



موضوع اول :

نقش کنونی بیمه‌ها در بازار سرمایه و مهم‌ترین چالش‌های تأمین مالی و سرمایه‌گذاری آنها :

وضعیت صنعت بیمه را در دو بخش مجزا (جهان / ایران) به صورت تخصصی بررسی میکنیم. در هر بخش اعداد کلیدی و «سهم بیمه از GDP (ضریب نفوذ)» بر پایه منابع معتبر ذکر شده است.

1) جهان – اندازه بازار، سودآوری، ریسک‌ها و سهم از GDP

اندازه و رشد بازار

حجم کل حق بیمه جهانی در سال ۲۰۲۴ در حدود ۷/۰ تریلیون یورو برآورد شده است و رشد اسمی به میزان ۸/۶٪ ثبت شده است (شامل زندگی، اموال/حوادث و درمان). این رشد پس از افزایش چشمگیر سال ۲۰۲۳ رخ داده است.

چشم‌انداز ۲۰۲۵ را «گُندشدن رشد واقعی» اما ادامه رشد مثبت توصیف می‌کند: رشد واقعی مجموع حق بیمه‌ها برای ۲۰۲۵ حدود ۲٪ پیش‌بینی شده (در مقایسه با ۵/۲٪ در ۲۰۲۴). (swissre)

سهم بیمه از GDP (ضریب نفوذ)

- ضریب نفوذ جهانی از $7/1\%$ در 2023 به حدود $7/4\%$ در 2024 افزایش یافته است؛ رقم 2024 برآورد Allianz است و $7/1\%$ مربوط به 2023 از منابع رسمی گزارش شده است.
- تفاوت‌های منطقه‌ای قابل توجه است: بازارهای پیشرفته حدود $9/5\%$ ، چین $\approx 3/9\%$ و سایر اقتصادهای نوظهور $\approx 2/8\%$ (اطلاعات مربوط به 2023).

۲) ایران – اندازه بازار، ترکیب پرتفوی، ریسک‌ها و سهم از GDP

(دوره‌های آماری ایران در سال 1403 تقریباً معادل مارس 2024 تا مارس 2025)

اندازه بازار و رشد

- حق‌بیمه تولیدی 1403 : حدود 440 هزار میلیارد تومان (رشد اسمی $57/3\%$ و رشد واقعی $13/5\%$). خسارت پرداختی حدود 258 هزار میلیارد تومان؛ ضریب خسارت بازار $\approx 87\%$
- سرانه حق‌بیمه 1403 حدود $5/21$ میلیون تومان بوده که رشد $\approx 56\%$ نسبت به سال قبل را نشان می‌دهد.

سهم بیمه از GDP (ضریب نفوذ)

۱۴۰۲: حدود ۱/۹٪ (بیمه مرکزی).

۱۴۰۳: حدود ۲/۲۸٪ ($\approx ۲/۳\%$)؛ افزایش ۰/۳۸ واحد درصد نسبت به ۱۴۰۲. ضریب نفوذ حقیقی (تعدیل شده) برای ۱۴۰۳ حدود ۲/۰٪ گزارش شده است.

از منظر منطقه‌ای و بین‌المللی (بر مبنای داده‌های ۲۰۲۳)، ضریب نفوذ ایران $\approx ۱/۹\%$ در برابر میانگین خاورمیانه ۱/۵٪ و **میانگین جهانی ۷/۱٪**

مقایسه با برخی کشورها: امارات $\approx ۲/۹\%$ ، ترکیه $\approx ۱/۷\%$

ترکیب پرتفوی و تمرکز بازار

توزیع پرتفوی ۱۴۰۳: درمان ۳۴/۸٪، شخص ثالث و مازاد ۲۶٪، زندگی ۱۴/۴٪، بدنه اتومبیل ۶/۴٪ و سایر رشته‌ها – سه رشته اصلی نزدیک به ۷۵/۳٪ از سهم بازار را تشکیل می‌دهند. سهم بیمه‌های زندگی اندک است و بخش پس‌اندازی تقریباً ۸۶٪ از حق‌بیمه‌های زندگی را در بر می‌گیرد (در جهان $\approx ۸۰\%$).

خلاصه سهم بیمه از GDP:

- . جهان ۲۰۲۳: ۷/۱ %
- . جهان ۲۰۲۴: ۷/۴ % (برآورد Allianz)
- . ایران ۱۴۰۲: ۱/۹ %
- . ایران ۱۴۰۳: ۲/۲۸ % ($\approx ۲/۳\%$)؛ حقیقی $\approx ۲/۰\%$

صنعت بیمه در ایران، همواره به عنوان یک ستون فقرات خاموش برای اقتصاد عمل کرده است. ما با جذب ریسک‌های خرد و کلان، از خانواده‌ها گرفته تا پروژه‌های ملی، فضایی از اطمینان و امنیت ایجاد می‌کنیم که چرخ‌های توسعه بتوانند بدون وقفه به گردش درآیند. اما نقش ما فراتر از یک ضربه‌گیر ریسک است. ما به واسطه تجمیع حق بیمه‌های دریافتی، به یکی از بزرگترین سرمایه‌گذاران نهادی کشور تبدیل شده‌ایم. وجوهی که از اعتماد مردم و کسب‌وکارها در دستان ما به امانت گذاشته شده، این پتانسیل را دارد که به سوخت موتور محرکه بازار سرمایه و در نهایت، به شریان‌های حیاتی پروژه‌های زیربنایی کشور تزریق شود.

در حال حاضر، **شرکت‌های بیمه** به عنوان بازیگرانی محافظه‌کار اما وزین در بازار سرمایه حضور دارند. سبد سرمایه‌گذاری ما عمدتاً بر دارایی‌های با درآمد ثابت، سپرده‌های بانکی و سهام شرکت‌های بزرگ و بنیادی متمرکز است. این رویکرد، که ریشه در ذات تعهدات بلندمدت و لزوم حفظ نقدینگی برای ایفای این تعهدات دارد، به بازار سرمایه عمق و ثبات بخشیده است. در روزهای پرنوسان بازار، حضور آرام و پایدار سرمایه‌گذاران بیمه‌ای، مانند لنگری عمل می‌کند که از تلاطم‌های هیجانی جلوگیری کرده و به منطق بازار کمک می‌کند.

