلیپین، تایلند و ویتنام؛ آسیای توسعه یافته: استرالیا، هنگ کنگ، ژاپن، نیوزیلند، سنگاپور، کره جنوبی و تایوان چین. آمریکای لاتین: آرژانتین، برزیل، شیلی، کلمبیا، مکزیک، پرو، و ترینیداد و توباگو. خاورمیانه و آفریقا: بحرین، مصر، ایران، اردن، کنیا، مراکش، نیجریه، آفریقای جنوبی، تونس، ترکیه، عربستان سعودی و امارات. اروپای شرقی: بلغارستان، کرواسی، جمهوری چک، مجارستان، لهستان، رومانی، روسیه، صربستان، اسلواکی، اسلوانی و اوکراین.

منبع: اقتصاد آکسفورد





تا ۴۰ برابر بیشتر از رانندگان جوان است)^{۸۶}. تغییر در میزان قرار گرفتن در معرض خطر^{۸۷} با افزایش سن جمعیت، فرصتی برای شرکت‌های بیمه در جهت بهبود محصول (به عنوان مثال، در محصولات مربوط به تصادف شخصی، کمک در منزل^{۸۸} یا بیمه‌نامه‌های چندساله^{۸۹}، با توجه به کاهش استفاده از خودرو و کاهش احتمال تغییر منزل توسط جمعیت مسن‌تر)، قیمت‌گذاری ریسک و ارزیابی ریسک (مانند تقسیم‌بندی پیشرفته^{۹۰}) و توزیع برای تأمین جمعیت سالخورده، ایجاد می‌کند.

تحول دوم به عادات خرید مصرف‌کنندگان، مربوط می‌شود. در بازارهای بالغ، خریدهای عمده مربوط به منزل و خودرو،

۸۶. بر اساس مقاله جولای ۲۰۲۴ از مؤسسه بیمه ایمنی بزرگراه (IIHS) که تعداد تلفات راننده خودروهای سواری را به ازای هر ۱۰۰۰ راننده درگیر در تصادفات گزارش شده توسط پلیس بر اساس سن راننده و مقایسه سن ۶۵ سال و بالاتر با سن ۵۰ سال و کمتر اندازه‌گیری می‌کند. به «رانندگان قدیمی» مؤسسه بیمه ایمنی بزرگراه، به‌روزشده در جولای ۲۰۲۴، مراجعه کنید.

87. Risk exposure
88. In-house assistance
89. Multiyear policy
90. Advanced segmentation

تحولات جمعیتی، فرصت‌هایی برای نوآوری و رشد ایجاد می‌کند

دو تغییر عمده مرتبط با جمعیت، فرصت‌هایی را برای نوآوری و رشد ایجاد می‌نماید.

اولاً، پیش‌بینی می‌شود که سهم جمعیت افراد ۶۵ سال یا بیشتر جهان از ۱۲ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۱۵ درصد تا سال ۲۰۳۳، افزایش یابد و در آمریکای شمالی، اروپای غربی، آسیای توسعه‌یافته و چین به بیش از ۲۰ درصد برسد (نمودار ۶)^{۸۵}. مشتریان مسن‌تر تمایل به ارائه مشخصات ریسک و نیازهای بیمه‌ای متفاوتی دارند. برای بیمه خودرو، مشتریان مسن‌تر معمولاً تعداد تصادفات کمتری دارند، اما شدت تصادف و پرداخت خسارت پزشکی بالاتری به همراه دارند (به عنوان مثال، میزان مرگ و میر رانندگان مسن‌تر در ایالات متحده ۱,۵

85. “International Database: Population by age,” US Census Bureau, accessed October 11, 2024.



مقایسه با رشد ۴ درصدی در بازارهای بالغ، رشد کردند. روند مشابهی در سایر کشورها مانند مصر، هند و مکزیک، در جریان است.

توزیع برای نزدیک‌تر شدن به مشتری تغییر می‌کند، زیرا بازیگران، خرید بیمه را به خریدهای گسترده‌تر کالا و خدمات می‌افزایند.

کانال‌های توزیع، همچنان در حال تکامل هستند. بیمه‌گران جدید و سنتی، به طور یکسان از اعتماد مشتریان، زمان و نزدیکی آنها برای فروش بیمه استفاده می‌کنند و همچنین تجربیات بی‌نقصی را در زمان و چگونگی نیاز مشتریان به آنها، ارائه می‌دهند.

بیمه افزودنی^{۹۱} - که در نقطه فروش یک محصول یا خدمات فروخته می‌شود - پیشرفت جدیدی نیست: برای سال‌ها، خرده‌فروشان لوازم الکترونیکی، پوشش گارانتی را به همراه کالا (به صورت بسته‌ای) عرضه کرده‌اند و بانک‌ها، محصولات عمر را توزیع می‌نمایند. با این حال، بیمه‌های افزودنی در صناعی مانند شرکتهای مخابراتی و سوپرمارکت‌ها، از طریق

در مراحل بعدی زندگی اتفاق می‌افتد: برای مثال، در آلمان و ایالات متحده، سن خریدارانی که برای اولین بار خانه می‌خرند در دهه گذشته، حدود سه سال افزایش یافته است. از آنجایی که تجربیات زندگی^{۹۱} مصرف‌کنندگان به طور فزاینده‌ای متفاوت است، شرکتهای بیمه، این فرصت را دارند که با ارائه مجموعه‌ای گسترده از راه‌کارهای شخصی‌سازی‌شده (از طریق کانال‌های اختصاصی و کارگزاری) در طول عمر مشتری، مانند بیمه اجاره‌دهندگان^{۹۲} متناسب برای جوانان، سپس ارائه بیمه اتومبیل، تصادف و مسافرت، به صورت سال به سال و در نهایت پیشنهاد بیمه منزل به مصرف‌کنندگان میانسال، وفاداری به نام تجاری خود را افزایش دهند.

در همین راستا، بازارهای نوظهور منتخب، فرصتهایی را برای شرکتهای بیمه فراهم می‌کنند تا با ایجاد نیازهای خاص، بیمه رشته اشخاص را فراتر از خودرو و منزل، گسترش دهند. در حال حاضر، این رشد در حال انجام است: بیمه مسئولیت، حوادث و سایر بیمه‌های اموال و حوادث به ترتیب ۱۱ درصد، ۹ درصد و ۹ درصد در بازارهای نوظهور، بین سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ در

91. Life journey

92. Renters insurance

علاوه بر گسترش محصولات، بازیگرانی همچون بانک‌ها، خرده‌فروشان و شرکت‌های بیمه سنتی به کانال‌های دیجیتال روی آورده‌اند، زیرا مشتریان به خرید برخط عادت کرده‌اند

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



اکنون شامل مجموعه جامعی از محصولات بیمه مستقل همراه با خدمات بانکی، می‌شود.

در همین راستا، خرده‌فروشان در اروپا و آمریکای لاتین از اثر ملموس گسترده خود، تعاملات مکرر با مشتری و داده‌های جدید مشتری، به منظور اثرگذاری بر قیمت‌گذاری و توزیع مجموعه کاملی از محصولات، همراه با خدمات سنتی خرده‌فروشی، استفاده می‌کنند.

علاوه بر گسترش محصولات، بازیگرانی همچون بانک‌ها، خرده‌فروشان و شرکت‌های بیمه سنتی به کانال‌های دیجیتال روی آورده‌اند، زیرا مشتریان به خرید برخط عادت کرده‌اند. در اروپا، این امر عمدتاً از طریق بیمه-بانک اتفاق افتاده است، جایی که کانال‌های دیجیتال غیرزندگی دو برابر شده و به ۲۸ درصد در سال ۲۰۲۲ در مقایسه با ۱۴ درصد در سال ۲۰۱۷، رسیده است. در استرالیا و ایالات متحده، فروش دیجیتال فراتر از بانک‌ها رفته است (برای مثال در استرالیا، به ۳۱ درصد حق بیمه در سال ۲۰۲۳، در مقایسه با ۱۶ درصد در سال ۲۰۱۹، رسید).

این پیشرفت‌ها همگی بیمه را در یک محیط قابل اعتماد، به مشتری، در هر زمانی و به هر روشی که به آن نیاز دارد، نزدیک‌تر می‌کنند. درحالی که توزیع، یک شبه تغییر نخواهد

ظهور بازیگرانی که در حال ایجاد زیست‌بوم‌های خدمات و محصولاتی هستند که شامل بیمه‌های متصل به محصولات اصلی می‌شود، در حال تکامل هستند.

بیمه افزودنی در آسیا به سرعت پیشرفت کرده است، جایی که محیط نظارتی پشتیبان، پذیرش سریع‌تر خودروهای برقی و خودران و پویایی بن‌سازه‌های منحصربه‌فرد، چشم‌انداز رشد قوی را برای بیمه‌گران، تسهیل کرده است. پیش‌بینی می‌شود، ارزش بازار بیمه غیرزندگی آسیا تا سال ۲۰۳۰، حدود ۱۷۰ میلیارد دلار باشد^{۹۴}.

برخی از بازیگران، در حال گسترش فراتر از بیمه‌های افزودنی برای ارائه طیف کاملی از راه‌کارها هستند. این پیشرفت مانند بیمه-بانک است که در بین کانال‌هایی با رشد سریع، در سطح جهانی بوده است و اکنون حدود ۹ درصد از حق بیمه غیرزندگی در اروپا و ۲۵ درصد از بازار را در کشورهای آمریکای لاتین مانند شیلی را تشکیل می‌دهد^{۹۵}. گسترش به بیمه منزل متصل به وام مسکن^{۹۶} با بیمه عمر متصل به اعتبار^{۹۷}، شروع شد و

94. "Why Asian insurers are ideally positioned for embedded market gains," McKinsey, July 17, 2023.

۹۵. براساس داده‌های به‌دست آمده از نشست‌های بانک-بیمه مک کنزی در آمریکای لاتین طی ۳۱ آگوست ۲۰۲۳ و در اروپا طی ۱۵ و ۱۶ نوامبر ۲۰۲۳.

96. Home insurance linked to mortgage

97. Life insurance linked to credit

بیمه‌گران در حال دوبرابر کردن هوش مصنوعی مولد هستند تا زنجیره ارزش را به طور سراسری ترسیم نمایند، سازمان‌های کارا را توسعه بخشند، عملیاتی مؤثر ایجاد نمایند و تجربیات شخصی‌سازی‌شده را به مشتریان، ارائه دهند

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



هوش مصنوعی مولد^{۹۸}، بازاندیشی درباره زنجیره ارزش را توسعه می‌بخشد

داده‌های پیشرفته و قابلیت‌های تجزیه و تحلیل، در پشتیبانی از پیشرفت در قیمت‌گذاری و تعالی بیمه‌گری، در حال تبدیل شدن به ملزومات بازی بیمه‌گران پیشرو در سراسر جهان شده است. بیمه‌گران در حال دوبرابر کردن هوش مصنوعی مولد هستند تا زنجیره ارزش را به طور سراسری ترسیم نمایند، سازمان‌های کارا را توسعه بخشند، عملیاتی مؤثر ایجاد نمایند و تجربیات شخصی‌سازی‌شده را به مشتریان، ارائه دهند.

به عنوان مثال، در فروش و توزیع، دستیاران نمایندگان و سایر فروشندگان که مجهز به هوش مصنوعی مولد هستند، می‌توانند بر اساس جزئیات منحصر به فرد مشتری، توصیه‌هایی گام به گام به نمایندگان، ارائه دهند. در قیمت‌گذاری و ارزیابی ریسک، هوش مصنوعی مولد می‌تواند بینش‌هایی را از پرونده‌های نرخ‌گذاری، استخراج کند تا سطح جدیدی از ویژگی‌های طرح را سبب شود یا حتی جزئیات بیشتری در بخش‌بندی الگوهای موجود، فعال نماید (به عنوان مثال، شخصی‌سازی پیشنهادات

کرد، انتظار می‌رود رقابت تشدید شود و این امر، با پیامدهایی برای بیمه‌گران همراه خواهد بود. اولاً، نقش نماینده سنتی باید برای ارائه ارزش بیشتر به مشتریان برای حفظ تناسب در بیشتر بخش‌های مشتریان، به ویژه در رشته‌های سنتی خودرو و منزل، تکامل یابد. این امر شامل موارد ذیل می‌شود: ارائه ارزیابی‌های مبتنی بر ریسک جامع‌تر در مورد شکاف‌های موجود پوشش بیمه منزل، آموزش در مورد فن‌آوری‌هایی که به پیشگیری از خطر (مانند دستگاه‌های متصل^{۹۸}) کمک می‌کنند و حوزه تخصصی جامع‌تر (مانند امنیت سایبری^{۹۹}).

علاوه بر این، موفقیت در یافتن راهکار با مشارکت‌های مناسب (به عنوان مثال، مشارکت‌های مرتبط با توزیع با خرده‌فروشان یا تولیدکنندگان تجهیزات اصلی (OEM)) برای شرکت‌های بیمه، به منظور سیر در کانال‌های غیرسنتی، حیاتی خواهد بود. این مشارکت‌ها می‌توانند با محصولاتی مانند خودروهای برقی، محیط‌هایی را ایجاد کنند که به موفقیت ختم شوند و به طور همزمان، به شرکت‌های بیمه اجازه دهند تا به داده‌های اصلی و پایگاه مشتریان گسترده‌تری، دسترسی داشته باشند.

98. Connected devices

99. Cyber security



ممکن‌سازی رشد

در حال حاضر، هر بیمه‌گر انتخاب‌هایی آگاهانه دارد و الگوهای کسب و کار خود را در پاسخ به عملکرد صنعت، تغییر می‌دهد. در حالی که راهبردها برحسب منطقه، متفاوت خواهند بود، ما شاهد ظهور سه کهن‌الگوی اصلی در میان بیمه‌گران هستیم که هر کدام دارای حوزه‌های مشخصی از تمایز و راهبردهای کوتاه‌مدت در مقابل راهبردهای بلندمدت هستند.

بازیگران اصلی و متناسب، بر پوشش سنتی بیمه، تمرکز دارند

بیمه‌گران پیشرو در پی استفاده از مقیاس ملی، شبکه توزیع گسترده و قدرت نام تجاری خود خواهند بود. با افزایش رقابت (از طریق گسترش کانال‌های توزیع، نوآوری‌های فناورانه و موارد دیگر)، این شرکت‌ها ملزم به تضمین بهترین برتری فنی در سطح خود، خواهند بود. نتایج مثبت از آن کسانی خواهد بود که بر برتری ارزیابی ریسک، تمرکز دارند تا سریعاً با تغییرات بنیادین در ریسک‌ها (مانند اقدامات سریع در رابطه با رتبه‌بندی و غیررتبه‌بندی و اثرگذاری تغییرات چابک در راهبردهای

توسط فرد یا به اصطلاح «تقسیم‌بندی یک»^{۱۰۱}. در بخش مطالبات، هوش مصنوعی مولد می‌تواند دقت در تصمیم‌گیری را با ارائه «مجموعه دوم بصری»^{۱۰۲} و پشتیبانی از ارزیابان [خسارت] را در اولویت‌بندی جریان‌های کاری یا کاهش قابل توجه زمانی که معمولاً صرف بررسی اسناد می‌شود، بهبود بخشد. با خدمات مشتری، ربات‌های سخن‌گو^{۱۰۳} مبتنی بر هوش مصنوعی مولد می‌توانند به ارائه مربی‌گری بلادرنگ، کمک کنند تا به نمایندگان در پاسخ به سؤالات درباره بیمه‌نامه کمک کنند و زمان رسیدگی به تماس‌ها را کاهش دهند.

با ارتقای قابلیت‌های هوش مصنوعی مولد توسط بیمه‌گران و با عنایت به رقابت بین صنعت برای دانشمندان و مهندسان داده، رقابت برای استعدادها و داده‌ها تشدید می‌شود. پیروزی در این مسابقه، پیامدهای مستقیمی برای بیمه‌گران در کوتاه مدت به همراه دارد، با توجه به اینکه فرصت‌هایی نیز در دسترس قرار می‌گیرد.

۳. گام‌های بعدی: سه کهن‌الگو برای کشف و

101. Segmentation of one
102. Second set of eyes
103. Chatbot

مبتکران پوشش، خود را از طریق محصولات تخصصی گسترش می‌دهند
این شرکت‌های بیمه، محصولات تخصصی فروخته‌شده از طریق کانال‌های جدیدتر را
توسعه می‌دهند و ریسک‌های جدیدی را که توسط صنعت برآورده نشده را بیمه می‌کنند

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



را بیمه می‌کنند (مانند خودروهای برقی یا ریسک منازل در مناطق پرخطر). اگرچه پیچیده به نظر می‌رسد اما، کسانی که محصولات تخصصی را توسعه می‌دهند و ریسک‌های جدید را - با انتخاب دقیق ریسک از طریق قابلیت‌های مناسب - بیمه می‌کنند، ممکن است بر نیازهای صنعت، سرمایه‌گذاری نمایند و پوشش سودآوری را رقم بزنند.

این امر، مستلزم یک راهبرد کاملاً تعریف شده است که در کوتاه‌مدت، آزمایش شود و از آن، بیاموزد - از طریق سازگاری محصول (مانند بیمه مبتنی بر مصرف^{۱۰۶} یا برچسب گذاری سفید^{۱۰۷}) و انطباق کانال (مانند نقش گسترده

ارزیابی ریسک از طریق حلقه‌های بازخورد مطالبات^{۱۰۴}) و ارائه خدمات بسیار پربازده به مشتریان (مانند افزایش خودکارسازی در فرآیندهای مطالبات) سازگار می‌شوند و در عین حال، دخالت انسانی را در جایی که بیشترین ارزش را دارد، حفظ می‌نمایند. این بیمه‌گران همچنان محصولات و توزیع را در پاسخ به چشم‌انداز بازار در حال تحول (به عنوان مثال، روندهای جابجایی^{۱۰۵} و بلایای طبیعی) تطبیق خواهند داد (نمودار ۷a).

مبتکران پوشش، خود را از طریق محصولات تخصصی گسترش می‌دهند

این شرکت‌های بیمه، محصولات تخصصی فروخته‌شده از طریق کانال‌های جدیدتر را توسعه می‌دهند و ریسک‌های جدیدی را که توسط صنعت برآورده نشده

106. Usage-based insurance

۱۰۷. White-labeling: برچسب سفید زمانی است که یک شرکت، محصولی را از شرکت دیگری خریداری می‌کند و آن را به عنوان محصول خود تغییر نام تجاری می‌دهد. شرکتی که محصول نهایی را به مصرف‌کننده می‌فروشد، معمولاً در فرآیند تولید شرکت ندارد [منبع: BigCommerce].

104. Claims feedback loop

105. Mobility trend

“

در واقع، برندگان آینده در بازار، احتمالاً کسانی خواهند بود که از موقعیت موجود خود در مرکز [بازار] برای گسترش به نواحی مجاور، استفاده می‌کنند و در عین حال به طور راهبردی، جایگاه‌هایی را برای نوآوری، انتخاب می‌کنند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



مشتری)، ایجاد شراکت و ورود به کانال‌های جدید (مانند خرده‌فروشی یا دیجیتال) و سرمایه‌گذاری بر روی داده‌ها و استعدادها خاص برای تقویت بیمه‌گری است. در بلندمدت، این امر نیازمند پیگیری مجموعه‌های پیچیده‌تر محصول در طول عمر مشتری، ایجاد یک رویکرد چندکاناله متناسب با یک جغرافیای خاص، بهبود داده‌های ارزیابی ریسک و ارائه بهترین خدمات مطالبات در سطح خود، به عنوان یک شرکت متمایز است (نمودار ۷C).

این سه کهن‌الگو، متقابلاً منحصربه‌فرد نیستند - در واقع، برندگان آینده در بازار، احتمالاً کسانی خواهند بود که از موقعیت موجود خود در مرکز [بازار] برای گسترش به نواحی مجاور، استفاده می‌کنند و در عین حال به طور راهبردی، جایگاه‌هایی را برای نوآوری، انتخاب می‌کنند. انجام این کار، مستلزم یک نظام رشد جامع است.

و تکامل یافته نمایندگان) - و در بلندمدت، توسعه آن به یک پوشش جامع، از طریق راه کارهای جامع و پوشش کانال تکامل یافته (مبتنی بر مشارکت، اختصاصی و موارد دیگر) تحقق یابد (نمودار ۷b).

بازیگران هدف که از طریق بازاریابی، توزیع و خدمات، متمایز می‌شوند

این بیمه‌گران بر روی نام تجاری و شبکه‌های قوی خود در بخش‌های سنتی محصول تکیه می‌کنند تا به نیازهای مشتری، رسیدگی کنند و بهترین خدمات مشتری را در سطح خود و در یک جغرافیای خاص، از طریق یک کانال ویژه و به یک بخش خاص مشتریان، عرضه نمایند. انجام این کار به ارزش پیشنهادی برتر و هدفمند نیاز دارد. در کوتاه‌مدت، این امر مستلزم سازگاری محصولات موجود (به عنوان مثال، بیمه خرد برای یک منطقه خاص یا بخش

نمودار a7: گام بعدی برای فعال‌سازی رشد چیست: احتمالاً سه کهن‌الگوی مهم در صنعت ظهور خواهند نمود.

● حوزه نیازمند تمایز ● حوزه بدون‌نیاز به تمایز ●

هدف راهبردی

نوآوری که پوشش را از طریق محصولات تخصصی، گسترش می‌دهند	بیمه‌گران هدف متمایز در بازاریابی، توزیع و خدمات‌دهی	بازیگران اصلی و متناسب، متمرکز بر پوشش سنتی بیمه	
			نام تجاری و بازاریابی
			توسعه محصول
			توزیع
			ارزیابی ریسک و بیمه‌گری
			مطالبات و خدمات‌دهی به مشتریان
			بهره‌وری، فناوری و عملیات‌ها

الف. جزئیات برای شرکت‌های اصلی و متناسب

بهره‌برداری و پافشاری بر تعهد نسبت به نام تجاری متناسب و شناخته‌شده	نام تجاری و بازاریابی
آزمایش سازگاری محصول (مانند بیمه‌نامه‌های چندساله) و تعریف محصولات هم‌گام با تکامل چشم‌انداز (تحول در حمل و نقل و غیره)	توسعه محصول
تقویت کانال‌های موجود، انجام مشارکت (مانند خرده‌فروشی) و سازگاری راهبرد کانال هم‌گام با تکامل چشم‌انداز (مانند ادغام و تملیک)	توزیع
اطمینان از تعالی در بیمه‌گری در سطح بهترین‌های صنعت به منظور سازگاری با تحولات ریسک (استفاده از داده‌های ریسک جغرافیایی جزئی به منظور ارزیابی ریسک اموال و غیره)	ارزیابی ریسک و بیمه‌گری
اطمینان از کارایی عملیاتی از طریق حلقه‌های بازخورد مطالبات و پیشگیری از ریسک و اجرای خودکارسازی	مطالبات و خدمات‌دهی به مشتریان
بازاندیشی راهبردی درباره کل زنجیره ارزش بیمه، با استفاده از داده‌ها و تحلیل‌های پیشرفته و هوش مصنوعی و هوش مصنوعی مولد؛ ایجاد مشارکت‌های راهبردی (مثلاً با فناوری‌های نوظهور بیمه با راه‌کارهای هوش مصنوعی مولد)؛ و ایجاد فرهنگ و فرآیندهایی که امکان استقرار سریع راه‌کارهای هوش مصنوعی و نسل آینده را فراهم می‌نماید	بهره‌وری، فناوری و عملیات‌ها

منبع: مک‌کنزی و کمپانی

نمودار b7: گام بعدی برای فعال‌سازی رشد چیست: احتمالاً سه کهن‌الگوی مهم در صنعت ظهور خواهند نمود.

