



# بررسی ابعاد تولید و توسعه محصولات تکافلی در مالزی و ایران

مدرس:  
مهدی مصباح





# پیشینه کارگاه





## اطلاعات مدرس و همکاران

- مهدی مصباح معاون مدیر بیمه های عمر و حوادث در شرکت سهامی بیمه آسیا.
- دارای مدرک کارشناسی ارشد در رشته مدیریت اجرایی.
- عضو کارگروه تکافل بیمه آسیا.
- عضو کارگروه طرح و توسعه بیمه های عمر و حوادث .



## بیان مسأله و ضرورت انجام کارگاه

با توجه به اینکه در کشور عزیزمان ایران عده ای از هموطنان اهل تسنن اعتقاد مذهبی به بیمه های مرسوم ندارند همچنین بمنظور سهولت در مبادلات تجاری و اقتصادی با کشورهای اسلامی که تکافل غالب فعالیت بیمه ای آنان می باشد ومضافا اینکه تکافل می تواند به عنوان یک الگوی جدید بیمه ای مورد توجه و امعان نظر قرارگیرد ، بنابراین لاجرم شایسته است نسبت به راه اندازی آن هرچند در مقیاس کوچک اقدام گردد. بنابراین تولید و توسعه محصولات تکافلی یکی از ارکان رشد و شکوفائی این صنعت می باشد .



## سوابق مطالعاتی و پژوهشی مربوطه

در ارائه مطالب از سند راهبردی " چشم انداز کلی تکافل مالزی " که توسط بانک نگارا مالزی بعنوان نهاد ناظر بیمه تهیه گردیده و همچنین آمار عملکرد رشته های بیمه ای ماخوذه از سامانه بیمه مرکزی استفاده گردیده است .



## محورهای کارگاه

- ۱- توسعه محصولات تکافل در مالزی .
- ۲- عملکرد رشته های بیمه ای مشابه با محصولات تکافلی در بازار ایران .
- ۳- اولویت تولید و الزامات توسعه محصولات تکافل در ایران .





## مقدمه :

- تکافل در اصطلاح به معنای " کمک متقابل میان گروهی " یا " همیاری عمومی " است .
- تکافل نوعی عقد جدید با ماهیت پیچیده و چندگانه با وجود متعاقدين (طرفین ، ایجاب و قبول) است .
- تکافل در تقابل با بیمه های مرسوم بازرگانی نبوده بلکه صرفا الگوی جدیدی است که به نظر عقلائی و مشروع می رسد و به ارتقاء سازوکارهای اقتصادی و رفاه عمومی کمک می نماید .
- عملکرد کشورهایی که همزمان در زمینه بیمه های مرسوم و تکافل فعالیت می نمایند، نه تنها موید عدم تعارض تکافل با بیمه های بازرگانی بوده بلکه منجر به افزایش ضریب نفوذ بیمه نیز گردیده است.







# تعریف تکافل در امور مالی اسلامی معاصر

## کلمه تکافل در معنای فنی :

- کمک متقابل که براساس آن شرکت کنندگان تکافل موافقت می نمایند تا در صندوق مشترکی مشارکت کنند و مزایای مالی قابل پرداخت به شرکت کنندگان تکافل یا ذینفعان آنها در صورت وقوع رویدادهای از پیش توافق شده را فراهم نمایند.





## اهداف مشترک بیمه و تکافل

- تکافل و بیمه با ارائه حمایت مالی همه جانبه منجر به کاهش اثرات مخرب زیانهای غیر قابل پیش بینی گردیده و بعنوان یک شبکه ایمنی عمل می کنند .
- تکافل و بیمه ، بیماریها و امراض ، حوادث ، خسارت اموال یا تضمین آینده مالی بیمه شدگان و متکافلین را تحت حمایت قرار می دهند . این موارد بعنوان یک ابزار مطمئن در مواقع سخت عمل می کند و افراد و کسب و کارها را با اعتماد به نفس برای رویارویی با ابهامات توانمند می کنند .





# مقایسه بیمه / بیمه اتکائی با تکافل / تکافل اتکائی

تکافل / تکافل اتکائی	بیمه / بیمه اتکائی	
تکافل براساس یک اصل تعاونی عمل می کند و بر حمایت متقابل بین شرکت کنندگان تاکید دارد. قرارداد "تبرع" بین شرکت کنندگان قرارداد و "وکالت" یا "مضاربه" و... بین شرکت کنندگان تکافل و عامل تکافل می باشد.	بیمه مرسوم براساس قرارداد خرید و فروش عمل می کند که در آن بیمه گر پوشش هائی را به بیمه گذار می فروشد.	اساس قراردادها
عامل تکافل به عنوان مدیر صندوق و فعالیت های تکافل عمل میکند.	شرکت بیمه به عنوان بیمه گر عمل می کند.	نقش شرکت بیمه در مقابل عامل تکافل
تکافل شامل گروهی از شرکت کنندگان است که به طور جمعی برای حمایت متقابل گردهم می آیند.	یک نهاد مرکزی وجود دارد که بیمه نامه ها را به افراد یا صاحبان مشاغل می فروشد.	طرف های بیمه
ریسک بین شرکت کنندگان در تکافل تقسیم می شود.	ریسک از بیمه گذار به شرکت بیمه منتقل می شود.	انتقال ریسک در مقابل اشتراک ریسک





