

# فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

نشریه علمی، تخصصی و اطلاع‌رسانی

شماره ۲۰ / تابستان ۱۴۰۵

- ❖ چشم‌انداز صنعت بیمه در افق ۲۰۳۵: پیش‌بینی تحولات، ارتقای تاب‌آوری و تثبیت جایگاه در بازار رقابتی
- ❖ بیمه‌گری در دوراهی رکود و نوآوری؛ تقابل ریسک‌های نوظهور با موج «نرم‌شدن» بازار جهانی
- ❖ چگونگی دگرگونی اقتصاد صنعت بیمه زیر سایه توسعه هوش مصنوعی: راهنمای راهبردی برای مدیران ارشد
- ❖ صنعت بیمه عمر و مستمري؛ مجرای برای بازصنعتی‌سازی جهان

## شناسه نشریه

فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان

شماره ۲۰ / تابستان ۱۴۰۵

صاحب امتیاز:

پژوهشکده بیمه

مدیر مسئول:

دکتر محمد آریامنش

سرمدیر:

محمدرضا بقائی

دبیر اجرایی:

مهدی ملائی

طراحی و صفحه‌آرایی:

مهدی ملائی

همکاران این شماره:

توحید راجی، مهدی فروزنده‌راد، مهدی ملائی، تینا محمدباقرزاده ممقانی

آدرس: تهران، سعادت‌آباد، خیابان سرو غربی، پلاک ۴۳، پژوهشکده بیمه

اداره روابط عمومی و امور بین‌الملل

تلفن: ۱۲۹ - ۲۲۰۸۱۰۸۸ (۰۲۱)

وبسایت: [tazeha.irc.ac.ir](http://tazeha.irc.ac.ir)

ایمیل: [intinfo@irc.ac.ir](mailto:intinfo@irc.ac.ir)

مطالب درج‌شده در این نشریه لزوماً به معنای دیدگاه پژوهشکده بیمه نیست.

## فهرست مطالب

پیشگفتار ..... ۶

### مقالات تازه

۱.۱. چشم‌انداز صنعت بیمه در افق ۲۰۳۵: پیش‌بینی تحولات، ارتقای تاب‌آوری و تثبیت جایگاه در بازار رقابتی ..... ۹

۲.۱. بیمه‌گری در دوراهی رکود و نوآوری؛ تقابل ریسک‌های نوظهور با موج «نرم‌شدن» بازار جهانی ..... ۳۴

### اخبار تازه

۱.۲. جهش بازار اوراق بهادار بیمه‌ای به ۱۴۴.۵ میلیارد دلار؛ ای.اوان از تثبیت جایگاه این ابزارها، به‌عنوان ستون اصلی سرمایه

اتکایی خبر داد ..... ۷۶

۲.۲. افزایش گرما و تغییر الگوی مخاطرات طبیعی در گزارش اخیر سوئیسری ..... ۷۹

۳.۲. چشم‌انداز اعتباری منطقه منا در سال ۲۰۲۶، منفی شد؛ درگیری‌ها، شرایط منطقه را تضعیف کرده‌اند ..... ۸۳

### بیش‌های تازه

۱.۳. چگونگی دگرگونی اقتصاد صنعت بیمه زیر سایه توسعه هوش مصنوعی: راهنمای راهبردی برای مدیران ارشد ..... ۸۷

۲.۳. صنعت بیمه عمر و مستمری؛ مجرای برای بازصنعتی‌سازی جهان ..... ۱۰۷

### یک معرفی تازه

۱.۴. مدل گتزن: تحلیل روند بلندمدت هزینه‌های درمانی ..... ۱۱۶

### یک مفهوم تازه

۱.۵. وثیقه‌گذاری مازاد چیست و چگونه از وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران محافظت می‌کند؟ ..... ۱۲۳

### شخصتی برجسته علمی

۱.۶. پروفسور دکتر امین حسن‌زاده ..... ۱۲۸

### تازه‌های نشر

۱.۷. هوش مصنوعی اخلاق‌مدار در صنعت بیمه: ایجاد تعادل میان بهره‌وری، عدالت و ریسک ..... ۱۳۲

۲.۷. رویه بیمه شاخص آب‌وهوایی کشاورزی در چین ..... ۱۳۵

## فهرست جداول و نمودارها

جدول ۱: پیش‌بینی شاخص‌های اقتصادی / ۴۰

جدول ۲: آسیب‌پذیری بازارهای پیشرفته و نوظهور: تراز پرداخت‌ها و مواجهه با انرژی / ۴۷

جدول ۳: خلاصه رشد (واقعی) حق بیمه جهانی غیرزندگی بر اساس رشته بیمه‌ای / ۵۸

جدول ۴: اثرات شوک‌های بزرگ قبلی زنجیره تأمین بر زنجیره‌های تأمین / ۶۴

جدول ۵: جدول زمانی انتقال شوک عرضه بر اساس حوزه تأثیر در بیمه‌های غیرزندگی / ۶۵

جدول ۶: ریسک‌های بیمه‌گران عمر تحت شوک‌های کلان اقتصادی / ۶۸

جدول ۷: مجموع خسارت‌های اقتصادی و بیمه‌شده در نیمه نخست سال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ / ۸۲

نمودار ۱: مشارکت‌های بخش تورم CPI آمریکا (چپ)؛ نسبت فرصت‌های شغلی به بیکاران (راست) / ۴۲

نمودار ۲: انتظارات تورمی ایالات متحده (نرخ‌های سربه‌سر) / ۴۲

نمودار ۳: تورم هسته، رشد دستمزد، تورم PPI-C، تورم خودرو و رشد HCE، به تفکیک کشور، ۲۰۲۵ - ۲۰۲۷ / ۴۳

نمودار ۴: سهم رشد تولید ناخالص داخلی ایالات متحده از دسته‌های سرمایه‌گذاری (چپ)، سرمایه‌گذاری فناوری

اطلاعات ایالات متحده و صادرات نیمه‌رسانه آسیایی، سال به سال (راست) / ۴۵

نمودار ۵: رشد واقعی حق بیمه کل، غیرزندگی و زندگی، ۲۰۲۳ - ۲۰۲۷ / ۵۱

نمودار ۶: تحولات نرخ در بیمه‌های تجاری (سمت چپ) و بیمه‌های اشخاص (سمت راست) / ۵۴

نمودار ۷: رشد (واقعی) حق بیمه غیرزندگی، به تفکیک منطقه / ۵۵

نمودار ۸: کسب و کار بیمه غیرزندگی: پیش‌بینی حق بیمه‌های اضافی در دهه ۲۰۲۷ - ۲۰۳۶ در مقایسه با دهه گذشته

۲۰۱۶-۲۰۲۵ (به میلیارد دلار) / ۵۶

نمودار ۹: سهم بازار و حجم جهانی بیمه غیرزندگی در سال ۲۰۲۵ به تفکیک رشته‌های بیمه‌ای (میلیارد دلار) / ۵۸

نمودار ۱۰: رشد واقعی حق بیمه عمر به تفکیک مناطق جغرافیایی / ۶۹

نمودار ۱۱: بازار جهانی بیمه عمر و سلامت براساس حق بیمه محصولات ریسک و پس انداز (چپ): حجم حق بیمه و پیش بینی رشد بازار بیمه عمر و ریسک به تفکیک مناطق (راست) / ۷۱

نمودار ۱۲: کسب و کرایمه عمر: پیش بینی حق بیمه های اضافی در سال های ۲۰۲۲-۲۰۳۶ نسبت به دهه قبل (۲۰۱۶-۲۰۲۵) / ۷۲

نمودار ۱۳ (الف): بازده کل سهامداران بیمه عمر نسبت به بازار (دسامبر ۲۰۲۱-۱۰۰) و بازده اوراق قرضه ۱۰ ساله آمریکا (راست) / ۷۲

نمودار ۱۳ (ب): سودآوری عملیاتی و سرمایه گذاری کل بازار عمر در هفته بازار کلیدی (چپ) / ۷۲

نمودار ۱۴: سود صنعت بیمه از سال ۲۰۰۵ با نرخی کمتر از حق بیمه ها رشد کرده است / ۸۸

نمودار ۱۵: رشد درآمد صنعت بیمه از رشد در بیشتر صنایع عقب مانده و از رشد تولید ناخالص داخلی نیز پایین تر بوده است / ۹۱

نمودار ۱۶: واسطه ها همواره سهم چشمگیری از ارزش این صنعت را به خود اختصاص داده اند / ۹۵

نمودار ۱۷: از سال ۲۰۰۵، نسبت هزینه های عملیاتی به درآمد در سطح جهان، ۱۰ درصد و در آمریکای شمالی ۲۲ درصد افزایش یافته است / ۹۹

نمودار ۱۸: نمودار جریان موقعیت بیمه گران در عرضه و تقاضای وجوه / ۱۱۱

رویکردی که در نظریه پایداری شرکتی<sup>۴</sup>، بزرگ‌ترین عامل فرسایش سرمایه<sup>۵</sup> و از دست رفتن تاب‌آوری راهبردی در مواجهه با شوک‌های سیستماتیک<sup>۶</sup> شناخته می‌شود (بچوک و استول، ۱۹۹۳؛ سلاوینسکی و بانسال، ۲۰۱۵)<sup>۷</sup>.



### ”رسالت غایی بیمه‌گری، خلق ارزش پایدار مشترک میان سهامداران، بیمه‌گران و اقتصاد کلان است“

برای عبور پیروزمندانه از این تلاطم، سازمان‌ها نیازمند بازتعریف قطب‌نمای راهبردی خود، و رای بهینه‌سازی‌های خطی<sup>۹</sup> و کوتاه‌مدت مالی هستند. بر اساس دیدگاه مبتنی بر «منابع پویا»<sup>۱۰</sup>، مزیت رقابتی پایدار در بازارهای پرآشوب ناشی از توانایی سازمان در یکپارچه‌سازی، پیکربندی مجدد و ایجاد شایستگی‌های نوین در امتداد یک چشم‌انداز بلندمدت است (تیس، ۲۰۰۷؛ آیزنهارت و مارتین، ۲۰۰۰)<sup>۱۱</sup>. در صنعت بیمه، این بدان معناست که تحول دیجیتال و ابزارهایی نظیر مدل‌سازی بیزی<sup>۱۲</sup>، نباید صرفاً به‌عنوان اهرم‌هایی برای کاهش هزینه‌های عملیاتی جاری نگریسته شوند، بلکه باید به عنوان

در عصر دگرگونی‌های پرشتاب فناورانه و عدم قطعیت‌های فزاینده اقتصادی، صنعت بیمه در یک نقطه عطف تاریخی قرار گرفته است. محیط کلان امروز با تلاقی دو نیروی ظاهراً متضاد مشخص می‌شود: از یک سو، امواج فراگیر تحول دیجیتال و نفوذ هوش مصنوعی که ساختارها و مدل‌های کسب‌وکار سنتی را به چالش کشیده‌اند و از سوی دیگر، شرایط رکودی، نوسانات ژئوپلیتیکی و فشرده‌شدن حاشیه‌های سودآوری که بنگاه‌ها را به سمت سیاست‌های انقباضی و بازارهای نرم‌تر سوق می‌دهند (مؤسسه سوئیس‌ری ۲۰۲۴؛ ای.اوان، ۲۰۲۵)<sup>۱</sup>. در چنین فضای پرتلاطمی، تله رفتاری رایج در میان نهادهای مالی، فرو رفتن در «کوتاه‌بینی مدیریتی»<sup>۳</sup> و قربانی کردن بنیان‌های پایداری سازمانی به پای سودآوری‌های مقطعی و فصلی است؛

<sup>8</sup> Bebchuk, L. A., & Stole, L. A. (1993). Do short-term objectives lead to under- or overinvestment in long-term projects?. *The Journal of Finance*, 4(2), 719-729.

<sup>9</sup> Linear Optimization

<sup>10</sup> Dynamic Capabilities

<sup>11</sup> Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319-1350.

<sup>12</sup> Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: what are they?. *Strategic Management Journal*, 21(10-11), 1105-1121.

<sup>13</sup> Bayesian Modeling

<sup>1</sup> Swiss Re Institute. (2024). *World insurance: Strengthening the foundation for future resilience*. Sigma No. 3/2024.

<sup>2</sup> Aon. (2025). *Reinsurance Market Dynamics: Capital Resilience and Strategic Allocation*. Aon Reinsurance Solutions.

<sup>3</sup> Managerial Myopia

<sup>4</sup> Corporate Sustainability

<sup>5</sup> Capital Erosion

<sup>6</sup> Systematic Shock

<sup>7</sup> Slawinski, N., & Bansal, P. (2015). Short on time: Intertemporal tensions in business sustainability. *Organization Science*, 26(2), 531-549.

میلیارد دلار بر اساس گزارش ای.ا.ون.<sup>۶</sup>، «افزایش گرما و تغییر الگوی مخاطرات طبیعی در گزارش سوئیس‌ری<sup>۷</sup> و «چشم‌انداز منفی اعتباری منطقه منا در سال ۲۰۲۶» مورد بررسی قرار گرفته‌اند. در بخش شخصیت برجسته علمی، دیدگاه‌ها و خدمات علمی «پروفسور دکتر امین حسن‌زاده» به جامعه دانشگاهی و حرفه‌ای معرفی شده است. بخش یک معرفی تازه به واکاوی درخصوص «مدل گتزن: تحلیل روند بلندمدت هزینه‌های درمانی» می‌پردازد و در بخش یک مفهوم تازه، سازوکار «وثیقه‌گذاری مازاد»<sup>۸</sup> و نقش آن در حفاظت از سرمایه‌گذاران، تشریح شده است. سرانجام در بخش تازه‌های نشر، دو کتاب تخصصی و نوآورانه با عناوین «هوش مصنوعی اخلاق‌مدار در صنعت بیمه: ایجاد تعادل میان بهره‌وری، عدالت و ریسک» و «رویه بیمه شاخص آب‌وهوایی کشاورزی در چین» به مخاطبان گرامی، معرفی گردیده است.

امید است مباحث مطروحه در این شماره، زمینه‌ساز تعمیق نگاه راهبردی، ارتقای تاب‌آوری شرکتی و تدوین چشم‌اندازهای پایدار در صنعت بیمه کشور شود. بدین‌وسیله از تلاش‌های علمی و ارزشمند نویسندگان، مترجمان و پژوهشگران محترمی که با قلم و تخصص خود در غنابخشی به این شماره سهیم بوده‌اند، صمیمانه قدردانی و سپاسگزاری می‌نمایم.

محمد آریامنش

مدیر مسئول

زیرساخت‌های بنیادین برای ارتقای قدرت پیش‌بینی، قیمت‌گذاری عادلانه، بهبود مدیریت ریسک‌های اقلیمی و ارتقای اخلاق‌مداری سازمانی به کار گرفته شوند (فلوریدی و همکاران، ۲۰۱۸).<sup>۱</sup> هم‌راستاسازی سرمایه‌گذاری‌های بیمه‌ای با مقاصد بلندمدت توسعه‌ای نظیر بهره‌برداری از دارایی‌های بیمه عمر و مستمری در صنعتی‌سازی مجدد جوامع و ابزارهای نوین انتقال ریسک<sup>۲</sup> نظیر اوراق بهادار بیمه‌ای (ILS)،<sup>۳</sup> نشان می‌دهد که رسالت غایی بیمه‌گری، خلق ارزش پایدار مشترک میان سهامداران، بیمه‌گزاران و اقتصاد کلان است (پورتر و کرامر، ۲۰۱۱؛ کامینز، ۲۰۰۸).<sup>۴</sup>

بر این اساس، بیستمین شماره از «فصلنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان»، با تمرکز ویژه بر اهمیت چشم‌انداز و راهبرد بلندمدت شرکتی در دنیای پرتلاطم نوآوری و رکود، مجموعه‌ای از برجسته‌ترین دستاوردهای تحلیلی، پژوهشی و کاربردی را به شرح ذیل، گردآوری کرده است:

در بخش مقالات تازه، با نگاهی آینده‌پژوهانه و سیاستی، دو پژوهش «چشم‌انداز صنعت بیمه در افق ۲۰۳۵» و «بیمه‌گری در دوراهی رکود و نوآوری» ارائه شده‌اند. بخش بینش‌های تازه، نگاه عمیق‌تری به تغییر پارادایم‌ها دارد و شامل مباحثی همچون «دگرگونی اقتصاد صنعت بیمه زیر سایه هوش مصنوعی» و «اثر صنعت بیمه عمر و مستمری بر صنعتی‌سازی مجدد جوامع» می‌شود. در بخش اخبار تازه، مهم‌ترین رویدادهای مؤثر بر ثبات صنعت، از جمله «جهش بازار اوراق بهادار بیمه‌ای به ۱۴۴.۵

the corporation in society. *Harvard Business Review*, 89(1/2), 62-77.

<sup>5</sup> Cummins, J. D. (2008). CAT bonds and other risk-linked securities: State of the market and recent developments. *Risk Management and Insurance Review*, 11(1), 23-47.

<sup>6</sup> Aon

<sup>7</sup> Swiss Re

<sup>8</sup> Surplus Collateral

<sup>1</sup> Floridi, L., Cowls, J., Beltrametti, M., et al. (2018). AI4People—An ethical framework for a good AI society: Opportunities, risks, principles, and recommendations. *Minds and Machines*, 28(4), 689-707.

<sup>2</sup> Risk Transfer

<sup>3</sup> Insurance-linked Securities

<sup>4</sup> Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating shared value: Redefining capitalism and the role of

## **مقالات تازه**

**۱.۱. چشم‌انداز صنعت بیمه در افق ۲۰۳۵: پیش‌بینی تحولات، ارتقای**

**تاب‌آوری و تثبیت جایگاه در بازار رقابتی**

**۲.۱. بیمه‌گری در دوراهی رکود و نوآوری؛ تقابل ریسک‌های نوظهور**

**با موج «نرم‌شدن» بازار جهانی**

## ۱.۱ چشم‌انداز صنعت بیمه در افق ۲۰۳۵: پیش‌بینی تحولات، ارتقای تاب‌آوری و تثبیت جایگاه در بازار رقابتی<sup>۱</sup>

ترجمه، تدوین و ویراستاری: مهدی ملائی، کارشناسی امور بین‌الملل پژوهشکده بیمه



بازآفرینی مدل‌های کسب‌وکار را برای پیشگامان این صنعت در فضایی سرشار از نااطمینانی ترسیم می‌کند.

### مقدمه

ترسیم آینده صنعت بیمه همواره با دشواری‌هایی همراه بوده است. دگرگونی در چارچوب‌های مقرراتی، تغییر الگوهای رفتاری جامعه و نوسانات متغیرهای کلان اقتصادی، افق پیش‌رو را غبارآلود کرده، اما امروزه این چالش‌دوچندان شده است؛ چراکه بیمه‌گران با موجی از گسست‌های فناورانه<sup>۲</sup> و

صنعت جهانی بیمه در آستانه ورود به دهه‌ای سرنوشت‌ساز تا افق ۲۰۳۵ قرار دارد؛ مقطعی که تحت تأثیر شتاب تحولات فناوری، تشدید بحران‌های اقلیمی و دگرگونی‌های جمعیتی، حجم حق‌بیمه‌ها با جهشی ۱۵۰ درصدی روبه‌رو خواهد شد. گزارش راهبردی شرکت دلویت نشان می‌دهد که بقا و سودآوری بیمه‌گران در گرو گذار از «پوشش و پرداخت سنتی خسارت» به‌سوی «پیشگیری هوشمند، تاب‌آوری همه‌جانبه و ارائه راهکارهای پودمانی» است. این گزارش با واکاوی ۵ دگرگونی کلیدی و بررسی رشته‌های تخصصی، نقشه راه

<sup>۱</sup> منبع: شرکت خدمات حرفه‌ای دلویت، تاریخ انتشار: مرداد ۱۴۰۵ (آگوست ۲۰۲۶)، وبسایت:

<https://www.deloitte.com/us/en/industries/insurance/articles/future-of-insurance-in-2035.html>

<sup>۲</sup> Technological disruption

ریسک‌های نوظهوری روبرو هستند که عملاً هیچ پیشینه تاریخی و داده آماری متقنی برای تحلیل آن‌ها وجود ندارد.

پیشرفت در حوزه‌ی هوش مصنوعی<sup>۱</sup> و ظهور زیست‌بوم‌های متصل<sup>۲</sup>، شالوده طراحی و عرضه خدمات را دگرگون ساخته است. هم‌زمان، الگوهای نوین حمل‌ونقل و جابه‌جایی<sup>۳</sup> نیز در حال بازتعریف مفاهیمی چون ریسک و پوشش‌های بیمه‌ای هستند.



**”دگرگونی در چارچوب‌های مقرراتی، تغییر الگوهای رفتاری جامعه و نوسانات متغیرهای کلان اقتصادی، افق پیش‌رو را غبارآلود کرده است“**

تغییرات جمعیتی نیز بر پیچیدگی اوضاع افزوده است؛ پدیده پیری جمعیت<sup>۴</sup> و شیوع فزاینده بیماری‌های مزمن، تقاضا برای خدمات درمانی و هزینه‌های مترتب بر آن را به شدت افزایش داده است. در این میان، گسترش شمول مالی<sup>۵</sup> به ضرورتی انکارناپذیر بدل شده است، چراکه بیمه‌گران در تلاش هستند تا با پوشش ریسک‌های جدید، شکاف حمایتی<sup>۶</sup> موجود در بازار را پر کنند. از سوی دیگر، تحول در سبک زندگی مصرف‌کنندگان، انتظارات را به سمت محصولات انعطاف‌پذیر و شخصی‌سازی‌شده<sup>۷</sup> سوق داده است.

این وقایع در شرایطی رقم می‌خورد که جهان با نااطمینانی‌های ژئوپلیتیک، تنش‌های اقتصادی و پیامدهای ناشی از تغییرات اقلیمی و آب‌وهوای حدی<sup>۸</sup> دست‌به‌گریبان است. در چنین فضایی، بازنگری در سیاست‌گذاری‌های کلان و نقش‌آفرینی نوین نهادهای بخش خصوصی، در کنار تحولات مقرراتی، ساختار تأمین مالی و شیوه ارائه خدمات را از بنیان تغییر خواهد داد.

تحت تأثیر این روندهای کلان<sup>۹</sup>، پنج دگرگونی اساسی مسیر بیمه‌گران را برای بازآفرینی مدل‌های کسب‌وکار<sup>۱۰</sup>، بازتعریف ارزش‌های پیشنهادی<sup>۱۱</sup> و ایفای نقشی فراتر از پوشش صرف ریسک<sup>۱۲</sup>، هموار می‌کند:

#### • مشاوره هوشمند و همه‌جانبه: خدمات

مشاوره‌ای به سوی شخصی‌سازی حداکثری<sup>۱۳</sup> و یکپارچگی در کلیه درگاه‌های ارتباطی حرکت خواهد کرد. ترکیب تخصص انسانی با هدایت دیجیتال و هوش مصنوعی، نه تنها دسترسی سودآور به بخش‌های مغفول‌مانده بازار را ممکن می‌سازد، بلکه همراهی با مشتری را در هر زمان و مکان تضمین می‌کند.

#### • گذار به راهکارهای پودمانی<sup>۱۴</sup> و

**نتیجه‌محور:** با جابه‌جایی کانون‌های سودآوری<sup>۱۵</sup> و فروریختن مرزهای سنتی میان صنایع، محصولات

<sup>9</sup> Megatrends

<sup>10</sup> Business model

<sup>11</sup> Value proposition

<sup>12</sup> Risk premium

<sup>13</sup> Hyper-personalized

<sup>14</sup> Modular strategies

<sup>15</sup> Profit pool

<sup>1</sup> Artificial intelligence

<sup>2</sup> Connected ecosystem

<sup>3</sup> Mobility

<sup>4</sup> Aging populations

<sup>5</sup> Financial inclusion

<sup>6</sup> Protection gap

<sup>7</sup> Personalized product

<sup>8</sup> Extreme weather

تقویت توانمندی‌های درونی خود، بیش از پیش به همکاری‌های مشترک و ادغام و تملک<sup>۵</sup> روی خواهند آورد. آن‌ها با ورود به حوزه‌های هم‌جوار، تجربه‌ای منسجم و سراسری<sup>۶</sup> (S) را برای مشتری خلق می‌کنند که در تمام مراحل، یکپارچگی خود را حفظ می‌کند.

این تحولات، با وجود شدت و ضعف متفاوت، بر بیمه‌های اموال و مسئولیت و بیمه‌های عمر و سلامت اثرگذار خواهند بود. براینکه این تغییرات، نویدبخش آینده‌ای است که در آن بیمه دیگر یک محصول مجزا نیست، بلکه به خدمتی یکپارچه و تطبیق‌پذیر بدل شده است؛ آینده‌ای که در آن، پاداش واقعی، نصیب پیشگامانی خواهد شد که مدل‌های کسب و کار و شبکه‌ی همکاری‌های خود را با این واقعیت‌های نوین سازگار کرده‌اند.

”با جابه‌جایی کانون‌های سودآوری و فروریختن مرزهای سنتی میان صنایع، محصولات بیمه‌ای از قالب‌های ایستا خلع شده و به راهکارهای پودمانی و نتیجه‌محور تبدیل می‌شوند“

### چشم‌انداز جهانی

پیش‌بینی می‌شود حجم کل حق بیمه‌ها در سراسر جهان طی بازه زمانی ۲۰۲۴ تا ۲۰۳۵ با رشدی ۱۵۰ درصدی روبه‌رو شود. بخش عمده این جهش، ناشی از افزایش تقاضا برای پوشش‌های حمایتی، نفوذ پیوسته در بازارهای کمتر برخوردار و

بیمه‌ای از قالب‌های ایستا خارج شده و به راهکارهای پودمانی و نتیجه‌محور<sup>۱</sup> تبدیل می‌شوند. این راهکارها با تلفیق پوشش ریسک، اقدامات پیشگیرانه و ارتقای رفاه جسمی و مالی، خدماتی منعطف و مقرون‌به‌صرفه را به ارمغان می‌آورند.

### • تعامل پیش‌دستانه با مشتری: فرآیند

خدمت‌رسانی از تراکشن‌های مقطعی، به رابطه‌ای پویا و پیش‌دستانه بدل خواهد شد. در این مدل، بیمه‌گر با درک نیازهای آتی و اختصاصی‌سازی پوشش‌ها، از طریق تجربه‌های متصل<sup>۲</sup> و هم‌افزایی فناوری هوشمند و عواطف انسانی، در تمامی درگاه‌های مورد علاقه مشتری با او همراه می‌شود.

### • استقرار بن‌سازه‌های نوین<sup>۳</sup> در هسته سازمان:

هوش مصنوعی و بن‌سازه‌های مدرن در قلب تپنده سازمان جای می‌گیرند تا داده، ابزارهای دیجیتال و فناوری را در قالب یک زیست‌بوم واحد پیوند دهند. یکپارچگی قابلیت‌ها در تمامی مراحل — از ارزیابی ریسک<sup>۴</sup> تا پرداخت خسارت — سرعت و کارایی را در ابعادی وسیع محقق کرده و با به چالش کشیدن اصول سنتی، زنجیره ارزش<sup>۵</sup> را از نو مهندسی می‌کند (برای نمونه با ظهور کارگزاران و ارزیابان ریسک عامل‌محور<sup>۶</sup>).

### • توسعه توانمندی‌ها از طریق اتحادهای

راهبردی: شرکت‌های بیمه و کارگزاران برای

<sup>۵</sup> Value chain

<sup>۶</sup> Agentic

<sup>۷</sup> Mergers and acquisitions

<sup>۸</sup> End-to-end experience

<sup>۱</sup> Modular, outcome-oriented solutions

<sup>۲</sup> Connected experience

<sup>۳</sup> Modern platform

<sup>۴</sup> Underwriting

نوآوری‌های دیجیتالی خواهد بود که شیوه تعامل بیمه‌گران با مشتریان را بازآفرینی کرده‌اند.

در حوزه بیمه‌های عمر و سلامت، حق بیمه‌های جهانی در سال ۲۰۲۴ رشدی ۵ درصدی را ثبت کردند که قوی‌ترین عملکرد این بخش در یک دهه اخیر به شمار می‌رود؛ رشدی که عمدتاً حاصل استقبال پرشور از محصولات پس‌اندازی و سرمایه‌گذاری بود. چشم‌انداز پیش‌رو نیز نشان می‌دهد این بازار با نرخ رشد سالانه حدود ۳ درصد، تا سال ۲۰۳۵ به رقم ۸۴۰۰ میلیارد دلار خواهد رسید. با این حال، ترکیب این رشد دستخوش دگرگونی خواهد شد؛ هم‌زمان با تعدیل تب‌وتاب محصولات پس‌اندازی، بیمه‌نامه‌های صرفاً حفاظتی<sup>۱</sup> - به‌ویژه در بازارهای نوظهوری همچون آسیا و آمریکای لاتین - در کانون توجه قرار می‌گیرند. علاوه بر این، در اغلب نقاط جهان رشد حق بیمه درمان از بیمه‌های عمر پیشی خواهد گرفت؛ چراکه افزایش سرسام‌آور هزینه‌های پزشکی و فرسودگی

زیرساخت‌های درمان دولتی، نیاز به بیمه‌های درمانی تکمیلی و خصوصی را دوچندان کرده است.

بیمه‌های اموال و مسئولیت<sup>۲</sup> نیز همگام با این جریان رشد کرده و حجم آن طی دو دهه گذشته با افزایشی دوبرابری به ۴۲۰۰ میلیارد دلار فعلی رسیده است. انتظار می‌رود آهنگ رشد این بخش متناسب با تولید ناخالص داخلی (GDP)<sup>۳</sup> پیش برود و ارزش آن تا سال ۲۰۴۰ بار دیگر دوبرابر شود. محرک اصلی این تقاضا، افزایش میزان ریسک‌پذیری و دارایی‌های در معرض خطر در دو محور بنیادین خواهد بود: نخست، بیمه‌نامه‌های اموال در مواجهه با بلایای طبیعی و دوم، ریسک‌های تجاری پیچیده‌تر، از تهدیدهای سایبری گرفته تا گسست در زنجیره‌های تأمین<sup>۴</sup> و چالش‌های زیست‌محیطی.

در مجموع، بازار جهانی بیمه در آستانه ورود به دهه‌ای از رشد پایدار اما نامتوازن میان دو شاخه بیمه‌های عمر و سلامت و بیمه‌های اموال و مسئولیت است (نمودار ۱).



”پیش‌بینی می‌شود حجم کل حق بیمه‌ها در سراسر جهان طی بلزه زمانی ۲۰۲۴ تا ۲۰۳۵ بار رشدی ۱۵۰ درصدی روبه‌رو شود. بخش عمده این جهش، ناشی از افزایش تقاضا برای پوشش‌های حمایتی، نفوذ پیوسته در بلزهای کمتر برخوردار و نوآوری‌های دیجیتالی خواهد بود“

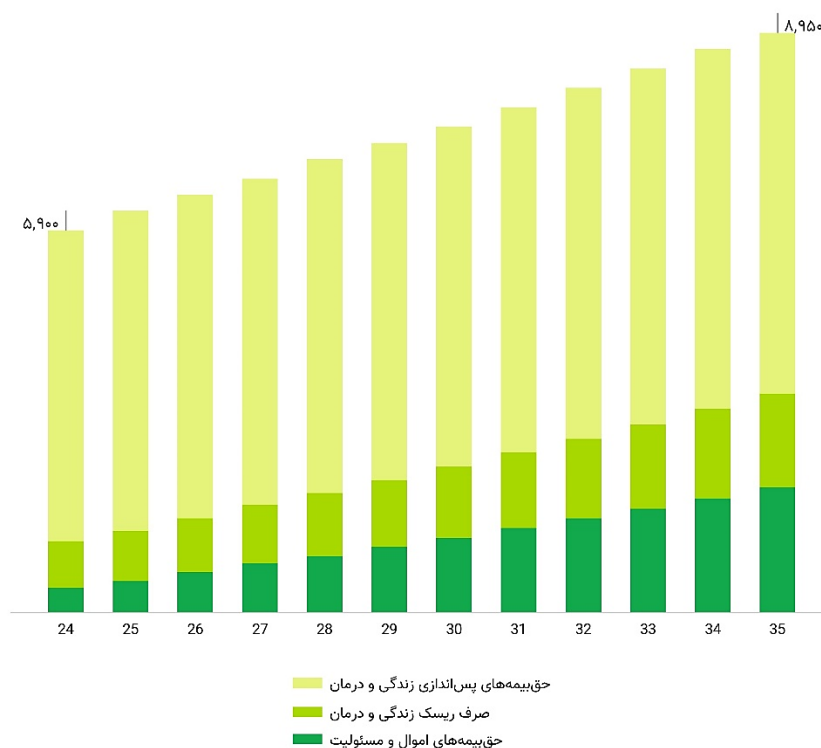
<sup>3</sup> Gross domestic product

<sup>4</sup> Supply chain disruptions

<sup>1</sup> Protection product

<sup>2</sup> Property and casualty

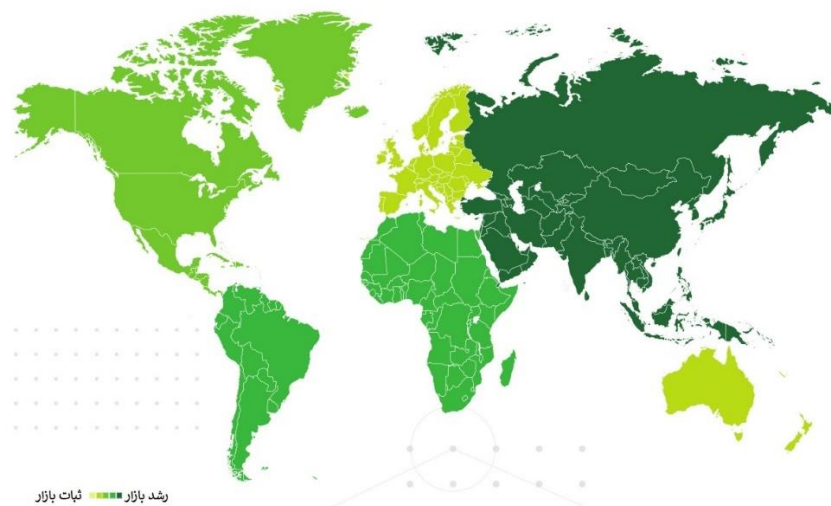
## نمودار ۱: روند رشد حق بیمه‌های جهانی (میلیارد دلار آمریکا)، بازه زمانی ۲۰۲۴ تا ۲۰۳۵



رشد در بازارهای نوظهور تحت تأثیر پدیده پیری جمعیت و گسترش طبقه متوسط، اوج بگیرد (نمودار ۲).

در مجموع، پیش‌بینی می‌شود بازارهای بیمه تا سال ۲۰۳۵ روندی از رشد نامتوازن اما پایدار را تجربه کنند؛ به گونه‌ای که هم‌زمان با ثبات و تعدیل رشد در اقتصادهای پیشرفته، شتاب

## نمودار ۲: چشم‌انداز رشد بازارهای منطقه‌ای بیمه در جهان (۲۰۲۵-۲۰۲۶)



## آمریکای شمالی

در آمریکای شمالی، رشد رشته بیمه‌های عمر و سلامت تا حد زیادی به ثبات رسیده است، اما با جان گرفتن دوباره پیشران‌های ساختاری، افق پیش‌رو رو به بهبود است. افزایش هزینه‌های درمانی و تداوم گسترش برنامه‌های بیمه درمان گروهی که توسط کارفرمایان ارائه می‌شود، از رشد حق بیمه‌ها پشتیبانی می‌کند؛ از سوی دیگر، افزایش نرخ بهره موج جدیدی از رونق را برای مستمری‌ها<sup>۱</sup> رقم زده است. در حوزه اموال و مسئولیت، بیمه‌گران در واکنش به خسارت‌های سنگین ناشی از بلایای طبیعی طی چند سال گذشته و همچنین تورم مزمن در مبلغ خسارت‌های اعلامی<sup>۲</sup>، نرخ‌های فنی حق بیمه را به میزان چشمگیری افزایش داده‌اند. هرچند این اقدام حاشیه سود شرکت‌ها را ترمیم کرد، اما از سوی دیگر به دلیل افت توان مالی بیمه‌گزاران، فشار سنگینی بر قدرت خرید آن‌ها وارد آورده است؛ موضوعی که همچنان یکی از چالش‌ها و تنش‌های بنیادین این بازار باقی خواهد ماند.



”الگوهای بیمه خرد به سرعت شکل می‌گیرند تا چتر حمایتی بیمه را بر سر افشار کم‌درآمد و محروم از خدمات بگسترانند.“

## آفریقا

قاره آفریقا تصویری متناقض اما در حال تحول را به نمایش می‌گذارد. رشد بیمه‌های عمر و سلامت تنها در برخی نقاط دیده می‌شود و موانعی چون ناتوانی مالی خریداران، دسترسی محدود

به خدمات و بی‌اعتمادی به نهادهای مالی، مانع از پیشرفت چشمگیر آن شده و ضریب نفوذ بیمه را در سطحی پایین نگه داشته است. در بخش اموال و مسئولیت، این منطقه در حال تبدیل شدن به بستری پویا برای نوآوری است؛ جایی که بیمه‌گران با آزمایش مدل‌های بیمه خرد<sup>۳</sup> و راهکارهای پارامتریک و شاخص‌محور<sup>۴</sup> می‌کوشند ضمن پوشش ریسک‌های محلی، شکاف حمایتی بازار را پر کنند.

## آمریکای لاتین

آمریکای لاتین همچنان بازاری پررونق و با شتاب رشد بالاست؛ به‌ویژه در بیمه‌های عمر و سلامت که کشور برزیل هدایتگر این موج صعودی است. پایین بودن ضریب نفوذ بیمه در کنار رشد سریع طبقه متوسط، ظرفیت بالقوه فوق‌العاده‌ای برای جهش این بازار ایجاد کرده است. هم‌زمان، الگوهای بیمه خرد به سرعت شکل می‌گیرند تا چتر حمایتی بیمه را بر سر افشار کم‌درآمد و محروم از خدمات بگسترانند. در بخش اموال و مسئولیت نیز شتاب در توسعه شهری و سرمایه‌گذاری‌های کلان زیرساختی، تقاضایی قدرتمند برای بیمه‌های بازرگانی ایجاد کرده و به‌رغم نوسانات اقتصادی جاری، محرک رشد این بخش شده است.

## آسیای جنوبی

آسیای جنوبی تحت تأثیر افزایش سطح درآمدها، رشد پایدار اقتصادی و استقبال چشمگیر از فناوری‌های دیجیتال، شاهد جهشی شتابان در بیمه‌های عمر است. این تحولات دسترسی به خدمات را هموارتر و تمایل مصرف‌کنندگان به مشارکت را بیشتر کرده است. در بخش اموال و مسئولیت، تمرکز رشد بر

<sup>3</sup> Microinsurance

<sup>4</sup> Parametric solution

<sup>1</sup> Annuity

<sup>2</sup> Claims inflation

اما در برابر خطرات طبیعی و بلایای فاجعه‌بار با ریسک مالی چشمگیری مواجه است.

### آسیای جنوب شرقی

آسیای جنوب شرقی از سریع‌ترین بازارهای بیمه از حیث رشد به شمار می‌رود. پیشران‌های رشد در بیمه‌های عمر و سلامت عبارت‌اند از: گسترش سریع طبقه متوسط، افزایش جمعیت سالخورده، پذیرش شتابان راهکارهای دیجیتال و اصلاحات دولتی در جهت ترغیب بخش خصوصی به مشارکت گسترده‌تر در پوشش‌های درمانی. در حوزه اموال و مسئولیت، توسعه زیرساخت‌های کلان تقاضا را در بخش‌های تجاری دوجندان کرده است؛ هرچند این شتاب تحت تأثیر ریسک‌های سنگین حوادث غیرمترقبه و محدودیت ظرفیت بازارهای اتکایی محلی تا حدی مهار و تعدیل می‌شود.



”آسیای جنوبی تحت تأثیر افزایش سطح  
درآمدها، رشد پایدار اقتصادی و استقبال  
چشمگیر از فناوری‌های دیجیتال، شاهد  
جهشی شتابان در بیمه‌های عمر است.“

### روندهای کلان تحول‌آفرین

در حالی که پیشران‌های ساختاری از تداوم رشد در شاخه‌های بیمه عمر و سلامت و اموال و مسئولیت حمایت می‌کنند، مجموعه‌ای از روندهای کلان مشخص خواهند کرد که این رشد با چه سرعت و پایداری محقق می‌شود.

بیمه خودرو و نیز پوشش‌های مربوط به بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME)<sup>۱</sup> معطوف است؛ حوزه‌هایی که با وجود ضریب نفوذ پایین، تقاضایی فزاینده دارند. در عین حال، بیمه‌گران این منطقه با ریسک‌های آب‌وهوایی و حوادث فاجعه‌بار با ابعاد گسترده خسارت دست‌به‌گریبان هستند.

### اروپا

مشخصه اصلی بازار اروپا، بلوغ ساختاری و ثبات توأم با آرامش است. در شاخه عمر و سلامت، گرچه تقاضا در حوزه‌های خاصی نظیر محصولات صرفاً حفاظتی و مکمل‌های درمانی همچنان پابرجاست، اما از آنجا که مشتریان ارزش و کارایی محصولات سنتی بیمه را زیر سؤال برده‌اند، رشد کل این بخش محدود باقی مانده است. نظارت‌های سخت‌گیرانه مقرراتی و اشباع بازار نیز به جای توسعه، به تثبیت وضع موجود انجامیده است. در شاخه اموال و مسئولیت، اروپا با برخورداری از زیرساخت‌های پیشرفته دیجیتال و استمرار در نوآوری محصول، بازاری بسیار پیچیده و تکامل‌یافته به شمار می‌رود؛ با این حال، تکرار فزاینده بحران‌های شدید آب و هوایی، شدت ریسک‌پذیری و خسارات بیمه‌گران را به شدت بالا برده است.

### استرالیا

در استرالیا، بیمه‌های عمر و سلامت تحت فشار ناشی از کاهش قدرت خرید بر اثر تورم قرار دارند. تغییرات در قوانین و مقررات - به‌ویژه در زمینه نظارت بر نرخ‌گذاری و ساختار محصولات - به همراه سلطه بیمه‌های تکمیلی گروهی مبتنی بر صندوق‌های بازنشستگی<sup>۲</sup>، پتانسیل توسعه بازار آزاد را محدود ساخته است. بخش اموال و مسئولیت نیز بازاری کاملاً بالغ دارد،

<sup>2</sup> Superannuation-provided group coverage

<sup>1</sup> Small and medium enterprise

## ۱. پیری جمعیت

که به‌طور نامتناسبی از نابرابری در توزیع ثروت، دسترسی مالی و برخورداری از پوشش‌های کافی آسیب می‌بینند.

## ۳. دگرگونی سبک زندگی

هنجارها و زمان‌بندی‌های سنتی زندگی در حال تغییر است، چراکه نسل‌های جوان‌تر در حال بازنگری در مدل مالکیت دارایی‌ها هستند و رویدادهای مهم زندگی خود را به تأخیر می‌اندازند. مصرف‌کنندگان بیش از پیش به دنبال محصولات و تجربه‌هایی هستند که با مراحل و نقاط عطف زندگی آن‌ها شخصی‌سازی شود.

## ۴. آینده حمل‌ونقل و جابه‌جایی

انتظار می‌رود، تا سال ۲۰۳۲ بازار خودروی اشتراکی<sup>۶</sup> تا حدود ۴۶۵ میلیارد دلار رشد کند؛ به عبارت دیگر، این بازار نرخ رشد مرکب سالانه‌ای (CAGR)<sup>۵</sup> معادل ۱۶/۶۰ درصد بین سال‌های ۲۰۲۴ تا ۲۰۳۲ را تجربه خواهد نمود.

با کاهش جذابیت مالکیت خودروی شخصی در مراکز شهری، احتمالاً الگوی جابه‌جایی به سمت حمل‌ونقل اشتراکی<sup>۶</sup> و مبتنی بر تقاضا<sup>۷</sup> حرکت خواهد کرد. سفرهای چندوجهی و پایداری زیست‌محیطی، از طریق سرویس‌های تاکسی اینترنتی<sup>۸</sup>، خودروهای اشتراکی، خودروهای خودران و برقی و وسایل حمل‌ونقل خرد<sup>۹</sup>، جایگاه خود را در بازار تثبیت می‌کنند.

تا سال ۲۰۳۰، از هر شش نفر در جهان، یک نفر ۶۰ ساله یا بیشتر خواهد بود. با توجه به پیری جمعیت و افزایش امید به زندگی، بیمه‌گران باید برای تقاضای فزاینده جهت خدمات حفاظتی و درمانی، به‌ویژه برای افرادی که با بیماری‌های مزمن پرخطر دست‌به‌گریبان هستند، تدابیری بیندیشند. این تغییر، پرسش‌هایی را درباره کفایت پوشش‌های بیمه‌ای فعلی مطرح می‌کند و هم‌زمان، نیازهای نوظهوری را در حوزه‌های بیمه اموال، مراقبت‌های بلندمدت<sup>۱</sup> و امنیت مالی پدید می‌آورد.

”رشد طبقه متوسط و گسترش شکاف‌های حفاظتی و بازنگشتگی، بیمه‌گران را بر آن می‌دارد تا راهکارهای خود را برای جوامعی که در معرض ریسک بالاتر، حوادث فاجعه‌بار و کم‌بیمه‌گی هستند، بازنگری کنند.“

۲. گسترش شکاف حفاظتی<sup>۲</sup>

در سال ۲۰۲۰، حدود دو میلیارد نفر در آسیا در طبقه متوسط قرار داشتند و پیش‌بینی می‌شود این رقم تا سال ۲۰۳۰ به سه و نیم میلیارد نفر برسد. رشد طبقه متوسط و گسترش شکاف‌های حفاظتی و بازنگشتگی، بیمه‌گران را بر آن می‌دارد تا راهکارهای خود را برای جوامعی که در معرض ریسک بالاتر، حوادث فاجعه‌بار و کم‌بیمه‌گی<sup>۳</sup> هستند، بازنگری کنند؛ جوامعی

<sup>6</sup> Shared transportation

<sup>7</sup> On-demand

<sup>8</sup> Ride-hailing

<sup>9</sup> Micromobility

<sup>1</sup> Long-term care

<sup>2</sup> Protection gap

<sup>3</sup> Underinsured

<sup>4</sup> Car sharing market

<sup>5</sup> Compound annual growth rate

## ۵. گسترش هوش مصنوعی و فناوری

پیش‌بینی می‌شود، بازار فناوری پوشیدنی<sup>۱</sup> در جهان، تا حدود ۱۰۰ میلیارد دلار طی سال‌های ۲۰۲۵ تا ۲۰۲۹ رشد داشته باشد.

مصرفی‌شدن فناوری‌های دیجیتال می‌تواند شتاب‌بخش زیست‌بوم‌های متصل باشد. اینترنت اشیاء (IoT)<sup>۲</sup>، ابزارهای پوشیدنی و حسگرها در کنار فناوری‌های نوظهوری نظیر هوش مصنوعی مولد و عاملیت‌محور<sup>۳</sup>، رایانش کوانتومی<sup>۴</sup> و داده‌های باز<sup>۵</sup>، بستری برای تولید جریان‌های مستمر داده فراهم خواهند کرد.

## ۶. نااطمینانی در محیط جهانی

هنگامی که از رهبران ریسک درخواست شد تا چشم‌انداز جهان را طی ۱۰ سال آتی، طبقه‌بندی کنند، ۵۷ درصد از آنها پاسخ دادند که پرتلاطم خواهد بود.

آینده تحت تأثیر بحران‌های ژئوپلیتیک مکرر، تنش‌های کلان اقتصادی و پیامدهایی نظیر گسست‌های عمده در زنجیره تأمین و حملات سایبری قرار دارد. در چنین فضایی، بی‌ثباتی ممکن است به وضعیت پایه جدید تبدیل شود و تاب‌آوری به مزیتی تعیین‌کننده بدل گردد.

## ۷. تشدید بحران اقلیمی

پیامدهای زیست‌محیطی با تکرار فزاینده پدیده‌های حدی آب و هوایی و بلایای طبیعی در حال تشدید است و کسب‌وکارها را ناگزیر می‌سازد تا برای پاسخگویی به الزامات قانونی و

مطالبات مصرف‌کنندگان، نوآوری در زمینه پایداری را در اولویت قرار دهند.

## ۸. تحول نقش بخش‌های دولتی و خصوصی

سیاست‌گذاری‌ها و نقش‌های بخش‌های دولتی و خصوصی از طریق ترتیبات جدید تجاری و راهبردی در حال تغییر است. این تحولات می‌تواند مدل‌های نوین تأمین مالی و کسب‌وکار را معرفی کند و به شکاف‌های موجود در حوزه‌های سلامت، خدمات اجتماعی و تاب‌آوری در برابر بلایای طبیعی - به‌ویژه برای جوامع کم‌برخوردار و در معرض خطر - پاسخ دهد.



”هنجارها و زمان‌بندی‌های سنتی زندگی در حال تغییر است، چراکه نسل‌های جوان‌تر در حال بازنگری در مدل مالکیت دارایی‌ها هستند و رویدادهای مهم زندگی خود را به تأخیر می‌اندازند.“

## پنج دگرگونی کلیدی در مسیر آینده صنعت بیمه

در دهه پیش رو، برخی سازمان‌ها می‌توانند از این فرصت طلایی برای ترسیم مسیرهای نوین رشد سودآور بهره بگیرند. در مواجهه با موج بعدی تحولات، پنج دگرگونی بنیادین می‌تواند بیمه‌گران را قادر سازد تا الگوهای کسب‌وکار خود را بازآفرینی کنند، ارزش‌های پیشنهادی<sup>۶</sup> خود را بازتعریف نمایند و نقشی فراتر از پوشش ریسک و جبران خسارت در صنعت ایفا کنند.

<sup>4</sup> Quantum computing

<sup>5</sup> Open data

<sup>6</sup> Value proposition

<sup>1</sup> Wearable

<sup>2</sup> Internet of Things

<sup>3</sup> Agentic AI

## ۱. فروش و توزیع: گذار از فروش صرفاً تراکنشی به مشاوره‌های مستمر و داده‌محور

خدمات مشاوره‌ای ممکن است به شدت شخصی‌سازی شده، متناسب با بافتار<sup>۱</sup> و در تمامی تعاملات و نقاط تماس با مشتری<sup>۲</sup> تعبیه شده باشند. مشاوران، کارگزاران و مشاوران مزایای شغلی ممکن است با بهره‌گیری از ابزارهای هوشمند، بینش‌های ارزشمندی را ارائه دهند که به مشتریان در مدیریت ریسک، بهینه‌سازی سبد پوشش‌های حفاظتی<sup>۳</sup> و بهره‌مندی از راهنمایی‌های اختصاصی در سطح خانوار یا سازمان کمک می‌کند.



”با جابه‌جایی کانون‌های سودآوری و همگرایی صنایع مختلف، بیمه‌گران ناگزیر خواهند بود از فروش محصولات ایستا و ثابت فاصله گرفته و به سمت ارائه راهکارهای پودمانی و نتیجه‌محور حرکت کنند.“

در مواجهه با نیازهای پیچیده و درخواست برای محصولات سفارشی، مهارت‌ها و مشاوره‌های انسانی همچنان حائز اهمیت خواهند بود؛ با این حال، دسترسی به راهکارهای بیمه‌ای به‌طور فزاینده‌ای از طریق کانال‌های دیجیتال انجام خواهد شد. این امر شامل استفاده از گزینه‌های مشاوره مجازی و دیجیتال و نیز قابلیت‌های طراحی محصول و قیمت‌گذاری پویا<sup>۴</sup> می‌شود؛

روندی که پیش از این نیز در قالب حذف تدریجی واسطه‌ها<sup>۵</sup> در رشته‌های بیمه اموال و مسئولیت اشخاص مشاهده شده است.

علاوه بر این، هوش مصنوعی و بن‌سازه‌های پایه‌ای مدرن<sup>۶</sup> می‌توانند به‌طور سودمندی به بخش‌هایی از مشتریان دسترسی یابند که از کانال‌های سنتی مغفول مانده‌اند. همچنین، بیمه‌گران می‌توانند از کانال‌های توزیع افزودنی<sup>۷</sup> بهره بگیرند تا به‌شکلی طبیعی‌تر، در همان محیط و بستری که مشتری حضور دارد، با او تعامل داشته باشند.

## ۲. محصول و قیمت‌گذاری: تحول از محصولات حفاظتی به راهکارهای نتیجه‌محور برای گسترش کانون‌های سودآوری

با جابه‌جایی کانون‌های سودآوری و همگرایی صنایع مختلف، بیمه‌گران ناگزیر خواهند بود از فروش محصولات ایستا و ثابت فاصله گرفته و به سمت ارائه راهکارهای پودمانی و نتیجه‌محور حرکت کنند؛ راهکارهایی که پوشش ریسک را با اقدامات پیشگیرانه، ارتقای تندرستی و رفاه مالی پیوند می‌زنند. این تغییر می‌تواند مفهوم «ارزش پیشنهادی محصول» را از نو تعریف کند. این راهکارها باید منعطف و مقرون‌به‌صرفه باشند و هدف آنها، بهبود نتایج ملموس باشد؛ به عنوان مثال از طریق تشخیص‌های سلامت یکپارچه که با پوشش بیمه بیماری‌های سخت گره خورده است یا خدمات خانه هوشمند که از وقوع خسارت به اموال، جلوگیری می‌کند.

<sup>5</sup> Disintermediation

<sup>6</sup> Modern core platform

<sup>7</sup> Embedded distribution

<sup>1</sup> Context

<sup>2</sup> Touchpoint

<sup>3</sup> Protection portfolio

<sup>4</sup> Dynamic pricing

#### ۴. عملیات: بازآفرینی عملیات بیمه‌گری از طریق فناوری‌های نوظهور و هوش مصنوعی

هوش مصنوعی دیگر قابلیتی منفرد و مجزا تلقی نخواهد شد؛ بلکه در تاروپود و ساختار بنیادی سازمان‌های بیمه‌ای تنیده شده است و به‌صورت افقی در تمامی کارکردها، جریان‌های کاری و نقش‌های سازمانی گسترش می‌یابد.



”ضروری است بیمه‌گران و شبکه‌های توزیع، مشتریان را در زمان، مکان و کانالی همراهی کنند که خود مشتری ترجیح می‌دهد.“

سامانه‌های پایه‌ای مدرن<sup>۴</sup> که امکان توسعه‌پذیری<sup>۵</sup> بالاتر و سرعت بیشتری در عرضه خدمات به بازار<sup>۶</sup> فراهم می‌کنند، جانشین سامانه‌های سنتی خواهند شد. در آینده صنعت بیمه، سازمان‌هایی بالنده خواهند شد که بتوانند مهارت‌های انسانی و بن‌سازه‌های نوین را با خود کارسازی هوشمند<sup>۷</sup> درآمیزند تا به ارتقای کارایی، شخصی‌سازی خدمات و جلب اعتماد مشتریان نائل آیند؛ مواردی نظیر یکپارچه‌سازی فرآیند درمان در زمان رسیدگی به خسارت، یا افزایش دقت در ارزیابی ریسک با تکیه بر تحلیل‌های پیش‌بینانه<sup>۸</sup>.

کامیابی در این عرصه به میزان همگرایی داده‌ها، فناوری و سرمایه انسانی نزد بیمه‌گران و کارگزاران بستگی دارد تا بتوان اثربخشی را در مقیاس کلان در سازمان رقم زد. قابلیت‌های

#### ۳. تعامل با مشتری: گذار از تعاملات واکنشی به تجربه‌های پیش‌دستانه، شخصی‌سازی شده و انسان‌محور

الگوهای فعلی خدمات‌رسانی ممکن است از تراکنش‌های مقطعی و پراکنده، به روابطی مستمر و همیشه‌در دسترس تبدیل شوند. این روابط می‌توانند پیش‌دستانه و شخصی‌سازی شده باشند و از طریق پیش‌بینی رویدادهای مهم زندگی، تشویق به تغییر سبک زندگی و تنظیم پویا و لحظه‌ای پوشش‌های بیمه‌ای، سطح تعامل با مشتری را ارتقا دهند. در این مدل، تعاملات با رویکرد «اول دیجیتال»<sup>۱</sup> زیربنای کار خواهد بود، اما در لحظات حساس و تعیین‌کننده، حضور انسانی<sup>۲</sup> همچنان اهمیت خود را حفظ خواهد کرد.

ضروری است بیمه‌گران و شبکه‌های توزیع، مشتریان را در زمان، مکان و کانالی همراهی کنند که خود مشتری ترجیح می‌دهد؛ و خدمات خود را متناسب با مرحله زندگی، نیازهای خاص و ویژگی‌های هر بخش از بازار - مشتریان خرد و کسب و کارها - طراحی و ارائه دهند. این موضوع به‌ویژه با توجه به جایگاه هر مشتری در «طیف اعتماد»<sup>۳</sup> اهمیت پیدا می‌کند. صرف‌نظر از اینکه مشتری در کدام نقطه این طیف قرار دارد، بیمه‌گران باید تجربه‌ای یکپارچه و روان فراهم کنند؛ تجربه‌ای که فناوری هوشمند را با همدلی انسانی و تعاملات واقعی و ارزشمند تلفیق می‌کند. چنین رویکردی زمینه‌ساز خلق ارزش پایدار، تمایز رقابتی و تقویت وفاداری مشتری خواهد بود.

<sup>5</sup> Scalability

<sup>6</sup> Speed-to-market

<sup>7</sup> Intelligent automation

<sup>8</sup> Predictive analytics

<sup>1</sup> Digital-first

<sup>2</sup> Human touch

<sup>3</sup> Spectrum of trust

<sup>4</sup> Modern core systems

شراکت، سرعت ورود به بازار را بالا می‌برد، دسترسی به ظرفیت‌های تخصصی را فراهم می‌سازد یا برد نفوذ در زیست‌بوم‌های تازه را افزایش می‌دهد، دست به همکاری‌های برون‌سازمانی بزنند.

سازمان‌هایی که در پی گسترش معادله ارزش‌آفرینی خود هستند، همکاری‌های راهبردی را با بخش‌هایی نظیر سلامت، خدمات مالی، خرده‌فروشی، خودروسازان و تولیدکنندگان اصلی تجهیزات (OEMs)<sup>۳</sup> و شرکت‌های فناوری گسترش خواهند داد؛ الزامی که برای مجموعه‌های فعال در پیاده‌سازی راهکارهای مبتنی بر هوش مصنوعی، دوچندان خواهد بود.

ماحصل این دگرگونی، خلق تجربه‌هایی جامع، یکپارچه و داده‌محور است که با نیازهای پویای مشتریان هم‌خوانی دارد. در این چشم‌انداز، بیمه‌گران دیگر صرفاً پوشش‌دهنده ریسک نخواهند بود، بلکه در نقش هدایتگران رفاه متصل<sup>۴</sup> و ارزش‌آفرینی همه‌جانبه ظاهر می‌شوند و تمرکز منابع داخلی خود را بر آن بخش‌هایی از زنجیره ارزش معطوف می‌کنند که بیشترین تمایز راهبردی و بازدهی ملموس را برایشان به همراه دارد.

### چشم‌انداز بازار به تفکیک رشته‌های بیمه‌ای

سرعت و دامنه دگرگونی‌ها احتمالاً بسته به رشته محصول متفاوت خواهد بود و سناریوهای متمایزی را در بخش‌های اصلی بازار رقم خواهد زد.

مجزا و منفرد مانند دریافت خسارت، ارزیابی اولیه و اولویت‌بندی خسارات<sup>۱</sup>، یا کشف تقلب<sup>۲</sup>، هریک به‌خودی‌خود ارزشمند هستند؛ اما قدرت راستین، زمانی متجلی می‌شود که این ارکان به یکدیگر متصل گردند. هنگامی که این اجزا داده‌ها را به اشتراک بگذارند و از عملکرد یکدیگر بیاموزند، ارزش‌آفرینی شتابی مضاعف به خود می‌گیرد، تصمیم‌گیری‌ها سریع‌تر می‌شود، کیفیت تجربه مشتری ارتقا می‌یابد و کل این سامانه به‌مرور زمان هوشمندتر و پویاتر عمل می‌کند.