● حوزه نیازمند تمایز ● حوزه بدون نیاز به تمایز ●

هدف راهبردی

نوآورانی که پوشش را از طریق محصولات تخصصی، گسترش می‌دهند	بیمه‌گران هدف متمایز در بازاریابی، توزیع و خدمات‌دهی	بازیگران اصلی و متناسب، متمرکز بر پوشش سنتی بیمه	
			نام تجاری و بازاریابی
			توسعه محصول
			توزیع
			ارزیابی ریسک و بیمه‌گری
			مطالبات و خدمات‌دهی به مشتریان
			بهره‌وری، فناوری و عملیات‌ها

ب. جزئیات برای نوآوران

تعریف و تکامل نام تجاری طی زمان	نام تجاری و بازاریابی
تعریف حوزه تمرکز و آزمایش محصولات و قابلیت‌های جدید (مانند مبتنی بر مصرف، فروش بسته‌ای) پافشاری بر تعهد نسبت به حوزه تمرکز از طریق راهکارهای کل نگر (مانند پوشش جابجائی جامع)	توسعه محصول
آزمایش روش توزیع جدید (مانند بیمه افزودنی) درعین حال، نقش تکمیلی نمایندگان و تشکیل زیست‌بوم‌ها (مانند بیمه خودرو، خرید و نگهداری)	توزیع
سرمایه‌گذاری در داده‌ها به منظور قیمت‌گذاری ریسک‌های جدید (مانند سامانه‌های پیشرفته کمک راننده (ADAS) برای خودرو، تحلیل مکانی و فضایی برای ریسک اقلیم) بازاندیشی کامل درباره ارزیابی ریسک (مانند افزودن دیگر تجربیات خرید)	ارزیابی ریسک و بیمه‌گری
تأکید بر حلقه سریع بازخورد مطالبات از طریق جمع‌آوری و یادگیری از داده‌های جدید مطالبات (مانند ریسک‌های اقلیم جدید، داده‌های وسایل نقلیه الکترونیک و خودران)	مطالبات و خدمات‌دهی به مشتریان
بازاندیشی راهبردی درباره کل زنجیره ارزش بیمه، با استفاده از داده‌ها و تحلیل‌های پیشرفته و هوش مصنوعی و هوش مصنوعی مولد؛ ایجاد مشارکت‌های راهبردی (مثلاً با فناوری‌های نوظهور بیمه با راه‌کارهای هوش مصنوعی مولد)؛ و ایجاد فرهنگ و فرآیندهایی که امکان استقرار سریع راه‌کارهای هوش مصنوعی و نسل آینده را فراهم می‌نماید	بهره‌وری، فناوری و عملیات‌ها

منبع: مک کنزی و کمپانی

نمودار ۷: گام بعدی برای فعال‌سازی رشد چیست: احتمالاً سه کهن‌الگوی مهم در صنعت ظهور خواهند نمود.

● حوزه نیازمند تمایز ● حوزه بدون نیاز به تمایز

هدف راهبردی

نوآوری که پوشش را از طریق محصولات تخصصی، گسترش می‌دهند	بیمه‌گران هدف متمایز در بازاریابی، توزیع و خدمات‌دهی	بازیگران اصلی و متناسب، متمرکز بر پوشش سنتی بیمه	
			نام تجاری و بازاریابی
			توسعه محصول
			توزیع
			ارزیابی ریسک و بیمه‌گری
			مطالبات و خدمات‌دهی به مشتریان
			بهره‌وری، فناوری و عملیات‌ها

ج. جزئیات برای شرکت‌های منطقه‌ای

نام تجاری و بازاریابی	توسعه نام تجاری شناخته‌شده از طریق پیشنهادهای ارزش، بازاریابی و تبلیغ روشن
توسعه محصول	تنظیم و سفارشی‌سازی محصولات موجود متناسب با منطقه، بخش یا کانال (به عنوان مثال، بیمه خرد)
توزیع	ایجاد مشارکت یا توسعه کانال‌های جدید مخصوص مشتری یا منطقه خاص (مانند بانک-بیمه) پافشاری بر دسترسی به بینش‌های اختصاصی
ارزیابی ریسک و بیمه‌گری	سرمایه‌گذاری در داده‌ها و تخصص خاص منطقه، بخش مشتری یا کانال (مانند داده‌های مربوط به جمعیت ۶۵ سال یا بالاتر، پیش‌بینی‌های مربوط به وسایل نقلیه برقی یا خودران در بازارهای خاص)
مطالبات و خدمات‌دهی به مشتریان	ارائه برترین تجربه مشتری با خدمات‌دهی در مطالبات به عنوان یک وجه تمایز (مانند خدمات دستکش سفید (اصطلاح خدمات «دستکش سفید» به خدماتی اشاره دارد که با سطح بالایی از مراقبت و توجه به جزئیات ارائه می‌شود) برای بخش مشتریان دارای ثروت خالص بالا)
بهره‌وری، فناوری و عملیات‌ها	بازاندیشی راهبردی درباره کل زنجیره ارزش بیمه، با استفاده از داده‌ها و تحلیل‌های پیشرفته و هوش مصنوعی و هوش مصنوعی مولد؛ ایجاد مشارکت‌های راهبردی (مثلاً با فناوری‌های نوظهور بیمه با راه‌کارهای هوش مصنوعی مولد)؛ و ایجاد فرهنگ و فرآیندهایی که امکان استقرار سریع راه‌کارهای هوش مصنوعی و نسل آینده را فراهم می‌نماید

منبع: مک‌کنزی و کمپانی



“

نگارندگان این مقاله معتقدند که چشم انداز صنعت، مثبت است و در آینده، بازیگران به منظور رشد سودآور، در پی نوآوری و گسترش پوشش هستند و در نتیجه ارتباط صنعت را افزایش خواهند داد.

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



نتیجه‌گیری

به منظور شناسایی، برنامه‌ریزی و استفاده حداکثری از فرصت‌ها در چشم‌انداز بازار در حال تحول، بیمه‌گران می‌توانند نظام‌هایی را پیاده‌سازی کنند که به طور جامع به رشد (از طریق ابزارها، زبان و ردیابی و گزارش‌دهی ثابت) نزدیک شوند، ایده‌سازی بدون محدودیت (متمرکز بر نیازهای مشتری و دانش و تخصص جدید) را ترویج نمایند، قابلیت‌های بلندمدت ایجاد کنند (مانند ادغام رویکرد نظام رشد در فرآیندهای موجود تعامل با مشتری و فرآیندهای

داخلی)، تضمین ارزش (از طریق یک منبع واحد حقیقت و نیز از طریق شفافیت و دقت در برنامه‌ریزی و عملکرد) به همراه داشته باشند و ذهنیت و فرهنگ رهبری را تغییر دهند (به عنوان مثال، با ایجاد یک ذهنیت «کسب و کارساز»^{۱۸}). نگارندگان این مقاله معتقدند که چشم‌انداز صنعت، مثبت است و در آینده، بازیگران به منظور رشد سودآور، در پی نوآوری و گسترش پوشش هستند و در نتیجه ارتباط صنعت را افزایش خواهند داد.

۲,۱. بیمه فراگیر در اقتصادهای پیشرفته: کاهش فشار بر جامعه^{۱۰۹}

نگارنده: Kai-Uwe Schanz، رئیس پژوهش و پیش‌بینی و مدیر شمول اجتماعی و مالی، انجمن ژنو



مقدمه

به دنبال بحران مالی جهانی، همه‌گیری کووید-۱۹ و شوک‌های تورمی اخیر، اقتصادهای پیشرفته با چالش‌هایی مانند افزایش نابرابری اجتماعی^{۱۱۰} و فرسایش شبکه‌های ایمنی اجتماعی^{۱۱۱} مواجه هستند. در پاسخ، ذی‌نفعان کلیدی صنعت نیز مانند سیاست‌گذاران و نهادهای مقرراتی، در حال بررسی بیمه فراگیر^{۱۱۲} به عنوان راهی برای گسترش حمایت از جمعیت‌های محروم می‌باشند. بیمه فراگیر، جزء اصلی شمول مالی^{۱۱۳} است که دسترسی به خدمات مالی ضروری را بدون توجه به وضعیت اجتماعی - اقتصادی یا اجتماعی - جمعیتی،

تضمین می‌کند. بیمه می‌تواند نابرابری اجتماعی را با جلوگیری از گرفتاری (یا بازگشت) افراد و خانوارها به فقر کاهش دهد. همچنین، رویکردهای متناسب می‌تواند یکپارچگی اجتماعی - اقتصادی را افزایش دهد، مانند ارائه پوشش برای مهاجران و پر کردن شکاف‌های فزاینده و به‌جای‌مانده از سیستم‌های سنتی بیمه اجتماعی^{۱۱۴}.

کمیاب شمول بیمه

گفتمان فراگیری بیمه، ارتباط تنگاتنگی با مفهوم شکاف‌های حفاظتی^{۱۱۵} دارد. شکاف‌های حفاظتی ریسک به بخش‌های بیمه‌نشده، زیان‌ها یا نیازهای اقتصادی اشاره دارند و مناطقی را که افراد، خانوارها و مشاغل در آن پوشش کافی در برابر خطراتی مانند هزینه‌های بهداشتی، بلایای طبیعی یا خسارات سایبری ندارند، برجسته می‌سازد. در

۱۰۹. منبع: انجمن ژنو، تاریخ انتشار: آذر ۱۴۰۳ (نوامبر ۲۰۲۴)، وبسایت:

https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/2024-11/inclusive_summary_1911_digital.pdf

110. Social inequality

111. Social safety net

112. Inclusive insurance

113. Financial inclusion

114. Social insurance

115. Protection gap

نمودار ۸: شکاف‌های حفاظتی و شکاف‌های شمول بیمه



منبع: انجمن ژنو

صادر در طول یک دوره، یا تعداد افرادی که این بیمه‌نامه‌ها را دارند، به میان نمی‌آورند، چه رسد به تفکیک بر اساس گروه‌های اجتماعی و جمعیتی.

یافته‌های یک نظرسنجی جهانی درباره مشتریان

برای پر کردن این شکاف، انجمن ژنو یک نظرسنجی جهانی از مشتریان انجام داد. این نظرسنجی که در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۴، انجام شد، بیش از ۲۸۰۰۰ خانوار را به عنوان نماینده هفت اقتصاد پیشرفته (شامل فرانسه، آلمان، ایتالیا، ژاپن، اسپانیا، انگلستان و ایالات متحده) را در بر می‌گرفت و بر روی شش شاخص جمعیتی (سالندان، نسل زد^{۱۱۸}، بیماران مزمن، خوداشتغال‌ها، کم‌درآمدها و مهاجرین) متمرکز بود.

این نظرسنجی نشان می‌دهد که حدود ۸۵ درصد از پاسخ‌دهندگان در اقتصادهای پیشرفته، حداقل یک محصول بیمه داوطلبانه دارند که بیمه خودرو و اموال مسکونی^{۱۱۹}، رایج‌ترین آنهاست. بیماری‌های بدخیم و بیمه حفاظت

سطح جهان، این شکاف‌ها با هزاران میلیارد دلار نیازهای حفاظتی برآورده نشده، چشمگیر است. شکاف‌های حفاظتی بیمه به طور خاص، منعکس‌کننده اختلاف بین پوشش اقتصادی مناسب و امکان‌پذیری از یک سو و جذب^{۱۱۶} واقعی بیمه از سوی دیگر است. شکاف‌های شمول بر گروه‌های اجتماعی- اقتصادی متمرکز می‌شوند که از بازارهای بیمه کنار گذاشته شده‌اند یا از آنها بی‌بهره‌اند، مانند افراد کم‌درآمد. چنین شکاف‌هایی نسبت به یک جمعیت مرجع^{۱۱۷}، بیان می‌شوند. بیمه فراگیر گروه‌های مربوطه را با ارائه محصولات قابل‌دسترس و مقرون‌به‌صرفه و متناسب با نیازهای خاص آنها، هدف قرار می‌دهد (نمودار ۱ را ببینید).

داده‌های جامع و قابل‌مقایسه بین‌المللی در مورد فراگیری بیمه، مانند نسبت افراد بیمه‌شده در بخش‌های خاصی از کل جمعیت، پراکنده است. این امر به این دلیل است که شرکت‌های بیمه، معمولاً حجم حق بیمه و سایر معیارهای مالی را گزارش می‌کنند و حرفی از تعداد بیمه‌نامه‌های جاری یا

118. Gen Z

119. Residential property insurance

116. Uptake

117. Reference population



محصولات انعطاف‌پذیر و کم‌هزینه در یک بازار بسیار رقابتی باشد. ژاپن، کمترین نسبت پاسخ‌دهندگان بیمه‌شده در نسل زد را به خود اختصاص داد که شاید به دستمزد نسبتاً پایین بزرگسالان جوان و تمایل بیش از حد متوسط به ماندن در کنار خانواده تا بزرگسالی، نسبت داده شود. آلمان، در حوزه بیمه مسئولیت اشخاص، پیش‌تاز است و ۷۲ درصد از ساکنان این کشور، این نوع بیمه‌نامه را در اختیار دارند که با میانگین نمونه ۳۰ درصدی، قابل قیاس است. این امر، نشان می‌دهد که در آلمان، افراد از نظر قانونی، مسئول پوشش کامل هزینه هر گونه خسارتی که به اشخاص ثالث وارد می‌کنند، اعم از خسارت مالی یا آسیب شخصی، هستند.

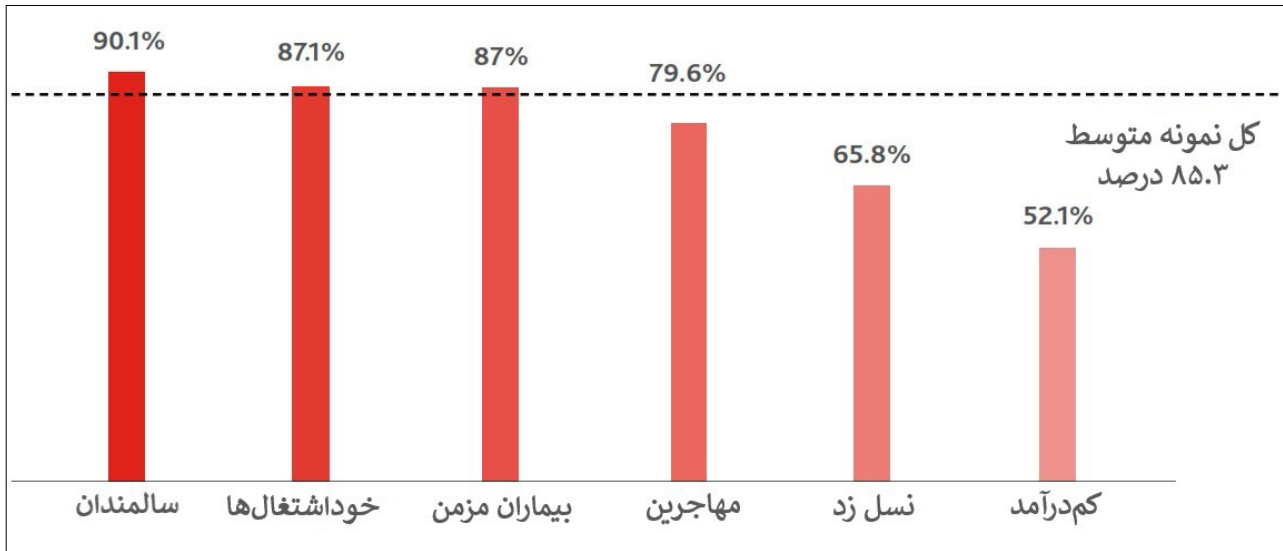
نزدیک به یک سوم از پاسخ‌دهندگان بیمه‌شده ژاپنی، احساس می‌کنند که به بیمه بیشتری نیاز دارند که بالاترین میزان در میان کشورهای تحت بررسی است. شرکت کنندگان آلمانی، کمترین استقبال را داشتند. در سطح جهانی، بیمه درمان خصوصی و اموال مسکونی، بیشترین پوشش‌های اضافی مورد نیاز هستند. در میان زیرگروه‌ها، نسل زد، بالاترین

از درآمد^{۱۲۰}، کمترین عمومیت را دارند. پاسخ‌دهندگان کم‌درآمد، نسل زد و مهاجر، بیمه کمتری نسبت به جمعیت مرجع دارند، که نشان‌دهنده شکاف‌های شمول است (نمودار ۲ را ببینید).

ایالات متحده، با ۷۸ درصد افراد تحت بررسی که دارای بیمه‌نامه هستند، کمترین تعداد بیمه‌شده را در بین تمامی بازارها داراست. در فرانسه، ۹۲ درصد از جمعیت، دارای بیمه هستند که بالاترین نسبت در نمونه جهانی است و در میان سالمندان، ۶۶ درصد دارای بیمه درمانی خصوصی هستند که با اختلاف زیادی، فرانسه را در رتبه اول قرار می‌دهد. یکی از دلایل این موضوع، ممکن است کمبود پوشش تأمین اجتماعی (Securité Sociale) باشد. پاسخ‌دهندگان کم‌درآمد در انگلستان، به‌طور قابل توجهی در شرایط بهتری نسبت به بیمه، قرار دارند، به‌طوری که ۷۰ درصد از آنها نسبت به میانگین جهانی این زیرگروه، دارای بیمه هستند. این موضوع، ممکن است منعکس‌کننده فراهم بودن گسترده

120. Income protection insurance

نمودار ۹: سهم پاسخ‌دهندگانی که بیمه شده‌اند (بر اساس زیر گروه)^{۱۲۱}



منبع: نظرسنجی مشتریان، انجمن ژنو با حمایت فنی دایناتا

دسته‌بندی می‌کند: فراهم بودن^{۱۲۳}، دسترسی^{۱۲۴}، مقرون به صرفه بودن^{۱۲۵} و آگاهی^{۱۲۶}. مشکل فراهم بودن، ناشی از عرضه محدود محصولات متنوع بیمه برای گروه‌های اجتماعی و جمعیتی مختلف است. این مسئله، اغلب به دلیل عدم تقارن اطلاعاتی^{۱۲۷} است که منجر به انتخاب مغایر^{۱۲۸} (جایی که مشتریان پرریسک، بیشتر احتمال دارد بیمه بخرند) و خطر اخلاقی^{۱۲۹} (رفتار محتاطانه کم مشتری در بین آنهایی که بیمه دارند) می‌شود. همچنین، بیمه‌گران ممکن است به دلیل داده‌های ناکافی برای ارزیابی دقیق ریسک یا به دلیل اینکه عوامل سازمانی، مانند مقررات سخت‌گیرانه، نوآوری محصول را سرکوب می‌کنند، اطلاعات جمعیتی خاصی را حذف نمایند.

چالش‌های دسترسی، مشکل خاص مناطق دورافتاده جغرافیایی است. روش‌های توزیع سنتی، با تکیه بر نمایندگان و

تقاضا را برای بیمه بیشتر، به ویژه در ایالات متحده و ژاپن نشان می‌دهد. تمایل به بیمه بر اساس زیر گروه در میان افراد فاقد بیمه، متفاوت است، از ۲۱ درصد افراد مسن گرفته تا ۳۵ درصد افراد نسل زد. در این میان، بیمه درمان خصوصی و اموال مسکونی، بازهم جزء محبوب‌ترین‌ها هستند.

همواره مقرون به صرفه بودن، مهمترین مسئله برای همه زیر گروه‌های اجتماعی - جمعیتی، به ویژه پاسخ‌دهندگان کم‌درآمد است. برای نسل زد، فقدان زمان کافی برای تحقیق در مورد محصولات، یک عامل بسیار مهم برای نداشتن بیمه است، به ویژه در ژاپن، آلمان و اسپانیا، جایی که از نگرانی‌ها در مورد مقرون به صرفه بودن نیز فراتر می‌رود.

پاسخ‌دهندگان، سه انتظار اصلی از ارائه‌دهندگان بیمه خود دارند: بیمه مقرون به صرفه‌تر، ارائه متن‌های بیمه‌نامه شفاف‌تر و بهبود فرآیندهای تسویه خسارت.

موانع بیمه فراگیر

گزارش حاضر، موانع بیمه فراگیر را در چهار حوزه اصلی

۱۲۱. توجه داشته باشید که سطوح مالکیت در مجموع ۱۰ کلاس بیمه را منعکس می‌کند، از بیمه عمر ضروری گرفته تا بیمه اختیاری دستگاه تلفن همراه.

122. Dynata

123. Availability
124. Accessibility
125. Affordability
126. Awareness
127. Asymmetry
128. Adverse selection
129. Moral hazard

اعتماد، زیربنای اعتماد مشتری به وعده آینده بیمه‌گر برای پرداخت [خسارت] است. اعتماد، هزینه‌های مبادله را کاهش می‌دهد و نگرانی‌های مربوط به مقرون‌به‌صرفه بودن را خنثی می‌سازد

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



کامبود سواد مالی می‌تواند منجر به سوگیری‌های رفتاری شود، مانند زیان‌گریزی^{۱۳۱}، که بیشتر سبب انصراف از خرید بیمه می‌شود، زیرا افراد، پرداخت‌های حق بیمه را به‌عنوان یک ضرر معین در برابر سود نامشخص آینده (پرداخت مطالبات) درک می‌کنند.

بیمه‌گران باید رویکردی چندجانبه برای رفع این موانع داشته باشند، از جمله، افزایش اعتماد، توسعه محصولات مرتبط و جدید، افزایش دسترسی، ارتقاء سواد مالی و همکاری با بخش دولتی.

اعتماد، زیربنای اعتماد مشتری به وعده آینده بیمه‌گر برای پرداخت [خسارت] است. اعتماد، هزینه‌های مبادله را کاهش می‌دهد و نگرانی‌های مربوط به مقرون‌به‌صرفه بودن را خنثی می‌سازد. در عصر دیجیتال، واسطه‌های مبتنی بر فناوری می‌توانند با فراهم کردن بن‌سازه‌هایی برای گروه‌های محروم، به ایجاد اعتماد کمک نمایند. همچنین، اعتماد، سوگیری‌های رفتاری در خرید بیمه را کاهش می‌دهد، مانند ترجیح

کارگزاران، ممکن است کسانی را که به این واسطه‌ها دسترسی ندارند، حذف نمایند. شکاف دیجیتالی^{۱۳۰} این موانع را تشدید می‌کند، زیرا کسانی که به اینترنت دسترسی ندارند یا از لحاظ دیجیتالی، بی‌سواد هستند، برای تعامل برخط با بیمه‌گران به دردسر می‌افتند.

مقرون به صرفه بودن، به ویژه برای خانواده‌های کم‌درآمد، یک مانع حیاتی است. به عنوان مثال، حق بیمه بالای ناشی از انتخاب مغایر و هزینه‌های توزیع، اغلب بیمه را غیرقابل خرید می‌کند. علاوه بر این، تصورات نادرست در مورد هزینه‌های مربوط به مالکیت دارایی‌های خاص (مثلاً خانه‌ای در منطقه سیل‌زده) می‌تواند منجر به مسائل مربوط به مقرون‌به‌صرفه بودن و جلوگیری بیشتر از خرید بیمه شود.

