



تشریح داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی  
شماره چهل و چهارم ویژه نامه | نوروز ۹۹



پیام نوروزی نایب رئیس هیات مدیره و  
مدیرعامل بیمه پارسیان

# سازگاری



◀ حضور فعال بیمه پارسیان در نمایشگاه  
صنایع پایین دستی نفت ایران



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**



صدور و ارایه انواع بیمه نامه های خودرو

---

[www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir)



### شماره چهل و چهارم، ویژه نوروز ۹۹



- مدیر مسوول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر
- طراحی و اجرا: راوک گرافیک
- گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی
- مهدی حیدرزاده
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد
- خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
- کدپستی: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: pr@parsianinsurance.com
- وبسایت: www.parsianinsurance.ir

نشریه چتر از تمامی همکاران علاقمند به همکاری در گردآوری مطالب نشریه چتر دعوت به عمل می‌آورد:

مطالب، آثار و مقالات خود را حداکثر تا بیستم هر ماه از طریق اتوماسیون اداری برای سرکار خانم حاجی جعفر و یا پست الکترونیک [pr@parsianinsurance.com](mailto:pr@parsianinsurance.com) به مدیریت روابط عمومی ارسال نمایند.

مطالب می‌بایست با ذکر منابع، نام و نام خانوادگی و پست سازمانی ارسال کننده به صورت تایپ شده فایل (word) ارسال گردد.

## برگزیده مطالب این شماره

### پارسیان

با تلفظ، انگیزش و تلاش در راه پیشرفت و توسعه، پارسیان بیمه با هدف رفاه و آسایش مشتریان، خدماتی متمایز و متمایز ارائه می‌دهد. این خدمات با استفاده از سیستم‌های نوین و به‌روز، به مشتریان عزیز ما ارائه می‌گردد. ما در پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم. ما در پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم.

پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم. ما در پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم.

۵

۴

### برترین بیمه‌گذاران و نمایندگان بیمه پارسیان در سال ۹۸ معرفی شدند

پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم. ما در پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم.

ردیف	نام نماینده	نوع بیمه	مبلغ
۱	...	...	...
۲	...	...	...
۳	...	...	...
۴	...	...	...
۵	...	...	...
۶	...	...	...
۷	...	...	...
۸	...	...	...
۹	...	...	...
۱۰	...	...	...

۹

۸

### بررسی مقاومت اجزای ساختمان

پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم. ما در پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم.

این مقاله به بررسی مقاومت اجزای ساختمان می‌پردازد و اهمیت آن را در ایمنی ساختمان‌ها توضیح می‌دهد. همچنین روش‌های تست مقاومت را نیز شرح می‌دهد.

۱۱

۱۰

### برگزاری دوره آموزشی بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری در مشهد

پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم. ما در پارسیان بیمه، به دنبال رفاه و آسایش مشتریان عزیز ما هستیم.

این دوره آموزشی به معرفی انواع بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری می‌پردازد و به شرکت‌کنندگان کمک می‌کند تا با این ابزارها برای آینده خود برنامه‌ریزی کنند.

۱۷

۱۶



## پیام نوروزی



يَا مُقَلِّبَ الْقُلُوبِ وَ الْأَبْصَارِ  
يَا مُدَبِّرَ اللَّيْلِ وَ النَّهَارِ  
يَا مُحَوِّلَ الْحَوْلِ وَ الْأَحْوَالِ  
حَوِّلْ حَالَنَا إِلَى أَحْسَنِ الْحَالِ

باردیگر قدرت لایزال قادر متعال در بهار و جان بخشیدن دوباره به طبیعت را شاهد هستیم تا همواره یادمان باشد که با اتکا به قدرت لایزال الهی همواره توان نو شدن و رشد وجود دارد و این از نشانه‌های ذات احدیت و نوید بخش آغازهای جدید و تلاش و کوشش دو چندان است.

اینجانب ضمن تبریک عید نوروز و سال نو به تمامی کارکنان مجموعه معظم پاریسیان، سالی سرشار از رشد و تعالی و ارتقاء هرچه بیشتر جایگاه این مجموعه توانمند در کشورمان آرزومندم.

انشالله در سایه الطاف حق تعالی همواره سربلند و سعادت‌مند باشید.

