

تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تأمينات الممتلكات والحوادث

22 – 26 نوفمبر 2026

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تأمينات الممتلكات والحوادث

المرجع: 212336_3255898 التاريخ: 22 - 26 نوفمبر 2026 المكان: دبي (الإمارات العربية المتحدة) الرسوم: GBP 4900

مقدمة

يشهد قطاع تأمينات الممتلكات والحوادث Property & Casualty Insurance تحولاً جذرياً نتيجة التطورات المتسارعة في تقنيات الذكاء الاصطناعي، حيث لم يعد الذكاء الاصطناعي مجرد أداة لتحسين العمليات التشغيلية، بل أصبح عنصراً إستراتيجياً يدعم تحقيق النمو المستدام، وزيادة الربحية، وتعزيز القدرة التنافسية لشركات التأمين. وفي ظل ارتفاع توقعات العملاء، واشتداد المنافسة، وتزايد تعقيد المخاطر، أصبحت المؤسسات التأمينية بحاجة إلى حلول ذكية تساعد على اتخاذ قرارات أكثر دقة، وتحسين جودة الاكتتاب، وتطوير استراتيجيات التسعير، ورفع كفاءة إدارة المطالبات، وتحسين إدارة المحافظ التأمينية.

وتوفر تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تأمينات الممتلكات والحوادث إمكانيات واسعة لتحويل البيانات إلى رؤى إستراتيجية تدعم جميع مراحل دورة العمل التأميني، بدءاً من استقطاب العملاء وتحليل احتياجاتهم، مروراً بالاكتتاب والتسعير وإدارة المخاطر، وانتهاءً بإدارة المطالبات وقياس الأداء وتحسين الربحية. كما تسهم تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة العملاء، وزيادة معدلات الاحتفاظ بهم، ودعم البيع الإضافي والبيع المتقاطع، واكتشاف الاحتيال، ورفع كفاءة العمليات التشغيلية، مما ينعكس بصورة مباشرة على نمو الأعمال وتحقيق أفضل العوائد.

طممت هذه الدورة خصباً للعاملين في شركات التأمين بهدف توضيح كيفية توظيف الذكاء الاصطناعي لتحقيق الأهداف الإستراتيجية المتعلقة بنمو أعمال تأمينات الممتلكات والحوادث P&C Growth وزيادة ربحية المحافظ التأمينية Profitability Portfolio. وتتناول الدورة التطبيقات العملية للذكاء الاصطناعي في دعم النمو، وتحسين الأداء المالي، وتعزيز ولاء العملاء، وتحسين مؤشرات الأداء الرئيسية، وربط مبادرات الذكاء الاصطناعي بالأهداف الإستراتيجية للمؤسسة، بما يمكن شركات التأمين من تحقيق قيمة أعمال مستدامة في بيئة تتسم بسرعة التغيير والمنافسة المتزايدة.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

UK Training

PARTNER



- فهم الدور الإستراتيجي للذكاء الاصطناعي في دعم نمو وربحية تأمينات الممتلكات والحوادث.
- توظيف تطبيقات الذكاء الاصطناعي لدعم تحقيق أهداف النمو المؤسسي.
- تحسين جودة قرارات الاكتتاب باستخدام التحليلات الذكية.
- تطوير استراتيجيات تسعير أكثر دقة وربحية.
- تحسين أداء المحافظ التأمينية وزيادة ربحيتها.
- استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل المخاطر ودعم اتخاذ القرار.
- تعزيز استقطاب العملاء وتحسين الاحتفاظ بهم.
- تطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي في البيع الإضافي Upselling والبيع المتقاطع Cross-selling.
- تحسين تجربة العملاء عبر الحلول الذكية.
- تطوير عمليات إدارة المطالبات باستخدام الأتمتة والتحليلات المتقدمة.
- تعزيز قدرات المؤسسة في اكتشاف الاحتيال والحد من الخسائر.
- رفع الكفاءة التشغيلية وتقليل التكاليف باستخدام الأتمتة الذكية.
- قياس أثر مبادرات الذكاء الاصطناعي على مؤشرات الأداء والربحية.
- تطوير خارطة طريق لتبني الذكاء الاصطناعي بما يدعم إستراتيجية الشركة طويلة المدى.