”در آینده صنعت بیمه، سازمان‌هایی بالنده خواهند شد که بتوانند مهارت‌های انسانی و بن‌سازه‌های نوین را با خودکارسازی هوشمند درآمیزند.“

### ۵. همکاری‌های راهبردی، ادغام و تملک: شتاب‌بخشی به نوآوری و خلق ارزش با تکیه بر همکاران زیست‌بوم

با تداوم کم‌رنگ‌شدن مرزهای میان صنایع هم‌جوار، بیمه‌گران دیگر نمی‌توانند به‌تنهایی در بازار رقابت پیروز باشند. برای حفظ مزیت رقابتی، شرکت‌های بیمه و کارگزاران ناگزیر هستند نگرش خود را نسبت به چگونگی و منابع تأمین قابلیت‌ها تغییر دهند؛ به این معنا که باید توانمندی‌های محوری، تاب‌آور و متمایز را درون سازمان بسازند و در عین حال، هر جا که

<sup>3</sup> Original equipment manufacturers

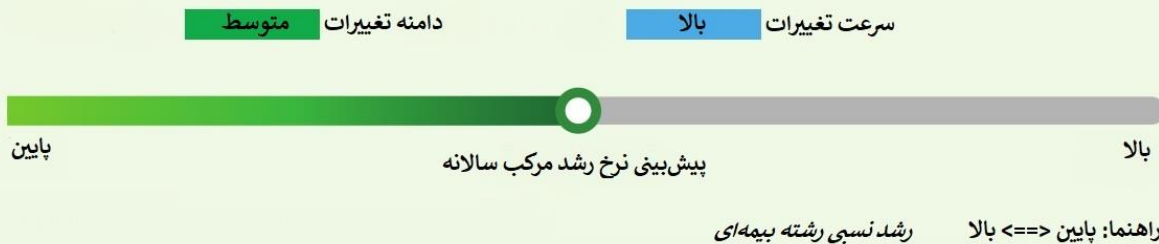
<sup>4</sup> Connected well-being

<sup>1</sup> Claims intake and triage

<sup>2</sup> Fraud detection

## بیمه‌های اشخاص<sup>۱</sup>

### چشم‌انداز آینده بیمه‌های اشخاص



بیمه‌های اشخاص در پاسخ به دگرگونی در رفتارها و سبک زندگی مصرف‌کنندگان، دستخوش تحولی بنیادین خواهند شد. بیمه‌گرانی که با این تحول همراه شوند، می‌توانند در بازاری پیشگام باشند که به‌طور فزاینده‌ای با «عملیات و تجارب مشتری داده‌محور و مبتنی بر هوش مصنوعی»، «انعطاف‌پذیری محصول» و «ارائه راهکارهای شخصی‌سازی شده» تعریف می‌شود.

### ۱. مشتری

کالایی‌شدن خدمات و تمایزبخشی: با تبدیل شدن روزافزون بیمه‌های خودرو و آتش‌سوزی/منازل به کالاهایی عمومی و همگن<sup>۲</sup>، دستیابی به رشد پایدار در گرو ارائه تجارب متمایز و سرتاسری<sup>۳</sup> به مشتریان خواهد بود. این رویکرد در بازاری با رقابت فزاینده، از طریق سرمایه‌گذاری در برندسازی، بازاریابی و برنامه‌های وفاداری و حفظ مشتری پشتیبانی می‌شود.

بازارهای توسعه‌یافته: افزایش انتظارات مصرف‌کنندگان تقاضا را برای تجارب یکپارچه و شخصی‌سازی‌شده‌ای فراتر از تمهیدهای سالانه افزایش می‌دهد؛ درحالی که بیمه‌گران دامنه

فعالیت خود را به سمت پیشگیری از ریسک و تعامل مستمر با مشتری گسترش می‌دهند. هم‌زمان، افزایش محدودیت‌های بیمه‌پذیری<sup>۴</sup> ممکن است به تمرکز دقیق‌تر بر ریسک تمرکز<sup>۵</sup> و توسعه بازار در مناطقی با ریسک حوادث فاجعه‌بار کمتر منجر شود.

بازارهای نوظهور<sup>۶</sup>: پایین‌تر بودن سطح همگن‌شدگی و کالایی‌بودن خدمات می‌تواند فرصت تمایز را از طریق عرضه محصولات ساده و مقرون‌به‌صرفه از جمله بیمه‌های خرد<sup>۷</sup> فراهم کند؛ محصولاتی که با ابزارهای دیجیتال و آموزش‌های اعتمادساز برای مشارکت آگاهانه مشتریان پشتیبانی می‌شوند.

<sup>1</sup> Personal lines

<sup>2</sup> Commoditized

<sup>3</sup> End-to-end

<sup>4</sup> Insurability

<sup>5</sup> Concentration risk

<sup>6</sup> Emerging market

<sup>7</sup> Microinsurance

## ۲. الگوهای توزیع

حذف واسطه‌های سنتی و توزیع همه‌کاناله<sup>۱</sup> با حذف تدریجی واسطه‌ها و کم‌رنگ‌شدن نقش سنتی مشاوران و کارگزاران، مدل‌های توزیع دگرگون خواهند شد. در این فضا، خدمات‌رسانی و توزیع همه‌کاناله<sup>۱</sup> با رویکرد «اول دیجیتال» به الزامات اولیه و پیش‌فرض بازار<sup>۲</sup> بدل می‌شود. مشاوره از مدل «انسان‌محور» به «دیجیتال‌محور با پشتیبانی انسانی» مجهز به توصیه‌های هوش مصنوعی تغییر جهت خواهد داد.

بازارهای توسعه‌یافته ساختار توزیع از کانال‌های کارگزاری سنتی به سمت مدل‌های مستقیم و مبتنی بر فناوری دیجیتال، متمایل می‌شوند. این روند با سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی و ابزارهای دیجیتال تقویت شده و به ظهور «کارگزاران عامل/هوشمند»<sup>۳</sup> و سامانه‌های تجمیع‌کننده<sup>۴</sup> می‌انجامد. توزیع‌کنندگان نوین از جمله خودروسازان/تولیدکنندگان اصلی قطعات، خرده‌فروشان و بن‌سازه‌های دیجیتال، پوشش‌های بیمه‌ای را از طریق همکاری در بسترهای زیست‌بومی در قالب پیشنهادات جامع‌تر تعیبه می‌کنند.

بازارهای نوظهور: الگوهای توزیع نوآورانه و مبتنی بر تلفن همراه دسترسی و ضریب نفوذ بیمه را توسعه می‌دهند؛ درحالی‌که در مناطقی با سواد دیجیتالی<sup>۵</sup> و دسترسی محدود، نمایندگان محلی همچنان نقشی کلیدی ایفا خواهند کرد.

## ۳. محصول

تغییر مالکیت دارایی‌ها و مدل‌های پرداخت منعطف: هم‌گام با دگرگونی در الگوهای مالکیت دارایی‌ها، دسته‌بندی‌های سنتی محصولات نیز متحول می‌شوند؛ امری که محرک تقاضا برای بیمه مستأجران، پوشش‌های مبتنی بر مصرف/میزان استفاده<sup>۶</sup> و ساختارهای پرداخت منعطف‌تر نظیر مدل‌های اشتراکی<sup>۷</sup> و بیمه‌نامه‌های با شرایط تعدیل‌پذیر خواهد بود. این تغییرات هرچند ممکن است حاشیه سود را تحت فشار قرار دهند، اما فرصت‌های نوینی برای خلق ارزش‌های متمایز پدید می‌آورند.



”با حذف تدریجی واسطه‌ها و کم‌رنگ‌شدن نقش سنتی مشاوران و کارگزاران، مدل‌های توزیع دگرگون خواهند شد.“

بازارهای توسعه‌یافته: بیمه‌گران با ورود به بازارهای هم‌جوار، پوشش‌های جامع‌تر و منطبق با سبک زندگی ارائه می‌دهند؛ درحالی‌که کاهش تجمیع سنتی ریسک‌ها<sup>۸</sup> و افزایش شخصی‌سازی، محصولات و نظام قیمت‌گذاری را بازتعریف می‌کند. همچنین رشد بخش مشتریان با ارزش خالص دارایی<sup>۹</sup> بالا تقاضا برای پوشش‌های تخصصی، خدمات متمایز و بیمه‌نامه‌های منعطفی را که با رویدادهای به‌تعویق‌افتاده زندگی تطبیق می‌یابند، تقویت خواهد کرد.

<sup>6</sup> Usage-based coverage

<sup>7</sup> Subscription model

<sup>8</sup> Risk pooling

<sup>9</sup> Net worth

<sup>1</sup> Omnichannel

<sup>2</sup> Table stake

<sup>3</sup> Agentic brokers

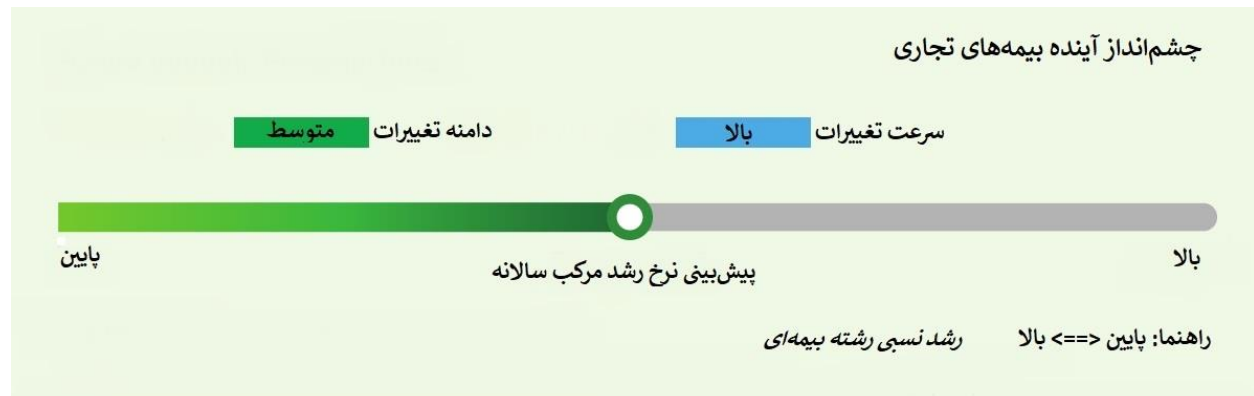
<sup>4</sup> Aggregators

<sup>5</sup> Digital literacy

نیز با وجود گسترش گزینه‌های حمل‌ونقل چندوجهی<sup>۱</sup>، در مناطق منتخب همچنان روندی صعودی دارد.

بازارهای نوظهور: تقاضا برای محصولات پودمانی و انطباق‌پذیر رو به افزایش است؛ چرا که تمایل به مالکیت مسکن همچنان به‌عنوان یک هدف آرمانی باقی مانده است و مالکیت خودرو

### بیمه‌های تجاری



بیمه‌های تجاری اموال و مسئولیت در سطح جهان از رشدی باثبات برخوردار خواهند بود؛ زیرا بنگاه‌ها با ریسک‌هایی پیچیده‌تر مواجه می‌شوند و به دنبال پوشش‌های متناسب‌تر و منعطف‌تری هستند. افزایش تقاضا برای راهکارهایی که فراتر از بیمه‌نامه‌های سنتی رفته و به مدیریت ریسک‌های نوظهور کمک کنند، در کنار گسترش استفاده از هوش مصنوعی و افزایش ریسک‌های سایبری در میان کسب‌وکارها، می‌تواند فرصت‌های حفاظتی تازه‌ای برای بیمه‌گران نوآور ایجاد کند.

### ۱. مشتری

در بازارهای توسعه‌یافته، بیمه‌گران می‌توانند از طریق پیشنهادها، تخصصی‌تر، توسعه دامنه پوشش و ارتقای خدمات، تمرکز خود را بر ریسک‌های نوظهور افزایش دهند؛ مسیری که مستلزم سرمایه‌گذاری بیشتر در مهارت‌های تخصصی برای بازار شرکت‌های کوچک و متوسط و نیز بن‌سازه‌ها و خودکارسازی دیجیتال جهت پاسخ‌گویی به کسب‌وکارهای محلی خرد و کوچک خواهد بود. در مقابل، رشته‌های مازاد و مازاد اتکایی<sup>۲</sup> و بیمه‌گران اتکایی ممکن است سهم بیشتری از ریسک‌های انتقال‌یافته را جذب کنند.

بازارهای توسعه‌یافته: پیشرفت‌های فناوری و بهبود فرایندها می‌تواند زمینه تمایز را در خطوط تجاری فراهم سازد؛ به گونه‌ای که نقش بیمه‌گران بیش از پیش از جبران خسارت صرف، به سمت «شریک مدیریت ریسک» ارتقا یابد. در این فضا، خدمات مشاوره‌ای برای کمک به بنگاه‌ها در شناسایی و مواجهه با ریسک‌های سنتی و نوظهور، طراحی ساختارهای پوششی جدید، ارائه خدمات ارزش‌افزوده (برای مثال کاهش و کنترل ریسک) و درعین حال حفظ رقابت‌پذیری قیمتی بدون افزایش نامتناسب هزینه‌ها، اهمیتی فزاینده خواهد یافت.

<sup>2</sup> Excess and surplus lines

<sup>1</sup> Multimodal transportation

پیچیده، مشاوره انسانی همچنان نقشی اساسی ایفا خواهد کرد، هرچند ابزارهای داده‌محور و مبتنی بر هوش مصنوعی و نیز حذف بخشی از واسطه‌گری سنتی می‌تواند زنجیره ارزش را دگرگون سازد.

بازارهای نوظهور: مدل‌های «اول موبایل»<sup>۴</sup> و مدل‌های نمایندگی کمکی/یارانه‌ای<sup>۵</sup>، با پشتیبانی بانک-بیمه<sup>۶</sup> و ارائه‌دهندگان خدمات مخابراتی می‌توانند دسترسی را گسترش دهند؛ همچنین تجمع‌کنندگان زنجیره تأمین<sup>۷</sup> با بهره‌گیری از فرایندهای دیجیتال پذیرش و ورود مشتری<sup>۸</sup> می‌توانند دامنه بازار، مقیاس و دسترسی را افزایش دهند.

### ۳. محصول

با گسترش ریسک‌های فاجعه‌بار<sup>۹</sup> و ریسک‌های نوظهور، محصولات بیمه‌های تجاری به سمت ساختاری منعطف‌تر، سازگارتر و پودمانی‌تر حرکت خواهند کرد. همگرایی میان محصولات بیمه‌ای، کنترل‌های تجاری و صنعتی، مدیریت زنجیره تأمین و سایر خدمات مرتبط می‌تواند تقاضا را برای پوشش‌های پیچیده‌تر، استفاده‌محور<sup>۱۰</sup> و پارامتریک<sup>۱۱</sup> افزایش دهد.

بازارهای توسعه‌یافته: تقاضا به سمت راهکارهای متناسب و اختصاصی برای ریسک‌های نوظهور مانند مواجهه با ناوگان حمل‌ونقل، استفاده گسترده از هوش مصنوعی و ریسک‌های سایبری، سوق پیدا می‌کند. کانون‌های سودآوری جایگزین<sup>۱۲</sup>

بازارهای نوظهور: بخش‌بندی در سطح صنعت و رشته فعالیت می‌تواند طراحی راهکارهای متناسب‌تری را ممکن سازد؛ به‌ویژه با تمرکز بر بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط. این تمایز از مسیر آموزش، اعتمادسازی و تعامل با جامعه و شبکه‌های محلی تقویت خواهد شد.



” مدل‌های «اول موبایل» و مدل‌های نمایندگی کمکی/یارانه‌ای، با پشتیبانی بانک-بیمه و ارائه‌دهندگان خدمات مخابراتی می‌توانند دسترسی را گسترش دهند.“

### ۲. الگوهای توزیع

کانال‌های توزیع تجاری متنوع‌تر خواهند شد و شبکه‌های کارگزاری سنتی با بن‌سازه‌های دیجیتال و همکاری‌های زیست‌بومی تکمیل می‌شوند. با تداوم رشد مدل‌های مستقیم بنگاه‌به‌بنگاه<sup>۱</sup>، بیمه‌های افزودنی<sup>۲</sup> و همکاری‌های خاص هر بخش/صنعت می‌توانند نحوه انطباق بیمه‌گران با کانال‌های جدید جذب مشتری را بازتعریف کنند.

بازارهای توسعه‌یافته: بن‌سازه‌های دیجیتال مبتنی بر هوش مصنوعی مولد و مشارکت‌های زیست‌بومی می‌توانند جایگاه بیمه‌گران کوچک و متوسط را در خدمت‌رسانی به بنگاه‌های کوچک تقویت کنند؛ درحالی‌که مدیریت ریسک دیجیتال‌محور و توانمندسازی نمایندگان عمومی<sup>۳</sup> می‌تواند رشد را در رشته‌های تخصصی سرعت بخشد. برای ریسک‌های

<sup>7</sup> Supply chain aggregator

<sup>8</sup> Digital onboarding

<sup>9</sup> Catastrophic risk

<sup>10</sup> Usage-based

<sup>11</sup> Parametric coverage

<sup>12</sup> Alternative capital pools

<sup>1</sup> Business-to-business direct model

<sup>2</sup> Embedded insurance

<sup>3</sup> General agent

<sup>4</sup> Mobile-first

<sup>5</sup> Agent-assisted

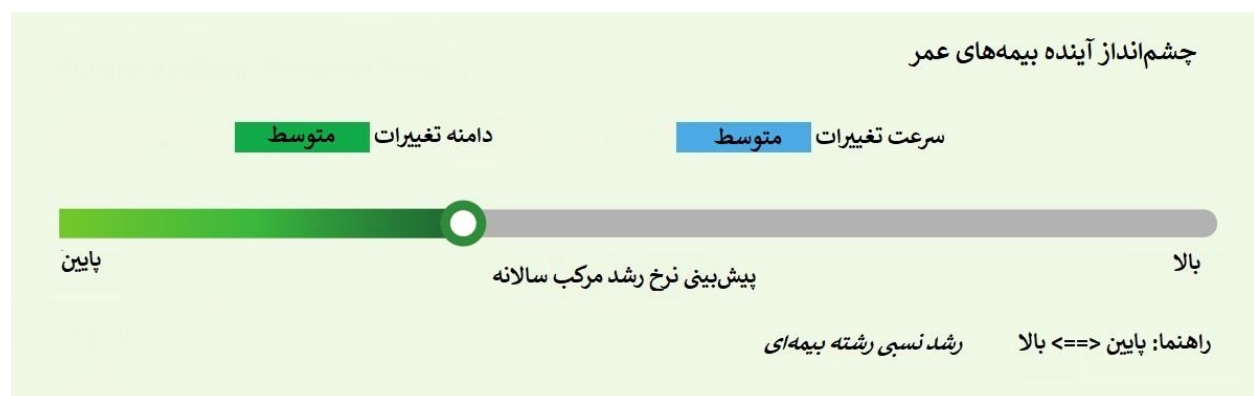
<sup>6</sup> Bancassurance

بازارهای نوظهور: محصولات ساده و منعطف همچنان برای خریداران نخستین و شرکت‌های کوچک اهمیت بالایی خواهند داشت؛ در عین حال، دامنه پوشش‌ها به تدریج به حوزه‌هایی چون مخاطرات آب‌وهوایی، اختلالات زنجیره تأمین و ریسک‌های سلامت عمومی نیز گسترش می‌یابد.

نیز می‌توانند برای پشتیبانی از ریسک‌های فزاینده ناشی از بلایای طبیعی و پیک‌های انتقال ریسک<sup>۱</sup> توسعه یابند.

نرخ رشد در ریسک‌های متمرکز، به‌ویژه در حوزه اموال پرریسک و مسئولیت‌ها، بیمه‌گران را به سمت تمایز از طریق همکاری‌های جهانی، دوراداده‌ورزی<sup>۲</sup>، تحلیل‌های پیش‌بینانه و مشاوره‌های مبتنی بر هوش مصنوعی سوق خواهد داد؛ نه صرفاً اتکا به عرضه‌های سنتی.

## بیمه‌های عمر



بازار بیمه‌های عمر در موقعیتی مناسب برای تجربه رشدی قدرتمند قرار دارد؛ رشدی که از افزایش ضریب نفوذ در بخش‌های انبوه بازار که تاکنون کمتر تحت پوشش قرار گرفته‌اند، تداوم خلق ثروت در میان مشتریان با ارزش خالص دارایی بالا و بسیار بالا، و نیز توسعه بازارهای نوظهور از مسیر بهبود تعامل با مشتری و ارتقای کیفیت خدمات ناشی می‌شود.

و پیش‌نگر در حوزه سلامت و رفاه مالی تبدیل شوند؛ نقشی که با اتکا به داده‌های بلادرنگ<sup>۳</sup> و تعاملات شخصی‌سازی‌شده، از پیشگیری، تاب‌آوری و امنیت بلندمدت مشتریان پشتیبانی می‌کند.

## ۱. مشتری

با طولانی‌تر شدن عمر مصرف‌کنندگان و افزایش آمادگی آنان برای به‌اشتراک‌گذاری داده‌ها، سطح انتظارات نیز احتمالاً بالاتر خواهد رفت. در چنین شرایطی، بیمه‌گران می‌توانند از نقش سنتی «حفاظت‌کننده صرف» فاصله گرفته و به همکاری‌های فعال

<sup>3</sup> Real-time data

<sup>1</sup> Peak risk transfer needs

<sup>2</sup> Telematics

در بازارهای توسعه‌یافته، رشد انتظارات مشتریان می‌تواند تقاضا برای تجربه‌های شدیداً شخصی‌سازی‌شده و دیجیتال‌محور را افزایش دهد؛ تجربه‌هایی که به‌صورت یکپارچه حوزه‌های سلامت، ثروت و بیمه را به هم پیوند می‌دهند. همچنین محصولات مرتبط با تندرستی ممکن است از طریق استفاده گسترده‌تر از داده‌های سلامت و سبک زندگی توسعه یابند. در این میان، راهکارهای اختصاصی مدیریت ثروت و دارایی برای مشتریان با ارزش خالص دارایی بالا (HNW)<sup>۱</sup> و بسیار بالا (UHNW)<sup>۲</sup>، می‌تواند به یکی از موتورهای مهم رشد بدل شود.

در بازارهای نوظهور، گسترش طبقه متوسط می‌تواند پذیرش نخستین بیمه را تسریع کند. این روند با دسترسی «اول موبایل»، تلاش‌های اعتمادساز، و نیز استفاده از بیمه‌های عمر برای سرمایه‌گذاری و انتقال ثروت در میان گروه‌های مرفه‌تر تقویت خواهد شد.

## ۲. الگوهای توزیع

شبکه‌ی توزیع بیمه‌های عمر به تدریج در زیست‌بوم‌های دیجیتال ادغام خواهد شد. در این الگو، بن‌سازه‌های فناورانه، خدمات بیمه‌ای را به بخشی جدایی‌ناپذیر از تعاملات روزمره‌ی مشتریان تبدیل می‌کنند. هم‌سو با این تحول، نقش مشاوران بیمه نیز از کارگزاران سنتی به «مشاوران خبره‌ی مالی» ارتقا می‌یابد؛ متخصصانی که با تمرکز بر ایجاد اطمینان و ارزش‌آفرینی، راهکارهایی جامع و کل‌نگر برای مدیریت ثروت مشتریان ارائه می‌دهند.

در بازارهای توسعه‌یافته، توزیع بیمه‌های عمر احتمالاً تحت سلطه مدل‌های ترکیبی «دیجیتال-مشاور»<sup>۳</sup> قرار می‌گیرد؛ مدل‌هایی که سهولت دیجیتال را با مهارت انسانی در هم می‌آمیزند و با پشتوانه هوش مصنوعی و تحلیل‌های پیشرفته، به بهبود بهره‌وری و هدف‌گیری دقیق‌تر مشتریان کمک می‌کنند. همچنین کارفرمایان و زیست‌بوم‌های بانکداری باز<sup>۴</sup> می‌توانند به کانال‌های کلیدی توزیع تبدیل شوند و بیمه عمر را در بستر گسترده‌تر سفرهای مالی، سلامت و تندرستی افراد جای دهند.

”بیمه‌های عمر ممکن است از بیمه‌نامه‌هایی ایستا و مقطعی به سمت راهکارهای منعطفی حرکت کنند که با رفتار، سبک زندگی و اهداف مالی مشتریان تطبیق می‌یابند.“

در بازارهای نوظهور، بیمه‌های خرد و توزیع افروزدنی و «اول موبایل» می‌توانند دسترسی را در مقیاس وسیع افزایش دهند. هم‌زمان، ابزارهای آموزش دیجیتال، ربات‌های سخنگو<sup>۵</sup> و مشاوره‌های خودکار می‌توانند درک عمومی را همگانی کرده، اعتماد ایجاد کنند و ضریب نفوذ را در میان جمعیت‌های کمتر برخوردار یا کمتر تحت پوشش، تسریع نمایند.

## ۳. محصول

بیمه‌های عمر ممکن است از بیمه‌نامه‌هایی ایستا و مقطعی<sup>۶</sup> به سمت راهکارهای منعطفی حرکت کنند که با رفتار، سبک زندگی و اهداف مالی مشتریان تطبیق می‌یابند. پوشش‌ها نیز بیش از پیش با سلامت و طول عمر<sup>۷</sup> یکپارچه می‌شوند و با تکیه

<sup>۵</sup> Chatbot

<sup>۶</sup> Point-in-time policy

<sup>۷</sup> Longevity

<sup>۱</sup> High Net Worth

<sup>۲</sup> Ultra-High Net Worth

<sup>۳</sup> Hybrid digital-advisor models

<sup>۴</sup> Open banking ecosystems

شوند؛ به‌ویژه برای صاحبان کسب‌وکار و افراد با ارزش خالص دارایی بالا که از بیمه‌های عمر در برنامه‌ریزی ارث، انتقال مستغلات و جانشینی<sup>۳</sup> استفاده می‌کنند.

در بازارهای نوظهور، تقاضا احتمالاً همچنان بر پوشش‌های مقرون‌به‌صرفه برای ریسک‌های پایه متمرکز خواهد ماند؛ هرچند علاقه به محصولات چندمنظوره‌ای که سلامت، پس‌انداز یا مزایای مرتبط با هزینه‌های فوت و مراسم تدفین<sup>۴</sup> را با یکدیگر ترکیب می‌کنند، رو به افزایش خواهد بود.

بر داده‌های بلادرنگ، قیمت‌گذاری پویا<sup>۱</sup> و سازوکارهای جایگزین انتقال ریسک<sup>۲</sup>، ارتباط و تاب‌آوری خود را حفظ می‌کنند.

در بازارهای توسعه‌یافته، محصولات بیمه عمر پویاتر و جامع‌تر خواهند شد؛ به‌گونه‌ای که حق‌بیمه‌ها و پاداش‌ها بر اساس داده‌های بلادرنگ تعدیل می‌شوند و مزایای توسعه‌یافته‌ای عرضه می‌گردد که حفاظت بیمه‌ای، سرمایه‌گذاری و خدمات بهینه‌سازی مالیاتی را در هم می‌آمیزند. خدمات جانبی و مشاوره‌های کل‌نگر نیز ممکن است به استاندارد بازار تبدیل

## بیمه‌های درمان

### چشم‌انداز آینده بیمه‌های درمان



رشد قدرتمند بیمه‌های درمان ممکن است از محدودیت‌های ظرفیت نظام‌های سلامت در سطح جهانی، افزایش آگاهی نسبت به سلامت، و تعامل بیشتر با ارائه‌دهندگان خدمات درمانی ناشی شود. همراه با پیری جمعیت و مدیریت بیماری‌های مزمن، این فشارها می‌توانند به شکل‌گیری مدل‌های جدید کسب‌وکار و خدمت‌رسانی در هر دو بستر محیط کار و زندگی شخصی منجر شوند.

## ۱. مشتری

کردن شکاف‌های خدماتی و هدایت مسیرهای شخصی‌سازی‌شده درمان، تجربه مشتری را بازتعریف می‌کند. مدل‌های مراقبت یکپارچه، داده‌های سلامت بلادرنگ<sup>۶</sup> و

بیمه‌گران درمان می‌توانند از پرداخت کنندگان منفعل خسارت، به معماران فعال سفرهای درمانی<sup>۵</sup> تبدیل شوند؛ نقشی که با پر

<sup>4</sup> Funeral benefit

<sup>5</sup> Care journey

<sup>6</sup> Real-time health data

<sup>1</sup> Dynamic pricing

<sup>2</sup> Alternative risk transfer

<sup>3</sup> Estate and succession planning

تحلیل‌های پیش‌بینانه می‌توانند به مدیریت پیش‌دستانه سلامت، مداخله زودهنگام و بهبود پیامدهای درمانی کمک کنند.

در بازارهای توسعه‌یافته، بیمه‌گران درمان ممکن است با استفاده از مدل‌های یکپارچه عمودی، همکاری‌های بخش دولتی و عمومی و ابزارهای دیجیتال برای بهبود پیامدها و کارایی، از نقش‌های منفعل پرداخت خسارت فاصله گرفته و به بازیگران فعال‌تری در ارائه مراقبت تبدیل شوند. تقاضا برای پوشش‌های متناسب با بیماری‌های مزمن و سلامت روان می‌تواند افزایش یابد؛ به‌ویژه با تکیه بر خدمات پزشکی از راه دور<sup>۱</sup>، ابزارهای پوشیدنی و تحلیل‌های پیش‌بینانه‌ای که مراقبت را از حالت واکنشی به حالت پیش‌دستانه تبدیل می‌کنند.



”بیمه‌گران درمان می‌توانند از پرداخت‌کنندگان منفعل خسارت، به معلمان فعال سفرهای درمانی تبدیل شوند.“

در بازارهای نوظهور، محصولات می‌توانند بیش از پیش بر ریسک‌های سلامت منطقه‌ای متمرکز شوند؛ درحالی‌که دامنه پوشش‌ها به تدریج به خدمات پیشگیری، مراقبت‌های سرپایی، واکسیناسیون و خدمات درمان از راه دور<sup>۲</sup> گسترش می‌یابد.

## ۲. الگوهای توزیع

توزیع بیمه‌های درمان به تدریج بن‌سازه‌های دیجیتال را در کنار کانال‌های سنتی و نوظهور در هم ادغام می‌کند. این امر امکان دسترسی در لحظه را فراهم کرده و در عین حال، خدمات مشاوره‌ای مجازی و بالینی را شتاب می‌بخشد.

در بازارهای توسعه‌یافته، توزیع بیمه درمان هرچه بیشتر تحت تأثیر بن‌سازه‌های دیجیتال و درمان از راه دور قرار می‌گیرد. این بن‌سازه‌ها با کارگزاران و کارفرمایان تکمیل می‌شوند، پوشش را در محیط‌های مراقبتی تعبیه می‌کنند و بیمه‌گران را با ارائه‌دهندگان خدمات درمانی یکپارچه می‌سازند تا تجربه‌هایی شخصی‌تر و داده‌محورتر ارائه شود.

در بازارهای نوظهور، مدل‌های «اول موبایل» و مدل‌های پشتیبانی‌شده توسط نماینده که با کاربردهای آفلاین در مناطق کم‌اتصال تقویت شده، می‌توانند دسترسی را گسترش دهند؛ درحالی‌که توزیع افزودنی از طریق مراکز درمانی فیزیکی و تراکشن‌های روزمره می‌تواند ضریب نفوذ را تسریع بخشد. مشارکت‌های عمومی-خصوصی همچنان برای مقیاس‌دهی به دسترسی و ارتقای عدالت سلامت حیاتی باقی می‌مانند.

## ۳. محصول

بیمه درمان می‌تواند به سمت پوشش‌هایی حرکت کند که تسهیل مراقبت، مشوق‌های تندرستی و پوشش برای مدل‌های مراقبت نوظهور را در بر می‌گیرند؛ پوشش‌هایی که با تحلیل‌ها و زیست‌بوم‌های سلامت متصل پشتیبانی می‌شوند.

در بازارهای توسعه‌یافته، محصولات بیمه درمان ممکن است گسترده‌تر و هم‌راستا با نیازهای مصرف‌کننده شوند؛ به گونه‌ای که سلامت روان، خدمات سرپایی، پزشکی شخصی‌سازی شده و داده‌های هم‌کنش‌پذیر<sup>۳</sup> را در بر گیرند. تحلیل‌های پیش‌بینانه می‌توانند به شناسایی زودهنگام ریسک، پیشگیری پیش‌دستانه و کاهش هزینه‌های فاجعه‌بار کمک کنند؛ در حالی که مراقبت

<sup>3</sup> Interoperable data

<sup>1</sup> Telemedicine

<sup>2</sup> Telehealth

اولویت خواهند بود؛ با این حال، با بلوغ زیرساخت‌های سلامت و توانمندی‌های ارائه خدمات محلی، دامنه پوشش‌ها به تدریج گسترش خواهد یافت.

مبتنی بر ارزش<sup>۱</sup> و درمان‌های دیجیتال<sup>۲</sup> می‌توانند پیامدهای بلندمدت را بهبود دهند.

در بازارهای نوظهور، طرح‌های ساده و مقرون‌به‌صرفه که متناسب با ریسک‌های منطقه‌ای طراحی شده‌اند، احتمالاً در

## پس‌انداز و بازنشستگی

### چشم‌انداز آینده پس‌انداز و بازنشستگی



با عمیق‌تر شدن شکاف‌های بازنشستگی و تداوم نابرابری‌ها، بازار پس‌انداز و بازنشستگی در موقعیت مناسبی برای رشد قرار دارد. مصرف‌کنندگان به دنبال راهکارهایی با بازده بالا، انعطاف‌پذیر و شخصی‌سازی شده هستند تا بتوانند ثروت خود را در افق بلندمدت حفظ و افزایش دهند. بیمه‌گران نیز با اتکا به تحلیل‌های پیشرفته، مشاوره متناسب با نیاز فردی و بن‌سازه‌های دیجیتال یکپارچه می‌توانند به ارتقای آمادگی برای بازنشستگی کمک کنند.

## ۱. مشتری

سلامت، از طولانی‌تر شدن عمر و دوران بازنشستگی حمایت کنند.

در بازارهای توسعه‌یافته، تغییر الگوهای کار و طولانی‌تر شدن مسیر شغلی می‌تواند تقاضای بیشتری برای راهکارهای انباشتی و درآمدی متناسب با مراحل مختلف زندگی ایجاد کند. مصرف‌کنندگان جوان‌تر احتمالاً به سمت سرمایه‌گذاری‌های خودگردان<sup>۳</sup>، ابزارهای دیجیتال و راهکارهای مبتنی بر فناوری متمایل می‌شوند؛ در حالی که تقاضا برای مزایای مالیاتی

برنامه‌ریزی مالی در حال تبدیل شدن به فرآیندی بسیار شخصی‌سازی شده و منعطف است. نسل‌های جوان‌تر ممکن است پس‌انداز را زودتر آغاز کنند، اما در عین حال به دنبال بازده‌های بالاتر باشند و به سمت پرتفوی‌هایی با ریسک‌پذیری بیشتر و مشاوره‌های نوین مالی حرکت کنند. نرخ‌های بازنشستگی انعطاف‌پذیر می‌توانند جایگزین الگوهای سنتی شوند و با راهکارهای درآمدی پویا و درهم‌تنیدگی با ملاحظات

<sup>3</sup> Self-directed investing

<sup>1</sup> Value-based care

<sup>2</sup> Digital therapeutics

در بازارهای نوظهور، کیف پول‌های موبایلی، شرکت‌های مخابراتی و سوپرآپ‌ها می‌توانند به کانال‌های اصلی برای توزیع محصولات پس‌انداز و بازنشستگی تبدیل شوند. این کانال‌ها با اتصال تراکنش‌های روزمره به حساب‌های پس‌انداز بلندمدت، امکان می‌دهند رفتارهای کوچک اما مستمر پس‌اندازی شکل گیرد. حل چالش‌های هویت دیجیتال می‌تواند به توسعه راهکارهای شخصی‌سازی شده و بهبود دسترسی گروه‌های کمتر تحت پوشش کمک کند.

«با استفاده از اعتماد موجود به کارفرما، آن‌ها می‌توانند راهکارهای جامع پس‌انداز، بازنشستگی و حمایت ارائه دهند که از سلامت مالی و طول عمر کارکنان در افق بلندمدت پشتیبانی می‌کند.»



” بن‌سازه‌های دیجیتال، ظرفیت مقیاس‌پذیری و توسعه طرح‌های خردپس‌اندازی را فراهم می‌کنند.“

### ۳. محصول

یک دگرگونی عمده در توزیع ثروت جهانی در حال وقوع است؛ وضعیتی که می‌تواند به محصولات جدیدی نیاز داشته باشد که در عین مدیریت نوسانات، نیازهای میان‌نسلی را متوازن کنند و نقدشوندگی<sup>۳</sup> و انتقال دارایی<sup>۴</sup> را پوشش دهند. با تمرکز روزافزون ثروت در دارایی‌های واقعی و خصوصی (مانند

مطلوب و محصولات دارای تضمین حداقل بازده همچنان بالا خواهد ماند. مشتریان با ارزش خالص دارایی بالا و بسیار بالا، نیز نیازمند راهکارهای پیچیده‌تر مدیریت ثروت و ساختارهای بین‌مرزی خواهند بود.

در بازارهای نوظهور، اعتماد به کارفرمایان در زمینه مزایای بازنشستگی رشد می‌کند و مدل‌های بازنشستگی مبتنی بر کارفرما می‌توانند نقش مهم‌تری بیابند. بن‌سازه‌های دیجیتال، ظرفیت مقیاس‌پذیری و توسعه طرح‌های خردپس‌اندازی<sup>۱</sup> را فراهم می‌کنند.

### ۲. الگوهای توزیع

بیمه‌گران در زیست‌بوم‌های مالی باز و به‌هم‌پیوسته فعالیت خواهند کرد؛ زیست‌بوم‌هایی که شامل بانک‌ها، بن‌سازه‌های دیجیتال و ارائه‌دهندگان راهکارهای تعبیه‌شده است. این ساختارها امکان می‌دهند محصولات پس‌انداز و بازنشستگی در درون تعاملات روزمره مالی جای بگیرند و تجربه‌ای یکپارچه برای مشتری ایجاد کنند.

در بازارهای توسعه‌یافته، بیمه‌گران باید در زیست‌بوم‌های مالی دیجیتال جایگاه خود را تثبیت کنند؛ از جمله از طریق همکاری با بن‌سازه‌های بانکداری باز، ارائه‌دهندگان فناوری مالی<sup>۲</sup> و کارفرمایان. این همکاری‌ها می‌توانند باعث شوند محصولات پس‌انداز و بازنشستگی به‌صورت طبیعی در جریان حقوق و مزایای کارکنان تعبیه شده و با تحلیل‌های پیشرفته، توصیه‌های شخصی‌سازی شده و مبتنی بر داده در اختیار آن‌ها قرار گیرد.

<sup>3</sup> Liquidity

<sup>4</sup> Legacy transfer

<sup>1</sup> Micro-savings

<sup>2</sup> FinTech

## پیامدها در سراسر زنجیره ارزش

فارغ از منطقه جغرافیایی یا رشته فعالیت، چند پیامد مهم احتمالاً در سراسر صنعت بیمه طنین‌انداز خواهند شد؛ زیرا بیمه‌گران در حال بازآفرینی پیشنهادها و مدل‌های عملیاتی خود هستند. آنچه در ادامه می‌آید، می‌تواند از ویژگی‌های شاخص صنعت بیمه در سال ۲۰۳۵ باشد.

## کشف و توزیع

کشف نیاز و انتخاب محصول، بیش از پیش با زندگی روزمره درهم می‌آمیزد و به واسطه مدل‌سازی پیش‌بینانه مبتنی بر رویدادهای زندگی شخصی‌سازی می‌شود. توزیع «اول موبایل» و مبتنی بر اینترنت اشیا<sup>۳</sup> دامنه دسترسی را به بخش‌هایی از بازار که تاکنون کمتر تحت پوشش بوده‌اند، گسترش می‌دهد. در این میان، اعتبار، شفافیت و اثرگذاری اجتماعی ممکن است به عوامل تعیین‌کننده در انتخاب شرکت بیمه، تبدیل شوند؛ زیرا مصرف‌کنندگان به‌سوی نام‌هایی تجاری گرایش پیدا می‌کنند که با ارزش‌های آنان همسو هستند.

## محصولات و قیمت‌گذاری

محصولات به‌سمت پودمانی شدن کامل حرکت می‌کنند و پوشش‌ها به‌صورت پویا، بر اساس رفتار مشتری و ارزیابی لحظه‌ای ریسک‌های چندبعدی از جمله همه‌گیری‌ها، رویدادهای آب‌وهوایی حادی و بی‌ثباتی‌های اجتماعی-سیاسی، تنظیم می‌شوند. در این الگو، تمرکز از صرف جبران خسارت به سمت مدیریت ریسک و ارتقای رفاه تغییر می‌کند. در عین

املاک و سرمایه‌گذاری‌های غیربورسی)، نقش بیمه‌گران در تقویت تاب‌آوری مالی می‌تواند پررنگ‌تر شود.

در بازارهای توسعه‌یافته، پیری جمعیت و تمرکز ثروت در دارایی‌های واقعی و خصوصی، ممکن است تقاضا برای راهکارهای بازنشستگی متمرکز بر نقدینگی را افزایش دهد؛ از جمله رشد در محصولات پس‌انداز متصل به شاخص<sup>۱</sup>، ریسک‌زدایی صندوق‌های بازنشستگی<sup>۲</sup>، و زیرساخت‌های مدرن انتقال ثروت که امکان برنامه‌ریزی بهتر حیات و میراث مالی را فراهم می‌کنند. فشار بر نظام‌های مستمری و رشد دارایی‌های جایگزین و دیجیتال نیز می‌تواند رویکردهای جدیدی را برای حفاظت، پرداخت‌ها و مدیریت ارث، ضروری سازد.

”کشف نیاز و انتخاب محصول، بیش از پیش با زندگی روزمره درهم می‌آمیزد و به واسطه مدل‌سازی پیش‌بینانه مبتنی بر رویدادهای زندگی شخصی‌سازی می‌شود.“

در بازارهای نوظهور، خلق ثروت در نسل اول می‌تواند تقاضا را برای آموزش مالی، راهکارهای ساده پس‌انداز و محصولات پایه انتقال ثروت افزایش دهد. وابستگی بالای میان‌نسلی در این بازارها ممکن است نیاز به محصولات مبتنی بر ریسک مشترک خانوادگی و تاب‌آوری بودجه‌ای خانواده را تقویت کند؛ محصولاتی که بتوانند شوک‌های مالی را در سطح خانوار تعدیل کنند.

<sup>3</sup> IoT-enabled

<sup>1</sup> Index-based saving

<sup>2</sup> Pension de-risking

حال، خدمات کاهش ریسک درآمدزا<sup>۱</sup> نیز می‌توانند به یکی از محرک‌های رشد تبدیل شوند.

## بیمه‌گری

بیمه‌گری به‌سوی یک رویکرد «معماری ریسک»<sup>۲</sup> حرکت می‌کند؛ رویکردی که در آن، توانمندی انسانی بر ریسک‌های پیچیده و چندعاملی متمرکز می‌ماند و ریسک‌های روزمره به‌صورت خودکار پردازش می‌شوند. پایش مستمر داده‌های اینترنت اشیا، ماهواره‌ای، اجتماعی و اقتصادی می‌تواند از قیمت‌گذاری مجدد بلادرنگ پشتیبانی کند. همچنین شبیه‌سازی‌های پیش‌بینانه ممکن است به بهینه‌سازی پرتفو برای ریسک‌های فاجعه‌بار و ریسک‌های نوظهور کمک کنند.

## خسارت

فرآیند مدیریت خسارت از حالت واکنشی فاصله می‌گیرد و به‌سمت پیش‌فعال، خودکار و یکپارچه شدن پیش می‌رود. داده‌های هوش مصنوعی و اینترنت اشیا می‌توانند ورود اطلاعات و اعتبارسنجی خسارت را ساده‌تر کنند و پرداخت‌های آنی را برای خسارت‌های ساده امکان‌پذیر سازند. در عین حال، بیمه‌گران ممکن است برای پیشگیری از بروز خسارت نیز مداخله کنند. با این حال، در لحظات فشار و دشواری، تعامل انسانی سریع و همدلانه همچنان ضروری خواهد بود تا حمایت انسانی در کنار خودکارسازی حفظ شود. سوابق مبتنی بر زنجیره بلوکی<sup>۳</sup> نیز می‌توانند اعتماد را افزایش و تقلب را کاهش دهند؛

درحالی‌که فرایند رسیدگی، خدمات تعمیر، درمان و جایگزینی را به‌صورت یکپارچه پوشش می‌دهد.

## خدمات و جلب مشارکت مشتری

خدمات و جلب مشارکت مشتری، از پشتیبانی واکنشی به سمت تعاملات زمینه‌فهم و موقعیت‌محور حرکت می‌کنند. عامل‌های هوش مصنوعی می‌توانند نقاط عطف را پیش‌بینی کنند و در زمان مناسب، پیشنهادهای مربوط به پوشش یا راهکارهای مالی ارائه دهند. در چنین مدلی، حفاظت، سلامت، خانه هوشمند و زیست‌بوم ثروت به‌هم پیوسته می‌شوند و امکان مداخلات مستمر و فوق‌شخصی‌سازی شده را فراهم می‌کنند.

”فرآیند مدیریت خسارت از حالت واکنشی فاصله می‌گیرد و به‌سمت پیش‌فعال، خودکار و یکپارچه شدن پیش می‌رود.“

## مدل‌های عملیاتی<sup>۴</sup>

مدل‌های عملیاتی بر هماهنگ‌سازی زیست‌بوم‌ها متمرکز خواهند شد؛ به‌گونه‌ای که میان دولت‌ها، فناوران مالی (فین‌تک‌ها)<sup>۵</sup>، حوزه سلامت، حمل‌ونقل، شبکه‌های محیط‌زیستی و سایر بازیگران، هماهنگی ایجاد شود. مدل‌های سنتی کسب‌وکار دیگر الزاماً پایدار نخواهند بود و تحول عملیاتی به‌سوی مدل‌های نوین مبتنی بر فناوری، هم‌کنش‌پذیری داده‌ای<sup>۶</sup> و زیست‌بوم‌های بن‌سازه‌ی دیجیتال پیش خواهد رفت.

<sup>4</sup> Operating model

<sup>5</sup> FinTech

<sup>6</sup> Data interoperability

<sup>1</sup> Fee-generating mitigation

<sup>2</sup> Risk architecture

<sup>3</sup> Blockchain

همگرایی این روندهای کلان بدان معناست که دیگر نمی‌توان آثار آن‌ها را به‌صورت منفک و جداگانه بررسی کرد. آنچه بیش از همه اهمیت دارد، اثر انباشته و تقویت‌کننده متقابل آن‌هاست. واکنش به این تغییرات احتمالاً آسان نخواهد بود؛ و موفقیت، مستلزم توانایی پیش‌بینی اختلال‌ها، سازگاری سریع و هم‌راستا کردن پیشنهادهای ارزشی با نیازهای افراد، کسب‌وکارها و جوامع در شرایطی سرشار از نااطمینانی بی‌سابقه خواهد بود.

بیمه‌گران، سیاست‌گذاران و همکاران فعال در زیست‌بوم صنعت باید از هم‌اکنون دست به اقدام بزنند. نوآوری جسورانه، همکاری میان‌صنعتی و مدل‌های کسب‌وکار تاب‌آور می‌توانند برای تضمین رشد و حفظ ارتباط و کارآمدی صنعت تا سال ۲۰۳۵ و پس از آن حیاتی باشند. پرسش تعیین‌کننده اکنون این است که بازیگران بازار تا چه اندازه می‌توانند سریع عمل کنند و با چه جسارتی مدل‌های کسب‌وکار خود را بازطراحی خواهند کرد تا با الگوهای موفق آینده، هم‌راستا شوند.

”تا سال ۲۰۳۵، احتمالاً صنعت بیمه از تمرکز صرف بر انتقال ریسک فاصله گرفته و به بازیگری تبدیل خواهد شد که بر پیشگیری، تاب‌آوری و امنیت مالی بلندمدت تمرکز دارد.“

همکاری‌های راهبردی، گردش کارهای مبتنی بر هوش مصنوعی و برون‌سپاری گزینشی می‌توانند کارایی و چابکی را افزایش دهند. همچنین نیروی کار آینده شامل ترکیبی از انسان‌ها و عامل‌های هوش مصنوعی خواهد بود و سازمان‌ها به‌طور مستمر ریسک‌های بلندمدت و به‌هم‌پیوسته را در سراسر روندهای مختلف شبیه‌سازی خواهند کرد.

### امروز جسورانه اقدام کنید تا فردایی پربارتر بسازید

صنعت بیمه جهان، در نقطه عطف خود قرار گرفته است. در دهه پیش‌رو، بیمه‌گران احتمالاً نه تنها با تحولی چشمگیر، بلکه با بازتعریف مأموریت خود در پی همگرایی چند نیروی بیرونی مواجه خواهند شد:

- دگرگونی‌های جمعیت‌شناختی
- تغییرات اجتماعی
- پیشرفت‌های هوش مصنوعی و فناوری
- تشدید آثار رویدادهای آب‌وهوایی حدی
- افزایش فشارهای اقتصاد کلان، مقرراتی و ژئوپلیتیکی

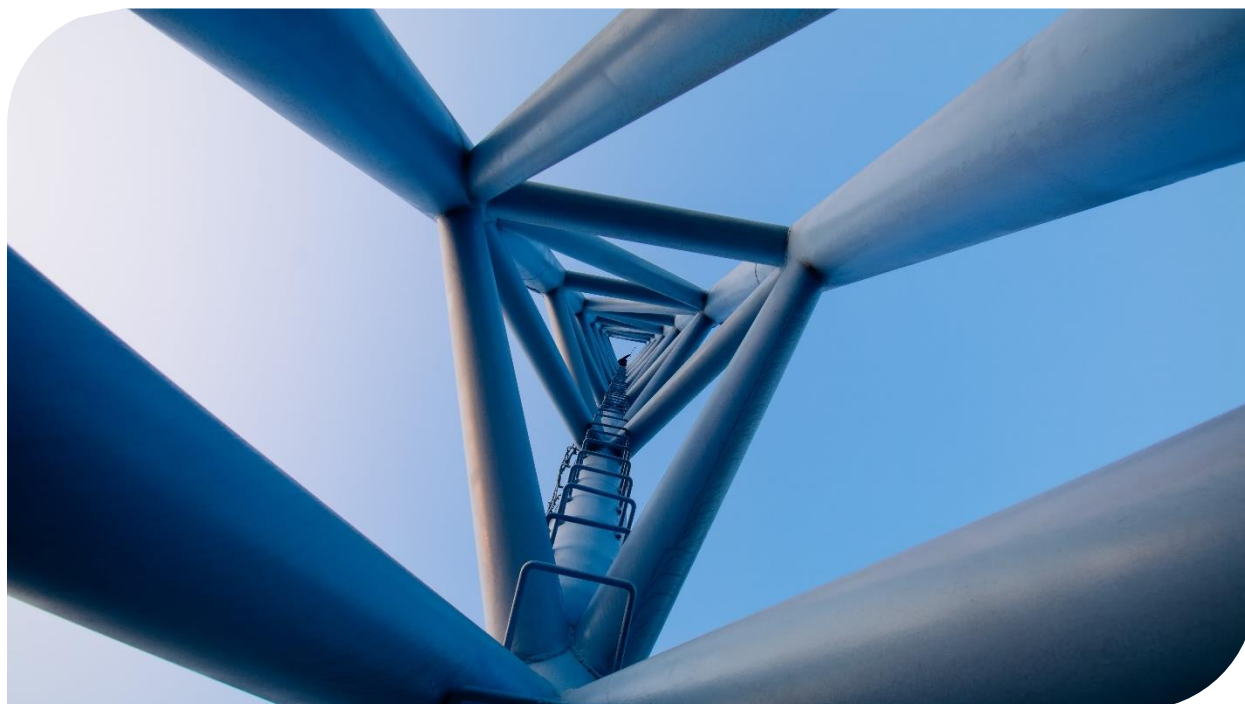
این عوامل، در کنار یکدیگر، مدل‌های سنتی کسب‌وکار و عملیات را به چالش می‌کشند و فعالان بازار را به بازاندیشی در نقش‌های خود ترغیب می‌کنند.

تا سال ۲۰۳۵، احتمالاً صنعت بیمه از تمرکز صرف بر انتقال ریسک فاصله گرفته و به بازیگری تبدیل خواهد شد که بر پیشگیری، تاب‌آوری و امنیت مالی بلندمدت تمرکز دارد. هرچند بیمه‌گران در سال‌های اخیر توان سازگاری خود را نشان داده‌اند، انتظار می‌رود مسیر پیش‌رو دشوارتر شود؛ زیرا روندهای کلان با سرعت و شدت بیشتری شتاب می‌گیرند.

## ۲.۱. بیمه‌گری در دوراهی رکود و نوآوری؛ تقابل ریسک‌های نوظهور با موج «نرم‌شدن» بازار جهانی<sup>۱</sup>

نگارندگان: Caroline De Souza, Noe Boudon, Roopali Aggarwal, Fernando Casanova Aizpun, Shambhavi Priya, Guido Luca, Roman Lechner, Erik Gogola, Ashish Dave, Rodrigues Cabral, John Zhu, Shuyang Wu, Philipp Schöttler, Mahesh H Puttaiah

مترجم: توحید راجی، کارشناس واحد بازاریابی و سازمان فروش، شرکت بیمه پردیس؛ **ویراستاری:** دفتر پایگاه خبری تازه‌های بیمه ایران و جهان



درصدی را ثبت کرده‌اند؛ و از سوی دیگر، شوک‌های ژئوپلیتیک و تورم خسارت‌ها که تقاضا برای پوشش‌های تخصصی و راهکارهای پیشرفته مدیریت ریسک را به شدت افزایش داده است. این گزارش با ارائه آمارهای کلیدی از افت رشد واقعی حق‌بیمه جهانی از ۳/۹ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۳/۱ درصد در سال ۲۰۲۶، به تفکیک رشته‌های مختلف – از بیمه‌های درمان خصوصی تا مسئولیت و بیمه‌های تجاری –

گزارش جدید «سیگما» از مؤسسه سوئیس‌ری، مرجع تحلیل‌های راهبردی صنعت بیمه در جهان، در تازه‌ترین بررسی خود چشم‌انداز سال ۲۰۲۶ را با دقتی موشکافانه ترسیم کرده است. این پژوهش جامع نشان می‌دهد صنعت بیمه در سال پیش‌رو، میان دو نیروی متضاد گرفتار شده است: از یک سو، نرم‌شدن بازار که در آن رشد حق‌بیمه غیرزندگی به کف چرخه‌ی ۶ درصد رسیده و نرخ‌های بیمه تجاری کاهش ۵

<sup>۱</sup> منبع: مؤسسه سوئیس‌ری؛ تاریخ انتشار: مرداد ۱۴۰۵ (ژوئن ۲۰۲۶)، وبسایت:

<https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2026-07-world-insurance.html>

رشد کل حق‌بیمه واقعی<sup>۲</sup> در هر دو بخش بیمه‌های زندگی و غیرزندگی، از ۳/۹ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۱/۳ درصد در سال ۲۰۲۶ و ۱/۶ درصد در سال ۲۰۲۷ کاهش می‌یابد؛ پس از آن، پیش‌بینی می‌شود این نرخ به روند بلندمدت خود، یعنی ۲ درصد بازگردد. این کاهش رشد، یکسان نیست؛ در بخش غیرزندگی، به دلیل رقابت فشرده و تضعیف فعالیت‌های اقتصادی، رشد واقعی حق‌بیمه به ۰/۶ درصد رسید، اما بیمه‌های زندگی همچنان از پایداری بیشتری برخوردار هستند. در پس این کندی، تغییری ساختاری نهفته است؛ چرا که اقتصاد جهانی در برابر شوک‌ها آسیب‌پذیرتر و دچار گسست شده است. در چنین فضایی، با توجه به دشواری در تجمع ریسک‌ها<sup>۳</sup>، ارزش پوشش‌های بیمه‌ای دوچندان می‌شود. ایالات متحده و چین همچنان بزرگ‌ترین بازارهای بیمه جهان از لحاظ حجم اسمی حق‌بیمه<sup>۴</sup> هستند و هند با رشد واقعی ۷/۱ درصد، پیشتاز رشد در میان ۲۰ بازار برتر جهان در سال ۲۰۲۶ است.

### منازعه در خاورمیانه به مثابه شوکی تورم‌زا در عرضه جهانی

تنش در خاورمیانه، چهارمین شوک بزرگ عرضه جهانی در شش سال گذشته به‌شمار می‌رود. ارزیابی‌ها نشان می‌دهد که حتی با وجود برقراری آتش‌بس، ریسک تکرار شوک‌های سمت عرضه<sup>۵</sup> همچنان بالاست؛ چرا که کشورها اکنون «امنیت ملی»، «خودمختاری راهبردی» و «تاب‌آوری زنجیره تأمین» را بر کارایی اقتصادی مقدم می‌شمارند. با فرض بهبود جریان انرژی از تنگه هرمز، انتظار می‌رود تورم شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI)<sup>۶</sup> در سال ۲۰۲۶ به‌طور میانگین به ۴/۰

وضعیت بازارهای کلیدی را زیر ذره‌بین برده است. خواننده در این متن، ضمن واکاوی اثر «چهارمین شوک بزرگ عرضه» (منازعه خاورمیانه)، شاهد تحلیلی عمیق از نقش دوگانه هوش مصنوعی خواهد بود؛ فناوری نوینی که در کنار هزینه‌ساز بودن، با خلق دارایی‌های بیمه‌پذیر جدید، موتور محرک تقاضای آتی است. این پژوهش بیش از آنکه یک گزارش آماری باشد، نقشه‌راهی است برای مدیران بیمه و تصمیم‌گیران، تا دریابند چگونه در دنیایی که از اقتصاد «کارایی‌محور» به سمت «گسست ساختاری» حرکت می‌کند، می‌توان تاب‌آوری عملیاتی و سودآوری را با بازنگری در مدل‌های سنتی ارزیابی ریسک تضمین کرد.

”کشورها اکنون «امنیت ملی»، «خودمختاری راهبردی» و «تاب‌آوری زنجیره تأمین» را بر کارایی اقتصادی مقدم می‌شمارند.“

### نقطه عطف صنعت بیمه جهانی در آستانه افت رشد حق‌بیمه واقعی

در سال ۲۰۲۶، صنعت بیمه جهانی در یک نقطه عطف تاریخی قرار گرفته است و و آهنگ رشد آن، پس از پشت سر گذاشتن دوره‌های رونق چرخه تجاری<sup>۱</sup>، به ۱/۳ درصد کاهش یافته است. با این حال، نقش این صنعت در جهانی که با شوک‌های پی‌درپی و گسست‌های عمیق‌تر روبه‌روست، از همیشه برجسته‌تر شده است. گزارش‌های تخصصی نشان می‌دهند که

<sup>4</sup> Nominal Premium Volume

<sup>5</sup> Supply-Side Shock

<sup>6</sup> Consumer Price Index Inflation

<sup>1</sup> Cyclical peak

<sup>2</sup> Real Premium Growth

<sup>3</sup> Risk Aggregation

خود را در هزینه‌های تعمیر، جایگزینی و خسارت‌های مسئولیت نشان دهد. این وضعیت حاکی از آن است که چرخه کنونی ممکن است در مقایسه با دوره‌های پیشین بازار نرم<sup>۵</sup> کم‌عمق‌تر باشد؛ زیرا اگر خسارت‌های بزرگ، تورم و نشانه‌های مربوط به سرمایه بیش از حد انتظار تضعیف شوند، بیمه‌گران به احتمال زیاد نرخ‌ها را با شدت بیشتری تعدیل<sup>۶</sup> خواهند کرد. سودآوری همچنان در سطحی مطلوب قرار دارد، اما از نقطه اوج خود فاصله گرفته است. پیش‌بینی می‌شود بازده حقوق صاحبان سهام (ROE)<sup>۷</sup> از ۱۴ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۱۱/۴ درصد در سال ۲۰۲۶ و ۷/۷ درصد در سال ۲۰۲۸ کاهش یابد. با این همه، بازدهی بالای سرمایه‌گذاری‌ها همچنان مهم‌ترین پشتوانه در برابر افت چرخه بیمه‌گری<sup>۸</sup> به‌شمار می‌رود.

درصد برسد که ۱/۰ واحد درصد بالاتر از پیش‌بینی‌های پیش از بحران است و سپس در سال ۲۰۲۷ به ۳/۳ درصد تعدیل شود. همچنین، پیش‌بینی رشد واقعی تولید ناخالص داخلی (GDP)<sup>۱</sup> با بازنگری نژولی ۰/۳ درصدی نسبت به برآوردهای ابتدای سال، به ۲/۵ درصد رسیده است و نرخ‌های بهره برای مدتی طولانی‌تر در سطوح بالا باقی خواهند ماند. در این میان، توسعه زیرساخت‌های هوش مصنوعی<sup>۲</sup> به نیروی محرکه‌ای معنادار بدل شده که ضمن حمایت از رشد اقتصادی در ایالات متحده و چندین اقتصاد آسیایی، تقاضای نوینی برای راهکارهای مدیریت ریسک ایجاد می‌کند؛ هرچند این روند، خود با افزایش تقاضا برای انرژی، قطعات الکترونیکی و خدمات ساخت‌وساز، فشارهای تورمی کوتاه‌مدتی را نیز به همراه دارد.