## مقایسه بیمه با تکافل

تکافل	بیمه	
سهام مشارکت پرداخت شده توسط متکافلین ، صندوق تکافل را تشکیل می دهد .	حق بیمه به شرکت بیمه تعلق می گیرد و هر سودی که شرکت بدست می آورد نصیب سهامداران آن می شود .	حق بیمه در مقابل سهام مشارکت
عامل تکافل از ارائه خدمات مدیریتی تکافل و از طرح مشارکت در سود مضاربه یا حق الوکاله برای مدیریت سرمایه گذاری سود می برد	شرکت بیمه زمانی سود می برد که مازادی اساسی وجود داشته باشد .	شرکت بیمه / عامل تکافل
هر گونه وجوه مازاد پس از پوشش هزینه ها ، بین شرکت کنندگان توزیع می شود .	سود شرکت بیمه نصیب سهامداران آن می شود .	توزیع مازاد
احکام شرعی و قوانین حکومتی	قوانین دولتی	قوانین عملیاتی
اجباری	قابل اجرا نیست	مشاور شرعی
فاقد ربا ، غرر و قمار است	عناصر ربا ، غرر و قمار وجود دارد!	ربا ، غرر ، قمار
سرمایه گذاری فقط مطابق احکام دینی است .	سرمایه گذاری لزوما مطابق با احکام دینی نیست	صندوق سرمایه گذاری





## آشنائی با کشور مالزی

- کشور مالزی با جمعیت حدود ۳۳ میلیون نفر واقع در جنوب شرق آسیا و در سواحل جنوبی دریای چین قرار دارد .
- همچنین دارای دانشگاه های بین المللی با بالاترین رتبه بندی جهانی می باشد .
- اسلام، دین رسمی مالزی و تقریبا ۶۲ درصد مسلمان شافعی مذهب در این کشور زندگی می کنند .
- از سال ۱۹۸۵ تکافل در این کشور شروع به فعالیت نموده است .
- براساس آخرین گزارشات ، سهم بازار کشور مالزی در تکافل خانواده و عمومی به ترتیب ۴۷ درصد و ۱۹ درصد بوده که از این میزان ۴۰ درصد از مشتریان غیر مسلمان می باشند .





# توسعه محصولات تکافل در مالزی





# فعال کننده های اکو سیستم تکافل مالزی

- قانون ، شریعت و مقررات .
- توسعه نهادی .
- تنوع محصول و کارائی بازار.
- پرورش استعداد.
- آموزش و آگاهی مصرف کننده .





## تنوع محصول و کارایی بازار

- محصولات با طیف گسترده نیازهای بازار را تامین می کنند .
- ارائه راهکارهای مقرون به صرفه که منجر به تسهیل ارائه میکروتکافل می گردد .
- ارتقاء نوآوری در فن آوری مالی با Sandbox نظارتی .
- آزادسازی تعرفه و کنترل هزینه های عملیاتی .







# "حرکت رو به جلو ، رویکرد توسعه بخش تکافل ، تقویت پویایی بیشتر بازار و حمایت پایدار از تولید محصولات" هدف پنج ساله تکافل در مالزی

## سه موضوع فراگیر:

- ۱- امور مالی برای همه : - انتخاب های مالی متنوع - شبکه های امنیتی مالی قوی مصرف کننده های مطمئن .
- ۲- امور مالی برای تحول : - رشد منابع مالی جایگزین - ادغام جهانی عمیق تر - چشم انداز مالی پر تحرک.
- ۳- تامین مالی پایدار : - پذیرش گسترده تر واسطه گری مبتنی بر ارزش - تامین مالی سبز.





## پنج محور راهبردی توسعه تکافل در مالزی

- صندوق تحول اقتصادی مالزی.
- بالا بردن رفاه مالی خانوارها و مشاغل .
- ارتقاء دیجیتالی بخش مالی.
- تسهیل ورود به اقتصاد سبزتر.
- پیشبرد امور مالی مبتنی بر ارزش از طریق رهبری مالی اسلامی .





## راهبردهای مورد توجه در راستای تنوع و توسعه تکافل

- رفع موانع غیر ضروری جهت ورود به بازار.
- ترویج رقابت مشترک برای توانمندسازی اکو سیستم.
- بهبود شرایط برای تنظیم بازار ، تمرکز بر روی مصرف کنندگان قدرتمند.





## اولویت های تکافل

- ۱- دیجیتالی شدن : آینده نگری مداوم زیرساخت های کلیدی مالی .
- ۲- تورم هزینه های پزشکی : تلاش های حمایتی از پایداری پوشش پایه پزشکی.
- ۳- تعرفه زدایی : آزادسازی بیشتر تعرفه های اتومبیل و آتش سوزی جهت قیمت گذاری بازارمحور .
- ۴- پایداری : مدیریت مستمر سنجش ریسک آب و هوا در صنعت .
- ۵- حمایت مقرون به صرفه : حمایت از رشد متنوع بازار میکرو تکافل .
- ۶- کاربرد احکام شرعی معاصر : هماهنگی عقود شرعی با اصول عقلانی .



# موانع عدم انطباق شرعی در عملیات تکافل

- ۱- توسعه محصول : - عدم معرفی محصول قبل از تأیید کمیته شرعی - رعایت لیستی از الزامات قبل از عرضه هر محصول
- ۲- بطلان قرارداد : - نقض اصول شرعی از منظر اسلام - تاثیر نامطلوب بر افکار عمومی متکافلین همچنین آسیب به اعتبار صنعت تکافل
- ۳- سرمایه گذاری : - سرمایه گذاری عامل تکافل منطبق با شرع - تعیین مدیر صندوق توسط عامل تکافل و تحت نظارت کمیته شرعی
- ۴- استعداد و تخصص : - عدم تجربه و دانش کافی عامل تکافل که منجر به زیرپا گذاشتن الزامات شرعی می گردد . - کمبود کارشناسان دینی در حوزه تکافل و اتکائی تکافل و فناوری اطلاعات منجر به تصمیم گیری ضعیف یا پرخطر می گردد .
- ۵- معیارهای شرعی : - عدم استانداردسازی و اختلاف آرا و برداشتها در میان دانشمندان علوم اسلامی - عدم استانداردسازی عامل اصلی تنوع در شیوه های متصدیان تکافل بوده که منجر به اختلاف می گردد .