محاورة الدورة

اليوم الأول: الذكاء الاصطناعي كعامل إستراتيجي لتحقيق النمو والربحية في تأمينات الممتلكات والحوادث

- تطور الذكاء الاصطناعي في قطاع تأمينات الممتلكات والحوادث.
- العلاقة بين الذكاء الاصطناعي والأهداف الإستراتيجية لشركات التأمين.
- استخدام الذكاء الاصطناعي لدعم نمو الأعمال وزيادة الحصة السوقية.
- دور الذكاء الاصطناعي في تحسين الربحية وتعزيز الميزة التنافسية.
- التقنيات الرئيسية المستخدمة في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في قطاع التأمين.
- بناء ثقافة مؤسسية تعتمد على البيانات لدعم اتخاذ القرار.
- حوكمة الذكاء الاصطناعي والجوانب التنظيمية والأخلاقية.
- مواءمة مبادرات الذكاء الاصطناعي مع إستراتيجية النمو والربحية في شركات التأمين.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الثاني: الذكاء الاصطناعي لتحسين الاكتتاب والتسعير وربحية المحافظ التأمينية

- استخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين جودة قرارات الاكتتاب.
- تطوير نماذج ذكية لتقييم المخاطر وتصنيف العملاء.
- تحليل البيانات لدعم التسعير الديناميكي وتحسين دقة الأسعار.
- تحسين ربحية المحافظ التأمينية باستخدام التحليلات التنبؤية.
- استخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين جودة اختيار المخاطر.
- تحسين مؤشرات الأداء المتعلقة بالاكتتاب والربحية.
- دعم اتخاذ القرارات المتعلقة بالمحافظ التأمينية باستخدام البيانات الذكية.
- قياس أثر الذكاء الاصطناعي على جودة الاكتتاب والعائد الفني للمحفظة.

اليوم الثالث: الذكاء الاصطناعي في إدارة المطالبات وتقليل الخسائر ومكافحة الاحتيال

- توظيف الذكاء الاصطناعي في أتمتة دورة إدارة المطالبات.
- تحسين سرعة معالجة المطالبات ورفع جودة الخدمة.
- استخدام التحليلات الذكية لتقييم المطالبات ودعم اتخاذ القرار.
- تطبيق تقنيات التعلم الآلي لاكتشاف الاحتيال التأميني.
- تقليل خسائر المطالبات وتحسين الكفاءة التشغيلية.
- استخدام البيانات لتحليل أسباب ارتفاع المطالبات.
- تحسين مؤشرات أداء إدارة المطالبات باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- دعم ربحية الشركة من خلال تقليل الخسائر التشغيلية والاحتيال.

اليوم الرابع: الذكاء الاصطناعي لزيادة المبيعات وتحسين تجربة العملاء وتعزيز الربحية

- استخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين استقطاب العملاء الجدد.
- تحليل سلوك العملاء وتقسيمهم إلى شرائح ذكية.
- تصميم عروض تأمينية مخصصة وفق احتياجات العملاء.
- تطبيق استراتيجيات البيع المتقاطع Cross-selling باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- تطبيق استراتيجيات البيع الإضافي Upselling لزيادة قيمة العميل.
- تحسين تجربة العملاء ورفع معدلات الاحتفاظ بهم.
- التنبؤ بإلغاء الوثائق واتخاذ الإجراءات المناسبة للحد من فقدان العملاء.
- استخدام التحليلات الذكية لتحسين أداء المبيعات وتعظيم القيمة العمرية للعميل Customer Lifetime Value.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الخامس: قياس أثر الذكاء الاصطناعي على النمو والربحية وبناء خارطة الطريق المستقبلية