### کف‌سازی رشد حق بیمه غیرعمر در ۲۰۲۶ و تداوم چرخه نرم

تورم ناشی از شوک‌های عرضه، دو بخش بیمه عمر و غیرعمر را به‌طوریکسان تحت تأثیر قرار نمی‌دهد. در بیمه‌های غیرعمر، آثار این تورم عمدتاً از مسیر خسارت‌ها نمایان می‌شود. پس از آنکه رشد در سال ۲۰۲۶ به کف رسید، رشد واقعی حق بیمه<sup>۳</sup> در سال ۲۰۲۷ اندکی بهبود خواهد یافت و به ۱ درصد خواهد رسید؛ با این حال، ظرفیت کافی و تشدید رقابت، همچنان مانع عمده در افزایش قیمت‌ها خواهد بود. در مقابل، ریسک‌های قیمتی<sup>۴</sup> رو به افزایش است، زیرا آثار دور دوم تورم می‌تواند

”تورم ناشی از شوک‌های عرضه، دو بخش بیمه عمر و غیرعمر را به‌طوریکسان تحت تأثیر قرار نمی‌دهد.“

### بیمه عمر؛ در حاشیه امن

در مقابل بخش غیرعمر، بیمه‌های عمر در موقعیتی باثبات‌تر قرار دارند و رشد آن‌ها همچنان بالاتر از روند بلندمدت ۹/۱ درصدی طی دوره ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴ است. در بازارهای پیشرفته، آهنگ عرضه محصولات مستمری<sup>۹</sup> کاهش یافته است و

<sup>1</sup> Growth domestic product

<sup>2</sup> Artificial Intelligence Infrastructure

<sup>3</sup> Real Premium Growth

<sup>4</sup> Price Risk

<sup>۵</sup> بازار نرم (Soft Market): وضعیتی در بازار بیمه که در آن رقابت بین

بیمه‌گران شدید است، ظرفیت بیمه‌گری بالایی وجود دارد و نرخ حق بیمه‌ها

به دلیل رقابت کاهش می‌یابد یا ثابت می‌ماند

<sup>6</sup> Repricing

<sup>7</sup> Return on Equity

<sup>8</sup> Underwriting Cycle

<sup>۹</sup> مستمری (Annuity): نوعی محصول بیمه‌ای یا مالی که در ازای پرداخت

یک‌جا یا اقساطی، جریانی از درآمد را برای مدت مشخص یا مادام‌العمر

برای بیمه‌گذار تضمین می‌کند

همراه است. این دارایی‌ها از یک سو با الگوهای ریسک پیچیده مواجه هستند و از سوی دیگر، غالباً در مناطقی تمرکز یافته‌اند که در معرض مخاطرات طبیعی قرار دارند. از همین رو، نقش بیمه و بیمه اتکایی در بسیج منابع سرمایه در مقیاس جهانی، برای پشتیبانی از بازیابی و بازسرمایه‌گذاری در سطح محلی، پررنگ‌تر می‌شود. برای نمونه، هنگامی که طوفان‌های ویلما<sup>۶</sup>، ریتا<sup>۷</sup> و کاترینا<sup>۸</sup> در سال ۲۰۰۵ ایالات متحده را درگیر کردند، پرداخت‌های بیمه و بیمه اتکایی در سطح جهان، بیش از نیمی از خسارت‌های بیمه‌شده را جبران کرد و به خانوارها و شرکت‌های بیمه امکان داد، روند بازیابی را از سر بگیرند. جریان سرمایه در مقیاس جهانی، برای تأمین کارآمد ظرفیت بیمه و بیمه اتکایی ضرورتی اساسی دارد و حفظ این ظرفیت، به منظور جذب و توزیع ریسک، یکی از پایه‌های اصلی تاب‌آوری در سطح جهان به‌شمار می‌رود.

### محیط کلان اقتصادی برای بیمه گران

اقتصاد جهانی تحت تأثیر گسست‌های ژئوپلیتیک قرار گرفته است؛ چرا که دولت‌ها با چرخش به سوی رویکردهای کلان حکمرانی<sup>۹</sup>، تأمین امنیت ملی و دستیابی به خودمختاری راهبردی را در اولویت قرار داده‌اند. این رویکرد، تکرار و شدت تخریب شوک‌های سمت عرضه<sup>۱۰</sup> را افزایش داده است؛ پدیده‌ای که در تنش‌های اخیر خاورمیانه و رقابت فشرده برای توسعه زیرساخت‌های هوش مصنوعی به وضوح قابل مشاهده است. این تحولات، ماهیتی دوگانه دارند و هم‌زمان ریسک‌های

فشارهای مربوط به توان مالی خانوارها می‌تواند بر تقاضا برای بیمه‌های محافظتی<sup>۱</sup> اثر بگذارد. با این حال، در بازارهای نوظهور، به واسطه ساختار جمعیتی مساعد و حمایت‌های نظارتی، رشد این بخش همچنان به صورت ساختاری قوی باقی می‌ماند. در کسب و کار پس‌اندازی بیمه گران عمر، جهت‌گیری به تدریج از محصولات سنتی به سوی محصولات «سرمایه‌محور»<sup>۲</sup>، «بیمه‌های عمر متصل به سرمایه‌گذاری»<sup>۳</sup> و دارایی‌های خصوصی با بازدهی بالاتر، در حال تغییر است. در همین راستا، مواجهه با اعتبار خصوصی<sup>۴</sup> رو به افزایش است و بیمه گران عمر به عنوان یکی از بزرگ‌ترین دارندگان این طبقه دارایی شناخته می‌شوند.

” در کسب و کار پس‌اندازی بیمه گران عمر، جهت‌گیری به تدریج از محصولات سنتی به سوی محصولات «سرمایه‌محور»، «بیمه‌های عمر متصل به سرمایه‌گذاری» و دلاری‌های خصوصی با بازدهی بالاتر، در حال تغییر است.“

### اهمیت فزاینده بیمه و بیمه اتکایی در جهانی گسسته

اقتصاد جهانی در آستانه ورود به یک چرخه بزرگ سرمایه‌گذاری قرار دارد؛ چرخه‌ای که با سرمایه‌گذاری‌های عمده در مراکز داده<sup>۵</sup>، زیرساخت‌های انرژی و صنایع پیشرفته

<sup>۵</sup> Data center

<sup>۶</sup> Wilma

<sup>۷</sup> Rita

<sup>۸</sup> Katrina

<sup>۹</sup> Statecraft

<sup>۱۰</sup> Supply-Side Shock

<sup>۱</sup> Protection

<sup>۲</sup> Capital-light

<sup>۳</sup> Unit-linked

<sup>۴</sup> اعتبار خصوصی (Private credit): اعطای وام به شرکت‌ها توسط

نهادهای غیربانکی (مانند شرکت‌های بیمه یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری) که مستقیماً انجام می‌شود و در بازارهای عمومی (مانند بورس) معامله نمی‌گردد.

فرآیند سیاست‌گذاری را نیز از پیش‌بینی‌ناپذیری بیشتری برخوردار می‌سازد.



”نرخ تورم جهانی در سال ۲۰۲۶، حتی با فرض عادی‌سازی جریان عبور نفت از تنگه هرمز، به‌طور میانگین به حدود ۴ درصد می‌رسد.“

### منازعه خاورمیانه، چهارمین شوک بزرگ عرضه جهانی در شش سال اخیر

منازعه خاورمیانه که نیمه نخست سال ۲۰۲۶ را تحت تأثیر قرار داد، چهارمین شوک بزرگ عرضه به اقتصاد جهانی در شش سال گذشته به‌شمار می‌رود. با وجود برقراری آتش‌بس اخیر، چشم‌انداز عرضه جهانی همچنان شکننده است؛ زیرا چندین موضوع مرتبط با مذاکرات هنوز حل‌وفصل نشده‌اند. انتظار می‌رود قیمت انرژی همچنان نوسان زیادی داشته باشد؛ زیرا عادی‌شدن عرضه انرژی از این منطقه زمان‌بر خواهد بود و بازسازی ذخایر جهانی و ذخایر راهبردی نیز می‌تواند به تداوم فشار صعودی بر بازارهای انرژی بینجامد.

### سرمایه‌گذاری گسترده در دارایی‌های فیزیکی، اثر شوک را تعدیل می‌کند

در مقابل، اقتصاد جهانی وارد چرخه‌ای از سرمایه‌گذاری‌های گسترده در سرمایه و زیرساخت‌های فیزیکی شده است؛ روندی که توسط عواملی نظیر به‌کارگیری هوش مصنوعی، برق‌رسانی، گذار انرژی<sup>۲</sup> و سیاست‌های صنعتی<sup>۳</sup> هدایت می‌شود. پیش‌بینی

نوظهور و فرصت‌های تازه‌ای را پدید می‌آورند. در میان این تحولات حاکم بر اقتصاد جهانی، پیش‌بینی می‌شود رشد واقعی تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۶ با تکیه بر سرمایه‌گذاری‌های مربوط به هوش مصنوعی در ایالات متحده و بخش‌هایی از آسیا، در سطح ۲/۵ درصد به صورت تاب‌آور و مقاوم، باقی بماند. از سوی دیگر، نرخ تورم جهانی در سال ۲۰۲۶، حتی با فرض عادی‌سازی جریان عبور نفت از تنگه هرمز، به‌طور میانگین به حدود ۴ درصد می‌رسد و احتمالاً در سال ۲۰۲۷ به ۳/۳ درصد تعدیل خواهد یافت. نرخ بهره در اقتصادهای بزرگ نیز به احتمال زیاد برای دوره‌ای طولانی‌تر در سطوح بالا باقی خواهد ماند؛ چراکه سرمایه‌گذاران به دنبال جبران ریسک‌های تورمی، نگرانی‌های مربوط به پایداری مالی و در مواردی، ملاحظات سیاسی هستند.

### عادی‌سازی شوک‌های عرضه، پرتکرار

### تمرکز بیشتر بر امنیت ملی، استقلال راهبردی و تاب‌آوری زنجیره تأمین

تمایل فزاینده دولت‌ها به اولویت‌بخشی بر امنیت ملی، استقلال راهبردی و تاب‌آوری زنجیره تأمین، اقتصاد جهانی را به سمت «گسست اقتصادی» سوق داده است؛ روندی که به اعتقاد نگارندگان این گزارش، وقوع شوک‌های عرضه را در اقتصاد جهانی پرتکرارتر می‌سازد. شوک‌های عرضه عموماً با تحریک تورم، رشد اقتصادی را در کوتاه‌مدت تحت فشار قرار داده است و احتمال وقوع سناریوهای دنباله‌دم<sup>۱</sup> را افزایش می‌دهند. از سوی دیگر، گسست ژئوپلیتیکی نه تنها مانع از هماهنگی جهانی برای حل‌وفصل چالش‌های همه‌گیر می‌شود، بلکه

<sup>۱</sup> سناریوهای دنباله‌دم: سناریوهایی با احتمال وقوع پایین، اما پیامدهای بسیار سنگین و گسترده

<sup>۲</sup> Energy Transition

<sup>۳</sup> Industrial Policy

## پیش‌بینی رشد ۲/۵ درصدی برای تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۲۶

این سرمایه‌گذاری‌ها بخشی از پیامدهای منفیِ منازعه خاورمیانه بر رشد اقتصادی را خنثی می‌کنند. در همین راستا، پیش‌بینی ما از رشد واقعی تولید ناخالص داخلی جهان تنها با ۰/۳ واحد درصد کاهش، به رقم همچنان مطلوب ۵/۲ درصد در سال ۲۰۲۶ رسیده است. در مقابل، چشم‌انداز تورم با ۱/۰ واحد درصد افزایش، به‌طور میانگین روی عدد ۴/۰ درصد برای سال ۲۰۲۶ تنظیم شده است (به جدول ارجوع کنید). به‌طور کلی، انتظار می‌رود تورم در سال جاری حتی با فرض پایداری آتش‌بس و عادی‌سازی قیمت نفت، در سطوح بالاتری باقی بماند. علاوه بر این، سرمایه‌گذاری‌های گسترده صنعتی نیز در میان‌مدت، ریسک‌های صعودی<sup>۶</sup> برای تورم ایجاد می‌کنند. در چنین شرایطی، بانک‌های مرکزی بزرگ پیش از آنکه در سال ۲۰۲۷ روند کاهش نرخ بهره را از سر بگیرند، سیاست‌های پولی خود را برای مدتی طولانی‌تر از پیش‌بینی‌های قبلی، در سطح انقباضی حفظ خواهند کرد.

می‌شود حجم سرمایه‌گذاری جهانی در بخش انرژی در سال ۲۰۲۶ به ۳۴۰۰ میلیارد دلار برسد<sup>۱</sup> که ۶۵ درصد آن به فناوری‌های انرژی پاک<sup>۲</sup> اختصاص دارد. دولت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی نیز در حال سرمایه‌گذاری در حوزه‌هایی همچون تنوع‌بخشی به زنجیره‌های تأمین، امنیت انرژی، امنیت سایبری و صنایع دفاعی هستند. تنها در بخش نیمه‌رساناها، ایالات متحده از سال ۲۰۲۰ تاکنون، از سرمایه‌گذاری خصوصی به ارزش بیش از ۶۴۵ میلیارد دلار خبر داده است<sup>۳</sup>.



”تمایلی فزاینده دولت‌ها به اولویت‌بخشی بر امنیت ملی، استقلال راهبردی و تاب‌آوری زنجیره تأمین، اقتصاد جهانی را به سمت «گسست اقتصادی» سوق داده است.“

از لحاظ فناوری، این سرمایه‌گذاری‌ها در حال شکل‌دهی به نسل جدیدی از دارایی‌های معتابه، سرمایه‌بر<sup>۴</sup> و پیچیده هستند؛ از جمله مراکز داده، شبکه‌های انتقال برق، تأسیسات ذخیره‌سازی باتری و ظرفیت‌های پیشرفته تولید صنعتی. هم‌زمان با افزایش حجم این دارایی‌های بیمه‌پذیر<sup>۵</sup>، تقاضا برای خدمات بیمه نیز با رشد فزاینده همراه خواهد بود.

<sup>3</sup> Semiconductor Supply Chain Investments, Semiconductor Industry Association, 4 May 2026.

<sup>4</sup> Capital-Intensive

<sup>5</sup> Insurable asset

<sup>6</sup> Upside Risk

<sup>1</sup> World Energy Investment 2026, International Energy Agency, 28 May 2026.

<sup>۲</sup> فناوری‌های انرژی پاک: فناوری‌هایی که با هدف کاهش انتشار کربن و مصرف سوخت‌های فسیلی به کار می‌روند.

جدول ۱: پیش‌بینی شاخص‌های اقتصادی

| پیش‌بینی‌های مؤسسه سوئیس ری*            | ۲۰۲۶ |      | ۲۰۲۶ |      | ۲۰۲۷ |      |
|-----------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
|                                         | ۲۰۲۶ | ۲۰۲۶ | ۲۰۲۶ | ۲۰۲۶ | ۲۰۲۶ | ۲۰۲۷ |
| تغییرات واقعی تولید ناخالص داخلی (درصد) |      |      |      |      |      |      |
| آمریکا                                  | ۱.۶  | ۱.۷  | ۱.۵  | ۱.۴  | ۱.۶  | ۱.۶  |
| منطقه یورو                              | ۱.۱  | ۱.۲  | ۱.۱  | ۱.۳  | ۱.۱  | ۱.۲  |
| بریتانیا                                | ۱.۲  | ۱.۲  | ۱.۰  | ۱.۱  | ۱.۰  | ۱.۱  |
| ژاپن                                    | ۰.۵  | ۰.۷  | ۰.۶  | ۰.۵  | ۰.۶  | ۰.۶  |
| چین                                     | ۴.۶  | ۴.۰  | ۴.۴  | ۴.۳  | ۴.۵  | ۳.۸  |
| جهان                                    | ۲.۵  | ۲.۵  | ۲.۴  | ۲.۴  | ۲.۳  | ۲.۳  |
| شاخص قیمت مصرف‌کننده (تغییرات درصد)     |      |      |      |      |      |      |
| آمریکا                                  | ۲.۸  | ۲.۴  | ۲.۶  | ۲.۶  | ۲.۸  | ۲.۵  |
| منطقه یورو                              | ۲.۰  | ۱.۹  | ۲.۰  | ۱.۹  | ۲.۰  | ۱.۸  |
| بریتانیا                                | ۳.۱  | ۲.۲  | ۳.۲  | ۳.۲  | ۳.۲  | ۲.۱  |
| ژاپن                                    | ۲.۳  | ۱.۸  | ۲.۲  | ۲.۲  | ۲.۳  | ۱.۷  |
| چین                                     | ۰.۲  | ۰.۲  | ۰.۳  | ۰.۳  | ۰.۳  | ۰.۲  |
| جهان                                    | ۲.۸  | ۲.۵  | ۲.۹  | ۲.۸  | ۲.۹  | ۲.۳  |
| نرخ بهره بانک مرکزی (درصد)              |      |      |      |      |      |      |
| آمریکا                                  | ۳.۶  | ۳.۱  | ۳.۶  | ۳.۶  | ۳.۶  | ۳.۱  |
| منطقه یورو                              | ۲.۰  | ۱.۷  | ۱.۸  | ۱.۷  | ۱.۷  | ۱.۶  |
| بریتانیا                                | ۳.۵  | ۳.۰  | ۳.۵  | ۳.۳  | ۳.۳  | ۲.۸  |
| ژاپن                                    | ۰.۶  | ۰.۸  | ۰.۶  | ۰.۶  | ۰.۶  | ۰.۸  |
| چین                                     | ۲.۰  | ۲.۰  | ۲.۰  | ۱.۸  | ۱.۸  | ۱.۸  |
| جهان                                    | ۳.۲  | ۲.۸  | ۳.۱  | ۳.۰  | ۳.۰  | ۲.۶  |
| بازده اوراق قرضه ۱۰ ساله دولتی (درصد)   |      |      |      |      |      |      |
| آمریکا                                  | ۴.۳  | ۴.۱  | ۴.۲  | ۴.۲  | ۴.۲  | ۴.۱  |
| منطقه یورو                              | ۲.۹  | ۲.۸  | ۲.۷  | ۲.۷  | ۲.۷  | ۲.۶  |
| بریتانیا                                | ۴.۵  | ۴.۴  | ۴.۵  | ۴.۴  | ۴.۴  | ۴.۳  |
| ژاپن                                    | ۱.۶  | ۱.۸  | ۱.۶  | ۱.۶  | ۱.۶  | ۱.۹  |
| چین                                     | ۲.۱  | ۲.۱  | ۲.۱  | ۲.۱  | ۲.۱  | ۲.۱  |
| جهان                                    | ۳.۵  | ۳.۴  | ۳.۴  | ۳.۴  | ۳.۴  | ۳.۳  |

تولید ناخالص داخلی و شاخص قیمت مصرف‌کننده میانگین سالانه هستند. نرخ‌های ۱۰ ساله و بانک مرکزی، پیش‌بینی‌های پایان سال هستند (اجماع و قیمت‌گذاری بازار تا ۱۵ ژوئن ۲۰۲۶).  
 \*پیش‌بینی‌های پایه SRI فرض می‌کنند که قیمت میانگین نفت برنت ۷۸ دلار برای هر بشکه در نیمه دوم ۲۰۲۶ و ۷۰ دلار برای هر بشکه در ۲۰۲۷ باشد. (سناریو ۱ در جدول ۳).  
 منبع: بلومبرگ، مؤسسه سوئیس ری.

## چشم‌انداز تورم: تداوم سطوح بالا تحت تأثیر

### فشارهای ژئوپلیتیک

### تورم پایین‌تر از دهه ۱۹۷۰

انتظار نمی‌رود شوک انرژی اخیر منجر به تکرار «رکود تورمی»<sup>۱</sup> ساختاری، مشابه آنچه در دهه ۱۹۷۰ میلادی رخ داد، شود.<sup>۲</sup> به احتمال زیاد، تورم شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI) در سطح جهانی، در نیمه دوم سال ۲۰۲۶ و در طول سال ۲۰۲۷، از سطوح بالای ناشی از شوک انرژی فاصله گرفته و تعدیل

خواهد شد. به ویژه، «اثرات پایه»<sup>۳</sup> ناشی از کاهش قیمت سالانه

انرژی، فشار کاهشی بر نرخ‌های «تورم عمومی»<sup>۴</sup> در سال ۲۰۲۷ وارد خواهد کرد.

### تفاوت شرایط عرضه و تقاضا در مقایسه با دوره پس از همه‌گیری

<sup>2</sup> sigma 2/2022 - Stagflation: the risk is back, but not 1970s style, Swiss Re Institute, 27 April 2022.

<sup>3</sup> Basic Effect

<sup>4</sup> Headline Inflation

<sup>۱</sup> رکود تورمی (Stagflation): وضعیتی در اقتصاد که در آن نرخ تورم بالا، نرخ رشد اقتصادی پایین و نرخ بیکاری در سطح بالایی قرار دارند

شکل‌گیری دوره‌های تورمی بالاتر آن است که شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان، تورم بالا را به‌عنوان وضعیتی پایدار در نظر بگیرند (رجوع کنید به شکل ۲). خاطره جهش تورمی دوران همه‌گیری ممکن است به نوعی «اثر ماندگار»<sup>۳</sup> انجامیده باشد که بر الگوهای تعیین دستمزد و رفتار قیمت‌گذاری شرکت‌ها اثر می‌گذارد و در نتیجه به تورمی گسترده‌تر و پایدارتر منجر می‌شود. برای بیمه‌گران، این وضعیت به معنای افزایش هزینه‌های خسارت خواهد بود.



**«در کوتاه‌مدت، انتظار می‌رود اثر سرریز تورم انرژی به فشارهای گسترده‌تر بر قیمت‌های هسته محدودتر باشد.»**

در کوتاه‌مدت، این فشارها تنها به بخش‌های حساس به انرژی محدود نمی‌ماند، بلکه از مسیر تعدیل دستمزدها، رشد هزینه‌های تعمیر خودرو، ساخت‌وساز، مراقبت‌های بهداشتی و مسئولیت، به‌طور گسترده‌تری به تورم دامن می‌زند.

در کوتاه‌مدت، انتظار می‌رود اثر سرریز<sup>۱</sup> تورم انرژی به فشارهای گسترده‌تر بر قیمت‌های هسته<sup>۲</sup> محدودتر باشد، چرا که شرایط عرضه و تقاضا در مقایسه با موج تورمی چهار سال پیش، تفاوت بنیادی دارد. اکثر اقتصادها در مواجهه با شوک نفتی امسال، در شرایطی قرار دارند که زنجیره‌های تأمین از اختلالات کمتری برخوردارند، سیاست‌های پولی و مالی از رویکرد انقباضی‌تری پیروی می‌کنند و بازارهای کار نیز انعطاف‌پذیری بیشتری از خود نشان می‌دهند (رجوع کنید به شکل ۱، سمت راست). برآورد می‌شود که تورم هسته در ایالات متحده در تابستان ۲۰۲۶ به نرخ حدود ۳/۰ درصد (به‌صورت سالانه) برسد؛ این در حالی است که در منطقه یورو، به‌دلیل کندی فرآیند انتقال تورم، انتظار می‌رود روند صعودی قیمت‌ها با تأخیر بیشتری به سطوح نهایی خود نزدیک شود.

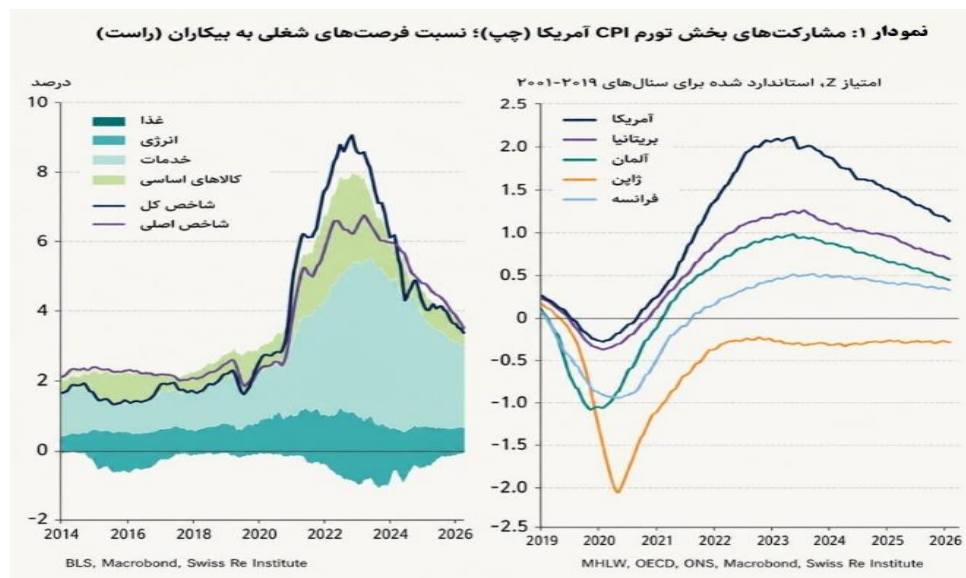
## تداوم فشارهای ژئوپلیتیک و پایداری تورم در سطوح بالاتر

فشارهای ژئوپلیتیک کنونی حاکی از آن است که تورم احتمالاً در سطحی بالاتر از دهه پیش از همه‌گیری کووید-۱۹ باقی خواهد ماند. ریسک ناشی از تکرار شوک‌های عرضه و

<sup>۳</sup> اثر ماندگار (Scarring): در اقتصاد به اثرات بلندمدت و آسیب‌های پایداری اشاره دارد که یک بحران (مانند همه‌گیری یا بحران مالی) بر رفتارها، انتظارات و ساختارهای اقتصادی باقی می‌گذارد.

<sup>۱</sup> Pass-through

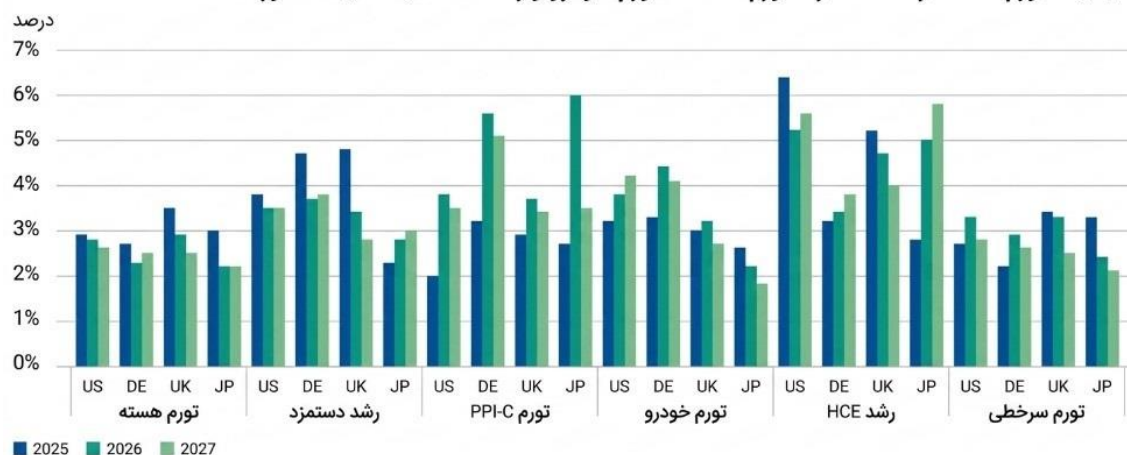
<sup>۲</sup> Core Price



کندی پیشرفت مواجه هستند<sup>۱</sup>. هم‌زمان، احتمال می‌رود افزایش قیمت آلومینیوم بر هزینه‌های تعمیر خودرو فشار افزایشی وارد کند. آلومینیوم به‌طور گسترده در پنل‌های بدنه و اجزای ساختاری خودرو به کار می‌رود و فرآیند ذوب آن به انرژی زیادی نیاز دارد.

ایالات متحده و بسته مالی آلمان در حوزه زیرساخت و دفاع، تشدید شده است. پیش‌بینی می‌شود قیمت نهاده‌های ساخت‌وساز تا سال ۲۰۲۷ در ایالات متحده ۷ درصد و در آلمان ۱۱ درصد افزایش یابد (به شکل ۳ رجوع کنید). هم‌اکنون، چندین پروژه ساختمانی در سراسر اروپا و آسیا با توقف یا

نمودار ۳: تورم هسته، رشد دستمزد، تورم PPI-C، تورم خودرو و رشد HCE، به تفکیک کشور، ۲۰۲۵-۲۰۲۷



Source: national statistical offices, Swiss Re Institute

توجه: پیش‌بینی‌های SRI برای سال‌های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۷

ایالات متحده و اقتصادهای اصلی بهره‌مند از این روند در آسیا، مانند کره جنوبی و تایوان. هوش مصنوعی دیگر صرفاً موضوعی فناورانه نیست، بلکه به نیرویی در اقتصاد کلان، منشأ ریسک‌های جدید و محرکی برای شکل‌گیری تقاضا در حوزه راهکارهای مدیریت ریسک تبدیل شده است.

در ایالات متحده، رشد اقتصادی به‌طور فزاینده‌ای در بخش‌هایی متمرکز شده است که از مخارج سرمایه‌ای مرتبط با هوش مصنوعی بهره می‌برند. سرمایه‌گذاری در تجهیزات پردازش اطلاعات، نرم‌افزار، تحقیق و توسعه<sup>۲</sup> و مراکز داده، نزدیک به ۴۰ درصد از رشد تولید ناخالص داخلی ایالات

## توسعه هوش مصنوعی به‌عنوان عامل خنثی‌کننده اختلالات عرضه انرژی

توسعه هوش مصنوعی یکی از بزرگ‌ترین عوامل خنثی‌کننده اختلال در عرضه انرژی در سال جاری است. مزایای هوش مصنوعی برای آسیا متنوع است. سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی تقاضای جدیدی برای راهکارهای ریسک ایجاد می‌کند.

توسعه مستمر قابلیت‌های هوش مصنوعی اکنون یکی از مهم‌ترین عوامل خنثی‌کننده کاهش احتمالی رشد اقتصادی ناشی از اختلالات عرضه انرژی در سال ۲۰۲۶ است؛ به‌ویژه در

<sup>۲</sup> R&D

<sup>۱</sup> Hormuz closure stalls construction projects as material costs soar, Financial Times, 13 May 2026.

متحدہ را در سه فصل نخست سال ۲۰۲۵ به خود اختصاص داده است (به سمت چپ شکل ۴، رجوع کنید). انتظار می‌رود مخارج سرمایه‌ای ابرمقیاس‌گرها (هایپراسکیلرها)<sup>۱</sup> (شرکت‌های فناوری فعال در توسعه زیرساخت‌های اینترنتی در مقیاس بزرگ) در حوزه هوش مصنوعی در سال ۲۰۲۶، به‌صورت اسمی، به ۷۵۰ میلیارد دلار برسد. برآورد سوئیسری نشان می‌دهد که این میزان سرمایه‌گذاری حدود ۲/۰ تا ۳/۰ واحد درصد به رشد اقتصادی ایالات متحده اضافه خواهد کرد.



**”توسعه مستمر قابلیت‌های هوش مصنوعی اکنون یکی از مهم‌ترین عوامل خنثی‌کننده کاهش احتمالی رشد اقتصادی ناشی از اختلالات عرضه انرژی در سال ۲۰۲۶ است.**

بااین‌حال، افزایش بهره‌وری در کوتاه‌مدت همچنان در دامنه نسبتاً محدودی از بخش‌ها، به‌ویژه فناوری اطلاعات، خدمات مالی و خدمات حرفه‌ای، متمرکز است. از سوی دیگر، گسترش هوش مصنوعی در کوتاه‌مدت فشارهای جدیدی را در سمت عرضه ایجاد می‌کند. افزایش تقاضا برای انرژی، زیرساخت‌های برق و نهادهای صنعتی از هم‌اکنون به افزایش هزینه‌ها انجامیده است؛ در حالی که توسعه مراکز داده به تورم در بخش ساخت‌وساز و بازارهای نیروی کار ماهر دامن می‌زند.

### گسترش نامتوازن چرخه هوش مصنوعی در آسیا

در سراسر آسیا، پیوند اقتصادها با چرخه هوش مصنوعی عمیق‌تر می‌شود، اما این روند توزیعی نامتوازن دارد. در چین، توسعه هوش مصنوعی از طریق ادغام آن در سیاست‌های صنعتی،

پذیرش گسترده از سوی کاربران و نوآوری‌های متن‌باز در حال شکل‌گیری است و هم‌زمان با سرمایه‌گذاری سنگین در خودکفایی نیمه‌رساناها و تاب‌آوری زنجیره‌های تأمین پیش می‌رود. پیوندهای میان هوش مصنوعی، تولید، اعتبار و شرایط کلان مالی گسترده‌تر نیز در حال تقویت است؛ در حالی که خطر سرایت آسیب‌پذیری‌های سایبری به زیرساخت‌های فیزیکی افزایش می‌یابد.

در سایر نقاط آسیا، چرخه سخت‌افزار هوش مصنوعی بیش از آنکه از اثر شوک نفتی خاورمیانه بکاهد، به عاملی مؤثر برای رشد تبدیل شده است. سرمایه‌گذاری قوی ایالات متحده در هوش مصنوعی، صادرات نیمه‌رساناهای آسیایی را در مقایسه با سال گذشته، ۷۴ درصد افزایش داده است (به سمت راست شکل ۴، رجوع کنید). تایوان و کره جنوبی از ذی‌نفعان اصلی این روند هستند. ژاپن نیز از محل تولید تجهیزات صنعتی، تأمین مواد اولیه و حمایت‌های سیاستی بهره‌مند می‌شود؛ در حالی که سنگاپور و مالزی در حال تقویت جایگاه خود به‌عنوان قطب‌های مراکز داده و نیمه‌رساناها هستند.

### تقاضای جدید برای بیمه و انتقال ریسک

توسعه سریع این حوزه، تقاضای جدیدی برای راهکارهای بیمه و انتقال ریسک ایجاد می‌کند. سرمایه‌گذاری در مراکز داده، زیرساخت‌های برق و عملیات دیجیتال همیشه‌فعال، هم دامنه دارایی‌های بیمه‌پذیر را گسترش می‌دهد و هم ریسک‌های جدیدی در رشته‌های اموال، مهندسی، مسئولیت، سایبری و وقفه در کسب‌وکار ایجاد می‌کند. با بزرگ‌تر و پیچیده‌تر شدن مراکز داده، تمرکز ریسک در این مراکز نیز افزایش می‌یابد؛ ازاین‌رو، حفاظت‌های بیمه‌ای پیشرفته‌تر و ظرفیت‌های اتکایی

<sup>1</sup> Hyperscalers

بیشتری مورد نیاز خواهد بود (به بخش «ساخت مراکز داده و ایجاد تقاضای بیمه‌ای در مقیاس بزرگ» رجوع کنید).



## وضعیت ایالات متحده

### تاب‌آوری نسبی مصرف‌کنندگان آمریکایی

سوئیس‌ری پیش‌بینی خود را از رشد واقعی تولید ناخالص داخلی (GDP) ایالات متحده در سال ۲۰۲۶ از ۲/۵ درصد پیش از بحران به ۲/۲ درصد کاهش داد. افزایش قیمت بنزین تاکنون مانعی عمده برای مصرف در سال جاری بوده است؛ بااین‌حال، اثر ثروت<sup>۱</sup> ناشی از افزایش ارزش دارایی‌ها در بازار سرمایه و بازپرداخت‌های مالیاتی، بخشی از این کاهش را جبران کرده است. به باور سوئیس‌ری، تورم کل شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI) در ایالات متحده به بالاترین سطح خود نزدیک می‌شود. انتظار می‌رود رشد اقتصادی ایالات متحده در سال ۲۰۲۷ در حدود ۲/۱ درصد باقی بماند؛ موضوعی که مصرف باثبات بخش خصوصی و تداوم رونق سرمایه‌گذاری در حوزه هوش مصنوعی از آن حمایت خواهد کرد.

## تاب‌آوری رشد جهانی در سال ۲۰۲۶، با شتابی ملایم در سال ۲۰۲۷

### شوگ قیمت انرژی و آثار متفاوت آن بر اقتصادها

شوگ قیمت انرژی در نیمه نخست سال جاری، به‌طور نامتوازن در میان اقتصادها و درون آن‌ها انتقال خواهد یافت. پیامدهای این شوگ به عواملی مانند وابستگی به واردات انرژی، میزان مواجهه با مسیرهای عرضه در خاورمیانه، پویایی‌های تورم داخلی، پیوندهای تجاری و انعطاف‌پذیری سیاست‌های مالی و پولی بستگی خواهد داشت (به جدول ۲ رجوع کنید). در صورت اجتناب از تشدید دوباره تنش‌ها، انتظار می‌رود رشد جهانی در سال ۲۰۲۷ بار دیگر شتاب بگیرد.

<sup>1</sup> Wealth Effect

## چشم‌انداز اروپا

## شوگ رشد شدیدتر در اروپا نسبت به ایالات متحده

پیش‌بینی می‌شود رشد واقعی تولید ناخالص داخلی منطقه یورو در سال ۲۰۲۶ به ۰/۴ درصد کاهش یابد؛ هرچند بخشی از این کاهش به اختلالات موجود در داده‌های تولید ناخالص داخلی سه‌ماهه نخست سال مربوط می‌شود. با این حال، وابستگی بیشتر اروپا به گاز، در کنار برخورداری از بخش تولیدی انرژی‌بر، این منطقه را به‌ویژه در برابر افزایش مستمر قیمت انرژی آسیب‌پذیر می‌کند. از سوی دیگر، بسته مالی آلمان در حوزه زیرساخت و دفاع، مخارج دولت را افزایش خواهد داد و با ایجاد شتاب بیشتر، از رشد اقتصادی در آستانه سال ۲۰۲۷ حمایت خواهد کرد. با فرض آنکه منازعه خاورمیانه بار دیگر تشدید نشود، انتظار می‌رود رشد اقتصادی منطقه یورو در سال آینده به ۱/۳ درصد بازگردد. این بهبود، فشارهای تورم‌هسته را در مسیر سال ۲۰۲۷ به تدریج افزایش خواهد داد.

## چین و سایر اقتصادهای آسیایی

## مصونیت بیشتر چین و آثار شدیدتر شوک بر سایر بخش‌های آسیا

چین، به‌دلیل تنوع ترکیب واردات انرژی و برخورداری از ذخایر راهبردی قابل‌توجه نفت، نسبت به اکثر اقتصادها از مصونیت بیشتری در برابر شوک‌های عرضه انرژی برخوردار است. انتظار می‌رود رشد تولید ناخالص داخلی چین در سال ۲۰۲۶ به ۴/۷ درصد برسد، در حالی که تورم از شرایط تورم منفی خارج خواهد شد. ضعف شرایط تقاضای داخلی و خارجی باید ریسک شکل‌گیری چرخه صعودی قیمت‌ها را محدود کند. بازتنظیم مستمر اقتصاد چین ادامه خواهد یافت و احتمالاً رشد اقتصادی در سال آینده به ۴/۳ درصد کاهش خواهد یافت. ژاپن، سنگاپور و کره جنوبی، هرکدام در بخش‌های دیگر کالاها و خدمات از مزاد تجاری معتابهی برخوردار هستند. صادرات مرتبط با رونق جهانی مخارج سرمایه‌ای هوش مصنوعی، از جمله نیمه‌رساناها، تجهیزات الکترونیکی و سایر تجهیزات مراکز داده، بیش از آنکه شوک انرژی را خنثی کند، آن را جبران کرده است.

”صادرات مرتبط با رونق جهانی مخرج سرمایه‌ای هوش مصنوعی، از جمله نیمه‌رساناها، تجهیزات الکترونیکی و سایر تجهیزات مراکز داده، بیش از آنکه شوک انرژی را خنثی کند، آن را جبران کرده است.“

<sup>1</sup> Deflationary

جدول ۲: آسیب‌پذیری بازارهای پیشرفته و نوظهور: تراز پرداخت‌ها و مواجهه با انرژی

|          | وابستگی<br>نفتی | تراز تجاری و حساب جاری بخش‌ها<br>(% از تولید ناخالص داخلی)              |                                                  |                                                                      | شدت انرژی                       |                                     | ترکیب انرژی اولیه بر اساس منبع |                                   |                                   |                                     |                                                |                                               |
|----------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
|          |                 | واردات نفت از<br>صادرکنندگان<br>عمده<br>خلیج فارس<br>(% از مصرف<br>نفت) | تراز تجاری<br>نفت و گاز<br>(% از تولید<br>داخلی) | تراز محصولات<br>شامل کالاهای<br>تولید داخلی<br>(% از تولید<br>داخلی) | تراز حساب<br>جاری (% از<br>GDP) | شدت انرژی<br>(MJ/\$2017<br>PPP GDP) | تولید<br>انرژی (% از<br>GVA)   | سهم نفت از<br>مصرف انرژی<br>اولیه | سهم گاز از<br>مصرف انرژی<br>اولیه | سهم زغال<br>سنگ مصرف<br>انرژی اولیه | سهم انرژی<br>هسته‌ای<br>از مصرف<br>انرژی اولیه | سهم تجدید<br>پذیرها از<br>مصرف انرژی<br>اولیه |
| تیم شرق  | استرالیا        | 6%                                                                      | 0.5%                                             | 1.7%                                                                 | -1.7%                           | 4.1                                 | 3%                             | 37%                               | 22%                               | 25%                                 | 0%                                             | 6%                                            |
|          | کانادا          | 3%                                                                      | 1.1%                                             | 0.2%                                                                 | -0.4%                           | 6.4                                 | 4%                             | 31%                               | 33%                               | 2%                                  | 7%                                             | 12%                                           |
|          | فرانسه          | 23%                                                                     | -2.0%                                            | -0.3%                                                                | -0.3%                           | 2.8                                 | 3%                             | 37%                               | 13%                               | 2%                                  | 46%                                            | 8%                                            |
|          | آلمان           | 5%                                                                      | -1.4%                                            | -0.9%                                                                | 6.0%                            | 2.5                                 | 6%                             | 37%                               | 35%                               | 14%                                 | 0%                                             | 13%                                           |
|          | ایتالیا         | 23%                                                                     | -1.7%                                            | -0.9%                                                                | 1.3%                            | 2.3                                 | 5%                             | 37%                               | 35%                               | 2%                                  | 0%                                             | 13%                                           |
|          | ژاپن            | 96%                                                                     | -0.6%                                            | -0.3%                                                                | 4.7%                            | 3.2                                 | 5%                             | 37%                               | 19%                               | 26%                                 | 5%                                             | 7%                                            |
|          | سنگاپور         | 54%                                                                     | -4.6%                                            | -1.2%                                                                | 1.76%                           | 2.5                                 |                                | 87%                               | 12%                               | 0%                                  | 0%                                             | 0%                                            |
|          | کره جنوبی       | 84%                                                                     | -4.1%                                            | -1.2%                                                                | 4.5%                            | 5.1                                 | 8%                             | 43%                               | 18%                               | 22%                                 | 16%                                            | 3%                                            |
|          | اسپانیا         | 7%                                                                      | -1.7%                                            | 0.8%                                                                 | 3.2%                            | 2.5                                 | 4%                             | 46%                               | 17%                               | 2%                                  | 10%                                            | 10%                                           |
|          | سوئیس           | 9%                                                                      | -0.6%                                            | -0.5%                                                                | 2.2%                            | 1.5                                 | 3%                             | 32%                               | 10%                               | 0%                                  | 21%                                            | 17%                                           |
| تیم غرب  | ناپلین          |                                                                         | -2.8%                                            | -0.8%                                                                | 14.0%                           |                                     | 8%                             | 38%                               | 24%                               | 32%                                 | 3%                                             | 3%                                            |
|          | بریتانیا        | 3%                                                                      | -1.0%                                            | -0.8%                                                                | -2.8%                           | 2.0                                 | 3%                             | 38%                               | 32%                               | 2%                                  | 6%                                             | 13%                                           |
|          | ایالات متحده    | 4%                                                                      | 0.1%                                             | 0.0%                                                                 | -3.8%                           | 4.2                                 | 5%                             | 36%                               | 34%                               | 8%                                  | 9%                                             | 7%                                            |
|          | برزیل           | 1%                                                                      | 1.5%                                             | 3.0%                                                                 | -2.6%                           | 3.0                                 | 6%                             | 36%                               | 8%                                | 4%                                  | 1%                                             | 27%                                           |
|          | شیلی            | 3%                                                                      | -3.1%                                            | 3.0%                                                                 | -1.9%                           | 3.2                                 | 4%                             | 36%                               | 14%                               | 7%                                  | 0%                                             | 16%                                           |
|          | چین             | 25%                                                                     | -1.4%                                            | -0.4%                                                                | 1.7%                            | 6.3                                 |                                | 18%                               | 9%                                | 52%                                 | 3%                                             | 8%                                            |
|          | کلمبیا          | 5%                                                                      | 1.4%                                             | 1.4%                                                                 | -1.9%                           | 2.2                                 | 7%                             | 41%                               | 22%                               | 10%                                 | 0%                                             | 12%                                           |
|          | هند             | 44%                                                                     | -3.1%                                            | -0.4%                                                                | -0.7%                           | 4.2                                 | 9%                             | 27%                               | 8%                                | 56%                                 | 1%                                             | 4%                                            |
|          | اندونزی         | 11%                                                                     | -1.6%                                            | 2.1%                                                                 | -0.7%                           | 3.0                                 | 6%                             | 26%                               | 16%                               | 44%                                 | 0%                                             | 14%                                           |
|          | مالزی           | 45%                                                                     | 2.1%                                             | 1.3%                                                                 | 1.7%                            | 4.5                                 | 9%                             | 38%                               | 33%                               | 22%                                 | 0%                                             | 4%                                            |
| تیم جنوب | مکزیک           | 6%                                                                      | -0.2%                                            | -0.1%                                                                | -0.9%                           | 3.0                                 | 3%                             | 43%                               | 43%                               | 3%                                  | 2%                                             | 5%                                            |
|          | فیلیپین         | 37%                                                                     | -3.5%                                            | -0.1%                                                                | -3.4%                           | 2.6                                 | 3%                             | 41%                               | 5%                                | 42%                                 | 0%                                             | 20%                                           |
|          | آفریقای جنوبی   | 40%                                                                     | -0.8%                                            | 0.2%                                                                 | -0.8%                           | 6.6                                 | 7%                             | 20%                               | 4%                                | 72%                                 | 2%                                             | 2%                                            |
|          | تایلند          | 53%                                                                     | -6.3%                                            | 0.7%                                                                 | 2.3%                            | 4.4                                 | 10%                            | 46%                               | 34%                               | 12%                                 | 0%                                             | 6%                                            |
|          | ترکیه           | 10%                                                                     | -0.5%                                            | 0.1%                                                                 | -0.8%                           | 2.3                                 | 9%                             | 31%                               | 24%                               | 24%                                 | 0%                                             | 14%                                           |

نکته: مقیاس رنگ نشان‌دهنده آسیب‌پذیری مواجهه نسبی است: رنگ بنفش نشان‌دهنده آسیب‌پذیری مواجهه بیشتر و رنگ آبی نشان‌دهنده آسیب‌پذیری مواجهه کمتر است. مقیاس رنگ برای سهم زغال‌سنگ هسته‌ای و تجدیدپذیرها در ترکیب انرژی اولیه معکوس شده است. شدت انرژی (MJ/\$2017 PPP GDP) نشان‌دهنده میزان انرژی مورد استفاده برای تولید یک واحد تولید اقتصادی است و نسبت پایین‌تر نشان‌دهنده استفاده کمتر از انرژی برای تولید یک واحد تولید است. واردات نفت از صادرکنندگان عمده خلیج فارس شامل محصولات نفتی تصفیه شده نیز می‌شود. داده‌ها بر اساس آخرین سال موجود است. منبع: Macrobond, World Bank, Swiss Re Institute

## نرخ‌های بهره: ماندگاری در سطوح بالاتر برای مدت طولانی‌تر

سناریوی پایه سوئیسری بر آن است که نرخ‌های بهره برای مدت طولانی‌تری در سطوح بالا باقی بمانند.

با وجود اینکه خاطره جهش تورمی پس از همه‌گیری هنوز تازه است، تداوم شوک‌های عرضه در حال تغییر نحوه واکنش بانک‌های مرکزی است. در گذشته، سیاست‌گذاران پولی می‌توانستند از شوک‌های مقطعی عرضه «عبور کنند»، زیرا انتظار می‌رفت اثر آن‌ها بر تورم موقتی باشد. با این حال، خطر افزایش انتظارات تورمی، تمایل بانک‌های مرکزی به همراهی با این شوک‌های یک‌باره را کاهش داده است. تداوم تورم

تحقق‌یافته به‌ویژه با توجه به اینکه تورم ایالات متحده برای پنجمین سال متوالی بالاتر از هدف ۲ درصدی فدرال رزرو (بانک مرکزی آمریکا) قرار دارد، باعث شده است قیمت‌گذاری بازارها از انتظار برای کاهش نرخ بهره فاصله بگیرد و در بسیاری از حوزه‌های قضایی به سمت انقباض پولی بیشتر متمایل شود.

## چشم‌انداز فدرال رزرو و سناریوهای جایگزین

برخلاف قیمت‌گذاری فعلی بازار که احتمال افزایش نرخ بهره از سوی فدرال رزرو را مطرح می‌کند (به سمت چپ شکل ۵، رجوع کنید)، سوئیسری انتظار دارد کمیته بازار باز فدرال

ایالات متحده (FOMC)<sup>۱</sup> در سال ۲۰۲۶ نرخ سیاستی را بدون تغییر حفظ کند و سپس در سال آینده دو نوبت کاهش نهایی این چرخه را اجرا کند. بانک مرکزی اروپا (ECB)<sup>۲</sup> نیز پیش‌تر با یک نوبت افزایش نرخ بهره به افزایش فشارهای تورمی واکنش نشان داده و به این ترتیب، چرخه انقباضی را نسبت به چشم‌انداز پیش از درگیری‌ها، به جلو انداخته است. سوئیسری انتظار دارد بانک مرکزی اروپا در سال ۲۰۲۷ نرخ سیاستی خود را در محدوده بالای برآورد نرخ خنثی فعلی (در سطح ۲۵/۲ درصد) حفظ کند. در اقتصادهایی که تورم از سطحی پایین‌تر از هدف آغاز شده است (برای مثال چین)، سیاست‌گذاران می‌توانند تا روشن شدن شواهدی از تداوم افزایش قیمت‌ها، صبر پیشه کنند.



”با وجود اینکه خاطره جهش تورمی پس از همه‌گیری هنوز تازه است، تداوم شوک‌های عرضه در حال تغییر نحوه واکنش بانک‌های مرکزی است.“

**سناریوهای جایگزین: مراقبت از انباشت ریسک‌ها<sup>۳</sup>**

تداوم انسداد تنگه هرمز، سناریوهای کلان شدیدتری را فعال خواهد کرد.

تا زمان نهایی‌شدن گزارش در پایان ژوئن، آتش‌بس برقرار بود و جریان عبور از تنگه هرمز نشانه‌هایی از بهبود نشان می‌داد.

با این حال، نکته مهم آن است که آثار اقتصادی این درگیری ممکن است بیش از خود اختلال اولیه دوام داشته باشد؛ زیرا موجودی انبارها و جریان‌های تجاری برای سازگارشدن با شرایط جدید به زمان نیاز دارند، حتی اگر حمل‌ونقل دریایی به تدریج از سر گرفته شود.

**این شوک می‌تواند مسیر را به سوی سناریوهای نامطلوب رکود تورمی و رکود اقتصادی باز کند.**

در سناریوهای نامطلوب، جهش پایدار قیمت نفت — که میانگین بهای نفت برنت را طی شش ماه آینده به ۱۲۵ دلار در هر بشکه می‌رساند — می‌تواند به تشدید شدید شرایط مالی و رکود جهانی منجر شود (سناریوی ۳ در جدول ۳). چنین وضعیتی ممکن است با تخریب سریع تقاضا همراه شود؛ فرآیندی که در نهایت به کاهش قیمت نفت و تورم می‌انجامد. هم‌زمان، ریسک تداوم رکود تورمی افزایش یافته است؛ به‌ویژه اگر قیمت‌های بالاتر انرژی با اعمال کنترل‌های قیمتی و حرکت به سوی سلطه مالی<sup>۴</sup> یا سرکوب مالی<sup>۵</sup> همراه شود.

**پیامدهای تورم برای تخصیص دارایی**

رکود تورمی به سهام و اوراق قرضه آسیب می‌زند؛ تنها کالاها معمولاً تاب‌آوری نشان می‌دهند.

تورم بی‌ثبات‌تر و ماندگارتر، پیامدهای مهمی برای تخصیص دارایی خواهد داشت. از نظر تاریخی، بازده بازارهای مالی بسته

بیمه‌نامه‌های تحت پوشش یک شرکت یا در یک منطقه جغرافیایی خاص می‌شود.

<sup>1</sup> The US Federal Open Market Committee

<sup>2</sup> The European Central Bank

<sup>3</sup> Accumulation Risk: وضعیتی که در آن

وقوع یک حادثه واحد منجر به خسارت هم‌زمان در تعداد زیادی از

<sup>4</sup> Fiscal Dominance

<sup>5</sup> Financial Repression

ریسک و بازنگری در مدیریت دارایی-ریسک، خود را با این تغییر در رژیم اقتصادی هماهنگ سازد.

### گسستگی، سازوکارهای کارآمدی بیمه را تضعیف می‌کند

گسستگی می‌تواند سازوکارهایی را که بیمه را کارآمد و مقرون‌به‌صرفه می‌سازند، تضعیف کند. تنوع‌بخشی فرامرزی، رکن اصلی بازارهای بیمه و اتکایی است؛ اما کنترل‌های سرمایه‌ای، تفاوت‌های نظارتی، تحریم‌ها و جداسازی نظام‌های مالی، می‌تواند انگیزه نگهداری محلی ریسک و سرمایه را افزایش دهد. تدابیری نظیر اعمال محدودیت بر بیمه اتکایی درون‌گروهی<sup>۱</sup> و الزامات وثیقه‌گذاری محلی، مزایای تنوع‌بخشی را که بیمه اتکائی، بیمه اتکایی مجدد<sup>۲</sup> و بازارهای سرمایه جایگزین بر آن تکیه دارند، تحلیل می‌برد.

به ترکیب رژیم‌های رشد و تورم تفاوت چشمگیری داشته است (نگاه کنید به شکل ۶). محیط‌های رکود تورمی برای دارایی‌های مالی سنتی، به‌ویژه چالش‌برانگیزند. در چنین شرایطی، سهام و دارایی‌های با درآمد ثابت معمولاً بازده واقعی منفی ایجاد می‌کنند؛ زیرا ضعف درآمدزایی شرکت‌ها با افزایش نرخ‌های تنزیل هم‌زمان می‌شود و تورم پایدار ارزش‌گذاری اوراق قرضه را کاهش می‌دهد. اعتبار شرکتی نیز با افزایش ریسک نکول تضعیف می‌شود. کالاهای تنها طبقه دارایی هستند که در گذشته توانسته‌اند در چنین شرایطی بازده مثبت ایجاد کنند و از این رو، جایگاه متمایزی دارند. باین‌حال، بازارهای مالی بیش از آنکه به سطح رشد و تورم واکنش نشان دهند، به جهت تغییرات آن‌ها حساس‌اند. حتی در محیط‌های کم‌رشد، دارایی‌های ریسک‌پذیر برای آغاز روند صعودی خود تنها به نشانه‌هایی آینده‌نگر از بهبود نیاز دارند.

### گسستگی، تاب‌آوری و نقش بیمه جهانی

همان نیروهایی که اقتصاد جهانی را به سمت گسستگی سوق می‌دهند، در حال افزایش تقاضا برای بیمه و هم‌زمان تضعیف سازوکارهای تأمین آن هستند. شرکت‌ها ناچار هستند به‌طور فزاینده‌ای تمرکز خود را از «بهره‌وری محض» به سوی «تاب‌آوری» تغییر دهند و مدل‌های کسب‌وکار خود را برای بقا در عصر ریسک‌های سیاست‌گذاری و تهدیدهای زنجیره تأمین تطبیق دهند. این وضعیت برای بیمه‌گران دو حالت دارد: از یک سو، تقاضای جدیدی برای راهکارهای انتقال ریسک ایجاد می‌کند و فرصت‌های تازه‌ای را برای صنعت بیمه می‌گشاید؛ از سوی دیگر، این بخش باید با مدل‌سازی و نظارت پیچیده‌تر بر

”گسستگی می‌تواند سازوکارهایی را که بیمه را  
کرامت و مقرون‌به‌صرفه می‌سازند، تضعیف  
کند.“

### تنوع‌بخشی جهانی ریسک از طریق بیمه و بخش اتکایی، هزینه و پیامدهای حوادث بزرگ را به‌طور ملموسی کاهش می‌دهد

ارزش یک بازار بیمه و اتکایی یکپارچه جهانی، هیچ‌گاه به اندازه دوران پس از فجایع بزرگ ملموس نبوده است. تنوع‌بخشی جهانی ریسک، پوشش بیش از ۶۰ درصد از

<sup>2</sup> Retrocession

<sup>1</sup> Intragroup reinsurance

رویدادهای خسارت‌بار بزرگ را از سال ۲۰۰۰ تاکنون امکان‌پذیر کرده است.<sup>۱</sup> بیمه‌گران و بخش اتکائی بین‌المللی حدود ۶۴ درصد از خسارت‌های مربوط به حملات تروریستی ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱، حدود ۶۰ درصد از خسارت‌های مرتبط با طوفان‌های ویلما، ریتا و کاترینا در سال ۲۰۰۵<sup>۲</sup> و حدود ۷۲ درصد از هزینه‌های بیمه‌شده زمین‌لرزه‌های کانتربری<sup>۳</sup> در سال‌های ۲۰۱۰-۲۰۱۱ را پوشش دادند.<sup>۴</sup> تجمع جهانی ریسک، نه تنها از توانگری مالی و ظرفیت پرداخت خسارت بیمه‌گران محلی محافظت می‌کند، بلکه از تجدید سرمایه‌گذاری سریع بازار نیز پشتیبانی می‌نماید؛ به‌طوری‌که تنها پس از فصل طوفان‌های سال ۲۰۰۵، حدود ۳۰ میلیارد دلار سرمایه جدید وارد بخش بیمه و اتکایی شد.<sup>۵</sup> یک نظام مالی گسسته‌تر، این سازوکارهای ضربه‌گیر را تضعیف می‌کند و هزینه‌های محلی برای پوشش ریسک‌های فاجعه‌بار را افزایش خواهد داد.



”نرخ‌های بهره بالاتر برای مدت طولانی‌تر، که فشارهای تورمی ناشی از هوگیری نیز آن را تقویت کرده است، همچنان نقش مهمی در تثبیت عملکرد صنعت دارد.“

### روندهای بازارهای جهانی بیمه

صنعت بیمه جهانی در حال عبور از دوره‌ای از کاهش چرخه‌ای رشد است، اما سودآوری آن همچنان مقاوم باقی مانده است. انتظار می‌رود رشد واقعی کل حق‌بیمه‌ها در رشته‌های بیمه

زندگی و غیرزندگی، از ۳/۹ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۱/۳ درصد در سال ۲۰۲۶ کاهش یابد و سپس در سال ۲۰۲۷ به ۱/۶ درصد بازگردد؛ زیرا رشد اقتصاد جهانی کندتر می‌شود و عدم قطعیت‌های ژئوپلیتیکی همچنان در سطح بالایی قرار دارند. درگیری خاورمیانه مسیر رشد حق‌بیمه را در هیچ‌یک از دو بخش بیمه زندگی و غیرزندگی به‌طور معناداری تغییر نداده است. با این حال، آثار آن بر شدت خسارت‌ها، از مسیر تشدید دوباره فشارهای تورمی، مهم‌تر خواهد بود؛ به‌ویژه در رشته‌های بیمه غیرزندگی. در بیمه زندگی اما، رشد تقاضا برای محصولات پس‌اندازی و مستمری که پیش‌تر از رشد بازارهای توسعه‌یافته حمایت می‌کرد، هم‌زمان با کاهش اثر محرک افزایش نرخ‌های بهره در حال عادی‌شدن است. نرخ‌های بهره بالاتر برای مدت طولانی‌تر، که فشارهای تورمی ناشی از درگیری نیز آن را تقویت کرده است، همچنان نقش مهمی در تثبیت عملکرد صنعت دارد و از درآمدهای سرمایه‌گذاری در هر دو بخش بیمه زندگی و غیرزندگی حمایت می‌کند؛ هرچند حاشیه‌های پذیره‌نویسی با فشار فزاینده مواجه هستند. فراتر از تحولات چرخه‌ای، جهانی پراکنده‌تر و مستعد شوک‌های بیشتر، فرصت‌های جدیدی برای بیمه‌گران ایجاد می‌کند تا به تقویت تاب‌آوری کمک کنند. با افزایش ریسک‌ها، اهمیت بیمه بیشتر می‌شود و دامنه ریسک‌های نیازمند پوشش بیمه‌ای گسترش می‌یابد. به این ترتیب، صنعت بیمه بیش از پیش به‌عنوان ضربه‌گیری برای اقتصاد واقعی عمل خواهد کرد و به

<sup>4</sup> Canterbury

<sup>5</sup> Funding and reserving Canterbury earthquake insurance claims, Reserve Bank of New Zealand, 2021.