# توسعه بازار جهانی تکافل

## محرك های اصلی صنعت تکافل :

- ۱- پیشبرد صنعت با افزایش درآمد از طریق افزایش مشتریان .
- ۲- افزایش آگاهی مشتریانی در خصوص ملاحظات مالی و اخلاقی .
- ۳- رشد مالی پایدار متأثر از رشد اقتصاد اسلامی .
- ۴- بهره گیری از فرصت های پیش رو در بازار جهت افزایش رشد .
- ۵- رقابت عاملین تکافل که از طریق نوآوری منجر به پیشرفت می گردد .





## چشم انداز توسعه جهانی تکافل

- ۱- پیشی گرفتن رشد تکافل از بیمه های مرسوم .
- ۲- پیش بینی رشد تکافل توسط دانشمندان طی چند سال آتی .
- ۳- مناطق پیشرو در صنعت تکافل مانند شورای همکاری خلیج فارس ، آسیای جنوب شرقی ، آسیای میانه ، شبه قاره هند و آفریقا .





# الزامات جهت ارائه محصولات تکافل

- رعایت احکام دینی.
- محصولات جدید در محدوده تجارت تکافل.
- ظرفیت عامل تکافل و عامل اتکائی تکافل.
- رعایت رفتار منصفانه با مشتریان.





## الزامات ویژه محصولات تکافل خانواده

- مفروضات اساس تعیین نرخ (توجه به تعیین حد خسارت ، عدم دستیابی به حجم سهم مشارکت).
- محدوده تعیین نرخ در محصولات گروهی (توجه به یارانه های متقابل یا تخفیفات بیش از حد).
- ریسک قانونی ، نظارتی و اعتباری.
- طراحی محصول (توجه به ریسک فناوری اطلاعات و پولشوئی).





# الزامات ویژه محصولات تکافل عمومی

الزامات کلی شامل :

- ۱- حاکمیت .
- ۲- مدیریت ریسک.





## ۱- الزامات حاکمیتی:

- ۱-۱ اطمینان از حمایت هیئت مدیره و مدیریت ارشد شرکت تکافل (دارای مسئولیت در قبال مدیریت ریسک) از محصول و منافع مشتریان .
- ۱-۲ موارد مد نظر مرجع حاکمیتی :
  - تأیید محصولات جدید .
  - تأیید اسنادی.
  - مطابقت پیچیدگی محدوده محصول با بخشهای بازار و قابلیت های مدیریت ریسک .





## ۲- مدیریت ریسک محصول :

- مدیریت ریسک محتاطانه برای محصولات جدید.
- اطمینان از تناسب پیچیدگی و موضوع مفروض.
- یکپارچگی در چارچوب حکومت .
- اطمینان از امنیت سیستم های فن آوری اطلاعات برای محصولات جدید.





# برنامه مدیریت محصول در شرکت های تکافلی

- هماهنگی ترسیم خط مشی های طراحی محصول و قیمت گذاری با راهبرد شرکت ، فلسفه ریسک و انتظارات انتفاعی.
- تعیین پارامترهایی برای تعیین محصول .
- تعیین محدودیت های در پیش رو.
- شناسائی ریسک ، ارزیابی ، روش های کاهش ریسک ، تعیین مسئولیت ، یکپارچگی ارائه محصول جدید با عملکرد تجاری.





# اطلاعات اساسی مورد نیاز محصولات تکافلی

- هدف ، مخاطبان هدف و پیوستگی راهبردی .
- ویژگیهای کلیدی و روشهای توزیع .
- ارزیابی سودآوری .
- کمیت تاثیر مالی .
- ریسک های محصول .
- مناسب بودن برای مصرف کنندگان مورد نظر .
- مهارت ها ، تخصص و منابع لازم .
- پیامدهای حسابداری ، مالیاتی و قانونی .





# ارزیابی سود آوری

- مستند نمودن کلیه فرمول ها و محاسبات مورد استفاده برای آزمایش سود آوری.
- ارزیابی مسائل بالقوه موثر بر ایجاد محصول جدید از جمله کمی مازاد صندوق تکافل ، دوره های کسری طولانی محصول.
- کسری مازاد محصول بعد از تولید اولیه محصول.
- محاسبه معیارهای سود با حداقل شرایط سود آوری و هماهنگی با سیاست های داخلی شرکت.





## محاسبه تاثیر محصول جدید بر عامل تکافل

- حجم کسب و کار پروژه ، سودآوری ، نیاز به سرمایه و تاثیر آن بر موقعیت واحد تجاری .
- انتخاب روش و مدت زمان طرح.
- همسویی با مفروضات آزمون سود و داده های متغیر.
- تجزیه و تحلیل دقیق جهت شناسائی کلیدی عوامل ریسک.
- در نظر گرفتن نرخ مرگ و میر ، بیماری ، خطاهای سیاسی ، بازده سرمایه گذاری هزینه ها ، نرخ تنزیل ریسک و توزیع سبد محصولات.







## تجزیه و تحلیل مالی تکافل

- ۱- پیش بینی حجم تجارت یکساله بر حسب ارزش پولی .
- ۲- سودآوری پیش بینی شده با استفاده از معیارهای سودآوری مرتبط مانند حاشیه سود ، بازده حقوق صاحبان سهام و ارزش کسب و کار جدید.
- ۳- نیاز سرمایه پیش بینی شده و تاثیر آن بر سرمایه مورد نیاز ، سرمایه در دسترس و نسبت کفایت سرمایه (CAR) .