چالش‌های کلیدی تأمین مالی و سرمایه‌گذاری صنعت بیمه: فراتر از کلیشه‌ها

امروز، صنعت بیمه با مجموعه‌ای از چالش‌های درهم‌تنیده مواجه است که توانایی ما را برای ایفای نقش مؤثرتر در اقتصاد ملی و بازار سرمایه محدود می‌کند. این چالش‌ها را می‌توان در **سه لایه اصلی** طبقه‌بندی کرد:

۱. چالش ساختاری و نظارتی

۲. چالش عملیاتی و مدیریتی: شکاف بین دانش بیمه‌گری و تخصص سرمایه‌گذاری

۳. چالش اقتصادی و محیطی: نبرد با تورم و عدم قطعیت

1. چالش ساختاری و نظارتی:

مهم‌ترین چالش ما، تنگنای مقرراتی است. آیین‌نامه سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه (آیین‌نامه شماره ۹۷)، اگرچه با نیت خیرخواهانه حفظ حقوق بیمه‌گذاران تدوین شده، اما در عمل به یک چارچوب محدودکننده تبدیل گشته است. سقف‌های تعیین‌شده برای سرمایه‌گذاری در سهام، املاک و مستغلات و به خصوص، ممنوعیت یا محدودیت شدید برای ورود به ابزارهای مالی نوین، مانند صندوق‌های جسورانه (VC)، صندوق‌های خصوصی (PE)، و پروژه‌های زیرساختی، دست و پای ما را برای بهینه‌سازی بازدهی بسته است.

در اقتصادی که با تورم ساختاری دست و پنجه نرم می‌کند، تکیه بیش از حد بر اوراق با درآمد ثابت، به معنای کاهش ارزش واقعی ذخایر ما در بلندمدت است. این یک پارادوکس تلخ است: ما برای حفظ توان ایفای تعهدات آتی، به ابزارهایی محدود شده‌ایم که در بلندمدت، خود این توانایی را تضعیف می‌کنند. ما نیازمند یک بازنگری شجاعانه و هوشمندانه در این آیین‌نامه هستیم؛ بازنگری‌ای که ضمن حفظ اصول مدیریت ریسک، به شرکت‌های بیمه اجازه دهد تا متناسب با توانگری مالی و تخصص تیم سرمایه‌گذاری خود، بخشی از منابع را به فرصت‌های با بازدهی بالاتر و همسو با نیازهای توسعه‌ای کشور اختصاص دهند.

۲. چالش عملیاتی و مدیریتی: شکاف بین دانش بیمه‌گری و تخصص سرمایه‌گذاری

صنعت ما در هسته‌ی خود، متخصص مدیریت ریسک بیمه‌ای است. اما آیا تیم‌های سرمایه‌گذاری ما نیز به همان اندازه در مدیریت پرتفوی‌های پیچیده و شناسایی فرصت‌های آلفا (Alpha) در بازار سرمایه تخصص دارند؟ واقعیت این است که در بسیاری از شرکت‌ها، یک شکاف مهارتی وجود دارد. واحدهای سرمایه‌گذاری، گاه به واحدهایی اجرایی برای خرید و فروش‌های روتین تقلیل یافته‌اند و از یک تفکر استراتژیک و پویا برای مدیریت دارایی-بدهی (ALM - Asset-Liability Management) در سطح جهانی فاصله دارند.

این ضعف، ما را در برابر **ریسک نرخ بهره**، **ریسک نقدینگی** و **ریسک تمرکز** آسیب‌پذیر می‌کند. ما نیازمند سرمایه‌گذاری جدی بر روی توانمندسازی نیروی انسانی، جذب متخصصان طراز اول بازار سرمایه و استفاده از فناوری‌های نوین تحلیل داده و هوش مصنوعی برای بهینه‌سازی تصمیمات سرمایه‌گذاری هستیم. شرکت‌های بیمه باید از یک "نگهدارنده دارایی" به یک "**ثروت ساز، فعال و هوشمند**" تبدیل شوند.

۳. چالش اقتصادی و محیطی: نبرد با تورم و عدم قطعیت

تورم مزمن، بزرگترین دشمن تعهدات بلندمدت ماست. این پدیده، نه تنها ارزش ذخایر ما را می‌خورد، بلکه با افزایش نرخ خسارت‌ها (Claim Inflation)، حاشیه سود عملیات بیمه‌گری را نیز تحت فشار قرار می‌دهد. در چنین فضایی، تأمین مالی از طریق بازار سرمایه (مثلاً از طریق افزایش سرمایه) نیز با چالش مواجه است. سرمایه‌گذاران به دلیل چشم‌انداز مبهم سودآوری و نرخ بازدهی پایین‌تر از تورم، تمایل کمتری به مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های بیمه نشان می‌دهند.

این موضوع یک چرخه معیوب ایجاد می‌کند:

تورم بالا، سودآوری را کاهش می‌دهد و نیاز به سرمایه را افزایش می‌دهد.

کاهش سودآوری، جذابیت شرکت را برای تأمین مالی از بازار سرمایه کم می‌کند.

ناتوانی در تأمین مالی، توان شرکت برای رشد و بهینه‌سازی پرتفوی سرمایه‌گذاری را محدود کرده و آن را در برابر تورم آسیب‌پذیرتر می‌سازد.

علاوه بر این، عدم پیش‌بینی‌پذیری سیاست‌های کلان اقتصادی، ریسک سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت را که ذات صنعت بیمه است، به شدت افزایش می‌دهد. ما برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های زیربنایی، نیازمند یک افق باثبات و قابل اتکا هستیم؛ چیزی که امروز کمتر شاهد آن هستیم.