هادی اویارحسین

نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پاریسیان



## پیام های تبریک مدیران به مناسبت نوروز سال ۱۳۹۹

هر نفس نو می شود دنیا و ما / بی خبر از نو شدن اندر بقا  
نوروزتان پیروز، باخبر و پاینده و بهروز باشید

روح اله حیدری، مدیر فناوری اطلاعات

همکاران ارجمند:

در آستانه فرا رسیدن "عید نوروز باستانی" و آغاز سال نو، تبریک و تهنیت صمیمانه را تقدیم شما و خانواده محترمتان داشته و در پرتو الطاف بیکران خداوندی، سلامتی و بهروزی، طراوت و شادکامی، عزت و کامیابی را آرزومندیم.  
سال نو مبارک

بهزاد برومند، مدیر توسعه بازار و امور مشتریان

سال نو با نسیم جان نواز بهاری، دست عنایت خداست که دیگر بار دل و جان ما را به فردایی روشن نوید می دهد و سال کهنه با یادگارانی از تلاش های ما به گذشته می پیوندد.  
با تبریک فرا رسیدن نوروز باستانی به شما کارکنان و مدیران گرامی و خانواده های معززتان؛ امیدوارم که با همت خود در سال جدید نیز برگ های زرین دیگری بر کتاب پرافتخار شرکت بیفزایید و به فضل الهی به جایگاه های والاتر و بالاتر دست یابید.

محمود رابطیان، مدیر منابع انسانی

به نام یکتای هستی بخش  
اینجانب در آستانه فرا رسیدن عید نوروز باستانی و آغاز سال نو، تبریک و تهنیت صمیمانه خود را به تمامی خانواده های عزیز ایرانی، بالاخص خانواده بزرگ بیمه پارسیان تقدیم داشته و سالی سرشار از اتفاقات خوب، سلامتی، شادکامی، عزت و رفاه برای آنها آرزومندم.

با شروع سال جدید و در دنیای پر رقابت امروز، بدیهی است که جهت بهبود و بهینه سازی فعالیت ها برای پیشرفت بیشتر، توجه، پایبندی و اعتقاد به اصول، چارچوب و فرایند مدیریت ریسک می تواند ایجاد ارزش افزوده برای سازمان نماید. از این رو امیدوارم پیرو تاکید مقام محترم عامل و نایب رییس هیات مدیره، با حمایت و پشتیبانی تک تک همکاران عزیز بتوانیم قدمی تاثیرگذار در جهت تعالی اهداف بیمه پارسیان در قالب مدیریت یکپارچه ریسک ها برداریم.

سمانه عزیزنصیری، سرپرست مدیریت ریسک



## پیام‌های تبریک مدیران به مناسبت نوروز سال ۱۳۹۹

فرا رسیدن رستاخیز طبیعت و نوروز ۹۹ را خدمت‌کلیه همکاران سخت‌کوش بیمه پارسیان تبریک و تهنیت عرض می‌نمایم.

**سید فرخ مطهر، مدیر بیمه‌های مهندسی**

فرا رسیدن سال نو همیشه نوید بخش افکار نو، کردار نو و تصمیم‌های نو برای آینده است. آینده‌ای که همه امید داریم بهتر از گذشته باشد. در سال نو، سلامتی، شادی، پیروزی، مهر و دوستی را برای شما همکاران محترم شرکت بیمه پارسیان آرزو مندیم. مژده‌ی عید آمد، بخت سعید آمد  
مشت زمین وا شد، سبزه پدید آمد  
شور بهاران شکفت، ویرانه‌ها  
خال تب‌گل ببین، بر تن پروانه‌ها

**جعفر سلطانی، مدیر بیمه‌های خودرو**

دیگر بار زمین چرخ‌ی زد. اعتدال آغاز شد و بهار، این اتفاق سبز، از راه رسید. بهار، فصل تابش دوباره آفتاب و سربر آوردن دانه‌های نهفته در زمین، پس از سپری شدن خزان است. شاید "احسن حال" که در دعای آغازین سال همه آرزویش می‌کنیم همین باشد؛ رویش کاشته‌ها و حاصل تلاش‌ها، آغازی نو با امید چیرگی بر کاستی‌ها و دشواری‌ها، بهبود شرایط و رسیدن به خواسته‌ها. خدایا، دگرگونمان کن و نگاهی تازه‌مان بخش.