# عملکرد رشته های بیمه ای مشابه با محصولات تکافلی در بازار ایران





# عملکرد ده ساله رشته آتش سوزی

(میلیارد ریال)

سال	حق بیمه عاید شده	خسارت واقع شده	ضرب خسارت	تعداد بیمه نامه صادره	تعداد خسارت پرداختی
۱۳۹۱	۴۳۹۳/۳	۲۰۳۰/۸	۴۶/۲	۱'۹۸۰'۸۸۸	۴۳'۲۱۳
۱۳۹۲	۵'۸۷۸/۸	۲'۴۵۷/۴	۴۱/۸	۲'۳۳۱'۰۷۹	۳۷'۳۸۰
۱۳۹۳	۸'۷۶۹/۰	۳'۳۱۵/۴	۳۷/۸	۲'۳۷۲'۶۷۹	۳۲'۶۷۶
۱۳۹۴	۱۰'۱۳۷/۲	۴'۳۵۲/۸	۴۲/۹	۲'۵۴۷'۷۹۸	۳۶'۳۶۰
۱۳۹۵	۱۱'۷۹۲/۳	۶'۲۳۱/۲	۵۲/۸	۲'۷۴۹'۵۲۲	۴۱'۸۹۹
۱۳۹۶	۱۳'۶۴۳/۱	۷'۱۲۳/۷	۵۲/۲	۲'۹۸۲'۵۴۴	۵۷'۷۲۶
۱۳۹۷	۱۷'۲۵۰/۹	۶'۷۵۱/۴	۳۹/۱	۳'۴۲۹'۷۶۸	۴۹'۵۴۱
۱۳۹۸	۲۳'۳۱۳/۰	۱۱'۹۴۴/۵	۵۱/۲	۳'۳۰۲'۲۶۹	۱۰۱'۶۲۱
۱۳۹۹	۳۱'۹۶۶/۵	۱۵'۶۶۱/۹	۴۹/۰	۳'۴۴۴'۷۲۱	۶۰'۰۵۴
۱۴۰۰	۴۶'۵۵۰/۴	۳۲۴۰۴/۶	۶۹/۶	۳'۳۷۵'۷۶۸	۴۱۷'۱۷

- حق بیمه عاید شده ۹۶۰ درصد افزایش
- خسارت واقع شده ۱۴۹۶ درصد افزایش
- تعداد بیمه نامه صادره ۷۰ درصد افزایش
- تعداد خسارت پرداختی ۳/۴ درصد کاهش



## عملکرد ده ساله رشته باربری

(میلیارد ریال)

سال	حق بیمه عاید شده	خسارت واقع شده	ضریب خسارت	تعداد بیمه نامه صادره	تعداد خسارت پرداختی
۱۳۹۱	۱'۰۷۵/۸	۴۰۱/۸	۳۷/۴	۲۱۸'۴۱۲	۴'۷۷۰
۱۳۹۲	۱'۵۹۴/۱	۴۱۱/۱	۲۵/۸	۲۱۵'۵۰۴	۳'۷۲۴
۱۳۹۳	۲'۵۵۹/۲	۷۶۶/۶	۳۰/۰	۲۵۰'۵۹۲	۳'۳۶۲
۱۳۹۴	۲'۶۱۹/۳	۷۵۳/۱	۲۸/۸	۲۲۴'۹۷۸	۲'۸۱۶
۱۳۹۵	۲'۶۳۷/۵	۷۴۱/۶	۲۸/۱	۲۹۵'۰۷۴	۳'۶۵۴
۱۳۹۶	۳'۰۵۶/۰	۷۶۸/۸	۲۵/۲	۵۰۳'۸۰۹	۱'۷۲۰
۱۳۹۷	۴'۱۷۳/۸	۲'۵۹۴/۴	۶۲/۲	۵۷۸'۴۳۹	۱'۵۳۶
۱۳۹۸	۶'۷۱۷/۷	۷'۵۱۰/۶	۱۱۱/۸	۵۶۴'۷۴۳	۲'۵۸۸
۱۳۹۹	۱۰'۴۵۰/۰	۷'۴۰۲/۹	۷۰/۸	۵۲۸'۶۶۶	۲'۴۰۶
۱۴۰۰	۱۸'۴۳۵/۳	۵'۲۹۲/۰	۲۸/۷	۵۲۶'۷۳۶	۷۵۰

- حق بیمه عاید شده ۱۶۱۴ درصد افزایش
- خسارت واقع شده ۱۲۱۶ درصد افزایش
- تعداد بیمه نامه صادره ۱۴۱ درصد افزایش
- تعداد خسارت پرداختی ۸۴ درصد کاهش





# عملکرد ده ساله رشته حوادث

(میلیارد ریال)