موضوع دوم:

فرصت‌های هم‌افزایی میان صنعت بیمه و بازار سرمایه با استفاده از ابزارهای نوین مالی مانند اوراق و صندوق‌های تخصصی:

در بخش اول، به بررسی چالش‌هایی پرداختیم که همچون زنجیر، پتانسیل عظیم صنعت بیمه را در حوزه سرمایه‌گذاری مهار کرده‌اند. اما هدف از این گردهمایی، صرفاً بازگویی مشکلات نیست؛ بلکه خلق راه‌حل و ترسیم آینده‌ای روشن‌تر است. اکنون می‌خواهم از “چه باید کرد؟” سخن بگویم و نقشه راهی را ترسیم کنم که می‌تواند **رابطه صنعت بیمه و بازار سرمایه** را از یک “ازدواج مصلحتی” به یک **“مشارکت استراتژیک و مولد”** تبدیل کند.

کلید این تحول، در یک کلمه خلاصه می‌شود: **نوآوری**. نوآوری نه در محصولات بیمه‌ای، بلکه در **ابزارهای سرمایه‌گذاری** که در اختیار ما قرار می‌گیرد و ما خود در خلق آن‌ها نقش‌آفرینی می‌کنیم. ما باید از لاک دفاعی سرمایه‌گذاری‌های سنتی خارج شده و به استقبال ابزارهای نوین مالی برویم؛ ابزارهایی که زبان مشترک ریسک و بازده را به بهترین شکل ترجمه می‌کنند.

1. اوراق بهادار سازی ریسک‌های بیمه‌ای (Insurance-Linked Securities - ILS):

تبدیل ریسک به دارایی قابل معامله

یکی از هیجان‌انگیزترین مرزهای مشترک میان بیمه و سرمایه، مفهوم **اوراق بهادار سازی ریسک** است. به طور سنتی، ما ریسک را جذب و از طریق بیمه‌های اتکایی توزیع می‌کنیم. اما چه می‌شود اگر بتوانیم ریسک‌های فاجعه‌آمیز (Catastrophe Risks) مانند زلزله، سیل یا حتی ریسک‌های سایبری و پاندمی را به یک **دارایی قابل سرمایه‌گذاری** برای بازار سرمایه تبدیل کنیم؟

این کار از طریق "**اوراق کاتاستروف**" (**Cat Bonds**) امکان‌پذیر است. سازوکار آن ساده و هوشمندانه است:

. یک شرکت بیمه، به جای خرید پوشش اتکایی سنتی، ریسک مشخصی را از طریق یک "نهاد با مقاصد خاص" (SPV) به اوراق قابل معامله تبدیل می‌کند.

سرمایه‌گذاران بازار سرمایه (صندوق‌ها، شرکت‌های سرمایه‌گذاری و حتی خود شرکت‌های بیمه دیگر) این اوراق را خریداری می‌کنند و در ازای آن، کوپن‌های بازدهی جذابی دریافت می‌کنند که بالاتر از نرخ اوراق دولتی است

• اگر فاجعه مورد نظر در دوره زمانی مشخص رخ ندهد، سرمایه‌گذاران در سررسید، اصل پول خود را به همراه سود دریافت می‌کنند.

• اگر فاجعه رخ دهد، اصل یا بخشی از اصل سرمایه سرمایه‌گذاران، برای پرداخت خسارت به شرکت بیمه اختصاص می‌یابد.

مزایای این ابزار برای هر دو طرف چیست؟

• **برای صنعت بیمه:** ایجاد ظرفیت جدید و عظیم برای پوشش ریسک‌های بزرگ، کاهش وابستگی به بازار اتکایی بین‌المللی (که با چالش‌های تحریم مواجه است) و تبدیل ریسک به یک منبع درآمدی جدید.

• **برای بازار سرمایه:** ایجاد یک طبقه دارایی کاملاً جدید که همبستگی بسیار پایینی با نوسانات معمول بازار سهام و اوراق قرضه دارد. این یعنی یک ابزار بی‌نظیر برای متنوع‌سازی پرتفوی و کاهش ریسک سیستماتیک.

ما در “کارگزاری بیمه تامین آینده”، با توجه به جایگاه‌مان در **هلدینگ معظم شستا** و دسترسی به طیف وسیعی از ریسک‌های صنعتی، آماده‌ایم تا با همکاری سازمان بورس و بیمه مرکزی، پیشگام طراحی و عرضه اولین اوراق بهادارسازی ریسک در ایران باشیم. این یک گام تاریخی برای تعمیق هر دو بازار خواهد بود.

۲. صندوق‌های سرمایه‌گذاری تخصصی: فراتر از سهام و اوراق مشارکت

محدودیت‌های آیین‌نامه ۹۷، ما را از ورود به بسیاری از حوزه‌های پربازده محروم کرده است. راه‌حل عبور از این محدودیت، استفاده هوشمندانه از ساختار **صندوق‌های سرمایه‌گذاری** است. با همکاری شرکت‌های تأمین سرمایه و سب‌گردان‌ها، به سمت تأسیس صندوق‌های تخصصی با مدیریت حرفه‌ای حرکت کنیم که به طور ویژه برای نیازهای صنعت بیمه طراحی شده‌اند.

الف) صندوق سرمایه‌گذاری پروژه و زیرساخت (Infrastructure Fund):

کشور ما تشنه سرمایه‌گذاری در حوزه زیرساخت‌هاست؛ از نیروگاه‌های تجدیدپذیر و پروژه‌های مدیریت آب گرفته تا توسعه بنادر و حمل‌ونقل ریلی. این پروژه‌ها ذاتاً **بلندمدت** هستند، **جریان نقدی قابل پیش‌بینی** دارند و **نرخ بازدهی آنها معمولاً با تورم همبستگی مثبت دارد**. این **سه ویژگی**، آنها را به ایده‌آل‌ترین گزینه سرمایه‌گذاری برای شرکت‌های بیمه، به خصوص در حوزه بیمه‌های زندگی، تبدیل می‌کند.