بیاییم همگام با تمام عناصر جهان که در کار تکرار بهارند و در تدارک نو شدن، با تکیه بر ظرفیت‌های وجودیمان، امسال را سرنوشتی روشن‌تر ببخشیم. دل‌هایمان را نزدیک کنیم، دست‌هایمان را به یکدیگر بدهیم و در سال جدید، با یاری هم، چشم‌اندازی زیبا و خاطره‌انگیز خلق کنیم. تلاش کنیم تا با پشتکار بیشتر، برنامه‌ریزی دقیق‌تر، عملکرد با کیفیت‌تر، تحلیل‌های درست‌تر و نگاه خلاقانه و نوآورانه، گام‌های اثربخشی در راستای تعالی و سرآمدی خودمان و شرکت عزیزمان برداریم. سالی چنین مبارکمان باد.

**امیرمومنی، مدیر طرح و برنامه**





## بیمه پارسیان در مناطق سیل زده سیستان و بلوچستان مدرسه می‌سازد

شده است و این شرکت تصمیم دارد بودجه هدایای تبلیغاتی نوروز را نیز به ساخت مدرسه اختصاص دهد.  
سال گذشته نیز بیمه پارسیان در مناطق زلزله زده کرمانشاه اقدام به ساخت ۲ باب مدرسه ابتدایی نمود که این مدارس در ابتدای سال افتتاح و دانش آموزان روستاهای زلزله زده کرمانشاه هم اکنون در حال تحصیل در این مدارس هستند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به منظور همیاری با هموطنان آسیب دیده از سیل در استان سیستان و بلوچستان و کمک به آینده دانش آموزان عزیز این مناطق اقدام به ساخت یک باب مدرسه ابتدایی در یکی از روستاهای شهرستان نیک شهر نموده است.  
بر اساس این گزارش، هزینه ساخت این مدرسه از محل بودجه مربوطه تأمین

## حضور فعال بیمه پارسیان در نمایشگاه صنایع پایین دستی نفت ایران

بیشتر توانمندی‌های خود در حوزه انواع بیمه‌های نفت و انرژی و ارایه آخرین دستاوردهای بیمه ای این عرصه در کنار شرکت‌های داخلی و بین‌المللی این نمایشگاه حضوری فعال داشت.  
این نمایشگاه از تاریخ ۱۳ لغایت ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۸ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ نمایشگاه صنایع پایین دستی نفت ایران به عنوان بزرگترین رویداد کشور در زمینه صنایع پایین دستی نفت، گاز و پتروشیمی با حضور تشکل‌های خصوصی در حوزه نفت و گاز و پتروشیمی از جمله انجمن استصنا، انجمن ایک، ستصا و انجمن پتروشیمی در نمایشگاه بین‌المللی در حال برگزار شد و بیمه پارسیان نیز با هدف انعکاس هر چه



## برترین بیمه گذاران و نمایندگان بیمه پارسیان در سال ۹۸ معرفی شدند

**جدول ۲**  
**نمایندگان برتر کشور**

نوع جایزه	شعبه	نماینده	کد نماینده	ردیف
طلا	شعبه پونک	صبرا بروجردی	۵۰۳۱۳۴	۱
	شعبه بیهقی	مهناز مشهدی یحیی	۵۱۴۳۰۰	۲
	مجتمع بیمه‌ای شرق	سحر صباحی	۵۰۱۸۰۰	۳
	مجتمع بیمه‌ای شرق	سید مسعود میرحسینی	۵۱۲۹۱۰	۴
	شعبه صنعت	علیرضا اکرامی	۵۱۹۹۱۰	۵
	شعبه شمال شرق	پروانه تیموری	۵۱۷۴۳۰	۶
نقره	مجتمع بیمه‌ای شیراز	فاطمه آقا ملکی سروستانی	۵۴۰۴۰	۷
	مجتمع بیمه‌ای تبریز	ستار همتی بارنج	۵۴۵۱۱۰	۸
	مجتمع بیمه‌ای زاهدان	سعید نجاری	۵۸۳۵۶۰	۹
	شعبه شمال شرق	علیرضا شارق	۵۰۳۱۳۴	۱۰
	شعبه صنعت	سیده زهرا موسوی	۵۰۱۳۷۰	۱۱
	مجتمع بیمه‌ای شرق	مینو آقاجانی	۵۱۴۹۹۰	۱۲
برنز	مجتمع بیمه‌ای شیراز	مریم معینی	۵۴۱۷۰۰	۱۳
	مجتمع بیمه‌ای زاهدان	شهرزاد شهری	۵۸۳۵۵۰	۱۴
	مجتمع بیمه‌ای غرب	مهدی محمدی	۵۱۳۱۳۰	۱۵
	مجتمع بیمه‌ای کرج	داود سرافراز	۵۱۸۴۹۰	۱۶
	مجتمع بیمه‌ای غرب	رویا ترکمان مطلق	۵۱۳۱۴۰	۱۷
	مجتمع بیمه‌ای مشهد	مرگان غلامی کریم‌آباد	۵۲۰۴۲۰	۱۸