<sup>6</sup> Additional Capital Mitigates Hurricane Factor, Aon, 10 September 2006.

<sup>1</sup> World insurance in 2025: a riskier, more fragmented world order, Swiss Re, 2025.

<sup>2</sup> U.S. 9/11 Losses as Reported by Re/insurer Headquarters, Dowling & Partners, 2008.

<sup>3</sup> The Bermuda Insurance Market, An Economic Analysis, J. David Cummins, 6 May 2008.

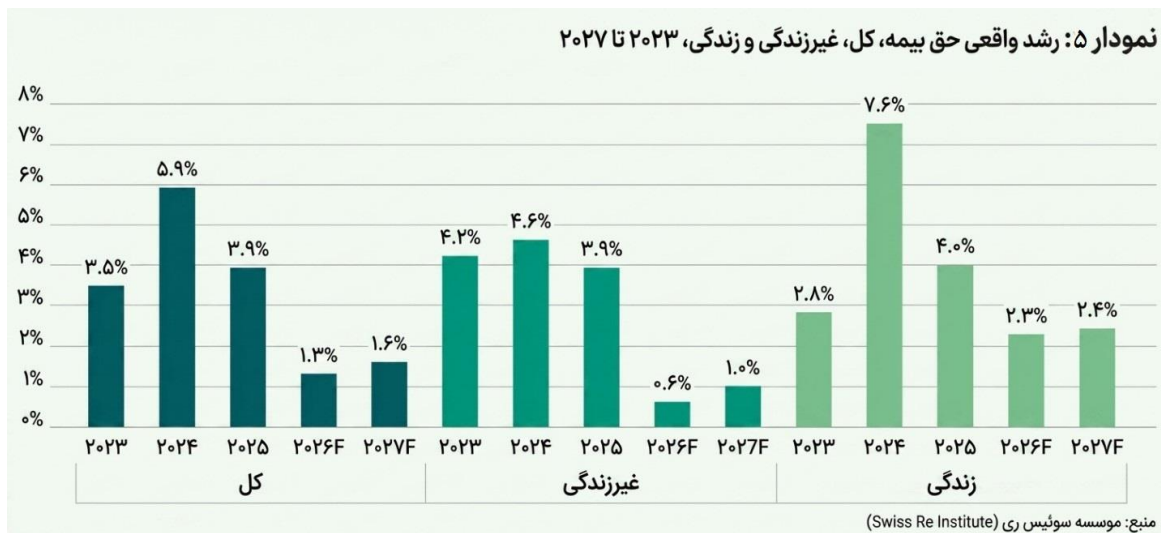
درصد در سال ۲۰۲۷ را شاهد باشیم و پس از آن، بازار به روند بلندمدت خود یعنی رشد ۲ درصدی باز خواهد گشت (به نمودار ۵ رجوع کنید). اگرچه کند شدن رشد در رشته‌های غیرزندگی نسبت به رشته‌های زندگی ملموس‌تر است، اما تداوم نرخ‌های بهره بالا همچنان عاملی حیاتی در تثبیت سودآوری در هر دو بخش محسوب می‌شود. این تضعیف چرخه‌ای در حالی رخ می‌دهد که اقتصاد جهانی با بستری ساختاری از شوک‌های مکرر و هم‌بسته‌تر مواجه است. در چنین محیطی، ارزش بنیادین بیمه در جذب نوسانات نهفته است که بیمه‌گران را به نیرویی تثبیت‌کننده تبدیل می‌کند. چشم‌انداز میان‌مدت به‌طور کلی سازنده است؛ زیرا بیمه در جهانی پرریسک‌تر اهمیت بیشتری می‌یابد و رشد ریسک‌پذیری<sup>۱</sup> به واسطه گذار انرژی، احداث مراکز داده هوش مصنوعی و افزایش تقاضا برای محصولات حمایتی در بازارهای نوظهور تقویت می‌شود.

آن امکان می‌دهد در برابر نوسان‌های تکرارشونده، مقاومت کند.

### بازار نرم در تقابل با بادهای مخالف ژئوپلیتیکی

برآورد می‌شود رشد واقعی حق بیمه جهانی در سال ۲۰۲۶ معادل ۱/۳ درصد باشد؛ رقمی که از میانگین ۲/۸ درصدی یک دهه گذشته پایین‌تر است.

صنعت بیمه جهان در آستانه ورود به محیطی رقابتی‌تر طی سال‌های ۲۰۲۶ تا ۲۰۲۷ است؛ چرا که رشد واقعی و سودآوری از اوج خود در سال‌های ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۵ تعدیل شده است. برآوردها نشان می‌دهد کل رشد حق بیمه‌ها (در رشته‌های زندگی و غیرزندگی) در شرایط واقعی به ۱/۳ درصد برسد (در سال ۲۰۲۵: ۳/۹ درصد)؛ پیش از آنکه رشدی ملایم تا ۱/۶



سودآوری در هر دو بخش، با تکیه بر درآمدهای سرمایه‌گذاری، کماکان مطلوب است

صنعت بیمه جهان همچنان از سودآوری و بنیه مالی قدرتمندی برخوردار است؛ هرچند تفاوت‌های محسوسی در عملکرد دو

<sup>1</sup> Exposure risk

حوزه بیمه زندگی و غیرزندگی دیده می‌شود. در رشته‌های غیرزندگی، بازده حقوق صاحبان سهام (ROE) پس از رسیدن به سقف ۱۴ درصد در سال ۲۰۲۵، مسیری کاهشی در پیش خواهد گرفت و با افزایش فشار بر حاشیه سودهای پذیرهنویسی، به ۱۱/۴ درصد در سال ۲۰۲۶ و ۹ درصد در سال ۲۰۲۷ می‌رسد (این رقم در بازه ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴ به‌طور میانگین ۷ درصد بوده است). درآمدهای حاصل از سرمایه‌گذاری مجدد اگرچه نقشی حمایتی و «ضربه‌گیر» در برابر این کاهش ایفا می‌کنند، اما به تنهایی قادر به خنثی‌سازی کامل آثار تضعیف چرخه پذیرهنویسی نیستند.

### بیمه‌های زندگی و ریسک‌های کلان

**درگیری‌های خاورمیانه اساساً یک شوک تورمی است که بیشترین تأثیر آن بر افزایش شدت خسارت‌هاست**

وضعیت سودآوری در بیمه‌های زندگی از ثبات بیشتری برخوردار است. پیش‌بینی می‌شود بازده سرمایه‌گذاری کل (ROI)<sup>۱</sup> تا سال ۲۰۲۸ به تدریج به حدود ۴/۰ درصد برسد (در مقایسه با میانگین ۳/۸ درصدی سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۵). این پایداری، مرهون بازده‌های بالاتر سرمایه‌گذاری مجدد است که در شرایط کنونی، از مدل‌های کسب‌وکار متکی بر «حاشیه نرخ»<sup>۲</sup> پشتیبانی می‌کند. البته سهم فزاینده محصولات کارمزدمحور، حساسیت این بخش را به نوسان‌های بازار افزایش داده است؛ همچنین، اتکای بیشتر به دارایی‌های جایگزین، در شرایط بحرانی، عدم قطعیت در ارزش‌گذاری و مخاطرات نقدینگی را دوچندان می‌کند.

در خصوص درگیری‌های خاورمیانه، با وجود نشانه‌هایی از کاهش تنش، عدم قطعیت در زنجیره تأمین همچنان مهم‌ترین ریسک کوتاه‌مدت پیش روی بیمه‌گران است؛ چرا که با تقویت فشارهای تورمی ثانویه (دور دوم)، می‌تواند هزینه‌های خسارت را بالا برده و درآمدهای واقعی را محدود کند. این فرایند در رشته‌های غیرزندگی به شکل تشدید خسارت‌ها بروز می‌یابد، درحالی‌که در بیمه‌های زندگی، فرسایش درآمدهای واقعی، کاهش قدرت پس‌انداز و افزایش ریسک ابطال بیمه‌نامه‌ها را در پی دارد.



” سهم فزاینده محصولات کارمزدمحور، حساسیت این بخش را به نوسان‌های بازار افزایش داده است.“

### بیمه‌های غیرزندگی

**چشم‌انداز قیمت‌گذاری: تشدید روند نرم‌شدن نرخ‌ها در سایه رقابت برای رشد و فراوانی ظرفیت بازار**

**نرم‌شدن سراسری قیمت‌ها در مناطق مختلف، متأثر از سودآوری مطلوب بیمه‌گران**

پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که نرخ بیمه‌های تجاری و شخصی در سطح جهانی تا سال ۲۰۲۷ همچنان روندی کاهشی خواهد داشت. سودآوری پایدار بیمه‌گران، فراوانی سرمایه و کاهش هزینه‌های اتکایی، از تداوم این روند حمایت می‌کند. از سوی دیگر، با توجه به چشم‌انداز اقتصادی کم‌رنگ، رقابت بیمه‌گران

<sup>2</sup> Spread-based business

<sup>1</sup> Return on Investment

بازار شاهد چنین افتی است. به جز ژاپن، تمامی شاخص‌های منطقه‌ای روندی منفی دارند. در ژاپن، به دلیل پتانسیل بالای خسارت‌های فاجعه‌بار و فشارهای نظارتی و تورمی، نرخ‌ها همچنان «مقاوم» باقی مانده‌اند؛ اگرچه انتظار می‌رود از اواخر سال ۲۰۲۶، در این بازار نیز شاهد آغاز روند کاهشی باشیم. رشته اموال با ۹ درصد کاهش در سه‌ماهه نخست ۲۰۲۶ (در مقایسه با ۷ درصد در سال ۲۰۲۵)، پشت‌از این روند است. پس از آن، بیمه‌های مالی، حرفه‌ای و سایبری قرار دارند که هر کدام ۵ درصد کاهش نرخ داشته‌اند. در مقابل، قیمت بیمه‌های مسئولیت با ۳ درصد رشد در سه‌ماهه نخست ۲۰۲۶ مواجه بوده است (در مقایسه با رشد ۴ درصدی در سال ۲۰۲۵). این رشد قیمت در بیمه‌های مسئولیت، نتیجه مستقیم هزینه‌های سنگین خسارت ناشی از احکام قضایی کلان در ایالات متحده است؛ جایی که نرخ‌ها (بدون احتساب غرامت کارگران) ۱۲ درصد افزایش داشته‌اند. این در حالی است که سایر مناطق جهان کاهش نرخ را ثبت کرده‌اند. با این حال، احتمال دارد فشارهای قیمتی در بخش مسئولیت از مرزهای ایالات متحده فراتر رود؛ به‌ویژه اگر آثار تورم مازاد در این حوزه، در سایر مناطق و مشخصاً در «کشورهای اصلی اروپا» (اروپای قاره‌ای) نیز نمایان شود.

برای جذب سهم بیشتر از بازار (حق بیمه)، می‌تواند فشار بر نرخ‌ها را تشدید کند؛ به‌ویژه آنکه بهبود درآمدهای سرمایه‌گذاری، حاشیه امنی برای بیمه‌گران ایجاد کرده و این رقابت قیمتی را ممکن می‌سازد. هرچند افزایش مواجهه با ریسک بلایای طبیعی و تکانه‌های تورمی ناشی از درگیری‌های خاورمیانه ممکن است سرعت این کاهش را در برخی پرتفوی‌ها بگیرد، اما جهت کلی قیمت‌گذاری همچنان رو به پایین است؛ چرا که ظرفیت‌های بازار فراوان است و سودآوری همچنان از هزینه‌های سرمایه‌پیشی می‌گیرد.



”پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که نرخ بیمه‌های تجاری و شخصی در سطح جهانی تا سال ۲۰۲۷ همچنان روندی کاهشی خواهد داشت.“

### تداوم روند نرم‌شدن در بازار بیمه تجاری، علیرغم حفظ سطح بالای نرخ‌های بیمه مسئولیت به دلیل هزینه‌های بالای خسارت

گزارش شاخص بیمه تجاری مارش<sup>۱</sup> (ترکیبی) نشان می‌دهد که در سه‌ماهه نخست ۲۰۲۶، قیمت‌ها نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵ درصد کاهش یافته است؛ این هفتمین فصل متوالی است که

<sup>1</sup> Marsh Commercial Insurance Index

## نمودار ۶: تحولات نرخ در بیمه‌های تجاری (سمت چپ) و بیمه‌های شخصی (سمت راست)



### بیمه اشخاص

پس از دوره‌ای از سودآوری مطلوب، نرخ‌های «بیمه اشخاص» در بازارهای اصلی نیز هم‌زمان با رقابت بیمه‌گران برای رشد، روندی کاهشی یافته است. در حال حاضر، رشد این بازار بیش از آن‌که از محل افزایش نرخ‌ها تأمین شود، به افزایش حجم فروش متکی است؛ زیرا بیمه‌گران به جای تکیه بر رشد قیمت، بر سر نرخ و شرایط بیمه‌نامه با یکدیگر رقابت می‌کنند. در ایالات متحده، نرخ بیمه شخص ثالث خودرو در میانه سال ۲۰۲۶ همچنان به‌طور متوسط در حال کاهش است، در حالی که نرخ بیمه منازل هنوز رشد تک‌رقمی<sup>۱</sup> را تجربه می‌کند و با توجه به افزایش ریسک بلایای طبیعی و تداوم فشارهای تورم هزینه بازسازی، ممکن است برای مدتی در همین سطح باقی بماند. نرخ بیمه شخص ثالث خودرو در انگلستان نیز از پایان سال ۲۰۲۴ وارد محدوده منفی شده است (به سمت راست نمودار ۶، رجوع کنید). سودآوری این رشته در انگلستان همچنان شکننده است و به همین دلیل، آهنگ کاهش نرخ‌ها محدود مانده است. در سایر کشورهای اروپایی نیز نرخ‌ها رو به

کاهش هستند، اما با شتابی کمتر؛ امری که بازتاب تعدیل با تأخیر قیمت‌ها نسبت به انگلستان است و درعین حال نشان‌دهنده حساسیت کمتر بیمه‌گذاران اروپایی به قیمت.

### چرخه بیمه‌گری

**چرخه بیمه‌گری در حال نرم‌تر شدن است، اما پیامدهای ژئوپلیتیکی می‌تواند از شدت این روند بکاهد.**

چرخه بیمه‌گری در سال ۲۰۲۶ عمیق‌تر وارد فاز نرم‌شدن شده است، هرچند سرعت این روند در بازارها و رشته‌های مختلف یکسان نیست. با این حال، بعید است قیمت‌گذاری به سطوحی بازگردد که پیش از سال ۲۰۲۲ دیده می‌شد؛ زیرا آن سطوح، فشارهای ساختاری موجود بر پرتفوی‌ها را به‌طور کامل منعکس نمی‌کردند، از جمله تورم هزینه خسارت، افزایش مواجهه با بلایای طبیعی و عدم قطعیت درباره ذخایر خسارت‌های دیرآشکار. از دیگر سو، هرچه آثار تورمی ناشی از درگیری خاورمیانه پایدارتر بماند، احتمال بیشتری وجود دارد که از مسیر

<sup>1</sup> Mid-single digit

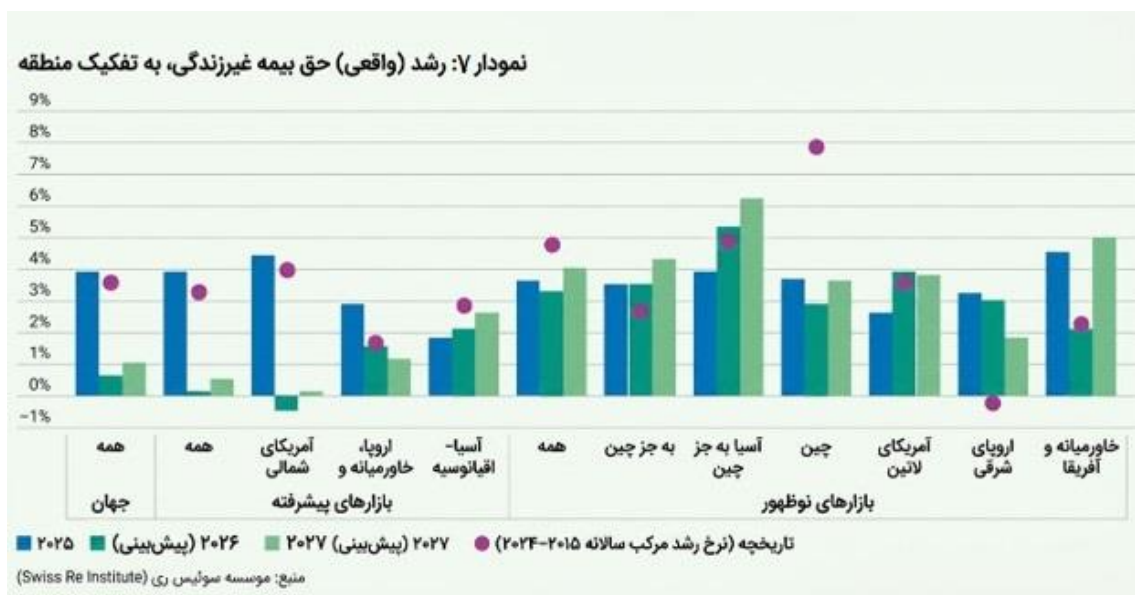
کاهش شتاب اقتصادی و فشارهای سیاست‌گذارانه در بازارهای کلیدی سلامت، به‌ویژه در ایالات متحده است. پیش‌بینی می‌کنیم که رشد واقعی حق‌بیمه جهانی غیرزندگی از میانگین تاریخی خود فاصله بگیرد و در سال ۲۰۲۶ به کف چرخه‌ای ۶/۰ درصد برسد (به نمودار ۷ رجوع کنید)، و سپس در سال ۲۰۲۷ بهبود ملایمی داشته و به ۱ درصد برسد (لازم به ذکر است که میانگین رشد سالانه در دوره ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴، برابر با ۶/۳ درصد بوده است). این کندی رشد عمدتاً تحت تأثیر بازارهای توسعه‌یافته است، در حالی که بازارهای نوظهور همچنان تاب‌آوری نسبی خود را حفظ کرده‌اند. با این حال، رشد اسمی جهانی احتمالاً افت ملایم‌تری خواهد داشت (۵ درصد در سال ۲۰۲۶ در برابر ۳/۷ درصد در سال ۲۰۲۵)؛ چرا که تورم ۳/۳ واحد درصد) و نوسانات افزایشی نرخ ارز<sup>۱</sup> (+۱/۱ واحد درصد)، که بالاترین رقم در سال‌های اخیر است، آمار رشد ظاهری را بالا نگه داشته و ضعف جریان اصلی بازار را می‌پوشانند.

هزینه‌های تعمیر، جایگزینی و مسئولیت، بر هزینه خسارت‌ها، اثر بگذارد و بخشی از فشار نزولی بر نرخ‌ها را خنثی کند. سوئیس‌ری بر این باور است که این چرخه نزولی، احتمالاً نسبت به دوره‌های نرم‌شدن بازار در گذشته کم‌عمق‌تر خواهد بود؛ زیرا بیمه‌گران در صورت تغییر انتظارات درباره خسارت‌های بزرگ، تورم یا سیگنال‌های بازار سرمایه، سریع‌تر در فرآیند ارزیابی ریسک و صدور بیمه اقدام به بازنگری قیمت‌ها می‌کنند.

### چشم‌انداز حق‌بیمه: افت رشد به کف چرخه در سال ۲۰۲۶، پیش از بازگشت به روند عادی

### رشد حق‌بیمه جهانی بیمه‌های غیرزندگی در سال ۲۰۲۶ به کف چرخه‌ای ۰.۶ درصد خواهد رسید.

چشم‌انداز رشد حق‌بیمه بیمه‌های غیرزندگی برای سال‌های ۲۰۲۶ تا ۲۰۲۷ نشان‌دهنده افت چرخه‌ای است. این ضعف، بازتاب قیمت‌گذاری‌های رقابتی در بیمه‌های اموال و مسئولیت،



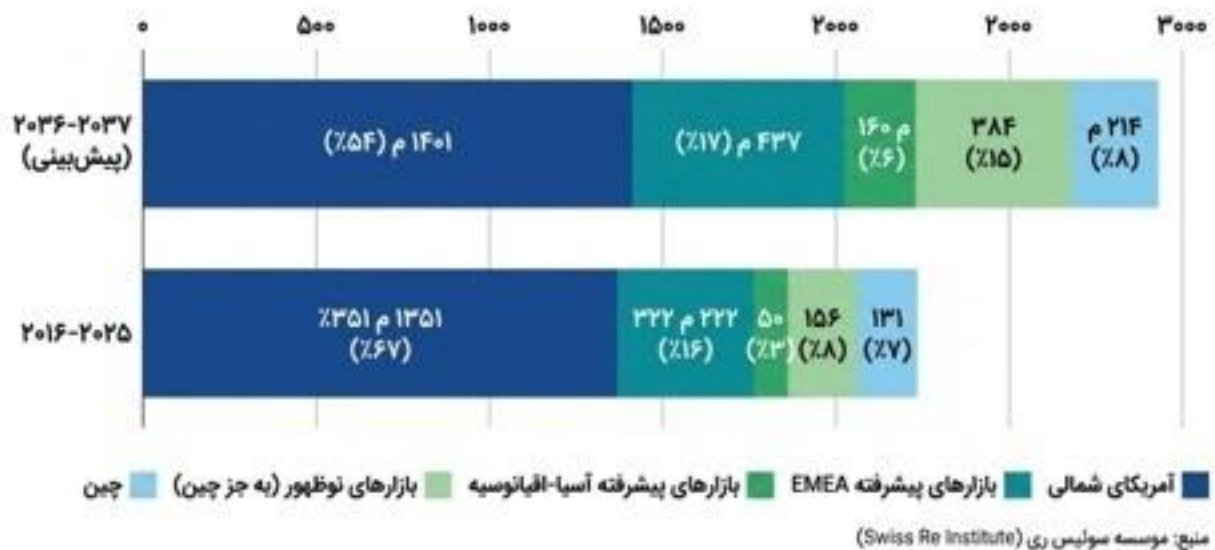
<sup>1</sup> FX effects

## اهمیت نسبی آمریکای شمالی در رشد افزایشی حق بیمه رو به کاهش است.

از نظر حجمی، حق بیمه جهانی بیمه‌های غیرزندگی در سال ۲۰۲۶ به ۵ هزار میلیارد دلار خواهد رسید (در برابر ۴۸۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۵) و بازارهای توسعه‌یافته ۸۵ درصد از کل این حجم را به خود اختصاص خواهند داد. آمریکای شمالی همچنان در دهه پیش‌رو بخش عمده حق بیمه‌های افزایشی

جدید در جهان را ایجاد خواهد کرد؛ به‌طوری که ۵۴ درصد از مجموع ۶۲۰۰ میلیارد دلار رشد مورد انتظار به این منطقه تعلق خواهد داشت. با این حال، سهم این منطقه از رشد افزایشی، در مقایسه با ۶۷ درصد دهه گذشته، کاهش می‌یابد (به نمودار ۸ رجوع کنید). در مقابل، سهم بازارهای نوظهور از حق بیمه‌های جدید به ۲۳ درصد می‌رسد (در برابر ۱۴ درصد)، که محرک اصلی آن آسیای نوظهور و آمریکای لاتین خواهند بود.

نمودار ۸: کسب‌وکار بیمه غیرزندگی: پیش‌بینی حق بیمه‌های اضافی در دهه ۲۰۲۷-۲۰۳۶ در مقایسه با دهه گذشته ۲۰۱۶-۲۰۲۵ (به میلیارد دلار)



## رشد حق بیمه به تفکیک مناطق

### رشد حق بیمه در بازارهای پیشرفته در سال ۲۰۲۶ به کف خود می‌رسد

بازارهای پیشرفته (AM)<sup>۱</sup> در سال ۲۰۲۶ با کاهش شدید شتاب رشد مواجه خواهند شد؛ به گونه‌ای که رشد واقعی حق بیمه در آن‌ها تقریباً به صفر می‌رسد، در حالی که این رقم در سال ۲۰۲۵

برابر با ۳/۹ درصد بود. این ضعیف‌ترین عملکرد بازارهای پیشرفته در نزدیک به دو دهه اخیر خواهد بود.

پیش‌بینی می‌شود رشد حق بیمه در ایالات متحده به منفی ۰/۵ درصد برسد و بازار وارد محدوده انقباض شود. این وضعیت، بازتاب نرم‌شدن نرخ‌ها در بیشتر رشته‌ها و تشدید رقابت میان بیمه‌گران است. در بازارهای پیشرفته اروپا نیز انتظار می‌رود رشد حق بیمه بیش از پیش تعدیل شود و از ۲/۹ درصد در سال

<sup>1</sup> Advanced Markets

پیش‌بینی می‌شود رشد حق‌بیمه در بازارهای نوظهور<sup>۱</sup> در سال ۲۰۲۶ اندکی کاهش یابد و به ۳/۳ درصد برسد؛ درحالی‌که این رقم در سال ۲۰۲۵ برابر با ۶/۳ درصد بود. علت اصلی این کاهش، ضعیف‌تر شدن شتاب رشد در چین است.

انتظار می‌رود رشد حق‌بیمه‌های غیرزندگی در چین از ۳/۷ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۲/۹ درصد در سال ۲۰۲۶ کاهش یابد؛ نرخ‌ها که به‌مراتب پایین‌تر از روند تاریخی ۷/۹ درصدی این بازار است. ضعف اقتصاد و کاهش اعتماد مصرف‌کنندگان همچنان بر تقاضا در بیمه‌های اشخاص، به‌ویژه بیمه خودرو، فشار وارد می‌کند. در آمریکای لاتین، رشد حق‌بیمه بیش از گذشته به افزایش حجم فروش متکی خواهد بود؛ زیرا ظرفیت مازاد بازار، نرخ‌ها را در رشته‌های تجاری، پایین می‌آورد. در عین حال، فشار ناشی از قیمت‌گذاری، خسارت‌دیدگی و مواجهه با بلایای طبیعی همچنان ادامه خواهد داشت و از افزایش نرخ‌ها پشتیبانی محدودی خواهد کرد. انتظار می‌رود هند همچنان یکی از سریع‌ترین بازارهای در حال رشد منطقه باشد. تقاضای قوی برای بیمه درمان، که از تغییرات اخیر مالیاتی و مقرراتی حمایت می‌شود، در کنار تداوم گسترش بیمه شخص ثالث خودرو، از عوامل اصلی این رشد خواهد بود.<sup>۲</sup>

۲۰۲۵ به ۱/۵ درصد در سال ۲۰۲۶ برسد؛ زیرا حمایت ناشی از قیمت‌گذاری کاهش می‌یابد. با این حال، این روند در اروپا، در مقایسه با ایالات متحده، تدریجی‌تر خواهد بود. انگلستان در این میان استثناست؛ زیرا در برخی رشته‌ها همچنان نشانه‌هایی از پویایی مثبت چرخه‌ای دیده می‌شود. تداوم رشد خسارت‌ها و سودآوری ضعیف سال‌های گذشته از عوامل اصلی این وضعیت هستند. رشد حق‌بیمه در انگلستان در سال ۲۰۲۵ به کف رسید و انتظار می‌رود در سال‌های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۷ به تدریج بهبود یابد. در آسیای پیشرفته، برعکس، انتظار می‌رود رشد حق‌بیمه از ۱/۸ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۲/۱ درصد در سال ۲۰۲۶ افزایش یابد. این رشد، از یک سو، از بازتعیین نرخ بیمه اموال در استرالیا پس از وقوع بلایای طبیعی و، از سوی دیگر، از تداوم استحکام نرخ‌ها در کره جنوبی در پی افزایش تورم خسارت‌ها حمایت خواهد کرد. این منطقه همچنین از چرخه سرمایه‌گذاری در بخش تولید نیمه‌رساناها که با هوش مصنوعی هدایت می‌شود، به‌ویژه در کره جنوبی و تایوان، منتفع خواهد شد.

**الگوی رشد در بازارهای نوظهور همچنان از چین به سمت آسیای نوظهور و آمریکای لاتین تغییر می‌کند**

”ضعف اقتصاد و کاهش اعتماد مصرف‌کنندگان همچنان بر تقاضا در بیمه‌های اشخاص، به‌ویژه بیمه خودرو، اثر می‌گذارد.“

<sup>2</sup> India's economic and insurance market outlook 2026-2030, Swiss Re Institute, January 2026.

<sup>1</sup> Emerging Markets / EM

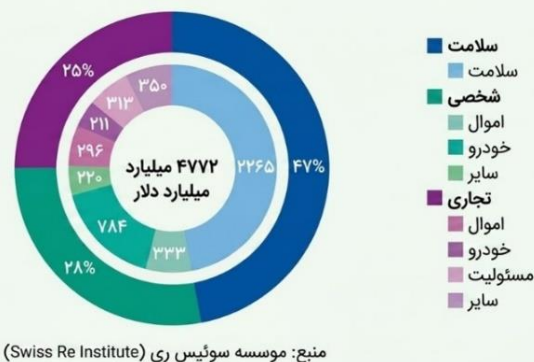
## رشد حق بیمه بر اساس رشته بیمه‌ای

جدول ۳: خلاصه رشد (واقعی) حق بیمه جهانی غیرزندگی بر اساس رشته بیمه‌ای

| رشته بیمه‌ای | چشم‌انداز                                                                                | روندهای کلیدی                                                      | پیام کلیدی                                                                                                                                                                                         |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| سلامت        | کاهش شدید رشد در سال ۲۰۲۶ به ۰.۵٪ (۲۰۲۵: ۵.۶٪؛ رشد مرکب سالانه ۲۰۱۵-۲۰۲۴: ۴.۴٪)          | سیاست‌های مقاوم در ایالات متحده                                    | ایالات متحده عامل اصلی کاهش رشد است؛ انقباضی پراکنه ACA و قوانین سخت‌تر Medicaid بر ثبت نام و حق بیمه فشار وارد می‌کند.                                                                            |
| خودرو        | رشد ضعیف در سال ۲۰۲۶ با ۰.۶٪ (۲۰۲۵: ۴.۴٪؛ رشد مرکب سالانه ۲۰۱۵-۲۰۲۴: ۲.۹٪)               | کاهش قیمت بیمه خودروی شخصی و تقاضای ضعیف‌تر                        | رشد حق بیمه با کاهش بیشتر قیمت بیمه خودروی شخصی در بازارهای پیشرفته کندتر می‌شود؛ بریتانیا با عادی‌سازی چرخه قیمت‌گذاری جلوتر از هم‌نایان خود، یک استثنا است.                                      |
| اموال        | انقباض خفیف در سال ۲۰۲۶ (-۰.۴٪) (۲۰۲۵: ۳.۵۵٪؛ رشد مرکب سالانه ۲۰۱۵-۲۰۲۴: ۳.۸٪)           | ادامه کاهش قیمت بیمه اموال تجاری                                   | ایالات متحده و اروپا شاهد شدیدترین فشار نرخ هستند؛ بیمه مالکان خانه در بازارهای در معرض بلایای طبیعی پایدارتر باقی می‌ماند.                                                                        |
| مسئولیت      | عملکرد بهتر در بخش P&C در سال ۲۰۲۶ با ۲.۶٪ (۲۰۲۵: ۷.۹٪؛ رشد مرکب سالانه ۲۰۱۵-۲۰۲۴: ۴.۲٪) | قیمت‌گذاری ثابت بیمه حوادث در ایالات متحده به دلیل عدم قطعیت ذخایر | ایالات متحده همچنان عامل اصلی محرک است که توسط هزینه‌های دادرسی، آرای بزرگ هیئت منصفه و شدت مطالبات پشتیبانی می‌شود؛ اروپا رقابتی باقی می‌ماند، اما ریسک‌های تورم مازاد مسئولیت در حال افزایش است. |
| تخصصی و سایر | کند شدن گسترده در سراسر مناطق در سال ۲۰۲۶                                                | کاهش قیمت ناشی از تفریبات کافی                                     | کاهش قیمت رشد حق بیمه را محدود می‌کند حتی در حالی که رشد بنیادی در معرض بودن همچنان حمایتی است؛ رشته‌های در معرض جنگ در میان ریسک درگیری خاورمیانه استثنا هستند.                                   |

منبع: موسسه سوئیس ری (Swiss Re Institute)

نمودار ۹: سهم بازار و حجم جهانی بیمه غیرزندگی در سال ۲۰۲۵ به تفکیک به تفکیک رشته‌های بیمه‌ای (میلیارد دلار)



## بیمه درمان

### رشد حق بیمه درمان در سطح جهان در سال ۲۰۲۶ به شدت کاهش می‌یابد

بیمه درمان خصوصی در سال ۲۰۲۵، ۴۷ درصد از کل حق بیمه بیمه‌های غیرزندگی جهان را به خود اختصاص داد (به شکل ۱۱ رجوع کنید). سوئیس ری پیش‌بینی می‌کند رشد حق بیمه درمان خصوصی در جهان در سال ۲۰۲۶ به شدت کاهش یابد و از ۶/۵ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۰/۵ درصد برسد. این افت، از یک سو،

پیامد فشارهای ناشی از سیاست‌گذاری و، از سوی دیگر، ناشی از محدود شدن توان پرداخت در بازارهای کلیدی است.

ایالات متحده که ۸۰ درصد از کل حق بیمه درمان جهان را در اختیار دارد، در سال ۲۰۲۵ حدود ۱،۸۰۰ میلیارد دلار حق بیمه تولید کرد. انتظار می‌رود این بازار در سال ۲۰۲۶ با انقباضی ملایم، معادل منفی ۰/۶ درصد، مواجه شود؛ در حالی که رشد آن در سال ۲۰۲۵ به ۵/۸ درصد رسیده بود. علت اصلی این چرخش، پایان یارانه‌های «قانون مراقبت مقرون به صرفه» (ACA)<sup>۱</sup> و سخت‌گیرانه‌تر شدن شرایط تأمین مالی و احراز

<sup>1</sup> Affordable Care Act

مهم‌ترین عامل تقویت‌کننده رشد حق‌بیمه خواهد بود؛ زیرا پیچیدگی بیشتر تعمیرات به افزایش شدت خسارت‌ها می‌انجامد. در مقابل، رواج خودروهای خودران، که روندی بلندمدت است، احتمالاً بر رشد حق‌بیمه خودرو در بیمه‌های اشخاص فشار وارد خواهد کرد؛ زیرا مسئولیت ناشی از حوادث به تدریج از رانندگان به تولیدکنندگان و ارائه‌دهندگان نرم‌افزار منتقل می‌شود. این جابه‌جایی نیز در قالب پوشش‌های مسئولیت محصول و بیمه‌های سایبری بازتاب خواهد یافت.

”انتظار می‌رود رشد حق‌بیمه خودرو از ۴/۲ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۶/۰ درصد در سال ۲۰۲۶ و ۴/۰ درصد در سال ۲۰۲۷ کاهش یابد.“

### بیمه اموال

نرم‌شدن نرخ‌های بیمه اموال تجاری، رشد این رشته را در سال ۲۰۲۶ به منفی ۴/۰ درصد می‌رساند

در میان رشته‌های اصلی بیمه‌های غیرزندگی، بیمه اموال بیشترین کاهش شتاب رشد را تجربه خواهد کرد. انتظار می‌رود حق‌بیمه این رشته در سال ۲۰۲۶ اندکی کاهش یابد و رشد آن به منفی ۴/۰ درصد برسد؛ در حالی که رشد حق‌بیمه در سال ۲۰۲۵، ۸/۰ درصد بود و برای سال ۲۰۲۷، ۵/۳ درصد پیش‌بینی می‌شود.

بازار بیمه اموال تجاری در مناطق مختلف جهان بیش از پیش وارد مرحله نرم‌شدن شده است. این روند ابتدا در ایالات متحده و پس از آن در اروپا، شدیدتر احساس می‌شود. در این مناطق،

صلاحیت در طرح مدیکید<sup>۱</sup> است؛ عواملی که بر تعداد بیمه‌شدگان و در نتیجه بر رشد حق‌بیمه فشار وارد می‌کنند.

### بیمه خودرو

نرم‌شدن نرخ‌های بیمه خودرو در بیمه‌های اشخاص و ضعف تقاضا، رشد این رشته را محدود می‌کند

انتظار می‌رود رشد حق‌بیمه خودرو از ۴/۲ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۶/۰ درصد در سال ۲۰۲۶ و ۴/۰ درصد در سال ۲۰۲۷ کاهش یابد. عامل اصلی این روند، تضعیف نرخ‌گذاری بیمه خودرو در بیمه‌های اشخاص در بازارهای پیشرفته، به‌ویژه ایالات متحده، است؛ بازاری که در آن رقابت بیمه‌گران برای بهره‌برداری از سودآوری مطلوب و آزادسازی ذخایر شدت گرفته است (به بخش «تحولات ذخایر بیمه مسئولیت خودرو در بیمه‌های اشخاص در ایالات متحده» رجوع کنید).

در مقابل، انتظار می‌رود رشد بازار انگلستان در سال ۲۰۲۶ دوباره به محدوده مثبت بازگردد؛ زیرا چرخه قیمت‌گذاری در حال عادی‌شدن است و بیمه‌گران همچنان به تورم بالای هزینه تعمیرات و قطعات واکنش نشان می‌دهند. ژاپن نیز در مقایسه با سایر بازارهای پیشرفته، از وضعیت باثبات‌تری برخوردار خواهد بود؛ زیرا تورم خسارت‌ها و افزایش هزینه تعمیرات، نرخ‌ها را در سطوح بالاتری نگه داشته‌اند. با این حال، روندهای جمعیتی همچنان رشد کلی بازار را محدود می‌کنند.

اگرچه عوامل چرخه‌ای در کوتاه‌مدت نقش اصلی را دارند، روندهای ساختاری ناشی از گسترش خودروهای برقی و خودران می‌توانند در میان‌مدت و بلندمدت ترکیب حق‌بیمه‌های خودرو را دگرگون کنند. گسترش خودروهای برقی در مجموع

<sup>1</sup> Medicaid

حقوق بیمه مسئولیت در ایالات متحده در سال ۲۰۲۶ حدود ۲/۳ درصد رشد کند. افزایش هزینه‌های دادرسی، آرای سنگین هیئت‌های منصفه و شدت گرفتن خسارت‌ها همچنان بر نرخ‌ها فشار صعودی وارد خواهند کرد.

در اروپای غربی، در مقابل، رشد بازار احتمالاً محدودتر و در حدود ۸/۰ درصد خواهد بود که بازتاب شرایط رقابتی‌تر بازار است. با این حال، انتظار می‌رود تورم خسارت‌های مسئولیت در سال‌های آینده به تدریج در اروپا اهمیت بیشتری پیدا کند. این مسئله در استرالیا نیز همچنان قابل توجه خواهد بود و هم‌زمان با تحول چارچوب‌های حقوقی و افزایش دعاوی جمعی، در درجات مختلف تشدید خواهد شد. چنین شرایطی ممکن است در میان‌مدت به بازتعیین گزینشی نرخ ریسک‌های مسئولیت در این بازارها بینجامد.

### بیمه‌های خاص و سایر رشته‌ها

**رشد بیمه‌های خاص تضعیف می‌شود، اما تقاضا در برخی رشته‌های در معرض ریسک جنگ همچنان افزایش می‌یابد**

در بازار گسترده بیمه‌های خاص، نرخ‌ها در مجموع همچنان روندی کاهشی دارند. وفور ظرفیت، گنجانند استثنای مرتبط با جنگ در بیمه‌نامه‌های استاندارد و محدود شدن خسارت‌های بیمه‌شده، از عوامل اصلی این وضعیت هستند.

ایالات متحده، به عنوان بزرگ‌ترین بازار بیمه‌های خاص در جهان، احتمالاً در سال ۲۰۲۶ با کاهش ۲ درصدی حق بیمه مواجه خواهد شد؛ در حالی که این بازار در سال ۲۰۲۵، ۵/۲ درصد رشد کرده بود. تداوم کاهش نرخ‌ها، عامل اصلی این افت است. در اروپا و چین، رشد حق بیمه همچنان مثبت، اما

انضباط بیمه‌گران در نرخ‌گذاری و ظرفیت بالای بازار، رشد حق بیمه را محدود کرده است. در فرانسه و ایتالیا، الزامات قانونی و اجباری مربوط به پوشش بلایای طبیعی در سال ۲۰۲۵ از رشد بیمه اموال حمایت کرد؛ اما با هضم این تغییرات در بازار، اثر تقویتی آن نیز در حال از بین رفتن است.

در مقابل، بیمه منازل در بازارهای در معرض بلایای طبیعی همچنان از وضعیت باثبات‌تری برخوردار است؛ از جمله در ایالات متحده، استرالیا، ژاپن و بخش‌هایی از آمریکای لاتین. در این مناطق، رخدادهای شدید آب‌وهوایی و تورم هزینه ساخت‌وساز همچنان از نرخ‌ها و رشد حق بیمه حمایت می‌کنند. برای نمونه، در ایالات متحده، بلایای طبیعی در فاصله سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۵ بیش از نیمی از خسارت‌های بیمه منازل را به خود اختصاص داده‌اند.



”در بazar گسترده بیمه‌های خاص، نرخ‌ها در مجموع همچنان روندی کاهشی دارند.“

### بیمه مسئولیت

**ایالات متحده همچنان موتور اصلی رشد حق بیمه بیمه مسئولیت در جهان است**

پیش‌بینی می‌شود رشد حق بیمه بیمه مسئولیت در سال‌های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۷ از رشد سایر رشته‌های اصلی بیمه‌های غیرزندگی بیشتر باشد و به ۶/۲ درصد برسد. این رشد از پویایی مثبت بازار بیمه مسئولیت در ایالات متحده و تداوم ریسک‌های ناشی از دعاوی حقوقی حمایت خواهد کرد. سوئیس‌ری پیش‌بینی می‌کند

عدم قطعیت‌های ژئوپلیتیکی و شوک‌های زنجیره تأمین، ریسک‌های نزولی تازه‌ای ایجاد کرده‌اند؛ به‌ویژه از آن جهت که می‌توانند در سال‌های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۷ تورم را بالا نگه دارند، بر رشد حق بیمه فشار وارد کنند، شدت خسارت‌ها را در رشته‌های فیزیکی مانند اموال و ساخت‌وساز افزایش دهند و حتی در رشته‌های خاص در معرض جنگ، به زیان منجر شوند. ارزیابی بازار از شرکت‌های بیمه غیرزندگی بورسی نیز پیش از تشدید درگیری خاورمیانه تضعیف شده بود؛ نشانه‌ای از اینکه سرمایه‌گذاران از هم‌اکنون چرخه نرم‌تر بیمه‌گری را در قیمت‌ها لحاظ کرده‌اند (به سمت راست شکل ۱۲، رجوع کنید).



”عدم قطعیت‌های ژئوپلیتیکی و شوک‌های زنجیره تأمین، ریسک‌های نزولی تازه‌ای ایجاد کرده‌اند.“

### فشار بر حاشیه سود بیمه‌گری

حاشیه سود بیمه‌گری از ۳/۲ درصد در سال ۲۰۲۶ به منفی ۱/۶ درصد در سال ۲۰۲۸ کاهش می‌یابد؛ زیرا قیمت‌گذاری نرم‌تر شده و روند هزینه‌های خسارت صعودی است

پیش‌بینی می‌شود سودآوری عملیاتی بیمه‌گری با تشدید رقابت میان بیمه‌گران برای کسب سهم بازار، در محیطی با هزینه خسارت بالا، تضعیف شود. برآوردها نشان می‌دهد حاشیه سود خالص بیمه‌گری در صنعت بیمه غیرزندگی جهان از ۲/۳ درصد در سال ۲۰۲۶ به صفر در سال ۲۰۲۷ و منفی ۶/۱ درصد در سال

محدودتر خواهد بود؛ زیرا اثر کاهشی نرخ‌ها بیش از پیش رشد تقاضای پایه را خنثی می‌کند.

رشته‌های خاص در معرض ریسک جنگ، استثنای اصلی این روند هستند. در این رشته‌ها، درگیری‌های خاورمیانه به تقویت نرخ‌گذاری و افزایش تقاضا انجامیده است. با این حال، از آنجا که این رشته‌ها سهم کوچکی از کل حق بیمه بیمه‌های خاص را تشکیل می‌دهند، اثر آن‌ها بر مجموع بازار محدود خواهد ماند (به بخش «عدم قطعیت‌های ژئوپلیتیکی» رجوع کنید).

### چشم‌انداز سودآوری: افت تدریجی در پیش است

سودآوری بیمه‌های غیرزندگی همچنان مطلوب است، اما با فاصله گرفتن از اوج سال ۲۰۲۵، روندی کاهشی خواهد داشت

سودآوری بیمه‌های غیرزندگی همچنان مطلوب است، اما از اوج سال ۲۰۲۵ فاصله خواهد گرفت؛ زیرا حاشیه‌های بیمه‌گری رو به کاهش می‌رود.

سودآوری جهانی بیمه‌های غیرزندگی در سال ۲۰۲۵ به اوج چرخه‌ای خود رسید؛ به‌طوری‌که بازده حقوق صاحبان سهام این بخش حدود ۱۴ درصد برآورد شد؛ رقمی بالاتر از هزینه سرمایه ۷/۵ درصدی و نیز فراتر از میانگین بازده ۷/۱ درصدی دوره ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴ (به سمت چپ شکل ۱۲، رجوع کنید). با این حال، انتظار می‌رود این سودآوری در سال‌های بعد به تدریج تعدیل شود و بازده صاحبان سهام از ۱۱/۴ درصد در سال ۲۰۲۶ به ۷/۷ درصد در سال ۲۰۲۸ کاهش یابد. بازده‌های بالاتر سرمایه‌گذاری تا حدی از سودها پشتیبانی خواهد کرد، اما نمی‌تواند اثرهای نرم‌شدن چرخه بیمه‌گری را به‌طور کامل خنثی کند.

۲۰۲۸ سقوط خواهد کرد؛ در حالی که میانگین این شاخص در دوره ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴ حدود ۳/۰ درصد بوده است.

این روند بازتاب فراگیر شدن سیاست‌های نرم‌شدن نرخ‌ها، تضعیف شتاب رشد حق‌بیمه‌های تجاری و فشارهای هزینه خسارت در بستر دشوار اقتصاد کلان است. رشد اخیر سودآوری صنعت بیمه که مدیون بهبود ذخایر در ایالات متحده و آزادسازی ذخایر رشته‌های<sup>۲</sup> کوتاه‌دم بود، اکنون رو به پایان است.



”سودآوری جهانی بیمه‌های غیرزندگی در سال ۲۰۲۵ به اوج چرخه‌ای خود رسید؛ به‌طوری‌که بازده حقوق صاحبان سهام این بخش حدود ۱۴ درصد برآورد شد.“

#### درآمدهای سرمایه‌گذاری: مسکنی برای نوسانات

درآمدهای سرمایه‌گذاری نقش سپر دفاعی را برای سود صنعت ایفا می‌کنند، اما بیمه‌گری همچنان عامل اصلی نوسان بازده حقوق صاحبان سهام باقی می‌ماند.

نتایج سرمایه‌گذاری همچنان تثبیت‌کننده مهمی برای سودآوری شرکت‌های بیمه غیرزندگی خواهد بود. انتظار می‌رود نرخ‌های بهره بلندمدت بالاتر، نتایج سرمایه‌گذاری را به ۱۰/۷ درصد از حق‌بیمه خالص عایدشده در سال ۲۰۲۶ و ۱۱/۴ درصد در سال ۲۰۲۷ برساند؛ رشدی که به‌مراتب فراتر از افزایش ۰/۲ واحد درصدی در سال ۲۰۲۵ است و می‌تواند بخشی از ضعف حاشیه‌های سود بیمه‌گری را جبران کند. بازده حاصل از سرمایه‌گذاری مجدد دارایی‌ها نیز ممکن است با تداوم

سیاست‌های انبساط مالی و فشارهای تورمی در اروپا، افزایش نرخ بهره در ژاپن و شوک قیمت نفت ناشی از تنش‌های خاورمیانه، بهبود یابد. با این حال، با وجود نقش پررنگ درآمدهای سرمایه‌گذاری در بازده سهام، بیمه‌گری همچنان محرک اصلی نوسان سودآوری در طول چرخه‌های تجاری باقی می‌ماند.

#### واگرایی منطقه‌ای در سودآوری

سودآوری در ایالات متحده تحت فشار است، در حالی که استرالیا و انگلستان در سال ۲۰۲۶ تاب‌آوری بیشتری نشان می‌دهند.

چشم‌انداز سودآوری نشان‌دهنده واگرایی منطقه‌ای است. در میان بزرگ‌ترین بازارهای جهانی، انتظار می‌رود بازده سهام در سال ۲۰۲۶ در ایالات متحده، ژاپن و ایتالیا بیشترین افت را تجربه کند. ایالات متحده با شدیدترین فشارها روبه‌روست؛ زیرا سال ۲۰۲۵ برای این بازار سالی با خسارت‌های طبیعی اندک بود، چرخه نرم‌شدن نرخ‌ها زودتر در آن آغاز شد و تورم خسارت‌ها نیز شدیدتر است.

در اروپا، حاشیه‌های سود بیمه‌گری تا سال ۲۰۲۶ احتمالاً نزدیک به سطوح رکورد باقی می‌مانند، اما از سال ۲۰۲۷ رو به افول خواهند گذاشت؛ هرچند اثرات تورمی ناشی از درگیری‌های خاورمیانه می‌تواند این روند نزولی را جلو بیندازد. در مقابل، استرالیا و انگلستان احتمالاً در سال ۲۰۲۶ شاهد بهبود بازده سهام خواهند بود؛ که این امر در استرالیا با تداوم افزایش قوی نرخ‌ها و در انگلستان با چرخش چرخه قیمتی در رشته‌های بیمه اشخاص پشتیبانی می‌شود. فرانسه نیز انتظار می‌رود

<sup>2</sup> Short-tail

<sup>1</sup> Price softening

عملکردی باثبات داشته باشد. در نهایت، در تمامی بازارهای کلیدی، بازده سرمایه‌گذاری بالا همچنان عامل پشتیبان خواهد بود.

### افزایش شوک‌های عرضه و نیاز به تاب‌آوری

با تشدید نااطمینانی‌های ژئوپلیتیکی و تکرار شوک‌های عرضه در سال‌های اخیر، جهان گسسته فعلی بازنگری مستمر در زنجیره‌های تأمین را تحمیل کرده است. در شرایطی که شرکت‌ها از رویکرد «کارایی به‌موقع» به سمت تاب‌آوری «احتیاطی»<sup>۱</sup> حرکت می‌کنند، پوشش‌های بیمه‌ای دیگر صرفاً ابزار بهینه‌سازی هزینه نیستند، بلکه به ابزاری برای مدیریت ریسک در گلوگاه‌ها، تحریم‌ها، کنترل‌های صادراتی، مناطق درگیری و تمرکز تأمین‌کنندگان تبدیل شده‌اند.

نخست، همه‌گیری کووید-۱۹ نشان داد که گلوگاه‌های زنجیره تأمین چگونه می‌تواند هزینه‌های تعمیر و جایگزینی بیمه‌شده را

در رشته‌های مختلف افزایش دهد. طبق برآورد مک‌کنزی<sup>۲</sup>، اختلال زنجیره تأمین و تورم ناشی از آن، در سال ۲۰۲۱ حدود ۹ میلیارد دلار به خسارت بدنه خودرو در ایالات متحده افزود.

سپس، جنگ روسیه و اوکراین نشان داد که شوک‌های ژئوپلیتیکی چگونه می‌توانند به خسارت‌های مستقیم در رشته‌های خاص<sup>۳</sup> تبدیل شوند؛ به‌ویژه در بیمه‌های جنگ هوایی، دریایی، ریسک سیاسی، اعتبار صادراتی و سایبری.

در حال حاضر، شوک ناشی از تنش‌های خاورمیانه هر دو سازوکار را هم‌زمان فعال کرده است:

۱. **اثر مستقیم:** از تعیین نرخ ریسک جنگ و افزایش انباشت ریسک<sup>۴</sup> در بخش‌های دریایی و هوایی.

۲. **اثر غیرمستقیم:** تورم تأخیری خسارت‌ها و افزایش ریسک نکول<sup>۵</sup> به دلیل بالا رفتن هزینه‌های انرژی، لجستیک و نهاده‌های تولید.

”با تشدید نااطمینانی‌های ژئوپلیتیکی و تکرار شوک‌های عرضه در سال‌های اخیر، جهان گسسته فعلی بازنگری مستمر در زنجیره‌های تأمین را تحمیل کرده است.“

<sup>4</sup> Accumulation risk

<sup>5</sup> Default risk

<sup>1</sup> Just-in-Case resilience

<sup>2</sup> McKinsey

<sup>3</sup> Specialty lines

جدول ۴: اثرات شوک‌های بزرگ قبلی زنجیره تأمین بر زنجیره‌های تأمین.

| رویداد              | شواهد / داده‌ها                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | تأثیر بر خطوط تخصصی بیمه                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | درس آموخته                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| کووید               | <ul style="list-style-type: none"> <li>اختلال در زنجیره تأمین و تورم، حدود ۹ میلیارد دلار به هزینه‌های خسارت فیزیکی خودرو در ایالات متحده در سال ۲۰۲۱ اضافه کرد.</li> <li>قیمت قطعات و تجهیزات خودرو بین ژوئن ۲۰۲۱ و ژوئن ۲۰۲۲، ۲۲.۸ درصد افزایش یافت.</li> </ul>                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>تأثیر بر بیمه‌های تخصصی غیرمستقیم اما با اهمیت بود: اختلال در محموله‌های دریایی و لجستیک، عدم قطعیت در بیمه وقفه در کسب‌وکار (BI/CBI).</li> <li>طولانی‌تر شدن زمان تسویه خسارت.</li> <li>فشار بر اعتبار تجاری که منجر به افزایش فشار بر سرمایه در گردش شد.</li> </ul>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>شوک‌های زنجیره تأمین برای تأثیرگذاری بر بیمه‌گران نیازی به یک رویداد بزرگ خسارت فیزیکی بیمه‌شده ندارند.</li> <li>شدت خسارت می‌تواند از طریق کمبود قطعات، تأخیر در تعمیرات، تورم هزینه جایگزینی و افزایش مدت زمان رسیدگی به دعاوی افزایش یابد.</li> </ul>         |
| جنگ روسیه و اوکراین | <ul style="list-style-type: none"> <li>جنگ، آسیب‌پذیری‌ها در انرژی، غذا، کود و مواد خام حیاتی را آشکار کرد.</li> <li>جنگ در حوزه هوانوردی به یک خسارت مستقیم بزرگ برای بیمه‌های تخصصی تبدیل شد، به طوری که دعاوی سادی دعاوی شرکت‌های اجاره‌دهنده هواپیما شامل بیش از ۴ میلیارد دلار هواپیمای زمین‌گیر شده بود.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>فشار مستقیم بر بیمه‌های تخصصی در حوزه‌های جنگ هوانوردی، دریایی، ریسک سیاسی و اعتبار تجاری. فشار گسترده‌تر بر بیمه‌های اموال و مسئولیت (P&amp;C) از طریق تورم انرژی و مواد اولیه.</li> <li>اختلافات مربوط به پوشش بیمه‌ای و تحریم‌ها، عدم قطعیت پیرامون واکنش سیاست‌گذاری‌ها را تشدید کرد.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>شوک‌های ژئوپلیتیک هم باعث ایجاد دعاوی فوری در بیمه‌های تخصصی و هم تأثیرات با تأخیر بر سایر خطوط بیمه‌ای خطوط بیمه‌ای از طریق اثرات تورم کلان می‌شوند.</li> <li>متن قراردادهای، بندها و حقوق فسخ بیمه‌نامه به عوامل اصلی در نتایج خسارت تبدیل می‌شوند.</li> </ul> |

منبع: مؤسسه سوئیس ری

## شوک‌های عرضه و خسارت‌های بیمه‌ای

شوک‌های عرضه بیش از آنکه تقاضای بیمه را تضعیف کنند، به افزایش خسارت‌ها در رشته‌های غیرزندگی منجر می‌شوند.

اثر فوری تنش‌های خاورمیانه، افزایش قیمت نفت و انرژی است که به هزینه‌های گسترده‌تر کالاهایی مانند محصولات پتروشیمی، کودهای شیمیایی و فلزات سرایت می‌کند؛ نهادهایی که همگی در ساخت‌وساز، تولید و حمل‌ونقل نقش کلیدی دارند. این پویا، اثری نامتقارن بر اقتصاد کلان ایجاد می‌کند: تورم انرژی سریع واکنش نشان می‌دهد، اما آثار ثانویه

بر قیمت‌ها و رشد اقتصادی بسیار کندتر و با شدت کمتر بروز می‌کند (به جدول ۵ رجوع کنید).

انتظارات تورمی حاصل از این وضعیت، چشم‌انداز «نرخ‌های بهره بالاتر برای مدت طولانی‌تر»<sup>۱</sup> را تقویت کرده و به تداوم سیاست‌های پولی انقباضی بانک‌های مرکزی می‌انجامد. با این حال، اگرچه رشد ضعیف‌تر و شرایط مالی سخت‌تر ممکن است بر رشد مواجهه با ریسک فشار وارد کند، بازده بالاتر حاصل از سرمایه‌گذاری مجدد دارایی‌ها، از درآمدهای سرمایه‌گذاری حمایت کرده و تا حدی فشارهای وارد بر بیمه‌گری را تعدیل می‌کند.

<sup>1</sup> Higher-for-Longer

## جدول ۵: جدول زمانی انتقال شوک عرضه بر اساس حوزه تأثیر در بیمه‌های غیر زندگی

| حوزه تأثیر | فوری                                                                                                    | کوتاه‌مدت                                                                                                                                                                                                                | میان‌مدت                                                                                                                                                                  |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| خسارت‌ها   | افزایش فراوانی در خطوط تخصصی (دریایی، هوانوردی، اعتباری و ضمانت، اعتصابات، شورش‌ها و ناآرامی‌های مدنی). | افزایش شدت خسارت خودرو/منازل مسکونی به دلیل تورم در تعمیر/بازسازی ناشی از افزایش هزینه‌های خدمات. افزایش خسارت‌های وقفه در کسب‌وکار (BI) و تأخیر در راه‌اندازی (DSU) در بخش اموال و مهندسی به دلیل شوک‌های زنجیره تأمین. | افزایش شدت در خطوط با ماهیت طولانی‌مدت (Long-tail) در صورتی که تورم به دستمزدها سرایت کند. افزایش عدم قطعیت‌ها در خسارت‌های سایبری.                                       |
| حق بیمه‌ها | قیمت‌گذاری مجدد سریع‌تر در بیمه‌های دریایی/هوانوردی در خطوط در معرض جنگ.                                | تقاضای اضافی برای پوشش‌های ریسک جنگ. نیروی غالب گسترده‌تر، فشاری اندک بر رشد واقعی حق بیمه به دلیل فعالیت اقتصادی ضعیف‌تر و تورم بالاتر است.                                                                             | افزایش تقاضا برای خطوط مرتبط با اعتصابات، شورش‌ها و ناآرامی‌های مدنی (SRCC) و تجارت... در حالی که برای سایر خطوط چرخه‌ای کسب‌وکار مانند ساخت‌وساز و املاک تجاری کمتر است. |

بیمه‌های خاص<sup>۱</sup>: فشارهای تواتر و شدت خسارت، و نیاز فزاینده به پوشش

سوئیس‌ری معتقد است درگیری‌های خاورمیانه عمدتاً به ریسک‌های درون‌منطقه‌ای محدود مانده، اما رشته‌های در معرض این ریسک با «شوک دوگانه» یعنی افزایش هم‌زمان شدت و تواتر خسارت‌ها روبه‌رو شده‌اند. رشته‌های بیمه دریایی، هواپیمایی و اعتبارات تجاری مستقیماً از اختلال در مسیرهای تجاری، حریم هوایی و زیرساخت‌های انرژی متأثر شده‌اند. نرخ‌های بیمه هواپیمایی، بدنه و خشونت‌های سیاسی به شدت افزایش یافته و بیمه‌گران در حال صدور اخطاریه‌های لغو<sup>۲</sup> و بازتعیین نرخ<sup>۳</sup> برای ریسک‌های جنگ هستند.

