



معاونت آموزش و کار آفرینی



سلسله نشست های علمی آینده مشاغل و مشاغل آینده  
موضوع نشست: بیمه های بازرگانی

سخنران: دکتر عبدالصمد خدای

زمان: سه شنبه مورخ ۱ آذر ۱۴۰۱  
ساعت ۱۰ الی ۱۱



## مقدمه:

بیمه های بازرگانی کمتر از ۱۰۰ سال در ایران قدمت دارند و صنعت بیمه بازرگانی، به کار تأمین امنیت افراد و سرمایه های بنگاه های کسب و کار و صنایع و سایر مردم از طریق ارائه پوشش های بیمه ای درقبال ریسک های محتمل درباره خودرو (ثالث و بدنه)، آتش سوزی، مهندسی، مسئولیت و حمل و نقل کالا، درمان و زندگی (بیمه عمر) اشتغال دارد.

کنش گران صنعت بیمه شامل شرکت های بیمه بازرگانی (یک شرکت دولتی و حدود ۴۰ شرکت بیمه خصوصی)، کارگزاران (دلالتان رسمی بیمه) و نمایندگی های حقیقی و حقوقی وابسته به شرکت های بیمه (یعنی بیمه گران) هستند که خدمات ایشان به صورت حق العمل کاری از سوی بیمه گران جبران می شود.

بیشتر شرکت های بیمه گر در همه رشته ها (اصطلاحاً بعنوان بیمه گر جنرال) فعال هستند و بعضی در رشته های خاص مانند بیمه زندگی یا بیمه های اتکایی (بیمه مجدد یا انتقال پوشش بیمه به سایر بیمه گرها) فعالیت می کنند.

عاملین فعالیت در صنعت بیمه:

بیش از ۱۰ هزار نفر کارمند، بیش از ۱۰۰ هزار نماینده حقیقی و حقوقی (بعنوان نماینده بیمه گر) و کارگزار (بعنوان نماینده بیمه گذار) هستند که با بازاریابان، ارزیابان و سایرین به تعداد ۱ میلیون نفر بالغ می شوند.

## معرفی حوزه :

عمده فعالیت شرکت های بیمه بازرگانی شامل موارد زیر است:

- فروش بیمه نامه به صورت مستقل (که بیش از ۹۰ درصد این فروش به واسطه نمایندگی هاست) یا به صورت قراردادهای مشارکتی (کنسرسیومی) یا اتکایی (بیمه مجدد)

- پرداخت خسارت

- کارآفرینی و ایجاد اشتغال

- جمع آوری و توزیع مجدد پول در سطح جامعه

- سرمایه گذاری و تأمین مالی (واسطه گری مالی)

(آماري برای نمونه: فروش سالیانه صنعت بیمه بیش از ۱۱۰ هزار میلیارد تومان است، حجم سرمایه گذاری بیش ۲۵۰ هزار میلیارد تومان دارد و حدود ۶۰ میلیون پرونده خسارت در یکسال اخیر در صنعت بیمه تشکیل گردیده است)

**نکته-** علاوه بر آثار فوق، رشد بیمه های بازرگانی یکی از شاخص های توسعه پایدار در جوامع است که این مهم با شاخص ضریب نفوذ بیمه یعنی سهم حق بیمه تولیدی کل صنعت بیمه در تولید ناخالص ملی (GDP) نشان داده می شود؛ متوسط این ضریب در دنیا بالاتر از عدد ۷ درصد ولی در ایران ۲/۵ درصد می باشد که به شدت نیازمند کار برای گسترش هرچه بیشتر است.

## آینده صنعت بیمه:

- آینده صنعت بیمه (به خصوص با توجه به ماهیت خدماتی آن)، آینده ای کاملاً دیجیتال است.
- ورود فن آوری های نوین مانند فین تک (فعالیت مالی در بستر نوآوری فن آورانه) که از سال ۲۰۱۷ با اینشورتک (فعالیت بیمه در بستر نوآوری فن آورانه) شروع شده با سرعت و با روشهای نوین همچون کلان داده، هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، بلاکچین و فضای تعامل مجازی (متاورس) ادامه خواهد یافت.
- نیازهای بیمه ای متنوع تر، تقاضای بیمه شخصی خواهد شد و شاهد توسعه و بروز بیمه های نو ظهور و بعضاً اجباری مانند حوادث طبیعی، خطرات زیست محیطی و بیمه های سبز و بیمه نامه شناور خواهیم بود.
- الگوی کسب و کارها از مدل سنتی به سمت و سوی مدل کسب و کار دیجیتال گرایش خواهد یافت (با بکارگیری انواع مهارت ها- اصطلاحاً Click جایگزین Brick یعنی دانش به جای آجر) که این موضوع در کل زنجیره ارزش بیمه از بازاریابی، فروش، ارزیابی و پرداخت خسارت تا سرمایه گذاری جاری خواهد بود.
- (بطور مثال استفاده از فن آوری هایی مثل کلان داده ها یا داده های شخصی مشتریان در محاسبات قیمت گذاری یا کاهش هزینه عملیاتی و خسارت و کاهش قلب و... جانشین محاسبات مرسوم اکچوئری خواهد شد).
- مدل های سرمایه گذاری از ساختمان و بورس و بانک به حوزه های دیگر بخصوص فن آوری های نو