ما به عنوان صنعت بیمه، می‌توانیم **بزرگترین سرمایه‌گذاران (Anchor Investor)** در این صندوق‌ها باشیم و منابع خود را به سمت پروژه‌های ملی که توسط شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ‌های بزرگی مانند شستا اجرا می‌شوند، هدایت کنیم. این یک بازی **برد-برد-برد** است: برای **صنعت بیمه** (بازدهی پایدار و همسو با تورم)، برای **بازار سرمایه** (تأمین مالی پروژه‌های کلان) و برای **اقتصاد ملی** (توسعه زیربنایی).

(ب) صندوق سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات (REITs):

سرمایه‌گذاری در املاک برای شرکت‌های بیمه جذاب است، اما با چالش نقدشوندگی پایین و هزینه‌های مدیریتی بالا روبروست. صندوق‌های REITs این مشکل را حل می‌کنند. با سرمایه‌گذاری در این صندوق‌ها، ما به صورت غیرمستقیم در سبد متنوعی از املاک و مستغلات درآمدزا (مانند مجتمع‌های تجاری، اداری و لجستیک) شریک می‌شویم، از مدیریت حرفه‌ای بهره‌مند می‌گردیم و مهم‌تر از همه، از نقدشوندگی بالای واحدهای صندوق در بازار بورس برخوردار می‌شویم. این ابزار، راه بهینه‌سازی بازدهی دارایی‌های ثابت ماست.

(ج) صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه (VC) و خصوصی (PE):

شاید در نگاه اول، سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های نوپا برای یک نهاد محافظه‌کار بیمه‌ای، پرریسک به نظر برسد. اما این نگاه باید تغییر کند. نوآوری‌هایی که در حوزه‌هایی مانند اینشورتک (InsurTech)، سلامت دیجیتال (Digital Health) و هوش مصنوعی رخ می‌دهد، در آینده مدل کسب‌وکار ما را متحول خواهد کرد.

ما نمی‌توانیم نسبت به این تحولات بی‌تفاوت باشیم. با تخصیص بخش بسیار کوچکی از سبد سرمایه‌گذاری خود (مثلاً ۱ تا ۲ درصد) به صندوق‌های VC و PE که به صورت حرفه‌ای مدیریت می‌شوند، ما نه تنها به بازدهی‌های فوق‌العاده بالا دست می‌یابیم، بلکه یک پنجره استراتژیک به آینده صنعت خود باز می‌کنیم. این یک سرمایه‌گذاری برای تحقیق و توسعه (D&R) است که می‌تواند در بلندمدت، ما را از یک دنباله‌رو به یک پیشرو در نوآوری تبدیل کند.

۳. اوراق گام و ابزارهای تأمین مالی زنجیره تأمین (SCF): خلق ارزش در اکوسیستم هلدینگ شستا

به عنوان عضوی از خانواده بزرگ شستا، ما در یک اکوسیستم منحصر به فرد با بیش از ۱۶۰ شرکت بزرگ تولیدی و خدماتی قرار داریم. این یک مزیت رقابتی بی‌نظیر است. یکی از بزرگترین چالش‌های این شرکت‌ها، مدیریت سرمایه در گردش و تأمین مالی کوتاه‌مدت است.

اینجاست که صنعت بیمه می‌تواند نقشی خلاقانه ایفا کند. ما می‌توانیم با استفاده از ابزارهایی مانند اوراق گام (گواهی اعتبار مولد)، به عنوان یک نهاد مالی قدرتمند وارد زنجیره تأمین این شرکت‌ها شویم. به این صورت که مطالبات تأیید شده یک شرکت از خریدار معتبرش (که هر دو می‌توانند عضو اکوسیستم شستا باشند) را تنزیل کنیم. این فرآیند که با صدور بیمه‌نامه اعتبار پوشش داده می‌شود، ریسک بسیار پایینی دارد و یک بازدهی کوتاه‌مدت و جذاب برای منابع نقد ما ایجاد می‌کند.

موضوع سوم: درس‌های بین‌المللی از پیوند بیمه و بازار سرمایه و کاربرد آن برای تعمیق و ثبات بازار سرمایه ایران

در بخش‌های پیشین، از چالش‌های داخلی و فرصت‌های نوآورانه در پیوند بیمه و بازار سرمایه سخن گفتیم. اکنون، بیایید برای لحظه‌ای از مرزهای خود فراتر رویم و به تجارب موفق جهانی بنگریم. ما اولین ملتی نیستیم که در این مسیر گام برمی‌داریم. بازارهای مالی توسعه‌یافته، دهه‌هاست که از هم‌افزایی قدرتمند میان این دو صنعت بهره‌مند شده‌اند و درس‌های گران‌بهایی برای ما به ارمغان آورده‌اند.

درس اول: از "تخصیص دارایی" به "مدیریت استراتژیک دارایی-بدهی" (Strategic ALM)

در بسیاری از بازارهای پیشرفته، شرکت‌های بیمه، به‌ویژه بیمه‌های زندگی، دیگر خود را به عنوان یک "سرمایه‌گذار" صرف نمی‌بینند، بلکه به عنوان یک "مدیر استراتژیک تعهدات" عمل می‌کنند. رویکرد آن‌ها از پرسش ساده "در چه چیزی سرمایه‌گذاری کنیم؟" به پرسش پیچیده‌تر "چگونه پرتفوی دارایی‌های خود را به گونه‌ای طراحی کنیم که دقیقاً با سررسید، ماهیت و ریسک تعهدات بلندمدت ما (بدهی‌ها) هم‌خوانی داشته باشد؟" تغییر کرده است.