در بیمه‌های اعتبارات تجاری<sup>۴</sup>، ریسک با یک وقفه زمانی ۳ تا ۲۴ ماهه بروز می‌کند؛ زیرا فشارهای هزینه‌ای، ترازنامه شرکت‌ها را تضعیف کرده و آن‌ها را در معرض اثرات ثانویه قرار می‌دهد. برای نمونه آلیانز<sup>۵</sup> ترید<sup>۵</sup> پیش‌بینی می‌کند ورشکستگی‌های تجاری جهان در سال ۲۰۲۶ با رشد ۶ درصدی مواجه شود که یک‌سوم این افزایش، ناشی از تنش‌های خاورمیانه است. این روند به معنای افزایش تأخیری، اما معنادار، در تواتر خسارت‌هاست.

نکته راهبردی این است که اثر تنش‌ها بر بیمه‌های خاص صرفاً منفی نیست؛ زیرا ابهام فزاینده، تقاضا برای پوشش‌های بیمه‌ای را حفظ و شرایط بیمه‌گری را بهبود می‌بخشد. بازآرایی زنجیره‌های تأمین به سبک «موجودی احتیاطی» (JIC)<sup>۷</sup>، نیز

<sup>۷</sup> راهبردی در مدیریت زنجیره تأمین که در آن Just-in-Case شرکت‌ها برای مقابله با شرایط اضطراری یا اختلال در بازار، موجودی کالای بیشتری را ذخیره می‌کنند تا تاب‌آوری عملیاتی خود را حفظ کنند.

<sup>۱</sup> Specialty Lines

<sup>۲</sup> Cancellation

<sup>۳</sup> Repricing

<sup>۴</sup> Trade credit

<sup>۵</sup> Allianz Trade

**رشد حق بیمه و سودآوری: اثرات محدود بر تقاضا**

برخلاف بخش خسارت‌ها، اثرات تنش‌های خاورمیانه بر رشد حق بیمه ملایم‌تر است. افزایش قیمت نفت بر فعالیت‌های اقتصادی و قدرت خرید، به‌ویژه در مناطق واردکننده انرژی، فشار وارد می‌کند، اما اثر کلی آن بر تقاضای بیمه محدود است. سوئیس‌ری انتظار دارد به‌جای انقباض گسترده بازار، جابه‌جایی رشد میان رشته‌ها رخ دهد. «جنگ» اکنون به ریسک شماره یک مرتبط با خشونت‌های سیاسی برای شرکت‌ها در سراسر جهان تبدیل شده است و تداوم آن می‌تواند تقاضا برای بیمه خشونت سیاسی و تروریسم را شتاب بخشد.



”برخلاف بخش خسارت‌ها، اثرات تنش‌های خاورمیانه بر رشد حق بیمه ملایم‌تر است.“

**جابه‌جایی رشد در رشته‌های بیمه‌ای؛ عملکرد بهتر****رشته‌های خاص نسبت به بخش‌های چرخه‌ای**

در رشته‌های بیمه خاص، انتظار می‌رود آگاهی نسبت به ریسک و حمایت از نرخ‌گذاری افزایش یابد. با این حال، بیمه‌گران پیشاپیش تمایل خود را برای پاسخ‌گویی به تقاضای تازه برای پوشش‌های جنگ نشان داده‌اند؛ موضوعی که به نوبه خود، ظرفیت افزایش نرخ‌ها را محدود می‌کند. سایر بخش‌های چرخه‌ای، مانند کسب‌وکارهای مرتبط با ساخت‌وساز، ممکن است با کند شدن فعالیت‌های اقتصادی، شاهد کاهش تقاضا باشند. در سطح کلان، انتظار می‌رود رشد حق بیمه تا حد زیادی

تقاضا برای بیمه‌های باربری دریایی، جنگ، هواپیمایی، خشونت‌های سیاسی، اعتبارات تجاری و بیمه‌های سایبری را تقویت کرده است.

**بیمه‌های غیرزندگی: اثرات غیرمستقیم از مسیر شدت خسارت**

خارج از حوزه بیمه‌های خاص، اثرات شوک‌های عرضه بر سایر رشته‌های بیمه غیرزندگی عمدتاً غیرمستقیم است. در بیمه اموال، هزینه‌های ساخت‌وساز که به‌شدت به انرژی و مواد اولیه وابسته‌اند، محرک اصلی افزایش خسارت‌ها هستند. برآوردها نشان می‌دهد بسته به شدت شوک‌های خاورمیانه، شدت خسارت‌های مرتبط با ساخت‌وساز می‌تواند نسبت به پیش‌بینی‌های پیش از درگیری، ۴۰ تا ۲۲۰ واحد پایه (bps)<sup>۱</sup> در ایالات متحده و ۱۸۰ تا ۴۵۰ واحد پایه در آلمان افزایش یابد. آلمان، مانند بخش بزرگی از اروپا، به دلیل تنوع کمتر منابع انرژی و ظرفیت مالی محدودتر برای مهار شوک‌ها، در برابر شوک‌های قیمتی نهاده‌ها آسیب‌پذیرتر است.

در رشته بیمه خودرو، هزینه‌های تعمیر و قطعات به دلیل اختلالات زنجیره تأمین افزایش یافته است. در ایالات متحده، تورم هزینه‌های تعمیر و جایگزینی خودرو در سال ۲۰۲۶ ممکن است ۲۰ تا ۲۵۰ واحد پایه بالاتر از برآوردهای اولیه باشد؛ هرچند این فشار تا حدی با کاهش تواتر خسارت‌ها، به‌دلیل کمتر شدن استفاده از خودرو در اثر گرانی سوخت، تعدیل می‌شود.

<sup>۱</sup> واحد پایه (Basis Point): هر ۱۰۰ واحد پایه معادل ۱ درصد است.

پیش‌بینی سوئیس‌ری حاکی از آن است که بخش بیمه‌های زندگی در سطح جهان طی سال ۲۰۲۶ رشد واقعی حق‌بیمه معادل ۲/۳ درصد را تجربه کند که فراتر از میانگین روند بلندمدت، یعنی ۱/۹ درصد در دوره ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴ است. اگرچه این رقم نسبت به رشد ۴/۰ درصدی سال ۲۰۲۵ کاهش نشان می‌دهد - در پی افت تقاضای مشتریان در برخی بازارها (به‌نمودار ۱۱ رجوع شود) - اما این بخش اکنون، پس از چند سال رشد پرشتاب، به‌مراتب بزرگ‌تر شده است.

بخش پس‌اندازی بیمه عمر<sup>۱</sup> در سال جاری از محیطی بازدهی بالاتر<sup>۲</sup> و تداوم گرایش به سمت محصولات «متصل به واحد»<sup>۳</sup> و «مبتنی بر شاخص»<sup>۴</sup> بهره‌مند خواهند شد. تأثیر شوک‌های عرضه، نظیر تنش‌های خاورمیانه، بر بیمه‌گران عمر عمدتاً غیرمستقیم است و از مسیر سرایت‌های اقتصاد کلان<sup>۵</sup> رخ می‌دهد؛ برخلاف بخش بیمه‌های غیرزندگی که مسیر اصلی اثرپذیری آن از طریق افزایش شدت خسارت‌ها است.

تا ماه ژوئن (مهلت نهایی ویراستاری گزارش حاضر) پیش‌بینی متخصصین سوئیس‌ری آن است که بخش پس‌اندازی بیمه عمر و مستمری<sup>۶</sup> در کوتاه‌مدت از بازدهی‌های بالاتر منتفع شوند؛ که این امر به بخش بیمه‌های زندگی کمک می‌کند تا به عنوان یک تثبیت‌کننده نسبی عمل کند. با این حال، اگر فشارهای تورمی ناشی از درگیری‌ها برای مدتی طولانی بالا باقی بماند، بازده حقیقی و ظرفیت پس‌انداز خانوارها ممکن است آسیب ببیند.

با پیش‌بینی‌های پیش از درگیری همسو باقی بماند و تنها اندکی از فشارهای کلان اقتصادی تأثیر بپذیرد. این موضوع تأیید می‌کند که این شوک، در وهله نخست، یک شوک تقاضا برای صنعت بیمه نیست، بلکه بیشتر یک اصلاح قیمتی و تعدیل هزینه‌محور در سراسر پرتفوی شرکت‌هاست.

## سودآوری تحت فشار؛ اما همچنان با پشتوانه درآمدهای سرمایه‌گذاری

با فرض ثابت بودن سایر شرایط، انتظار می‌رود نسبت‌های خسارت اندکی افزایش یابد. سناریوهای شدیدتر، در صورت طولانی شدن شوک انرژی، می‌تواند نسبت‌های خسارت را چند واحد درصد بالا ببرد. بنابراین، اثر خالص این درگیری بر سودآوری، ظریف و چندوجهی است: افزایش شدت خسارت‌ها فشار وارد می‌کند، اما این ثرات تا حدی با درآمدهای قوی‌تر سرمایه‌گذاری جبران می‌شوند.



”بخش پس‌اندازی بیمه عمر در سال جاری از محیطی بازدهی بالاتر و تداوم گرایش به سمت محصولات «متصل به واحد» و «مبتنی بر شاخص» بهره‌مند خواهند شد.“

## بیمه‌های زندگی

انتظار رشد حق‌بیمه در بخش عمر، فراتر از روند بلندمدت در سال ۲۰۲۶

<sup>4</sup> Index-linked

<sup>5</sup> Spillovers

<sup>6</sup> Annuity

<sup>1</sup> Saving business

<sup>2</sup> Higher-yield environment

<sup>3</sup> Unit-linked

بخش حمایتی بیمه عمر باید نسبتاً تاب‌آور باقی بماند، هر چند فشارهای مربوط به به‌صرفه‌گی<sup>۱</sup> ممکن است رشد را تحت تأثیر قرار دهد

چشم‌انداز سودآوری استوار؛ با پشتوانه بازدهی بالاتر سرمایه‌گذاری مجدد

چشم‌انداز سودآوری نیز با وجود عادی‌سازی حاشیه‌های بیمه‌گری<sup>۴</sup> به دلیل بازدهی بالاتر سرمایه‌گذاری مجدد و درآمدهای حاصل از سرمایه‌گذاری، مستحکم است. علاوه بر این، اعتبارات خصوصی در حال تبدیل شدن به منبعی بسیار مهم برای «درآمد ناشی از اختلاف نرخ بهره»<sup>۵</sup> و «تطبیق دارایی-بدهی»<sup>۶</sup> است؛ در حالی که تقاضای سرمایه‌گذاری ناشی از هوش مصنوعی، احتمالاً مرحله بعدی رشد و مدیریت ریسک را برای بخش بیمه عمر شکل خواهد داد.

پیش‌بینی می‌شود رشد حق بیمه ریسک در دوره ۲۰۲۶ تا ۲۰۲۷ با نرخ ملایم ۲/۰ درصد تثبیت شود، که در این میان، بازارهای نوظهور همچنان موتور اصلی رشد باقی خواهند ماند. با سالمند شدن جمعیت در بازارهای پیشرفته، «صندوق‌های مشارکتی ریسک مرگ و میر»<sup>۲</sup> در حال کوچک شدن هستند، در حالی که «صندوق‌های مشارکتی ریسک بیماری»<sup>۳</sup> و «ریسک طول عمر» همچنان گسترش می‌یابند. در افق میان‌مدت تا بلندمدت، پیش‌بینی می‌شود روندهای جمعیتی، فرصت‌های رشد ساختاری مهمی برای بیمه‌گران زندگی رقم بزنند.

جدول ۶: ریسک‌های بیمه‌گران عمر تحت شوک‌های کلان اقتصادی

| شرایط کلان اقتصادی                     | تأثیر بر بیمه عمر (کوتاه/بلندمدت) |       | کانال‌های تأثیر                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------|-----------------------------------|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                        | ST                                | LT    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| تورم بالا، رشد پایین                   | حق بیمه                           | ● ● ● | تورم بالا - درآمد قابل تصرف را کاهش می‌دهد و عدم اطمینان را افزایش می‌دهد، اگرچه ممکن است پس‌انداز احتیاطی را در میان افشار با درآمد بالا و متوسط در کوتاه‌مدت حمایت کند. همراه با کندی اقتصادی، این امر به طور نامتناسبی بر افشار با درآمد پایین و متوسط تأثیر می‌گذارد. این شرایط ورود جریان‌های جدید پس‌انداز را کند می‌کند، تقاضا برای حمایت و بیمه اعتباری را تضعیف می‌کند و فشار بر فعالیت گروهی ایجاد می‌نماید. |
|                                        | سودآوری                           | ● ● ● | اگر تورم پایدارتر از حد انتظار باشد، مزیت اولیه بازدهی بالاتر می‌تواند با یاد مخافی از تورم، رشد ملایم‌تر و شرایط مالی سخت‌تر که بر درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری مجدد غلبه می‌کند، مواجه شود و بر درآمدها فشار وارد کند.                                                                                                                                                                                                 |
|                                        | انصراف‌ها                         | ● ● ● | با گذشت زمان، بازارهای کار ضعیف‌تر می‌توانند ریسک انصراف را افزایش دهد زیرا بیمه‌گذاران برای دسترسی به وجوه، بیمه‌نامه‌ها را بازخرید می‌کنند، به ویژه در بازارهایی که جریانه‌های انصراف کمتر است.                                                                                                                                                                                                                      |
| نرخ‌های بهره بالاتر برای مدت طولانی‌تر | حق بیمه                           | ● ● ● | نرخ‌های بالاتر می‌توانند جریان ورودی حق بیمه پس‌انداز را زمانی که نرخ‌های اعتباری با شرایط بازار همسو می‌شوند، حمایت کنند. آن‌ها می‌توانند بازدهی سرمایه‌گذاری و حاشیه‌ها را تقویت کرده و توانگری را بهبود بخشند.                                                                                                                                                                                                      |
|                                        | سودآوری                           | ● ● ● | با این حال، هزینه‌های استقرار بالاتر ممکن است بر تقاضای بیمه اعتباری و برخی خطوط حمایتی مرتبط با فعالیت وام‌دهی فشار وارد کند.                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                        | انصراف‌ها                         | ● ● ● | یک محیط نرخ بالاتر برای مدت طولانی‌تر می‌تواند بیمه‌گران را در معرض فشار ارزش‌گذاری و استرس اعتباری در بخش‌هایی از پرتفوی، از جمله اعتبار خصوصی، قرار دهد.                                                                                                                                                                                                                                                             |
| شرایط متلاطم بازارهای مالی             | انصراف‌ها                         | ● ● ● | یک محیط نرخ بهره بالاتر می‌تواند انصراف‌ها را افزایش دهد، به ویژه در پرتفوی‌های پس‌انداز تضمین شده با نرخ‌های اعتباری پایین‌تر، زیرا بازده اوراق قرضه دولتی بالاتر می‌تواند باعث آریتراز سرمایه‌گذاری توسط بیمه‌گذاران شود، همانطور که در ایتالیا در طی ۲۲-۲۳ مشاهده شد.                                                                                                                                               |
|                                        | حق بیمه                           | ● ● ● | اثرات نامطلوب ثروت و اعتماد می‌تواند تقاضا برای محصولات پس‌انداز مرتبط با بازار را تضعیف کند، به ویژه زمانی که موانع انصراف کم باشد.                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|                                        | سودآوری                           | ● ● ● | ارزش‌گذاری پایین‌تر سهام می‌تواند بر درآمد کارمزد مکرر فشار وارد کند، به ویژه در کسب و کار مرتبط با شاخص. نوسان بالاتر می‌تواند هزینه‌های پوشش ریسک را افزایش دهد.                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                                        | انصراف‌ها                         | ● ● ● | افزایش ریسک کاهش رتبه اعتباری و نکول می‌تواند منجر به کاهش ارزش ترانزاکشن و نیاز به سرمایه بالاتر شود، اگرچه پرتفوی‌های سرمایه‌گذاری عموماً با کیفیت بالا بیمه‌گران انعطاف‌پذیری را فراهم می‌کنند.                                                                                                                                                                                                                     |

● مثبت ● خنثی ● نسبتاً منفی ● منفی

ST: اثرات کوتاه‌مدت؛ LT: اثرات بلندمدت

<sup>4</sup> Underwriting margins

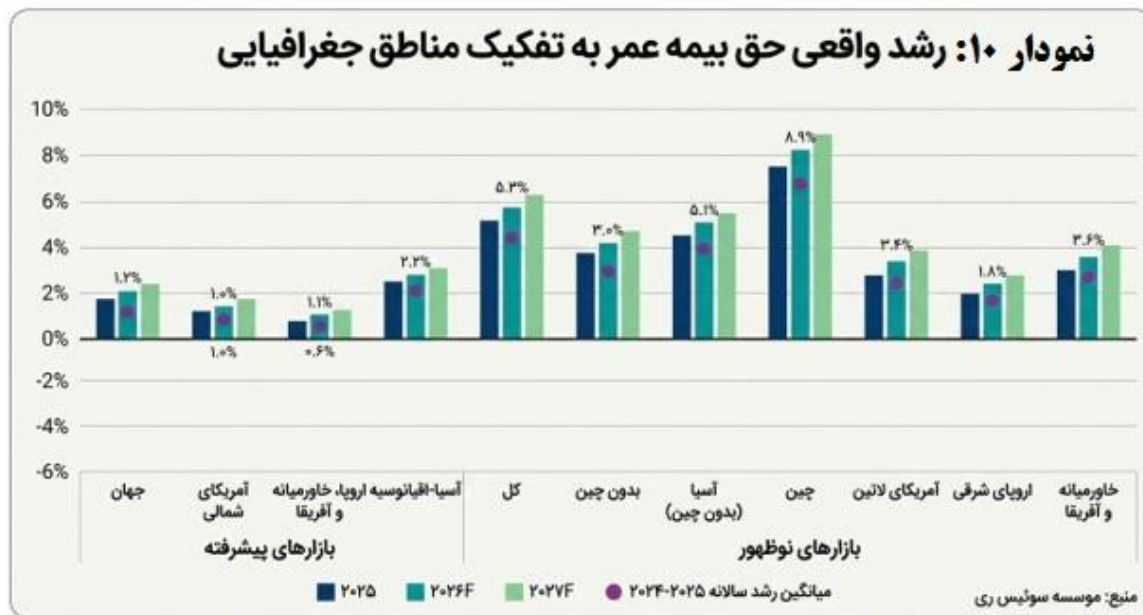
<sup>5</sup> Spread income

<sup>6</sup> Asset-liability matching

<sup>1</sup> Affordability

<sup>2</sup> Mortality risk pools

<sup>3</sup> Morbidity



### بیمه‌های زندگی در آسیا و بازارهای نوظهور

رشد بیمه‌های زندگی در آسیا-اقیانوسیه پیشرفته در سال ۲۰۲۶ به‌طور محسوسی تا ۲/۵ درصد تعدیل می‌شود (۸/۵ درصد در سال ۲۰۲۵)، هرچند همچنان بالاتر از روند ۱۰ ساله منفی ۱/۲ درصدی باقی می‌ماند

نوسان ناشی از تغییر در گزارش‌دهی حق بیمه در هنگ کنگ، به نوسان معتدلی در رشد حق بیمه از سال ۲۰۲۴ تا کنون، منجر شده است. در ژاپن، احتمالاً حق بیمه‌ها در سال ۲۰۲۶، تقریباً بدون تغییر و در سطح ۰/۳ درصد باقی می‌مانند (۰/۹ درصد در سال ۲۰۲۵)، زیرا کوچک شدن صندوق‌های مشارکتی ریسک مرگ‌ومیر همچنان کسب‌وکارهای حمایتی را تحت فشار می‌گذارد. در استرالیا، انتظار می‌رود تورم بالاتر و کاهش شرایط مالی خانوارها، رشد حق بیمه را در سال ۲۰۲۶ به ۰/۷ درصد کاهش دهد (۲/۵ درصد در سال ۲۰۲۵) و در نتیجه، حمایت ناشی از کسب‌وکارهای ریسک به‌واسطه درآمدهای خانوار و مهاجرت مستمر تا حدی خنثی شود.

### در بازارهای نوظهور (به‌جز چین)، رشد در سطح ۵/۴ درصد باثبات خواهد ماند

در سال ۲۰۲۶ و ۵/۱ درصد در سال ۲۰۲۷ (۶/۶ درصد در سال ۲۰۲۵). انتظار می‌رود رشد حق بیمه در چین در سال ۲۰۲۶ به حدود ۶/۰ درصد تعدیل شود؛ زیرا اثر «پیش‌خرید» بیمه‌های عمر در فاصله ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۵ فروکش می‌کند (۹/۴ درصد در سال ۲۰۲۵). انتظار می‌رود تقاضا برای محصولات بیمه مشارکتی همچنان پشتیبان بازار باشد و از طراحی جذاب محصول و تقویت نقدشوندگی نسبت به سپرده‌های بانکی در کوتاه‌مدت بهره‌برد. همچنین بخش پس‌اندازی بیمه عمر باید همچنان تاب‌آور باقی بماند؛ زیرا بیمه‌گران عمر برای کاهش فشار ناشی از سرکوب نرخ اسپرد، نوآوری در محصولات را شتاب داده و در عین حال بازدهی‌های جذاب را حفظ می‌کنند. در مقابل، رشد در بازارهای نوظهور به‌جز چین در حال بهبود است؛ به‌طوری‌که از ۲/۷ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۴/۵ درصد در

سال ۲۰۲۶ می‌رسد و بالاتر از روند دوره ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴ (۳/۴ درصد) قرار می‌گیرد.

در آمریکای لاتین، رشد بیمه‌های زندگی از منفی ۴/۱ درصد در سال ۲۰۱۵ به ۵/۳ درصد در سال ۲۰۲۶ باز می‌گردد. پیش‌بینی می‌شود که برزیل پیش‌ران این بهبود باشد؛ به‌طوری که نرخ رشد این کشور از منفی ۱۶/۶ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۵/۳ درصد در سال ۲۰۲۶ خواهد رسید؛ رشدی که بیش از هر چیز مدیون تقاضای پایدار و بنیادی برای خدمات مستمری است. در سایر نقاط آسیا (به‌جز چین) نیز انتظار می‌رود که روند رشد، همچنان قدرتمند اما اندکی ملایم‌تر دنبال شود. در این میان، پیش‌بینی شده است که هند با بهره‌گیری از اصلاحات مالیاتی و مقرراتی، در سال ۲۰۲۶ رشدی در حدود ۷/۰ درصد را تجربه کند.

## رشد جهانی حق بیمه‌های بخش پس‌انداز و صرف ریسک در سال ۲۰۲۶

### تثبیت رشد حق بیمه‌های بخش پس‌اندازی بیمه عمر

پیش‌بینی می‌شود رشد جهانی حق بیمه در بخش پس‌اندازی بیمه عمر در سال ۲۰۲۶ با نرخ ملایم ۲/۴ درصد تثبیت شود (در مقایسه با ۴/۱ درصد در سال ۲۰۲۵) و در سال ۲۰۲۷ به تدریج بهبود یابد (به نمودار سمت چپ نمودار ۱۱ رجوع کنید). انتظار می‌رود تقاضا برای «بیمه‌های عمر با پرداخت یکجای حق بیمه» در بازارهای توسعه‌یافته همچنان بالا بماند؛ این در حالی است که محصولات مذکور در سال ۲۰۲۵ رکوردهای بی‌سابقه‌ای از رشد را ثبت کردند (از جمله ۸/۰ درصد در فرانسه، ۴/۳ درصد در انگلستان و ۲۶/۸ درصد در ایتالیا). با این حال، به دلیل

رقابتی‌تر شدن بازار محصولات پس‌اندازی و کاهش جذابیت نرخ‌های بازدهی، شتاب رشد این محصولات در سال ۲۰۲۶ احتمالاً تا ۰/۵ درصد تعدیل خواهد شد. در بازارهای نوظهور نیز به دلیل به بلوغ رسیدن محصولات «متصل به واحد» و تثبیت پایگاه مشتریان جوان در مرحله انباشت سرمایه، تقاضا همچنان قوی خواهد بود؛ افزون بر این، اصلاحات مقرراتی در هند نیز بایستی از بازارهای داخلی حمایت کند.



”پیش‌بینی می‌شود رشد جهانی حق بیمه در بخش پس‌اندازی بیمه عمر در سال ۲۰۲۶ با نرخ ملایم ۲/۴ درصد تثبیت شود و در سال ۲۰۲۷ به تدریج بهبود یابد.“

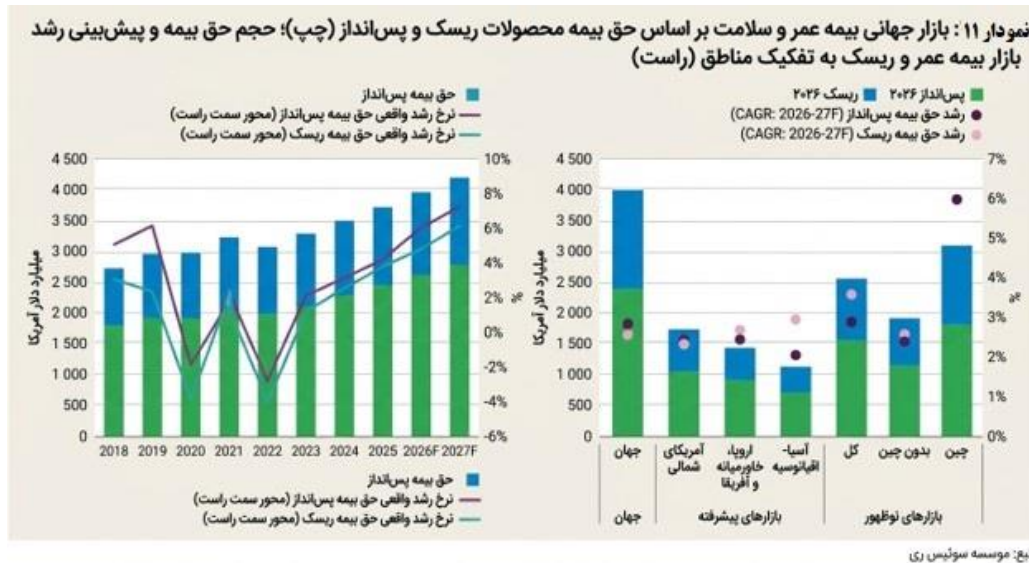
### تعدیل شتاب رشد در صرف ریسک

پیش‌بینی می‌شود شتاب رشد جهانی در صرف ریسک نیز کاهش یابد و از ۳/۴ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۱/۷ درصد در سال ۲۰۲۶ برسد. هرچند تقاضا در بازارهای نوظهور در سطح مطلوبی باقی می‌ماند، اما عوامل جمعیتی در کشورهای پیشرفته مانع از رشد چشمگیر حق بیمه در بخش بیمه عمر انفرادی می‌شود. بر همین اساس، انتظار می‌رود رشد این رشته در بازار آسیا-اقیانوسیه توسعه‌یافته از ۲/۷ درصد در سال ۲۰۲۵ به ۱/۹ درصد در سال ۲۰۲۶ کاهش یابد. با این حال، عواملی نظیر رونق دوباره بازار وام مسکن<sup>۱</sup>، تقاضای مرتبط با سالمندی برای پوشش‌های طول عمر و مراقبت‌های بلندمدت، و نیز گرایش به محصولات با بازدهی بالاتر، از محرک‌های اصلی این بازار خواهند بود. در این میان، سهم صرف ریسک در ژاپن در سال ۲۰۲۶، با وجود کاهش چشمگیر نرخ مرگ‌ومیر تنها با رشد

<sup>1</sup> Mortgage

خواهد داشت؛ چرا که جمعیت جوان‌تر این مناطق محرک اصلی تقاضا به شمار می‌رود.

جزئی ۰/۲ درصدی همراه خواهد بود. در مقابل، رشد بخش حمایتی در کشورهای نوظهور آسیایی به جز چین (۲/۶ درصد) و اروپای نوظهور (۲/۳ درصد) در سال ۲۰۲۶ روند صعودی



حمایتی در بازارهای نوظهور، و نوآوری مستمر در ارائه محصولات بیمه‌ای در تمامی بخش‌های بازار.

### بازارهای پیشرفته، محرک توسعه؛ بازارهای نوظهور، پیشران رشد

بر اساس برآوردها، بازارهای توسعه‌یافته (به‌ویژه آمریکای شمالی و اروپای غربی) ۶۵ درصد از حجم حق بیمه جدید اضافه‌شده به بازار جهانی را به خود اختصاص خواهند داد (نمودار ۱۲). در مقابل، بازارهای نوظهور احتمالاً بالاترین نرخ‌های رشد را به دلیل افزایش ضریب نفوذ بیمه‌های حمایتی و گسترش طبقه متوسط جامعه، تجربه خواهند کرد. در چین نیز انتظار می‌رود تقاضای ساختاری برای محصولات پس‌اندازی بلندمدت و مستمری بازنشستگی همچنان پابرجا بماند؛ روندی

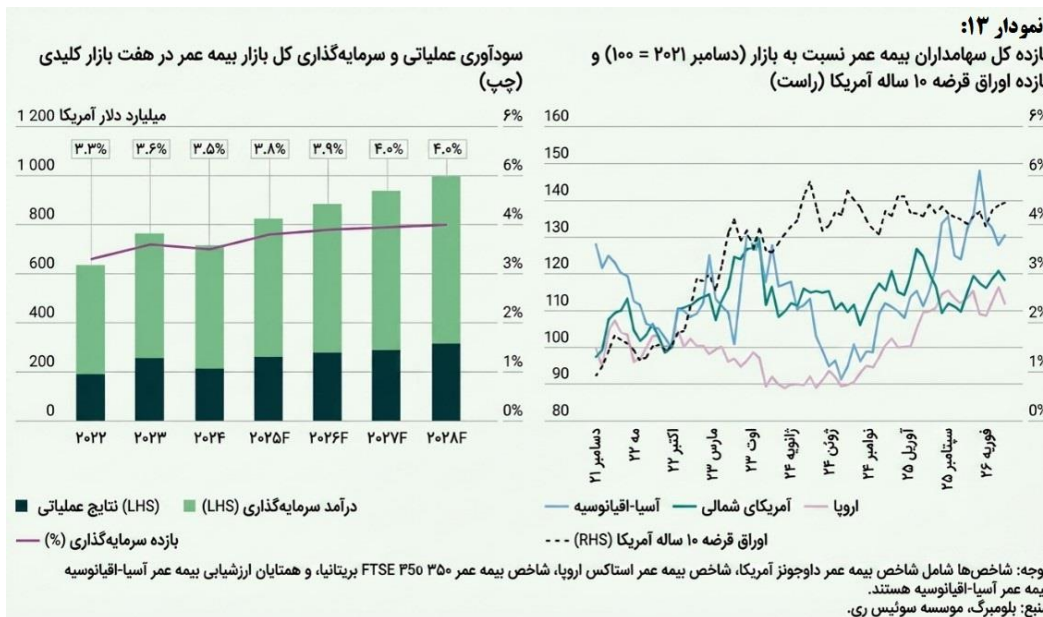
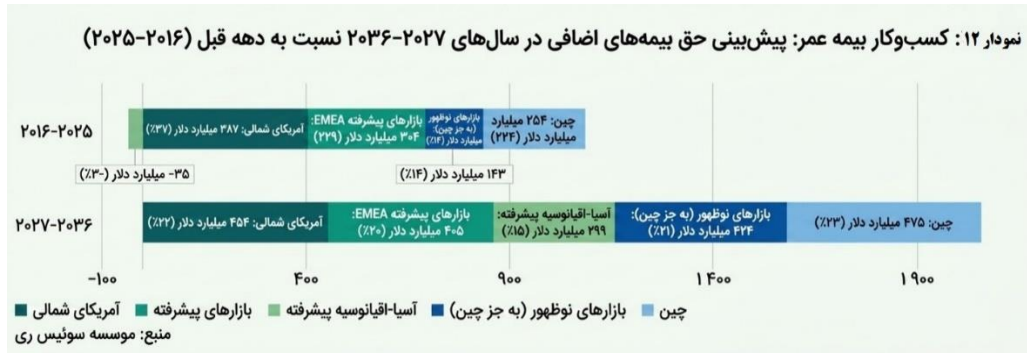
### چشم‌انداز رشد فراتر از روند معمول در دهه آتی

### پیش‌بینی رشد ۲/۳ درصدی بخش بیمه عمر جهانی در ده ساله

پیش‌بینی می‌شود میانگین نرخ رشد سالانه مرکب (CAGR)<sup>۱</sup> حق بیمه‌های عمر در سطح جهان طی دهه آینده بالاتر از روند تاریخی خود باقی بماند و در دوره ۲۰۲۷ تا ۲۰۳۶ به ۲/۳ درصد برسد (در مقایسه با ۱/۹ درصد در دوره ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۵). صنعت بیمه عمر در حال گذار از یک «چرخه پس‌اندازی کوتاه‌مدت» مبتنی بر نرخ بهره» به سمت مرحله‌ای از «رشد ساختاری همه‌جانبه» است. این تحول ساختاری از سه عامل اساسی نیرو می‌گیرد: افزایش نیازهای دوران سالمندی و بازنشستگی در بازارهای توسعه‌یافته، تقاضای روزافزون برای پوشش‌های

<sup>1</sup> Compound Annual Growth Rate

که از پیری جمعیت، افزایش پس‌اندازهای احتیاطی و توسعه تدریجی طرح‌های بازنشتی خصوصی نشأت می‌گیرد.



## پشتیبانی بازده مطلوب سرمایه‌گذاری مجدد از

### سودآوری صنعت

بازده بالاتر سرمایه‌گذاری‌های مجدد در سال‌های پیش رو همچنان از درآمدهای سرمایه‌گذاری و حاشیه سود بیمه‌گران عمر حمایت خواهد کرد و چشم‌انداز سودآوری میان‌مدت، این صنعت را استوار نگه می‌دارد. طبق مدل‌های تحلیلی سوئیس‌ری و با فرض ماندگاری نرخ‌های بهره در سطوح بالا، پیش‌بینی می‌شود بازده سرمایه‌گذاری‌های مجدد، دست‌کم تا سال ۲۰۲۸

بالاتر از بازده کل پرتفوی فعلی باشد. بر این اساس، انتظار می‌رود بازده سرمایه‌گذاری (ROI) تجمیعی در سال ۲۰۲۶ به حدود ۳/۹ درصد برسد و با کاهش تدریجی فاصله میان بازده پرتفوی قدیم و نرخ‌های روز بازار، تا سال ۲۰۲۸ تا مرز ۴/۰ درصد افزایش یابد.

در همین حال، با منطقی‌تر شدن سود عملیات بیمه‌گری، روند سودآوری عملیاتی شرکت‌ها ثبات بیشتری به خود خواهد گرفت (سمت چپ نمودار ۱۳)؛ پدیده‌ای که در ایالات متحده

مشارکت داشته باشند که این امر به افزایش دارایی‌های تحت مدیریت (AUM)<sup>۳</sup> و درآمدهای کارمزدی مستمر بیمه‌گران می‌انجامد. با این حال، اتکای فزاینده به محصولات متصل به واحد، حساسیت درآمدهای کارمزدی شرکت‌ها را نسبت به نوسانات بازار سهام افزایش می‌دهد. در بازار آمریکا، افزایش مواجهه با اعتبارات خصوصی و ریسک بالای بازخرید بیمه‌نامه‌ها<sup>۴</sup> در محصولات مستمری انفرادی (که به تغییرات نرخ بهره بسیار حساس و کوتاه‌مدت هستند)، ریسک‌های نقدینگی، کیفیت دارایی‌ها و پایداری تأمین مالی را در زمان تنش‌های بازار افزایش خواهد داد.

### وضعیت سودآوری بیمه عمر در سایر مناطق کلیدی

در منطقه آسیا-اقیانوسیه، تقاضای مستمر و بازنگری در قیمت‌گذاری پرتفوی جاری، همچنان پشتوانه سودآوری بیمه‌های عمر خواهد بود. در آلمان، چشم‌انداز سودآوری به دلیل آزادسازی پیش‌بینی شده از محل «ذخیره نرخ سود اضافی» (ZZR)<sup>۵</sup> تقویت می‌شود. در ایتالیا، هرچند روند بازخرید بیمه‌نامه‌ها<sup>۶</sup> رو به بهبود است، اما رقابت فشرده، تغییرات قوانین مالیاتی و فشارهای قیمتی بر روی محصولات متصل به واحد، احتمالاً حاشیه سود شرکت‌ها را محدود خواهد کرد. در انگلستان، قراردادهای بزرگ انتقال ریسک مستمری<sup>۷</sup> و ایجاد «حاشیه خدمات قراردادی» (CSM)<sup>۸</sup> جدید کمک شایانی می‌کنند؛ گرچه حاشیه سود در این بخش نیز تحت فشار رقابت

و اروپا خود را به صورت بازدهی پایدارتر برای سهامداران نشان می‌دهد (سمت راست نمودار ۱۳). در مقابل، بازده سهامداران در منطقه آسیا-اقیانوسیه به دلیل پویایی مطلوب‌تر بازدهی‌ها و تقاضای قوی‌تر، عملکرد درخشان‌تری خواهد داشت.



”کسب‌وکار پس‌اندازی بیمه‌گران زندگی به لحاظ ساختاری در حال تغییر مسیر به سمت محصولات «کم‌سرمایه‌بر» و «متصل به واحد» و نیز تخصیص بیشتر منابع به دارایی‌های خصوصی با بازدهی بالاتر است.“

### حمایت بازارهای سهام از محصولات متصل به واحد و درآمدهای کارمزدی

کسب‌وکار پس‌اندازی بیمه‌گران زندگی به لحاظ ساختاری در حال تغییر مسیر به سمت محصولات «کم‌سرمایه‌بر»<sup>۱</sup> و «متصل به واحد» و همچنین تخصیص بیشتر منابع به دارایی‌های خصوصی با بازدهی بالاتر است. رونق و تاب‌آوری بازارهای سهام نیز که با وجود ابهامات کلان اقتصادی از محرک‌های ساختاری مانند توسعه هوش مصنوعی جان می‌گیرند، تقاضا برای محصولات متصل به واحد و مبتنی بر شاخص را تقویت می‌کند. در ایالات متحده، تقاضا برای «مستمری‌های ثبتي متصل به شاخص»<sup>۲</sup> در حال افزایش است؛ زیرا افراد در آستانه بازنشستگی ترجیح می‌دهند بدون پذیرش ریسک مستقیم، در بازدهی بازار سهام

<sup>1</sup> Capital-light

<sup>2</sup> Registered Index-Linked Annuity

<sup>3</sup> Asset Under Management

<sup>4</sup> Surrender

<sup>5</sup> Zinszusatzreserve

<sup>6</sup> Lapse

<sup>۷</sup> انتقال ریسک مستمری (PRT): فرآیندی که در آن یک کارفرما،

ریسک تعهدات مستمری کارکنان خود را به یک شرکت بیمه منتقل

می‌کند.

<sup>8</sup> Contractual service margin

”بزرده بالاتر سرمایه‌گذاری‌های مجدد در سال‌های پیش رو همچنان از درآمدهای سرمایه‌گذاری و حاشیه سود بیمه‌گران عمر حمایت خواهد کرد و چشم‌انداز سودآوری میان‌مدت، این صنعت را استوار نگه می‌دارد.“

فزاینده، افزایش ظرفیت بازار و فشرده شدن اسپرد نرخ‌ها<sup>۱</sup> قرار دارد. در چین، نوآوری در طراحی محصول و بهبود کارایی عملیاتی به بیمه‌گران کمک کرده است تا با وجود نرخ‌های بهره پایین، سودآوری خود را حفظ کنند. در نهایت در ژاپن، هزینه‌های سنگین پوشش نوسانات ارزی (هجینگ) و نوسان شدید نرخ بهره داخلی همچنان مانع بزرگی بر سر راه سودآوری است و مواجهه بالای شرکت‌ها با محصولات پس‌اندازی، ریسک دنباله‌دار<sup>۲</sup> ناشی از بازخرید بیمه‌نامه‌ها را افزایش می‌دهد.

<sup>۱</sup> Spread compression

<sup>۲</sup> ریسک دنباله‌دار (Tail risk): به احتمال وقوع رخدادهای نادر اما با اثرگذاری بسیار شدید اشاره دارد که در اینجا در خصوص بازخرید ناگهانی و گسترده بیمه‌نامه‌ها به کار رفته است.

## اخبار تازه

۱.۲. جهش بازار اوراق بهادار بیمه‌ای به ۱۴۴.۵ میلیارد دلار؛  
ای.اوان از تثبیت جایگاه این ابزارها، به‌عنوان ستون اصلی سرمایه  
اتکایی خبر داد

۲.۲. افزایش گرما و تغییر الگوی مخاطرات طبیعی در گزارش اخیر  
سوئیس‌ری

۳.۲. چشم‌انداز اعتباری منطقه منا در سال ۲۰۲۶، منفی شد؛  
درگیری‌ها، شرایط منطقه را تضعیف کرده‌اند

## ۱.۲. جهش بازار اوراق بهادار بیمه‌ای به ۱۴۴.۵ میلیارد دلار؛ ای.او.ان از تثبیت جایگاه این ابزارها، به‌عنوان ستون اصلی سرمایه‌اتکایی خبر داد<sup>۱</sup>

ترجمه، تدوین و ویراستاری: دفتر پایگاه خبری تازه‌های بیمه ایران و جهان



گسترش داده است، بلکه با بازدهی ۱۲.۵ درصدی، سرمایه‌گذاران نهادی را بیش از پیش به مشارکت در این زیست‌بوم مالی مشتاق کرده است. بر اساس تازه‌ترین گزارش تحلیلی شرکت خدمات مالی و کارگزاری ای.او.ان<sup>۲</sup>، ارزش بازار اوراق بهادار بیمه‌ای<sup>۳</sup> (ILS) تا پایان نیمه نخست سال ۲۰۲۶ به مرز ۱۴۴.۵ میلیارد دلار رسیده است. این بازار با ثبت نرخ

بازار اوراق بهادار بیمه‌ای (ILS) با عبور از رقم ۱۴۴ میلیارد دلار، از یک ابزار مالی حاشیه‌ای و جایگزین، به ستون فقرات و سرمایه‌ای بنیادین در ساختار بیمه‌اتکایی جهان بدل شده است. تازه‌ترین گزارش ای.او.ان (Aon Securities) نشان می‌دهد که ترکیب بی‌سابقه‌ی «رکوردهای انتشار اوراق فاجعه‌بار» و «نوآوری‌های ساختاری در سایدکارها»، نه تنها مرزهای جغرافیایی این بازار را فراتر از مخاطرات سنتی آمریکای شمالی

<sup>۱</sup> منبع: شرکت خدمات حرفه‌ای و مالی ای.او.ان، تاریخ انتشار: ۶ شهریور ۱۴۰۵ (۲۸ آگوست ۲۰۲۶)، وبسایت:

<https://aon.mediaroom.com/2026-08-28-ILS-Becomes-Foundational-Reinsurance-Capital-as-Sector-Reaches-New-Heights-Aon-Report>

<sup>۲</sup> Aon Securities

<sup>۳</sup> Insurance-Linked Security: ابزارهای مالی نوآورانه‌ای که به شرکت‌های بیمه و اتکایی امکان می‌دهند ریسک‌های سنگین بیمه‌ای (عمدتاً بلایای طبیعی) را در قالب اوراق بهادار به بازار سرمایه منتقل کنند. ویژگی برجسته این اوراق برای سرمایه‌گذاران نهادی، بازدهی مطلوب و عدم همبستگی سود آن‌ها با نوسانات متداول بورس و چرخه‌های اقتصادی است.

نهاد تازه‌وارد به بازار است. از منظر سهم بازار، بیمه‌گران مستقیم با در اختیار داشتن ۶۵ درصد از کل حجم انتشار، بزرگ‌ترین گروه بانیان را تشکیل داده‌اند و پس از آن‌ها شرکت‌های بیمه اتکایی با ۱۷ درصد، دولت‌ها با ۱۶ درصد و بنگاه‌های اقتصادی و تجاری با ۱.۵ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. این بازار برای سرمایه‌گذاران نیز فوق‌العاده سودآور بوده است؛ به‌طوری‌که بر اساس شاخص بازده کل اوراق فاجعه‌بار ای.او.ان، بازدهی ۱۲.۵ درصدی برای سرمایه‌گذاران، به ثبت رسیده است؛ سودی که بخش عمده آن از محل درآمدهای بهره‌ای و عایدی بهره‌ای اوراق<sup>۶</sup> تأمین شده و انگیزه سرمایه‌گذاری مجدد را دوجندان کرده است.

از منظر ساختار فنی انتشار نیز، غالب این اوراق همچنان با سازوکار تسویه مبتنی بر محرک غرامت (شرط خسارت واقعی)<sup>۷</sup> با سهم ۸۰.۹ درصدی، عرضه شده‌اند و پس از آن محرک شاخص صنعت<sup>۸</sup> با ۱۶.۵ درصد، راهکارهای پارامتریک<sup>۹</sup> با ۲.۴ درصد و محرک‌های دوگانه<sup>۱۰</sup> با سهم ناچیز

رشد مرکب سالانه (CAGR)<sup>۱</sup> ۸.۳ درصدی در پنج سال گذشته، نشان داده است که دیگر یک ابزار حاشیه‌ای یا صرفاً سرمایه جایگزین نیست؛ بلکه امروزه به یکی از ارکان و پایه‌های اصلی ظرفیت سرمایه در صنعت بیمه اتکایی جهان بدل شده است.

موتور محرک این جهش تاریخی، بازار پررونق «اوراق بهادار حوادث فاجعه‌بار»<sup>۲</sup> یا همان اوراق کت<sup>۳</sup> بوده است. در بازه ۱۲ ماهه منتهی به ژوئن ۲۰۲۶، انتشار این اوراق به رکورد ۲۴.۹ میلیارد دلار رسید که حاکی از رشد ۱۵ درصدی نسبت به سقف تاریخی پیشین است. همگام با این انتشارهای جدید، مانده کل اوراق فعال و در جریان بازار<sup>۴</sup> نیز با افزایش سالانه ۱۷ درصدی به ۶۳.۴ میلیارد دلار رسید؛ این رقم از رشد پایدار و میانگین سالانه مرکب ۱۱.۶ درصدی این ابزارها، طی یک دهه گذشته حکایت دارد.

نگاهی به ترکیب بازیگران بازار نشان می‌دهد که در این دوره، رکورد بهره‌برداری ۷۸ بانای انتشار<sup>۵</sup> به ثبت رسید که شامل ۱۶

سبد ریسک خود به بازار سرمایه، فرآیند طراحی و انتشار این اوراق را از طریق یک نهاد واسط (SPV) راه‌اندازی و مدیریت می‌کند.

<sup>۶</sup> Coupon Income: درآمد کوپنی یا همان عایدی بهره‌ای اوراق، پرداخت‌های دوره‌ای و نقدی سود به خریداران اوراق که متشکل از دو بخش است: سود حاصل از سرمایه‌گذاری وجوه تضمین در دارایی‌های امن و بدون ریسک، به‌علاوه یک نرخ حق‌بیمه اضافه (اسپرد) بابت ریسک فاجعه‌ای که سرمایه‌گذار متحمل شده است.

<sup>۷</sup> Indemnity Trigger: شرطی در ساختار اوراق که تسویه و پرداخت خسارت به بانای را منوط به خسارت واقعی و ثبت‌شده در دفاتر بیمه‌گر واگذارنده می‌کند؛ دقیقاً مانند عملکرد یک قرارداد سنتی بیمه اتکایی بدون ایجاد ریسک مینا.

<sup>۸</sup> Industry Index Trigger

<sup>۹</sup> Parametric Solution

<sup>۱۰</sup> Dual Trigger: سازوکاری ترکیبی که برای فعال شدن پرداخت خسارت از محل اوراق، تحقق همزمان دو شرط مستقل را الزامی می‌کند؛

<sup>۱</sup> Compound annual growth rate

<sup>۲</sup> Catastrophe Bond: اوراق حوادث فاجعه‌بار، نام‌آشنا‌ترین نوع از اوراق بهادار بیمه‌ای است؛ سازوکاری که در آن در صورت عدم وقوع یک فاجعه مشخص (مانند زلزله، طوفان یا سیل)، اصل سرمایه و سود جذاب (کوپن) به سرمایه‌گذاران پرداخت می‌شود. اما در صورت وقوع حادثه‌ای با ابعاد توافق‌شده، تمام یا بخشی از اصل پول سرمایه‌گذار ضبط و صرف جبران خسارت‌های بیمه‌گر واگذارنده می‌گردد.

<sup>۳</sup> Cat Bond

<sup>۴</sup> Outstanding Market: بیانگر مانده اسمی یا ارزش کل تعهدات اوراق بهادار بیمه‌ای است که هم‌اکنون در دست سرمایه‌گذاران بوده و سررسید آن‌ها هنوز فرا نرسیده است و تعهدات بیمه‌ای تحت پوشش آن‌ها همچنان معتبر و جاری است. این شاخص در واقع حجم واقعی تعهدات فعال بازار را نشان می‌دهد.

<sup>۵</sup> Sponsor: نهاد متقاضی پوشش (معمولاً شرکت‌های بیمه مستقیم، بیمه‌گران اتکایی، دولت‌ها یا شرکت‌های بزرگ) که برای انتقال بخشی از

۰.۲ درصدی قرار گرفته‌اند. تمرکز جغرافیایی بازار نیز اندکی تعدیل شده است، هرچند همچنان ۹۰ درصد انتشار به پوشش مخاطرات آمریکای شمالی اختصاص دارد؛ امری که حکایت از اعتماد سرمایه‌گذاران به مدل‌های سنجش ریسک این منطقه و حاشیه‌های ریسک متناسب آن دارد. نکته درخشان دیگر این است که دامنه پوشش این اوراق از مخاطرات سنتی و اوج آمریکای شمالی فراتر رفته است و ریسک‌هایی چون آتش‌سوزی جنگلی، سیلاب و رگبار در اروپا و حتی پشتیبانی از برنامه‌های دولتی جبران خسارات بلایای طبیعی را نیز دربر گرفته است.

یکی از بنیادین‌ترین تحولات این بازار، عبور از پوشش صرف مخاطرات طبیعی و گسترش چتر حمایتی به کلیه رشته‌های بیمه اموال و مسئولیت است. این گشایش ساختاری، با ظهور و اقبال گسترده به «ساختارهای جانبی اتکایی سرمایه‌محور» یا همان سایدکارهای اتکایی<sup>۱</sup> محقق شده است؛ ساختارهایی که حجم سرمایه در گردش آن‌ها، با جهشی ۵۰ درصدی نسبت به پایان سال ۲۰۲۴، اکنون به ۲۳ میلیارد دلار رسیده است.

ریچارد پنی<sup>۲</sup>، مدیرعامل بخش اوراق بهادار ای.اوان، در تحلیل این نقطه عطف تاریخی اعلام کرد: «سال گذشته فصلی درخشان در تکامل اوراق بهادار بیمه‌ای بود؛ چراکه این بازار

نقشی حیاتی و تکیه‌گاهی پایدار در تأمین ظرفیت مالی برای نهادهای واگذارنده در سراسر جهان ایفا کرده است. همگام با بسط این بازار به رشته‌ها و محصولات گوناگون، افزون بر تجهیز سرمایه‌ای منعطف و بلندمدت برای شرکت‌های بیمه، جذابیت آن برای نهادهای سرمایه‌گذار نیز پیوسته در حال افزایش است.» او همچنین افزود، با وجود گذشت دو دهه از بلوغ تدریجی این بازار، جریان نوآوری و طراحی ابزارهای نوین همچنان با شتاب به پیش می‌رود.

چشم‌انداز این بازار در افق سال ۲۰۲۷ بسیار روشن و پرامید ارزیابی می‌شود. از یک‌سو، شرکت‌های بیمه برای مدیریت بهینه ریسک، بیش از پیش به دنبال ابزارهای چندساله، متنوع و مقرون‌به‌صرفه هستند؛ از سوی دیگر، سرمایه‌گذاران با تکیه بر اصول منضبط پذیرش ریسک<sup>۳</sup> و شفافیت اطلاعاتی، به دنبال کسب بازدهی‌های متناسب با ریسک و جذاب هستند اما غیرهمبسته با بازارهای سنتی عمل می‌کنند. تحلیل‌گران بر این باورند که تا سال ۲۰۲۷، ساختارهای سایدکار دارایی‌محور، نقشی بنیادین در گسترش و هدایت این بازار ایفا خواهند کرد.

برای مثال: «میزان شدت زمین‌لرزه از ۸ ریشتر فراتر رود (محرک فنی)» و همزمان «خسارت ناخالص خود شرکت بیمه‌گر از رقم مشخصی عبور کند (محرک مالی)». این ساختار مانع پرداخت‌های نابهنگام و کاهش ریسک طرفین می‌شود.

<sup>۱</sup> Asset-intensive Reinsurance Sidecar: نهادهای مالی و ساختارهای واسط مبتنی بر مشارکت در سود و زیان (سهیمیه مشخص) که معمولاً با تمرکز بر مدیریت پورتفوی بلندمدت (نظیر بیمه‌های عمر، مستمري یا مسئولیت) ایجاد می‌شوند. در این ساختارها، سودآوری ناشی از

مدیریت حرفه‌ای دارایی‌ها و جریان نقدی حق‌بیمه‌ها، به اندازه مدیریت خود ریسک بیمه‌گری اهمیت دارد و سرمایه‌گذاران خصوصی با تأمین سرمایه، در نتایج مالی سبد دارایی و تعهدات سهیم می‌شوند.

<sup>۲</sup> Richard Pennay

<sup>۳</sup> Disciplined Underwriting: پایبندی سخت‌گیرانه و نظام‌مند به ارزیابی ریسک، قیمت‌گذاری فنی دقیق و خودداری از صدور پوشش یا پذیرش ریسک‌های بدون توجیه اقتصادی؛ رفتاری حرفه‌ای در بازار بیمه که مانع افت نرخ‌ها در رقابت‌های ناسالم می‌شود و سودآوری بلندمدت عملیات بیمه‌گری را تضمین می‌کند.

## ۲.۲. افزایش گرما و تغییر الگوی مخاطرات طبیعی در گزارش اخیر سوئیسری<sup>۱</sup>

ترجمه، تدوین و ویراستاری: دفتر پایگاه خبری تازه‌های بیمه ایران و جهان



- خسارت‌های بیمه‌شده جهانی ناشی از بلایای طبیعی در نیمه نخست ۲۰۲۶ حدود ۴۲ میلیارد دلار آمریکا برآورد می‌شود؛ که کمترین رقم نیمه نخست سال از ۲۰۲۰ تاکنون به حساب می‌آید.

- توفان‌های شدید همرفتی<sup>۲</sup>، با حدود ۲۸ میلیارد دلار آمریکا خسارت بیمه‌شده، همچنان مهم‌ترین عامل

پژوهش‌های سوئیسری حاکی از آن است که کاهش خسارت‌های بیمه‌شده در نیمه نخست ۲۰۲۶، تصویر کاملی از بازار ریسک ارائه نمی‌دهد؛ زیرا افزایش دمای جهانی، رشد دارایی‌ها در مناطق پرخطر و تغییر الگوی مخاطرات، فشار بر صنعت بیمه را در ادامه سال بالا نگه می‌دارد.

بر اساس یافته‌های مؤسسه پژوهشی سوئیسری

<sup>۲</sup> Severe convective storm: توفانی که در اثر ناپایداری شدید جو و صعود سریع هوای گرم و مرطوب شکل می‌گیرد و معمولاً با رگبار، تگرگ، بادهای تند و گاه پیچنده همراه است. این پدیده در مقیاس محلی رخ می‌دهد، اما به دلیل فراوانی و پراکندگی جغرافیایی، یکی از مهم‌ترین منابع خسارت در بیمه است.

<sup>۱</sup> منبع: سوئیسری، تاریخ انتشار: ۲۰ مرداد ۱۴۰۵ (۱۱ آگوست ۲۰۲۶)، وبسایت:

<https://www.swissre.com/press-release/Rising-heat-growing-exposure-changing-hazards-benign-first-half-of-2026-masks-rising-natural-catastrophe-risk-finds-Swiss-Re-Institute/f7d55896-a23e-43fa-9dd4-f6b17ed152e6>

خسارت بوده‌اند؛ هرچند این رقم پایین‌تر از روند بلندمدت است.

- گرمای بی‌سابقه ماه ژوئن (خرداد - تیر) و تداوم هوای خشک، زمینه را برای فصلی فعال برای آتش‌سوزی‌های جنگلی در اروپا فراهم کرده است.

برآورد سوئیس‌ری نشان می‌دهد، خسارت‌های بیمه‌شده ناشی از بلایای طبیعی در نیمه نخست سال ۲۰۲۶ به حدود ۴۲ میلیارد دلار آمریکا رسید؛ رقمی که ۱۶ درصد کمتر از میانگین ۱۰ ساله اخیر است. خسارت‌های بیمه‌شده<sup>۱</sup> ناشی از توفان‌های شدید همرفتی نیز پایین‌تر از روند معمول بوده است، زیرا بزرگ‌ترین رخدادها عمدتاً مناطقی با بیشترین تراکم دارایی‌های در معرض خطر در ایالات متحده را درگیر نکردند.

بااین‌حال، گرمای بی‌سابقه ماه ژوئن (خرداد - تیر) و تداوم هوای خشک، احتمال آتش‌سوزی‌های جنگلی گسترده را در اروپا و دیگر مناطق جهان افزایش داده است.

بالز گرولیموند<sup>۲</sup>، رئیس مخاطرات فاجعه‌آمیز در سوئیس‌ری، اظهار داشت:

«کم‌هزینه‌تر بودن نیمه نخست سال به این معنا نیست که ریسک از میان رفته است. یک توفند<sup>۳</sup> بزرگ، زمین‌لرزه یا آتش‌سوزی جنگلی می‌تواند به سرعت وضعیت را تغییر دهد. آتش‌سوزی‌های اخیر اروپا نشان می‌دهد که شرایط گرم‌تر و خشک‌تر، احتمال آتش‌سوزی‌های بزرگ را افزایش می‌دهد.

<sup>۱</sup> Insured loss: بخشی از خسارت که تحت پوشش بیمه قرار می‌گیرد و بیمه‌گر مکلف به جبران آن است. میزان آن معمولاً بر پایه ارزش دارایی‌های بیمه‌شده، شرایط قرارداد و حق بیمه تعیین می‌شود و برای ارزیابی عملکرد صنعت بیمه به کار می‌رود.

<sup>۲</sup> Balz Grollmund

از سوی دیگر، با ساخت خانه‌ها، کسب‌وکارها و زیرساخت‌های بیشتر در مناطق پرخطر، هزینه این رخدادها نیز بالاتر می‌رود.

### با گرم‌تر شدن اروپا، ریسک آتش‌سوزی بالا می‌رود

اروپا که سریع‌تر از هر قاره دیگری گرم می‌شود، اکنون نسبت به دهه ۱۹۵۰، ۶۴ درصد روزهای گرم بیشتری را تجربه می‌کند.

در این گزارش، روز گرم به روزی گفته می‌شود که حداکثر دمای آن به ۳۰ درجه سانتی‌گراد یا بیشتر برسد.

گرمای بی‌سابقه ژوئن (خرداد - تیر) در اروپای غربی، همراه با خشکی پایدار، محیط را برای گسترش آتش‌سوزی‌های جنگلی در بخش‌های غربی و جنوبی اروپا مساعدتر کرد. در ماه ژوئیه (تیر - مرداد) نیز آتش‌سوزی‌های بزرگی در فرانسه و اسپانیا رخ داد.

آتش‌سوزی‌های جنگلی تاکنون سهم نسبتاً کوچکی از خسارت‌های بیمه‌شده در اروپا داشته‌اند؛ بااین‌حال، این مخاطره در میان مخاطرات مرتبط با آب‌وهوا، سریع‌ترین رشد را در جهان به خود اختصاص داده است. پژوهش‌های مؤسسه سوئیس‌ری نشان می‌دهد خسارت‌های بیمه‌شده ناشی از آتش‌سوزی‌های جنگلی در اروپا، از سال ۱۹۷۰ تاکنون، به قیمت‌های ثابت سالانه، حدود ۸ تا ۱۱ درصد افزوده است.

آغاز زود هنگام فصل آتش‌سوزی‌های جنگلی در اروپا، نشانه‌ای از تغییر الگوی مخاطرات است. فصل‌های آتش‌سوزی

<sup>۳</sup> Hurricane: نوعی چرخند حاره‌ای بسیار قوی که در اقیانوس اطلس یا شمال شرق اقیانوس آرام شکل می‌گیرد و با بادهایی پایدار با سرعت بیش از ۱۱۹ کیلومتر بر ساعت همراه است. واژه «توفند» معادل استاندارد واژه Hurricane در فارسی است.

در مقابل، زمین‌لرزه‌های ونزوئلا حدود ۲۰ میلیارد دلار آمریکا خسارت اقتصادی بر جای گذاشت. با وجود فقدان برآوردی قابل‌اتکا از خسارت بیمه‌شده، پایین بودن ضریب نفوذ بیمه در این کشور نشان می‌دهد که احتمالاً تنها بخش کوچکی از این زیان‌ها تحت پوشش بیمه قرار گرفته است.