## آینده مشاغل صنعت بیمه:

- استارت آپ های بیمه ای و کارگزاری های برخط از مشاغل فراگیر بیمه خواهند شد و استفاده از موبایل و نرم افزار در مراحل مختلف زنجیره ارزش بیمه گسترش خواهد یافت.
- بعضی از مشاغل تخصصی بیمه (مثل آنالیز خسارت، کار شناسی صدور و خسارت) مشمول شرایط دورکاری و ساعت کار شناور خواهند بود.
- نمایندگان بیمه در خدمات پس از فروش بیمه مثل پذیرش و اعلام و پیگیری خسارت فعال خواهند شد.
- فعالیت فیزیکی افراد کاهش می یابد، انحصاری بودن شغل نمایندگی برای نمایندگان بیمه لغو خواهد شد و عمده دفاتر فیزیکی فروش برچیده می شوند.
- کل فرایند فروش بیمه و اعلام، ارزیابی و پرداخت خسارت بر اثر توسعه فضای مجازی در بستر فناوری و به صورت برخط صورت خواهد گرفت.
- برون سپاری خدمات و ایجاد هلدینگ های سازمانی برای انجام خدمات جانبی بیمه با توجه به زنجیره ارزش طولانی و متنوع آن توسعه می یابد (مثل: ریکاوری مطالبات و فرآوری و احیاء داغی لوازم).

## مهارت های لازم برای مشاغل صنعت بیمه:

- سواد بیمه ای برای عوامل بیمه گری و بین بیمه گذاران.
- مهارت های پایه لازم برای ایجاد تحول دیجیتال مثل امنیت سایبری، هوش مصنوعی و سایر شتاب دهنده های ارتباط مابین اینشورتک ها و شرکت های بیمه.
- فن آوری های نوین مثل بیمه های پارامتریک، بلاک چین و...
- مهارت های ترکیبی مثل مهارت اصلی بیمه Core Skill درتلفیق با مهارت های دیجیتال برای ارتقاء بهره وری (کارایی و اثربخشی).
- مهارت های توسعه سرمایه انسانی.
- مهارت عمومی کسب و کار مانند بازاریابی، مدیریت پروژه، بودجه ریزی و توسعه کسب و کار.
- مهارت های نرم مانند رهبری، ارتباطات، مذاکره، تفکر خلاق و حل مساله.
- مهارت های فنی یا پایه مانند سواد رایانه ای، طراحی وب، سایت نرم افزاری.

## توصیه برای مدیران آموزش های مهارتی:

- ورود جدی به حوزه دانش بیمه که بطور عمده دانشی تجربی، ضمنی و اساساً حرفه ای است، البته با استفاده از محتوا و چارچوب اجرایی موسسات معتبر آموزش حرفه ای بیمه مثل موسسه بیمه چارتر لندن.
- گسترش آموزش های عمومی و تخصصی بیمه (دانش بیمه و خدمات تخصصی مانند کارشناسی صدور و خسارت) با استفاده از روش های تجربی و کارگاهی (شاگرد محور).
- ارتباط موثر با موسسات خارجی بیمه برای توسعه دانش بیمه.



## توصیه برای مدیران آموزش عالی:

- غنی سازی دانش نظری بیمه با تدوین و نشر کتب بیمه ای دارای چارچوب دانشگاهی.
- گسترش بیشتر دوره های بیمه ای در مقطع کارشناسی.
- توسعه دوره های تکمیلی رشته بیمه با گرایش های متنوع.
- معرفی رشته ها و گرایش های بیمه های بازرگانی به نسل جوان و آماده تحصیل دانشگاهی با توجه به اهمیت بیمه در توسعه ملی و ظرفیت های اقتصادی و اجتماعی آن.



تاریخ برگزاری: ۱ آذر ۱۴۰۱

موضوع نشست: آینده صنعت بیمه بازرگانی

سلسله نشست های علمی آینده مشاغل و مشاغل آینده

معاونت آموزش و کارآفرینی

# با تشکر از توجه شما