عدم آگاهی در مورد بیمه اغلب نشان‌دهنده سواد مالی پایین در بین مشتریان بالقوه است. بسیاری از افراد نمی‌توانند مزایای بیمه را درک کنند یا احتمال رخدادهای نامطلوب را دست کم می‌گیرند که منجر به شکاف در شمول می‌شود. همچنین،

131. Loss aversion

130. Digital divide

کاهش موانع دسترسی به بیمه نیز برای فراگیری، حیاتی است. بن‌سازه‌های دیجیتال و روش‌های توزیع مبتنی بر اجتماع، می‌توانند به غلبه بر این موانع، به ویژه در مناطق دورافتاده، کمک کنند

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



برنامه‌های آموزش مالی سفارشی‌سازی شده و متناسب، با هدف قرار دادن جمعیت‌های خاص از طریق مؤسسات اجتماعی یا بن‌سازه‌های دیجیتال می‌توانند سواد مالی را ارتقا دهند و به طور قابل توجهی فراگیری بیمه را افزایش دهند. همکاری با سازمان‌های دولتی و نهادهای نظارتی برای ایجاد بازارهای بیمه فراگیر، ضروری است. این امر شامل موارد ذیل می‌شود: حمایت از طرح‌های بیمه اجباری در غیاب صندوق‌های بزرگ ریسک (در حالی که مشوق، پیشگیری از ریسک و مبارزه با مخاطرات اخلاقی است)، طراحی یارانه‌های حق بیمه^{۱۳۵} به منظور مقرون‌به‌صرفه کردن بیمه برای گروه‌های پرریسک و در عین حال، تشویق به پیشگیری از ریسک و تدوین مقرراتی است که از محصولات بیمه‌ای ساده و در دسترس، حمایت می‌کند. همچنین، مشارکت بخش دولتی می‌تواند استفاده از کانال‌های توزیع دیجیتال و فضاهای آزمایشی نظارتی^{۱۳۶} را تسهیل کند و نوآوری را برای شمول بیمه، تقویت نماید (نمودار ۱۰ را ببینید).

پاداش‌های فوری نسبت به مزایای آتی. اعتماد به شیوه‌های تسویه خسارت بیمه‌گران به ویژه برای جمعیت‌های محروم، که اغلب فاقد تجربه پیشین در زمینه بیمه هستند، بسیار مهم است.

ایجاد محصولات بیمه‌ای مقرون‌به‌صرفه و مرتبط با جمعیت‌های متنوع و کم‌برخوردار، کلید بیمه فراگیر است. با توجه به محدودیت‌های نظارتی، این امر شامل سفارشی‌سازی و ساده‌سازی ویژگی‌های محصول برای رفع نیازهای خاص و بهره‌گیری از فناوری، تجزیه و تحلیل داده‌ها^{۱۳۳} و تحریک رفتاری^{۱۳۳} است.

کاهش موانع دسترسی به بیمه نیز برای فراگیری، حیاتی است. بن‌سازه‌های دیجیتال و روش‌های توزیع مبتنی بر اجتماع^{۱۳۴}، می‌توانند به غلبه بر این موانع، به ویژه در مناطق دورافتاده، کمک کنند. همچنین، نمایندگان محلی با دانش محیطی خود می‌توانند نقش مهمی در دستیابی به جمعیت‌های تحت پوشش داشته باشند.

135. Premium subsidy
136. Regulatory sandbox

132. Data analytics
133. Behavioral nudge
134. Community-based distribution method

نمودار ۱۰: شکوفاسازی توان بالقوه بیمه فراگیر



منبع: انجمن ژنو

۳٫۱. گزارش پایان سال ۲۰۲۴ انجمن بین‌المللی ناظران بیمه از بازار بیمه جهان^{۱۳۷}



انجمن بین‌المللی ناظران بیمه که در ماه دسامبر منتشر شد، ارائه می‌شود.

چکیده مدیریتی

گزارش بازار جهانی بیمه ۲۰۲۴ (GIMAR)^{۱۳۸} نتایج عملیات رصد جهانی ۲۰۲۴ (GME)^{۱۳۹} و چارچوب ارزیابی ریسک انجمن بین‌المللی ناظران بیمه (IAIS)^{۱۴۰} را با هدف پایش ریسک‌ها و روندهای کلیدی و شناسایی احتمال ایجاد ریسک

گزارش بازار بیمه جهان (GIMAR)، سالانه توسط انجمن بین‌المللی ناظران بیمه منتشر می‌شود. این گزارش، حاوی نتایج عملیات رصد جهانی این انجمن است. هدف از آن، ارزیابی روندها و تحولات بازار بیمه جهان و شناسایی احتمال ایجاد ریسک سیستمیک در بخش بیمه است. همچنین، اخیراً، انجمن بین‌المللی ناظران بیمه، گزارش بازار جهانی بیمه را اواسط سال میلادی در ماه ژوئیه منتشر می‌کند. در اینجا، چکیده مدیریتی گزارش بازار بیمه جهان برای سال ۲۰۲۴

138. Global Insurance Market Report
139. Global Monitoring Exercise
140. International Association of Insurance Supervisors

۱۳۷. منبع: انجمن بین‌المللی ناظران بیمه، تاریخ انتشار: آذر ۱۴۰۳ (دسامبر ۲۰۲۴)، وبسایت:
<https://www.iaisweb.org/uploads/2024/12/Global-Insurance-Market-Report.2024-pdf>





داشت که حاکی از شرایط مطلوب بازار مالی است، در حالی که بدهی‌ها عمدتاً در نتیجه رشد حق بیمه، افزایش یافتند. توانگری مالی و سودآوری، با پشتیبانی از عملکرد بیمه‌گری قوی و بازده سرمایه‌گذاری استوار، ثابت باقی ماند. شرایط نقدینگی، اندکی بهبود یافت و سرمایه‌گذاری نقدی^{۱۴۹} و درآمد حق بیمه^{۱۵۰}، منابع اصلی نقدینگی بودند. تقاضاهای نقدی کلیدی شامل ارزش‌های بازخرید^{۱۵۱}، مطالبات، هزینه‌ها و نیازهای مالی مربوط به بازپرداخت‌ها و وام‌دهی اوراق بهادار بود. الزامات نظارتی برای بیمه‌گران به منظور رسیدگی به این ریسک‌ها شامل حفظ سپر نقدینگی^{۱۵۲} کافی (برای مثال ارزیابی از طریق آزمون فشار^{۱۵۳}) و برنامه‌ریزی برای تأمین مالی احتیاطی^{۱۵۴} است.

چشم‌انداز بخش بیمه در سال ۲۰۲۵، با وجود فضای اقتصاد کلان و ژئوپلیتیک نامشخص، ثابت باقی خواهد ماند. انتظار

سیستمیک^{۱۴۱} در بخش بیمه جهان، به اشتراک می‌گذارد. بخش اول، عملیات رصد جهانی و مجموعه داده‌های آن را معرفی می‌کند. عملیات رصد جهانی، بر اساس داده‌های رصد هر بیمه‌گر (IIM)^{۱۴۲} جمع‌آوری شده از ۵۹ گروه از بزرگترین گروه‌های بیمه بین‌المللی و نیز داده‌های جمع‌آوری شده از رصد کل بخش ناظران در سراسر جهان است که بیش از ۹۰ درصد از حق بیمه‌های صادره^{۱۴۳} در جهان را پوشش می‌دهد. بخش دوم، مروری بر روندهای مالی کلان جهان و تحولات کلیدی در بخش بیمه با تمرکز بر دارایی‌ها^{۱۴۴}، بدهی‌ها^{۱۴۵}، توانگری مالی^{۱۴۶}، نقدینگی^{۱۴۷} و سودآوری^{۱۴۸} ارائه می‌دهد. رشد اقتصاد جهان از سال ۲۰۲۳ ثابت مانده است، اگرچه بسیاری از اقتصادها همچنان با تورم بالا، دست و پنجه نرم می‌کنند. در این دوره، مجموع دارایی‌های بیمه‌گران افزایش

149. Liquid investment

150. Premium income

151. Surrender value

152. Liquidity buffer

153. Stress test

154. Contingency funding planning

141. Systemic risk

142. Individual Insurer Monitoring

143. Underwritten premium

144. Asset

145. Liability

146. Solvency

147. Liquidity

148. Profitability



طریق عملیات رصد جهانی ۲۰۲۴، را مشخص می‌نماید که برای ناظران همچنان در اولویت باقی خواهد ماند: (۱) ریسک‌های کلیدی در فضای فعلی اقتصاد کلان و (۲) تغییرات ساختاری در بخش بیمه عمر، با تمرکز بر تخصیص دارایی به سرمایه‌گذاری‌های جایگزین و متقابل و بیمه اتکایی برون‌مرزی با الزامات دارایی بالا^{۱۶۰}.

محور اول، بر چگونگی مدیریت پیچیدگی‌های نوسان نرخ بهره، تضمین نقدینگی کافی برای انجام تعهدات و مدیریت ریسک‌های اعتباری توسط بخش بیمه، تمرکز دارد. حوزه‌های کلیدی مورد توجه بیمه‌گر و نهاد ناظر، ریسک بازخرید، پایداری بدهی^{۱۶۱} دارایی‌ها با درآمد ثابت، ریسک‌های املاک تجاری (CRE)^{۱۶۲}، تأثیر مشتقات^{۱۶۳} و هشدارهای کمبود اعتبار^{۱۶۴}، تأثیر هوش مصنوعی/دیجیتال‌سازی^{۱۶۵} و کانال‌های انتقال^{۱۶۶} از ریسک ژئوپلیتیک^{۱۶۷} هستند.

160 Cross-border asset-intensive reinsurance

161 Debt sustainability

162. Commercial real estate

163. Derivative

164. Margin call

165. Digitalization

166. Transmission channel

167. Geopolitics risk

می‌رود شرکت‌های بیمه عمر علی‌رغم چالش‌هایی از جمله نوسانات نرخ بهره و ریسک طول عمر^{۱۵۵}، نسبت‌های توانگری مالی را از طریق ذخایر سرمایه قوی و مدیریت ریسک مؤثر، حفظ یا بهبود بخشند. پیش‌بینی می‌شود، بیمه‌گران غیرعمر، نسبت‌های توانگری مالی پایداری را حفظ کنند، که توسط بیمه‌گری قوی و درآمد سرمایه‌گذاری، پشتیبانی می‌شوند. هدف از مدیریت فعال دارایی- بدهی (ALM)^{۱۵۶} و آزمون فشار^{۱۵۷}، حفظ ریسک نقدینگی در محدوده قابل قبول، علیرغم نوسانات بازار است. انتظار می‌رود، سودآوری با حمایت بازده سرمایه‌گذاری، ثابت باقی بماند یا بهبود یابد. بیمه‌گران بر رشد از طریق بیمه‌گری در کسب و کارهای جدید، تملیک‌های راهبردی^{۱۵۸}، تغییر موقعیت دارایی‌ها و بهره‌برداری از ابزارهای دیجیتال و تحلیل‌های مبتنی بر هوش مصنوعی (AI)^{۱۵۹} به منظور بهبود کارایی و مشارکت مشتری، تمرکز خواهند نمود. بخش سوم، دو موضوع احتیاطی کلان شناسایی شده از

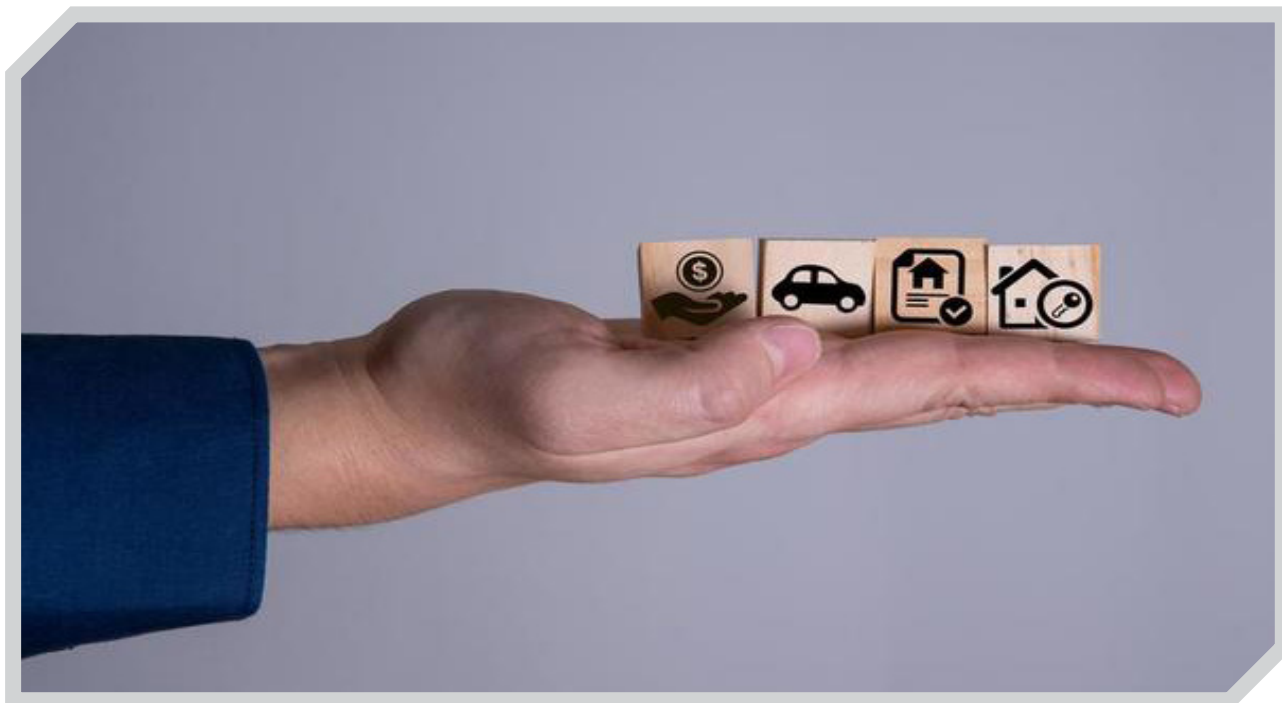
155 Longevity risk

156 Asset-liability management

157 Stress test

158 Strategic acquisition

159 Artificial intelligence



بررسی موضوعی به منظور مدیریت این مواجهه هستند. نرخ‌های بالاتر بهره، ممکن است منجر به افزایش نرخ بازخريد^{۱۷۳} در بیمه‌نامه‌های عمر شود و تضمین‌های سرمایه‌گذاری^{۱۷۴} در پی داشته باشد، زیرا بیمه‌گزاران ممکن است به دنبال بازده بهتر در جاهای دیگر باشند. ناظران، رصد بازخريد و ریسک نقدینگی را از طریق نظارت برون‌جا^{۱۷۵} و نظارت در محل^{۱۷۶}، افزایش داده‌اند و تحلیل‌های حساسیت^{۱۷۷} و ارزیابی نقدینگی^{۱۷۸} را در آن گنجانده‌اند. بیمه‌گران، در حال بهبود شیوه‌های مدیریت نقدینگی، تعدیل نرخ‌های بیمه عمر و توسعه راهبردهای حفظ مشتری به منظور کاهش این ریسک هستند.

شرکت‌های بیمه، بیشتر از ابزارهای مشتق برای پوشش^{۱۷۹} ریسک استفاده می‌کنند. مشتقات نرخ بهره^{۱۸۰}، رایج‌ترین نوع مشتقات مورد استفاده بیمه‌گران هستند و پس از آن مشتقات

173. Surrender rate
174. Investment guarantee
175. Off-site
176. On-site
177. Sensitivity analysis
178. Liquidity assessment
179. Hedge
180. Interest rate derivative

سرمایه‌گذاری‌ها با درآمد ثابت^{۱۶۸}، همچنان بر پرتفوی بیمه‌گران، با تمرکز بر دارایی‌های باکیفیت و با اعتبار بالا، سایه افکنده‌اند. تغییرات نرخ بهره، باعث نوسانات می‌شوند و منحنی‌های بازده معکوس^{۱۶۹} چالش‌هایی را به خصوص برای بیمه‌گران عمر با بدهی‌های بلندمدت ایجاد می‌کند و اهمیت مدیریت دارایی- بدهی مؤثر را برجسته می‌سازند.

در مجموع، قرار گرفتن در معرض ریسک‌های املاک تجاری، متوسط است، به طوری که بیشترین بخش‌ها و مناطق، سرمایه‌گذاری را زیر ۵ درصد از کل سرمایه‌گذاری‌ها نگه می‌دارند. برخی از بیمه‌گران، تخصیص [سرمایه] به املاک تجاری را افزایش داده‌اند، که ریسک‌های مستقیم (نکول^{۱۷۰}، نقصان^{۱۷۱}) و ریسک‌های غیرمستقیم^{۱۷۲} را به همراه دارد (رکود در بازار املاک تجاری می‌تواند بخش‌های اقتصادی گسترده‌تری مانند بانکداری را که ارتباط نزدیکی با بخش بیمه دارند، بی‌ثبات کند). ناظران در حال انجام آزمون فشار و

168. Fixed-income investment
169. Inverted yield
170. Default
171. Impairment
172. Indirect risk



(۴) سبب کاهش درآمد قابل تصرف^{۱۸۵} بیمه‌شدگان، افزایش نرخ فسخ^{۱۸۶} و کاهش تقاضا برای محصولات بیمه شوند. اقدامات نظارتی در حال اجرا بر تقاضای کمتر برای نظارت بر ریسک‌های ژئوپلیتیک و کانال‌های انتقال آنها، از جمله از طریق آزمون فشار و الزام بیمه‌گران به توسعه طرح‌های تأمین مالی احتیاطی^{۱۸۷}، تمرکز دارند.

سامانه‌های دیجیتالی سازی و هوش مصنوعی، مزایای بالقوه‌ای را برای بیمه‌گران ارائه می‌کنند (مانند ساده‌سازی فرآیندها، کاهش هزینه‌ها و بهبود تجربه مشتری). حوزه‌های نگرانی نظارتی شامل افزایش ریسک نقدینگی ناشی از بازخریدهای بالقوه آسان‌تر و ریسک‌های مرتبط با بیمه‌گری هوش مصنوعی^{۱۸۸}، سرمایه‌گذاری و ریسک‌های سایبری است. پاسخ‌های نظارتی بر افزایش تعامل با بیمه‌گران به منظور ارزیابی چارچوب‌های حاکمیتی^{۱۸۹}، اجرای نظرسنجی‌های مرتبط با ریسک، توسعه الزامات انطباق برای هوش مصنوعی

ارزی^{۱۸۱} و وابسته به سهام^{۱۸۲} قرار دارند. با این حال، هشدارهای کمبود اعتبار مرتبط می‌تواند باعث ایجاد ریسک نقدینگی، به‌ویژه در دوره‌های نوسانات بازار شود. ناظران در حال رصد ریسک مشتقات، هشدارهای کمبود بالقوه اعتبار و الزامات وثیقه^{۱۸۳} هستند تا اطمینان حاصل کنند که ریسک‌ها به طور مؤثر توسط بیمه‌گران، مدیریت می‌شوند.

ریسک ژئوپلیتیک با افزایش عدم اطمینان و امکان تشدید آن، مشخص می‌شود. این بخش، به بررسی کانال‌های انتقال^{۱۸۴} ریسک‌های ژئوپلیتیک در بخش بیمه می‌پردازد. رخدادهای ژئوپلیتیکی می‌توانند (۱) باعث نوسانات بازار شوند، بر بازده سرمایه‌گذاری، نقدینگی و توانگری بیمه‌گران تأثیر بگذارند؛ (۲) منجر به تهدیدات سایبری و اختلالات عملیاتی شوند که مانع تداوم کسب و کار و خدمات مشتری می‌شود؛ (۳) به دلیل تورم و عوامل دیگر، منجر به خسارت‌های بالاتر به‌ویژه برای بیمه‌گران غیرعمر شوند که منتهی به ریسک بالاتر بیمه‌گری و راهبردهای قیمت‌گذاری تعدیل‌شده، خواهند شد و در نهایت

185. Disposable income

186. Lapse

187. Contingency funding plan

188. AI underwriting

189. Governance framework

181. Foreign exchange

182. Equity-linked derivative

183. Collateral requirement

184. Transmission channel



دارایی‌های جایگزین، محدود است اما، برخی از بیمه‌گران به‌طور قابل توجهی، تخصیص‌های بالاتری با هدف بازدهی بیشتر دارند. این دارایی‌ها، مزایای تنوع‌سازی را به همراه دارند و ممکن است تطبیق این دارایی‌های جایگزین را با بدهی‌های غیرنقدشونده بلندمدت^{۱۹۵}، بهبود بخشند. نگرانی‌های کلیدی نظارتی شامل ارزیابی اختیاری^{۱۹۶}، ریسک نقدینگی، اهرم [مالی] پنهان^{۱۹۷} و ریسک‌های اعتباری^{۱۹۸} است. واکنش ناظران به این شرایط، اجرای آزمون فشار، انجام بررسی‌های موضوعی، اجرای دستورالعمل‌های نظارت کلان احتیاطی^{۱۹۹} و ارزیابی روش‌های ارزشیابی^{۲۰۰} هستند.

استفاده از قراردادهای بیمه اتکایی برون‌مرزی با الزامات دارایی بالا نیز در حال افزایش است. این قراردادها، ریسک‌های سرمایه‌گذاری و زیست‌سنجی^{۲۰۱} مرتبط با بدهی‌های عمر

و یادگیری ماشین^{۱۹۰} و تدوین دستورالعمل‌هایی برای اطمینان از همسویی آنها با حقوق بیمه‌گذاران و اطمینان از نتایج مطلوب برای مصرف‌کننده، متمرکز بود. پاسخ‌های نظارتی بر حوزه‌هایی مانند بیمه غیرعمر که در آن پیاده‌سازی هوش مصنوعی پیشرفته‌تر است، تمرکز داشت.

محور دوم، بر تغییرات ساختاری در بخش بیمه عمر، متمرکز است و دو مورد ذیل را پوشش می‌دهد: (۱) افزایش تخصیص سرمایه‌گذاری توسط بیمه‌گران در بخش به اصطلاح «دارایی‌های جایگزین»^{۱۹۱} مانند اعتبار خصوصی^{۱۹۲}، سهام خصوصی^{۱۹۳} و اوراق بهادارسازی^{۱۹۴} و (۲) افزایش استفاده از بیمه اتکایی برون‌مرزی با الزامات دارایی بالا.

گرایش به سرمایه‌گذاری بیشتر در دارایی‌های جایگزین، علی‌رغم استمرار فضای نرخ بالای بهره، وجود دارد که نشان می‌دهد نرخ بهره، به تنهایی عامل محرک این نوع تحولات نیست. اگرچه قرار گرفتن بخش بیمه در معرض

195. Long-term illiquid liability

196. Discretionary valuation

197. Hidden leverage

198. Credit risk

199. Macroprudential supervision

200. Valuation

201. Biometric risk: ریسک زیست‌سنجی، تمام ریسک‌های مربوط به شرایط زندگی انسان مانند مرگ، تولد، ناتوانی، سن و تعداد فرزندان را شامل می‌شود [منبع: فرهنگ لغات کالینز].