### نیمه نخست آرام، به معنای سالی آرام نیست

بر پایه داده‌های تاریخی، نیمه دوم سال به‌طور میانگین ۵۸ درصد از خسارت‌های بیمه‌شده جهانی ناشی از بلایای طبیعی را به خود اختصاص داد؛ بخش عمده این خسارت‌ها نیز به توفندهای اقیانوس اطلس شمالی مربوط است.

هرچند پدیده ال‌نینو<sup>۲</sup> معمولاً فعالیت توفندها در اقیانوس اطلس را کاهش می‌دهد و ریسک رسیدن توفند به خشکی را از میان نمی‌برد. از سال ۱۹۵۰ تاکنون، ۲۲ درصد از توفندهایی که در ایالات متحده به خشکی رسیده‌اند، در دوره‌های ال‌نینو رخ داده‌اند.

البته توفندهای اقیانوس اطلس تنها یکی از عوامل ریسک فاجعه‌آمیز در نیمه دوم سال هستند. ال‌نینو می‌تواند بر فعالیت چرخندهای حاره‌ای<sup>۳</sup> در اقیانوس آرام مرکزی و شرقی اثر بگذارد و ریسک سیل، آتش‌سوزی جنگلی و سایر رخداددهای حدی آب‌وهوایی را در مناطق مختلف جهان تغییر دهد.

طولانی‌تر می‌شوند، شرایط مساعد برای وقوع آتش‌سوزی با دفعات بیشتری شکل می‌گیرد و این خطر به مناطقی گسترش می‌یابد که در گذشته کمتر در معرض آن بودند.

### فعالیت توفانی بالاتر از میانگین، اما خسارت پایین‌تر از روند معمول

با وجود آنکه فعالیت توفان‌های شدید همرفتی در ایالات متحده طی دوره موردبررسی، همچنان بالاتر از میانگین بوده است، شمار نسبتاً کمی از رخداددهای بسیار پر خسارت، تگزاس، دشت‌های جنوبی و جنوب‌شرق این کشور را درگیر کرد. به‌طور معمول، ترکیب فراوانی توفان‌ها و تمرکز بالای دارایی‌های بیمه‌شده در این مناطق، خسارت‌های چشمگیری ایجاد می‌کند.

این وضعیت نشان می‌دهد میزان خسارت بیمه‌شده تنها به شدت مخاطره وابسته نیست؛ محل وقوع رخداد و نیز میزان تمرکز دارایی‌ها و فعالیت‌های اقتصادی در منطقه نیز نقشی تعیین‌کننده دارند.

بیمه حدود ۴۲ درصد از کل خسارت‌های اقتصادی<sup>۱</sup> نیمه نخست سال را پوشش داد؛ نسبتی بالاتر از میانگین ۳۰ ساله، یعنی ۳۳ درصد. این نسبت بیشتر، بازتاب تمرکز خسارت‌ها در بازارهایی با پوشش بیمه‌ای گسترده و نیز غلبه مخاطراتی است که معمولاً تحت پوشش بیمه قرار می‌گیرند.

بارش و دما را در سراسر جهان تغییر دهد؛ عاملی مهم در افزایش یا کاهش فراوانی برخی مخاطرات طبیعی مانند توفند و سیل.

<sup>۳</sup> Tropical cyclone: سامانه‌ای بزرگ و چرخان از ابر و توفان که بر فراز آب‌های گرم اقیانوس‌ها در مناطق حاره و نیمه‌حاره شکل می‌گیرد و بر اساس شدت باد، نام‌های گوناگون (از جمله توفند و تیفون) به خود می‌گیرد.

<sup>۱</sup> Economic loss: مجموع هزینه‌های مالی ناشی از یک رخداد، شامل خسارت به دارایی‌ها، زیرساخت‌ها، اشتغال و درآمدهای ازدست‌رفته، که فراتر از بخش بیمه‌شده و در سطح کل اقتصاد برآورد می‌شود.

<sup>۲</sup> El Niño: پدیده آب‌وهوایی که در آن دمای سطح آب اقیانوس آرام استوایی شرقی و مرکزی به‌طور غیرعادی گرم می‌شود و می‌تواند الگوی

سوئیس‌ری تأکید می‌کند که تقویت تاب‌آوری، کاهش ریسک‌های زیربنایی و توسعه پوشش‌های بیمه‌ای، به منظور حفظ مقرون‌به‌صرفه بودن<sup>۱</sup> و دسترس‌پذیری بیمه در سال‌های آتی، اهمیتی روزافزون خواهد داشت.

صرف‌نظر از چشم‌اندازهای فصلی، عوامل ساختاری ذیل در افزایش خسارت‌های فاجعه‌آمیز همچنان اثرگذار هستند: گسترش دارایی‌ها و سکونت‌گاه‌ها در مناطق مستعد خطر، افزایش هزینه‌های ساخت‌وساز و بازسازی و تغییر الگوی مخاطرات ناشی از شرایط آب‌وهوایی.

## جدول ۷: مجموع خسارت‌های اقتصادی و بیمه‌شده در نیمه نخست سال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶

(به میلیارد دلار آمریکا و براساس قیمت‌های سال ۲۰۲۶)

| نوع خسارت          | نیمه نخست<br>۲۰۲۶ | نیمه نخست<br>۲۰۲۵ | میانگین ۱۰ ساله نیمه<br>نخست* | تغییر نسبت به میانگین ۱۰ ساله<br>نیمه نخست |
|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------|--------------------------------------------|
| خسارت‌های اقتصادی  | ۱۰۷               | ۱۶۰               | ۱۱۹                           | ۹ درصد کمتر                                |
| - بلایای طبیعی     | ۱۰۰               | ۱۵۲               | ۱۱۱                           | ۱۰ درصد کمتر                               |
| - حوادث انسان‌ساخت | ۷                 | ۸                 | ۷                             | ۳ درصد کمتر                                |
| خسارت‌های بیمه‌شده | ۴۸                | ۹۸                | ۵۶                            | ۱۵ درصد کمتر                               |
| - بلایای طبیعی     | ۴۲                | ۹۱                | ۵۰                            | ۱۶ درصد کمتر                               |
| - حوادث انسان‌ساخت | ۶                 | ۷                 | ۶                             | ۴ درصد کمتر                                |

\* **یادداشت:** میانگین ۱۰ ساله نیمه نخست، میانگین خسارت‌های ثبت‌شده در نیمه نخست سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۵ است.

منبع: مؤسسه پژوهشی سوئیس‌ری.

<sup>1</sup> Affordability

## ۳.۲. چشم‌انداز اعتباری منطقه منا در سال ۲۰۲۶، منفی شد؛ درگیری‌ها، شرایط منطقه را تضعیف کرده‌اند<sup>۱</sup>

ترجمه، تدوین و ویراستاری: دفتر پایگاه خبری تازه‌های بیمه ایران و جهان



بررسی‌های مودیز، گسترش تنش‌های دیرینه ژئوپلیتیک در خاورمیانه و ورود آن به مرحله درگیری نظامی آشکار از اواخر فوریه ۲۰۲۶، شرایط اعتباری منطقه را به‌طور محسوسی تضعیف کرده است. اختلال در جریان تجارت و اثر تشدید ریسک‌های امنیتی بر بخش‌های وابسته به اعتماد و فضای روانی، شتاب پیشین رشد را گرفته و چشم‌انداز رشد اقتصادی منطقه را ناهمگون‌تر کرده است.

مودیز در گزارش خود در ابتدای سال جاری میلادی، پیش‌بینی کرده بود افزایش تولید نفت، پیشرفت پروژه‌های بزرگ سرمایه‌گذاری و تداوم اصلاحات حامی کسب‌وکار، رشد

گسترش درگیری‌های خاورمیانه از اواخر فوریه ۲۰۲۶، آژانس رتبه‌بندی مودیز را به تغییر چشم‌انداز بنیان‌های اعتباری دولت‌های خاورمیانه و شمال آفریقا از «باثبات» به «منفی» واداشته است. اختلال در عبور و مرور دریایی از تنگه هرمز، افزایش ریسک‌های امنیتی، افت اعتماد و آسیب‌پذیری بخش‌های غیرنفتی، از جمله عواملی هستند که رشد و شرایط اعتباری منطقه را تضعیف می‌کنند.

نتایج گزارش اخیر آژانس رتبه‌بندی مودیز<sup>۲</sup> حکایت از آن دارد که چشم‌انداز بنیان‌های اعتباری دولت‌های خاورمیانه و شمال آفریقا، از «باثبات» به «منفی» تغییر کرده است. براساس

<sup>۱</sup> منبع: میدل‌ایست‌ان‌شورنس‌ریویو، تاریخ انتشار: ۸ مرداد ۱۴۰۵ (۳۰ جولای ۲۰۲۶)، وبسایت:

<https://www.meinsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/96370/Type/MiddleEast>

<sup>۲</sup> Moody's Ratings

اقتصادی منطقه منا را در سال ۲۰۲۶ تقویت کند. اما درگیری‌های اخیر، این برآورد را برهم زد و نشانه‌های اولیه از کاهش تولید ناخالص داخلی، بر این موضوع تأکید دارد.

### صادرکنندگان هیدروکربن<sup>۱</sup>

برای دولت‌های صادرکننده نفت و گاز در حاشیه خلیج فارس، وخیم‌تر شدن وضعیت ناوبری در تنگه هرمز، مهم‌ترین مسیر انتقال این شوک به اقتصاد است؛ وضعیتی که رشد اقتصادی، تراز مالی دولت‌ها و موقعیت خارجی آن‌ها را تحت فشار قرار می‌دهد. با این همه، مودیز بر این باور است که در افق ۱۲ تا ۱۸ ماهه، پشتوانه‌های مالی و خارجی عمده و نیز دسترسی به مسیرهای جایگزین صادرات، برای بیشتر این کشورها از شدت پیامدهای اعتباری بحران می‌کاهد.

تقریباً کلیه صادرکنندگان هیدروکربن در خلیج فارس، در پی اختلال در کشتیرانی از تنگه هرمز، ناچار به کاهش تولید شده‌اند. تأسیسات گاز طبیعی مایع (LNG)<sup>۲</sup> قطر با رتبه اعتباری Aa2 و چشم‌انداز باثبات، مستقیماً آسیب دیده است. با این حال، کشورهایی که مسیرهای جایگزین برای صادرات در اختیار دارند، به‌ویژه عربستان سعودی با رتبه Aa3 و ابوظبی با رتبه Aa2، با آسیب اقتصادی کمتری روبه‌رو خواهند شد. عمان، با رتبه Baa3 و چشم‌انداز باثبات، تنها کشوری بوده است که به دلیل قرار گرفتن بنادر و زیرساخت‌های انرژی خود در شرق تنگه هرمز، تاکنون محدودیت عمده‌ای در صادرات تجربه نکرده است.

در بلندمدت، دامنه کامل آثار این بحران، به تسریع در بازگشت جریان‌های تجاری به شرایط عادی، وابسته است. همچنین، به

این موضوع بستگی دارد که درگیری‌ها تا چه اندازه به الگوی اقتصادی دولت‌های خلیج فارس آسیب می‌زند و چشم‌انداز متنوع اقتصاد آن‌ها و کاهش وابستگی آنها به بخش نفت و گاز را تضعیف می‌نماید.

مودیز در سناریوی اصلی خود فرض می‌کند که حتی در صورت ادامه درگیری، زیرساخت‌های انرژی و سایر زیرساخت‌های غیرنظامی منطقه خلیج فارس، دچار خسارت جدی بیشتری نخواهند شد. با وجود این، انتظار می‌رود اختلال در جریان‌های تجاری تا پاییز ادامه پیدا کند و سطح تجارت نیز پیش از آغاز سال ۲۰۲۷، به وضعیت پیش از درگیری بازنگردد. در چنین شرایطی، فعالیت اقتصادی صادرکنندگان نفت و گاز منطقه به‌طور چشمگیری کوچک خواهد شد.

### واردکنندگان هیدروکربن و بخش‌های غیرنفتی

کشورهای واردکننده نفت و گاز خارج از خلیج فارس، بیش از همه تحت تأثیر عوامل غیرمستقیم این بحران قرار گرفته‌اند که از آن جمله می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود: افزایش بهای انرژی، اختلال در زنجیره‌های تأمین و نوسان جریان‌های کوتاه‌مدت سرمایه خارجی در واکنش به فضای عدم اطمینان.

در عین حال، بخش‌های غیرنفتی کشورهای خلیج فارس نیز از این شوک، بی‌نصیب نخواهند ماند؛ زیرا درگیری، بخش‌هایی را هدف قرار داده است که محور برنامه‌های تنوع‌بخشی اقتصادی منطقه محسوب می‌شوند. هوانوردی، گردشگری و

<sup>2</sup> Liquefied natural gas

<sup>1</sup> Hydrocarbon

فارس، الگوی توسعه غیرنفتی منطقه را تضعیف خواهد کرد و به چشم‌انداز بلندمدت رشد و تنوع‌بخشی اقتصادی آن آسیب می‌زند. هرچه تنش میان ایران، آمریکا و اسرائیل، حل نشده باقی بماند، احتمال بازگشت‌های دوره‌ای بحران و وارد آمدن خسارت‌های جانبی بیشتر به دارایی‌ها و زیرساخت‌های اقتصادی منطقه افزایش می‌یابد. این ریسک به تنهایی، از عوامل اصلی منفی شدن چشم‌انداز اعتباری منطقه به شمار می‌رود.

### پیامدها برای کشورهای غیر خلیجی

برای بیشتر واردکنندگان نفت و گاز خارج از خلیج فارس، از جمله مصر، اردن، مراکش، تونس و ترکیه، اثر درگیری بر رشد اقتصادی عمدتاً غیرمستقیم اما منفی خواهد بود. افزایش هزینه واردات انرژی، کاهش تقاضای خارجی، سخت‌تر شدن شرایط تأمین مالی در جهان و اختلال در زنجیره‌های تأمین، مهم‌ترین مجاری اثرگذاری این بحران بر اقتصاد این کشورهاست.

وضعیت لبنان متفاوت است، زیرا از آغاز درگیری، عملیات نظامی اسرائیل در این کشور جریان داشته و مواجهه آن با بحران، مستقیم‌تر است.

جمع‌بندی مودیز این است که به‌استثنای لبنان، اقتصاد کشورهای منطقه منا در خارج از حوزه خلیج فارس با کاهش رشد نسبتاً محدودی روبه‌رو خواهد شد.

هتلداری، خرده‌فروشی، لجستیک دریایی و ترانس‌شیپمنت<sup>۱</sup>، بازار املاک و ساخت‌وساز، همگی به دلیل کاهش ورود گردشگران، اختلال در تأمین کالا و مواد اولیه، افت اعتماد و تعلیق در تصمیم‌ها نسبت به سرمایه‌گذاری، آسیب می‌بینند.

امارات متحده عربی (ابوظبی، شارجه و دبئی) و قطر، از هم‌اکنون با کاهش چشمگیر ورود گردشگران مواجه شده‌اند. این درگیری همچنین روند اصلاح بازار املاک امارات را، پس از پنج سال رونق، وارد مرحله تازه‌ای کرده است. بحرین و کویت نیز، به دلیل قرار گرفتن همه یا بخش عمده‌ای از بنادر خود در خلیج فارس، در زمره کشورهایی قرار دارند که بیش از دیگران از واکنش‌های نظامی منطقه تأثیر پذیرفته‌اند.

در مقابل، عربستان سعودی و عمان تاکنون کمتر در معرض پیامدهای ناشی از واکنش‌های نظامی ایران بوده‌اند. با این حال، بازگشت رشد غیرنفتی در این کشورها احتمالاً زمان‌بر خواهد بود و به پایداری آتش‌بس، عادی‌شدن تجارت غیرنفتی و بهبود ماندگار فضای امنیتی و اعتماد سرمایه‌گذاران بستگی دارد؛ عواملی که همچنان با ابهام فراوان روبه‌رو هستند.

### امنیت خلیج فارس و چشم‌انداز بلندمدت

مودیز هشدار می‌دهد که هرگونه تغییر پایدار در برداشت سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی از امنیت و ثبات کلی خلیج

انجام شود و معمولاً با هدف ادامه مسیر حمل، رفع محدودیت‌های فنی یا بهره‌برداری از مسیرهای به‌صرفه‌تر صورت می‌گیرد [منبع: بیمه ایران].

<sup>۱</sup> Transshipment: ترانس‌شیپمنت، به فرآیند انتقال کالا از یک وسیله حمل به وسیله حمل دیگر در طول مسیر حمل و نقل بین مبدأ و مقصد نهایی گفته می‌شود. این انتقال ممکن است در یک یا چند بندر یا ایستگاه بین‌راهی

## **بینش‌های تازه**

**۱.۳. چگونگی دگرگونی اقتصاد صنعت بیمه زیر سایه توسعه هوش**

**مصنوعی: راهنمای راهبردی برای مدیران ارشد**

**۲.۳. چگونگی سازگاری بیمه‌گران عمر و مستمري با عصر**

**بازصنعتی‌سازی**

## ۱.۳. چگونگی دگرگونی اقتصاد صنعت بیمه زیر سایه توسعه هوش مصنوعی: راهنمای راهبردی برای مدیران ارشد<sup>۱</sup>

نگارندگان: Jason Ralph, Johannes-Tobias Lorenz, Nick Milinkovich, Tanguy Catlin, Sid Kamath و Gabriella Meijer

ترجمه، تدوین و ویراستاری: مهدی ملانی، کارشناسی امور بین‌الملل، پژوهشکده بیمه



در چنین شرایطی، انتخاب راهبردی شرکت‌ها اهمیت تعیین‌کننده پیدا می‌کند: آیا باید با اتکا به مقیاس، زیرساخت داده و فناوری، در رقابت هزینه‌ای پیش‌تاز شد؛ یا با تمرکز عمیق بر یک حوزه تخصصی، مزیتی ساخت که دیگران به‌آسانی نتوانند آن را تقلید کنند؟ آیا هوش مصنوعی برای شرکت، صرفاً ابزاری برای بهبود بهره‌وری است یا اهرمی برای بازطراحی جایگاه آن در زنجیره ارزش بیمه؟

این نوشتار با تمرکز بر همین پرسش‌ها، چهار محور بنیادی اقتصاد صنعت بیمه - رشد، توزیع، بهره‌وری و سرعت تحول - را بررسی می‌کند. هدف، ارائه یک نسخه ثابت برای آینده

مسئله اصلی مدیران ارشد بیمه دیگر این نیست که آیا هوش مصنوعی بر صنعت اثر خواهد گذاشت یا نه؛ مسئله این است که این فناوری، اقتصاد رقابتی را دقیقاً در کجا و به سود چه کسی تغییر می‌دهد. هوش مصنوعی می‌تواند هزینه ارائه خدمات، صدور و پرداخت خسارت را کاهش دهد، منطق دسترسی به مشتری و نقش شبکه‌های توزیع را بازتعریف کند، دقت انتخاب و قیمت‌گذاری ریسک را بالا ببرد و سرعت آزمون و عرضه محصولات را افزایش دهد. اما این آثار، لزوماً به‌طور یکسان میان همه بازیگران صنعت توزیع نخواهد شد.

<sup>۱</sup> منبع: شرکت مشاوره مدیریتی مک کنزی و کمپانی؛ تاریخ انتشار: ۲۳ جولای ۲۰۲۶ (۱ مرداد ۱۴۰۵) وبسایت:

<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/how-ai-will-reshape-the-economics-of-insurance-a-ceos-guide-to-strategy>

حق‌بیمه‌های تولیدی ثبت کنند، اما اهرم عملیاتی آن‌ها در بخش‌های بیمه‌های اموال و مسئولیت، عمر و درمان تضعیف شده است (نمودار ۱). حق‌بیمه‌های تولیدی ناخالص (GWP)<sup>۱</sup> از سال ۲۰۰۵ رشد سالانه‌ی تقریبی ۴.۹ درصدی را تجربه کرده و در سال ۲۰۲۵ به حدود ۸.۳ هزار میلیارد دلار رسید؛ با این حال، سود قبل از کسر مالیات در همین دوره تنها حدود ۴.۳ درصد رشد کرد و به نزدیک ۵۸۰ میلیارد دلار رسید. افزایش الزامات سرمایه‌ای<sup>۲</sup> یکی از عوامل اصلی این عملکرد ضعیف بوده است.<sup>۳</sup>

نیست؛ بلکه فراهم کردن چارچوبی برای تصمیم‌گیری در محیطی است که مسیر تحول آن هنوز کاملاً روشن نیست، اما هزینه تأخیر در انتخاب و اقدام، هر روز بیشتر می‌شود.

هوش مصنوعی می‌تواند ساختارها و پویایی‌های دیرینه‌ی صنعت بیمه را دستخوش تغییری بنیادین کند. در این میان، مزیت پایدار رقابتی از آن شرکت‌های بیمه، شبکه‌های توزیع و ارائه‌دهندگان فناوری خواهد بود که از همین امروز خود را آماده می‌سازند.

طی دو دهه‌ی گذشته، صنعت بیمه در سطح جهانی درجا زده است. هرچند شرکت‌های بیمه توانسته‌اند رشد مستمری در

#### نمودار ۱۴: سود صنعت بیمه از سال ۲۰۰۵ با نرخ کمی کمتر از حق‌بیمه‌ها رشد کرده است

تغییر سود و حق‌بیمه در سطح جهان، از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۲۵<sup>۱</sup>، نرخ رشد مرکب سالانه به درصد (CAGR%)



<sup>۱</sup> در سطح جهان، شکاف میان سود و درآمدهای بیمه‌ای در رشته‌های زندگی و سلامت (۱/۱ واحد درصد) به مراتب بیشتر از رشته‌های اموال و مسئولیت (۰/۱ واحد درصد) است. بخش سلامت شامل بیمه‌های حوادث و درمان گزارش شده توسط شرکت‌های بیمه زندگی، و نیز قراردادهای بیمه‌ای مرتبط با پوشش‌های درمانی خصوصی است. این پوشش‌ها می‌توانند جبران هزینه‌های پزشکی، ارائه خدمات کمک‌رسانی درمانی و یا جبران کاهش قدرت خرید ناشی از وقفه در فعالیت کاری در دوران بیماری را دربر گیرند.

منبع: پایگاه جهانی داده‌های بیمه مک کنزی

جهانی‌شدن، دیجیتالی‌شدن و ظهور اقتصاد پلتفرمی<sup>۴</sup>، مرزهای صنعت بیمه را به چالش کشیده‌اند، اما ساختار اقتصادی آن را تغییر نداده‌اند. جایگاه رقابتی بازیگران تنها به شکلی بسیار

علاوه بر این، صنعت بیمه نشان داده است که در برابر تغییرات ساختارشکن بسیار مقاوم عمل می‌کند. نیروهای محرک کلان اقتصادی که صنایع دیگر را اساساً دگرگون کرده‌اند مانند

<sup>۳</sup> McKinsey Global Insurance Pools

<sup>۴</sup> Platform economy

<sup>۱</sup> Gross written premium

<sup>۲</sup> Capital requirement

حوزه بلایای طبیعی در سال ۲۰۲۵ به ۱۳۳ میلیارد دلار رسید.<sup>۳</sup> افزون بر این، در حال حاضر کمتر از ۱ درصد از خسارت‌های سایبری جهان تحت پوشش بیمه قرار دارند که نشان‌دهنده یک خلاء بیمه‌ای حدوداً ۹۰۰ میلیارد دلاری است.<sup>۴</sup>

## ۲. هزینه‌های بالای شبکه فروش و توزیع:

کارمزدها و هزینه‌های جذب مشتری، بین ۱۰ تا ۲۵ درصد از هر دلار حق‌بیمه دریافتی در بیمه‌های اموال و مسئولیت و تا ۸۰ درصد از حق‌بیمه سال اول در بیمه‌های عمر را به خود اختصاص می‌دهند. این ساختار هزینه‌ای به رغم سرمایه‌گذاری‌های دیجیتال متعدد در سال‌های گذشته، تغییر چندانی نکرده است.

## ۳. بهره‌وری راکده: نسبت هزینه‌های اداری-

عمومی<sup>۵</sup> طی دو دهه‌ی گذشته تقریباً راکد مانده است. متوسط این نسبت در بیمه‌های اموال و مسئولیت از سال ۲۰۰۵ بین ۲۷ تا ۳۲ درصد نوسان داشته است؛ به طوری که شرکت‌های پیشرو زیر ۲۲ درصد و شرکت‌های عقب‌مانده، روی ۳۲ درصد ایستاده‌اند؛ شکافی که فناوری نه تنها آن را پر نکرده، بلکه عمیق‌تر نیز ساخته است.

## ۴. سرعت پایین تغییر: اگرچه صنعت بیمه سرعت

خود را کمی افزایش داده است، اما از دیرباز در پذیرش فناوری‌های نوین و نوآوری از سایر بخش‌ها عقب مانده است.

تدریجی تغییر کرده است و جریان سرمایه بین مناطق جغرافیایی گوناگون و رشته‌های مختلف بیمه‌ای به کندی حرکت می‌نماید. بازارهای بورس همچنان به بیمه به عنوان منبعی پایدار برای کسب سود با پتانسیل پایین برای تغییرات ساختاری نگاه می‌کنند. سرمایه‌گذاران خصوصی نیز هرچند نوآوری‌هایی در مدیریت ترازنامه و سرمایه‌گذاری ایجاد کرده‌اند، اما بخش اعظم عملیات اصلی این کسب‌وکار دست‌نخورده باقی مانده است؛ تاجایی که صنعت بیمه در سال ۲۰۲۶ برای مدیران دوراندیش سال ۲۰۰۶، کاملاً آشنا و شبیه به گذشته است.

البته این ثبات و سکون کاملاً هم زیان‌بار نبوده است. صنعت بیمه به طور مستمر در پرداخت سود سهام<sup>۱</sup> و بازخرید سهام<sup>۲</sup> از سایر بخش‌ها جلوتر بوده است و همواره نقش حیاتی خود را در اقتصاد جهانی و جامعه (به‌ویژه در دوران همه‌گیری کرونا) ایفا کرده است. با این حال، اکنون فشارهای جدیدی بر این صنعت وارد می‌شود. هوش مصنوعی، این توان بالقوه را دارد که چهار مؤلفه پویای اصلی را که عامل رکود نسبی دو دهه‌ی اخیر این صنعت بوده‌اند، بازتعریف کند:

## ۱. عقب ماندن از رشد اقتصادی و کاهش

ضریب نفوذ: سهم صنعت بیمه از فرصت‌های

اقتصادی، همگام با رشد ریسک‌های نوظهور توسعه نیافته است. در دهه‌ی گذشته، رشد درآمدهای این صنعت (۱.۲۴ برابر) بسیار کندتر از اکثر صنایع بزرگ و حتی کل تولید ناخالص داخلی جهان (۱.۵۸ برابر) بوده است. شکاف حمایتی (بیمه‌نشده) جهانی تنها در

<sup>4</sup> Adrien Currat, Joe Perry, and Jeffrey Yong, *Cyber insurance unpacked: The corporate digital safety net*, Financial Stability Institute, June 2026.

<sup>5</sup> Productivity

<sup>6</sup> Expense ratio

<sup>1</sup> Dividend

<sup>2</sup> Share buyback

<sup>3</sup> 2026 climate and catastrophe insight, Aon, January 20, 2026.

”رشد درآمدی صنعت بیمه از بیشتر صنایع کلیدی و حتی تولید ناخالص جهانی عقب مانده است.“

### شکاف فزاینده میان افزایش ریسک‌ها و کاهش کارآمدی بیمه؟

رشد درآمدی صنعت بیمه از بیشتر صنایع کلیدی و حتی تولید ناخالص جهانی عقب مانده است (نمودار ۲). بیمه‌های اشخاص در سال ۲۰۲۳ حدود ۱ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را تشکیل می‌دادند که نسبت به ۱.۲ درصد در سال ۲۰۱۹ کاهش یافته است؛ این رشد اندک در بازارهای توسعه‌یافته نیز عمدتاً ناشی از افزایش نرخ حق‌بیمه بوده است تا پوشش ریسک‌های جدید. شکاف حفاظتی در بلایای طبیعی، بسیار چشمگیر است؛ طبق برآوردی دیگر با روشی متفاوت، حق‌بیمه اضافی مورد نیاز برای پوشش خسارت‌های بیمه‌نشده بالغ بر ۴۲۴ میلیارد دلار است.<sup>۲</sup> سایر ریسک‌ها نیز وضعیت مشابهی دارند؛ کمتر از ۱ درصد از کل هزینه‌های سایبری جهان، تحت پوشش بیمه است. در مجموع، با پیچیده‌تر شدن محیط ریسک، صنعت بیمه، کارآمدی خود را در پوشش این ریسک‌ها از دست می‌دهد.<sup>۳</sup>

این مقاله به بررسی هر یک از این موارد پرداخته است و نشان می‌دهد که بازیگران زنجیره ارزش بیمه<sup>۱</sup> (در بخش‌های عمر، مسئولیت و بیمه‌های اشخاص) چگونه می‌توانند از به کارگیری ساده‌ی مدل‌های هوش مصنوعی فراتر روند (چراکه تمامی شرکت‌ها از مدل‌های مشابهی استفاده کنند، هیچ‌کس مزیت رقابتی نخواهد داشت) و از این فناوری جدید برای ایجاد مزیت‌های رقابتی پایدار، استفاده کنند. آنچه نگارندگان مقاله حاضر ارائه می‌دهند نقشه راه نیست؛ چرا که سرعت و توالی تغییرات بسیار نامشخص است. آنچه ارائه می‌شود یک قطب‌نماست: دیدگاهی درباره مسیر حرکت هر یک از این نیروهای محرکه و مجموعه‌ای از اقدامات بدون پشیمانی (اقدامات مطمئن و اثربخش) که صرف‌نظر از زمان‌بندی تحولات بازار، مزیت رقابتی ایجاد می‌کنند.

سازمان‌هایی که دقیق‌ترین تحلیل را از جهت تغییرات داشته و از اتاق فکر چابکی برخوردارند، در بهترین موقعیت برای موفقیت قرار خواهند داشت؛ مانند قایقی بادبانی که مدام تغییر جهت می‌دهد، اما با وجود آن که مقصد هنوز پیدا نیست، در بهترین زاویه نسبت به وزش باد حرکت می‌کند. از بیمه‌گران مستقیم و بیمه‌گران اتکایی گرفته تا شبکه‌های توزیع و ارائه‌دهندگان فناوری، هیچ‌کدام از انتخاب‌های راهبردی که این نیروها پدید می‌آورند، مستثنی نیستند و همگی این شانس را دارند که با اهرم هوش مصنوعی، این صنعت را کد را در مسیر جدیدی از رشد قرار دهند.

<sup>3</sup> Adrien Currat, Joe Perry, and Jeffrey Yong, *Cyber insurance unpacked: The corporate digital safety net*, Financial Stability Institute, June 2026.

<sup>1</sup> Insurance value chain

<sup>2</sup> Swiss Re Institute.

نمودار ۱۵: رشد درآمد صنعت بیمه از رشد در بیشتر صنایع عقب مانده و از رشد تولید ناخالص داخلی نیز پایین‌تر بوده است

رشد درآمد به تفکیک صنعت، ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۵

ضریبی از درآمد سال ۲۰۱۵



**یادداشت:** درآمدهای ۲۰ شرکت بزرگ در هر بخش، لحاظ شده است. درآمد صنعت بیمه شامل درآمد حق بیمه خالص<sup>۱</sup>، درآمدهای سرمایه‌گذاری<sup>۲</sup> و درآمد خالص بهره<sup>۳</sup> است.

**منابع:** بانک جهانی؛ بن‌سازه هوش تجاری مک‌کنزی؛ تحلیل مک‌کنزی

<sup>1</sup> Net premium income

<sup>2</sup> Investment income

<sup>3</sup> Net interest income

آیا صنعتی مجهز به هوش مصنوعی می‌تواند بازی را تغییر دهد؟ سناریوی خوش‌بینانه کاملاً واقع‌بینانه و مبتنی بر ریسک‌های جدید، راهکارهای نوین و دسترسی بهتر به بازار است:

#### • ریسک‌های جدید: هوش مصنوعی، سبب ایجاد

سطوح جدیدی از ریسک شده است و این امر، بازار هدف را به گونه‌ای توسعه می‌بخشد که پیش از این، امکان توسعه آن در مقیاس وسیع وجود نداشت. مسئولیت ناشی از هوش مصنوعی، وقفه در کسب‌وکار بدون آسیب فیزیکی<sup>۱</sup> و تحولات نیروی کار تحت تأثیر هوش مصنوعی، از جمله‌ی این ریسک‌های نوظهور هستند که سریع‌تر از سبب محصولات فعلی صنعت بیمه رشد می‌کنند. علاوه بر این، هوش مصنوعی، ریسک‌های سایبری را افزایش می‌دهد که خود اکنون با کمبود پوشش بیمه‌ای مواجه است. بیمه‌های پارامتریک<sup>۲</sup>، پوشش‌های خرد افزودنی<sup>۳</sup> (بیمه‌نامه‌های خردی که در لحظه خرید کالا یا خدمت ارائه می‌شوند؛ مانند بیمه سفر هنگام رزرو بلیط هواپیما یا بیمه نوسانات برق هنگام خرید وسایل برقی) و بیمه‌نامه‌های درخواستی<sup>۴</sup> که با داده‌های آنی فعال می‌شوند، می‌توانند پوشش بیمه‌ای را به بخش‌هایی از بازار تسری دهند که پیش از این توجیه اقتصادی نداشت.

#### • راهکارهای نوین: هوش مصنوعی، مسیر دومی را

نیز باز می‌کند که کمتر به آن پرداخته شده است: گذار از «انتقال صرف ریسک» به «مشارکت در مدیریت ریسک». بیمه‌گری سنتی ذاتاً واکنشی است؛

ابزاری مالی که پس از وقوع خسارت، وارد عمل می‌شود. اما هوش مصنوعی امکان متفاوتی را فراهم می‌سازد: پایش مستمر و داده‌محور ریسک که به مشتریان کمک می‌کند پیش از وقوع خسارت، ریسک‌های خود را شناسایی، ارزیابی و کنترل کنند. برای مثال کاربردهای ذیل را لحاظ نمایید: فناوری دوراداده‌ورزی (تلماتیک)<sup>۵</sup> می‌تواند به رانندگان در لحظه آموزش دهد و همزمان «حق‌بیمه به ازای هر دقیقه رانندگی» را محاسبه کند. پیشگیری و مهندسی ریسک‌های بیمه‌های بازرگانی را می‌توان روزانه با داده‌های ماهواره‌ای، تلماتیک و اینترنت اشیا (IoT)<sup>۶</sup> به‌روزرسانی کرد. همچنین، در بخش بیمه درمان، مربیگری سلامت<sup>۷</sup> مبتنی بر هوش مصنوعی، می‌تواند به کاهش نرخ مرگ‌ومیر، بهبود شاخص‌های ابتلا به بیماری و افزایش طول عمر کمک کند. این نوع مشارکت‌ها امروز به صورت پراکنده وجود دارند، اما هنوز به هسته اصلی ارزش‌آفرینی بیمه تبدیل نشده‌اند؛ تحولی که بیمه‌گران را از حاشیه تصمیمات مدیریت ریسک مشتریان به مرکز آن منتقل می‌کند.

#### • دسترسی جدید به بازار: مسیر سوم که شاید

تعیین‌کننده‌ترین مسیر برای توسعه بازار باشد، ارتقای کیفیت صدور (ارزیابی ریسک) و پرداخت خسارت است. در خصوص بسیاری از ریسک‌ها، مانع اصلی توسعه‌ی بازار، فقدان تقاضا نیست؛ بلکه نبود اطمینان از قیمت‌گذاری دقیق و ناتوانی در ارزیابی درست ریسک است. اموال در معرض تغییرات اقلیمی،

<sup>5</sup> Telematics

<sup>6</sup> Internet of Things

<sup>7</sup> Health coaching

<sup>1</sup> Nonphysical business interruption

<sup>2</sup> Parametric insurance

<sup>3</sup> Embedded micro-coverage

<sup>4</sup> On-demand

بودند. در واقع، حتی بدون هوش مصنوعی نیز دقت در محاسبات خسارت یک اولویت ساختاری است و هوش مصنوعی صرفاً این فرصت را تقویت می‌کند. شرکت‌هایی که زودتر این توانمندی را ایجاد کنند، هم از مزیت هزینه‌ای بهره‌مند خواهند شد و هم جسارت ورود به بازارهایی را خواهند داشت که دیگران جرئت نزدیک شدن به آن‌ها را ندارند.

اما سناریوی بدبینانه نیز به همین اندازه واقعی است. ریسک‌های دیجیتال رفتاری مشابه پرتفویهای سنتی بیمه ندارند. زیرساخت‌های ابری مشترک<sup>۱</sup>، وابستگی به مدل‌های هوش مصنوعی یکسان و زنجیره‌های تأمین به هم پیوسته به این معناست که یک نقص فنی ساده می‌تواند به طور همزمان در صدها هزار بنگاه اقتصادی خسارت ایجاد کند. مسئولیت ناشی از هوش مصنوعی و ریسک‌های سیستماتیک سایبری ممکن است همبستگی‌هایی نشان دهند که توزیع و قیمت‌گذاری اصولی آن‌ها را واقعاً دشوار سازند. سرمایه‌های جایگزین<sup>۲</sup> (مانند اوراق قرضه بیمه‌ای) که تمایل به جذب ریسک‌های مستقل دارند، احتمالاً تمایل چندانی به پذیرش ریسک‌های همبسته که همزمان رخ می‌دهند، نخواهند داشت. بیمه‌گرانی که بدون ایجاد توانمندی‌های تحلیلی برای درک چگونگی شیوع و سرایت خسارت وارد این رشته‌ها می‌شوند، ممکن است تجربه تلخ گذشته را تکرار کنند: دویدن به دنبال پرتفو در یک بازار در حال رشد، پیش از آنکه ساختار ریسک‌های نهفته در آن را به درستی درک کرده باشند. افزایش ضریب نفوذ و کارآمدی بیمه، مستلزم توانمندی‌های جدید در ارزیابی ریسک است، نه صرفاً طراحی محصولات جدید.

ریسک‌های سایبری و ریسک‌های مرتبط با هوش مصنوعی همگی در یک ویژگی، مشترک هستند: ارزیابان ریسک (بیمه‌گران) داده‌های قابل اتکای کافی برای قیمت‌گذاری دقیق در اختیار ندارند و پیش‌بینی فراوانی و شدت خسارت در این رشته‌ها بسیار دشوار است. نتیجه این وضعیت، نرخ‌های بسیار بالا، محدودیت در پوشش‌ها یا عدم صدور بیمه‌نامه است که باعث می‌شود بخش عمده‌ای از ریسک‌های واقعی بدون پوشش باقی بمانند.



”سازمان‌هایی که دقیق‌ترین تحلیل را از جهت تغییرات داشته و از اتاق فکر چابکی برخوردارند، در بهترین موقعیت برای موفقیت قرار خواهند داشت.“

هوش مصنوعی مستقیماً هر دو بخش صدور و خسارت را بهبود می‌بخشد. دریافت بهتر داده‌های آنی و تنظیم (کالیبراسیون) مداوم مدل‌ها می‌تواند قیمت‌گذاری ریسک‌های پرنوسان را دقیق‌تر کند. از سوی دیگر، افزایش دقت در تخمین خسارت (ذخیره‌گیری دقیق‌تر، شناسایی زود هنگام کلاهبرداری‌ها و تصمیم‌گیری‌های بهتر در پرونده‌های خسارت)، عدم قطعیت هزینه‌ها را کاهش می‌دهد؛ همان عاملی که بیمه‌گران را به سمت قیمت‌گذاری‌های محافظه‌کارانه سوق می‌داد. بیمه‌گری که بتواند ضریب خسارت خود را در یک ریسک پیش‌تر ناشناخته تا ۵ درصد بهبود بخشد، می‌تواند پرتفوی بیشتری از آن ریسک را جذب کند، قیمت‌گذاری رقابتی‌تری ارائه دهد و به مشتریانی دست یابد که پیش از این به دلیل قیمت بالا از بازار حذف شده

<sup>2</sup> Alternative capital

<sup>1</sup> Shared cloud structure

### پرسش‌هایی برای مدیران در سراسر زنجیره ارزش:

- آیا تصویر روشنی از بازارهای ریسک جدیدی که هوش مصنوعی ایجاد می‌کند، داریم و آیا برنامه‌ای مشخص برای تصاحب آن‌ها پیش از رقبا تدوین کرده‌ایم؟
- آیا پرتفو و مدل‌های قیمت‌گذاری خود را در برابر تغییرات ناشی از هوش مصنوعی در همبستگی ریسک‌ها ارزیابی (آزمون فشار) می‌کنیم، یا هنوز به فرض‌های قدیمی مبنی بر مستقل بودن ریسک‌ها تکیه داریم؟
- آیا می‌دانیم چگونه هنگام طراحی محصولات جدید و قیمت‌گذاری آن‌ها، نگاه آینده‌نگر را با سوابق داده‌های خسارت تلفیق کنیم؟
- چگونه مدیریت خسارت را با فرض اینکه هوش مصنوعی محرک اصلی کاهش ضریب خسارت و بهبود تجربه مشتری است، بازتعریف می‌کنیم؟
- آیا برنامه مشخصی برای استفاده از هوش مصنوعی جهت رهایی از محدودیت‌های تاریخی صنعت (مانند ثبات نسبت هزینه‌ها و سرعت پایین تغییر) داریم؟

### از نمایندگان سنتی تا تجارت عاملیت‌محور<sup>۱</sup>

بیمه همواره محصولی بوده که باید «فروخته» می‌شد، نه اینکه خودبه‌خود «خریده» شود. در این میان، شبکه‌ی فروش و واسطه‌ها نقشی حیاتی در ارائه مشاوره، تسهیل دسترسی و

کاهش چالش‌های فرآیند خرید ایفا می‌کنند. آن‌ها مشتری را از ریسک‌ها آگاه می‌سازند، بیمه‌نامه‌های پیچیده را تشریح می‌کنند، مشتری را در فرآیند صدور همراهی می‌نمایند، ریسک را با سرمایه مناسب تطبیق می‌دهند و امور خدماتی را که معمولاً سیستم‌های قدیمی بیمه‌گران در انجام آن‌ها کند هستند، مدیریت می‌کنند. این ساختار دهه‌هاست که پابرجا است و هزینه توزیع برای بیمه‌گران نیز بر اساس آن، توجیه‌پذیر بوده است. امروزه، حدود ۸۵ درصد از حق بیمه‌های اموال و مسئولیت و ۹۵ درصد از حق بیمه‌های عمر در ایالات متحده از طریق نمایندگان، کارگزاران و کارگزاران کل (MGA)<sup>۲</sup> توزیع می‌شود. دیجیتالی‌شدن تغییر چندانی در این ساختار کلی ایجاد نکرده است. در برخی بازارها، سایت‌های مقایسه قیمت<sup>۳</sup> شفافیت قیمت را افزایش داده و بخشی از حجم بیمه‌های شخصی را به کانال‌های مستقیم هدایت کرده‌اند، اما ساختار کلی بازار دست‌نخورده باقی مانده است.

کنترل سرسختانه‌ی واسطه‌ها بر ارتباط با مشتری در بخش اقتصاد صنعت کاملاً مشهود است. واسطه‌ها و شبکه‌های توزیع همواره بازده سهام بالاتری نسبت به خود شرکت‌های بیمه ثبت کرده‌اند [البته در سال جاری، بازارها تهدید هوش مصنوعی برای این شرکت‌ها را نیز درک کردند که این امر، منجر به یکی از بزرگ‌ترین افت‌های بازده کل سهامداران (TSR)<sup>۴</sup> در دهه‌های اخیر شده است]. بخش بزرگی از این موفقیت مالی به کارمزدهایی متکی است که از سال ۲۰۰۵ تاکنون تغییر چندانی نکرده‌اند (نمودار ۳). کارمزد شبکه فروش، پس از خسارت، بزرگ‌ترین ردیف هزینه‌ای در بیمه‌های اموال و حوادث و یکی از هزینه‌های اصلی در بیمه عمر است. تحقیقات مک‌کنزی نشان

<sup>۳</sup> Aggregator

<sup>۴</sup> Total shareholder return

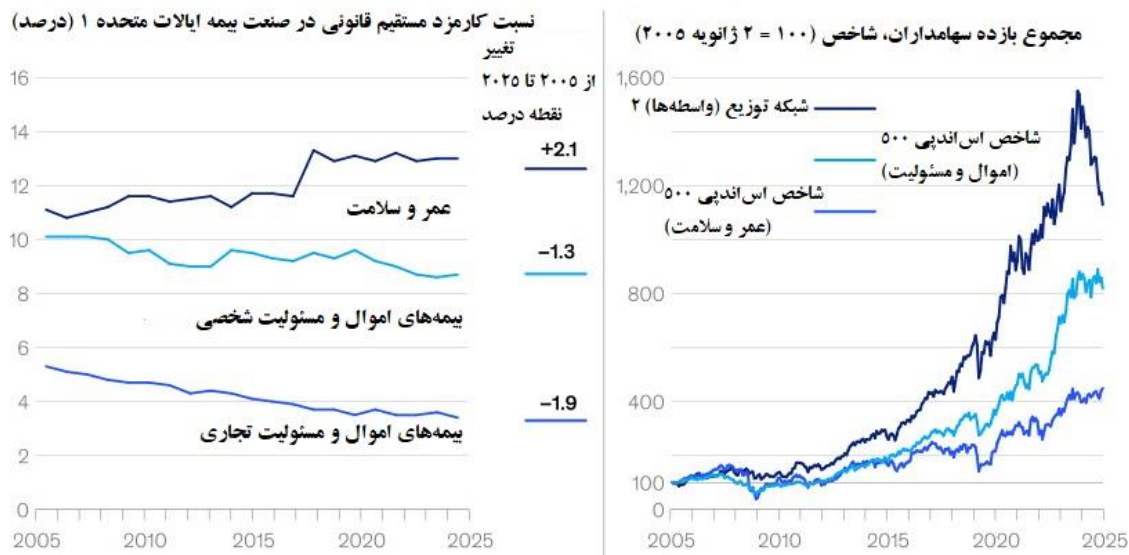
<sup>۱</sup> Agentic Commerce

<sup>۲</sup> Managing general agent

می‌دهد که شرکت‌های بیمه سنتی و چندکاناله، نسبت هزینه‌هایی حداقل ۳۰ درصد بالاتر از شرکت‌های فروش مستقیم دارند که این شکاف تقریباً به طور کامل ناشی از هزینه‌های فروش و توزیع است.<sup>۱</sup>

**نمودار ۱۶: واسطه‌ها همواره سهم چشمگیری از ارزش این صنعت را به خود اختصاص داده‌اند**

نسبت‌های کارمزد و بازده سهامداران (۲۰۰۵ تا ۲۰۲۵)



۱. بخش «سلامت» شامل بیمه‌های حوادث و درمان ارائه‌شده توسط شرکت‌های بیمه عمر و نیز قراردادهای بیمه‌ای مرتبط با پوشش‌های درمانی خصوصی است.

۲. این شاخص، میانگین وزنی ارزش بازار<sup>۲</sup> برای شرکت‌های توزیع و کارگزاری‌های سهامی عام منتخب در ایالات متحده است.

**منبع:** داده‌های حقوقی صنعت بیمه ایالات متحده و داده‌های بازار، داده‌های اس‌اند‌پی

هوش مصنوعی در فرآیند خرید بیمه خود استفاده می‌کنند. حال که این مشتریان از هوش مصنوعی برای تحقیق، مشاوره و خرید سایر خدمات پیچیده استفاده می‌کنند، کدام بخش از تجربه خرید سنتی بیمه آنقدر قدرت دارد که آن‌ها را در کانال‌های فعلی حفظ کند؟ برای خریداران ریسک‌های پیچیده‌تر، تا چه میزان این احتمال وجود دارد که هوش مصنوعی حداقل

هوش مصنوعی، اولین فناوری است که توان بالقوه در ایجاد یک چرخش راهبردی واقعی را دارد. بن‌سازه‌های جدید هوش مصنوعی وارد میدان شده‌اند و برای تصاحب نقاط کنترل کلیدی مانند مالکیت داده‌های مشتری، دسترسی ویژه به تقاضا و توانایی مدیریت زیست‌بوم‌های پیچیده رقابت خواهند کرد. در حال حاضر تقریباً نیمی از مشتریان در آمریکای شمالی از

<sup>2</sup> Market Cap

<sup>1</sup> "The productivity imperative in insurance," McKinsey, August 14, 2019.

چالش‌ها و زحمات مربوط به طراحی، استقرار و پایش ریسک را کاهش ندهد و اقتصاد را دگرگون نسازد؟ سه پویایی اصلی، مسیر این تحول را شکل خواهند داد:

#### ۱. درگاه ارتباط با مشتری دستخوش تغییر می‌شود

(به‌ویژه در ریسک‌های ساده): به نمایندگی از مشتریان، هوش مصنوعی عاملیت‌محور<sup>۱</sup> اکنون توانایی رصد تاریخ تمدید بیمه‌نامه‌ها، استعلام آنی از واسطه‌های برنامه‌ریزی کاربردی (API)<sup>۲</sup> شرکت‌های بیمه، مقایسه پوشش و قیمت در میان محصولات مختلف و پیشنهاد تغییر بیمه‌گر را مدت‌ها پیش از آنکه خود مشتری اقدام کند، داراست. دستیاران هوش مصنوعی در حوزه سلامت و مشاوران مالی همراه<sup>۳</sup>، این قابلیت را فراتر برده‌اند و بیمه را با مشاوره‌های جامع‌تر در حوزه سلامت، دارایی و مدیریت ریسک ادغام می‌کنند. بیمه‌های افزودنی<sup>۴</sup>، گامی فراتر می‌گذارند: مشتری اساساً به دنبال خرید بیمه نیست، بلکه پوشش بیمه‌ای را در لحظه نیاز (مانند زمان خرید خودرو، ثبت سند منزل یا رزرو پرواز) خریداری می‌کند. در چنین فضایی - به‌ویژه برای ریسک‌های ساده و پر تکرار - دیگر درگاه ورود مشتری، دفتر نمایندگی یا وب‌سایت شرکت بیمه نیست؛ بلکه همان دستیار هوش مصنوعی، بن‌سازه یا زیست‌بومی است که مشتری به آن اعتماد دارد تا به جای او، اقدام کند.

ریسک راهبردی در اینجا نوع جدیدی از گمنامی و از دست دادن نفوذ است: هنگامی که واسطه‌های هوش مصنوعی تصمیم می‌گیرند کدام گزینه‌ها را به مشتری نشان دهند، دیگر شناخته‌شده بودن نزد نمایندگان یا هزینه‌کرد بیشتر برای تبلیغات، تضمین‌کننده‌ی حضور شما در گزینه‌های پیشنهادی

هوش مصنوعی به مشتری نخواهد بود. راهبردهای سنتی بازاریابی و تلاش برای برجسته‌شدن، بخش عمده‌ای از قدرت خود را از دست می‌دهند و رقابت به سمت تأثیرگذاری بر معیارها و داده‌هایی می‌رود که توصیه‌های هوش مصنوعی را هدایت می‌کنند. برای شرکت‌های بیمه و کارگزاران به طور یکسان، الگوریتم پیشنهاددهی هوش مصنوعی به میدان نبرد جدیدی برای رشد تبدیل می‌شود.

“افزایش ضریب نفوذ و کل‌آمدی بیمه، مستلزم توانمندی‌های جدید در ارزیابی ریسک است، نه صرفاً طراحی محصولات جدید.”

۲. تحول در مزیت اطلاعاتی<sup>۵</sup>: بیمه، همواره کسب‌وکاری مبتنی بر اطلاعات بوده است. مزیت شرکت‌های بیمه در این موضوع نهفته است که به پشتوانه دهه‌ها داده‌های مربوط به علل خسارت، روند هزینه‌های تعمیرات و آرای قضایی، اطلاعات بیشتری نسبت به مشتری درباره ریسک داشته‌اند. کارگزاران با تجمع داده‌های شرکت‌های مختلف و ایجاد اطلاعات مقایسه‌ای که هیچ بیمه‌گری به تنهایی نداشت، این مزیت را به چالش کشیدند. هوش مصنوعی سطح این بازی را ارتقا بخشیده است. بن‌سازه‌های هوش مصنوعی که رفتار بازار را رصد می‌کنند و تأمین‌کنندگان داده که اطلاعات مصرف‌کننده و مالی را در اختیار دارند، می‌توانند پروفایل‌های مشتریانی بسازند که قدرت پیش‌بینی بسیار بالاتری نسبت به سوابق صدور بیمه‌گران در رشته‌های پر تکرار دارند. بازیگرانی که گمان

<sup>4</sup> Embedded Insurance

<sup>5</sup> Information advantage

<sup>1</sup> Agentic AI

<sup>2</sup> Application Programming Interface

<sup>3</sup> Copilots

مصنوعی صبور و بدون قضاوت است، در هر ساعتی از شبانه‌روز در دسترس قرار دارد و حس نادانی به مشتری بابت پرسیدن سوالات ساده، القا نمی‌کند. شرکت‌هایی که به صورت هدفمند به هر سه بعد پردازند، جایگاه بهتری نسبت به کسانی خواهند داشت که به اعتماد صرفاً به عنوان یک چک‌لیست انطباق با قوانین، نگاه می‌کنند.

اگرچه این تغییرات، واقعی و ملموس هستند، اما آینده توزیع یکدست نخواهد بود. حذف واسطه‌ها در برخی محصولات و بخش‌ها به سرعت پیش خواهد رفت و در برخی دیگر بسیار کندتر رخ می‌دهد. در بیمه‌های اشخاص، دستیاران و بن‌سازه‌های هوش مصنوعی احتمالاً میان مشتری و بیمه‌گر قرار می‌گیرند و حجم معتنابهی از پورتفو را هدایت می‌کنند. اما در بخش‌های پیچیده‌تر (بیمه‌های بازرگانی متوسط، بیمه‌های تخصصی و مشتریان خاص)، جایی که مشاوره، طراحی ساختار اختصاصی ریسک و دفاع از حقوق مشتری در خسارت اهمیت بیشتری دارد، هوش مصنوعی ابتدا در نقش کاهنده هزینه‌ها و تقویت‌کننده توانمندی‌ها ظاهر می‌شود و فرآیند نرخ‌دهی، تشریح بیمه‌نامه و خدمات‌رسانی را برای نمایندگان و کارگزاران ارزان‌تر و آسان‌تر می‌کند، نه اینکه آن‌ها را به طور کامل حذف کند. در این بخش‌ها، کارمزدها ممکن است کاهش یابد و بیمه‌گران بخشی از حاشیه سود خود را بازیابی کنند. پرسش راهبردی اصلی این نیست که «آیا هوش مصنوعی جایگزین شبکه توزیع می‌شود؟»، بلکه این است که «چه کسی ارزش در حال تحول را تصاحب می‌کند (بیمه‌گر، واسطه یا مشتری) و در نهایت چه کسی مالک ارتباط با مشتری خواهد

می‌کند مزیت داده‌ای آن‌ها انحصاری و دست‌نخورده باقی مانده است، شاید آخرین کسانی باشند که متوجه شوند که اینطور نیست.



” بیمه، همواره کسب‌وکاری مبتنی بر اطلاعات بوده است. مزیت شرکت‌های بیمه در این موضوع نهفته است.“

۳. **تغییر در ساختار اعتماد:** بیمه در اصل یک تعهد و وعده است که ارزش آن در شرایط سخت سنجیده می‌شود. از دیرباز، اعتماد ابزاری برای حفظ مشتری بوده است: مشتری را به تمدید بیمه‌نامه ترغیب می‌کرد و روابط را در فراز و نشیب‌ها پابرجا نگه می‌داشت. اما اعتماد در بیمه تک‌بعدی نیست و حداقل سه مؤلفه دارد که هوش مصنوعی به شکل‌های متفاوتی بر آن‌ها اثر می‌گذارد. نخست، اعتماد به رابطه (ارتباط انسانی در خسارت‌های پیچیده، مشاوره‌های سخت و لحظات بحرانی) چیزی است که هوش مصنوعی هنوز قادر به بازآفرینی آن نیست و بازیگرانی که روی آن سرمایه‌گذاری کنند، بازدهی مضاعفی خواهند داشت. دوم، اعتماد به اعتبار ساختاری (مجوزها، اعتبار نهادی و رتبه‌بندی توانگری مالی)<sup>۱</sup> که پیش از این مزیت شرکت‌های سنتی بود، اما با کسب اعتبار بن‌سازه‌ها و بازیگران بومی فناوری، این مزیت نیز به چالش کشیده می‌شود. سوم، اعتماد به بخش تشریح و مشاوره (توانایی توضیح شفاف پوشش‌ها به مشتری، دلایل رد یا تایید خسارت و اقدامات بعدی) حوزه‌ای است که هوش مصنوعی حتی ممکن است عملکرد بهتری نسبت به مدل سنتی داشته باشد؛ چرا که هوش

<sup>1</sup> Solvency rating

• برای بن‌سازها:

- داده‌های رفتاری شما ممکن است بیش از سوابق ارزیابی ریسک بیمه‌گر، نیازهای مشتری را پیش‌بینی کند. کدام مسیر، ارزش بیشتری خلق می‌کند: مشارکت با بیمه‌گران یا پذیرش مستقیم ریسک؟
- چه کسی منطق پیشنهاد بیمه را در هوش مصنوعی شما کنترل می‌کند و منافع چه کسی در اولویت قرار دارد؟

آیا هوش مصنوعی بالاخره قفل بهره‌وری در صنعت بیمه را خواهد شکست؟

برخلاف اکثر صنایع، صنعت بیمه در دو دهه‌ی گذشته نتوانسته کارایی هزینه<sup>۲</sup> خود را بهبود بخشد (نمودار ۴). تحلیل شرکت مک‌کنزی درباره شرکت‌های بزرگ جهانی نشان می‌دهد در حالی که صنایعی مانند مخابرات، خودروسازی و خطوط هوایی نسبت هزینه‌های خود (نسبت هزینه‌های فروش، عمومی و اداری به درآمد)<sup>۳</sup> را از سال ۲۰۰۵ به طور ملموسی کاهش داده‌اند، این نسبت در صنعت بیمه در سطح جهان ۱۰ درصد افزایش یافته است؛ آن هم در دوره‌ای که صنعت، سرمایه‌گذاری هنگفتی بر روی خودکارسازی و ابزارهای دیجیتال انجام داده است.

بود؟» امروز پاسخ این پرسش عمدتاً واسطه‌ها هستند، اما در دهه آتی، هوش مصنوعی این فرض را زیر سوال خواهد برد.

پرسش‌هایی برای مدیران ارشد:

• برای شرکت‌های بیمه (بیمه‌گران مستقیم):

- وقتی دستیار هوش مصنوعی بهترین مشتری شما به دنبال خرید پوشش بیمه‌ای می‌رود، آیا شما را پیدا می‌کند؟ و با چه شرایطی؟
- در ریسک‌های پیچیده، مشتری واقعی شما کیست: هوش مصنوعی کارگزار، مدل زبانی بزرگ (LLM)<sup>۱</sup> یا خود بیمه‌گزار؟

• برای کارگزاران و نمایندگان:

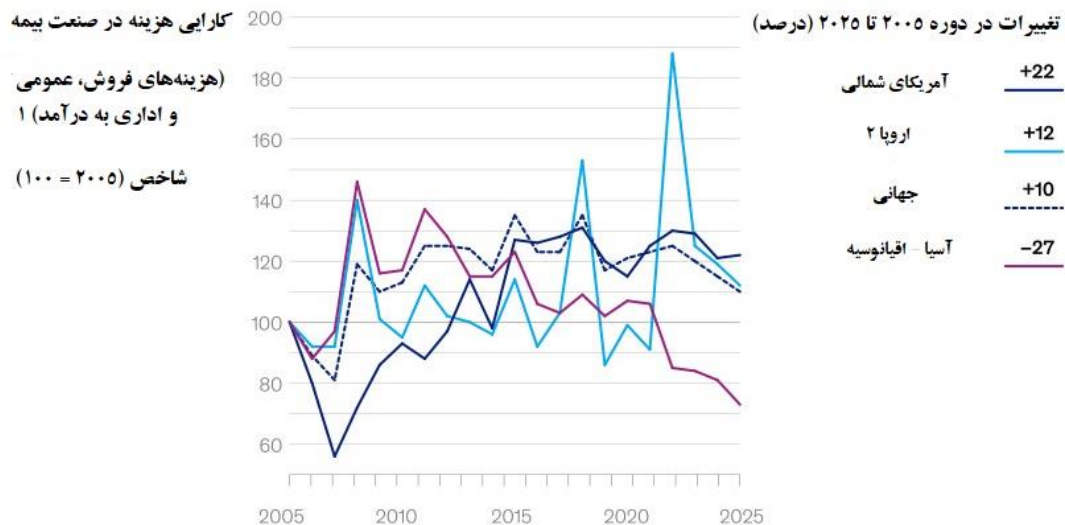
- آیا ارزش‌آفرینی شما بر پایه‌ی «دسترسی» تعریف شده است یا «مشاوره»؟ و چگونه برای آینده، هر یک یا هر دو را مجهز به هوش مصنوعی آماده می‌کنید؟
- چگونه از مازاد بهره‌وری ناشی از هوش مصنوعی استفاده خواهید کرد؛ برای ۲ تا ۳ برابر کردن بهره‌وری پرسنل، افزایش حاشیه سود یا ارتقای سطح خدمات تخصصی؟

<sup>3</sup> Selling, General, and Administrative Expenses (SG&A)

<sup>1</sup> Large Language Model

<sup>2</sup> Cost efficiency

نمودار ۱۷: از سال ۲۰۰۵، نسبت هزینه‌های عملیاتی به درآمد در سطح جهان، ۱۰ درصد و در آمریکای شمالی ۲۲ درصد افزایش یافته است



<sup>۱</sup> هزینه‌های فروش، عمومی و اداری (SG&A) شامل کارمزد خالص فروش است. درآمد کل نیز درآمد خالص سرمایه‌گذاری را دربرمی‌گیرد؛ مطابق آنچه در صورت‌های مالی منتشره توسط شرکت‌های بیمه افشا شده است. این داده‌ها شامل شرکت‌های بیمه اموال و مسئولیت و نیز بیمه‌های زندگی و سلامت پذیرفته‌شده در بورس می‌شود.