سال	حق بیمه عاید شده	خسارت واقع شده	ضریب خسارت	تعداد بیمه نامه صادره	تعداد خسارت پرداختی
۱۳۹۱	۱'۴۷۷/۳	۵۳۵/۳	۳۶/۲	۱'۵۲۷'۳۹۸	۸۴'۳۱۷
۱۳۹۲	۱'۸۹۸/۵	۶۵۶/۶	۳۴/۶	۱'۶۷۰'۵۱۲	۷۶'۴۵۳
۱۳۹۳	۱'۸۸۷/۳	۶۷۸/۰	۳۵/۹	۱'۶۳۲'۴۲۹	۷۱'۳۴۸
۱۳۹۴	۲'۲۹۱/۱	۱'۰۵۷/۲	۴۶/۱	۱'۵۸۴'۱۰۹	۸۷'۴۰۱
۱۳۹۵	۲'۵۵۶/۵	۱'۱۹۹/۲	۴۶/۹	۳'۳۰۸'۰۷۵	۹۴'۸۳۶
۱۳۹۶	۲'۸۳۶/۵	۱'۴۰۰/۰	۴۹/۴	۲'۳۵۲'۹۱۰	۹۷'۵۶۴
۱۳۹۷	۳'۷۴۲/۹	۱'۷۳۱/۷	۴۶/۳	۲'۷۶۲'۱۰۱	۱۱۴'۰۹۶
۱۳۹۸	۴'۹۷۵/۷	۱'۸۲۷/۵	۳۶/۷	۲'۷۶۵'۸۵۲	۱۱۷'۰۲۱
۱۳۹۹	۵'۷۷۱/۷	۱'۹۶۳/۹	۳۴/۰	۲'۳۲۵'۱۹۱	۷۵'۱۸۵
۱۴۰۰	۸'۱۵۷/۹	۲'۸۲۰/۸	۳۴/۶	۲'۴۳۰'۱۳۷	۳۴'۶۸۴

- حق بیمه عاید شده ۴۵۲ درصد افزایش
- خسارت واقع شده ۴۲۷ درصد افزایش
- تعداد بیمه نامه صادره ۵۹ درصد افزایش
- تعداد خسارت پرداختی ۵۹ درصد کاهش





## عملکرد ده ساله رشته درمان

(میلیارد ریال)

سال	حق بیمه عاید شده	خسارت واقع شده	ضریب خسارت	تعداد بیمه نامه صادره	تعداد خسارت پرداختی
۱۳۹۱	۲۱۳۸۶/۷	۲۳۰۵۰/۷	۱۰۷/۸	۳۵۶۷۳۳	۱۰۶۸۶۴۵۸
۱۳۹۲	۳۰۵۰۰/۶	۳۵۸۰۱/۱	۱۱۷/۴	۴۸۷۲۰۷	۱۵۴۷۲۴۶۳
۱۳۹۳	۳۴۷۷۳/۰	۳۳۷۷۵/۵	۹۷/۱	۸۰۴۱۶۱	۱۶۹۷۷۲۴۴
۱۳۹۴	۵۱۱۸۴/۹	۴۶۷۶۲/۷	۹۱/۴	۱۴۳۶۱۹۰	۲۳۵۸۳۹۱۱
۱۳۹۵	۵۹۴۱۱/۹	۶۱۱۷۶/۸	۱۰۳/۰	۳۳۳۲۸۶۴	۳۳۰۵۲۲۱۹
۱۳۹۶	۷۵۵۰۶/۶	۷۴۳۸۸/۸	۹۸/۵	۲۶۲۶۷۴۹	۵۷۰۹۸۱۹۲
۱۳۹۷	۹۹۰۳۷/۲	۹۷۸۸۶/۰	۹۸/۸	۲۵۲۹۰۹۹	۵۶۷۳۰۴۱۷
۱۳۹۸	۱۳۰۱۱۰/۴	۱۱۱۱۱۲/۵	۸۵/۴	۲۸۵۳۱۲۴	۵۲۵۲۱۷۴۰
۱۳۹۹	۱۵۴۷۶۲/۵	۱۲۶۳۰۳/۹	۸۱/۶	۵۸۷۶۵۶	۴۷۳۳۰۶۶۸
۱۴۰۰	۲۰۰۸۳۶/۷	۲۲۷۵۱۹/۳	۱۱۳/۳	۱۸۰۷۸۴۸	۴۷۹۸۲۵۷۷

- حق بیمه عاید شده ۸۳۹ درصد افزایش
- خسارت واقع شده ۸۸۷ درصد افزایش
- تعداد بیمه نامه صادره ۴۰۶ درصد افزایش
- تعداد خسارت پرداختی ۳۴۹ درصد افزایش





## عملکرد ده ساله رشته مسئولیت

(میلیارد ریال)

سال	حق بیمه عاید شده	خسارت واقع شده	ضریب خسارت	تعداد بیمه نامه صادره	تعداد خسارت پرداختی
۱۳۹۱	۵'۷۶۷/۸	۴'۱۹۵/۰	۷۲/۷	۱'۰۰۱'۰۲۹	۹۵'۸۵۰
۱۳۹۲	۸'۳۱۸/۰	۶'۸۳۵/۲	۸۲/۲	۱'۱۶۸'۸۰۰	۱۰۸'۷۲۱
۱۳۹۳	۱۰'۶۵۵/۲	۶'۵۸۳/۱	۶۱/۸	۱'۱۶۲'۳۷۶	۱۱۷'۵۷۳
۱۳۹۴	۱۱'۰۲۱/۶	۷'۸۵۷/۱	۷۱/۳	۱'۲۰۸'۲۷۲	۱۰۴'۴۵۷
۱۳۹۵	۱۲'۴۵۳/۶	۷'۹۹۱/۴	۶۴/۲	۱'۳۴۲'۶۸۳	۱۰۴'۴۰۹
۱۳۹۶	۱۴'۷۱۹/۵	۹'۰۸۵/۶	۶۱/۷	۱'۵۱۴'۶۰۴	۷۵'۴۲۳
۱۳۹۷	۱۷'۹۴۴/۲	۱۲'۰۳۸/۵	۶۷/۱	۱'۶۲۱'۸۰۷	۸۷'۲۳۲
۱۳۹۸	۲۴'۴۹۴/۱	۱۴'۶۳۲/۷	۵۹/۷	۱'۷۳۶'۱۵۵	۱۶۶'۳۲۳
۱۳۹۹	۳۲'۹۰۹/۴	۲۳'۰۲۵/۶	۷۰/۰	۱'۸۵۳'۶۱۳	۱۸۲'۷۷۳
۱۴۰۰	۴۹'۰۲۷/۱	۳۳'۴۸۱/۵	۶۸/۳	۱'۸۵۰'۲۹۲	۱۱۷'۹۶۹