190. Machine learning

191. Alternative asset

192. Private credit

193. Private equity

194. Securitization



دارند، در حالی که برخی دیگر نیازی به این کار ندارند. در همین راستا، برخی از ناظران بیمه‌گران اتکایی که تجارت فرامرزی را می‌پذیرند، قبل از تأیید معامله، با ناظر بیمه‌گر واگذارنده^{۲۰۶} به مذاکره می‌پردازند و از او رضایت می‌گیرند. انجمن بین‌المللی ناظران بیمه، ریسک‌های کلیدی و اقدامات نظارتی مربوط به این تغییرات ساختاری را از سال ۲۰۲۰ مورد ارزیابی قرار داده است. نکات مهم این موضوع در گزارش‌های بازار بیمه جهان ۲۰۲۱-۲۰۲۳ ارائه شده است و به هیئت ثبات مالی^{۲۰۷} نیز گزارش شده است. انجمن بین‌المللی ناظران بیمه، در حال تهیه سندی موضوعی^{۲۰۸} است که ارزیابی ژرفی نسبت به مسائل و شیوه‌های نظارتی کلیدی در واکنش به این تغییرات ساختاری، ارائه دهد. در صورت لزوم، این سند موضوعی، به بهبود مواد نظارتی و پشتیبان انجمن بین‌المللی ناظران بیمه، به منظور اطمینان از واکنش نظارتی جهانی هماهنگ، کمک می‌نماید. رایزنی عمومی^{۲۰۹} برای ماه مارس ۲۰۲۵ برنامه‌ریزی شده است.

206. Ceding insurer
207. Financial Stability Board
208. Issues Paper
209. Public consultation

بلندمدت را انتقال می‌دهند. انتظار می‌رود، معاملات مربوط به بیمه اتکایی با الزامات دارایی بالا، رشد کند. این امر، ناشی از عوامل بالقوه‌ای همچون نرخ بهره، تفاوت قیمت اعتبار^{۲۰۲}، اصلاحات بازنشستگی و تغییرات جمعیتی است. نگرانی‌های نظارتی برای برخی از نهادهای ناظر آن است که آیا این معاملات به طور بالقوه، ناشی از تفاوت‌های نظارتی، ریسک‌های تمرکز^{۲۰۳} احتمالی در سطح حوزه قضایی و بیمه اتکایی، پیچیدگی فزاینده این نوع قراردادهای بیمه اتکایی و تضاد منافع است. موافق ادواری^{۲۰۴} بالقوه‌ی محرک‌های بازپس‌گیری [دارایی]^{۲۰۵} و سطوح بالقوه بالای تمرکز ریسک در چند بیمه اتکایی و حوزه قضایی، در حال رصد است. اقدامات نظارتی در حوزه‌های قضایی متفاوت است، به عنوان مثال، برخی از ناظران، بیمه‌گرانی که بیمه فرامرزی واگذار می‌کنند، نیاز به تأیید قبلی نظارتی برای این نوع معاملات

202. Credit spread

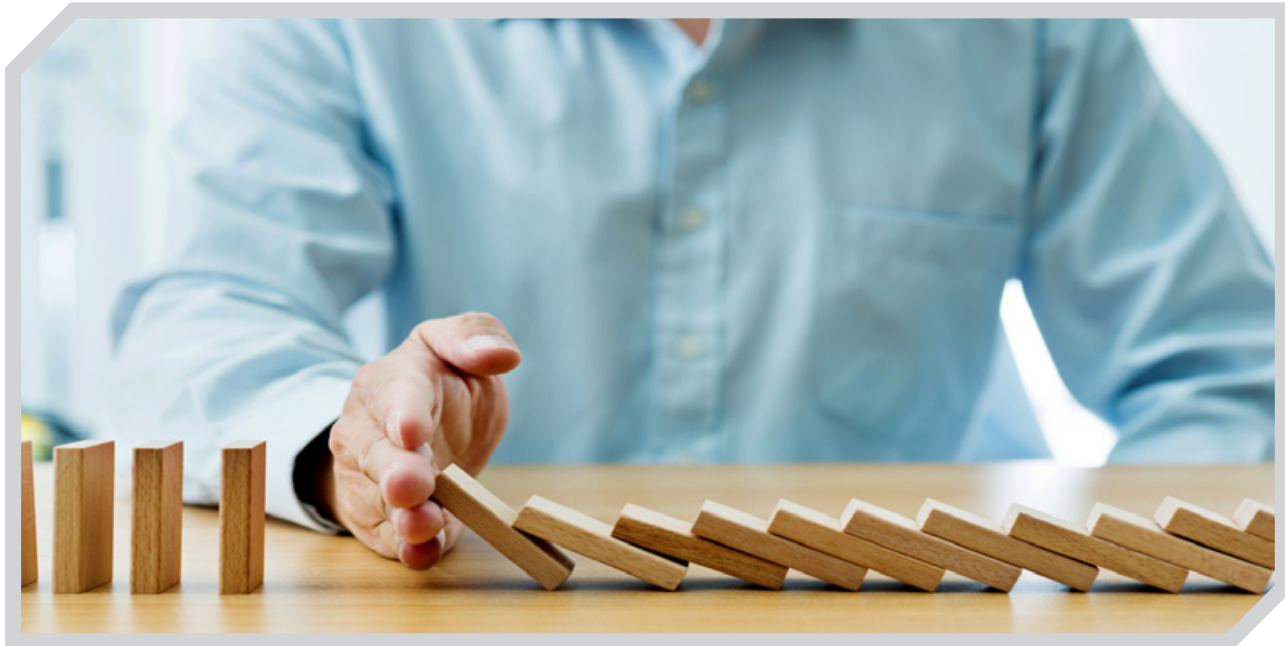
203. Concentration risk

۲۰۴. به طور دقیق، موافق ادواری، به تمایل متغیرهای مالی به نوسان در اطراف یک روند در طول چرخه اقتصادی اشاره دارد.

۲۰۵. Recapture: بازپس‌گیری، شرطی است که توسط فروشنده یک دارایی تعیین می‌شود و به او این حق را می‌دهد که بخشی یا همه دارایی‌ها را در مدت زمان معینی بازخرید کند. به این ترتیب، شبیه قرارداد بازخرید (repurchase) است [منبع: اینوستوپدیا].

امتیاز ریسک سیستمیک بیمه‌گران، به طور قابل توجهی پایین‌تر از بانک‌ها باقی ماند، که نشان می‌دهد بخش بیمه، دارای ردپای ریسک سیستمی کمتری است

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



ریسک سیستمیک بیمه‌گران، به طور قابل توجهی پایین‌تر از بانک‌ها باقی ماند، که نشان می‌دهد بخش بیمه، دارای ردپای ریسک سیستمی کمتری است.

بخش ۵، به خطرات مرتبط با آب و هوا در بخش بیمه می‌پردازد و تغییرات منطقه‌ای در دارایی‌های مرتبط با آب و هوا را برجسته می‌سازد که ۲۲ تا ۴۵ درصد از حساب دارایی‌های عمومی^{۲۱۸} را تشکیل می‌دهد که تحت تأثیر دسترسی به داده‌ها^{۲۱۹} در تقسیم‌بندی‌های بخشی^{۲۲۰} است. علی‌رغم این تغییرات، ترکیب دارایی‌های مرتبط با آب و هوا، سهام، اوراق قرضه شرکتی^{۲۲۱} و وام‌های بدون داده‌های بخشی^{۲۲۲} در بین مناطق مختلف، بین ۴۷ تا ۵۹ درصد، ثابت است. اقتصادهای پیشرفته، ۶۰ درصد دارایی‌های این دسته‌بندی را دارند، در حالی که اقتصادهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه (EMDEs)^{۲۲۳} ۳۰ درصد دارایی‌ها را در اختیار دارند. مسائل مربوط به دسترسی به داده‌ها، به ویژه در اقتصادهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه و آمریکای شمالی، رصد ریسک

بخش ۴، نتایج کلی رصد هر بیمه‌گر (IIM) را تشریح می‌کند. امتیاز ریسک سیستمیک صندوق بیمه‌گر^{۲۱۰} در پایان سال ۲۰۲۳ نسبت به سال ۲۰۲۲، به میزان ۵,۳ درصد افزایش یافت که عمدتاً به دلیل افزایش قابل توجه دارایی‌های سطح ۳ بود که تا حدی با کاهش بدهی‌های درون‌مالی^{۲۱۱} و تأمین مالی کوتاه‌مدت، جبران شد. این افزایش در دارایی‌های سطح ۳، تا حد زیادی ناشی از تغییرات حسابداری از استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی^{۲۱۲} ۹ و ۱۷ است که منجر به طبقه‌بندی مجدد برخی دارایی‌ها، به ویژه وام‌های رهنی^{۲۱۳}، از ارزیابی هزینه مستهلک‌شده^{۲۱۴} به ارزش منصفانه^{۲۱۵} گردید. به دنبال این تغییرات، انجمن بین‌المللی ناظران بیمه در حال بررسی امکان بروزرسانی شاخص دارایی‌های سطح ۳ در بررسی ارزیابی سه ساله ۲۰۲۵ است و در حال توسعه یک شاخص فرعی^{۲۱۶} برای بهبود ارزیابی ریسک دارایی‌های ارزشیابی شده براساس مدل مالی^{۲۱۷} است. به طور کلی، امتیاز

218. General account asset

219. Data availability

220. Sectoral split

221. Corporate bond

222. Sectoral data

223. Emerging market and developing economies

210. Insurer Pool

211. Intra-financial liability

212. Financial Reporting Standards

213. Mortgage

214. Amortized cost

215. Fair value

216. Ancillary indicator

217. Mark-to-model asset



انتقال^{۲۲۴} را پیچیده می‌سازد.

فراوانی و شدت فزاینده حوادث فاجعه‌بار طبیعی (NatCat)^{۲۲۵} به دلیل تغییرات آب و هوایی، چالش‌های مهمی را برای بیمه‌گران ایجاد می‌کند. ناظران برای ارزیابی خطرات و هزینه‌های پوشش حوادث فاجعه‌بار طبیعی، به ابزارها و داده‌های بهتری نیاز دارند. انجمن بین‌المللی ناظران بیمه، با همکاری سازمان تجزیه و تحلیل داده‌های آب و هوایی کلایمادا تکنولوژی^{۲۲۶}، ابزاری را برای ارزیابی اثرات بالقوه منطقه‌ای تحت سناریوهای بلندمدت آب و هوایی، ایجاد کرده است. در حالی که تجزیه و تحلیل سناریو^{۲۲۷} در حال بهره‌برداری است، اعتبار داده‌ها^{۲۲۸} و برنامه‌ریزی انتقال^{۲۲۹} همچنان چالش برانگیز است. بسیاری از بیمه‌گران (۶۸ درصد) از تحلیل سناریو برای تدوین راهبردهای خود استفاده می‌کنند، اما ابزارهای بهینه‌ای برای پرداختن به عدم قطعیت‌ها، مورد نیاز است. در سال ۲۰۲۵، انجمن بین‌المللی ناظران بیمه، یک گزارش از بازار بیمه جهان در مورد پیامدهای ثبات مالی ناشی از شکاف‌های

حفاظتی حوادث فاجعه‌بار طبیعی، منتشر خواهد کرد.

در نهایت، بخش ۶ بر بازار جهانی بیمه اتکایی با استفاده از داده‌های جامع گزارش شده توسط ناظران حوزه‌های قضایی بیمه اتکایی کلیدی در سراسر جهان به انجمن بین‌المللی ناظران بیمه، تمرکز دارد. بازار جهانی بیمه اتکایی در حال گسترش است و حق بیمه‌های اتکایی ناخالص گزارش شده تا پایان سال ۲۰۲۳ به ۹۰۰ میلیارد دلار می‌رسد. استفاده از بیمه اتکایی در حال افزایش است که با کاهش نسبت‌های نگهداری^{۲۳۰} در بازار جهانی بیمه، مشهود است. در پایان سال ۲۰۲۳، شرکت‌های بیمه اتکایی، موقعیت توانگری مالی قوی خود را حفظ کردند. در سطح کلی، شرکت‌های بیمه اتکایی عمدتاً در سهام و بدهی‌های شرکت‌ها، با سرمایه‌گذاری محدود در وام‌ها، وام‌های رهنی و املاک و مستغلات، سرمایه‌گذاری می‌کنند. از منظر سودآوری، در سال ۲۰۲۳، نسبت ترکیبی بازار بیمه اتکایی غیرعمر، به ۹۵ درصد رسید و از افزایش شدید در سال ۲۰۲۲ که بالاترین ارزش خود را از سال ۲۰۰۵ ثبت کرده بود، بهبود پیدا کرد. اخبار تازه

224. Transition risk
225. Natural catastrophe
226. CLIMADA Technologies
227. Scenario analysis
228. Data reliability
229. Transition planning

230. Retention ratio

“

در میان ایالت‌ها، کلرادو در زمینه استفاده از هوش مصنوعی چه در بیمه و چه به طور کلی، فعال‌ترین بوده است

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳

اخبار تازه

۱،۲. راه‌اندازی بیمه شاخص آب و هوایی توسط نهاد ناظر عراق

۲،۲. راه‌اندازی الگوی شناسایی تقلب برای رشته‌های اشخاص توسط شرکت نرم‌افزاری

۳،۲. اجرای قانون جدید نهاد ناظر مالی مصر در جهت نوین‌سازی صنعت بیمه

۱،۲. راه‌اندازی بیمه شاخص آب و هوایی توسط نهاد ناظر عراق^{۲۳۱}

نگارنده: Osama Noor



وزارت کشاورزی عراق، محدوده جغرافیایی این طرح، شامل استان‌های کربلا و نینوا است. این پوشش بیمه‌ای توسط شرکت بیمه آسیا گیت^{۲۳۶}، ارائه می‌شود. این، اولین باری است که یک شرکت بیمه خصوصی عراقی، پوشش این نوع بیمه را بر عهده می‌گیرد. اهمیت این طرح، در ارائه خدمات مالی به بیشترین تعداد ممکن از اقشار جامعه، به منظور دستیابی به هدف شمول مالی است که نیازمند پوشش‌های بیمه ویژه یا همان بیمه خرد^{۲۳۷} هستند. نهاد ناظر عراق اضافه کرد، این نوع بیمه درصدد افزایش اقدامات زود هنگام، به منظور مقابله با هرگونه فاجعه اقلیمی و افزایش سرعت بهبودی به منظور احیای معیشت و بازسازی زیرساخت‌های حیاتی است تا مردم و جوامع محلی بتوانند دوباره رشد کنند.

به گزارش میدل ایست انشورنس ریویو^{۲۳۲}، اداره بیمه (دیوان)^{۲۳۳}، نهاد ناظر بیمه عراق، از اجرای طرح آزمایشی بیمه ریسک اقلیم^{۲۳۴} خبر داد که اولین طرح در نوع خود در این کشور و منطقه است.

به گزارش سایت دیوان، هدف از این طرح، ارائه پوشش بیمه در برابر خطرات اقلیمی (مانند موج گرمای ناگهانی، عوامل اقلیمی و خشکسالی) است. این طرح مشمول دهقانان و کشاورزان بی‌بضاعت می‌شود. علاوه بر این، با اعطای وام به رده‌های کشاورزان مذکور برای مقاصد کشاورزی در هر دو جنبه (گیاهی و حیوانی) و با همکاری برنامه جهانی غذا^{۲۳۵} و

۲۳۱. منبع: میدل ایست انشورنس ریویو، تاریخ انتشار: ۱۶ بهمن ۱۴۰۳ (۴ فوریه ۲۰۲۴)، وبسایت:

<https://www.meinsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/90661/Type/MiddleEast>

232. Middle East Insurance Review

233. The Insurance Bureau (Diwan)

234. Climate risk

235. World Food Programme

236. Asia Gate Insurance Company

237. Microinsurance

۲,۲. راه اندازی الگوی شناسایی تقلب برای رشته های اشخاص توسط شرکت نرم افزاری^{۲۳۸}

نگارنده: James Cowen



سپس، این ابزار نشان می دهد که تا چه حد احتمال دارد، فردی مرتکب تقلب شود و امتیاز احتمالی از ۱ تا ۹۹ درصد را به آنها اختصاص می دهد.

ابزار مذکور قادر است این کار را با جمع آوری داده ها از منابع متعددی به انجام برساند؛ سپس، [این روند] با دانش و تجربه کارشناسان تقلب، تکمیل می شود.

دامیان باکستر^{۲۳۹}، مدیر اجرایی ام.ال.پی.، اظهار داشت: «شناسایی تقلب بالقوه در مرحله مظنه^{۲۴۰} (قیمت گذاری) می تواند به طور بالقوه باعث صرفه جویی میلیون ها پوند در صنعت شود و بودجه آزاد شده برای حمایت از نوآوری، حمایت از مشتری و مدیریت ریسک صرف شود.»

وی افزود: «کارگزاران به عنوان واسطه، پیشتاز در پیشگیری از

مدیر عامل شرکت ام.ال.پی.: «شناسایی تقلب های بالقوه در مرحله مظنه (قیمت گذاری) می تواند میلیون ها پوند برای صنعت، پس انداز کند.»

شرکت تخصصی یادگیری ماشین^{۲۳۹} و هوش مصنوعی^{۲۴۰} ام.ال.پی.^{۲۴۱}، یک الگوی جدید پیش بینی تقلب را برای بازار بیمه عرضه کرده است.

ابزار مدل سازی «به سوی تقلب زدایی»^{۲۴۲} به شرکت ها کمک می نماید تا ارزیابی ریسک خود را برای خریداران رشته های بیمه اشخاص در نقطه خرید، به انجام برسانند.»

۲۳۸. منبع: انشورنس تایمز، تاریخ انتشار: ۱۴ دی ماه ۱۴۰۳ (۳ ژانویه ۲۰۲۵)، وبسایت:

<https://www.insurancetimes.co.uk/news/mlp-launches-new-fraud-prediction-model-for-personal-lines-market.1454079/article>

239. Learning machine

240. Artificial intelligence

241. MLP

242. Called Propensity to Defraud

243. Damian Baxter

244. Quote stage



فلاکس^{۲۴۷}، تدوین و آزمایش نموده است. گری باک^{۲۴۸}، مدیر فروش و بیمه‌گری شرکت بیمه آدریان فلاکس، در اظهارنظر خود گفت: «ما از اثربخشی «به سوی تقلب‌زدایی»، بسیار خرسند هستیم. این امر، تضمین می‌کند که گروه‌های ما می‌توانند به جای صرف زمان برای بررسی تقلب‌های اداری، روی کمک به رشد کسب‌وکار تمرکز نمایند.»

وی افزود: «کاری که آنها می‌توانند با داده‌ها انجام دهند و هوشمندی که الگوهای یادگیری ماشین آنها در چند میلی‌ثانیه، به ارمغان می‌آورند، دفترهای بیمه ما را قوت بخشیده است.»

در نهایت گری اظهار داشت: «تقلب، یک مشکل گسترده در صنعت است و ما مفتخریم که به توسعه الگویی کمک کرده‌ایم که معتقدیم راه‌کاری فراگیر در صنعت خواهد بود.»

ورود کلاهبرداران به نظام بیمه هستند. کسانی که بتوانند آنها را زود، سریع و به طور قابل اعتمادی، مسدود کنند، توسط شرکای بیمه، شناسایی خواهند شد.»

داده‌ها

شرکت ام.ال.پی، که بخشی از شرکت نرم‌افزاری اوپن جی.آی.^{۲۴۵} است، در گزارش خود نوشت، این ابزار را پس از گزارش انجمن بیمه‌گران انگلستان (ABI)^{۲۴۶}، مبنی بر شناسایی ۷۲۶۰۰ خسارت بیمه متقلبانه در سال ۲۰۲۲ به ارزش ۱٫۱ میلیارد پوند، راه‌اندازی کرده است.

ام.ال.پی. می‌افزاید: «تقلب، یک چالش بزرگ برای بخش بیمه است، هزینه‌های خسارت را افزایش می‌دهد، وقت کارکنان را می‌گیرد و با افزایش حق بیمه، سبب از دست رفتن مشتریان صادق می‌شود.»

ام.ال.پی. این ابزار را با مشارکت شرکت بیمه آدریان

247. Adrian Flux
248. Gerry Bucke

245. Open GI
246. Association of British Insurers

۲،۳. اجرای قانون جدید نهاد ناظر مالی مصر در جهت نوین‌سازی صنعت بیمه^{۲۴۹}

نگارنده: Osama Noor مترجم: مهسان رستمی



استفاده از فناوری‌های نوین است. این نشست بخشی از تمهیدات این نهاد ناظر مالی، در جهت معرفی اقدامات آتی، به منظور اجرای قانون جدید بیمه مصر است. وی خاطرنشان کرد، نهاد ناظر مالی مصر، مجموعه‌ای از تصمیمات و مقررات را اتخاذ خواهد کرد که علاوه گسترش دامنه بیمه‌شدگان، محصولات و پوشش‌های جدیدی را برای پاسخگویی به نیازهای نوظهور بخش کسب‌وکار و افراد مختلف ارائه می‌دهد. وی همچنین افزود، این اصلاحات و مقررات به زودی، تصویب خواهند شد و به صندوق‌های بیمه خصوصی اجازه خواهند داد تا خدمات خود را گسترش داده و گروه‌های بزرگ‌تری از بخش‌های مختلف کسب‌وکار بیمه را در برگیرند.

نهاد ناظر مالی مصر^{۲۵۰} مجموعه اقداماتی را در جهت اجرای قانون یکپارچه جدید بیمه، با اولویت به کارگیری فناوری و نوسازی بخش بیمه، تصویب کرده است.

به گزارش رسانه‌های محلی، دکتر محمد فرید^{۲۵۱}، رئیس هیئت مدیره نهاد ناظر مالی مصر، در دیداری با رهبران بازار بیمه این کشور در اوایل هفته گذشته اظهار داشت، اولویت اصلی برای افزایش کارایی بخش بیمه شامل نوآوری، بهبود تجربه مشتری، کارایی در قیمت‌گذاری و

۲۴۹. منبع: مجله بیمه‌ای میدل ایست؛ تاریخ انتشار: ۲۶ دی ۱۴۰۳ (۱۵ ژانویه ۲۰۲۵)، وبسایت: <https://www.meinsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/90500/type/MiddleEast/Egypt-FRA-sets-the-stage-for-implementing-new-law>

250. Financial Regulatory Authority
251. Mohamed Farid

الگوهای کسب و کار باید با ارتقای کارایی سامانه‌های عملیاتی در زمینه ارتباطات، جمع‌آوری حق بیمه و پرداخت خسارت‌ها، با تمام تحولات در زمینه افزایش رضایت مشتری و نرخ پذیرش همگام شوند

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



فناوری، ابزاری کلیدی برای توسعه

به گفته دکتر فرید، در مرحله اول، تمرکز بر ادغام فناوری‌های نوین در الگوهای کسب و کار شرکت‌های بیمه خواهد بود که به تسریع در روند بازاریابی و در دسترس قرار دادن محصولات و خدمات بیمه، کمک خواهد نمود.

وی افزود، الگوهای کسب و کار باید با ارتقای کارایی سامانه‌های عملیاتی در زمینه ارتباطات، جمع‌آوری حق بیمه و پرداخت خسارت‌ها، با تمام تحولات در زمینه افزایش رضایت مشتری و نرخ پذیرش^{۲۵۲} همگام شوند.