<sup>۲</sup> افزایش نسبت هزینه‌ها در اروپا طی سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۵، ناشی از به‌کارگیری استانداردهای بین‌المللی گزارش‌گری مالی ۱۷ (IFRS 17)<sup>۱</sup> توسط شرکت‌های بیمه اروپایی است.

**منابع:** داده‌های اس‌اند‌پی؛ تحلیل مک‌کنزی

اموال و مسئولیت و ۲۴ درصد در بیمه عمر افزایش دهد.<sup>۲</sup> مشکل ساختاری بود: دستاوردهای بهره‌وری همواره توسط هزینه‌های فزاینده فناوری اطلاعات، هزینه‌های انطباق با قوانین و مقررات و پیچیدگی ناشی از انباشت ابزارهای دیجیتال جدید روی مدل‌های عملیاتی قدیمی بلعیده شد. کارایی فردی بهبود یافت، اما هزینه‌های کلی صنعت بالا رفت.

از سال ۲۰۰۵ تاکنون، هزینه‌های عملیاتی بیمه‌گران به عنوان سهمی از درآمد، ۱۷ درصد در سطح جهان و ۶۰ درصد در آمریکای شمالی افزایش یافته است.

علت این امر، ناکارآمدی فناوری در بهبود بهره‌وری نیروی کار نبوده است؛ چرا که فناوری توانست بهره‌وری نیروی کار را در بخش‌های خسارت، خدمات و صدور، ۱۴ درصد در بیمه‌های

<sup>1</sup> International Financial Reporting Standards 17

<sup>2</sup> "The productivity imperative in insurance," McKinsey, August 14, 2019; Alex D'Amico, Kweilin Ellingrud, Daniel Garza, and Nancy Szmolyan, "The productivity imperative for US life and annuities carriers," McKinsey, March 16, 2021.

هوش مصنوعی این معادله را به دو روش تغییر می‌دهد:

نخست، هوش مصنوعی می‌تواند در کل ساختار هزینه، اعمال شود و درون آن ساختار کار کند؛ قابلیت‌های فناوری‌های پیشین (مانند خودکارسازی رباتیک فرآیندها یا RPA)<sup>۱</sup> فاقد آن بودند. این ویژگی، پتانسیل آن را دارد که هزینه‌های نهایی<sup>۲</sup> را در بخش‌های صدور، خسارت و خدمات به طور همزمان به شدت کاهش دهد. امروزه، تحولات ساختاری در سطح فرآیندها به کاهش ۲۰ تا ۴۰ درصدی هزینه‌های جذب و پذیرش و آشناسازی مشتری<sup>۳</sup> و بهبود ۱۰ تا ۲۰ درصدی بهره‌وری نمایندگان منجر شده است.<sup>۴</sup>

دوم و مهم‌تر از آن، هوش مصنوعی اقتصاد مقیاس<sup>۵</sup> را بازتعریف می‌کند. هرچند هوش مصنوعی بدون هزینه نیست و هزینه‌های پردازش، مدل‌ها و یکپارچه‌سازی در برخی شرکت‌ها از هم‌اکنون زنگ خطر را به صدا درآورده است، اما پتانسیل آن را دارد که هزینه واحد بسیاری از کارهای صدور، خدمات و خسارت را نسبت به روش‌های سنتی مبتنی بر نیروی انسانی و قوانین خشک، به شدت کاهش دهد. این امر به بیمه‌گران پیشرو در حوزه هوش مصنوعی اجازه می‌دهد حجم عملیات خود را بسیار سریع‌تر از هزینه‌ها رشد دهند و به سطوحی از بهره‌وری و اهرم عملیاتی دست یابند که رسیدن به آن برای شرکت‌های عقب‌مانده بسیار دشوار خواهد بود.

این تحول، پیامدهای رقابتی جدی در پی دارد و دو مسیر موفق پیش‌پای بیمه‌گران می‌گذارد:

- **مسیر مقیاس<sup>۶</sup>:** بیمه‌گران و کارگزارانی که حجم حق‌بیمه کافی برای مستهلک کردن سرمایه‌گذاری اولیه در زیرساخت داده‌ها، توسعه مدل‌ها و بن‌سازه‌های فناوری را دارند، با نسبت هزینه‌هایی فعالیت خواهند کرد که شرکت‌های متوسط توان رقابت با آن‌ها را ندارند؛ نه به این دلیل که کاهش هزینه‌ها برای شرکت‌های متوسط غیرممکن است، بلکه به این دلیل که سرمایه‌گذاری لازم برای رسیدن به آن نقطه، به نفع کسانی است که می‌توانند هزینه‌ها را روی پرتفوی بزرگ‌تری سرشکن کنند.

- **تخصص‌گرایی عمیق<sup>۷</sup>:** از آنجا که هوش مصنوعی چالش‌های اتصال توانمندی‌های تخصصی صدور را به بن‌سازه‌های توزیع، تأمین‌کنندگان سرمایه و زیرساخت‌های خسارت، کاهش می‌دهد، شرکتی که تنها یک کار را با تمایز واقعی انجام دهد و سایر بخش‌ها را از طریق شرکا تأمین کند، می‌تواند به همان اندازه موفق باشد. رشد کارگزاران کل (MGA) بومی هوش مصنوعی که به جای ساخت زیرساخت‌ها، به بن‌سازه‌های موجود متصل می‌شوند، نمونه اولیه این الگو است.

آنچه در این میان به هیچ وجه قابل دفاع نیست، رویکرد انفعالی، به تعویق انداختن تصمیمات یا ماندن در حد وسط است. انتخاب بین مالکیت کامل ساختار هوش مصنوعی یا دسترسی به آن از طریق مشارکت، روز به روز حیاتی‌تر می‌شود. شرکت‌ها باید به طور همزمان تکلیف دو پرسش را روشن کنند: کجا رقابت

<sup>5</sup> Scale Economics

<sup>6</sup> Scale

<sup>7</sup> Deep specialization

<sup>1</sup> Robotic process automation

<sup>2</sup> Marginal Cost

<sup>3</sup> Onboarding

<sup>4</sup> "The future of AI in the insurance industry," McKinsey, July 15, 2025.

صنعت بیمه در بازه‌های زمانی متناسب با ریسک‌هایی که پوشش می‌دهد، فعالیت می‌کند. چرخه‌های توسعه محصول با معیار «سال» سنجیده می‌شوند. ارزیابی‌های بیم‌سنجی به طول دوره خسارت (دم خسارت)<sup>۱</sup> وابسته هستند. دستورالعمل‌های صدور اغلب سالانه به‌روزرسانی می‌شوند. این بازه‌های زمانی غیرمنطقی نیستند؛ بلکه بازتاب‌دهنده ماهیت ریسک‌های بلندمدت و عواقب اشتباهات قیمت‌گذاری در کسب‌وکاری هستند که سال‌ها طول می‌کشد تا خطاهای آن در ضریب خسارت<sup>۲</sup> خود را نشان دهند. اما این چرخه‌ها در محیط رقابتی امروز که با سرعت فناوری حرکت می‌کند، یک ضعف ساختاری بزرگ به شمار می‌روند. شرکت‌های کارگزاری بومی هوش مصنوعی<sup>۳</sup>، محصولات را در عرض چند هفته طراحی، تست و اصلاح می‌کنند. بن‌سازه‌های دیجیتال، الگوریتم‌های پیشنهادی خود را ظرف چند ساعت به‌روز می‌کنند. سرعت تغییر جایگاه‌های رقابتی شتاب گرفته است، درحالی‌که مدل‌های عملیاتی اکثر شرکت‌های سنتی برای ضرب‌آهنگی کاملاً متفاوت، طراحی شده‌اند.

ریسک رقابتی در اینجا اساساً مربوط به خود توانمندی هوش مصنوعی نیست؛ چراکه اکثر بیمه‌گران (و کارگزاران) می‌توانند به مدل‌ها و ابزارهای مشابهی دسترسی داشته باشند. بلکه مسئله این است که آیا سیستم عملیاتی سازمان به گونه‌ای طراحی شده است که بتواند از این ابزارها با سرعت مورد نیاز بازار استفاده کند یا خیر. بازیگرانی که هوش مصنوعی را روی سیستم‌های عملیاتی قدیمی سوار می‌کنند، می‌بینند که شکاف میان پیاده‌سازی هوش مصنوعی و پاسخ رقابتی واقعی آن‌ها در بازار، به مرور زمان عمیق‌تر می‌شود. سه گلوگاه اصلی معمولاً این

می‌کنند (از طریق مقیاس یا تخصص عمیق) و چگونگی از فناوری برای رسیدن به آن استفاده خواهند کرد. بدون این شفافیت، شرکت‌ها دنباله‌رو خواهند شد: پذیرش جایگاه رقابتی که بازار به آن‌ها تحمیل می‌کند و تن دادن به ساختار فناوری فعلی خود یا آنچه که فروشندگان نرم‌افزار به آن‌ها ارائه می‌دهند. شرکت‌هایی که به هوش مصنوعی به عنوان یک برنامه نوین‌سازی تدریجی در کنار کسب‌وکار خود نگاه می‌کنند (نه به عنوان یک تغییر ساختار شکن رقابتی)، ممکن است زمانی متوجه عمق شکاف خود با رهبران صنعت شوند که دیگر اثر آن در صورت‌های سود و زیان نمایان شده و کار از کار گذشته باشد.

#### پرسش‌هایی برای مدیران ارشد:

- امروز در کجای منحنی هزینه‌ها ایستاده‌ایم و اگر مقیاس لازم برای رقابت هزینه‌ای در پنج سال آینده به نصف کاهش یابد، چه بر سر جایگاه رقابتی ما خواهد آمد؟
- اگر راهبرد تخصص‌گرایی را انتخاب کنیم، مزیت پایدار ما در کجاست (دسترسی و شناخت مشتری، انتخاب ریسک و مدل‌سازی یا حوزه‌ای دیگر) و چه چیزی به ما اطمینان می‌دهد که این مزیت حفظ خواهد شد؟

**آیا بیمه‌گران می‌توانند مدل عملیاتی همگام با سرعت فناوری بسازند؟**

<sup>3</sup> AI-native MGA

<sup>1</sup> Claims tail

<sup>2</sup> Loss ratio

مانده‌اند؛ به طوری که توسعه هوش مصنوعی اغلب به معنای پرتاب کردن راه‌کارها از روی دیوار فناوری به سمت کسب‌وکار است، به جای اینکه با هم ساخته شوند. پر کردن این شکاف فراتر از استخدام نیروست؛ این امر مستلزم بازطراحی نحوه همکاری تیم‌های فنی و تجاری است.

”بیمه در اصل یک تعهد و وعده است که ارزش آن در شرایط سخت سنجیده می‌شود.“

همان‌طور که در [پژوهش‌های اخیر](#) مک‌کنزی درباره تحول هوش مصنوعی در صنعت بیمه اشاره شده است، این مسائل، چالش‌های فنی مجزایی نیستند؛ بلکه نشانه‌های [یک چالش سازمانی گسترده‌تر](#) در تمامی ابعاد شش‌گانه یک سازمان تحول‌یافته<sup>۳</sup> هستند:

- راهبردی که به تحول سراسری در کل سازمان، متعهد نشده است؛
- استعدادهایی که در مراکز تعالی (COE)<sup>۴</sup> متمرکز شده‌اند، به جای اینکه در بطن عملکردهای کسب‌وکار قرار گیرند؛
- مدل عملیاتی با چرخه‌های تغییر کند؛
- زیرساخت فناوری بسیار سخت و غیرمنعطف که از پیاده‌سازی سریع پشتیبانی نمی‌کند؛

شکاف را پدید می‌آورند که از گلوگاه سرعت تصمیم‌گیری آغاز می‌شود:

۱. **سرعت تصمیم‌گیری:** بدون تعیین دقیق وظایف و اختیارات تصمیم‌گیری، تصمیمات ساختاری درباره راهبرد، کاربرد و رویکرد هوش مصنوعی در چرخه‌های برنامه‌ریزی سالانه یا طولانی‌تر، جلسات نظارتی کم‌تکرار و زنجیره‌های تأییدی که برای سرعت دیگری طراحی شده‌اند، گم می‌شوند. نتیجه، سازمانی خواهد بود که نمی‌تواند چابکی و استمراری را که پیاده‌سازی گام‌به‌گام هوش مصنوعی نیاز دارد، تأمین کند.

۲. **معماری داده‌ها:** داده‌های اکثر بیمه‌گران حول محور سوابق رویدادهای خسارت و رشته‌های بیمه‌ای، سازماندهی شده‌اند؛ در این روش، سیلوهای اطلاعاتی تنها برای تحلیل‌های بیم‌سنجی بهینه‌سازی شده‌اند، نه برای شناسایی سیگنال‌های آنی. این ساختار در درون یک رشته‌ی بیمه‌ای خاص ممکن است، قابل دفاع باشد، اما در جاهایی که هوش مصنوعی نیاز به عبور از مرزهای رشته‌ها دارد (مانند فروش متقاطع<sup>۱</sup>، شناسایی تقلب‌های چندرشته‌ای<sup>۲</sup> یا نرخ‌دهی و حفظ مشتری در سطح کلان)، به یک مانع بزرگ تبدیل می‌شود. سیستم‌های بومی هوش مصنوعی نیازمند معماری متفاوتی برای آموزش سریع مدل‌ها و تکرار فرآیندها هستند.

۳. **مدل عملیاتی تحول:** اکثر شرکت‌ها هنوز مدل تحول ایجاد نکرده‌اند که در آن متخصصان فنی (مهندسان هوش مصنوعی، معماران داده و دانشمندان داده) به صورت واقعی در بخش‌های کسب‌وکار ادغام شده و با سرعت و مقیاس مناسب همکاری کنند. در عوض، فناوری و کسب‌وکار جدا از هم باقی

<sup>3</sup> Rewired Enterprise

<sup>4</sup> Cener of Excellence

<sup>1</sup> Distribution cross-sell

<sup>2</sup> Cross-product fraud detection

- آیا توانسته‌اید فرآیندها را از مراحل آزمایشی<sup>۱</sup> (Pilot) به صنعتی‌سازی کامل در حداقل یکی از بخش‌های کسب‌وکار منتقل کنید، یا هنوز در حال جمع‌آوری طرح‌های آزمایشی هستید، در حالی که رقبا مزیت‌های عملیاتی واقعی می‌سازند؟

### جاذبکی راهبردی در عصر هوش مصنوعی

این گونه استدلال شد که هوش مصنوعی احتمالاً چهار پویایی اصلی (کاهش کارآمدی، هزینه‌های بالای توزیع، بهره‌وری ثابت و سرعت پایین تغییر) را که مشخصه ۲۰ سال گذشته صنعت بیمه بوده‌اند، تغییر خواهد داد. البته روایت دیگری نیز وجود دارد که شاید برای مدیران بیمه آرامش‌بخش‌تر باشد: اینکه هوش مصنوعی بهره‌وری را در حاشیه فرآیندها بهبود می‌بخشد، اقتصاد توزیع تا حد زیادی پایدار می‌ماند (چون کارگزاران روابط خود را با مشتریان عمیق‌تر کرده و خدمات خود را توسعه می‌دهند) و ساختار اصلی اینکه چه کسی ریسک را می‌پذیرد، چه کسی آن را توزیع می‌کند و چه کسی سود می‌برد، دست‌نخورده باقی می‌ماند.

همان‌طور که در ابتدا اشاره شد، ما نقشه راه سخت و غیرمنعطف ارائه نمی‌دهیم. یک برنامه پنج‌ساله هوش مصنوعی که بر پایه‌ی فرضیات بنا شده باشد، ممکن است پیش از اجرا، منسوخ شود. مدیران می‌توانند بر اساس تحلیل خود تعیین کنند کدام سناریو محتمل‌تر است. اما چالش عملی برای مدیران ارشد این است که وقتی مسیر دقیق تحولات نامشخص است، چگونه باید

- داده‌هایی که برای یادگیری آنی، معماری نشده‌اند؛
- فرآیند پذیرش و مدیریت تغییری که با هوش مصنوعی مانند یک پروژه مقطعی برخورد می‌کند، نه یک روش جدید برای کار.

بیشتر بیمه‌گران در بیش از یکی از این ابعاد ضعف دارند. شرکت‌هایی که بازدهی فوق‌العاده‌ای از هوش مصنوعی کسب می‌کنند، به هر شش بعد به طور همزمان پرداخته‌اند. این رهبران نحوه فعالیت خود را حول توانمندی‌های جدید بازسازی کرده‌اند، نه اینکه صرفاً ابزارهای جدید را در ساختارهای موجود بکار گیرند. براساس [پژوهشی بین‌بخشی توسط مک‌کنزی](#)، توانایی تست کردن، یادگیری و مقیاس‌پذیری سریع‌تر از رقبا، خود [یک مزیت رقابتی ساختاری](#) است. تکرار سریع‌تر فرآیندها منجر به تولید داده‌های بیشتر می‌شود، داده‌های بهتر، مدل‌ها را تقویت می‌کنند و این پویایی فزاینده، مدام شکاف بین پیشروان و عقب‌ماندگان را عمیق‌تر می‌سازد. در صنعت بیمه این شکاف از هم‌اکنون نمایان است: بازده کل سهامداران (TSR) در شرکت‌های پیشرو هوش مصنوعی، [شش برابر بیشتر](#) از عقب‌ماندگان بوده است.

### پرسش‌هایی برای مدیران ارشد:

- در مقایسه با ابعاد شش‌گانه یک سازمان تحول‌یافته (راهبرد، استعداد، مدل عملیاتی، فناوری، داده و پذیرش سازمانی)، کدام گلوگاه‌ها مانع حرکت شما با سرعت شرکت‌های بومی فناوری می‌شوند؟

<sup>1</sup> Pilot

راهبردی عمل کنند. شرکت‌هایی که به جای شرط‌بندی روی یک سناریوی واحد، توانایی اصلاح مستمر مسیر را در خود ایجاد می‌کنند، با تغییر شرایط بازار، فرصت‌های بیشتری برای تقویت مزیت خود خواهند داشت.

**”سرعت تغییر جایگاه‌های رقابتی شتاب گرفته است، درحالی که مدل‌های عملیاتی اکثر شرکت‌های سنتی برای ضرب‌آهنگی کاملاً متفاوت، طراحی شده‌اند.“**

همکاری ما با شرکت‌های مختلف در سراسر جهان تأیید می‌کند که رهبران بازار منتظر شفاف شدن کامل آینده نمی‌مانند. آن‌ها از امروز روی توانمندی‌ها، داده‌ها و تغییرات مدل عملیاتی سرمایه‌گذاری می‌کنند که صرف‌نظر از جزئیات آینده، جایگاه آن‌ها را مستحکم می‌سازد. در ادامه سه اقدام بدون پشیمانی (مطمئن) که همه‌ی مدیران ارشد می‌توانند امروز انجام دهند، ارائه شده است:

### ۱. سطح جاه‌طلبی خود را مشخص کنید و یک مسئول مستقیم برای اجرای آن بگمارید

شرکت‌هایی که بیشترین ارزش پایدار را از هوش مصنوعی به دست می‌آورند، با یک فرضیه دقیق شروع می‌کنند: ما در حال ساخت چه نوع شرکتی هستیم و چه مسئله‌ای از کسب‌وکار را حل می‌کنیم؟ آیا می‌خواهیم از هوش مصنوعی عمدتاً برای تقویت درگاه ارتباطی (مالکیت و دفاع از دسترسی به مشتریان و شبکه فروش) استفاده کنیم، یا می‌خواهیم به قوی‌ترین موتور ارزیابی ریسک و طراحی محصول تبدیل شویم که محصولاتش روی درگاه ارتباطی دیگران (نمایندگان،

بن‌سازه‌ها و زیست‌بوم‌ها) عرضه می‌شود؟ آیا از هوش مصنوعی برای برنده شدن در مقیاس و هزینه استفاده خواهیم کرد یا برای تمرکز عمیق روی حوزه‌ای تخصصی که هیچ‌کس توان رقابت با آن را ندارد؟

هدف این نیست که یکی را انتخاب کرده و مابقی را رها کنید، بلکه باید مشخص نمایید بزرگ‌ترین شانس خود برای بهره‌مندی از توان هوش مصنوعی را، کجا قرار می‌دهید و مدل عملیاتی خود را برای برنده شدن در آن حوزه‌ها طراحی کنید. تلاش برای پیشبرد همزمان تمامی مسیرها - بدون تمرکز بر سرمایه‌گذاری - تقریباً هیچ‌گاه به نتیجه نمی‌رسد. هر ماه بلا تکلیفی، به معنای سرمایه‌گذاری ناکافی در مسیری است که در نهایت انتخاب خواهد شد.

شفافیت در مسیر، تنها نیمی از راه است. شرکت‌هایی که با سرعت حرکت کرده و به مقیاس می‌رسند، مدیر ارشدی دارند که شخصاً مالکیت تحول هوش مصنوعی را بر عهده دارد و یک مدیر ارشد دیگر را به طور مستقل، مسئول اجرای آن کرده است. آن مدیر پروژه به اختیارات، منابع و بیانی‌ی مأموریت مشخصی نیاز دارد تا برنامه هوش مصنوعی را از ابتدا تا انتها جلو ببرد و با مدیران بخش‌های تجاری، فناوری و منابع انسانی هماهنگ باشد؛ نه اینکه مسئولیت را در یک کمیته پراکنده کند. به موازات آن، مدیران بخش‌های تجاری باید اهداف هوش مصنوعی حوزه خود را در راستای تحول کل سازمان تعریف کنند. در محیطی که تمایل به ماندن در مراحل آزمایشی و به تعویق انداختن تصمیمات، بسیار بالاست، این نوع مالکیت صریح در بالاترین سطح سازمانی است که تصمیم راهبردی را به مزیت رقابتی تبدیل می‌کند.

## ۲. موتور اجرایی تحول را بسازید و آن را آماده نگه دارید

یک راهبرد شفاف تنها زمانی ارزش خلق می‌کند که سازمان بتواند آن را با سرعت اجرا کند و با تغییر شرایط بازار، به سرعت تغییر جهت دهد. این امر مستلزم سرمایه‌گذاری همزمان در سه بخش زیر به عنوان پایه‌های اصلی تحول است:

- **زیرساخت فناوری:** آنچه نیاز دارید، معماری طراحی شده برای یادگیری مستمر، پیاده‌سازی سریع و بهبود گام به گام است، نه مجموعه‌ای از پروژه‌های آزمایشی که روی زیرساخت‌های قدیمی سوار شده‌اند. مؤثرترین روش این است که دو یا سه مسئله با بالاترین ارزش مالی را انتخاب کنید، توانمندی واقعی را در آن‌ها بسازید و بگذارید سازمان پیش از توسعه بیشتر، کار در سرعت فناوری را تجربه کند. یادگیری حاصل از این مراحل اولیه به اندازه خود نتایج مالی اهمیت دارد.

- **مدل عملیاتی:** در همان حوزه‌های اولویت‌دار، نحوه همکاری روزانه نیروی انسانی و فناوری باید همگام با خود فناوری تغییر کند. بیشتر تحولات به دلیل ضعف فناوری شکست نمی‌خورند، بلکه به این دلیل شکست می‌خورند که کسب‌وکار پیرامون آن تغییر نمی‌کند. ساختارهای تأیید، اختیارات تصمیم‌گیری و چرخه‌های نظارتی که برای دورانی کندتر طراحی شده بودند، خود به خود با ابزارهای جدید سازگار نمی‌شوند. شرکت‌های موفق این ساختارها را ابتدا در حوزه‌های اولویت‌دار بازطراحی می‌کنند؛ قضاوت انسانی را در جایی که حیاتی است

حفظ کرده و خودکارسازی را در جایی که عملکرد بهتری دارد، جایگزین می‌نمایند.

- **استعدادها:** بهترین نیروهای خود را در همان حوزه‌های اولویت‌دار متمرکز کنید؛ افرادی که در نقطه تلاقی دانش عمیق بیمه‌ای و توانمندی هوش مصنوعی تخصص دارند و به جای نشستن در یک مرکز تعالی و دور از بخش‌های اجرایی، در بطن عملیات سازمان فعالیت می‌کنند. این افراد، کمیاب‌ترین منابع صنعت بیمه هستند و این کمبود، صرفاً با استخدام حل نمی‌شود. ایجاد تمرکز استعدادی در بخش‌هایی که بیشترین سرمایه‌گذاری را در آن‌ها انجام می‌دهید، به نتایج و یادگیری سازمان شتاب می‌بخشد و الگویی برای توسعه به سایر بخش‌های کسب‌وکار ایجاد می‌کند.

## ۳. روش تغییر خود را تغییر دهید

بسیاری از سازمان‌ها سختیِ سوق دادن صدها یا هزاران نفر به شیوه‌های کاملاً جدید کار را دست کم می‌گیرند. پیاده‌سازی یک مدل یا ابزار به معنای تغییر رفتار کارکنان نیست و تغییر رفتار در مقیاس وسیع، مستلزم رویکردی کاملاً متفاوت از روش‌های سنتی پیاده‌سازی فناوری در این صنعت است. شرکت‌های پیشرو به فرآیند «پذیرش سازمانی»<sup>۱</sup> به عنوان یک توانمندی راهبردی نگاه می‌کنند. آن‌ها ابتدا به کارکنان نشان می‌دهند که چگونه هوش مصنوعی، سازمان را در ایفای نقش اصلی خود در قبال مشتریان و جامعه یاری می‌رساند؛ سپس، برنامه‌های فعال‌سازی و سیستم‌های مدیریتی را به گونه‌ای طراحی می‌کنند که بدنه اجرایی را در مقیاس وسیع درگیر

<sup>1</sup> Adoption

نمایند، افراد را با مهارت‌های جدید به شیوه‌ای کاربردی و دقیق مجهز کنند و زیرساخت‌های بازخورد را برای رصد پیشرفت در لحظه بسازند.

نکته آخر اهمیت زیادی دارد. بدون پایش واقعی نحوه پذیرش هوش مصنوعی در سازمان، مدیران در تاریکی حرکت می‌کنند. تیم‌هایی که به نظر می‌رسد متحول شده‌اند ممکن است در سکوت به عادت‌های قدیمی خود بازگشته باشند؛ بخش‌هایی که باید سود اقتصادی ایجاد کنند ممکن است ضعیف عمل کنند؛ و تلاش‌هایی که از دید مدیریت ارشد کافی به نظر می‌رسند ممکن است در صف مقدم کار، نیاز به بازطراحی کامل داشته باشند. دستیابی به سطح بالایی از شفافیت و رصد فرآیندها، یک کار گزارش‌نویسی اداری نیست؛ بلکه همان ابزاری است که به سازمان اجازه می‌دهد با سرعت کافی برای پیشتازی در بازاری که منتظر کسی نمی‌ماند، مسیر خود را اصلاح کند.

«شرکت‌هایی که بیشترین ارزش پایدار را از هوش مصنوعی به دست می‌آورند، با یک فرضیه دقیق شروع می‌کنند: ما در حال ساخت چه نوع شرکتی هستیم و چه مسئله‌ای از کسب‌وکار را حل می‌کنیم؟ آیا می‌خواهیم از هوش مصنوعی عمدتاً برای تقویت هوگه ارتباطی (مالکیت و دفاع از دسترسی به مشتریان و شبکه فروش) استفاده کنیم، یا می‌خواهیم به قوی‌ترین موتور ارزیابی ریسک و طراحی محصول تبدیل شویم که محصولاتش روی هوگه ارتباطی دیگران (نمایندگان، بن‌سازها و زیست‌بوم‌ها) عرضه می‌شود؟ آیا از هوش مصنوعی برای برنده شدن در مقیاس و هزینه استفاده خواهیم کرد یا برای تمرکز عمیق روی حوزه‌ای تخصصی که هیچ‌کس توان رقابت با آن را ندارد؟»

## ۲.۳. صنعت بیمه عمر و مستمری؛ مجرای برای بازصنعتی‌سازی جهان<sup>۱</sup>

نگارندگان: Eric Wagner و Prannoy Chaudhury

مترجم: مهدی فروزنده‌راد، کارشناس مسئول صدور بیمه‌نامه، بیمه پاسارگاد، شعبه اصفهان؛ **ویراستاری:** دفتر پایگاه خبری تازه‌های بیمه ایران و جهان



می‌تواند فراتر از نقش سنتی خود در پوشش ریسک عمل کند و به مسیری مؤثر برای هدایت سرمایه‌های بلندمدت و پیشبرد اهداف کلان اقتصادی تبدیل شود. در ادامه، نگاهی دقیق‌تر به این ظرفیت راهبردی خواهیم داشت.

### مقدمه

در دنیای امروز، بازصنعتی‌سازی یا نوسازی صنعت جهان به یکی از نیروهای محرک اقتصاد تبدیل شده است. اما پرسش مهم این است که سرمایه لازم برای چنین تحول عظیمی از کجا تأمین خواهد شد؟ نوشتار حاضر به نقشی می‌پردازد که کمتر مورد توجه قرار گرفته، اما در عمل نقشی کلیدی دارد: صنعت بیمه‌های عمر و مستمری. این یادداشت که به‌طور خاص برای فعالان صنعت بیمه تهیه شده، نشان می‌دهد این صنعت چگونه

<sup>۱</sup> منبع: انجمن ژنو، تاریخ انتشار: اسفند ۱۴۰۴ (فوریه ۲۰۲۶)، وبسایت:

<https://www.genevaassociation.org/publication/population-health-trends/insuring-tomorrows-cures-balancing-promises-and-practicalities>

۲. انقلاب فناوری (حدود ۱۸۷۰ تا حدود ۱۹۱۴ میلادی)

در این دوره، تولید سامانه‌های برقی و تولید انبوه کالاهای مصرفی گسترش یافت، فرهنگ مصرف و سرمایه‌داری شرکتی دگرگون شد و نیروی محرک اصلی اقتصاد برق بود.

۳. عصر اطلاعات (از ۱۹۴۷ میلادی تاکنون)

این دوره با گسترش تولید نرم‌افزار و خدمات دیجیتال همراه بوده و اتصال جهانی و اقتصادهای دیجیتال را متحول کرده است. زیربنای آن نیز ریزتراشه‌ها، شبکه‌های ارتباطی و اینترنت است.

به بیان ساده، انقلاب صنعتی زیرساخت‌های فیزیکی را ایجاد کرد، انقلاب فناوری آن زیرساخت‌ها را برقی و خودکار ساخت و عصر اطلاعات آن‌ها را دیجیتالی و در مقیاس جهانی به یکدیگر متصل نمود. اکنون پرسش این است که در چه نقطه‌ای قرار داریم؟ شاید در آستانه دوره‌ای تازه به نام بازصنعتی‌سازی.

بازصنعتی‌سازی امروز صرفاً به معنای ساخت دوباره کارخانه‌ها و زیرساخت‌ها نیست. منظور از آن، نوسازی یا دقیق‌تر بگوییم ارتقای زیرساخت‌های فیزیکی و دیجیتالی فرسوده و تبدیل آن‌ها به یک ماشین صنعتی مدرن، مقیاس‌پذیر و دیجیتال‌محور است. با توجه به روندهایی که در صنعت بیمه عمر و مستمری<sup>۴</sup> در ایالات متحده مشاهده می‌شود، به نظر می‌رسد این موج جدید تا حد زیادی با پیشرفت‌های هوش مصنوعی به پیش رانده شود. بخشی از تأمین مالی این تحول نیز از طریق ترازنامه شرکت‌های بیمه عمر و مستمری صورت خواهد گرفت.

عصر تازه‌ای از بازصنعتی‌سازی (نوسازی صنعتی)<sup>۱</sup> در حال شکل‌گیری است؛ عصری که محرک آن پیشرفت‌های فناوری و هوش مصنوعی (AI)<sup>۲</sup> و نیز ضرورت ایجاد، نوسازی و ارتقای زیرساخت‌ها، سامانه‌ها و زنجیره‌های تأمین است؛ همان زیرساخت‌هایی که بستر این تحولات را فراهم می‌کنند. تحقق این دگرگونی، به حجم عظیمی از سرمایه نیاز دارد؛ سرمایه‌ای که تنها در اختیار تعداد محدودی از نهادها قرار دارد. در این میان، سرمایه‌گذاران نهادی<sup>۳</sup> از جمله بیمه‌گران عمر در موقعیتی ویژه قرار گرفته‌اند. آنها از یک سو با نیاز فزاینده به درآمد دوران بازنشستگی در جوامعی که به سرعت در حال پیر شدن هستند، مواجه‌اند و از سوی دیگر با تقاضای فزاینده برای سرمایه از سوی شرکت‌هایی روبه‌رو هستند که قصد دارند در این موج بازصنعتی‌سازی مشارکت کنند. مقاله حاضر به بررسی این دو روند و چگونگی پیوند آنها می‌پردازد و این که چرا بیمه‌گران در جایگاهی مناسب قرار دارند تا میان عرضه سرمایه‌های بازنشستگی و تقاضای روبه‌رشد برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت در زیرساخت‌ها پیوند برقرار کنند.

## از انقلاب صنعتی تا هوش مصنوعی: سه عصر تحول اقتصادی

ایالات متحده سه دوره گذار مهم را در اقتصاد جهانی تجربه کرده است:

۱. انقلاب صنعتی (حدود ۱۷۶۰ تا حدود ۱۸۴۰ میلادی)

این دوره امکان تولید گسترده کالاهای فیزیکی و ایجاد زیرساخت‌های صنعتی را فراهم کرد، شیوه کار در کارخانه‌ها را دگرگون ساخت، روند شهرنشینی را سرعت بخشید و بر پایه موتور بخار و مکانیزه‌شدن فعالیت‌های دستی شکل گرفت.

<sup>3</sup> Institutional investor

<sup>4</sup> Annuity

<sup>1</sup> Reindustrialization

<sup>2</sup> Artificial Intelligence

این بخش اختصاص داده‌اند. این شرکت‌ها ممکن است برای تأمین بخشی از منابع مورد نیاز این طرح‌ها از دارایی‌های موجود در ترازنامه شرکت‌های بیمه وابسته یا شرکای بیمه‌ای خود استفاده کنند.



”عصر تله‌ای از بازصنعتی‌سازی (نوسازی صنعتی) در حال شکل‌گیری است؛ عصری که محرک آن پیشرفت‌های فناوری و هوش مصنوعی (AI) و نیز ضرورت ایجاد، نوسازی و ارتقای زیرساخت‌ها، سامانه‌ها و زنجیره‌های تأمین است.“

در آگوست ۲۰۲۵، شرکت بروکفیلد برآورد کرد که طی ده سال آینده حدود ۷ هزار میلیارد دلار در زیرساخت‌های مرتبط با هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری خواهد شد. شرکت مذکور این موقعیت را «فرصتی که شاید در هر نسل تنها یک بار پیش بیاید» توصیف کرده است؛ فرصتی که در نهایت تنها بازیگرانی در آن موفق خواهند بود که درک دقیقی از بازار داشته باشند و به دارایی‌های عملیاتی مناسب دسترسی پیدا کنند.<sup>۴</sup>

تقریباً در همان زمان، شرکت آپولو در مقاله‌ای اعلام کرد که چهار ابرمقیاس‌گر<sup>۵</sup> بزرگ فناوری یعنی آلفابت<sup>۶</sup>، آمازون<sup>۷</sup>، متا<sup>۸</sup> و مایکروسافت<sup>۹</sup>، احتمالاً در سال ۲۰۲۵ بیش از ۳۵۰ میلیارد دلار مخارج سرمایه‌ای خواهند داشت<sup>۱۰</sup>. انتظار می‌رود این رقم

<sup>۱۰</sup> Hyperscaler : شرکت بسیار بزرگ در حوزه رایانش ابری که زیرساخت، توان پردازشی، ذخیره‌سازی و خدمات دیجیتال را در مقیاسی بسیار گسترده، با قابلیت کشسانی بالا و امکان توسعه سریع ظرفیت، ارائه می‌کند.

<sup>۶</sup> Alphabet

<sup>۷</sup> Amazon

<sup>۸</sup> Meta

<sup>۹</sup> Microsoft

<sup>۱۰</sup> Apollo. (August 6, 2025). Spotlight: Financing the digital infrastructure surge. Retrieved April 1, 2026,

بخش باقی‌مانده این مقاله به بررسی چهار پویایی به‌هم‌پیوسته می‌پردازد:

۱. تحقق بازصنعتی‌سازی مستلزم صرف مخارج سرمایه‌ای (CapEx)<sup>۱</sup> قابل توجه است.

۲. در میان واسطه‌های مالی، بیمه‌گران عمر در موقعیتی منحصربه‌فردی قرار دارند تا بخشی از این سرمایه را تأمین کنند.

۳. در عین حال، صنعت بیمه نیز برای بازآفرینی و نوسازی ساختارهای خود، به سرمایه‌گذاری معتدله‌ای نیاز دارد.

۴. بیمه‌گرانی که بتوانند این گذار را با موفقیت پشت سر بگذارند، احتمالاً رشد خواهند کرد، سرمایه بیشتری تولید خواهند نمود و در نتیجه، جایگاه قوی‌تری برای مشارکت در تأمین مالی بازصنعتی‌سازی اقتصاد گسترده‌تر خواهند داشت.

### سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های هوش مصنوعی: روندهای کلیدی شکل‌دهنده به بازارهای سرمایه

هوش مصنوعی در آستانه ایجاد تحولی ژرف در صنایع جهان قرار دارد، اما تحقق این تحول بدون توسعه گسترده زیرساخت‌های فیزیکی ممکن نیست. شرکت‌های بزرگی همچون بروکفیلد<sup>۲</sup> و آپولو<sup>۳</sup> و نیز سایر بازیگران بزرگ این حوزه، از هم‌اکنون طرح‌های سرمایه‌گذاری عمده‌ای را برای

<sup>۱</sup> Capital expenditure : مخارج/هزینه‌های سرمایه‌ای ترجمه است؛ یعنی هزینه‌هایی برای ایجاد یا ارتقای دارایی‌های بلندمدت مثل کارخانه، شبکه، زیرساخت و تجهیزات.

<sup>۲</sup> Brookfield

<sup>۳</sup> Apollo

<sup>۴</sup> Brookfield. (August 2025). Building the backbone of AI. Retrieved April 1, 2026, from [https://www.brookfield.com/sites/default/files/documents/Brookfield\\_Building\\_the\\_Backbone\\_of\\_AI.pdf](https://www.brookfield.com/sites/default/files/documents/Brookfield_Building_the_Backbone_of_AI.pdf).

## چگونگی سازگاری بیمه‌گران عمر و مستمري با عصر بازصنعتی‌سازی

بسیاری از شرکت‌های بیمه در میانه موج پیشرفت‌های هوش مصنوعی با فشارهای فزاینده‌ای مواجه شده‌اند. شرکت‌هایی که سامانه‌های فناوری اطلاعات آن‌ها دهه‌ها قدمت دارد، معمولاً در توسعه محصولات جدید کندتر عمل می‌کنند، هزینه‌های بالاتری دارند و در برابر تغییرات سریع فناوری از چابکی کمتری برخوردارند. در عین حال، انتظارات مشتریان نیز تغییر کرده است: پذیرش دیجیتال مشتری<sup>۴</sup>، ارائه خدمات بلادرنگ، محصولات شخصی‌سازی‌شده و شفافیت در قیمت‌گذاری اکنون به مطالبات اصلی مشتریان تبدیل شده‌اند. این تحولات بیمه‌گران را به سمت دیجیتال‌سازی قابلیت‌ها و فرآیندها، سوق داده است.

در همین حال، فروش مستمري‌ها، رکورد تازه‌ای کسب کرده است و افزایش آگاهی درباره امنیت مالی دوران بازنشستگی باعث شده نیاز به مقیاس‌پذیری عملیات بیمه‌گران بیش از پیش احساس شود؛ به گونه‌ای که برآورد می‌شود تا سال ۲۰۵۰ تعداد بازنشستگان به حدود ۸۲ میلیون نفر برسد.<sup>۵</sup>

در سال ۲۰۲۶ به حدود ۶۵۰ میلیارد دلار برسد.<sup>۱</sup> همچنین آپولو در فاصله سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵ حدود ۳۸ میلیارد دلار در زیرساخت‌های نسل جدید، بن‌سازه‌های دیجیتال و ظرفیت‌های پردازشی سرمایه‌گذاری کرده است.<sup>۲</sup> این شرکت در ژوئن ۲۰۲۴ نیز اعلام کرد قصد دارد ۴۹ درصد از یک واحد تولیدی اینتل در ایرلند را به ارزش ۱۱ میلیارد دلار تملک کند.<sup>۳</sup>



”هوش مصنوعی در آستانه ایجاد تحولی ژرف در صنایع جهان قرار دارد، اما تحقق این تحول بدون توسعه گسترده زیرساخت‌های فیزیکی ممکن نیست.“

برداشت ضمنی از این تحولات آن است که تقاضا برای تأمین مالی زیرساخت‌های جدید ممکن است به طور خاص و عمدتاً متوجه بانک‌های منطقه‌ای کوچک نباشد، بلکه به سمت مدیران دارایی بزرگی سوق پیدا کند که به میلیارد‌ها دلار سرمایه قانونی و مازاد در ترازنامه شرکت‌های بیمه شریک خود، دسترسی دارند.

<sup>3</sup> Reuters. (June 4, 2024). Apollo Global to provide \$11 billion to Intel for Ireland facility. CNBC. Retrieved April 1, 2026, from <https://www.cnb.com/2024/06/04/apollo-global-11-billion-to-intel-for-ireland-facility.html>.

<sup>4</sup> Digital onboarding: فرایند دیجیتالی جذب و پذیرش مشتریان جدید، شامل ثبت‌نام، احراز هویت و تکمیل مراحل آغاز همکاری از طریق سامانه‌های آنلاین و بدون نیاز به مراجعه حضوری.

<sup>5</sup> Apollo. (October 1, 2024). Investor Day 2024. Retrieved April 1, 2026, from [https://ir.apollo.com/assets/\\_6f06ca6ad98e3d449c90410af7124957/apollo/db/2224/21725/pdf/Apollo+2024+Investor+Day+Presentation+.pdf](https://ir.apollo.com/assets/_6f06ca6ad98e3d449c90410af7124957/apollo/db/2224/21725/pdf/Apollo+2024+Investor+Day+Presentation+.pdf).

from <https://www.apollo.com/insights-news/insights/2025/08/spotlight-financing-the-digital-infrastructure-surge#accordion-77d987aa5b-item-927dabc992>.

<sup>1</sup> Slok, T., Shah, R., & Galwankar, S. (February 2026). Putting the total amount of hyperscaler capex into perspective. Apollo. Retrieved April 1, 2026, from [https://www.apolloacademy.com/wp-content/uploads/2026/02/Hyperscaler-capex-022226\\_v2.pdf#:~:text=The%20amount%20of%20money%20being](https://www.apolloacademy.com/wp-content/uploads/2026/02/Hyperscaler-capex-022226_v2.pdf#:~:text=The%20amount%20of%20money%20being).

<sup>2</sup> Apollo. (August 6, 2025). Spotlight: Financing the digital infrastructure surge. Retrieved April 1, 2026, from <https://www.apollo.com/insights-news/insights/2025/08/spotlight-financing-the-digital-infrastructure-surge#accordion-77d987aa5b-item-927dabc992>.

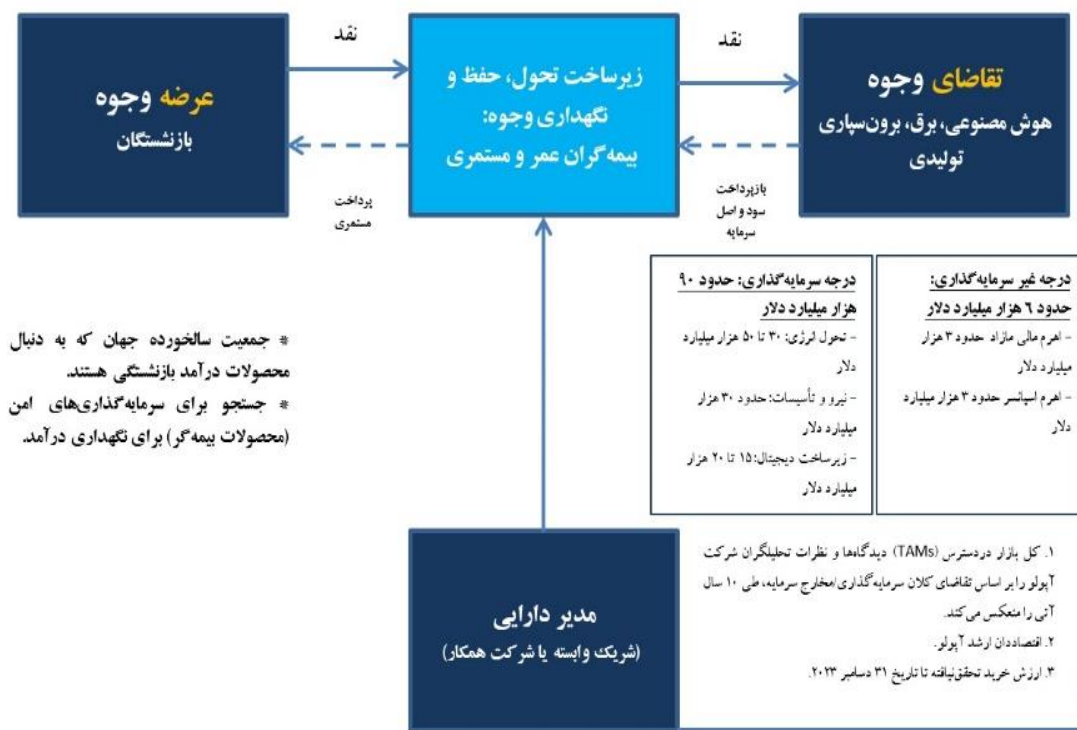
– یعنی منابعی که از سوی بازنشستگان یا افرادی که به سن بازنشستگی نزدیک می‌شوند تأمین می‌شود – نقش آفرینی کنند و درعین‌حال، بخشی از این منابع را به سمت تقاضای رو به افزایش برای سرمایه از سوی شرکت‌هایی که در بازصنعتی‌سازی مشارکت دارند، هدایت نمایند. در این میان، بیمه‌گران نقش محوری در این فرایند دارند: آن‌ها منابع مالی را جمع‌آوری و نگهداری می‌کنند، آن را در قالب محصولات بیمه‌ای به کار می‌گیرند و سپس در دارایی‌های مولد غیرنقدی<sup>۵</sup> سرمایه‌گذاری می‌کنند.

مشارکت در این رکورد فروش مستمری‌ها مستلزم دو عامل اساسی است: توانمندی قوی در شبکه‌های توزیع و ارائه محصولات جذاب، یعنی محصولاتی با نرخ‌های اعتباردهی بالاتر که از آلفای دارایی<sup>۱</sup> ناشی می‌شود. از سوی دیگر، مشارکت در تأمین مالی بازصنعتی‌سازی مستلزم آن است که بتوان حجم عظیمی از سرمایه را در مدت کوتاهی به کار گرفت و این تأمین مالی را در سطوح مختلف ساختار سرمایه فراهم کرد؛ برای مثال از طریق بدهی ساختارمند<sup>۲</sup>، سهام ممتاز<sup>۳</sup> و سایر ابزارهای مالی.

یک تصویرسازی از این سازوکار در نمودار ۱ ارائه شده است.

بیمه‌گرانی که با مدیران دارایی همکاری کرده‌اند، در موقعیتی منحصربه‌فرد قرار دارند: آن‌ها می‌توانند در سمت عرضه وجوه<sup>۴</sup>

### نمودار ۱۸: نمودار جریان موقعیت بیمه‌گران در عرضه و تقاضای وجوه<sup>۶</sup>



رابطه تأمین / ایجاد فرصت، طراحی ساختار و عرضه/توزیع

<sup>6</sup> Apollo. (October 1, 2024). Investor Day 2024. Retrieved April 1, 2026, from <https://ir.apollo.com/assets/6f06ca6ad98e3d449c90410af7124957/apollo/db/2224/21725/pdf/Apollo+2024+Investor+Day+Presentation+.pdf>.

<sup>1</sup> Asset alpha

<sup>2</sup> Structured debt

<sup>3</sup> Preferred equity

<sup>4</sup> Incoming supply of funds

<sup>5</sup> Production non-cash assets

هم‌اکنون نیز نمونه‌هایی از این ساختار در عمل مشاهده می‌شود:

- شرکت آتن<sup>۱</sup> در سال ۲۰۲۲ با آپولو ادغام شد.
- شرکت بیمه عمر و سرمایه‌گذاری سهام آمریکا<sup>۲</sup> در سال ۲۰۲۴، گروه آرگو<sup>۳</sup> در سال ۲۰۲۳ و گروه آمریکن نشنال<sup>۴</sup> در سال ۲۰۲۲ توسط بروکفیلد خریداری شدند.
- گروه ای.آی.جی<sup>۵</sup> و شرکت بیمه عمر رزولوشن لایف<sup>۶</sup> نیز در سال ۲۰۲۱ از شراکت‌های راهبردی خود با شرکت مدیریت سرمایه جایگزین بلک‌استون<sup>۷</sup> خبر دادند.

برخی از این مدیران دارایی و شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی (AM-PEs)<sup>۸</sup> ممکن است از ماهیت بلندمدت تعهدات موجود در ترازنامه شرکت‌های بیمه شریک خود استفاده کنند تا در حوزه اعتبار، سرمایه‌گذاری کنند؛ به‌ویژه در بخش‌هایی مانند هوش مصنوعی (از جمله زیرساخت‌های دیجیتال و فیزیکی)، برق، انرژی و خدمات عمومی.

اکنون به پرسش اصلی بازگردیم: شرکت‌های بیمه چگونه باید خود را برای این تحولات آماده کنند؟ برخی از آن‌ها نسبت به دیگران گام‌های سریع‌تری برداشته‌اند. شرکت‌هایی که هم‌اکنون در مالکیت یا شراکت با شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری خصوصی و مدیریت دارایی قرار دارند، برای بهره‌برداری از موج بازصنعتی‌سازی در موقعیت مناسبی هستند. این بیمه‌گران از طریق این شراکت‌ها به دارایی‌های کمیاب دسترسی پیدا می‌کنند؛ دارایی‌های باکیفیت، بلندمدت و پربازدهی که با تعهدات بیمه‌گران همخوانی دارد، اما عرضه آن‌ها در بازار محدود است. در مقابل، شرکت‌های بیمه‌ای که هنوز چنین شراکت‌هایی ایجاد نکرده‌اند باید بررسی کنند که

آیا دسترسی به دارایی‌ها یا طبقات دارایی متمایز می‌تواند موقعیت رقابتی آن‌ها را در سبد محصولاتشان تقویت کند یا خیر.

### پیامد احتمالی دیگر چیست؟

یکی از نتایج احتمالی، افزایش تمرکز و ادغام در صنعت بیمه توسط شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری خصوصی و مدیریت دارایی است؛ به‌ویژه در مورد بیمه‌گرانی که شاید در حوزه مدیریت دارایی یا شبکه توزیع از مقیاس کافی برخوردار نباشند. چنین روندی در تاریخ اقتصاد بی‌سابقه نیست. در قرن نوزدهم نیز بسیاری از شرکت‌ها هم‌زمان با انقلاب صنعتی و فناوری آن دوران، در حال احداث خطوط راه‌آهن بودند. صنعت راه‌آهن در آن زمان دوره‌هایی از نوسان را تجربه کرد و بسیاری از شرکت‌ها برای ادامه فعالیت ناچار به ادغام شدند. با این حال، کمتر کسی امروز ادعا می‌کند که سرمایه‌گذاری در ساخت راه‌آهن تصمیمی اشتباه بوده است. این مثال نشان می‌دهد که در کنار فرصت‌های بزرگ، ضرورت احتیاط و مدیریت ریسک نیز وجود دارد؛ قابلیتی که در صنعت بیمه عمر و مستمری نقشی محوری دارد، به‌ویژه زمانی که بیمه‌گران در حال ارزیابی فرصت‌های سرمایه‌گذاری هستند.

”برخی از مدیران دارایی و شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی ممکن است از ماهیت بلندمدت تعهدات موجود در ترازنامه شرکت‌های بیمه‌شریک خود استفاده کنند.“

<sup>۵</sup> AIG

<sup>۶</sup> Resolution Life

<sup>۷</sup> Blackstone

<sup>۸</sup> Asset managers and private equity firms

<sup>۱</sup> Athene

<sup>۲</sup> American Equity Investment Life

<sup>۳</sup> Argo Group

<sup>۴</sup> American National

## گام‌های بعدی برای بیمه‌گران، مدیران دارایی و تأمین‌کنندگان سرمایه

برای بیمه‌گران، مدیران دارایی و تأمین‌کنندگان سرمایه - یعنی بازیگرانی که در تأمین مالی روند بازصنعتی‌سازی در آمریکا و سایر نقاط جهان نقش دارند - تحلیل‌های اکچوئری می‌تواند مبنای روشنی برای تصمیم‌گیری فراهم کند:

- پیامدهای قیمت‌گذاری محصولات که از آلفای دارایی ناشی می‌شود
- پیامدهای سرمایه‌ای مرتبط با طبقات دارایی یا راهبردهای مختلف سرمایه‌گذاری
- ملاحظات مدیریت دارایی - بدهی در راهبردهای متحول دارایی، در چارچوب محیط نظارتی صنعت بیمه که با سرعت در حال تغییر است



”تأمین‌کنندگان سرمایه بیمه‌ای باید با اکچوئرها و مدیران ریسک همکاری نزدیک داشته باشند تا ماهیت متغیر و ویژگی‌های خاص تعهدات بیمه‌ای را بهتر هک کنند.“

آنچه تاکنون مشاهده شده این است که بیمه‌گران همچنان در حال بررسی ورود به شراکت با مدیران دارایی هستند و بر پیامدهای اقتصادی گسترده این همکاری‌ها تمرکز دارند؛ پیامدهایی که اغلب فراتر از یک رابطه ساده مدیریت دارایی است. این همکاری‌ها ممکن است علاوه بر قراردادهای مدیریت دارایی شخص ثالث، شامل سازوکارهایی برای تولید

سرمایه - برای مثال در قالب ساختار سایدکار<sup>۱</sup> - و یا انتقال بخشی از پرتفوی بیمه‌ای از طریق بیمه اتکایی به یک بیمه‌گر اتکایی وابسته به مدیر دارایی نیز باشد.

مدیران دارایی نیز همچنان در حال بررسی پیامدهای سرمایه‌گذاری در طبقات مختلف دارایی در ایالات متحده، برمودا، انگلستان و سایر حوزه‌های قضایی هستند؛ از جمله اینکه چگونه می‌توان راهبردهای سرمایه‌گذاری را با توجه به محل اقامت حقوقی شریک بیمه‌گر بهینه نمود.

در همین راستا، تأمین‌کنندگان سرمایه بیمه‌ای باید با اکچوئرها و مدیران ریسک همکاری نزدیک داشته باشند تا ماهیت متغیر و ویژگی‌های خاص تعهدات بیمه‌ای را بهتر درک کنند؛ تعهداتی که از محصولات ساده تا محصولات بسیار پیچیده را در بر می‌گیرد. همچنین لازم است ظرایف رژیم‌های نظارتی مختلف در نظر گرفته شود؛ به‌ویژه با توجه به اینکه بسیاری از بیمه‌گران اتکایی در چندین حوزه قضایی مانند ایالات متحده، برمودا و ژاپن فعالیت دارند. افزون بر این، باید بررسی شود که مفروضات اکچوئری مورد استفاده هر بیمه‌گر تا چه اندازه با تجربه واقعی صنعت در محصولات مشابه همخوانی دارد.

ما در مقطعی منحصربه‌فرد از تحول فناوری و جهانی‌شدن قرار گرفته‌ایم. ترکیب بازصنعتی‌سازی جهانی و پیرشدن جمعیت‌ها فرصت‌های بزرگی را پیش روی صنعت بیمه قرار داده است. بیمه‌گرانی که بتوانند خود را با موفقیت بازآفرینی کنند، همچنان نقش حیاتی خود را به‌عنوان مجرای انتقال سرمایه حفظ خواهند کرد؛ نقشی که در آن با پیوند دادن تأمین‌کنندگان

از سایدکار به شرکت بیمه کمک می‌کند بدون افزایش سرمایه داخلی، ظرفیت پذیرش ریسک خود را بالا ببرد و در دوره‌های پرتلاطم برای مثال هنگام وقوع بلایای طبیعی، انعطاف بیشتری داشته باشد.

<sup>۱</sup> Sidecar: سایدکار، ساختاری مالی است که معمولاً برای پشتیبانی از شرکت‌های بیمه و به‌ویژه بیمه‌های اتکایی به کار می‌رود. در این روش، سرمایه‌گذاران بیرونی بخشی از ریسک‌های یک پرتفو را بر عهده می‌گیرند و در برابر آن سهمی از بازده عملیاتی همان پرتفو دریافت می‌کنند. استفاده

<sup>4</sup> Apollo. (August 6, 2025), op cit.

سرمایه به نیازمندان سرمایه، موتور تحولات اقتصادی جهانی به حرکت درمی‌آید.

<sup>5</sup> Reuters. (June 4, 2024). Apollo Global to provide \$11 billion to Intel for Ireland facility. CNBC. Retrieved April 1, 2026, from <https://www.cnbc.com/2024/06/04/apollo-global-11-billion-to-intel-for-ireland-facility.html>.

## منابع

<sup>6</sup> Apollo. (October 1, 2024). Investor Day 2024. Retrieved April 1, 2026, from <https://ir.apollo.com/assets/6f06ca6ad98e3d449c90410af7124957/apollo/db/2224/21725/pdf/Apollo+2024+Investor+Day+Presentation+.pdf>.

<sup>1</sup> Brookfield. (August 2025). Building the backbone of AI. Retrieved April 1, 2026, from [https://www.brookfield.com/sites/default/files/documents/Brookfield\\_Building\\_the\\_Backbone\\_of\\_AI.pdf](https://www.brookfield.com/sites/default/files/documents/Brookfield_Building_the_Backbone_of_AI.pdf).

<sup>2</sup> Apollo. (August 6, 2025). Spotlight: Financing the digital infrastructure surge. Retrieved April 1, 2026, from <https://www.apollo.com/insights-news/insights/2025/08/spotlight-financing-the-digital-infrastructure-surge#accordion-77d987aa5b-item-927dabc992>.

<sup>7</sup> Apollo. (October 1, 2024), op cit.

<sup>3</sup> Slok, T., Shah, R., & Galwankar, S. (February 2026). Putting the total amount of hyperscaler capex into perspective. Apollo. Retrieved April 1, 2026, from [https://www.apolloacademy.com/wp-content/uploads/2026/02/Hyperscaler-capex-022226\\_v2.pdf#:~:text=The%20amount%20of%20money%20being](https://www.apolloacademy.com/wp-content/uploads/2026/02/Hyperscaler-capex-022226_v2.pdf#:~:text=The%20amount%20of%20money%20being).