این همان مفهوم مدیریت استراتژیک دارایی-بدهی (ALM) است. غول‌های بیمه‌ای جهان مانند Allianz در آلمان یا Prudential در بریتانیا، تریلیون‌ها دلار دارایی را نه بر اساس هیجانات کوتاه‌مدت بازار، بلکه بر اساس مدل‌های پیچیده اکچوئری و مالی مدیریت می‌کنند. آن‌ها به دنبال "تطابق زمانی" (Duration Matching) و "تطابق جریان نقدی" (Cash-Flow Matching) هستند.

درس دوم: بیمه‌ها به عنوان معماران بازارهای جایگزین (Alternative Markets)

در سطح جهانی، شرکت‌های بیمه و صندوق‌های بازنشستگی، بزرگترین نیروی محرکه در شکل‌گیری و رشد بازارهای سرمایه‌گذاری جایگزین بوده‌اند. آن‌ها به دلیل افق زمانی بلندمدت خود، سرمایه‌گذاران طبیعی برای دارایی‌های غیرنقدشونده اما پربازده مانند سرمایه‌گذاری خصوصی (Private Equity)، سرمایه‌گذاری خطرپذیر (Venture Capital)، املاک و مستغلات و پروژه‌های زیرساختی هستند.

صندوق بازنشستگی معلمان انتاریو (OTPP) در کانادا، یک نمونه درخشان است. این صندوق به جای سرمایه‌گذاری منفعل، خود به یکی از بزرگترین مالکان و توسعه‌دهندگان زیرساخت‌ها در جهان (از فرودگاه‌ها تا اپراتورهای مخابراتی) تبدیل شده است.

کاربرد برای ایران: این دقیقاً همان نقشی است که ما، به ویژه در اکوسیستم هلدینگ شستا، می‌توانیم و باید ایفا کنیم. ما نباید منتظر ایجاد فرصت‌ها بمانیم؛ باید خود خالق فرصت باشیم. با **تجمیع منابع شرکت‌های بیمه و صندوق‌های بازنشستگی زیرمجموعه هلدینگ شستا**، ما می‌توانیم **بزرگترین "صندوق سرمایه‌گذاری زیرساخت و توسعه ملی"** را تأسیس کنیم. این صندوق نه تنها بازدهی پایداری برای ذی‌نفعان ما ایجاد می‌کند، بلکه به یک بازوی قدرتمند برای تحقق پروژه‌های کلان توسعه‌ای کشور، مستقل از نوسانات بودجه‌های دولتی، تبدیل خواهد شد.

درس سوم: پذیرش فناوری به عنوان یک مزیت رقابتی استراتژیک:

شرکت‌های بیمه پیشرو در جهان، دیگر به فناوری به عنوان یک ابزار "پشتیبانی" نگاه نمی‌کنند. فناوری در قلب استراتژی سرمایه‌گذاری آن‌ها قرار دارد. آن‌ها از هوش مصنوعی و یادگیری ماشین برای تحلیل کلان‌داده‌ها، شناسایی الگوهای پنهان بازار و بهینه‌سازی پرتفوی خود استفاده می‌کنند. الگوریتم‌های معاملاتی پیشرفته (Algo-Trading) به آن‌ها کمک می‌کند تا با سرعت و دقت بیشتری به نوسانات بازار واکنش نشان دهند و مدل‌های پیش‌بینی‌کننده ریسک، آن‌ها را در برابر بحران‌های غیرمنتظره ایمن‌تر می‌سازد.

علاوه بر این، سرمایه‌گذاری در اینشورتک (InsurTech) و فین‌تک (FinTech) برای آن‌ها یک سرمایه‌گذاری دوجوهی است: هم به عنوان یک فرصت سرمایه‌گذاری پربازده و هم به عنوان راهی برای درک و جذب نوآوری‌هایی که کسب‌وکار اصلی خودشان را متحول خواهد کرد.

موضوع چهارم:

اصلاحات مقرراتی مورد نیاز برای افزایش انعطاف سرمایه‌گذاری و هدایت منابع بیمه به سمت طرح‌های مولد اقتصادی

در بخش‌های گذشته، از چشم‌اندازها، ابزارهای نوین، درس‌های جهانی و استراتژی‌های مدیریت پرتفوی سخن گفتیم. اما تمامی این ایده‌های بزرگ و برنامه‌های تحول‌آفرین، برای آنکه از روی کاغذ به عرصه واقعیت قدم بگذارند، به یک پیش‌نیاز حیاتی محتاجند: یک **چارچوب مقرراتی مدرن، منعطف و مشوق**.

مقررات، ریل‌های قطار توسعه هستند. اگر این ریل‌ها قدیمی، تنگ و پر از پیچ‌های غیرضروری باشند، حتی قدرتمندترین لکوموتیوها نیز از حرکت باز می‌مانند. امروز، با احترام کامل به تلاش‌های نهادهای ناظر برای حفظ ثبات و صیانت از حقوق بیمه‌گذاران، باید با شجاعت اذعان کنیم که برخی از ریل‌های مقرراتی ما، نیازمند بازنگری و بهسازی اساسی هستند.

هدف از این بخش، نقد صرف نیست؛ بلکه ارائه پیشنهادات سازنده برای برداشتن موانع و هموار کردن مسیر هدایت تریلیون‌ها ریال منابع صنعت بیمه به سمت طرح‌های مولد اقتصادی است.

فلسفه حاکم بر مقررات فعلی: صیانت یا محدودیت؟

روح حاکم بر آیین نامه سرمایه گذاری شرکت های بیمه (آیین نامه شماره ۹۷)، عمدتاً بر پایه "صیانت از طریق محدودیت" بنا شده است. این آیین نامه با تعیین سقف های مشخص برای هر طبقه از دارایی، تلاش می کند تا شرکت های بیمه را از ریسک های نامتعارف دور نگه دارد. این نیت، بدون شک، ارزشمند و ضروری است.