رئیس نهاد ناظر مالی مصر، اشاره کرد، تغییر در آگاهی شهروندان نسبت به اهمیت بیمه، نیازمند تلاش‌های هماهنگ بین نهاد ناظر، بیمه‌گران و فدراسیون بیمه مصر^{۲۵۳} است. وی افزود، بهبود تجربه مشتری و نرخ رضایت آنها به طور قابل توجهی به بهبود پوشش بیمه و آگاهی در مورد آن کمک خواهد نمود.

وی روشن ساخت، برقراری پیوند الکترونیکی بین نهاد ناظر مالی و شرکت‌های بیمه، در مراحل نهایی خود قرار دارد و یک پایگاه داده جامع در این بخش، ایجاد خواهد شد که قابلیت‌های نظارتی و کنترلی را تقویت می‌نماید.

قانون بیمه یکپارچه^{۲۵۴}، به‌طور رسمی، در ماه می ۲۰۲۴، توسط دولت مصر تصویب و در ماه ژوئیه همان سال، توسط رئیس‌جمهور امضا شد. این قانون جدید با هدف نوین‌سازی محیط کسب و کار نظارتی و بهبود قوانین و مقررات بیمه تصویب شد. از مفاد مهم این قانون جدید، می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

- افزایش حداقل الزامات سرمایه برای بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی
- معرفی طبقه‌بندی‌های جدید پوشش‌های اجباری
- ایجاد کانال‌های توزیع جدید
- اجازه تأسیس شرکت‌های بیمه تخصصی با شرایط و ضوابط خاص

252. Acceptance rate

253. Insurance Federation of Egypt

254. The Unified Insurance Law

بینش‌های تازه

۱,۳. بررسی ۱۰ روند برتر بیمه در سال ۲۰۲۵

۲,۳. مفاد مقررات ادعای خسارت در قراردادهای بیمه: چرا اهمیت دارند

۳,۳. مخاطرات آب و هوایی و افزایش نرخ حق بیمه: مسیر پیشرو

۴,۳. دوراداده‌ورزی، راه نجات مدیران ناوگان حمل و نقل

۲۵۵

۱،۳. بررسی ۱۰ روند برتر بیمه در سال ۲۰۲۵

نگارنده: Guenter Kryszon مترجم: مهسان رستمی



می‌دهد که میانگین هزینه سالانه ناشی از بلایای طبیعی جهانی به رکورد جدید ۱۵۱ میلیارد دلاری رسیده است و انتظار می‌رود که متوسط رشد مواجهه با ریسک^{۲۶۰} به ۷/۲۰ درصد برسد. این روند موجب افزایش حق بیمه‌ها و عقب‌نشینی بیمه‌گران از فعالیت در مناطق پرخطری همچون کالیفرنیا و فلوریدا شده است. در این مناطق مستعد وقوع بلایای طبیعی، بسیاری از مالکان املاک، وادار به اتکا به ابزارهای بیمه‌ای دولتی یا در برخی موارد خودبیمه‌گری^{۲۶۱}، شده‌اند^{۲۶۲}.

260. Average Exposure Growth

261. Self-insure

۲۶۲. منابع

Verisk new report :Average annual natural catastrophe losses for the insurance industry reaches new high of 151\$ billion
Congressional Research Service :Natural disasters and the homeowners insurance market
Bipartisan Policy Center :Rising insurance costs and the impact on housing affordability

گونتر کریزان^{۲۵۶}، سرپرست بخش ارزیابی ریسک شرکت بیمه مارکل اسپیشالیتی^{۲۵۷}، به بررسی ۱۰ روند بیمه‌ای برتر در سال ۲۰۲۵ می‌پردازد که به شکل‌دهی آینده صنعت بیمه، کمک خواهد کرد.

۱. بلایای طبیعی

در سال ۲۰۲۵ بلایای طبیعی روزافزون، همچنان قدرت خرید^{۲۵۸} و دسترسی به بیمه را تهدید می‌کنند.

گزارش‌ها نشان می‌دهند، هم‌اکنون بلایای طبیعی، به طور سالانه، خسارات بیمه‌ای به مبلغ بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار را رقم می‌زنند. شرکت تجزیه و تحلیل ورسیک^{۲۵۹} گزارش

۲۵۵. منبع: شرکت بیمه مارکل، تاریخ انتشار: ۲۵ دی‌ماه ۱۴۰۳ (۱۴ ژانویه، ۲۰۲۵)، وبسایت:

<https://www.markel.com/insights-and-resources/insights/top-10-insurance-trends-to-watch-for-in2025->

256. Guenter Kryszon

257. Markel Insurance Company

258. Affordability

259. Verisk



۲. تورم غیر اقتصادی

نیاز فزاینده به اقدامات قانونی برای اطمینان از دسترسی آتی به بیمه مسئولیت، وجود دارد. این امر ممکن است در قالب اصلاحات قانونی باشد که به مسائل نظام‌مند و مؤثر در تورم اجتماعی^{۲۶۳}، مانند سقف خسارات تنبیهی^{۲۶۴}، فرآیندهای دادرسی تسهیل شده می‌پردازند.

تورم اجتماعی با یک افزایش ۵۷ درصدی در دهه گذشته، به ویژه از محل افزایش احکام دادگاه و هزینه‌های قانونی، منجر به افزایش دعاوی مربوط به مسئولیت شده است. یک مطالعه توسط مؤسسه اصلاحات قانونی^{۲۶۵} نشان می‌دهد که بین ژانویه ۲۰۱۳ و دسامبر ۲۰۲۲، در این دوره ۱۰ ساله میانه احکام هسته‌ای^{۲۶۶} به ۲۱ میلیون دلار رسید و میانگین آن، معادل ۸۹ میلیون دلار، حتی بیشتر هم بوده است.

علاوه بر این، افزایش تخمینی سالانه ۷ درصد برای نرخ تورم اجتماعی مانند سال ۲۰۲۳، به طور قابل توجهی از نرخ تورم عمومی اقتصادی، فراتر می‌رود. این افزایش‌ها که با گسترش تأمین مالی دعاوی^{۲۶۷} و احکام نهایی سنگین‌تر، مرتبط است، فشار چشمگیری بر بیمه‌گران و بیمه‌گذاران وارد می‌کند که منجر به حق بیمه‌های بالاتر و کاهش دسترسی به پوشش بیمه در بخش‌های خاصی مانند حمل و نقل و مراقبت‌های درمانی، می‌شود^{۲۶۸}.

۳. تغییر اقلیم و مدیریت ریسک

تأثیر فزاینده تغییرات اقلیمی، باعث شده است که بیمه‌گران محصولات را برای مقابله با ریسک‌های زیست‌محیطی توسعه دهند.

267. litigation funding

تأمین مالی دعوی قضایی جایی است که شخص ثالث منابع مالی را برای ادامه دادرسی پرهزینه یا پرونده‌های داوری فراهم می‌کند. طرف دعوا تمام یا بخشی از منابع مالی را برای پوشش هزینه‌های حقوقی خود از یک سرمایه‌گذار خصوصی دعوی تجاری، که هیچ منفعتی مستقیم در رسیدگی ندارد، دریافت می‌کند.

۲۶۸. منابع

<https://www.insurancejournal.com/magazines/mag-features/2024/10/21/797429.htm>

<https://www.insurancejournal.com/magazines/mag-features/2024/10/07/795733.htm>

<https://instituteforlegalreform.com/blog/what-are-nuclear-verdicts/>

263. Social inflation

264. Punitive damage

265. Nstitude for Legal Reform

266. Nuclear verdict

حکم هسته‌ای به عنوان حکمی به درخواست با ادعای خسارتی بیش از ۱۰ میلیون دلار شاکتی تعریف می‌شود. این اصطلاح همچنین برای توصیف نتیجه ای بسیار بزرگتر از آنچه که هر کسی انتظار داشت نیز استفاده می‌شود.

“

هوش مصنوعی، بیمه‌گران را قادر می‌سازد که با کارایی بیشتری ریسک‌ها را جذب کنند و با بکارگیری از داده‌های شخص ثالث، فرآیند ارزیابی ریسک خود را غنی‌تر سازند و مطلوب‌تر، حوزه‌هایی از ریسک که باید روی آن‌ها تمرکز کنند را سازماندهی نمایند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



شخص ثالث^{۲۷۳}، فرآیند ارزیابی ریسک خود را غنی‌تر سازند و مطلوب‌تر، حوزه‌هایی از ریسک که باید روی آن‌ها تمرکز کنند را سازماندهی نمایند. بیمه‌گران باید در فناوری‌های جدید، سرمایه‌گذاری کنند تا کارایی و دقت ارزیابی ریسک و تجربه مشتری و بیمه‌گر را بهبود بخشند و در عین حال ریسک‌های مرتبط با این نوآوری‌ها را نیز مدیریت کنند.

یک مطالعه نشان می‌دهد در حالی که رهبران فناوری در صنعت بیمه، درصد بالایی از هزینه‌های عملیاتی خود را در فناوری اطلاعات سرمایه‌گذاری می‌کنند، تنها ۵ تا ۱۰ درصد از شرکت‌های بیمه، به طور مداوم از این سرمایه‌گذاری‌ها، ارزش کسب می‌کنند^{۲۷۴}.

۵. جذب استعدادها و مهارت‌افزایی

در جریان تحول صنعت، جذب و نگهداری استعدادها به همراه ارتقاء مداوم مهارت‌ها در زمینه‌هایی مانند هوش مصنوعی و تحلیل داده‌ها، در حال تبدیل شدن به یک نیاز اساسی است. متغیر بودن مهارت‌های لازم، فرصت چشمگیری به استعدادهای

273. Third-party data

منبع: ۲۷۴

<https://www.bain.com/insights/insurers-can-parlay-technology-into-a-competitive-edge/>

بر اساس گزارش شرکت خدمات حرفه‌ای دلویت^{۲۶۹}، بیش از نیمی از ناظران بیمه ایالتی در ایالات متحده، انتظار دارند که در [افق] میان‌مدت تا بلندمدت، تغییرات اقلیمی به‌طور قابل توجهی، بر دسترسی به پوشش بیمه، ارزیابی ریسک و فرضیات مدل‌های ریسک، تأثیر بگذارد. تحلیل شرکت مشاوره مدیریت و راهبرد مک‌کنزی^{۲۷۰} نشان داد که سیلاب‌های کشنده‌آبی^{۲۷۱} در صورت ثابت ماندن سایر عوامل، در سال ۲۰۳۰ می‌تواند ۵ تا ۱۵ درصد بر ارزش بازار خانه‌های در معرض خطر، اثر منفی بگذراند که این مقدار در سال ۲۰۵۰ به ۱۵ تا ۳۵ درصد، خواهد رسید^{۲۷۲}.

۴. اختلال فناوریانه

سرعت بالای تحولات فناوری، فرصت‌ها و چالش‌هایی به همراه دارد. هوش مصنوعی، بیمه‌گران را قادر می‌سازد که با کارایی بیشتری ریسک‌ها را جذب کنند و با بکارگیری از داده‌های

269. Deloitte

270. McKinsey

۲۷۱. سیلاب‌های جزر و مدی

منبع: ۲۷۲

Deloitte - How insurance companies can prepare for risk from climate change
McKinsey Global Institute: Will mortgages and markets stay afloat in Florida?



دستورالعمل اقدامات جهت مدیریت خدمات هوش مصنوعی مولد - براساس مقررات پیشین، توسعه یافته است و فناوری‌های هوش مصنوعی مولد مورد استفاده برای ایجاد یا ویرایش تصاویر، ویدیوها، صدا و متن را پوشش می‌دهد

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



مدت چهار روز پس از وقوع حوادث سایبری مهم، شرکت‌ها را ملزم به افشای آن‌ها می‌کند که این امر خطرات بیشتری را برای محصولات رشته‌های مالی، مانند بیمه مدیران و کارشناسان^{۲۷۹} به همراه دارد.

با ظهور فناوری‌های جدید، ناظران تلاش خود را برای اطمینان از شفافیت و انصاف در عملیات شرکت‌های بیمه افزایش می‌دهند. به عنوان مثال، چارچوب‌های جدیدی برای مدیریت استفاده از هوش مصنوعی در ارزیابی ریسک و پردازش ادعاها در حال پیاده‌سازی هستند، مانند مواردی که در کلرادو با هدف اطمینان از انصاف و جلوگیری از سوگیری در تصمیمات مبتنی بر هوش مصنوعی اجرا می‌شود^{۲۸۰}.

۷. چشم انداز سیاسی

تغییر در دولت‌ها می‌تواند از طریق تغییرات گوناگون اقتصادی، نظارتی و قانونی به طور قابل ملاحظه‌ای بر چشم‌انداز بیمه‌های بازرگانی، تأثیر بگذارد.

در حالی که نظارت بر بیمه در ایالات متحده تا حد زیادی در سطح ایالتی انجام می‌شود، امکان افزایش نظارت فدرال بر موضوعاتی مانند تغییرات آب و هوایی و توانگری^{۲۸۱} مؤسسات

صنعت بیمه برای شتاب به رشد کسب و کارشان می‌دهد. نظرسنجی شرکت حسابرسی کی.پی.ام.جی^{۲۷۵} در سال ۲۰۲۴ از مدیران عامل صنعت بیمه، نشان می‌دهد که ۹۳ درصد از آن‌ها انتظار دارند در سه سال آتی، اندازه نیروی کار خود را افزایش دهند، در حالی که ۶۲ درصد نگران هستند که اختلاف عمده در مسئله استعداد، ممکن است بر کسب و کارشان، تأثیر بگذارد. در همین حال، طبق گزارش شرکت مشاوره مدیریت کورن فری^{۲۷۶}، در صورتی که سازمان برای کارکنان، فرصت‌های رشد شغلی و ارتقاء مهارت‌ها را فراهم کند، ۶۷ درصد از کارکنان به همکاری با سازمان، ادامه خواهند داد که موقداً اهمیت سرمایه‌گذاری در یادگیری مداوم برای حفظ استعدادهای برتر را نشان می‌دهد^{۲۷۷}.

۶. تغییرات نظارتی و مقرراتی

دستورالعمل‌ها و الزامات تطبیق مقررات جدید، نحوه عملیات بیمه‌گران را به ویژه در حوزه امنیت داده‌ها و حمایت از مصرف‌کننده، شکل می‌دهند. به عنوان مثال، قوانین جدید کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده (SEC)^{۲۷۸} ظرف

275. KPMG

276. Korn Ferry

۲۷۷. منابع:

<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmgsites/xx/pdf/2024/10/ceo-outlook-insurance-report.pdf>

<https://www.kornferry.com/insights/featured-topics/talent-recruitment/talent-acquisition-trends2025->

278. U.S. Securities and Exchange Commission

279. Directors & Officers

۲۸۰. منبع:

<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/financial-services/financial-services-industry-outlooks/insurance-industry-outlook.html>

281. Solvency

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



اخیراً، یک نظرسنجی نشان داد که ۶۴ درصد از نسل ایکس^{۲۸۷} و ۶۹ درصد از نسل هزاره^{۲۸۸}، به طور خاص، به خرید بیمه‌های افزودنی، علاقه‌مند هستند، به ویژه زمانی که شرایط منعطفی در خصوص فسخ و ابزارهای مطالبه خسارت خود کار و مبتنی بر عامل فعال‌کننده^{۲۸۹} [مانند بیمه پارامتریک] ارائه شود^{۲۹۰}.

۱۰. تنش‌های ژئوپلیتیک

درگیری‌های مداوم و نظم گسسته جهانی، نگرانی‌های اصلی هستند که می‌توانند منجر به افزایش بی‌ثباتی شوند. تنش‌های ژئوپلیتیکی، مانند درگیری اوکراین و روسیه، به طور قابل توجهی بر صنعت بیمه تأثیر گذاشته است. به عنوان مثال، جنگ در اوکراین منجر به خسارات قابل توجهی در بخش هوانوردی شده است، به طوری که مالکین هواپیماها به دنبال دریافت غرامت حدوداً ۳ میلیارد دلاری برای هواپیماهای اسیرشده در روسیه هستند^{۲۹۱}.

مالی مهم سازمان‌یافته (SIFIs)^{۲۸۲} باید به دقت پیمایش شود^{۲۸۳}.

۸. ریسک‌های سایبری نظام‌مند^{۲۸۴}

با اتصال بیشتر جهان، شکاف بین آنچه بیمه می‌شود، نحوه مدیریت ریسک و نیاز به محصولات سفارشی‌تر نیز در حال رشد است. با توجه به وابستگی روزافزون شرکت‌ها به بن‌سازه‌های شخص ثالث، حادثه کراود استرایک^{۲۸۵} در سال ۲۰۲۴ به عنوان یک «اجرای آزمایشی» برای صنعت عمل کرد و میزان قرار گرفتن در معرض محدودیت‌های بزرگ‌تر را، در صورت دخالت یک عامل تهدیدکننده واقعی، نشان داد.

۹. بیمه‌های افزودنی^{۲۸۶}

محصولات یکپارچه، فرصت‌های فزاینده‌ای را برای تسهیل در دسترسی و توزیع بیمه، به وجود می‌آورند.

282. Systematically Important Financial Institutions

۲۸۳. منبع:

2024 insurance regulatory outlook Balancing profitability and regulation in the insurance industry

284. <https://www.howdengroupholdings.com/reports/2024-cyber-report>

۲۸۵. CrowdStrike: در جولای ۲۰۲۴، شرکت امنیت سایبری CrowdStrike برای یکی از محصولات خود یک به‌روزرسانی نرم‌افزاری امنیتی انجام داد که باعث قطع گسترده فناوری اطلاعات شد و به‌طور قابل توجهی بر صنایع مختلف، از خطوط هوایی گرفته تا بیمارستان‌ها و غیره، تأثیر گذاشت. [مترجم]

۲۸۶. Embedded insurance

۲۸۷. افرادی که بین اواسط دهه ۱۹۶۰ تا ۱۹۸۰ متولد شده اند [مترجم].

۲۸۸. افرادی که بین اوایل دهه ۱۹۸۰ و اواخر دهه ۱۹۹۰ متولد شده اند [مترجم].

289. Automated, trigger-based claims options

۲۹۰. منبع:

<https://drabikdigeest.com/blogs/distribution-is-destiny-the-rise-of-embedded-insurance/>

۲۹۱. منبع:

<https://www.ft.com/content/0409/a74e-d2fd43-e1-8a06-548ca924e805>

۲۹۲

۲،۳. مفاد مقررات ادعای خسارت در قراردادهای بیمه: چرا اهمیت دارند

نگارنده: Özlem Gürses، استاد دانشکده حقوق کالج سلطنتی لندن مترجم: مجتبی مولائی معین



ذکر شده است. این شرایط که به عنوان مقررات ادعای خسارت^{۲۹۳} شناخته می‌شود، حالت‌هایی را ترسیم می‌کند که بیمه‌گذار در زمان طرح دعوی، ملزم به رعایت آنها است.

انواع مفاد مقررات ادعای خسارت

مفاد ادعای خسارت را می‌توان به ۳ دسته تقسیم کرد: بندهای «اعلان خسارت^{۲۹۴}»، «همکاری در روند خسارت^{۲۹۵}» و «کنترل خسارت^{۲۹۶}». یک بند اعلان خسارت، بیمه‌گذار را ملزم می‌کند که حادثه یا زیان واقع شده را در یک بازه زمانی معین و طبق یک روش مشخص، گزارش کند. طبق متن بیمه‌نامه، ممکن است بیمه‌گر از بیمه‌گذار بخواهد که اخطار «فوری» صادر نماید یا «ظرف ۷۲ ساعت پس از وقوع حادثه یا آگاهی از ضرر»، اطلاع‌رسانی نماید. یک بند همکاری خسارت، ممکن

در قراردادهای بیمه، مفاد مقررات خسارت نقش مهمی در حصول اطمینان از اجرای مؤثر تعهدات بیمه‌گذار و بیمه‌گر ایفا می‌کند. درک کارکرد این مفاد برای پیشبرد فضای پیچیده قانون بیمه، ضروری است.

اصول حقوق قراردادهای تخصصی بر قراردادهای بیمه، حاکم است. بیمه‌گذار در تمامی مراحل، چه قبل از عقد قرارداد بیمه و چه پس از آن، وظایف مشخصی در قبال بیمه‌گر دارد. در خصوص مورد اخیر، ممکن است از بیمه‌گذار خواسته شود تا وظایف خاصی را انجام دهد و از انجام برخی فعالیت‌ها خودداری نماید. همچنین، اگر بیمه‌گذار به دلیل خسارت وارده علیه بیمه‌گر، طرح دعوا کند، فرایند خسارت مشروط به تحقق شرایطی خواهد بود که به صراحت در قرارداد بیمه،

293. Claim provisions
294. Claim notification
295. Claim co-operation
296. Claim control

۲۹۲. منبع: برن یونیون، تاریخ انتشار: ۱۲ مهر ۱۴۰۳ (۱۳ اکتبر ۲۰۲۴)، وبسایت: <https://www.berneunion.org/Articles/Details/906/Claim-provisions-in-insurance-contracts-why-they-matter>



می کند که کنترل کامل فرآیند ادعای مطرح شده توسط شخص ثالث را به وی واگذار نماید.

عواقب عدم رعایت^{۲۹۸} مقررات ادعای خسارت

ممکن است زیان، خسارت یا یک اتفاق، دیرتر از زمان مقرر در قرارداد بیمه گزارش شود یا بیمه گزار در صورت لزوم با بیمه گر همکاری نکند. از نظر فنی، این امر به منزله نقض قرارداد بیمه است. نقض قرارداد معمولاً به رفتاری منجر می شود که احتمالاً به صراحت، در قرارداد ذکر شده است. در غیر این صورت، اصول قانونی مرسوم، حقوق بیمه گر را در قبال نقض قرارداد، تعیین می کند.

هیچ ماده قانونی مدونی در حقوق انگلستان وجود ندارد که راه های جبران خسارت را در قبال نقض مقررات ادعا، تعیین کند. بنابراین، مقررات مربوطه یا توسط طرفین قرارداد یا با استناد به حقوق عرفی^{۲۹۹}، یعنی رویه قضایی تعیین می شوند. نحوه پاسخ بیمه گر به نقض مفاد بند ادعای خسارت توسط

است بیمه گزار را ملزم کند که [در روند بررسی خسارت] با بیمه گر همکاری کند، مثلاً در پیگیری یک ادعا علیه شخص ثالث. همچنین همکاری ممکن است به صورت تسلیم هر نوع اطلاعاتی که بیمه گزار در رابطه با تعهدات شخص ثالث به وی دارد یا ادعایی که بیمه گزار می تواند علیه شخص ثالث مطرح کند، صورت گیرد. و در نهایت، این که هرگاه ادعایی توسط شخص ثالث علیه بیمه گزار مطرح شود، بند کنترل خسارت، پایش کامل خسارت را به بیمه گر واگذار می کند. به عنوان مثال، در یک بیمه نامه مسئولیت^{۲۹۷}، بند اعلان خسارت ممکن است بیمه گزار را ملزم نماید، در صورت درگیر شدن در حادثه، موضوع را در اسرع وقت به بیمه گر اطلاع دهد. اگر متعاقب یک حادثه، علیه بیمه گزار، ادعایی مطرح شود، بند همکاری خسارت، بیمه گزار را ملزم می کند که برای رسیدگی به خسارت با بیمه گر همکاری نماید. اما، بند کنترل خسارت، بیمه گزار را ملزم

298. Non-compliance

299. Common law

297. Liability insurance policy



کنند. بنابراین، گاهی اوقات، یک شرط ادعا می‌تواند به عنوان یک شرط «صرف» بیان شود. اگر یک شرط صرف، نقض شود، بیمه‌گر حق ندارد به صورت خودکار، ادعای خسارت بیمه‌گذار را به دلیل نقض، رد کند.