**نمایندگان برتر مناطق**

نوع جایزه	شعبه	نماینده	کد نماینده	ردیف
لوح تقدیر	شعبه اصفهان	علیرضا مددی	۵۳۰۲۵۰	۱
	شعبه کرمانشاه	رایحه عسگری	۵۸۵۶۳۰	۲
	شعبه آمل	عباس حیدری	۵۵۰۲۰۰	۳

**نمایندگان برتر حقوقی**

نوع جایزه	شعبه	نماینده	کد نماینده	ردیف
طلا	*	شرکت امین پارسیان	۴۱۰۵۱۰	۱
نقره	شعبه بیهقی	شرکت فرناک اندیش پارسیان	۴۱۲۳۱۰	۲
برنز	شعبه بیهقی	شرکت جام جم پارسیان	۴۱۲۲۷۰	۳

**نمایندگان برتر عمر**

نوع جایزه	شعبه	نماینده	کد نماینده	ردیف
طلا	شعبه اصفهان	فاطمه آذیراک	۳۱۰۹۱۲	۱
نقره	شعبه کرمانشاه	فریبرز شکریان فکور	۳۱۰۸۶۴	۲
برنز	شعبه اصفهان	مهرداد حیدری جونی	۳۱۰۹۷۳	۳

**کارگزاران برتر**

نوع جایزه	شعبه	نماینده	کد نماینده	ردیف
طلا	شعبه شمال شرق	توسعه صنعت و معدن نواندیشان	۶۱۰۵۲۰	۱
نقره	شعبه شرق	فنون تدبیر اقتصاد	۶۱۱۰۱۰	۲
برنز	شعبه شمال شرق	تامین آینده	۶۱۰۴۳۰	۳

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به نقل از مدیریت‌های فروش و امورمشتریان و امور شعب و نمایندگان این شرکت و براساس شاخص‌هایی مانند پرتفوی بالا، ضریب خسارت کم، رعایت دقیق آیین نامه‌ها و بخشنامه‌ها و ... برترین بیمه گذاران و همچنین برترین نمایندگان بیمه پارسیان در سال ۱۳۹۸ مشخص و اعلام شدند.

بر این اساس علاوه بر معرفی ۳ گروه نماینده (طلایی، نقره‌ای و برنز) که از میان کل نمایندگان سراسر کشور حایز این رتبه‌ها گردید. نمایندگان برتر هر منطقه نیز مشخص و معرفی شدند کلیه این نمایندگان جوایز و لوح تقدیرهای خود را از مدیریت امورشعب و نمایندگان دریافت کردند.

همچنین برترین بیمه گذاران بیمه پارسیان نیز بر اساس شاخص‌هایی که توسط مدیریت توسعه فروش و امور مشتری در نظر گرفته شده بودند مشخص و معرفی گردیدند و جوایز، تندیس و لوح تقدیر خود را از مدیریت توسعه فروش و امور مشتری دریافت نمودند.

لیست کامل این بیمه گذاران برتر (جدول ۱) و همچنین نمایندگان برتر (جدول ۲) در همین گزارش تقدیم خوانندگان محترم نشریه چتر می‌گردد:

**جدول ۱**  
**بیمه‌گذاران برتر**

ردیف	بیمه گذار	نماینده
۱	بانک توسعه تعاون	کارگزاری پوشش_ کد ۶۱۰۱۰
۲	گروه مینا	ندارد
۳	شرکت ارتباطات سیار همراه	خدمات بیمه ای امین پارسیان_ کد ۴۱۰۵۱۰
۴	گروه سرمایه گذاری البرز	ندارد
۵	شرکت نفت سپاهان	خدمات بیمه ای امین پارسیان_ کد ۴۱۰۵۱۰
۶	شرکت صنعتی نوید زر شیمی	اطمینان زندگی ایرانیان_ کد ۶۱۰۸۵۰
۷	شرکت صنعتی و بازرگانی صحت	غلامرضا کشت کار_ کد ۵۱۶۲۵۰
۸	گروه انرژی دانا	عباس خدابخش_ کد ۵۱۹۶۲۰
۹	توزیع نیروی برق استان مازندران	شعبه ساری
۱۰	شرکت فولاد غرب آسیا	علیرضا شارق_ کد ۵۰۳۱۳۴
۱۱	شرکت مجتمع کشت و صنعت و روغن نباتی ماهیدشت کرمانشاه	رایحه عسگری_ کد ۵۸۵۶۳۰
۱۲	شرکت تولیدی و صنعتی عقاب افشان	نگار باقری_ کد ۵۹۳۲۹۰
۱۳	شرکت صنایع غذایی نادری	مونا فلاح - ۵۶۶۰۶۰
۱۴	شرکت کوشا کانسار	منصور اسلامی_ کد ۵۷۴۰۳۰
۱۵	شرکت تولید و صادرات ریشمک	شعبه شیراز
۱۶	حسن رحیمی	علی اصغر آرام_ کد ۵۱۹۳۳۰





## خلاصه گزارش لویدز در خصوص ریسک‌ها در سطح جهان در سال ۲۰۱۸

تهیه شده در مدیریت ریسک

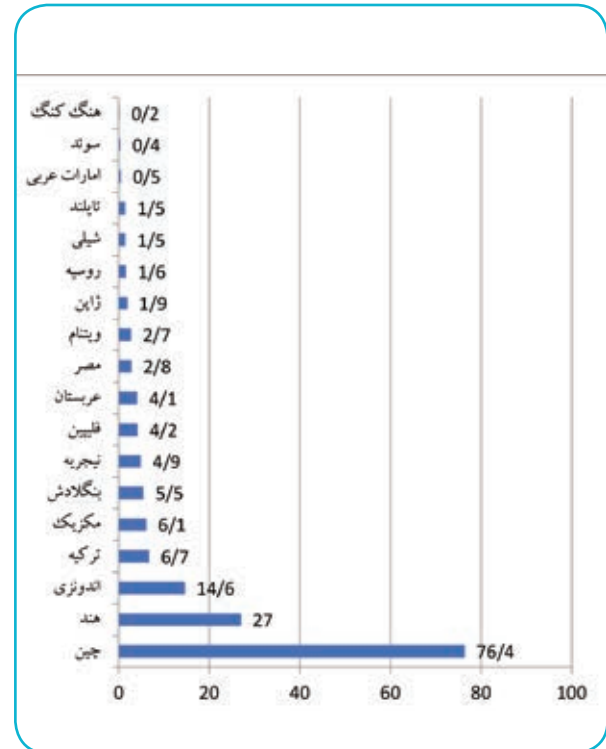
ادامه از شماره قبل



شکل ۳ - میزان خسارت سالانه مورد انتظار به تفکیک کشورها (درصد از GDP)

• خسارت مورد انتظار از فجایع = احتمال وقوع فجایع طبیعی x هزینه ناشی از فجایع طبیعی

از زمانی که لویدز در سال ۲۰۱۲ گزارشات مربوط به کم بیمه‌گری را منتشر ساخت، ریسک پروفایل ۱۰ کشور اصلی با بیشترین ریسک نسبت به تولید ناخالص خود تغییر خاصی نکرده است؛ اما در گزارش سال ۲۰۱۸ لویدز نسبت به گزارش قبلی چهار کشور جدید (ژاپن، روسیه، امارات متحده عربی، سوئد) که کم بیمه‌گری در آن‌ها وجود دارد شناسایی و اضافه شده‌اند؛ اما لزوماً این امر ناشی از اشکال در صنعت بیمه این کشورها نمی‌باشد. برای مثال کشور سوئد رشد اقتصادی چشم‌گیری در سال‌های اخیر داشته است، این بدان معنی است که دارایی‌های بیشتری در معرض ریسک قرار گرفته‌اند. لذا در کوتاه‌مدت ضریب نفوذ بیمه در این کشور اندکی از ۱/۹ درصد به ۱/۸ درصد سقوط نمود. نه به دلیل این که مردم بیمه‌نامه خریداری نمی‌کردند بلکه به دلیل این که ضریب نفوذ بیمه نسبت به تولید ناخالص داخلی محاسبه می‌شود. از طرف دیگر از سال ۲۰۱۲ تاکنون تغییرات قابل توجه مثبتی در ضریب نفوذ بیمه کشور هنگ‌کنگ ایجاد شده است. هنگ‌کنگ ضریب نفوذ بیمه خود را با افزایش تقریباً ۲ درصدی بین ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۸ بیشتر از هر کشور دیگری در بازه مورد نظر افزایش داده است.