” ما در مقطعی منحصربه‌فرد از تحول فناوری و جهانی‌شدن قرار گرفته‌ایم. ترکیب بل‌صنعتی‌سازی جهانی و پیرشدن جمعیت‌ها فرصت‌های بزرگی را پیش روی صنعت بیمه قرار داده است. بیمه‌گرانی که بتوانند خود را با موفقیت بل‌آفرینی کنند، همچنان نقش حیاتی خود را به‌عنوان مجرای انتقال سرمایه حفظ خواهند کرد.“



# یک معرفی تازه

۱.۴. مدل گتزن: تحلیل روند بلندمدت هزینه‌های درمانی

## ۱.۴. مدل گتز: تحلیل روند بلندمدت هزینه‌های درمانی<sup>۱</sup>

نگارنده: Kenneth S. Avner، مؤسسه تحقیقاتی انجمن بیم‌سج‌ها

ترجمه، تدوین و تنظیم: مهدی ملایی، کارشناسی امور بین‌الملل، پژوهشکده بیمه



نسخه ۲۰۲۶ نشان می‌دهد که اگرچه فشارهای تورمی و تحولات ساختاری نظام سلامت در کوتاه‌مدت عدم قطعیت‌های قابل توجهی ایجاد می‌کنند، اما در افق بلندمدت انتظار می‌رود رشد هزینه‌های درمان به تدریج به نرخ رشد درآمد سرانه نزدیک شود و سهم بخش سلامت از اقتصاد در محدوده‌ای قابل مدیریت تثبیت گردد.

در نظام‌های سلامت، یک پرسش بنیادی همواره مطرح است: هزینه‌های درمان در بلندمدت تا کجا می‌توانند افزایش یابند؟ مدل «روندهای بلندمدت هزینه‌های درمان گتز» که توسط مؤسسه پژوهشی انجمن بیم‌سج‌های آمریکا (SOA) توسعه یافته، تلاشی است برای پاسخ به همین پرسش. این مدل با پیوند دادن رشد اقتصادی، تورم، پیشرفت فناوری پزشکی و محدودیت‌های بودجه‌ای، مسیر احتمالی هزینه‌های سلامت و حق بیمه‌های درمان را تا پایان قرن حاضر ترسیم می‌کند. نتایج

<sup>۱</sup> منبع: چکیده مقالات سمپوزیوم ICFTBA 2025، تاریخ دسترسی: اردیبهشت ۱۴۰۵ (آوریل ۲۰۲۶)؛ وبسایت:

[https://www.researchgate.net/publication/396128630\\_Bayesian\\_Methods\\_in\\_Risk\\_Assessment\\_and\\_Insurance\\_Pricing\\_Strengths\\_Limitations\\_and\\_Future\\_Trends](https://www.researchgate.net/publication/396128630_Bayesian_Methods_in_Risk_Assessment_and_Insurance_Pricing_Strengths_Limitations_and_Future_Trends)

## چکیده مدیریتی

درصدی هزینه‌های درمان و نیز سهم هزینه‌های سلامت از تولید ناخالص داخلی (GDP)<sup>۵</sup> برای ۸۰ سال آینده برآورد می‌شود. کاربران می‌توانند در صورت تمایل، با تغییر داده‌های ورودی مدل، مفروضات جایگزینی درباره میزان واکنش‌پذیری به شرایط محلی، روندهای بیرونی، رشد درآمد و سایر عوامل اثرگذار تعریف کنند و بر اساس آن سناریوهای متفاوتی ارائه دهند. بدین ترتیب، مدل به شفاف‌تر شدن مفروضات اقتصادی زیربنای فرض «روند هزینه‌های پزشکی»<sup>۶</sup> کمک می‌کند.

## مهم‌ترین نکات پیش‌بینی سال جاری

- افزایش بلندمدت هزینه‌های درمان در نهایت حدود ۵/۰ درصد در سال برآورد شده است و پیش‌بینی

مدل روندهای بلندمدت هزینه‌های درمان گتزن<sup>۱</sup> که توسط مؤسسه پژوهشی انجمن بیم‌سنج‌های آمریکا (SOA)<sup>۲</sup> توسعه یافته است، ابزاری برای برآورد نرخ رشد مورد انتظار حق‌بیمه‌ها و هزینه‌های خدمات درمانی در بازه زمانی ۲۰۳۰ تا ۲۱۰۵ به شمار می‌رود. این مدل به‌ویژه در محاسبه بدهی‌های قابل‌گزارش مربوط به مزایای درمانی بازنشستگان، مطابق با استانداردهای هیئت استانداردهای حسابداری مالی (FASB)<sup>۳</sup> و هیئت استانداردهای حسابداری دولتی (GASB)<sup>۴</sup> کاربرد دارد.

در این مدل، با استفاده از مجموعه‌ای از معادلات و مفروضات که توسط نویسندگان و با همکاری یک کارگروه تخصصی از مؤسسه پژوهشی انجمن بیم‌سنج‌ها تدوین شده‌اند، نرخ‌های رشد

البته استفاده از این مدل در کشورهایی مانند ایران مستلزم بومی‌سازی دقیق است. عواملی مانند ساختار تأمین مالی نظام سلامت، نقش بیمه‌های پایه و تکمیلی، الگوی مصرف خدمات درمانی، سیاست‌های تعرفه‌ای، تورم عمومی و پزشکی و تحولات جمعیتی می‌توانند اثر معنایی بر مسیر رشد هزینه‌های سلامت داشته باشند. بنابراین، استفاده مستقیم از پارامترهای استخراج‌شده از تجربه آمریکا توصیه نمی‌شود.

در عمل، کاربرد مناسب این مدل برای صنعت بیمه ایران می‌تواند به این صورت باشد که از ساختار مفهومی آن به‌عنوان یک چارچوب تحلیلی استفاده شود و سپس پارامترهای آن، بر اساس داده‌های داخلی، تجربه خسارت در بخش بیمه‌های درمان و شاخص‌های اقتصادی کشور بازتنظیم گردد. چنین رویکردی می‌تواند به شرکت‌های بیمه و نهادهای ناظر کمک کند تا دید بلندمدت‌تری نسبت به روندهای هزینه‌های درمان و پایداری محصولات بیمه درمان به دست آورند.

به طور خلاصه، مدل گتزن را می‌توان یک چارچوب تحلیلی قابل‌تطبيق دانست که در صورت بومی‌سازی مناسب، قابلیت استفاده در سایر کشورها از جمله ایران را نیز دارد.

The Long-Term Healthcare Cost Trends Getzen<sup>۱</sup>  
Model: مدل «روند بلندمدت هزینه‌های درمان گتزن» که توسط انجمن بیم‌سنج‌های آمریکا (SOA) توسعه یافته است، در اصل به‌عنوان یک چارچوب تحلیلی برای برآورد و پایش رشد بلندمدت هزینه‌های درمان طراحی شده است. این مدل بر پایه مشاهده و تحلیل چند دهه روندهای اقتصادی و سلامت در ایالات متحده شکل گرفته و به همین دلیل پارامترها و داده‌های اولیه آن عمدتاً متناسب با ساختار نظام سلامت آمریکا تنظیم شده‌اند.

با این حال، ماهیت این مدل صرفاً محدود به یک کشور خاص نیست. در واقع، منطق اقتصادی زیربنایی آن یعنی ارتباط میان رشد هزینه‌های سلامت، رشد اقتصادی، و عوامل جمعیتی، مفهومی عمومی است که در بسیاری از نظام‌های درمان و سلامت قابل مشاهده است. به همین دلیل، این مدل بیشتر به‌عنوان یک «چارچوب مرجع برای تحلیل روندها» شناخته می‌شود تا یک ابزار کاملاً وابسته به شرایط ایالات متحده.

شواهد عملی نیز نشان می‌دهد که این رویکرد قابلیت تطبیق با سایر کشورها را دارد. برای نمونه، مؤسسه بیم‌سنجی کانادا (CIA) نسخه‌ای از این مدل را با در نظر گرفتن ویژگی‌های نظام سلامت کانادا توسعه داده و منتشر کرده است. این تجربه نشان می‌دهد که با تنظیم مناسب فرضیات و پارامترها، می‌توان از منطق و ساختار مدل در سایر کشورها نیز استفاده کرد.

<sup>2</sup> Society of Actuaries Research Institute

<sup>3</sup> Financial Accounting Standards Board

<sup>4</sup> Governmental Accounting Standards Board

<sup>5</sup> Gross Domestic Product

<sup>6</sup> Medical Trend Assumption

می‌شود به تدریج کاهش یابد تا با نرخ رشد درآمد سرانه<sup>۱</sup> همگرا شود.

• برخی مفروضات مرتبط با رشد بلندمدت هزینه‌های درمان نسبت به سال گذشته اصلاح شده‌اند، از جمله:

○ سهم بلندمدت بخش سلامت از تولید ناخالص داخلی<sup>۲</sup> از ۱۹/۰ درصد به ۲۰/۰ درصد افزایش یافته است.

○ «نقطه مقاومت سهم هزینه‌های سلامت»<sup>۳</sup> از ۱۸/۰ درصد به ۱۸/۵ درصد افزایش یافته است.

• روندهای کوتاه‌مدت هزینه‌های پزشکی برای سه سال نخست دوره پیش‌بینی، از مدل حذف شده‌اند تا بیم‌سنج‌ها بتوانند برای این ورودی‌ها، برآوردها و مستندات مستقل ارائه کنند.

• گروه نظارت بر پروژه مدل گترن (POG)<sup>۴</sup> در مؤسسه پژوهشی انجمن بیم‌سنج‌ها انتظار دارد در سال‌های آتی مقاومت‌های بودجه‌ای<sup>۵</sup> افزایش یابد و مقررات‌گذاری گسترده‌تری اعمال شود؛ موضوعی

که می‌تواند سهم تخصیصی از کل درآمد یا تولید ناخالص داخلی به خدمات درمانی را محدود سازد.

## بخش ۱

### ملاحظات کلیدی

تورم، همچنان بزرگ‌ترین عامل نامعلوم در کوتاه‌مدت به شمار می‌رود. شاخص‌های مناسبی برای اندازه‌گیری سطح کلی قیمت‌های خدمات پزشکی<sup>۶</sup> وجود ندارد. تعدیل در قراردادهای تخفیف‌های بازگشتی<sup>۷</sup> و یارانه‌ها<sup>۸</sup> تقریباً هر تلاشی برای سنجش تغییرات قیمت خدمات درمانی را مبهم می‌کنند؛ به گونه‌ای که در عمل، تنها بخش نسبتاً مشخص و قابل اندازه‌گیری، مخارج<sup>۹</sup> است. در عین حال، سیاست‌ها و ملاحظات سیاسی مرتبط با تأمین مالی نظام سلامت<sup>۱۰</sup> همچنان به همان اندازه سال گذشته، نامشخص و ناپایدار باقی مانده است.

سازمان‌های بیمه‌ای و نهادهای ارائه‌دهنده خدمات پزشکی به تغییر و تکامل خود ادامه خواهند داد، اما بعید است در کوتاه‌مدت دگرگونی‌های اساسی ایجاد کنند. با این حال، در بلندمدت، تغییرات ساختاری در ارائه‌دهندگان خدمات<sup>۱۱</sup> و سازوکارهای پرداخت، مسیر روندهای آتی را تعیین خواهند نمود؛ از جمله اینکه افزایش یا کاهش سهم بخش سلامت از تولید ناخالص داخلی<sup>۱۲</sup> به گزینه‌های بخش دولتی و تصمیم‌های

مقاومت معمولاً از طریق ابزارهایی همچون محدودیت‌های بودجه‌ای، اصلاحات سیاستی، مقررات‌گذاری، کنترل قیمت‌ها یا تغییر در شیوه‌های پرداخت خدمات درمانی صورت می‌پذیرد.

<sup>6</sup> Aggregate Medical Prices

<sup>7</sup> Rebate

<sup>8</sup> Subsidy

<sup>9</sup> Expenditure

<sup>10</sup> Health Financing

<sup>11</sup> Provider

<sup>12</sup> Health Share of GDP

<sup>1</sup> Per Capita Income Growth Rate

<sup>2</sup> Long Run Health Share of GDP

<sup>3</sup> Health Care Share Resistance Point

<sup>4</sup> Project Oversight Group

<sup>5</sup> Budgetary Resistance: مقاومت‌های بودجه‌ای، اصطلاحی در

اقتصاد سلامت است که به فشاری اشاره دارد که از سوی دولت‌ها، بنگاه‌ها،

بیمه‌گران و خانوارها برای مهار یا محدود کردن رشد هزینه‌های درمانی وارد

می‌شود، یعنی زمانی که سهم این هزینه‌ها از درآمد یا تولید ناخالص داخلی

به سطوحی می‌رسد که از نظر مالی، پایدار یا قابل تحمل تلقی نمی‌شود. این

”مدل روندهای بلندمدت هزینه‌های درمان  
گزن، ابزاری برای برآورد نرخ رشد مورد انتظار  
حق‌بیمه‌ها و هزینه‌های خدمات درمانی در  
بازه زمانی ۲۰۳۰ تا ۲۱۰۵ به شمار می‌رود.“

پیش‌بینی قابل اتکایی ارائه می‌دهد، اما در کوتاه‌مدت کاربرد محدودی دارد. اجماع نظر گروه نظارت بر پروژه آن است که محدودیت‌های بودجه‌ای و قیود مقرراتی از هم‌اکنون به تدریج موجب تغییر مسیر رشد هزینه‌ها<sup>۶</sup> به سمت نرخ رشدی پایدارتر شده‌اند. در تغییرات سال‌به‌سال، نوسان‌های تورمی احتمالاً هرگونه تفاوت ظریف در روند بلندمدت زیربنایی<sup>۷</sup> را تحت‌الشعاع قرار خواهند داد.

تغییرات در نرخ تورم معمولاً بین ۱۸ تا ۳۶ ماه زمان می‌برد تا به‌طور کامل در مخارج اسمی خدمات سلامت<sup>۸</sup> منعکس شود،

بخش خصوصی بستگی خواهد داشت. هرچند نمی‌توان با اطمینان، شکل دقیق نظام ارائه خدمات و سطح مخارج پزشکی در بلندمدت را پیش‌بینی کرد، مجموعه‌ای از برون‌یابی‌ها<sup>۱</sup> که توسط گروه نظارت بر پروژه (POG) بررسی شده‌اند در گزارش «سناریوهای آینده: تأمین مالی نظام سلامت ایالات متحده در ۲۰۵۰+» به‌صورت برخط مرور شده است.<sup>۲</sup> اختلالات کنونی اقتصاد کلان احتمالاً تا پس از سال ۲۰۲۶ تثبیت نخواهند شد و چه‌بسا این روند تا حدود سال ۲۰۳۰ یا حتی پس از آن، ادامه یابد. برآوردهای مراکز خدمات مدیکر و مدیکید (CMS)<sup>۳</sup> در آمریکا نشان می‌دهد مخارج درمان و سلامت از ۱۷/۵ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۹ به دلیل کاهش رشد اقتصادی ناشی از همه‌گیری کووید-۱۹ در سال ۲۰۲۰ به ۱۹/۵ درصد افزایش یافت. سپس این سهم در سال ۲۰۲۲ به ۱۷/۴ درصد کاهش یافت و از سال ۲۰۲۳ به تدریج به سمت روند بلندمدت بازگشت؛ به‌گونه‌ای که انتظار می‌رود تا سال ۲۰۳۳ یا اندکی پس از آن از ۲۰/۰ درصد فراتر رود.<sup>۴</sup>

مدل روندهای بلندمدت گزن<sup>۵</sup> برای پیش‌بینی مخارج بیش از ده سال آتی، طراحی شده است. این مدل برای دهه ۲۰۳۰،

مشترک توسط دولت فدرال و ایالت‌ها اداره می‌شود و خدمات درمانی را برای افراد و خانوارهای کم‌درآمد فراهم می‌کند. این مراکز، علاوه بر مدیریت این برنامه‌ها، نقش مهمی در تنظیم مقررات، نظارت بر پرداخت‌ها و انتشار آمار و گزارش‌های رسمی درباره مخارج و عملکرد نظام سلامت در ایالات متحده دارند.

<sup>۴</sup> CMS Office of the Actuary. *National Health Expenditure Projections 2024-2033 Forecast Summary*. (June 2025). Online at <https://www.cms.gov/files/document/nhe-projections-forecast-summary.pdf>. Accessed December 9, 2025.

<sup>۵</sup> Getzen Long-Run Trend Model

<sup>۶</sup> Cost Curve

<sup>۷</sup> Underlying Secular Trend

<sup>۸</sup> Nominal Health Care Spending

<sup>۱</sup> Extrapolation

<sup>۲</sup> CMS Office of the Actuary. *National Health Expenditure Projections 2024-2033 Forecast Summary*. (June 2025). Online at <https://www.cms.gov/data-research/statistics-trends-and-reports/national-health-expenditure-data/projected>. Accessed December 4, 2025.

<sup>۳</sup> Medicaid Services & Centers for Medicare

خدمات مدیکر و مدیکید، نهادی فدرال زیرمجموعه وزارت بهداشت و خدمات انسانی ایالات متحده است که مسئول اداره و نظارت بر دو برنامه اصلی بیمه سلامت دولتی، یعنی مدیکر (Medicare) و مدیکید (Medicaid)، به شمار می‌رود. برنامه مدیکر یک نظام بیمه درمانی ملی در آمریکا است که عمدتاً افراد ۶۵ سال و بالاتر و نیز برخی افراد دارای معلولیت را پوشش می‌دهد، در حالی که برنامه مدیکید در این کشور، به‌طور

دو عامل اصلی، مخارج درمان و سلامت را تعیین می‌کنند: نخست، کل منابع موجود برای هزینه کرد (تولید ناخالص داخلی یا GDP) و دوم، سهمی از این منابع که به خدمات پزشکی اختصاص می‌یابد نه سایر انواع مصرف (سهم)<sup>۸</sup>. در این الگو، عامل نخست به صورت ترکیبی از تورم و رشد واقعی سرانه<sup>۹</sup> بیان می‌شود و عامل دوم در قالب مؤلفه فناوری یا «رشد مازاد هزینه‌های پزشکی»<sup>۱۰</sup> لحاظ می‌گردد.

انتظار می‌رود نرخ تورم طی چند سال آتی تعدیل شود، اما همچنان از نرخ‌های بسیار پایین طی سه دهه گذشته، بالاتر باقی بماند. هرچند دستمزدها در مقادیر اسمی<sup>۱۱</sup> افزایش می‌یابند، اما پس از تعدیل برای تورم، رشد واقعی دستمزدها احتمالاً در سطحی ملایم و به‌طور متوسط حدود ۱/۴ درصد در سال خواهد بود. همچنین، افزایش این برداشت عمومی که خدمات پزشکی در ایالات متحده بیش از حد گران است، احتمالاً موجب کاهش سرعت افزایش سهم درمان و سلامت از اقتصاد خواهد شد. انتظار می‌رود پارامتر روند فناوری در بلندمدت<sup>۱۲</sup> حدود ۰/۹+ درصد باشد؛ رقمی که اندکی کمتر از میانگین ۳۰ ساله ۱/۰+ درصدی است، اما همچنان بالاتر از میانگین ۱۰ سال اخیر یعنی ۰/۶+ درصد قرار دارد<sup>۱۳</sup>. افزون بر این، در آخرین

درحالی که اثر تغییرات در دستمزدهای واقعی و درآمد سرانه<sup>۱</sup> طی سه تا شش سال ظاهر می‌شود. همانند نسخه مدل گتزن برای دوره ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۵+ که در سال ۲۰۲۴ منتشر شد<sup>۲</sup>، در این مدل، سال ۲۰۲۶ نیز به دلیل تداوم نوسانات با علامت‌های سؤال («؟؟؟») مشخص شده است. این علامت‌های موقت در نسخه سال جاری مدل برای دوره ۲۰۲۶ تا ۲۰۳۶+ به سال‌های ۲۰۲۷ و ۲۰۲۸ نیز تعمیم یافته‌اند. در هر پیش‌بینی باید همواره عدم قطعیت و دامنه نتایج ممکن، مورد توجه قرار گیرد<sup>۳</sup>. هرچند پس‌لرزه‌های اقتصادی و رکودهای احتمالی ممکن است تغییرات سالانه را مختل کنند، بعید است روند بلندمدت را تحت تأثیر قرار دهند. از آنجا که انتظار می‌رود بازگشت به میانگین<sup>۵</sup> طی حدود ده سال رخ دهد، پارامترهای پایه مدل<sup>۶</sup> عمدتاً مشابه مقادیر منتشرشده در سال گذشته باقی بمانند.

”دو عامل اصلی، مخارج درمان و سلامت را تعیین می‌کنند: نخست، کل منابع موجود برای هزینه کرد (تولید ناخالص داخلی یا GDP) و دوم، سهمی از این منابع که به خدمات پزشکی اختصاص می‌یابد.“

[reports/nationalhealthexpenddata/downloads/projectionaccuracy.pdf](https://www.cms.gov/research-statistics-data-and-systems/statistics-trends-and-reports/nationalhealthexpenddata/downloads/projectionaccuracy.pdf). Accessed December 9, 2025.

<sup>5</sup> Reversion to the Mean

<sup>6</sup> Baseline Model Parameters

<sup>7</sup> Share

<sup>8</sup> Getzen, Thomas E. (2022). *Money and Medicine: The Evolution of National Health Expenditures*. Oxford University Press.

<sup>9</sup> Real Growth per Capita

<sup>10</sup> Excess Medical Cost Growth

<sup>11</sup> Nominal Terms

<sup>12</sup> Long-Run Technology Trend Parameter

<sup>13</sup> CMS Office of the Actuary. *National Health Expenditure Projections 2024-2033 Forecast*

<sup>1</sup> Per Capita Incomes

<sup>2</sup> Getzen, Thomas E. (2024). Getzen Model of Long-Run Medical Cost Trends: Update for 2025–2035+. Society of Actuaries. <https://www.soa.org/resources/research-reports/2024/2025-getzen-model-update/>. Accessed December 9, 2025.

<sup>3</sup> Getzen, Thomas E. (2016). Accuracy of Long-Range Actuarial Projections of Health Care Costs. *North American Actuarial Journal* 20(2): 101-113.

<sup>4</sup> CMS Office of the Actuary. (November 2020). Analysis of National Health Expenditure Projections Accuracy. <https://www.cms.gov/research-statistics-data-and-systems/statistics-trends-and-reports/nationalhealthexpenddata/downloads/projectionaccuracy.pdf>

مقیاس ملی طراحی شده است. تمامی روندهای کوتاه‌مدت یا خاص گروه‌های شغلی در نهایت به سمت روند ملی بلندمدت، همگرا خواهند شد، هرچند در فاصله زمانی میان‌مدت ممکن است انحراف‌های عمده‌ای نسبت به آن داشته باشند. استفاده از تخصص بیم‌سنج‌ها برای وارد کردن عوامل محلی و گروهی، از جمله ساختار سنی و جنسیتی جمعیت<sup>۷</sup>، شرایط عرضه منطقه‌ای، تجربه خسارت گروه، نوع طرح بیمه، تغییرات مزایا، شیوع بیماری‌ها و هزینه داروهای تخصصی<sup>۸</sup>، ضروری است. روند عمومی ملی تنها یکی از عوامل قابل ملاحظه است و در بسیاری از گروه‌ها یا مناطق خاص، ممکن است در پیش‌بینی‌های بیم‌سنجی کوتاه‌مدت یا میان‌مدت، اهمیت نسبتاً کمتری داشته باشد. نسخه ۲۰۲۶ مدل گتز، سطح مخارج در سال ۲۰۳۵ و روندهای رشد سال‌های پس از آن را برآورد می‌کند. برای برآورد مسیر رشد تا وضعیت کنونی از یک برون‌یابی خطی ساده<sup>۹</sup> استفاده شده است؛ این کار، با هدف پیش‌بینی سال‌به‌سال طی ۹ سال آتی صورت پذیرفته است. همچنین، هدف، تخمین روندها در یک منطقه جغرافیایی خاص یا در میان کارکنان یا بازنشستگان یک گروه مشخص نبوده است.

به‌روزرسانی گزارش‌های مخارج ملی سلامت<sup>۱</sup> در آمریکا، «نقطه مقاومت سهم»<sup>۲</sup> هزینه‌های درمان به واسطه‌ی پیش‌بینی‌های ده‌ساله‌ی بالاتر، از ۱۸/۰ درصد به ۱۸/۵ درصد افزایش یافته است<sup>۳</sup>.

نوسان‌پذیری<sup>۴</sup> و پایداری<sup>۵</sup> روندهای کنونی هزینه‌های سلامت به دغدغه‌ای مهم برای بیماران، ارائه‌دهندگان خدمات و پرداخت‌کنندگان هزینه‌ها تبدیل شده است. گروه نظارت بر پروژه (POG) در سال ۲۰۲۵ برای بررسی سناریوهای مختلف و عوامل مؤثر بر تغییر روندها تشکیل جلسه داد و چارچوبی برای تحلیل زمان‌بندی و جهت تغییرات آتی در پرداخت‌های نظام سلامت<sup>۶</sup> ارائه کرد (رجوع شود به صفحه گسترده مدل گتز و گزارش «سناریوهای مدل گتز در ۲۰۵۰+» که به‌صورت برخط به نشانی زیر در دسترس قرار دارد:

<https://www.soa.org/4ab471/globalassets/assets/files/resources/research-report/2023/2024-getzen-model-update-scenarios.pdf>.

مدل گتز، یک مدل بلندمدت است که به منظور برآورد سطح و روند هزینه‌های پزشکی در افق زمانی ده سال یا بیشتر و در

[trends-and-reports/national-health-expenditure-data/nhe-fact-sheet](https://www.cms.gov/data-research/statistics-trends-and-reports/national-health-expenditure-data/nhe-fact-sheet). Accessed November 21, 2025.

<sup>4</sup> Volatility

<sup>5</sup> Sustainability

<sup>6</sup> Health System Payments

<sup>7</sup> Age-Gender Demographics

<sup>8</sup> Specialty Drug Expense

<sup>9</sup> Simple Linear Extrapolation

Summary. (June 2025). Online at <https://www.cms.gov/data-research/statistics-trends-and-reports/national-health-expenditure-data/projected>. Accessed December 4, 2025.

<sup>1</sup> National Health Expenditure Reports

<sup>2</sup> Share Resistance Point

<sup>3</sup> Centers for Medicare & Medicaid Services. (2025). *National health expenditure (NHE) fact sheet*. <https://www.cms.gov/data-research/statistics->

# **یک مفهوم تازه**

**۱.۵. وثیقه‌گذاری مازاد چیست و چگونه از وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران محافظت می‌کند؟**

## ۱.۵. وثیقه‌گذاری مازاد چیست و چگونه از وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران محافظت می‌کند؟<sup>۱</sup>

نگارنده: Will Kenton

ترجمه، تدوین و ویراستاری: دفتر پایگاه خبری تازه‌های بیمه ایران و جهان



### نکات کلیدی

- وثیقه‌گذاری مازاد (QC)<sup>۲</sup> به معنای تودیع وثیقه‌ای<sup>۳</sup> است که ارزش آن از میزان خسارت‌های احتمالی فراتر می‌رود؛ سازوکاری که رتبه اعتباری<sup>۴</sup> وام‌گیرندگان را بهبود می‌بخشد.
- این اقدام نوعی راهبرد مدیریت و مهار ریسک است که در صورت ناتوانی وام‌گیرنده در پرداخت بدهی (نکول وام‌های پایه)، حاشیه‌ای امن<sup>۵</sup> برای وام‌دهندگان یا سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند.

وثیقه‌گذاری مازاد، یکی از سازوکارهای مهم تقویت اعتبار و مدیریت ریسک در بازارهای مالی است که با اختصاص دارایی یا وثیقه‌ای بیش از مبلغ تعهد، لایه‌ای حفاظتی مضاعف در برابر نکول فراهم می‌کند. شناخت این سازوکار برای فعالان صنعت بیمه، به‌ویژه در ارزیابی ریسک اعتباری ناشران، سرمایه‌گذاری در اوراق با پشتوانه دارایی و تحلیل کفایت تضمین‌ها، اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا می‌تواند بر کیفیت اعتباری ابزارهای مالی، میزان احتمال زیان و سطح اطمینان سرمایه‌گذار اثر مستقیم بگذارد.

<sup>۱</sup> منبع: اینوستوپدیا؛ تاریخ دسترسی: مرداد ۱۴۰۵ (آگوست ۲۰۲۶)؛ وبسایت:

<https://www.investopedia.com/terms/o/overcollateralization.asp>

<sup>۲</sup> Over-collateralization

<sup>۳</sup> Collateral

<sup>۴</sup> Credit rating

<sup>۵</sup> Cushion

### وثیقه‌گذاری مازاد چگونه عمل می‌کند؟

فرایند «اوراق بهادارسازی» مجموعه‌ای از دارایی‌ها (مانند وام‌ها) را به ابزارهای سرمایه‌گذاری قابل معامله تحت عنوان «اوراق بهادار» تبدیل می‌کند. در این فرایند، بانک‌ها تسهیلات پرداختی خود (از جمله وام‌های مسکن<sup>۴</sup>) را به نهادهای مالی می‌فروشند و این نهادها پس از بسته‌بندی و تجمیع آن‌ها، دارایی‌های مذکور را در قالب اوراق تجدیدساختار شده به بازار عرضه می‌کنند.

این ابزارها ماهیتی نقدشونده ندارند، بلکه بدهی‌هایی سودآور به شمار می‌آیند که در اصطلاح مالی، «اوراق بهادار با پشتوانه دارایی» (ABS)<sup>۵</sup> نامیده می‌شوند.

**نکته کاربردی:** تقریباً هر نوع بدهی و تسهیلاتی را می‌توان به اوراق بهادار تبدیل کرد؛ از وام‌های مسکن مسکونی و تجاری گرفته تا تسهیلات دانشجویی، وام خرید خودرو و مطالبات کارت‌های اعتباری.

” وثیقه‌گذاری مازاد، به فرایندی اطلاق می‌شود که طی آن، ارزش دلاری یا وثیقه‌ای که به عنوان پشتوانه یک وام یا تعهد مالی ارائه می‌شود.“

- فرایندهای «تبدیل دارایی به اوراق بهادار» یا همان «اوراق بهادارسازی»<sup>۱</sup> و «تقویت اعتبار»<sup>۲</sup> با تکیه بر وثیقه‌گذاری مازاد، امنیت بالاتری برای اوراق با پشتوانه دارایی فراهم می‌سازند.
- بازه متداول برای وثیقه‌گذاری مازاد، ۱۰ تا ۲۰ درصد فراتر از ارزش اصل وام یا اوراق منتشره است.
- با کاهش ریسک از دیدگاه بستانکاران، این روش به وام‌گیرنده امکان می‌دهد به شرایط و تسهیلات بازپرداخت بهتری دست یابد.

### وثیقه‌گذاری مازاد چیست؟

وثیقه‌گذاری مازاد (Over-Collateralization) یا به اختصار (OC) به فرایندی اطلاق می‌شود که طی آن، ارزش دارایی یا وثیقه‌ای که به عنوان پشتوانه یک وام یا تعهد مالی ارائه می‌شود، بیش از ارزش اصل آن بدهی است تا در صورت نکول یا ناتوانی در بازپرداخت، خسارت‌های احتمالی جبران گردد.

این راهکار به‌طور گسترده در اعطای وام‌ها، انتشار اوراق قرضه و ابزارهای مالی گوناگون نظیر «اوراق بهادار با پشتوانه وام رهنی»<sup>۳</sup> به کار می‌رود تا ریسک مالی وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران کاهش یابد. این لایه حمایتی افزوده، علاوه بر مهار خسارت‌ها، موجب ارتقای رتبه اعتباری، تقویت اعتماد سرمایه‌گذاران و دستیابی وام‌گیرندگان به شرایط اعتباری مناسب‌تر می‌شود.

<sup>4</sup> Home mortgage

<sup>5</sup> Asset-backed security

<sup>1</sup> Securitization

<sup>2</sup> Credit enhancement

<sup>3</sup> Mortgage-backed security

ارتقای توان اعتباری<sup>۱</sup> با وثیقه‌گذاری مازاد

یکی از مراحل بنیادین در فرایند تبدیل دارایی‌ها به اوراق بهادار، تعیین سطح بهینه «[تقویت اعتبار](#)» است؛ فرایندی که با کاهش ریسک، پروفایل اعتباری<sup>۲</sup> ابزارهای مالی را بهبود می‌بخشد. پروفایل اعتباری قوی‌تر، رتبه اعتباری بالاتری را به ارمغان می‌آورد و فرایند جذب خریدار و بازاریابی برای این دارایی‌ها را تسهیل می‌کند.

سرمایه‌گذاران در اوراق با پشتوانه دارایی همواره با ریسک ناتوانی در بازپرداخت تسهیلات زیربنایی مواجه هستند. تقویت اعتبار، نقش یک ضربه‌گیر مالی را ایفا می‌کند و به این اوراق امکان می‌دهد زیان‌های ناشی از عدم بازپرداخت وام‌ها را جذب و خنثی کنند.

طبق قاعده عمومی حاکم بر بازار، برای دستیابی به رتبه اعتباری مناسب، ارزش وثیقه مازاد معمولاً بین ۱۰ تا ۲۰ درصد تعیین می‌شود.

وثیقه‌گذاری مازاد یکی از تکنیک‌های اصلی تقویت اعتبار به شمار می‌رود. در این رویکرد، ناشر اوراق، وامی را با تکیه بر دارایی‌ها یا وثایقی پشتیبانی می‌کند که ارزش آن‌ها فراتر از مبلغ اسمی وام است. این امر [ریسک اعتباری](#) بستانکار را مهار کرده و رتبه اعتباری اختصاص یافته به وام را بهبود می‌بخشد.<sup>۳</sup>

## اصول و چارچوب‌های اجرایی وثیقه‌گذاری مازاد

وثیقه‌گذاری مازاد زمانی تحقق می‌یابد که ارزش کل دارایی‌های تجمیع‌شده در سبد پایه، از ارزش اوراق بهادار صادره با پشتوانه دارایی (ABS) بیشتر باشد. بدین ترتیب، حتی اگر بازپرداخت بخشی از اقساط وام‌های زیربنایی با تأخیر مواجه شود یا وام‌گیرندگان توان پرداخت را از دست بدهند، اصل و سود تعهدات اوراق بهادار همچنان از محل دارایی‌های مازاد در سبد، تأمین و پرداخت خواهد شد.

بر پایه یک استاندارد تجربی در بازار، ارزش سبد دارایی‌های پایه معمولاً ۱۰ تا ۲۰ درصد بیشتر از ارزش اوراق منتشره است. برای نمونه، در حالی که ارزش اسمی یک بسته اوراق بهادار با پشتوانه وام رهنی ممکن است ۱۰۰ میلیون دلار باشد، ارزش دفتری و اصل وام‌های رهنی متناظر با آن در سبد پایه تا ۱۲۰ میلیون دلار لحاظ می‌شود.<sup>۴</sup>

نسبت وثیقه‌گذاری<sup>۵</sup> چیست؟

نسبت وثیقه‌گذاری از تقسیم ارزش وثیقه تودیع‌شده بر ارزش اصل وام به دست می‌آید: در تسهیلاتی که وثیقه‌گذاری مازاد دارند، این نسبت بزرگ‌تر از ۱ است. در تسهیلاتی که با کسری وثیقه مواجه هستند، این نسبت کوچک‌تر از ۱ خواهد بود.

وام با کسری وثیقه<sup>۶</sup> چیست؟

وام با کسری وثیقه، به تسهیلاتی اطلاق می‌شود که ارزش تضمین‌های ارائه‌شده برای آن، از مبلغ اسمی وام کمتر باشد. گرچه در بسیاری از این موارد وام‌دهنده تقاضای وثیقه می‌کند،

<sup>4</sup> Consumer Financial Protection Bureau. "[Mortgage-Backed Securities](#)."

<sup>5</sup> Collateralization Ratio

<sup>6</sup> Under-Collateralized Loan

<sup>1</sup> Creditworthiness

<sup>2</sup> Credit profile

<sup>3</sup> Office of the Comptroller of the Currency. "[Credit Risk: Risk Management](#)."

مازاد به دلیل محافظت جامع در برابر نکول، بستری امن و قابل اتکا برای فعالیت وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران پدید می‌آورد.

اما ناکافی بودن ارزش آن، ریسک اعتباری را افزایش می‌دهد. در چنین شرایطی، چنانچه وام‌گیرنده از ایفای تعهدات خود ناتوان بماند، وام‌دهنده امکان بازیابی و وصول کل مطالبات خود را نخواهد داشت.

### ارزش و مزیت وثیقه‌گذاری مازاد

هنگامی که وثایق و پشتوانه‌های تودیع‌شده از ارزش خود وام فراتر می‌روند، ریسک طرف وام‌دهنده عملاً به کمترین حد ممکن می‌رسد. دلیل این امر آن است که در صورت نکول یا عدم بازپرداخت از سوی وام‌گیرنده، نهاد وام‌دهنده می‌تواند از طریق نقد کردن وثایق مازاد، زیان وارده را به آسانی و به طور کامل پوشش دهد.

### جمع‌بندی

در وام دارای وثیقه‌گذاری مازاد، ارزش دارایی‌های ارائه‌شده به عنوان تضمین بیش از مبلغ اصل تسهیلات است. هرچند از نگاه وام‌گیرنده ارائه وثیقه کمتر می‌تواند مطلوب‌تر باشد، اما پذیرش وثیقه‌گذاری مازاد اغلب ابزاری ضروری برای دریافت نرخ‌ها و شرایط مالی مطلوب‌تر به شمار می‌آید.

وثیقه‌گذاری مازاد به مثابه راهکاری برای تقویت اعتبار عمل کرده و حاشیه‌ای ایمن در برابر عدم بازپرداخت بدهی‌های زیربنایی ایجاد می‌کند. در عرف معمول بازار، ارزش تضمین‌ها به‌طور میانگین ۱۰ تا ۲۰ درصد فراتر از اصل مبلغ استقراض تعیین می‌شود تا هرگونه خسارت احتمالی را مهار کند.

این سازوکار ریسک وام‌دهنده را به حداقل می‌رساند و به دلیل وجود مازاد دارایی، عملاً آن را خنثی می‌کند. در نهایت، با وجود بار تعهدی سنگین‌تر برای وام‌گیرندگان، وثیقه‌گذاری

” وثیقه‌گذاری مازاد به مثابه راهکاری برای تقویت اعتبار عمل کرده و حاشیه‌ای ایمن در برابر عدم بازپرداخت بدهی‌های زیربنایی ایجاد می‌کند. این سازوکار ریسک وام‌دهنده را به حداقل می‌رساند و به دلیل وجود مازاد دارایی، عملاً آن را خنثی می‌کند.“

# شخصیت برجسته علمی

۱.۶. پروفیسور دکتر امین حسن زاده

## ۱.۶. پروفیسور دکتر امین حسن‌زاده



**Prof. Dr. Amin Hassan Zadeh**

**Professor of Practice in Actuarial Science, Oregon State University, USA**

### معرفی

مسیر حرفه‌ای دکتر حسن‌زاده نشان‌دهنده تعهدی پایدار به ارتقای دانش بیم‌سنجی است. او که دارای مدرک دکترای از دانشگاه مونترال است و عنوان حرفه‌ای «عضو وابسته»<sup>۶</sup> (ASA) را از انجمن بیم‌سنج‌های آمریکا (SOA)<sup>۷</sup> دریافت کرده است، پژوهش‌های خود را با تمرکز بر کاربرد توزیع‌های نوع-فاز<sup>۸</sup> در مدل‌سازی‌های پیچیده بیمه‌ای آغاز کرد. آثار او در این حوزه که شامل مدل‌سازی خسارت، بیمه از کارافتادگی<sup>۹</sup> و نظریه اعتبار<sup>۱۰</sup> است، به عنوان مرجع در مطالعات بیمه‌سنجی شناخته می‌شود.

دکتر حسن‌زاده پیش از پیوستن به کادر علمی دانشگاه ایالتی اورگن، به مدت هفت سال (۲۰۱۲ تا ۲۰۱۹) در دانشگاه شهید

دکتر امین حسن‌زاده، استاد حرفه‌ای علوم بیمه و بیم‌سنجی<sup>۱</sup> در دپارتمان ریاضیات دانشگاه ایالتی اورگن (OSU)<sup>۲</sup>، از متخصصان برجسته در حوزه‌های مدل‌سازی ریسک<sup>۳</sup>، ریاضیات مالی<sup>۴</sup> و بیمه‌سنجی است. او با تکیه بر ترکیبی از پشتوانه قوی دانشگاهی و تجارب عملی سطح بالا در صنعت بیمه، در حال حاضر هدایت برنامه تخصصی علوم بیمه در دانشگاه ایالتی اورگن را بر عهده دارد و هم‌زمان به عنوان استاد وابسته در دانشگاه وسترن<sup>۵</sup> کانادا نیز به فعالیت‌های پژوهشی مشغول است.

<sup>۶</sup> Associate of the Society of Actuaries

<sup>۷</sup> Society of Actuaries

<sup>۸</sup> Phase-type distribution

<sup>۹</sup> Disability Insurance

<sup>۱۰</sup> Credibility Theory

<sup>۱</sup> Professor of Practice in Actuarial Science

<sup>۲</sup> Oregon State University

<sup>۳</sup> Risk Modeling

<sup>۴</sup> Quantitative Finance

<sup>۵</sup> Western University

Brownian motion. [Manuscript submitted for publication].

Asghari, R., & Hassan Zadeh, A. (2023). Some applications of phase-type distributions in recurrent events. *Journal of Insurance, Risk and Risk Management (JIIRS)*, [In press].

Asadi, M., Izadi, I., Hassan Zadeh, A., & Yang, F. (2022). Performance assessment of alarm systems for mixture processes and intermittent faults. *Journal of Process Control*, 115, 87–99.

Garavand, A., Salehnasab, C., Behmanesh, A., Aslani, N., Hassan Zadeh, A., & Ghaderzadeh, M. (2022). Efficient model for coronary artery disease diagnosis: A comparative study of several machine learning algorithms. *Journal of Healthcare Engineering*, 2022, Article 4930376.

Asghari, R., & Hassan Zadeh, A. (2020). Mortality modeling of skin cancer patients with actuarial applications. *North American Actuarial Journal*, 24(4), 495–511.

Hassan Zadeh, A., & Stanford, D. (2016). Credibility theory in phase-type distributions with univariate risk parameter. *Scandinavian Actuarial Journal*, 2016(4), 338–355.

Hassan Zadeh, A., Jones, B. L., & Stanford, D. (2014). The use of phase-type models for disability insurance calculations. *Scandinavian Actuarial Journal*, 2014(8), 714–728.

Hassan Zadeh, A., & Bilodeau, M. (2013). Fitting bivariate loss data by a phase-type distribution. *Scandinavian Actuarial Journal*, 2013(4), 241–262.

بهشتی ایران به تدریس و پژوهش پرداخت. در آن دوران، او علاوه بر فعالیت‌های آموزشی، ریاست «انجمن محاسبات بیمه و مالی ایران»<sup>۱</sup> (۲۰۱۴ تا ۲۰۱۸) را بر عهده داشت و نقشی کلیدی در هم‌راستا کردن آموزش‌های دانشگاهی با نیازهای حرفه‌ای صنعت بیمه ایفا کرد. تجربه او به عنوان بیم‌سنج رسمی<sup>۲</sup>، دیدگاهی کاربردی به تحقیقات وی بخشیده است که در مقالات اخیر او در حوزه مدل‌سازی مرگ‌ومیر<sup>۳</sup> و استفاده از یادگیری ماشین<sup>۴</sup> برای تحلیل‌های پزشکی و مالی به‌وضوح قابل مشاهده است.

او تاکنون راهنمایی بیش از ۲۰ پایان‌نامه کارشناسی ارشد و ۴ رساله دکتری را بر عهده داشته است و همواره بر اهمیت پیوند میان ابزارهای نوین ریاضی و چالش‌های دنیای واقعی صنعت بیمه تأکید دارد. در حال حاضر، دکتر حسن‌زاده در دانشگاه ایالتی اورگن، نقش محوری در توسعه و تدریس برنامه‌های آموزشی دارد که دانشجویان را برای آزمون‌های حرفه‌ای انجمن بیم‌سنج‌های آمریکا و انجمن بیم‌سنجی حوادث (CAS)<sup>۵</sup> آماده می‌کند و به عنوان مشاور اصلی دانشجویان علاقه‌مند به رشته فرعی علوم بیمه و بیم‌سنجی فعالیت می‌کند.

### برخی آثار علمی

Rostami, A., & Hassan Zadeh, A. (2024). A Markovian aging process forecasting model: Predicting US mortality. *North American Actuarial Journal*, [Submitted].

Rostami, A., & Hassan Zadeh, A. (2024). Modelling jumps in mortality and assets: A phase-type approach with mixed fractional

<sup>4</sup> Machine Learning

<sup>5</sup> Casualty Actuarial Society

<sup>1</sup> Actuarial Society of Iran

<sup>2</sup> Certified Appointed Actuary

<sup>3</sup> Mortality Modeling

## اطلاعات تماس

### آدرس:

Department of Mathematics, Oregon State  
University, Corvallis, Oregon, USA

### ایمیل:

[hassanza@oregonstate.edu](mailto:hassanza@oregonstate.edu)

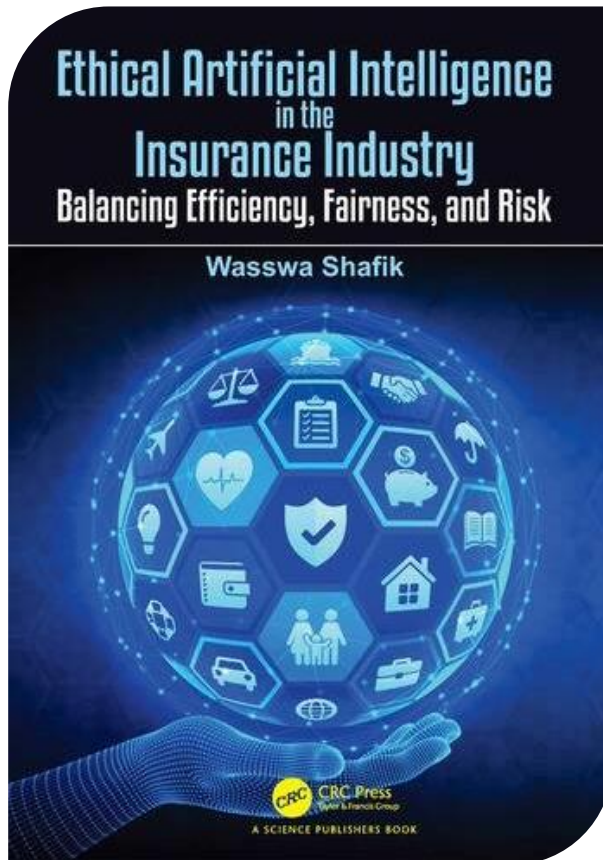
### وبسایت:

<https://math.oregonstate.edu/directory/amin-hassan-zadeh>

## **نشر تازه**

**۱.۷. هوش مصنوعی اخلاق‌مدار در صنعت بیمه: ایجاد تعادل میان بهره‌وری، عدالت و ریسک**

**۲.۷. رویه بیمه شاخص آب‌وهوایی کشاورزی در چین**



## ۱.۷. هوش مصنوعی اخلاق‌مدار در صنعت بیمه: ایجاد تعادل میان بهره‌وری، عدالت و ریسک

مترجم: دفتر پایگاه خبری تازه‌های بیمه ایران و جهان

نگارنده: واسوا شافیک<sup>۱</sup>

انتشارات: راتلج<sup>۲</sup> (۱۳ ژوئیه ۲۰۲۶)

زبان اثر: انگلیسی

تعداد صفحات: ۳۰۸ صفحه

شابک: ۹۷۸۱۰۴۱۲۳۶۸۸۷

این کتاب، نمایی جامع از فرصت‌ها و چالش‌های نوظهور هوش مصنوعی در سراسر حلقه‌های زنجیره ارزش صنعت بیمه ارائه می‌دهد. امروزه با عنایت به این که شرکت‌های بیمه با شتابی روزافزون به بهره‌گیری از یادگیری ماشین<sup>۳</sup>، یادگیری عمیق<sup>۴</sup> و تحلیل‌های پیش‌بینانه<sup>۵</sup> در لایه‌های مختلف از صدور و نرخ‌گذاری گرفته تا مدیریت خسارت و شناسایی تقلب، روی آورده‌اند، تدوین چارچوب‌های اخلاقی منسجم و استقرار نظام حاکمیتی مسئولانه در حوزه هوش مصنوعی، به ضرورتی انکارناپذیر بدل شده است.

اثر حاضر با واکاوی ساختارهای الگوریتمی و جریان‌های داده‌ای در سیستم‌های نوین بیمه‌گری، ریشه‌های بالقوه سوگیری<sup>۶</sup>، ابهام<sup>۷</sup> و نابرابری<sup>۸</sup> را تحلیل می‌کند. رویکرد کتاب،

بررسی چندوجهی (فنی، حقوقی و سازمانی) استقرار هوش مصنوعی اخلاق‌مدار است؛ از سازوکارهای تبیین‌پذیری و پاسخگویی گرفته تا صیانت از حریم خصوصی، رضایت آگاهانه و فراگیری مالی. این اثر نقش یک راهنمای بنیادین را ایفا می‌کند تا اطمینان حاصل شود سیستم‌های هوش مصنوعی در بیمه، علاوه بر کارآمدی، از نظر اجتماعی نیز عادلانه و مسئولیت‌پذیر باشند. مطالعه این کتاب برای مدیران، پژوهشگران، دانشمندان داده، بیم‌سازها و سیاست‌گذاران حوزه بیمه بسیار راهگشا خواهد بود.

### ویژگی‌های کلیدی

<sup>۵</sup> Predictive analytics

<sup>۶</sup> Bias

<sup>۷</sup> Opacity

<sup>۸</sup> Inequality

<sup>۱</sup> Wasswa Shafik

<sup>۲</sup> Routledge

<sup>۳</sup> Learning machine

<sup>۴</sup> Deep learning

۳. راهنمای چارچوب‌های حقوقی، مقرراتی و اخلاقی در فرآیندهای الگوریتمی
۴. صدور بیمه‌نامه الگوریتمی: مدیریت سوگیری، شفافیت و عدالت در ارزیابی ریسک
۵. مدیریت خسارت هوشمند: خودکارسازی، انصاف و تعامل انسان و ماشین
۶. مقابله با تقلب‌های بیمه‌ای: توازن میان قدرت پیش‌بینی و الزامات اخلاقی
۷. قیمت‌گذاری پویا<sup>۶</sup> و شخصی‌سازی: ابعاد اخلاقی تحلیل رفتار بیمه‌شده و کلان‌داده‌ها در تعیین حق بیمه
۸. پایش و رفع سوگیری‌های الگوریتمی<sup>۷</sup>: مداخلات فنی و اخلاقی
۹. هوش مصنوعی توضیح‌پذیر: ارتقای شفافیت، پاسخگویی و اعتماد مشتریان
۱۰. حاکمیت داده در بیمه: تضمین محرمانگی، رضایت و چرخه حیات اخلاقی داده‌ها
۱۱. ساختار نظارت انسانی در سیستم‌های خودکار: به سوی هوش مصنوعی مسئولیت‌پذیر
۱۲. عدالت<sup>۸</sup> و شمول<sup>۹</sup>: تسهیل در دسترسی گروه‌های آسیب‌پذیر به خدمات بیمه‌ای هوشمند

- واکاوی کاربردهای پیشرو هوش مصنوعی در صدور بیمه‌نامه، ارزیابی خسارت، شناسایی تقلب و قیمت‌گذاری پویا.
- بررسی آخرین دستاوردها در زمینه عدالت الگوریتمی<sup>۱</sup>، هوش مصنوعی توضیح‌پذیر (XAI)<sup>۲</sup> و روش‌های اصلاح سوگیری<sup>۳</sup> در مدل‌های بیمه‌ای.
- تحلیل تطبیقی چارچوب‌های نظارتی و اخلاقی بین‌المللی (مانند مقررات عمومی حفاظت از داده [GDPR]<sup>۴</sup> و قانون هوش مصنوعی<sup>۵</sup>) و سیاست‌های بخشی که پذیرش مسئولانه هوش مصنوعی را هدایت می‌کنند.
- ارائه تجربیات عملی و بینش‌های فنی برای طراحی سیستم‌های شفاف، پاسخگو و فراگیر.
- تجهیز متخصصان و سیاست‌گذاران به ابزارهای راهبردی جهت استقرار، راهبری و حسابرسی هوش مصنوعی اخلاق‌مدار در فرآیندهای عملیاتی بیمه.

کتاب دارای ۱۵ فصل به شرح ذیل است:

۱. مبانی اخلاقی در بیمه‌گری هوشمند: ضرورت‌ها، انگیزه‌ها و مخاطرات
۲. معماری هوش: واکاوی زنجیره ارزش هوش مصنوعی در زیست‌بوم بیمه

<sup>6</sup> Dynamic pricing

<sup>7</sup> Algorithmic Bias

<sup>8</sup> Equity

<sup>9</sup> Inclusion

<sup>1</sup> Algorithmic fairness

<sup>2</sup> Explainable AI

<sup>3</sup> Bias mitigation

<sup>4</sup> General Data Protection Regulation

<sup>5</sup> AI Act

۱۳. چشم‌انداز جهانی هوش مصنوعی اخلاق‌مدار: مطالعات تطبیقی و چالش‌های منطقه‌ای

۱۴. تدوین راهبرد هوش مصنوعی اخلاقی: سیاست‌ها، فرآیندها و تحول سازمانی

۱۵. آینده‌ای انسان‌محور: نقشه راهبردی برای ادغام پایدار اخلاق در صنعت بیمه

نگارنده کتاب، دکتر واسا شافیک (عضو انجمن IEEE)، دانشمند علوم کامپیوتر و پژوهشگر حوزه فناوری اطلاعات است. وی مدیریت تحقیقات «آزمایشگاه اتصال دیجیتال»<sup>۱</sup> در کامپالا (اوگاندا) را بر عهده دارد. دکتر شافیک دانش‌آموخته کارشناسی فناوری اطلاعات از دانشگاه اندجی<sup>۲</sup> اوگاندا و کارشناسی ارشد مهندسی شبکه از دانشگاه یزد است و دکتری خود را در رشته علوم دیجیتال (علوم کامپیوتر) از دانشگاه برونتی دارالسلام دریافت نموده است.

<sup>2</sup> Ndejje University

<sup>1</sup> DCRLab

## ۲۰۷. رویه بیمه شاخص آب‌وهوایی کشاورزی در چین

تعداد صفحات: ۲۳۶ صفحه

شابک: ۹۷۸۹۸۱۹۵۳۶۷۶۴

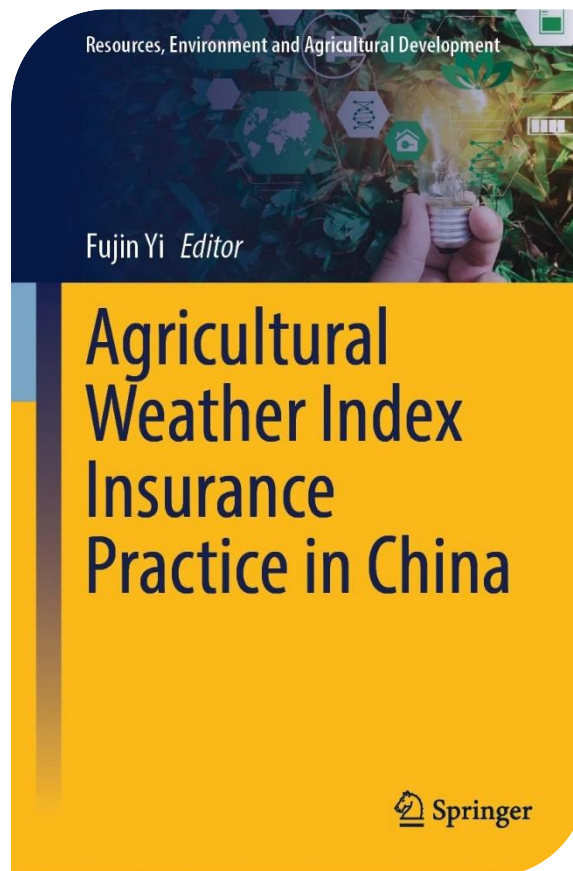
### مروری بر کتاب

- ارائه مطالعات موردی تفصیلی از نحوه عملکرد بیمه شاخص آب‌وهوایی<sup>۲</sup> در چین
- بررسی زمینه‌ای با هدف جبران کاستی‌های پژوهش‌های نظری
- ایجاد چارچوبی سیاستی و نهادی برای اجرای بیمه شاخص آب‌وهوایی

کتاب حاضر، نگاهی عمیق به روند شکل‌گیری و اجرای بیمه شاخص آب‌وهوایی در بخش کشاورزی چین دارد و با ارائه مجموعه‌ای از مطالعات موردی جامع، تصویری روشن از تجربه این کشور در این حوزه ارائه می‌کند. در این اثر، چالش‌های خاصی که هر استان با آن روبه‌رو است و نیز دستاوردهای حاصل از اجرای این نوع بیمه به‌صورت نظام‌مند مورد بررسی قرار گرفته است؛ مطالعه‌ای که می‌تواند برای چین و دیگر کشورهای در حال توسعه الهام‌بخش و راهگشا باشد.

کتاب با تکیه بر پژوهش‌های میدانی گسترده و تحلیل‌های عمیق سیاستی، راهبردهایی عملی برای طراحی، اجرا و گسترش طرح‌های بیمه شاخص آب‌وهوایی پیشنهاد می‌کند. هدف اصلی آن نیز جمع‌بندی نظام‌مند تجربه‌ها و شناسایی موانع نهادی پیش‌روی توسعه این نوع بیمه در چین، بر پایه مجموعه‌ای از مطالعات موردی است. از این رو، اثر حاضر پلی میان مباحث نظری و تجربه‌های عملی ایجاد می‌کند و به‌عنوان منبعی ارزشمند برای پژوهشگران، سیاست‌گذاران و دست‌اندرکاران

میزان بارندگی، دما یا رطوبت) غرامت پرداخت می‌کند، نه بر اساس ارزیابی مستقیم خسارت محصول. این روش هزینه‌های ارزیابی را کاهش می‌دهد و پرداخت غرامت را تسریع می‌کند (منبع: Insurance Dictionary).



مترجم: تینا محمدباقرزاده ممقانی، کارشناس امور مشتریان و خدمات، شرکت بیمه دی

ویراستار: فوجین یی<sup>۱</sup>

انتشارات: اشپرینگر (ژوئیه ۲۰۲۶)

زبان اثر: انگلیسی

<sup>1</sup> Fujin Yi

<sup>۲</sup> Weather Index Insurance: بیمه شاخص آب‌وهوایی، نوعی از بیمه کشاورزی که بر اساس شاخص‌های هواشناسی از پیش تعیین شده (مانند

حوزه‌های بیمه کشاورزی<sup>۱</sup>، مدیریت ریسک اقلیمی<sup>۲</sup> و توسعه روستایی قابل استفاده است.

با اتکا به یافته‌های تجربی و بینش‌های کاربردی، این کتاب به‌طور ویژه برای پژوهشگران، سیاست‌گذاران و متخصصانی تدوین شده است که در حوزه بیمه کشاورزی و مدیریت ریسک اقلیمی فعالیت می‌کنند. این اثر در عین حال که راهنمایی جامع برای درک و اجرای بیمه شاخص آب‌وهوایی به شمار می‌آید، مرجعی ارزشمند برای پیشبرد کشاورزی پایدار در مواجهه با تغییرات اقلیمی<sup>۳</sup> نیز است.

ترجمه این کتاب با بهره‌گیری از هوش مصنوعی انجام شده و سپس از نظر محتوایی توسط ویراستار انسانی بازبینی و اصلاح شده است.

ویراستار کتاب، فوجین یی، استاد ممتاز دانشگاه ژجیانگ<sup>۴</sup> است. دکتر یی در سال ۲۰۱۱ مدرک دکترای اقتصاد کشاورزی و منابع را از دانشگاه کالیفرنیا، شعبه دیویس<sup>۵</sup> دریافت کرد و در فاصله سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۳ ریاست بخش چین در «انجمن اقتصاد کشاورزی و کاربردی»<sup>۶</sup> را بر عهده داشته است. حوزه‌های اصلی پژوهش او شامل مدیریت ریسک در کشاورزی، مسائل کشاورزی-زیست‌محیطی و توسعه روستایی است. وی تاکنون بیش از ۸۰ مقاله در مجلات معتبر علمی در حوزه اقتصاد کشاورزی<sup>۷</sup> منتشر کرده است.

<sup>۵</sup> UC Davis

<sup>۶</sup> China Section of the Agricultural and Applied Economics Association

<sup>۷</sup> Agricultural economics

<sup>۱</sup> Agricultural insurance

<sup>۲</sup> Climate risk management

<sup>۳</sup> Climate change

<sup>۴</sup> Zhejiang University