فرض کنید یک بیمه‌نامه، متحمل خسارت شده است. بیمه‌گر استدلال می‌کند که بیمه‌گذار مفاد ادعای خسارت، را نقض کرده است. در این مورد، اولین وظیفه آن است که ببینید بیمه‌نامه چه نوع تعهدی را بر عهده بیمه‌گذار نهاده است و آیا بیمه‌گذار در ایفای آن تعهدات کوتاهی کرده است یا خیر. در صورت عدم ایفای تعهد، گام بعدی، آن است که ارزیابی کنید و ببینید آیا متن بند مذکور، پیش شرط مسئولیت بیمه‌گر است یا خیر؟ چگونه می‌توانیم با قاطعیت ادعا کنیم که آیا فلان بند، پیش شرط تعهد بیمه‌گر است؟ در این عبارت صراحتاً گفته شده است که «پیش شرط مسئولیت بیمه‌گر تحت بیمه‌نامه حاضر این است که: بیمه‌گذار بلافاصله پس از وقوع هرگونه آسیب یا زیان، بایستی موضوع را با مشخصات کامل خسارت، کتباً به بیمه‌گر اطلاع دهد.» از طرف دیگر، این بیمه‌نامه، به جای استفاده از عبارت «پیش شرط»، می‌تواند به صراحت بیان کند که «از این پس، هر نوع مذاکره و پرداخت هر نوع

بیمه‌گذار، به نوع نگارش متن تعهد مربوطه، بستگی دارد. موضوع، ممکن است برای افراد غیرمتخصص پیچیده باشد، زیرا استحقاق بیمه‌گر به تفکیک و طبقه‌بندی دقیق تعهدات به عبارات بند مذکور، بستگی دارد. این طبقه‌بندی‌ها در پاراگراف‌های زیر، بررسی می‌شوند.

پیش شرط^{۳۰۰}

ممکن است در قرارداد تصریح شود که بند همکاری خسارت، پیش شرط مسئولیت بیمه‌گر است. پیش شرط بودن به این معنی است که مسئولیت بیمه‌گر [در قبال بیمه‌شده] به پابندی بیمه‌گذار به تعهدی که به عنوان پیش شرط در قرارداد تعریف شده است، بستگی دارد. به عبارت دیگر، تا زمانی که بیمه‌گذار چنین شرطی را برآورده نسازد، بیمه‌گر مسئولیتی در قبال ادعای خسارت بیمه‌گذار نخواهد داشت. تمامی مفاد مقررات ادعای خسارت به عنوان پیش شرط برای مسئولیت بیمه‌گر نگاشته نمی‌شوند. هیچ قانون متقن و الزام‌آوری وجود ندارد که طرفین را ملزم به انتخاب و ترجیح یک طبقه‌بندی نسبت به طبقه‌بندی دیگر کند. طرفین مختارند در ابتدای قرارداد از هر عبارتی که خودشان ترجیح می‌دهند، استفاده

300. Condition precedent



بند تحت هیچ یک از طبقه‌بندی‌های فوق قرار نگیرد، شرط صرف تلقی می‌شود. یک مثال از شرط صرف این است: «بیمه‌گذار موافقت می‌کند در خصوص تمام خسارت‌ها یا حوادثی که احتمالاً بیمه‌گر را نیز درگیر کند، ظرف ۷ روز از زمان اطلاع از وقوع حادثه، اطلاع‌رسانی کند».

بند فوق حاوی عبارت «پیش شرط» نیست. همچنین بند مذکور بدین معنا نیست که مسئولیت بیمه‌گر، منوط به اطلاع‌رسانی قبلی [بیمه‌گذار] است. فقط در صورتی که در جای دیگری از قرارداد، قید شده باشد که مسئولیت بیمه‌گر به رعایت شرایط بیمه‌نامه بستگی دارد، این بند به عنوان یک شرط صرف، تلقی می‌گردد.

اهمیت ساختار حقوقی^{۳۰۳}

بین نقض یک شرط صرف و نقض یک پیش شرط، تفاوت عمده‌ای وجود دارد: در مورد اول، بیمه‌گذار، علیرغم تخلف همچنان می‌تواند از بیمه‌گر، ادعای خسارت کند در حالی که در حالت دوم، عدم رعایت پیش شرط به طور خودکار بیمه‌گر

خسارتی در چهارچوب بیمه‌نامه فعلی با نظارت کارشناسان صدور بیمه‌نامه، انجام خواهد شد. کارشناسان صدور، از این پس، در قبال هرگونه ادعای خسارتی که مطابق دستور فوق، پایش نشود، مسئولیت نخواهند داشت. عبارت «مسئولیت نخواهند داشت» برای بیان قصد بیمه‌گر مبنی بر عدم پرداخت خسارت در صورت قصور بیمه‌گذار در ارائه امکان نظارت و پایش، کافی است.

در برخی از بیمه‌نامه‌ها، ممکن است یک بند، مسئولیت بیمه‌گذار را به وضوح بیان کند، درحالی که در سایر بیمه‌نامه‌ها ممکن است مسئولیت بیمه‌گر به «رعایت کلیه شرایط بیمه‌نامه»^{۳۰۱} منوط گردد. عبارت اخیرالذکر، مسئولیت بیمه‌گذار را به پیش شرط مسئولیت بیمه‌گر مبدل می‌نماید.

یک شرط صرف^{۳۰۲}

تمامی مفاد خسارت به عنوان پیش شرط، نگاشته نمی‌شوند. مفاد خسارت ممکن است یک شرط صرف باشند. اگر یک

301. Observance of all the policy terms of conditions

302. A mere condition

303. Significance of form

اگر به عنوان یک بیمه‌گذار به دنبال آن هستید که در صورت طرح ادعای خسارت، در برابر بیمه‌گر موفق شوید، حتماً بایستی به مفاد خسارت به طور دقیق پایبند باشید

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



از آن تبعیت نکرده است، پیش شرط مسئولیت بیمه‌گر باشد، بیمه‌گر به هیچ عنوان ملزم به پرداخت هیچ گونه وجهی نیست: بیمه‌گذار کل خسارت ناشی از نقض را از دست می‌دهد و هیچ ضرر و زبانی متوجه بیمه‌گر نخواهد بود.

باید در نظر داشت که مفاد مقررات ادعای خسارت، شروط مرتبط با ریسک قرارداد نیستند. ممکن است فرد بیمه‌گذار چنین تصور کند که پس از وقوع خطر، هیچ تعهدی برای رعایت آنها وجود ندارد. در حالی که، بیمه‌گران عموماً مراقب هستند که مرحله ادعای خسارت را نیز طبق شرایط قرارداد بیمه، تنظیم کنند. همان‌طور که در بالا مشاهده شد، موضوع، کاملاً رسمی است و بنابراین، اگر به عنوان یک بیمه‌گذار به دنبال آن هستید که در صورت طرح ادعای خسارت، در برابر بیمه‌گر موفق شوید، حتماً بایستی به مفاد خسارت به طور دقیق پایبند باشید.

را از شرط مسئولیت ادعایی که اتفاقاً توسط بیمه‌گذار مورد خدشه قرار گرفته است، خلاص می‌کند. برای اینکه بیمه‌گر به دلیل نقض یک شرط صرف، بتواند از زیر بار مسئولیت بیمه‌ای شانه خالی کند، نقض باید به حدی جدی باشد که ادامه قرارداد بیمه برای بیمه‌گر، غیرمنطقی به نظر برسد.

به ندرت اتفاق می‌افتد که نقض یک ماده خسارت به چنین عواقب شدیدی منجر شود. معمولاً عواقب ناشی از چنین تخلفی در صورتی است که بیمه‌گر فرصت رسیدگی به موقع به ادعا را از دست می‌دهد. اگر بیمه‌گر این موضوع را ثابت کند، غرامت پرداختی ممکن است به تناسب کاهش یابد که نشان‌دهنده ضرر و زیان بیمه‌گر است. به عنوان مثال، با احتساب ۲۰ درصد ضرر بیمه‌گر، اگر بیمه‌گذار مستحق دریافت ده هزار پوند به عنوان خسارت باشد، بیمه‌گر ۲۰ درصد از مبلغ قابل پرداخت به بیمه‌گذار را کسر می‌کند. با این حال، اگر مفاد خسارتی که بیمه‌گذار آن را نقض کرده و

۳,۳. مخاطرات آب و هوایی و افزایش نرخ حق بیمه: مسیر پیشرو^{۳۰۴}

مترجم: مهسان رستمی



میسراس. از آنجایی که همواره نیاز به اطلاعات به‌روز، بینش دقیق و اطلاعات افزایش می‌یابد، داده‌ها، نقشی اساسی برای بیمه‌گرانی که خواهان قیمت‌گذاری دقیق ریسک هستند، ایفا می‌کند.

در سال‌های اخیر، خسارات بزرگ مرتبط با مخاطرات آب و هوایی، اثر بسزایی بر قیمت‌گذاری حق بیمه‌ها داشته‌اند. هر چند که تغییر در ماهیت مخاطرات آب و هوایی، به‌طور غیرقابل انکاری بر نرخ حق بیمه‌ها موثر است، اما این تنها یک بخش از ماجراست. فهم این که [در این مسیر] چه چیزی در پیش‌رو است، نیازمند یک درک عمیق از عوامل و محرک‌های موثر بر بازار و بینش‌هایی است که به ما می‌گویند، کدام یک از

عوامل اقتصادی و ساختاری به اندازه خطرات روزافزون آب و هوایی، بر افزایش حق بیمه‌ها، تأثیرگذار و مهم هستند. تغییر نگرش به سمت قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک^{۳۰۵} و افزایش نرخ بازار بیمه‌های اتکایی^{۳۰۶}، برخی از این عوامل محسوب می‌شوند.

بیمه‌گذاران باید [اقدامات خود را در جهت] ارتقای تاب‌آوری^{۳۰۷} به اثبات برسانند تا بتوانند یک انتقال ریسک^{۳۰۸} مقرون‌به‌صرفه داشته باشند و این امر نیز تنها با ارائه شواهد و داده‌های قطعی،

^{۳۰۴}. منبع: شرکت بیمه ای.اوان؛ تاریخ انتشار: ۷ مهرماه ۱۴۰۳ (۲۸ سپتامبر ۲۰۲۴)، وبسایت:

<https://aon.co.nz/home/Home-Insights/Weather-Perils-and-Rising-Insurance-Premiums-Where>

- 305. Risk Based Pricing
- 306. Reinsurance Market
- 307. Resilience
- 308. Risk transfer



بیمه‌گر، سرشکن می‌شد؛ بدین معنا که کلیه بیمه‌گزاران [به نوعی] به بیمه‌گزاران ساکن مناطق پر ریسک‌تر، یارانه پرداخت می‌کردند.

در دهه‌ی گذشته، بیمه‌گران به شکل فزاینده‌ای میزان واقعی ریسک در محل سکونت افراد را در [تعیین] حق بیمه لحاظ نموده‌اند. این رویکرد قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک، به ویژه برای خسارات ناشی از سیل، آتش‌سوزی جنگل‌ها و چرخندها^{۳۱۲} و در مجموع، جایی که محدوده جغرافیایی مواجهه با خطر محدود است، می‌تواند بسیار کاربردی باشد.

به عنوان مثال، سیلاب‌های بریزبان^{۳۱۳} در سال ۲۰۱۱، حرکت به سمت قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک را در استرالیا تسریع نمود و از آن زمان تاکنون، به یک رویه رایج تبدیل شده است. همچنین، در نیوزیلند، قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک از زمان معرفی آن در سال ۲۰۱۸، در حال رشد بوده است. برای بیمه‌گذارانی که در مناطقی با ریسک بالا زندگی می‌کنند، مواجهه با حق بیمه‌های به مراتب بالاتر، منجر به مشکلاتی در

روندهای^{۳۰۹} فعلی، ماندگار خواهند شد.

تحول در ماهیت مخاطرات آب و هوایی تنها محرک افزایش نرخ حق بیمه‌ها نیست

گاهی، [نقش] تحول در ماهیت مخاطرات آب و هوایی، به عنوان یک عامل اولیه در رشد نرخ حق بیمه در حوزه اقیانوس آرام، پررنگ می‌شود؛ در حالی که عوامل محلی^{۳۱۰} بیشتری مانند اثر افزایش نرخ تورم و قیمت مسکن هم نقش بسیار حیاتی در این میان دارند.

علاوه بر این عوامل متغیر اقتصادی، محرک‌های ساختاری [دیگری] هم وجود دارند که در افزایش حق بیمه‌ها و به موازات آن، [افزایش نرخ‌ها در] بازار جهانی بیمه‌های اتکایی، موثر هستند.

قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک؛ یک تحول ساختاری

در استرالیا و نیوزیلند، تغییر نگرش از قیمت‌گذاری مبتنی بر جامعه^{۳۱۱} به قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک، یک عامل کلیدی موثر بر افزایش نرخ حق بیمه برای عده‌ای بوده است. پیش‌تر، هزینه موردانتظار برای وقایع وخیم آب و هوایی بر روی پرتفوی

309. Trend

310. Localised factors

311. Community-Based Pricing

312. Cyclone

313. Brisbane floods



و توانایی لازم برای پاسخ‌گویی به زمین‌لرزه بزرگ بعدی در گسل آلپاین را در سراسر جزایر جنوبی نیوزیلند، مهیا سازد. با توجه به گسست‌های تاریخی این گسل که تقریباً هر سیصد سال اتفاق می‌افتند، جلسات آموزشی به عنوان بخشی از این برنامه در شهرهای محدوده گسل آلپاین، اجرا می‌شوند تا جوامع محلی را برای وقایع آینده آماده نمایند.³¹⁹

نقش بازار بیمه‌های اتکایی در افزایش نرخ حق بیمه‌ها

مجموعه‌ای از حوادث آب و هوایی حدی سبب فشار بر نرخ بازار بیمه‌های اتکایی، افزایش هزینه بیمه‌گران و در نتیجه آن بیمه‌گزاران، شده‌اند. افزون بر آن، شرکت‌های بیمه اتکایی، نقطه اعمال پوشش³²⁰ (سطحی از خسارت که ورای آن، پوشش اتکایی برای جبران خسارت وارد می‌شود) را بالاتر برده‌اند که این امر بدان معناست که بیمه‌گران پایه باید خسارات اولیه را خود پوشش دهند.

قدرت خرید³¹⁴ بیمه می‌شود.

این چالش، انجام مجموعه‌ای از اقدامات دولتی را در بر داشت؛ به عنوان مثال، شرکت صندوق بیمه اتکایی استرالیا (ARPC)³¹⁵ که صندوق بیمه اتکایی چرخند³¹⁶ را برای کاهش اثر برخی عوامل مؤثر بر حق بیمه کسب و کارهای کوچک و خانگی در معرض خطر چرخندهای استوایی را عرضه نمود. صندوق بیمه اتکایی استرالیا، نرخ حق بیمه را در مناطق پرخطر از نظر چرخند، کاهش داده است.³¹⁷

آموزش، ابزار دیگری برای دولت‌هایی است که به دنبال حمایت از قدرت خرید بیمه هستند. در نیوزیلند، طرح ابتکاری زلزله ۸ ریشتری گسل آلپاین³¹⁸ (AF8)، پژوهش‌های علمی، سیاست‌گذاری و عمل‌گرایی را ترکیب می‌کند تا آمادگی

314. Affordability

315. Australian Reinsurance Pool Corporation

316. Cyclone Reinsurance Pool

317. Australian Reinsurance Pool Corporation, Cyclone Reinsurance Pool Premium Assessment, April 2024

318. Alpine Fault Magnitude 8

319. Alpine Fault Magnitude 8, AF8 Roadshow, 2024

320. Attachment Points



تمرکز می‌کنند، داده‌ها نقش مؤثر و فزاینده‌ای در ارائه تصویری معتبر^{۳۲۴} [از وضعیت ریسک] ایفا خواهند کرد. با ارائه شواهد مستحکم درباره تاب‌آوری یک دارایی، بیمه‌گذاران می‌توانند یک فرصت قانع‌کننده برای دستیابی به نرخ‌های رقابتی^{۳۲۵} بیشتر بدست آورند.

«یک رویکرد مبتنی بر داده نه تنها به مذاکرات موثرتر در مورد حق بیمه کمک می‌کند بلکه با نشان دادن اقدامات فعالانه‌ای که در جهت کاهش ریسک انجام شده، به تامین شرایط مطلوب‌تر در بیمه‌نامه کمک خواهد نمود.»
جیمز نایت، رئیس بخش مشاوره ریسک شرکت بیمه ای.او. ان^{۳۲۶}، حوزه استرالیا و نیوزیلند

داده‌ها باید سرعت خود را با تغییرات اقلیم^{۳۲۷} تطبیق دهند

داده‌ها، نقشی محوری در ترسیم تصویری معتبر و مورد نیاز بیمه‌گران در قیمت‌گذاری دارند.

تغییر نگرش‌ها به سمت قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک منجر

324. Credible Narrative
325. Competitive Premiums
326. AON
327. Climate Change

از آن جایی که بیمه‌گران اتکایی نیز میزان مواجهه خود با حوادث حادی و فزاینده آب و هوایی را مدیریت می‌کنند، شرایط و ضوابط سخت‌گیرانه‌تری را برای پوشش‌هایی که ارائه می‌دهند، اعمال نموده‌اند که شامل کسورات و استثنائات بیشتر می‌شود.

تاب‌آوری؛ اهرمی کلیدی در انتقال ریسک مقرون به صرفه

تاب‌آوری محل استقرار مورد بیمه، نقشی حیاتی در کمک به بیمه‌گذاران در مدیریت میزان حق بیمه‌های مرتبط با مخاطرات آب و هوایی دارد. با نشان دادن تاب‌آوری یک دارایی، بیمه‌گذاران می‌توانند قدرت مذاکره^{۳۲۱} خود با بیمه‌گران را بر سر میزان حق بیمه، بالاتر ببرند. آنها این کار را با اقدامات فعالانه‌ای که از طریق بهبود استانداردهای ساخت و ساز^{۳۲۲} یا مقاوم‌سازی سازه‌های موجود^{۳۲۳} برای مقاومت در برابر حوادث آب و هوایی حادی، در جهت کاهش توان بالقوه ریسک به انجام می‌رسانند.

از آن جایی که بیمه‌گران و بیمه‌گذاران، بیشتر بر تاب‌آوری

321. Premium Discussions
322. Improved Construction Standards
323. Retrofitting Existing Structures



اجتناب نمایند.

گام بعدی چیست؟

با فرض تمام این پویایی‌ها، حق بیمه‌ها به کجا می‌روند؟ این که حق بیمه‌ها با تغییر نگرش به سمت قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک، افزایش می‌یابند، اکنون نهادینه شده است و به نظر هم نمی‌رسد بدون مداخله آتی دولت‌ها تغییری کند. بیمه‌گران، به ارتقا مدل‌های خود ادامه خواهند داد، تا میزان ریسک واقعی را در هر منطقه، منعکس کنند. ماهیت چرخه‌ای بازار بیمه‌های اتکایی همواره در طول زمان، آثار متغیری داشته‌است.

سازمان‌ها می‌توانند حق بیمه‌های صعودی را با تمرکز بر ایجاد تاب‌آوری، بهره‌برداری از داده‌های قطعی و به‌روز برای نشان دادن اقدامات انجام‌شده در جهت کاهش ریسک^{۳۳۱} و مطلع ماندن از رویه‌های بازار و سیاست‌های دولت، مهار و مدیریت کنند.

331. Risk mitigation

به [ایجاد] یک هم‌ترازی دقیق‌تر بین میزان حق بیمه و میزان واقعی ریسک شده است، اما، همچنان چالش‌هایی وجود دارد. قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک، بر اساس مناطق منحصر به فرد انجام می‌شود که خود نیاز به داده‌های مرتبط با آب و هوا^{۳۳۸} را افزایش خواهد داد.

رفتار متغیر مخاطرات آب و هوایی، نیاز بیمه‌گران را به دسترسی به داده‌های قطعی و لحظه‌ای در مورد ریسک در کنار بینش‌های جامعه علمی محلی، در مورد اقلیم را بالا می‌برد. پیش‌بینی می‌شود هر چه جلوتر می‌رویم، بیمه‌گران به اتخاذ یک چشم‌انداز بلندمدت^{۳۳۹} در مورد تکرار و شدت مخاطرات اقلیمی نیاز خواهند داشت که بر راهبرد گسترده کسب و کار آنها اثر می‌گذارد تا از وقوع پدیده «قورباغه در آب جوش»^{۳۴۰}

328. Weather Related Data

329. Longer-Term View

۳۳۰. Boiling Frog: قورباغه در آب جوش، گفته‌ای رایج است که به زمانی که قورباغه‌ای داخل یک ماهیتابه پر از آب قرار می‌دهند و آب آن را به تدریج داغ می‌کنند، قورباغه نمی‌تواند متوجه افزایش تدریجی حرارت شود. او آنقدر می‌نشیند تا بمیرد. از این مثل برای اشاره به این استفاده می‌شود که بسیاری از مردم، مثل قورباغه، نمی‌توانند تغییرات تدریجی و کشنده را متوجه شوند. [منبع: ویکی‌پدیا]

۳،۴. دوراداده‌ورزی، راه نجات مدیران ناوگان حمل و نقل^{۳۳۲}

نگارنده: Erin Gilchrist، مدیر در شرکت اینتلی شیف



فرصت را دارند تا راهبردهای عملیاتی خود را مورد ارزیابی مجدد قرار دهند، به ویژه در هنگام بررسی راهکارهای پیشرفته دوراداده‌ورزی (تله‌ماتیک)^{۳۳۳} که پیش‌تر دور از دسترس بود.

کارایی عملیاتی از طریق داده‌های بلادرنگ^{۳۳۴}

ثابت شده است که راهکارهای دوراداده‌ورزی برای مدیریت ریسک‌های مربوط به ناوگان، حیاتی هستند و اکنون، با کاهش فشار مالی، فضایی برای سرمایه‌گذاری در سامانه‌های پیشرفته‌تر وجود دارد. این بن‌سازه‌ها، داده‌های بلادرنگ در مورد سلامت وسیله نقلیه، عملکرد و رفتار راننده، ارائه می‌نمایند که می‌تواند مستقیماً بر سود خالص^{۳۳۵} ناوگان، تأثیر بگذارد. همچنین، این داده‌ها، دقت بیمه‌گری را بهبود می‌بخشند و به ناوگان کمک می‌کنند تا شیوه‌های رانندگی ایمن‌تری اتخاذ کنند، بنابراین، مطالبات مربوط به تصادفات را کاهش می‌دهند.

با این داده‌های بلادرنگ و بینش‌های عملی، مدیران ناوگان حمل و نقل می‌توانند مصرف سوخت را کاهش دهند، از

همانطور که راهکارهای دوراداده‌ورزی مقرون‌به‌صرفه‌تر می‌شوند، ناوگان حمل و نقل می‌تواند ایمنی را افزایش داده و هزینه‌های بیمه را کاهش دهد.