شکل ۱ - میزان کم بیمه‌گری در جهان (به بلیون دلار)

از سوی دیگر بررسی ضریب نفوذ بیمه به تنهایی کفایت نمی‌کند. برای این که ضریب نفوذ بیمه را بهتر تفسیر نماییم لازم است تا با سطح ریسک و خطر مقایسه شود. برای مثال فرض کنید دو کشور دارای ضریب نفوذ بیمه‌ای یکسان باشند، اما اگر یکی از آن‌ها با ریسک‌های بزرگ‌تری روبرو باشد، پس آن کشور با شکاف بیمه‌ای بیشتری مواجه است. در کشورهای بنگلادش، هند، ویتنام، فیلیپین، اندونزی، مصر و نیجریه ضریب نفوذ بیمه در حدود ۱ درصد می‌باشد. آن‌ها همچنین جزو کشورهایی هستند که بیشتر از سایر کشورها در معرض ریسک‌هایی مانند تغییرات آب و هوایی قرار دارند و برخی از آن‌ها قادر به جبران خسارات ناشی از آنها نمی‌باشند. بنگلادش با ضریب نفوذ ۱/۲ درصد با بالاترین نرخ انتظار خسارت سالانه ناشی از حوادث طبیعی روبرو می‌باشد. این کشور همچنین بزرگ‌ترین شکاف بیمه‌ای را نسبت به تولید ناخالص داخلی خود دارا است. شکاف بیمه‌ای کشور بنگلادش تقریباً ۶ بلیون دلار می‌باشد. در دهه‌های بعدی کشور اندونزی با ضریب نفوذ ۱/۴ درصد از تولید ناخالص و کشور فیلیپین با ضریب نفوذ ۱/۳ درصدی قرار دارند.



# دانشتنی‌های اطفاء حریق را بشناسید

## بررسی مقاومت اجزای ساختمان

بخش چهارم: کتاب آتش سوزی نوشته آقای عزیزا... بیات

### ادامه از شماره قبل

**۱- خطر شعله و سطوح داغ بدون حفاظ:** هرگاه در محلی شعله یا سطح داغ بی حفاظی وجود داشته باشد، احتمال تماس مواد اشتعال پذیر با آن وجود دارد. تاکنون حریق‌های زیادی در اثر تماس مواد آتشگیر با شعله و المنت برقی به وقوع پیوسته است. تمام بخاری‌های نفتی، گازی و برقی که در محل‌های مختلف از جمله منازل مورد استفاده قرار می‌گیرند اگر بدون حفاظ باشند، علاوه بر احتمال ایجاد آتش سوزی برای جان افراد هم خطر آفرین می‌باشند. برای جلوگیری از تماس مواد آتشگیر با شعله می‌توان از توری فلزی، شیشه، طلق و انواع حایل‌ها و موانع دیگر استفاده نمود.

**۲- خطر وسایل پرتابل:** وسایل حرارتی و روشنایی سبک و قابل انتقال نسبت به وسایل ثابت، خطرات بیشتری در بردارند زیرا هنگام استفاده از وسایل ثابت می‌توان آنها را در محلی دور از مواد آتشگیر قرار داد و یا مواد آتشگیر را از آنها دور نمود ولی چون وسایل پرتابل به آسانی قابل جا به جا شدن می‌باشند، در هر لحظه امکان دارد در مجاورت مواد قابل اشتعال قرار داده شوند. نکته دیگر اینکه احتمال واژگون شدن وسایل پرتابل به مراتب بیشتر از وسایل ثابت است، بنابراین هنگام استفاده از اینگونه وسایل به منظور جلوگیری از واژگون شدن آنها و کاهش خطر آتش سوزی باید

دقت نمود تا:

\* زیر آنها همواره صاف باشد

\* در محل آمد و رفت و پشت درب‌های ورودی قرار نگیرند.