- حق بیمه عاید شده ۷۵۰ درصد افزایش
- خسارت واقع شده ۶۹۸ درصد افزایش
- تعداد بیمه نامه صادره ۸۵ درصد افزایش
- تعداد خسارت پرداختی ۲۳ درصد افزایش





## عملکرد ده ساله رشته عمر (زندگی)

(میلیارد ریال)

سال	حق بیمه عاید شده	خسارت واقع شده	ضریب خسارت	تعداد بیمه نامه صادره	تعداد خسارت پرداختی
۱۳۹۱	۳'۴۲۰/۶	۲'۳۷۴/۴	۶۹/۴	۲'۲۳۱'۲۱۴	۱۳۳'۶۴۱
۱۳۹۲	۵'۹۶۳/۸	۴'۲۹۸/۳	۷۲/۱	۲'۱۲۴'۵۰۴	۱۵۹'۰۴۵
۱۳۹۳	۵'۵۴۷/۵	۴'۳۳۸/۲	۷۸/۲	۲'۲۳۲'۳۲۶	۲۰۸'۲۳۶
۱۳۹۴	۹'۴۷۱/۵	۵'۳۲۵/۳	۵۶/۲	۱'۴۷۸'۷۳۲	۳۹۸'۷۸۹
۱۳۹۵	۱۰'۱۹۲/۹	۷'۰۲۹/۳	۶۹/۰	۲'۲۳۶'۷۰۷	۵۹۲'۷۸۴
۱۳۹۶	۱۱'۷۰۶/۹	۷'۷۲۵/۶	۶۶/۰	۲'۴۰۱'۷۸۳	۷۴۷'۶۱۹
۱۳۹۷	۱۹'۰۷۱/۶	۱۰'۴۹۶/۰	۵۵/۰	۲'۰۷۱'۰۶۳	۲'۲۵۵'۳۸۹
۱۳۹۸	۲۳'۱۴۳/۲	۱۰'۸۰۵/۱	۴۶/۷	۲'۱۶۰'۰۲۰	۹۶۳'۹۵۷
۱۳۹۹	۳۱'۰۸۰/۴	۲۴'۵۵۷/۴	۷۹/۰	۳'۶۵۳'۳۴۷	۱'۰۷۵'۷۳۸
۱۴۰۰	۵۱'۶۹۴/۶	۳۲'۹۸۲/۵	۶۳/۸	۳'۲۲۱'۰۶۰	۱'۰۶۷'۶۴۰

- حق بیمه عاید شده ۱۴۱۱ درصد افزایش
- خسارت واقع شده ۱۳۴۸ درصد افزایش
- تعداد بیمه نامه صادره ۴۴ درصد افزایش
- تعداد خسارت پرداختی ۶۹۹ درصد افزایش





## عملکرد ده ساله رشته ثالث

(میلیارد ریال)

سال	حق بیمه عاید شده	خسارت واقع شده	ضریب خسارت	تعداد بیمه نامه صادره	تعداد خسارت پرداختی
۱۳۹۱	۴۴'۷۴۱/۹	۴۰'۳۳۴/۶	۹۰/۱	۱۶'۰۹۶'۵۶۱	۱'۶۶۳'۹۴۶
۱۳۹۲	۵۱'۶۲۹/۴	۵۳'۵۵۳/۱	۱۰۳/۷	۱۶'۹۲۰'۷۴۹	۱'۳۱۸'۵۵۲
۱۳۹۳	۶۵'۹۷۹/۲	۶۹'۸۷۸/۲	۱۰۵/۹	۱۸'۵۳۴'۸۶۵	۱'۰۳۳'۵۸۹
۱۳۹۴	۷۰'۵۰۱/۰	۷۳'۶۳۳/۰	۱۰۴/۴	۱۸'۹۳۴'۸۶۹	۷۱۲'۰۲۲
۱۳۹۵	۸۰'۶۸۴/۴	۸۵'۴۷۱/۸	۱۰۵/۹	۲۰'۰۸۸'۸۷۷	۹۴۴'۸۳۴
۱۳۹۶	۹۴'۸۸۰/۶	۹۳'۰۰۸/۱	۹۸/۰	۲۱'۳۶۶'۷۹۴	۷۷۷'۸۰۰
۱۳۹۷	۱۱۱'۴۲۳/۲	۱۲۶'۴۸۵/۹	۱۱۳/۵	۲۲'۳۲۸'۷۴۹	۱'۰۰۳'۵۶۸
۱۳۹۸	۱۴۴'۹۸۲/۰	۱۵۵'۲۴۷/۲	۱۰۷/۱	۲۲'۹۹۳'۰۰۹	۱'۴۳۲'۵۵۵
۱۳۹۹	۱۹۷'۸۹۵/۷	۲۱۵'۲۶۱/۹	۱۰۸/۸	۲۳'۸۳۷'۶۸۸	۱'۲۵۲'۱۷۷
۱۴۰۰	۲۸۳'۴۱۹/۶	۲۵۶'۲۲۷/۶	۹۰/۴	۲۴'۶۴۰'۱۹۸	۱'۴۵۷'۷۴۳

- حق بیمه عاید شده ۵۳۳ درصد افزایش
- خسارت واقع شده ۵۳۵ درصد افزایش
- تعداد بیمه نامه صادره ۵۳ درصد افزایش
- تعداد خسارت پرداختی ۱۲ درصد کاهش