- تطوير إستراتيجية مؤسسية لتطبيق الذكاء الاصطناعي في شركات التأمين.
- تحديد أولويات مبادرات الذكاء الاصطناعي وفق أهداف النمو والربحية.
- قياس العائد على الاستثمار ROI لمشروعات الذكاء الاصطناعي.
- استخدام مؤشرات الأداء الرئيسة KPIs لقياس أثر الذكاء الاصطناعي على الأداء المؤسسي.
- متابعة مؤشرات نمو الأعمال وربحية المحافظ التأمينية باستخدام لوحات المعلومات الذكية.
- تطوير آليات الحوكمة وإدارة البيانات لدعم تطبيقات الذكاء الاصطناعي.
- استعراض الاتجاهات المستقبلية للذكاء الاصطناعي في قطاع تأمينات الممتلكات والحوادث.
- إعداد خارطة طريق عملية لربط مبادرات الذكاء الاصطناعي بالأهداف الإستراتيجية للشركة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم إستراتيجي لكيفية توظيف الذكاء الاصطناعي لدعم نمو وربحية تأمينات الممتلكات والحوادث.
- تحسين جودة قرارات الاكتتاب والتسعير باستخدام التحليلات الذكية.
- تعزيز ربحية المحافظ التأمينية من خلال إدارة المخاطر بصورة أكثر كفاءة.
- تحسين استقطاب العملاء وزيادة معدلات الاحتفاظ بهم.
- تطوير استراتيجيات البيع المتقاطع Cross-selling والبيع الإضافي Upselling باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- تحسين تجربة العملاء وتعزيز ولائهم بما يدعم النمو المستدام.
- رفع كفاءة إدارة المطالبات وتقليل الخسائر التشغيلية.
- تعزيز قدرات الشركة في اكتشاف الاحتيال والحد من المطالبات غير المشروعة.
- استخدام مؤشرات الأداء الرئيسة لقياس أثر الذكاء الاصطناعي على النمو والربحية.
- دعم التحول الرقمي واتخاذ القرارات الإستراتيجية المبنية على البيانات.
- بناء خارطة طريق واضحة لتطبيق الذكاء الاصطناعي بما يتوافق مع أهداف الشركة.

الخاتمة

أصبح الذكاء الاصطناعي أحد أهم المحركات الإستراتيجية التي تعيد تشكيل قطاع تأمينات الممتلكات والحوادث، حيث يساهم في تحسين الأداء التشغيلي، وتعزيز جودة القرارات، ودعم الابتكار، وتحقيق مستويات أعلى من النمو والربحية. ولم تعد قيمة الذكاء الاصطناعي تقتصر على أتمتة العمليات، بل أصبحت تمتد إلى تحسين جودة الاكتتاب، وتطوير نماذج التسعير، وتعزيز إدارة المطالبات، واكتشاف الاحتيال، وتحسين تجربة العملاء، وزيادة كفاءة إدارة المحافظ التأمينية، بما ينعكس بصورة مباشرة على الأداء المالي والقدرة التنافسية لشركات التأمين.

UK Traininig

PARTNER



توفر هذه الدورة إطارًا عمليًا واستراتيجيًا لفهم وتطبيق تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تأمينات الممتلكات والحوادث بما يدعم تحقيق أهداف النمو والربحية P&C Growth & Profitability. وتركز على ربط تطبيقات الذكاء الاصطناعي بالأهداف المؤسسية، من خلال تحسين الاكتتاب، وتعزيز ربحية المحافظ التأمينية، وتطوير استراتيجيات استقطاب العملاء والاحتفاظ بهم، وتفعيل البيع المتقاطع والبيع الإضافي، ورفع كفاءة إدارة المطالبات، وتحسين مؤشرات الأداء الرئيسة التي تعكس نمو الأعمال وربحية الشركة.

ومن خلال تطبيق المفاهيم والمنهجيات التي تتناولها الدورة، سيتمكن المشاركون من تحويل البيانات إلى قرارات إستراتيجية، وتحديد فرص النمو الجديدة، وتحسين كفاءة العمليات، وتعزيز ولاء العملاء، وزيادة العائد على الاستثمار في مبادرات الذكاء الاصطناعي. كما ستساعد الدورة شركات التأمين على بناء نموذج أعمال أكثر مرونة واستدامة، قادر على الاستجابة للتغيرات المتسارعة في السوق وتحقيق قيمة مضافة تدعم النمو طويل الأجل والربحية المستدامة.

UK Training

PARTNER