اما در شرایط یک اقتصاد تورمی و در دنیایی که ابزارهای مالی با سرعتی سرسام آور در حال تحول هستند، این رویکرد مبتنی بر سقف های ثابت، دو پیامد ناخواسته به همراه داشته است:

1- تحمیل یک استراتژی یکسان به همه: این آیین نامه، تفاوت میان یک شرکت بیمه عمر با تعهدات 20 ساله و یک شرکت بیمه عمومی با تعهدات عمدتاً یک ساله را به درستی در نظر نمی گیرد. در حالی که این دو، پروفایل ریسک و افق سرمایه گذاری کاملاً متفاوتی دارند و نیازمند استراتژی های سرمایه گذاری متمایزی هستند.

2-ممانعت از نوآوری:

هنگامی که ابزارهای مالی جدیدی مانند اوراق بهادارسازی ریسک (Cat Bonds)، صندوق‌های پروژه یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی (PE) در چارچوب طبقه‌بندی‌های سنتی آیین‌نامه نمی‌گنجند، مدیران سرمایه‌گذاری جسارت و انگیزه لازم برای بررسی و استفاده از آن‌ها را از دست می‌دهند. این مقررات، ناخواسته به جای تشویق نوآوری، آن را سرکوب می‌کند.

ما امروز نیازمند یک شیفت پارادایم در فلسفه نظارت هستیم: حرکت از "نظارت مبتنی بر محدودیت" (Rule-Based Supervision) به سمت "نظارت مبتنی بر ریسک و اصول" (Risk-Principle-Based Supervision & Based). در این مدل جدید، نهاد ناظر به جای آنکه بگوید "در چه چیزی و چقدر نباید سرمایه‌گذاری کنی"، می‌پرسد: "آیا فرآیندها، تیم مدیریتی و مدل‌های ارزیابی ریسک تو برای سرمایه‌گذاری در این دارایی، به اندازه کافی قوی و بالغ هست یا خیر؟".

اهمیت بیمه‌های حمل‌ونقل دریایی Cargo/Marine در جهان و ایران و روندهای ریسک، و بخش تخصصی Hull & Machinery (H&M)

۱) چرا بیمه‌های حمل‌ونقل دریایی راهبردی‌اند؟

- زیرساخت تجارت جهانی: حدود ۸۰٪ تجارت جهان از نظر حجم از دریا حمل می‌شود؛ هر اختلال در این زنجیره مستقیماً بر تولید، انرژی و امنیت غذایی اثر می‌گذارد.
- ریسک‌های نوظهور و متراکم: جهش حریق‌های محموله (به‌ویژه باتری‌های لیتیومی و کالای خطرناکِ کتمان‌شده) در ۲۰۲۴ به اوج دهه رسید و صنعت کشتیرانی و بیمه به سمت غربال‌گری هوشمند رزروهای کانتینری با هوش مصنوعی رفته است.

. **ژئوپلیتیک و خطر جنگ**: از آبان ۱۴۰۲ تاکنون، بحران دریای سرخ قیمت بیمه خطر جنگ را چند برابر کرده؛ در ۲۰۲۵ نرخ‌ها تا ۰.۷٪ تا ۱٪ ارزش کشتی گزارش شده‌اند.

. **راهبرد سبز**: کاهش گازهای گلخانه‌ای (GHG): سازمان IMO (مصوب ۲۰۲۳):، مسیر دستیابی ناوگان کشتیرانی جهانی به انتشار صفر تا زمان میانه قرن را تعیین کرده است. اجرای شاخص‌های کارایی مانند EEXI (کارایی انرژی) و CII (شدت کربن)، باعث افزایش هزینه و ریسک عملیاتی کشتی‌ها می‌شود و در نتیجه: مستقیماً بر نرخ و شرایط بیمه‌های دریایی و مسئولیت محیط‌زیستی اثر می‌گذارد.

. **(۲) جایگاه جهانی با اعداد تازه**

. **اندازه بازار بیمه دریایی: (Marine)**

. پرمیوم جهانی ۲۰۲۴ حدود ۳۹.۹۲ میلیارد دلار بوده است؛ (ترابری/کالا) Cargo ۵۷.۲٪

. (بدنه) Hull ۲۳.۵٪ ، (انرژی) فراساحل ۱۱.۷٪ و (مسئولیت دریایی) غیراز P&I ۷.۶٪

بخش Ocean Hull به‌تنهایی ۹.۶۷ میلیارد دلار است.

- در مقیاس صنعت بیمه، بیمه دریایی سهمی کوچک اما حیاتی دارد: بازار جهانی بیمه در ۲۰۲۴ به ۷.۰ تریلیون یورو رسیده است) گزارش Allianz 2025
- **چرخه ایمنی/خسارت:** آمار نابودی کامل (total loss) کشتی‌های بزرگ در ۲۰۲۳ به ۲۶ فروند (کمترین در سه دهه) کاهش یافت؛ اما بزرگی شناورها، حریق کانتینری/رورو و هزینه‌های تعمیر، شدت خسارت‌های منفرد را بالا نگه داشته است.

۳- ایران/ ابعاد تجارت دریایی و سهم رشته‌ها

- **مقیاس لجستیک:** در سال ۱۴۰۳ مجموع تخلیه و بارگیری بنادر ایران ۲۳۴.۸ میلیون تُن بوده (۱۳۱.۸ میلیون تُن غیرنفتی و ۱۰۳.۰ میلیون تُن نفتی) — یعنی معرض بزرگی از ریسک‌های حمل و نقل دریایی در اقتصاد کشور.
- **پرتفوی صنعت بیمه ۱۴۰۳:** حق بیمه تولیدی ≈ ۴۴۰ همت و خسارت پرداختی ≈ ۲۵۸ همت؛ رشد اسمی پرتفوی $\approx ۵۷\%$ گزارش بیمه مرکزی
- **رشته کشتی (Hull) در بازار ایران ۱۴۰۳:** رشد حق بیمه ۷۱.۸% سهم از بازار $\approx ۱.۲۸\%$ نسبت خسارت $\approx ۳۷.۵\%$ و جهش ۱۴۰% در خسارت‌های پرداختی — زنگ هشدار برای ارزیابی ریسک و اتکایی
- **رشته باربری (Cargo) ۱۴۰۳:** نسبت خسارت $\approx ۳۴.۸\%$ گزارش شده است (ترکیب ریسک، به‌ویژه در واردات مواد اولیه و صادرات کالا).