در جاده‌های آمریکا، ۱۳ میلیون خودروی سنگین در رفت و آمد می‌باشند که ۲،۹ میلیون از آنها، تریلی هستند که این کشور را در مسیر پیشرفت و متصل، نگه می‌دارند. هر بار که راننده‌ای، سوار وسیله نقلیه خود می‌شود، خطرات گوناگونی در کمین وی است و این امر، مدیران ناوگان حمل و نقل را با چالش‌های روزانه و ریسک‌های ایمنی احتمالی، مواجه می‌سازد.

با توجه به افزایش تورم، مدیران مجبور به تمرکز کمتری بر روی بهبود ناوگان و سرمایه‌گذاری روی بخش نرم‌افزاری، به منظور کمک به بررسی ایمنی راننده و تعمیر و نگهداری وسیله نقلیه شده‌اند. خوشبختانه با کاهش تورم و پیش‌بینی افزایش ۱۶ میلیارد دلاری بازار مدیریت ناوگان تا سال ۲۰۲۵، مدیران، این

۳۳۲. منبع: انشورنس نات لیدرشپ، تاریخ انتشار: ۱۰ دی ۱۴۰۳ (۳۰ دسامبر ۲۰۲۴)، وبسایت:

<https://www.insurancethoughtleadership.com/telematics/telematics-life-line-fleet-managers>

333. Telematics

334. Real-time data

335. Bottom line

“

سامانه‌های نوین دوراداده‌ورزی می‌توانند شکاف بین کاهش هزینه‌های عملیاتی ناوگان و ارائه داده‌های مطمئن‌تر به بیمه‌گران، به منظور پشتیبانی از قیمت‌گذاری بیمه‌نامه و ارزیابی خسارت را پر کنند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



[وسیله نقلیه] را ردیابی می‌کند. با داده‌های بلادرنگ، مدیران ناوگان می‌توانند رانندگان خاص را در مورد رفتارهای ایمن‌تر، راهنمایی نمایند، که این امر، منجر به تصادفات کمتر و خطر کمتر می‌شود. نظارت بر رفتار راننده از طریق دوراداده‌ورزی، به طور متوسط، تصادفات ناشی از سرعت غیرمجاز را تا ۳۴ درصد، ترمزهای شدید را تا ۲۶ درصد و در وضعیت عدم حرکت، ۹ درصد کاهش داده است.

- زمان‌بندی تعمیر و نگهداری: راهکارها، سلامت خودرو را رصد می‌نمایند و اطمینان می‌دهند که تعمیر و نگهداری پیشگیرانه قبل از بروز خرابی یا مشکلات ایمنی، رخ می‌دهد. وسایل نقلیه‌ای که به خوبی نگهداری می‌شوند، کمتر تصادف می‌کنند.

- داده‌های دقیق برای مدیریت مطالبات: داده‌های جامع می‌توانند اطلاعات دقیق و بلادرنگ درباره یک تصادف، از جمله سرعت، مکان و جزئیات زیان ارائه دهند. این داده‌ها می‌توانند روند ادعاها را سرعت بخشند و احتمال مطالبات جعلی را کاهش دهند.

- انطباق با مقررات ایمنی: سابقه انطباق قوی، ریسک جریمه‌های

زمان توقف وسیله نقلیه بکاهند و کارایی عملیاتی را افزایش دهند - همه این عوامل به بیمه‌گران کمک می‌کنند تا سبد ریسک^{۳۳۶} خود را به طور موثرتری مدیریت نمایند. سامانه‌های نوین دوراداده‌ورزی می‌توانند شکاف بین کاهش هزینه‌های عملیاتی ناوگان و ارائه داده‌های مطمئن‌تر به بیمه‌گران، به منظور پشتیبانی از قیمت‌گذاری بیمه‌نامه و ارزیابی خسارت را پر کنند. دوراداده‌ورزی، مقوله‌ای بیش از تسکین اقتصادی فراهم می‌کند. این فناوری، یک راهکار کاهش ریسک است که به هدایت ناوگان به سمت آینده‌ای امن‌تر کمک می‌نماید.

کاهش ریسک از طریق اقدامات امن

توانایی ناوگان برای داشتن دید^{۳۳۷} بلادرنگ نسبت به مکان و وضعیت دارایی‌ها می‌تواند از تأخیرهای پرهزینه جلوگیری نماید و اعتبار کلی عملیات‌ها را بهبود بخشد. در اینجا، روش‌هایی وجود دارد که از طریق راهکارهای دوراداده‌ورزی، ناوگان این توان را پیدا می‌کند که حق بیمه را کاهش دهند:

- بهبود رفتار راننده: دوراداده‌ورزی، عادت‌های راننده مانند سرعت، ترمز شدید، شتاب‌گیری سریع و عدم حرکت بیش‌ازحد

336. Risk portfolio

337. Visibility

همانطور که موج تورم شروع به کاهش می‌کند، افق زمانی دور راهکارهای پیشرفته دوراداده‌ورزی، اکنون در دسترس است و یک مزیت راهبردی برای کسانی که سرمایه‌گذاری می‌کنند، ارائه می‌دهد

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



برای مدیران ناوگان، یافتن پیشرفته‌ترین سامانه از نظر فن آوری، به معنای داشتن شریک مناسب است. یک ارائه‌دهنده مناسب دوراداده‌ورزی، صرفاً فروشنده‌ای نیست که محصولی را ارائه می‌دهد. آنها یک متحد راهبردی هستند که از نزدیک با مدیران ناوگان کار می‌کنند تا اطمینان حاصل نمایند که سامانه، داده‌های دقیق و عملی را ارائه می‌دهد که عملیات روزانه را بهبود می‌بخشد.

انعطاف‌پذیری مالی جدید به لطف کاهش فشارهای تورمی امروزی، فرصتی را برای مدیران ناوگان فراهم می‌کند تا ارزیابی کنند که آیا تامین‌کننده فعلی، نیازهای متغیر آنها را برآورده می‌سازد یا خیر. بهترین شرکای دوراداده‌ورزی، اجرای یکپارچه و پشتیبانی مستمر را ارائه می‌نمایند و به ناوگان کمک می‌کنند تا از شرایط اقتصادی فعلی و چالش‌های آتی گذر نمایند.

همانطور که موج تورم شروع به کاهش می‌کند، افق زمانی دور راهکارهای پیشرفته دوراداده‌ورزی، اکنون در دسترس است و یک مزیت راهبردی برای کسانی که سرمایه‌گذاری می‌کنند، ارائه می‌دهد. با استفاده از این فرصت اقتصادی، مدیران ناوگان می‌توانند هزینه‌های عملیاتی را کاهش دهند، برایمنی بیفزایند و پایه‌ای استوار برای رشد پایدار ایجاد نمایند.

نظارتی را کاهش می‌دهد و ناوگان را در شرایط مطلوبی برای پرداخت هزینه‌های بیمه کمتر، قرار می‌دهد. دوراداده‌ورزی به ناوگان حمل و نقل، در پایبندی به مقررات ایمنی با ردیابی انطباق از طریق الزامات بازرسی و صدور گواهی، کمک می‌کند.

- کاهش زمان‌های عدم حرکت و بهبود بازده سوخت: داده‌های دوراداده‌ورزی می‌توانند به بهینه‌سازی مسیرها و کاهش زمان‌های عدم حرکت کمک کنند و منجر به عملیات‌های کم‌هزینه‌تر و مقرون‌به‌صرفه‌تر شوند. ناوگان‌هایی که از دوراداده‌ورزی برای بهینه‌سازی مسیر و کاهش زمان عدم حرکت استفاده می‌کنند، قادر هستند تا ۱۵ تا ۲۰ درصد در هزینه سوخت، صرفه جویی نمایند. همچنین، کاهش حق بیمه می‌تواند منعکس‌کننده بهبود کارایی و کاهش ریسک‌های عملیاتی باشد.

با بهبود ایمنی کلی ناوگان، کاهش ریسک‌ها و ساده‌سازی عملیات، دوراداده‌ورزی، ناوگان حمل و نقل را برای بیمه‌گران جذاب‌تر می‌کند، که منجر به کاهش قابل توجهی در حق بیمه در طول زمان می‌شود.

مسیر پیش‌رو: انتخاب ارائه‌دهنده مناسب خدمات دوراداده‌ورزی

“

۴۶ درصد از مشتریان، تجربه را عامل اصلی انتخاب یک شرکت بیمه می‌دانند، با این حال تنها ۱۸ درصد احساس می‌کنند، تجربیات آنها عالی است و تنها ۴۲ درصد به تعاملات برخط خود امتیاز مثبت می‌دهند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

یک معرفی تازه

۱,۴. آزادسازی توان حساب‌های پس‌انداز سلامت: پنج راهکار هوشمندانه برای سلامت و سعادت

“

حساب‌های پس‌انداز سلامت، در درجه اول به دلیل مزایای سه‌گانه مالیاتی خود یعنی: امکان کاهش مالیات سهم مشارکت، معاف از مالیات بودن، رشد و نیز برداشت بابت هزینه‌های پزشکی معین، در چشم‌انداز کنونی اقتصاد به طور فزاینده‌ای ارزشمند هستند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

۱.۴. آزادسازی توان حساب‌های پس‌انداز سلامت: ۳۳۲ پنج راهکار هوشمندانه برای سلامت و سعادت

نگارنده: Sara Taylor مترجم: الهام‌السادات موسوی مقدم

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



هزینه‌های پزشکی معین، در چشم‌انداز کنونی اقتصاد به طور فزاینده‌ای ارزشمند هستند. با معمول شدن رویه صعودی هزینه‌های بهداشت و درمان و طرح‌های درمانی با فرانشیز بالا، حساب‌های پس‌انداز سلامت برای مدیریت هزینه‌های خارج از پوشش بیمه، تضمین مناسبی فراهم می‌سازند. علاوه بر این، با توجه به اینکه بسیاری از افراد با عدم قطعیت اقتصادی مواجه هستند، داشتن حساب‌های پس‌انداز سلامت این فرصت را به آن‌ها می‌دهد تا نه تنها برای برآورده نمودن نیازهای فوری مراقبت‌های پزشکی، بلکه به عنوان یک ابزار سرمایه‌گذاری بلندمدت برای نیازهای آتی به این مراقبت‌ها، پس‌اندازهای

حساب‌های پس‌انداز سلامت (HSAs) ^{۳۳۹} مزایای مالیاتی و انعطاف‌پذیری قابل توجهی دارند که به مدیریت هزینه‌های روزافزون بهداشت و درمان کمک می‌کنند و به عنوان ابزارهای سرمایه‌گذاری بلندمدت، کاربرد دارند.

حساب‌های پس‌انداز سلامت، در درجه اول به دلیل مزایای سه‌گانه مالیاتی خود یعنی: امکان کاهش مالیات ^{۳۴۰} سهم مشارکت، معاف از مالیات بودن، رشد و نیز برداشت بابت

۳۳۸. منبع: شرکت بیمه ویلیس تاورز واتسون (WTW)؛ تاریخ انتشار: ۱۷ مهر ۱۴۰۳ (۱۸ اکتبر ۲۰۲۴)، وبسایت:

<https://www.wtwco.com/en-us/insights/2024/10/unlock-the-power-of-hsas-5-smart-strategies-for-health-and-wealth>

339. Health Savings Accounts (HSAs)

340. Tax-deductible



“

سهم مشارکت جبرانی در حساب‌های پس‌انداز سلامت، یک راه عالی برای کارمندان ۵۵ ساله یا بالاتر است تا هم برای حال هم برای دوران بازنشستگی خود، پول بیشتری را برای پرداخت هزینه‌های پزشکی، کنار بگذارند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



می‌توانید، حداکثر سهم مجاز را خریداری کنید و در غیر این صورت، هر اندازه می‌توانید سهم مشارکت خریداری نمایید. نیازی نیست نگران باشید که اگر تمام پول را استفاده نکنید، چه اتفاقی می‌افتد - این پول متعلق به شماست و می‌توانید تصمیم بگیرید آن را خرج نکنید.

از سهم مشارکت جبرانی^{۳۴۲} استفاده کنید

با افزایش سن، احتمال زیادی وجود دارد که نیازها و هزینه‌های پزشکی افراد بالاتر برود. سهم مشارکت جبرانی در حساب‌های پس‌انداز سلامت، یک راه عالی برای کارمندان ۵۵ ساله یا بالاتر است تا هم برای حال هم برای دوران بازنشستگی خود، پول بیشتری را برای پرداخت هزینه‌های پزشکی، کنار بگذارند. کارمندان ۵۵ ساله یا بالاتر می‌توانند سهم مشارکت اضافی یک هزار دلاری را به عنوان سهم مشارکت جبرانی، فراتر از سقف سالیانه حساب‌های پس‌انداز سلامت پرداخت نمایند.

راهبردی داشته باشند. این انعطاف‌پذیری باعث شده است، حساب‌های پس‌انداز سلامت در زمان‌های بحرانی، به ابزاری قدرتمند برای برنامه‌ریزی مالی و مدیریت وضعیت سلامت تبدیل شوند.

حساب‌های پس‌انداز سلامت برای کارکنان بسیار مفید و قابل انتقال هستند و حتی در صورت تغییر شغل یا بازنشستگی برای کارکنان باقی می‌ماند و ابزارهای سرمایه‌گذاری را برای افزایش پس‌انداز در اختیارشان قرار می‌دهند. با استفاده از حساب‌های پس‌انداز سلامت، کارمندان می‌توانند رفاه مالی خود را افزایش دهند.

پنج نکته برای اشتراک‌گذاری حساب‌های پس‌انداز سلامت با کارکنان:

هر اندازه می‌توانید سهم مشارکت خریداری نمایید سازمان مالیاتی ایالات متحده^{۳۴۱} سالیانه حداکثر مشارکت در منافع مجاز را تعیین می‌کند. در سال ۲۰۲۵ این سقف برای افراد، ۴,۳۰۰ دلار و برای خانوارها، ۸,۵۵۰ دلار است. اگر

341. Internal Revenue Service (IRS)

342. Catch-up contributions

از سهم مشارکت جبرانی نوعی کمک پس‌انداز بازنشستگی است که به افراد ۵۰ ساله یا بالاتر اجازه می‌دهد تا در حساب‌های بازنشستگی خود در IRS، سهم مشارکت بیشتری نسبت به حالت معمول بازنشستگی داشته‌باشند. [منبع: investopedia.com]

افرادی که در برنامه مدیکر ثبت نام کرده‌اند، دیگر واجد شرایط دریافت سهم مشارکت حساب‌های پس‌انداز سلامت نیستند و اگر کارکنان فاقد شرایط، بابت تهیه سهم مشارکت حساب‌های پس‌انداز سلامت خود، مبلغی واریز نمایند، مشمول جریمه‌های مالیاتی و مالی خواهند شد

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



پس از سن ۶۵ سالگی، می‌توانید بدون جریمه از وجوه صندوق پس‌انداز سلامت برای هزینه‌های غیر پزشکی استفاده کنید (هرچند که باید مالیات بر درآمد را نیز پرداخت نمایید). این مسئله که حساب‌های پس‌انداز سلامت را به ابزاری چندمنظوره برای برنامه‌ریزی بازنشستگی تبدیل می‌کند که می‌تواند سایر حساب‌های بازنشستگی فرد را تحت حمایت قرار دهد، ارزنده است.

سرمایه‌گذاری و افزایش بیشتر وجوه حساب‌های پس‌انداز سلامت

بسیاری از گزینه‌های سرمایه‌گذاری حساب‌های پس‌انداز سلامت، مشابه ۴۰۱(K) یا ایرا^{۳۴۶} می‌باشند.

سرمایه‌گذاری وجوه حساب‌های پس‌انداز سلامت

345. 401(K) or IRA

401K: نوعی حساب بازنشستگی کارفرما و IRA یک حساب بازنشستگی فردی است. تفاوت‌ها شامل محدودیت‌های مشارکت و گزینه‌های سرمایه‌گذاری است. طرح‌های ۴۰۱(کی) و ایرا حساب‌های پس‌انداز بازنشستگی هستند که دارایی‌هایی را در خود نگه می‌دارند که در بیشتر موارد تا زمانی که مالک آن‌ها ۵۹ و نیم سال سن نداشته باشد، بدون جریمه قابل دسترسی نیست [مترجم].

346.

برای بازنشستگی از قبل برنامه‌ریزی کنید
افرادی که در برنامه مدیکر^{۳۴۳} ثبت نام کرده‌اند، دیگر واجد شرایط دریافت سهم مشارکت حساب‌های پس‌انداز سلامت نیستند و اگر کارکنان فاقد شرایط، بابت تهیه سهم مشارکت حساب‌های پس‌انداز سلامت خود، مبلغی واریز نمایند، مشمول جریمه‌های مالیاتی و مالی خواهند شد. برای کاهش ریسک این جریمه‌ها، مراکز خدمات مدیکر و مدیکید^{۳۴۴} و همچنین سازمان مالیاتی ایالات متحده، پیشنهاد می‌کنند کارکنانی که ثبت نام در مدیکر را تا سن ۶۵ سالگی به تأخیر انداخته‌اند، قبل از سن ۶۵ سالگی یا حداقل شش ماه قبل از ثبت نام در مدیکر هیچ واریزی به حساب‌های پس‌انداز سلامت خود نداشته باشند.

343. Medicare

برنامه بیمه درمانی فدرال ایالات متحده آمریکا برای افراد ۶۵ ساله و بالاتر و برخی افراد کمتر از ۶۵ سال با ناتوانی‌ها یا شرایط خاص. [منبع: wikipedia.org]

344. Medicaid

یک برنامه بیمه سلامت عمومی برای برخی افراد یا خانواده‌هایی با درآمد و منابع محدود، از جمله کودکان، زنان باردار، سالمندان و افراد دارای معلولیت در ایالات متحده آمریکا.

[منبع: wikipedia.org]

“

در روز حساب‌های پس‌انداز سلامت (۱۵ اکتبر)، کارمندان و کارفرمایان تشویق می‌شوند تا مزایای حساب‌های پس‌انداز سلامت، از جمله سهام، از امکان کاهش مالیات مشارکت، رشد و برداشت‌های معاف از مالیات برای هزینه‌های پزشکی واجد شرایط را بررسی کنند

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳



امن آموخته‌اند. در روز حساب‌های پس‌انداز سلامت (۱۵ اکتبر)، کارمندان و کارفرمایان تشویق می‌شوند تا مزایای حساب‌های پس‌انداز سلامت، از جمله سهام، از امکان کاهش مالیات مشارکت، رشد و برداشت‌های معاف از مالیات برای هزینه‌های پزشکی واجد شرایط را بررسی کنند.

این روز فرصت خوبی است تا به کارمندان یادآوری شود که راهبردهای پس‌انداز سلامت خود را بازبینی کرده و دریابند چگونه یک حساب پس‌انداز سلامت می‌تواند با برنامه‌های مالی آنها هماهنگ شود. مشارکت در برنامه‌های روز حساب‌های پس‌انداز سلامت، به کارمندان کمک می‌کند تا یاد بگیرند چگونه از مزایای حساب‌های پس‌انداز سلامت خود چه برای رفع نیازهای فوری پزشکی و چه به عنوان یک سرمایه‌گذاری بلندمدت، حداکثر استفاده را ببرند. این روز، یک فرصت عالی برای آموزش کارکنان در زمینه پس‌اندازهای پیشگیرانه سلامت و برنامه‌ریزی مالی است.

می‌تواند در طول زمان به صورت معاف از مالیات، به افزایش پس‌اندازهای فرد کمک می‌کند، به‌ویژه اگر نیاز فوری به استفاده از این وجوه برای هزینه‌های پزشکی نداشته باشید.

رسیدها را برای بازپرداخت‌های آینده نگه دارید

شما می‌توانید هزینه‌های پزشکی تحت پوشش خود را در هر زمانی در آینده پرداخت کنید، به شرطی که رسیدها را نزد خود نگه داشته باشید. این مسئله باعث خواهد شد هنگامی که شما هزینه‌های جاری را از جیب خود پرداخت می‌کنید، وجوه حساب‌های پس‌انداز سلامت شما به صورت معاف از مالیات، افزایش یابد.

احتمالاً شما به کارکنان خود در مورد مزایای مالیاتی این ابزار مالی ارزشمند اطلاع داده‌اید. حالا وقت آن رسیده است که یک قدم پیش‌تر بروید و اطمینان حاصل کنید که آنها نحوه حداکثر کردن حساب‌های پس‌انداز سلامت خود برای محافظت از خانواده‌هایشان، ایجاد ثروت و برنامه‌ریزی برای یک بازنشستگی را

یک مفهوم تازه

۱,۵. میانگین شدت: معنا، روش محاسبه و نمونه

۳۴۷

۱,۵. میانگین شدت: معنا، روش محاسبه و نمونه

نگارنده: Daniel Liberto



• شرکت‌های بیمه به منظور پیش‌بینی ادعاهای خسارات آتی و نیز زیان‌هایی که ممکن است این خسارات منجر شوند، به بیم‌سنج‌ها و الگوهای که ایجاد می‌کنند، متکی هستند.

• بیمه‌گران از این اطلاعات برای تعیین حق بیمه‌هایی که باید به منظور تعدیل [سود و زیان] استفاده کنند، بهره می‌برند.

میانگین شدت

شرکت‌های بیمه با دریافت حق بیمه در ازای پوشش زیان و سپس سرمایه‌گذاری مجدد پرداخت‌های دوره‌ای مذکور در دارایی‌های سودآور، درآمد کسب می‌کنند. به منظور تولید سود هر چه بیشتر، بیمه‌گران باید تعهدات خود را درک

میانگین شدت^{۳۴۸}، میزان زیان مرتبط با میانگین ادعای خسارت بیمه است که با تقسیم مجموع کل زیان‌هایی که یک شرکت بیمه دریافت می‌کند، بر تعداد مطالبات بیمه‌نامه‌های صادره، محاسبه می‌شود.

نکات مهم

• میانگین شدت، میزان زیان مرتبط با میانگین ادعای خسارت بیمه است.

• از تقسیم مجموع زیان‌هایی که یک شرکت بیمه دریافت می‌کند بر تعداد مطالبات بیمه‌نامه‌های صادره، محاسبه می‌شود.

۳۴۷. منبع: اینوستوپدیا، تاریخ استخراج: ۷ بهمن ۱۴۰۳ (۲۶ ژانویه ۲۰۲۵)، وبسایت: <https://www.investopedia.com/terms/a/average-severity.asp>
348. Average severity

شرکت‌های بیمه برای پیش‌بینی ادعاهای خسارات آتی و نیز زیان‌هایی که این خسارات ممکن است منجر شوند، به بیم‌سنج‌ها و الگوهای که ایجاد می‌کنند، متکی هستند

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان



محاسبه می‌شود، نشان‌دهنده میزان وجهی است که بیمه‌گر باید برای زیان‌های تخمینی در طول عمر بیمه‌نامه، پردازد.

روش‌های اندازه‌گیری میانگین شدت

شرکت‌های بیمه برای پیش‌بینی ادعاهای خسارات آتی و نیز زیان‌هایی که این خسارات ممکن است منجر شوند، به بیم‌سنج‌ها و الگوهای که ایجاد می‌کنند، متکی هستند. این الگوها به عوامل متعددی از جمله نوع ریسک بیمه‌شده، اطلاعات جمعیتی و جغرافیایی فرد یا کسب و کاری که بیمه‌نامه را خریده است و تعداد ادعاهایی که مطرح می‌شود، وابسته هستند.

