



IRCSL Insurance Road Map

2026

By - Vibushan Bulathsinhala

ශ්‍රී ලංකාවේ රක්ෂණ ක්ෂේත්‍රයේ වෘත්තීය අවස්ථා

- රක්ෂණ අලෙවි වෘත්තීය- **Insurance sales Professional**
- බැංකු රක්ෂණ අලෙවි විධායක නිලධාරී
(**Bancassurance Sales Executive**)
- පාරිභෝගික සේවා / ශාඛා මෙහෙයුම් නිලධාරී
- රක්ෂණ අවදානම් ඇගයීම් නිලධාරී
(**Underwriting Officer**)
- රක්ෂණ හිමිකම් විධායක නිලධාරී
- භානි තක්සේරුකරු / තාක්ෂණික නිලධාරී
- රක්ෂණ තැරැවිකරු
- රක්ෂණ ගණිතඥ වෘත්තීය
(**Actuarial Career**)
- අවදානම් කළමනාකරණය / විගණනය / නීති කටයුතු
- මුල්ය / ගිණුම්කරණ සහ ආයෝජන
- තොරතුරු තාක්ෂණය / වියාපාරික බුද්ධි විශ්ලේෂණය
- පුහුණුව / මානව සම්පත් කළමනාකරණය / රක්ෂණ නියෝජිත
කළමනාකරණය



රක්ෂණ කර්මාන්තයට

- විශ්වාසය ගොඩනගයි
- ව්‍යාපාර ගෙන එයි
- නිමිකම් සඳහා සහාය දෙයි
- ඔප්පු පවත්වා ගෙන යයි
- පාරිභෝගිකයන් දැනුවත් කරයි
- කීර්තිනාමය ආරක්ෂා කරයි

ජාතියට

- අවදානම් මාරු කිරීම
- ගෘහස්ථ ඉතිරිකිරීම
- ආර්ථික ඔරොත්තු දීම
- රැකියා නිර්මාණය
- ජාතික සංවර්ධනය
- මූල්‍ය සුරක්ෂිතතාවයට දායක වීම

සමාජයට

- සේවකයින්
- වත්කම් නිමියන්
- පවුල්වලට උපකාර කරයි
- ව්‍යාපාරවලට ආපදාවකට පෙර මූල්‍ය අලාභයට සුදානම් වීමට උපකාර කරයි.



All figures are approximate

GROSS WRITTEN PREMIUM

Rs. 384.96 Bn

Total Life + General GWP

TOTAL INDUSTRY ASSETS

Rs. 1.43 Tn

Insurance asset base

TOTAL CLAIMS INCURRED

Rs. 173.48 Bn

Benefits and claims

paid/incurred

Industry Structure

29

Insurance
companies

15

Life
companies

14

General
companies

LIFE INSURANCE

GWP **Rs. 227.13 Bn**

Assets **Rs. 1.06 Tn**

Claims /
benefits **Rs. 104.70 Bn**

GENERAL INSURANCE

GWP **Rs. 157.84 Bn**

Assets **Rs. 359.95 Bn**

Claims **Rs. 68.77 Bn**

Market Reach & Human Capital

1.18%

Insurance
penetration of
GDP

Rs. 17,691

Insurance
density per
person

46,076

Agents
representing
insurers

20,343+

Direct industry
employees

Insurance protects families, businesses
and the national economy through
claims, savings, jobs and investment.



සේවාලාභියාට විශේෂිත අවදානම් සහ ආවරණ හිඬ ස් හඳුනා ගන්න
සේවාලාභියාට විශේෂිත අවදානම් සහ ආවරණ හිඬ ස් හඳුනා ගන්න



- ✓ සවන් දෙන්න
සේවාලාභියාගේ අවශ්‍යතා, සැලකිලි සහ ජීවන තත්ත්වය තේරුම් ගන්න
- ✓ අවදානම් විශ්ලේෂණය
සේවාලාභියාට විශේෂිත අවදානම් සහ ආවරණ හිඬ ස් හඳුනා ගන්න
- ✓ පැහැදිලි කරන්න
සුදුසු විකල්ප පැහැදිලිව සහ විනිවිදභාවයෙන් ඉදිරිපත් කරන්න
- ✓ ලේඛනගත කරන්න
අයදුම්පත් සහ හෙළිදරව් නිවැරදිව සම්පූර්ණ කරන්න
- ✓ සහාය දෙන්න
හිමිකම් අලුත් කිරීම් සහ ප්‍රතිපත්ති වෙනස්කම් සඳහා
- ✓ කාලානුරූපව සමාලෝචනය
ජීවන තත්ත්වයන් / මූල්‍ය අවශ්‍යතා නැවත ඇගයීම



Business Type	Monthly Premium	Illustrative Rate	Illustrative Income
Life Insurance	Rs. 300,000 Annualized Premium	30%	Rs. 90,000
General Insurance Home	Rs. 400,000	15%	Rs. 60,000
General Insurance Motor	Rs. 500,000	9%	Rs. 45,000

සටහන: මෙම සංඛ්‍යා නිදර්ශන උදාහරණ පමණි. සැබෑ කොමිස් හා ආදායම් රක්ෂණ සමාගම, නිෂ්පාදනය, සමාගම් ප්‍රතිපත්තිය, නියාමන, පැවැත්ම සහ කාර්ය සාධනය අනුව වෙනස් වේ.



01

පවුලක අනාගතය ආරක්ෂා කිරීම

ජීවිත රක්ෂණ ඔප්පුවක්
හේතුවෙන් වැන්දඹුවකට සහ
ඇගේ දරුවන්ට අනපේක්ෂිත
අහිමිවීමකින් පසු මූල්‍ය
ස්ථාවරත්වය පවත්වා
ගැනීමට හැකි විය.

02

ආපදාවකින් පසු නැවත ගොඩනැගීම

සාමාන්‍ය රක්ෂණ හිමිකම්
පියවීමක් හේතුවෙන් කුඩා
ව්‍යාපාරිකයෙකුට ගංවතුර
ආපදාවකින් පසු නැවත
ව්‍යාපාරය ගොඩනැගීමට
හැකි විය.

03

විශ්‍රාම ජීවිතය සුරක්ෂිත කිරීම

දිගුකාලීන ඉතිරිකිරීම්
සැලසුම් විශ්‍රාමිකයන්ට
ගෞරවය, ස්වාධීනත්වය
සහ මූල්‍ය සුරක්ෂිතතාවය
ලබා දීමට උපකාරී වේ.