## عملکرد ده ساله رشته بدنه

(میلیارد ریال)

سال	حق بیمه عاید شده	خسارت واقع شده	ضریب خسارت	تعداد بیمه نامه صادره	تعداد خسارت پرداختی
۱۳۹۱	۷'۱۷۴/۰	۵'۳۰۵/۱	۷۳/۹	۲'۵۲۳'۶۷۷	۶۶۰'۴۹۶
۱۳۹۲	۱۰'۲۸۴/۵	۶'۶۱۲/۴	۶۴/۳	۲'۵۳۶'۸۹۹	۴۷۱'۸۲۳
۱۳۹۳	۱۲'۶۲۶/۰	۸'۲۲۰/۳	۶۵/۱	۲'۵۹۲'۴۸۸	۳۹۳'۱۶۱
۱۳۹۴	۱۳'۹۱۴/۵	۸'۶۰۳/۷	۶۱/۸	۲'۸۶۴'۶۰۱	۳۶۶'۱۳۵
۱۳۹۵	۱۳'۹۴۷/۹	۹'۷۰۲/۱	۶۹/۶	۳'۱۴۴'۲۴۰	۴۰۸'۵۸۰
۱۳۹۶	۱۶'۰۷۸/۷	۱۱'۰۳۳/۵	۶۸/۶	۳'۴۸۶'۱۸۳	۴۲۴'۵۳۸
۱۳۹۷	۲۳'۳۹۰/۹	۱۵'۴۰۷/۷	۶۵/۹	۳'۶۴۹'۶۲۲	۴۸۰'۳۴۹
۱۳۹۸	۳۸'۲۶۳/۷	۲۴'۳۸۲/۸	۶۳/۷	۳'۷۴۷'۳۴۱	۶۱۹'۶۴۰
۱۳۹۹	۵۸'۴۴۵/۰	۲۹'۹۹۴/۸	۵۱/۳	۳'۸۷۱'۴۲۶	۴۸۳'۲۰۶
۱۴۰۰	۷۹'۵۲۱/۱	۵۲'۸۰۰/۴	۶۶/۴	۴'۱۲۳'۵۸۹	۳۷۸'۰۲۸

- حق بیمه عاید شده ۱۰۰۸ درصد افزایش
- خسارت واقع شده ۸۹۵ درصد افزایش
- تعداد بیمه نامه صادره ۶۳ درصد افزایش
- تعداد خسارت پرداختی ۴۳ درصد کاهش



# مقایسه رشته های بیمه ای براساس حق بیمه عاید شده در سال ۱۴۰۰

تعداد خسارت	تعداد بیمه نامه	ضریب خسارت	خسارت	حق بیمه	رشته بیمه ای
۱'۴۵۷'۷۴۳	۲۴'۶۴۰'۱۹۸	۹۰	۲۸۳'۴۱۹	۲۸۳'۴۱۹	ثالث
۴۷'۹۸۲'۵۷۷	۱'۸۰۷'۸۴۸	۱۱۳	۲۲۷'۵۱۹	۲۰۰'۸۳۶	درمان
۳۷۸'۰۲۸	۴'۱۲۳'۵۸۹	۶۷	۵۲'۸۰۰	۷۹'۵۲۱	بنه
۱'۰۶۷'۶۴۰	۳'۲۲۱'۰۶۰	۶۴	۳۲'۹۸۲	۵۱'۶۹۴	عمر
۱۱۷'۹۶۹	۱'۸۵۰'۲۹۲	۶۹	۳۳'۴۸۱	۴۹'۰۲۷	مسئولیت
۴۱'۷۱۷	۳'۳۷۵'۷۶۸	۷۰	۳۲'۴۰۴	۴۶'۵۵۰	آتش سوزی
۷۵۰	۵۲۶'۷۳۶	۲۹	۵'۲۹۲	۱۸'۴۳۵	باربری
۳۴'۶۸۴	۲'۴۳۰'۱۳۷	۳۵	۲'۸۲۰	۸'۱۵۷	حوادث





# مقایسه رشته های بیمه ای براساس خسارت واقع شده در سال ۱۴۰۰

تعداد خسارت	تعداد بیمه نامه	ضریب خسارت	خسارت	حق بیمه	رشته بیمه ای
۳۴'۶۸۴	۲'۴۳۰'۱۳۷	۳۵	۲'۸۲۰	۸'۱۵۷	حوادث
۷۵۰	۵۲۶'۷۳۶	۲۹	۵'۲۹۲	۱۸'۴۳۵	باربری
۴۱'۷۱۷	۳'۳۷۵'۷۶۸	۷۰	۳۲'۴۰۴	۴۶'۵۵۰	آتش سوزی
۱'۰۶۷'۶۴۰	۳'۲۲۱'۰۶۰	۶۴	۳۲'۹۸۲	۵۱'۶۹۴	عمر
۱۱۷'۹۶۹	۱'۸۵۰'۲۹۲	۶۹	۳۳'۴۸۱	۴۹'۰۲۷	مسئولیت
۳۷۸'۰۲۸	۴'۱۲۳'۵۸۹	۶۷	۵۲'۸۰۰	۷۹'۵۲۱	بدنه
۴۷'۹۸۲'۵۷۷	۱'۸۰۷'۸۴۸	۱۱۳	۲۲۷'۵۱۹	۲۰۰'۸۳۶	درمان
۱'۴۵۷'۷۴۳	۲۴'۶۴۰'۱۹۸	۹۰	۲۸۳'۴۱۹	۲۸۳'۴۱۹	ثالث