بیم‌سنج‌ها، به سوابق داده‌ها نگاه می‌کنند تا مشخص نمایند که آیا الگوهای در آنها وجود دارد یا خیر و سپس این داده‌ها را با کل صنعت مقایسه می‌نمایند. همچنین، آنها به پویایی‌های بیرونی مانند محیط زیست، قوانین دولتی و اقتصاد، توجه دقیقی دارند.

کرده و تعداد مطالباتی را که پرداخت می‌کنند، محدود نمایند.

شدت^{۳۴۹}، یا هزینه ادعاهای خسارت، در طول فرآیند ارزیابی ریسک برای هر نوع بیمه‌نامه به دقت رصد می‌شود. سوابق داده‌ها برای نشان دادن میزان زیان مشاهده‌شده برای میانگین ادعای خسارت یا به منظور برآورد میزان زیانی که بیمه‌گر باید از میانگین ادعای خسارت در آینده انتظار داشته باشد، مورد بررسی قرار می‌گیرد.

شرکت‌های بیمه از این اطلاعات، برای تعیین حق بیمه‌هایی که باید به‌منظور تعدیل [سود و زیان] استفاده کنند، بهره می‌برند. سپس بیمه‌گر درصدی به این حق بیمه اضافه می‌کند تا بتواند سود کند.

حق بیمه خالص^{۳۵۰}، که با ضرب فراوانی^{۳۵۱} در شدت،

349. Severity

350. Pure premium

351. Frequency



نمونه‌ای از میانگین شدت مطالبات بیمه خودرو

با تقویت اقتصاد، خودروهای جدید بیشتری فروخته می‌شود. در طول سال‌های رونق اقتصادی، میانگین شدت ادعاهای خسارت نیز افزایش می‌یابد، به دلیل اینکه اتومبیل‌های بیشتری در جاده‌ها هستند، مردم عموماً بیشتر رانندگی می‌کنند و هزینه‌های بالاتری برای تعمیر مدرن‌ترین فناوری‌ها، باید پردازند.

با پیچیده‌تر شدن وسایل نقلیه و داشتن مواد خاص بیشتر، میانگین هزینه تعمیر تصادف افزایش می‌یابد.

بین سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۱۱، زمانی که خودروهای جدید کمتری، در نتیجه تأثیر رکود بزرگ^{۳۵۲} فروخته می‌شد، میانگین شدت سالانه پوشش خودرو تنها ۰٫۲۷ درصد افزایش یافت. سپس، با ورود وسایل نقلیه جدید بیشتر،

352. Great Recession

بین سال‌های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۵، میانگین شدت سالانه، به ۳٫۱۰ درصد افزایش یافت^{۳۵۳}.

در همین حال، ادعاهای مربوط به آسیب‌های بدنی قبل و بعد از رکود، نسبتاً ثابت ماند. درحالی که صدمات بدنی برای سال‌ها تأثیر قابل توجهی بر سودآوری داشت، افزایش فراوانی و شدت در سمت آسیب فیزیکی بود که بر حاشیه‌ها^{۳۵۴} در سراسر صنعت بیمه تأثیر گذاشت. الگوهای ایمن‌تر و مقرون‌به‌صرفه‌تر که توسط نهادهای نظارتی درخواست می‌شد، هزینه بیشتری برای تعمیر نیاز داشتند. این امر، در کنار شرایط نامساعد جوی، به بیمه‌گران آسیب رساند و به افزایش حق بیمه خودرو کمک نمود^{۳۵۵}.

353. Verisk. "Auto Claims Frequency, Severity: What's Behind the Rise?" Accessed Dec. 5, 2020.

354. Margin

“

هوش مصنوعی در قیمت گذاری، نماد پیشرفت در صنعت بیمه است. ما در حال حاضر شاهد اقبال شرکت‌های بیمه از راهکارهای خودکار، ارزیابی دقیق‌تر ریسک و افزایش سود هستیم

”

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره چهاردهم / زمستان ۱۴۰۳

شخصیت برجسته علمی

۱,۶. پرفسور دکتر نیل دوهرتی



حوزه اصلی مورد علاقه نیل، مدیریت ریسک شرکتی با تمرکز بر راهبردهای مالی به منظور مدیریت ریسک‌هایی است که به طور سنتی بیمه‌پذیر بوده‌اند

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

۱,۶. شخصیت برجسته علمی



تصمیم‌گیری و مرکز مؤسسات مالی، مرتبط است. نیل که از سال ۱۹۸۶ عضو هیئت علمی وارتون است، همچنین با سازمان‌هایی همچون داو کیمیکال^{۳۵۶}، سیرز روباک^{۳۵۷}، نفت انگلستان^{۳۵۸}، مرک^{۳۵۹}، ای.او.ان^{۳۶۰}، چاب^{۳۶۱} و غیره همکاری دارد و به آنها مشاوره می‌دهد.

حوزه اصلی مورد علاقه نیل، مدیریت ریسک شرکتی^{۳۶۲} با تمرکز بر راهبردهای مالی به منظور مدیریت ریسک‌هایی است که به طور سنتی بیمه‌پذیر بوده‌اند. چنین راهبردهایی شامل استفاده از مشتقات^{۳۶۳} موجود، طراحی محصولات مالی جدید و استفاده از ساختار سرمایه است. نیل چندین کتاب در این حوزه‌ها به رشته تحریر در آورده است،



پرفسور دکتر نیل دوهرتی

Prof. Dr. Neil Doherty

The Wharton School, University of Pennsylvania

معرفی

پرفسور دکتر نیل دوهرتی، استاد بیمه و مدیریت ریسک در دانشکده وارتون، دانشگاه پنسیلوانیا است. او با چندین مرکز تحقیقاتی وارتون از جمله مرکز مدیریت ریسک و فرآیندهای

- 356. Dow Chemical
- 357. Sears Roebuck
- 358. British Petroleum
- 359. Merck
- 360. AON
- 361. Chubb
- 362. Corporate risk management
- 363. Derivative



برخی آثار علمی

کتاب‌ها

“Handbook of Risk Management”. Edited with R.L. Carter. London: Kluwer Harrap, 1975.

“Insurance Pricing and Loss Prevention”. Farnborough: D.C. Heath, 1976.

“Corporate Risk Management: A Financial Exposition”. McGraw Hill, 1985.

“The Financial Theory of Pricing Insurance Contracts” (with S. D’Arcy), S.S. Huebner Foundation Monograph Series, R. D. Irwin, Homewood, Illinois, 1987.

“Integrated Risk Management ”, McGraw Hill. 2000.

“TRIA and Beyond”, (with H. Kunreuther and others), 2005, Wharton School.

“Managerial Economics” (7th Edition), (with B. Allen, E. Mansfield and K. Weigelt).W. W. Norton, 2009. 7th Edition

“At War with the Weather: Managing Large Scale Risks in a New Era of Catastrophes (with H. Kunreuther and others), 2009, MIT Press.

از جمله: مدیریت ریسک شرکتی: یک نمایشگاه مالی (۱۹۸۵) و نظریه مالی قیمت گذاری بیمه (۱۹۸۷)، با همکاری اس. دوآرسی^{۳۶۴} و مدیریت ریسک یکپارچه (۲۰۰۰). کتاب اخیر وی، «شناخته‌ها، ناشناخته‌ها و غیرقابل شناخت» (۲۰۱۰) (با ویراستاری مشترک ریچارد هرینگ^{۳۶۵} و فرانک دیبولد^{۳۶۶})، مبحث مدیریت ریسک‌های مبهم و اغلب غیرقابل اندازه‌گیری، مانند خطراتی که اخیراً اقتصاد جهان را تحت تأثیر قرار داده‌اند، بررسی می‌کند. همچنین، وی چندین مقاله نگاشته است. بسیاری از ایده‌های توسعه‌یافته در کتاب‌های او (مانند ترکیب‌های بیمه^{۳۶۷}، تأمین مالی بدهی^{۳۶۸} و استفاده از الگوهای اختیاری^{۳۶۹} در بیمه و بیمه اتکایی) اکنون در بازار، مطرح می‌شوند. همچنین، نیل یکی از نویسندگان کتاب درسی دانشگاهی با عنوان اقتصاد مدیریتی^{۳۷۰}، در ۲۰۰۵ است.

364. S. D’Arcy

365. Richard Herring

366. Frank Diebold

367. Insurance composites

368. Debt financing

369. Option model

370. Managerial Economics



David Cummins, published by American Insurance Association, 2005.

“Insuring September 11th: Market Recovery and Transparency”(with Joan Lamm-Tennant and

Laura Starks), *Journal of Risk and Uncertainty*, March 2003, vol. 26, no. 2-3, pp. 179-199(21).

“Regulating the secondary market for life insurance policies”(with Hal Singer) *Journal of Insurance Regulation*, Summer 2003, vol 21 p63.

“The Benefits of a Secondary Market For Life Insurance Policies”, (with Hal Singer) *ABA Real Property Probate and Trust Journal*. Forthcoming.

“Insurance Contracts and Securitization”, (with H. Schlesinger), *Journal of Risk and Insurance*. 2002, 69, 45-62.

“Moral Hazard, Basis Risk and Gap Insurance” with (Andreas Richter), *Journal of Risk and Insurance*. 2002, 69, 9-24.

“Capitalisation of the Property-Liability Insurance Industry, (with J. D. Cummins), *Journal of Financial Services Research*, 2002, 21 5-14.

“Rating Standards and Capital Buildup for Prop-

The Known, the Unknown and the Unknowable (ed. with Frank Diebold and Richard Herring)

forthcoming, 2009, Princeton University Press

مقالات

Lessons from the Financial Crisis on Risk and Capital Management: the Case of Insurance Companies;

Journal of Applied Corporate Finance, Fall 2009, (with Joan Lamm Tennant), pp, 52-60

The Insurance Brokerage Industry Post October 2004; *Risk Management and Insurance Review*, 9, Fall 2006, (with J. D. Cummins and others), pp 89 - 109

The Economics of Insurance Intermediaries, (with J. D. Cummins), *Journal of Risk and Insurance*, 73, Sept 2006, pp 359-396,

Moral Hazard in Reinsurance Markets, (with Kent Smetters), *Journal of Risk and Insurance*, September 2005

Risk Management, Risk Capital and the Cost of Capital, *Journal of Applied Corporate Finance*, 17, #3, 2005

The Economics of Insurance Intermediaries, with



“Insurance Markets and Climate Change” Geneva Papers in Risk and Insurance, 1997, 83, 223-237.

“Costly Risk Bearing and the Supply of Catastrophe Insurance”, (with Anne E. Kleffner), Journal of Risk and Insurance, 1996, 63, 657-671.

“Allocating Continuous Occurrence Liability Losses Across Multiple Insurance Policies”, (with J. D. Cummins), Environmental Claims Journal, 1996, 8, #3, 5-42.

“Adverse Selection with Endogenous Information in Insurance Markets” (with P. Thistle), Journal of Public Economics, 1996, 63, 83-102.

اطلاعات تماس

آدرس:

3000 Steinberg Hall-Dietrich Hall 3620 Locust Walk Philadelphia, PA 19104 , USA

ایمیل:

doherty@wharton.upenn.edu

وبسایت:

<https://bepp.wharton.upenn.edu/profile/doherty#/research>

erty Liability Insurers” (with R. Phillips), Journal of Financial Services Research, 2002, 21 55-78.

“Can Insurers Pay for the “Big One”: Measuring the Capacity of the Insurance Industry to Respond to Catastrophic Losses” (with J. D. Cummins and A. Lo), Journal of Banking and Finance, 2002, 26, 557-584.

“Why People Buy Liability Insurance under the Rule of Simple Negligence” (with Keith Crocker), in Industrial Organization, ed M. Baye, 2000.

“On the Value of a Checkup: Adverse Selection, Moral Hazard and the Value of Information”, (with L.L.Posey), Journal of Risk and Insurance, 1998, 65, 198, 189-212.

“Innovation in Managing Catastrophe Risk” Journal of Risk and Insurance” 1997, 64, 713-718.

“Financial Innovation in the Management of Catastrophe Risk” Journal of Applied Corporate Finance, December, 1997.

“Availability Crises in Insurance Markets: Optimal Contracts with Asymmetric Information and Capacity Constraints” (with L.L. Posey), Journal of Risk and Uncertainty, 1997,15, 55-80.

تازه‌های نشر

۱,۷. بررسی عمیق، مرور و تاریخچه بیمه مبتنی بر ادعای خسارت: بیمه‌نامه‌ای که صنعت را تغییر داد

۲,۷. متصدیان ورشکستگی: انتخاب، وظایف، اختیارات و مسئولیت

این کتاب، به عنوان یک راهنما برای حرفه‌ای‌های صنعت، کارگزاران، بیمه‌گذاران و ارزیابان خسارت عمل می‌کند و به آن‌ها آموزش می‌دهد که چگونه به درستی بیمه‌نامه‌های مبتنی بر ادعای خسارت را درک نموده و تشریح کنند

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی - فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

۱،۷. بررسی عمیق، مرور و تاریخچه بیمه مبتنی بر ادعای خسارت: بیمه‌نامه‌ای که صنعت را تغییر داد



نگارنده: فردریک جی. فیشر^{۳۷۱}

انتشارات: گروه رسانه‌ای ولز^{۳۷۲} (۱۸ ژوئن ۲۰۲۴)

زبان اثر: انگلیسی

تعداد صفحات: ۱۹۳ صفحه

شابک: ۸۹۸۸۵۸۸۲۲۱-۹۷۹

مترجم: مهسان رستمی

کتاب حاضر، نوشته فردریک جی. فیشر، راهنمایی ضروری برای حرفه‌ای‌های بیمه است که می‌خواهند بیمه‌نامه‌های مبتنی بر ادعای خسارت^{۳۷۳} را کاوش نمایند. این کتاب جامع، به بررسی تکامل و جنبه‌های حیاتی این بیمه‌نامه‌ها می‌پردازد که چشم‌انداز بیمه را متحول کرده‌اند.

این کتاب، به عنوان یک راهنما برای حرفه‌ای‌های صنعت، کارگزاران، بیمه‌گذاران و ارزیابان خسارت عمل می‌کند و به آن‌ها آموزش می‌دهد که چگونه به درستی بیمه‌نامه‌های مبتنی بر ادعای خسارت را درک نموده و تشریح کنند. همچنین، با روشن کردن حقوق و مسئولیت‌های بیمه‌گذاران، به آن‌ها قدرت می‌دهد تا از شکاف‌های [موجود در] پوشش‌ها و سناریوهای رد مطالبات، جلوگیری کنند.

سبک نوشتاری جذاب فیشر و دانش معتبر او، این کتاب را آموزنده و قابل فهم ساخته است. این کتاب، مشاوره‌های عملی و بهترین شیوه‌ها را ارائه می‌دهد و شفافیت و اعتماد را بین بیمه‌گران و بیمه‌گذاران تقویت می‌کند. در حالی که صنعت با چالش‌هایی از سوی سرمایه‌گذاری‌های

خصوصی^{۳۷۴} و نوسانات بازار^{۳۷۵} مواجه است، این پیش‌نیاز اولیه، منبعی حیاتی برای تمامی افرادی است که در [حیطه] بیمه مسئولیت حرفه‌ای، درگیر هستند. چه شما یک پیش‌کسوت باشید، چه یک تازه‌کار، کتاب «بیمه مبتنی بر ادعای خسارت»، راهنمای ضروری شما برای تسلط بر این نوع بیمه‌نامه‌ها و اطمینان از داشتن یک پوشش استوار در افق [همواره] در حال تغییر صنعت است. نگارنده کتاب، فردریک جی. فیشر، کارشناس معتمد دادگاه^{۳۷۶} و رئیس گروه مشاوره فیشر^{۳۷۷}، است. او بنیان‌گذار شرکت کارگزاری ای. ال. ام.^{۳۷۸}، یک مؤسسه فراگیر شامل کارگزاران و نمایندگان عمومی است که در زمینه مسئولیت حرفه‌ای و ریسک‌های خاص این رشته، تخصص دارند.

374. Private Equity

375. Market Dynamics

376. Expert witness

377. Fisher Consulting Group E.L.M

378. E.L.M. Insurance Brokers

371. Frederick J. Fisher

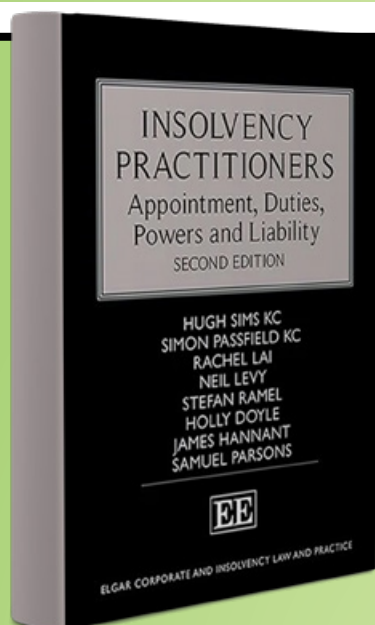
372. Wells Media Group, Incorporated

373. Claims-Made Insurance

این کتاب، منبعی حیاتی برای کارشناسان ورشکستگی (IP) و وکلادر زمینه ورشکستگی است و به آنها این امکان را می‌دهد تا به‌طور مؤثر به همیاری و مشاوره به افراد، شرکت‌ها و سازمان‌های ورشکسته و ناتوان مالی، از زمان انتصاب تا خاتمه خدمت خود از آن بهره‌مند شوند.

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی- فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

۲،۷. متصدیان ورشکستگی: انتخاب، وظایف، اختیارات و مسئولیت



نگارندگان: هیو سیمز^{۳۷۹}، سایمون پسفیلد^{۳۸۰}، استفان رامل^{۳۸۱}، هالی دوایل^{۳۸۲}، جیمز هنانت^{۳۸۳}، ریچل لای^{۳۸۴}، نیل لوی^{۳۸۵} و ساموئل پارسونز^{۳۸۶}
انتشارات: ادوارد الگار^{۳۸۷} (ویرایش دوم، ۱۱ ژوئن ۲۰۲۴)

زبان اثر: انگلیسی

تعداد صفحات: ۴۰۸ صفحه

شابک: ۹۷۸۱۰۳۵۳۱۱۸۹۷

مترجم: مهسان رستمی

این کتاب، منبعی حیاتی برای کارشناسان ورشکستگی (IP)^{۳۸۸} و وکلادر زمینه ورشکستگی است و به آنها این امکان را می‌دهد تا به‌طور مؤثر به همیاری و مشاوره به افراد، شرکت‌ها و سازمان‌های ورشکسته و ناتوان مالی، از زمان انتصاب تا خاتمه خدمت خود از آن بهره‌مند شوند. همچنین، کتاب حاضر برای دانشجویان تحصیلات تکمیلی و اساتید در رشته‌های حقوق شرکتی و ورشکستگی، ضروری است.

ویرایش دوم کتاب، به‌طور کامل بازنگری شده است و نمای کلی روشنی از وظایف و

مسئولیت‌های متصدیان ورشکستگی ارائه می‌دهد. این کتاب، بر شرایط انتصاب متصدیان ورشکستگی تمرکز دارد و به وظایف و اختیارات آن‌ها می‌پردازد و سپس، مسئولیت‌های حرفه‌ای بالقوه آن‌ها را به‌طور دقیق مورد بررسی قرار می‌دهد و راهنمایی‌های اثربخشی برای کارشناسان و مشاوران در مورد چگونگی شکل‌دهی و دفاع از ادعاها^{۳۸۹} عرضه می‌نماید.

ویژگی‌های کلیدی:

- بررسی پرونده‌های قضایی گزارش‌شده و گزارش‌نشده از تجربیات نویسندگان به منظور ارائه یک بینش منحصر به فرد
- بحث در مورد مسائل مغرضانه مانند جنبه‌های پرداخت دستمزد و آزادی عمل داده شده به متصدیان

389. Claim

379. Hugh Sims KC
380. Simon Passfield KC
381. Stefan Ramel
382. Holly Doyle
383. James Hannant
384. Rachel Lai
385. Neil Levy
386. Samuel Parsons
387. Edward Elgar
388. Insolvency practitioner

محدود^{۳۹۷} در برابر شرکت تی‌ال‌تی با مسئولیت محدود^{۳۹۸} (۲۰۲۳) در مورد دعاوی علیه متولیان و مدیران تصفیه، و پرونده شرکت کاروی گیل‌فورد با مسئولیت محدود^{۳۹۹} در برابر شرکت رجیز انگلستان با مسئولیت محدود^{۴۰۰} (۲۰۲۱) در مورد مسئولیت حرفه‌ای نمایندگی در یک توافق‌نامه همکاری داوطلبانه^{۴۰۱}

کتاب حاضر، دارای ۸ فصل به شرح ذیل است:

فصل اول: معرفی، فصل دوم: صلاحیت و مجوز متصدیان ورشکستگی، فصل سوم: انتصاب، خاتمه همکاری و عزل فصل ۴: وظایف مقامات دارنده سمت، فصل پنج: قدرت و اختیارات مقامات دارنده سمت، فصل شش: تخلفات از وظیفه، فصل هفت: راهکارهای جبران تخلف از وظیفه فصل هشت: دفاع نگارندگان کتاب، هیو سیمز، سایمون پسفیلد، استفان رامل، هالی دوایل و جیمز هنانت، و کلائی اتاق‌های اصناف بریستول و لندن، ریچل لای، همکار در شرکت منزیس با مسئولیت محدود، نیل لوی، و کیل اتاق‌های بازرگانی^{۴۰۲} بریستول و لندن و ساموئل پارسون، و کیل اتاق ارس کین^{۴۰۳}، لندن هستند.

397. Centenary 6 Ltd

398. v TLT LLP

399. Carraway Guildford (Nominee A) Ltd

400. Regis UK Ltd

401. A nominee In a CVA

402. Enterprise Chambers

403. Erskine Chambers

ورشکستگی در اعمال قضاوت تجاری خود

● بررسی «مصونیت» دارندگان سمت قضایی در اعمال قانون پس از تصمیم مهم دادگاه تجدیدنظر در پرونده دنکس در برابر کوپر^{۳۹۰} (۲۰۲۳)

● بررسی و تحلیل تحولات قانونی اخیر از جمله مقررات اداری (محدودیت‌های مربوط به تصرف و غیره برای اشخاص مرتبط) در سال ۲۰۲۱ عطف به «ترتیبات پیش از ورشکستگی به منظور فروش اموال»^{۳۹۱}

● پوشش پرونده‌های مهم دیوان عالی کشور مانند پرونده بریک در برابر دادگاه ایالتی چدینگتون^{۳۹۲} (۲۰۲۳) در مورد مسئله ناظر بر به چالش کشیدن متولیان ورشکستگی و «آر»^{۳۹۳} (به درخواست پالمر^{۳۹۴}) در برابر دادگاه‌های جزایی شمال دربی‌شایر^{۳۹۵} (۲۰۲۳) در مورد اینکه آیا مدیران و مدیران تصفیه، «مقامات» یک شرکت چندجانبه هستند یا خیر

● بررسی تصمیمات مهم در مرحله اول مانند پرونده مسئولیت متصدیان ورشکستگی در مورد شرکت ری وان بلک‌فیرز با مسئولیت محدود^{۳۹۶} (۲۰۲۱)، پرونده شرکت قرن ۶ با مسئولیت

390. Court of Appeal in Denaxe v Cooper

391. Pre-packs

392. Brake v The Chedington Court Estate Ltd

393. challenge trustees in bankruptcy and R

394. Palmer

395. Northern Derbyshire Magistrates' Court

396. Re One Blackfriars Ltd