جایگاه گارگزاری بیمه تامین آینده :

وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی



سازمان تامین اجتماعی



شرکت سرمایه گذاری تامین
اجتماعی (شستا)



گروه مالی صبا تامین



کارگزاری رسمی بیمه تامین آینده

معرفی گروه مالی صبا تأمین:

شرکت گروه مالی صبا تأمین ابتدا به عنوان شرکت سرمایه‌گذاری صبا تأمین در سال 1377 تأسیس شد. این شرکت در سال 1383 به شرکت سهامی عام تبدیل و در سال 1399 به عنوان یکی از بزرگترین شرکت‌های سرمایه‌گذاری بازار سرمایه در فرابورس ایران عرضه اولیه شد. سرمایه فعلی شرکت پس از چند مرحله افزایش سرمایه از سال 1400 از 45 هزار میلیارد ریال به 75 هزار میلیارد ریال و سپس به 93 هزار میلیارد ریال رسید و در سال 1402 سرمایه این شرکت به **مبلغ 115 هزار میلیارد ریال** افزایش یافته است. شرکت سرمایه‌گذاری صبا تأمین در سال 1401 به شرکت **گروه مالی صبا تأمین** تبدیل شد.

گروه مالی صبا تامین مالکیت 7 شرکت زیر را در اختیار داشته و با تکیه بر توانایی‌های خود طیف گسترده‌ای از خدمات مالی را به عموم مردم به ویژه گروه معظم تأمین اجتماعی ارائه نماید:

- 1- شرکت کارگزاری صبا تأمین
- 2- شرکت سبدگردان اندیشه صبا
- 3- سرمایه‌گذاری هامون صبا
- 4- شرکت خدمات مدیریت صبا تأمین
- 5- شرکت صبا تأمین ایرانیان
- 6- شرکت واسپاری صبا تأمین
- 7- کارگزاری بیمه تأمین آینده

با بررسی سایت بیمه مرکزی به منظور بررسی **تعداد کل کارگزاری های بیمه ای در کشور**، اطلاعات زیر استخراج گردیده است :

جمع کل کارگزاری های رسمی بیمه مستقیم (**حقیقی + حقوقی**) : **2357**

جمع کل کارگزاری های رسمی بیمه مستقیم (**حقوقی**) : **682**

جمع کل کارگزاری های رسمی بیمه مستقیم (**حقیقی**) : **1675**

معرفی کارگزاری بیمه تامین آینده :

این کارگزاری با بهره‌گیری از کارشناسان و متخصصان فنی در زمینه کلیه رشته‌های بیمه‌ای شامل:

(1 آتش سوزی : خطرات اصلی(حریق ، صاعقه، انفجار) و خطرات تبعی(سیل، زلزله، طوفان) - صنعتی ، غیر صنعتی مسکونی

(2 اشخاص - درمان تکمیلی ، عمر و حادثه گروهی ، عمر و سرمایه گذاری ، مسافران خارج از کشور

(3 اتومبیل - شخص ثالث ، سرنشین ، بدنه ، سرقت کلی و جزئی

(4 مسئولیت - مسئولیت حرفه‌ای هیات مدیره و مدیرعامل، مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان ، مسئولیت مدنی ناشی از اجرای عملیات ساختمانی مسئولیت متصدیان تورهای داخلی و مسافرتی ، مسئولیت استفاده کنندگان از آسانسور، مسئولیت حرفه‌ای پزشکان ، مسئولیت تولید کنندگان کالا ، مسئولیت متصدیان حمل و نقل و...

(5) مهندسی : بیمه تمام خطر پیمانکاران، تمام خطر نصب ، شکست ماشین آلات ، تجهیزات الکترونیکی فساد کالا در انبار و سردخانه، سازه‌های تکمیلی ، بویلر و مخازن تحت فشار و...

(6) بیمه های حوزه دریایی :

بیمه حمل و نقل کالا (Cargo Insurance) – برای محافظت از محموله‌های تجاری در برابر خطرات مختلف

بیمه بدنه کشتی (Hull & Machinery Insurance – H&M) – برای حفاظت از کشتی و تجهیزات آن
بیمه مسئولیت متصدیان حمل و نقل (Carrier's Liability Insurance) – برای پوشش خسارت‌های ناشی از قصور شرکت‌های حمل و نقل

بیمه جنگ و دزدی دریایی (War & Piracy Insurance) – برای پوشش خسارت‌های ناشی از جنگ، مین‌های دریایی و دزدان دریایی

بیمه زیان همگانی (General Average Insurance) – برای جبران هزینه‌های مشترک هنگام فدا کردن بخشی از محموله جهت نجات کشتی

در پایان 2 طرح نوین سرمایه گذاری از طریق گروه مالی صبا تامین، معرفی می گردد:

1- طرح صندوق بازنشتگی تکمیلی (صندوق اندیشه تامین) در سطح کشور:

شرکت سبذگردان اندیشه صبا با سابقه فعالیت موفق در زمینه مدیریت دارایی از زیر مجموعه های گروه مالی صبا تامین و شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) زیر نظر سازمان بورس و اوراق بهادار، تجربه همکاری با شرکت های متعدد حقوقی و مدیریت بیش از 450 هزار میلیارد ریال در زمینه مدیریت دارایی سبدهای اختصاصی و طیف متنوعی از صندوق های سرمایه گذاری با سطوح متنوع ریسک و بازدهی از جمله سهامی، طلا، بخشی، درآمد ثابت، بازنشتگی و بازارگردانی را دارد و تاکنون موفق به جلب اعتماد بیش از 100 هزار سرمایه گذار حقیقی و حقوقی در طول دوره فعالیت خود شده است.