# مقایسه رشته های بیمه ای براساس تعداد بیمه نامه در سال ۱۴۰۰

رشته بیمه ای	حق بیمه	خسارت	ضریب خسارت	تعداد بیمه نامه	تعداد خسارت
ثالث	۲۸۳'۴۱۹	۲۸۳'۴۱۹	۹۰	۲۴'۶۴۰'۱۹۸	۱'۴۵۷'۷۴۳
بدنه	۷۹'۵۲۱	۵۲'۸۰۰	۶۷	۴'۱۲۳'۵۸۹	۳۷۸'۰۲۸
آتش سوزی	۴۶'۵۵۰	۳۲'۴۰۴	۷۰	۳'۳۷۵'۷۶۸	۴۱'۷۱۷
عمر	۵۱'۶۹۴	۳۲'۹۸۲	۶۴	۳'۲۲۱'۰۶۰	۱'۰۶۷'۶۴۰
حوادث	۸'۱۵۷	۲'۸۲۰	۳۵	۲'۴۳۰'۱۳۷	۳۴'۶۸۴
مسئولیت	۴۹'۰۲۷	۳۳'۴۸۱	۶۹	۱'۸۵۰'۲۹۲	۱۱۷'۹۶۹
درمان	۲۰۰'۸۳۶	۲۲۷'۵۱۹	۱۱۳	۱'۸۰۷'۸۴۸	۴۷'۹۸۲'۵۷۷
باربری	۱۸'۴۳۵	۵'۲۹۲	۲۹	۵۲۶'۷۳۶	۷۵۰





# مقایسه رشته های بیمه ای براساس تعداد خسارت در سال ۱۴۰۰

تعداد خسارت	تعداد بیمه نامه	ضریب خسارت	خسارت	حق بیمه	رشته بیمه ای
۷۵۰	۵۲۶۷۳۶	۲۹	۵'۲۹۲	۱۸'۴۳۵	باربری
۳۴'۶۸۴	۲'۴۳۰'۱۳۷	۳۵	۲'۸۲۰	۸'۱۵۷	حوادث
۴۱'۷۱۷	۳'۳۷۵'۷۶۸	۷۰	۳۲'۴۰۴	۴۶'۵۵۰	آتش سوزی
۱۱۷'۹۶۹	۱'۸۵۰'۲۹۲	۶۹	۳۳'۴۸۱	۴۹'۰۲۷	مسئولیت
۳۷۸'۰۲۸	۴'۱۲۳'۵۸۹	۶۷	۵۲'۸۰۰	۷۹'۵۲۱	بننه
۱'۰۶۷'۶۴۰	۳'۲۲۱'۰۶۰	۶۴	۳۲'۹۸۲	۵۱'۶۹۴	عمر
۱'۴۵۷'۷۴۳	۲۴'۶۴۰'۱۹۸	۹۰	۲۸۳'۴۱۹	۲۸۳'۴۱۹	ثالث
۴۷'۹۸۲'۵۷۷	۱'۸۰۷'۸۴۸	۱۱۳	۲۲۷'۵۱۹	۲۰۰'۸۳۶	درمان





# مقایسه رشته های بیمه ای براساس ضریب خسارت در سال ۱۴۰۰

تعداد خسارت	تعداد بیمه نامه	ضریب خسارت	خسارت	حق بیمه	رشته بیمه ای
۷۵۰	۵۲۶'۷۳۶	۲۹	۵'۲۹۲	۱۸'۴۳۵	باربری
۳۴'۶۸۴	۲'۴۳۰'۱۳۷	۳۵	۲'۸۲۰	۸'۱۵۷	حوادث
۱۰۶'۷۶۴۰	۳'۲۲۱'۰۶۰	۶۴	۳۲'۹۸۲	۵۱'۶۹۴	عمر
۳۷۸'۰۲۸	۴'۱۲۳'۵۸۹	۶۷	۵۲'۸۰۰	۷۹'۵۲۱	بندنه
۱۱۷'۹۶۹	۱'۸۵۰'۲۹۲	۶۹	۳۳'۴۸۱	۴۹'۰۲۷	مسئولیت
۴۱'۷۱۷	۳'۳۷۵'۷۶۸	۷۰	۳۲'۴۰۴	۴۶'۵۵۰	آتش سوزی
۱'۴۵۷'۷۴۳	۲۴'۶۴۰'۱۹۸	۹۰	۲۸۳'۴۱۹	۲۸۳'۴۱۹	ثالث
۴۷'۹۸۲'۵۷۷	۱'۸۰۷'۸۴۸	۱۱۳	۲۲۷'۵۱۹	۲۰۰'۸۳۶	درمان





# اولویت تولید و الزامات توسعه محصولات تکافل در ایران







## رتبه بندی شاخص های عملکردی در رشته های بیمه ای

رتبه	رشته بیمه ای
۱	حوادث
۲	باربری
۳	بدنه
۴	آتش سوزی
۵	عمر
۶	مسئولیت
۷	ثالث
۸	درمان





# الزامات راهبردی تکافل در بازار ایران

- تحقق نظام مالی اسلامی (بانکداری اسلامی، بیمه اسلامی و بازار سرمایه اسلامی).
- پرورش و آموزش منابع انسانی.
- ارائه آگاهی به اقشار مختلف جامعه.
- نوآوری مالی و کنترل هزینه های عملیاتی.
- مدیریت ریسک، ارزیابی سودآوری و سرمایه گذاری.
- ایجاد و تقویت نهاد ناظر بازار.
- تطابق احکام حاکمیتی و شرعی در عملیات تکافل و تهیه آئین نامه های مربوطه.
- ارائه محصولات متنوع و بازارمحور بر پایه فناوری های نوین.





# با سپاسی از شما