سبذگردان اندیشه صبا به عنوان یکی از اولین مجریان طرح صندوق بازنشتگی تکمیلی در سطح کشور، صندوق بازنشتگی تکمیلی اندیشه تامین را با همکاری شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با بیش از 6000 پرسنل پذیرهنویسی کرد و فعالیت این صندوق از خرداد 1404 آغاز شد.

صندوق اندیشه تامین که یک ابزار بورسی **معاف از مالیات** است، هیچ هزینه و کار عملیاتی در زمینه مدیریت صندوق را متحمل کارفرما نمی‌کند. همچنین به واسطه شفافیت در عملکرد صندوق، ارزش خالص دارایی هر واحد صندوق به صورت روزانه قابل مشاهده بوده و در راستای ایجاد انگیزه در کارکنان سازمان‌ها و ادارات، موجبات توانمندسازی مالی ایشان در زمان بازنشستگی و ایجاد حس وفاداری نسبت به سازمان‌ها و شرکت‌ها را رقم می‌زند.

صندوق مذکور از نوع صندوق در صندوق (FOF) می‌باشد و با توجه به شرایط بازارهای مالی، در صندوق‌های پرپتانسیل سهامی، کالایی و درآمد ثابت سرمایه‌گذاری می‌کند تا بتواند بالاترین بازدهی را برای سرمایه‌گذاران خود ایجاد کند.

صندوق اندیشه تامین سه نوع واحد سرمایه‌گذاری را جهت انتفاع سرمایه‌گذاران ارائه می‌دهد:

واحد سرمایه‌گذاری عادی نوع اول: هزینه صدور این واحد توسط کارفرمایان پرداخت می‌شود؛ به این صورت که کارفرما به صورت ماهانه مبلغ دلخواهی برای کارمندان خود سرمایه‌گذاری می‌کند.

واحد سرمایه‌گذاری عادی نوع دوم: هزینه صدور این واحد از محل درصد مشخصی از حقوق کارمندان تامین و توسط کارفرمایان سرمایه‌گذاری می‌شود.

واحد سرمایه‌گذاری عادی نوع سوم: کارمندان و سایر اشخاص حقیقی می‌توانند به صورت ماهانه و همچنین به میزان دلخواه خود در این نوع از واحدها سرمایه‌گذاری کنند.

ساختار چابک این صندوق صدور و ابطالی، از ایجاد ساختارهای اداری جداگانه برای هر شرکت جلوگیری و این امکان را فراهم می‌کند تا کارفرمایان متعددی از یک صندوق واحد بهره ببرند و محدودیتی برای تعداد کارفرمایان وجود نداشته باشد.

2- صندوق‌های درآمد ثابت قابل معامله (ETF) با نماد «دیبا»

صندوق مختص اوراق دولتی بازده پایه بازار صبا که از اسفند 1401 فعالیت خود را آغاز کرده است، از نوع صندوق‌های درآمد ثابت قابل معامله (ETF) است و با نماد «دیبا» در بازار سرمایه ایران معامله می‌شود.

صندوق دیبا موظف به سرمایه‌گذاری حداقل 95 % از دارایی‌های خود در اوراق بهادار با درآمد ثابت، اسناد خزانه اسلامی و سپرده‌های بانکی است، لذا از ریسک بسیار پایینی برخوردار است و سود سرمایه‌گذاران آن، از محل افزایش ارزش دارایی‌ها می‌باشد و تقسیم سود دوره‌ای اتفاق نمی‌افتد. صندوق دیبا ملزم است تا حداقل 75 % از کل دارایی‌های خود را در اوراق بهادار با درآمد ثابت منتشره توسط دولت سرمایه‌گذاری کند و این در حالی است که نمی‌تواند بیش از 30 % از دارایی‌های خود را صرف سرمایه‌گذاری در اسناد خزانه اسلامی کند. بر این اساس و با توجه به عدم خرید سهام توسط این صندوق، کمترین ریسک را در میان صندوق‌های درآمد ثابت دارد.

در حال حاضر، **سود موثر سالانه صندوق دیبا معادل 35% است** که بالاترین نرخ بازدهی در مقایسه با سایر صندوق‌های مشابه را دارد. خالص ارزش دارایی این صندوق در مهر 1404، بالغ بر 960 میلیارد تومان است که نسبت به ابتدای سال 521 درصد رشد را تجربه کرده است.

با توجه به برخورداری صندوق دیبا از یک بازارگردان فعال در هر لحظه از ساعات معاملات بازار، سرمایه‌گذاران می‌توانند واحدهای دیبا را به راحتی و از طریق پنل آنلاین تمامی کارگزاری‌ها معامله کنند. لذا هیچ محدودیتی برای حجم خرید یا فروش واحدهای این صندوق وجود ندارد.

عمده سرمایه‌گذاران این صندوق شرکت‌های بیمه‌ای هستند چراکه بر اساس آیین‌نامه شماره 104 سرمایه‌گذاری مصوب بیمه مرکزی، شرکت‌های بیمه‌ای این امکان را دارند تا حد نصاب سرمایه‌گذاری خود در اوراق مالی اسلامی و دولتی را با سرمایه‌گذاری در این صندوق مختص اوراق دولتی تکمیل کنند

از توجه شما عزیزان سپاسگزاریم

شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی



گروه مالی صبا تامین



SABA TAMIN FINANCIAL GROUP



کارگزاری رسمی بیمه تامین آینده

TAMIN AYANDEH OFFICIAL INSURANCE BROKER