\* از مواد آتشگیر به اندازه کافی دور باشند.

### ۳- خطر مجاورت مواد آتشگیر با منابع حرارتی و روشنایی:

در اثر مجاورت منابع حرارتی و روشنایی با مواد آتشگیر ممکن است آتش سوزی به وقوع پیوندد. مواد آتشگیر یا فرار هستند و یا غیر فرار، مواد فرار آتشگیر، مثل بنزین و تینر، در حرارت‌های بالا مقدار بیشتری گاز قابل اشتعال متصاعد می‌کنند، لذا در صورت نزدیک بودن آنها به منابع حرارتی خصوصاً در محیط‌های بسته، جو خطرناکی به وجود می‌آید و مواد غیر فرار هم در اثر مجاورت با وسایل گرمازا ممکن است بیش از اندازه داغ شده و شعله‌ور گردند.

در این زمینه تعداد حریق‌های ناشی از شعله‌ور شدن پارچه و چوب بیش از سایر موارد است به همین سبب خطر مجاورت پارچه و چوب با منابع حرارتی و روشنایی را مورد بررسی قرار می‌دهیم. **الف) پارچه:** آتش گرفتن پارچه در اثر تماس با شعله امری کثیر الوقوع و شناخته شده است ولی آنچه که واجد اهمیت است و کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد این است که منسوجات حتی بدون تماس با شعله هم ممکن است مشتعل شوند.

اکثر اوقات بویژه در زمستان‌ها، لباس و سایر اشیاء پارچه ای را برای خشک کردن در جلو یا بالای وسایل حرارتی آویزان می‌کنند که با این عمل علاوه بر این که پارچه در معرض سرایت شعله، پرتاب جرقه و تکه‌های ریز سوزان و یا افتادن به درون آتش قرار می‌گیرد، ممکن است در اثر تابش اشعه‌های حرارتی هم آتش بگیرد، در این وضعیت، پارچه ابتدا خشک می‌شود، سپس روی آن سوختگی پیدا می‌کند و بعد از آن شعله‌ور می‌شود. این نوع آتش سوزی به کرات در منازل اتفاق می‌افتد.

**ب) چوب:** امروزه به خاطر اختراع هزاران نوع پلاستیک و مواد مصنوعی دیگر چوب جایگاه گذشته خود را در بعضی از زمینه‌ها از دست داده است ولی با این وجود هنوز هم در ساخت بسیاری از لوازم و وسایل و در بعضی از اجزای ساختمانی چوب به کار می‌رود، به طوری که کمتر جایی یافت می‌شود که در آن شیء چوبی وجود نداشته باشد. از آنجا که بسیاری از آتش سوزی‌ها در اثر آسیب‌پذیری چوب در مقابل حرارت اتفاق می‌افتد باید به ترتیبی عمل شود تا چوب به اندازه کافی از منابع حرارتی و کانال‌ها و لوله‌های انتقال حرارت دور باشد و یا این که با قرار دادن صفحه نسوزی میان وسایل حرارت و چوب، از داغ شدن آن ممانعت به عمل آید.





### حرارت و روشنایی با نفت و سوخت جامد

#### وسایل نفت سوز

**وسایل روشنایی:** در حال حاضر در اکثر نقاط، روشنایی از نیروی الکتریکی شبکه سراسری برق و یا به وسیله ژنراتورهای کوچک تامین می‌گردد، با این وجود هنوز هم در بعضی از مناطق دور افتاده چراغ نفتی مورد استفاده قرار می‌گیرد، قطع برق هم عامل دیگری است که لزوم استفاده از چراغ نفتی و یا شمع را ایجاب می‌نماید.

#### انواع چراغ نفتی

چراغهای نفتی دو گونه اند: شامل چراغ فتیله ای و چراغ توری. **چراغ فتیله ای:** لوله شیشه ای این چراغها تا حد زیادی مانع تماس مواد آتشگیر با شعله می‌گردد. **چراغ توری:** در چراغهای توری، نفت جهت بهتر سوختن تبخیر می‌شود، در این نوع چراغها حرارت حاصل از سوختن بخار نفت و هوا، موجب گرم شدن توری می‌گردد که در نتیجه آن نور نسبتاً زیادی تولید می‌شود. طرز کار این چراغها به این ترتیب است که ابتدا هوای داخل مخزن بوسیله یک پمپ دستی کوچک فشرده می‌شود، هوای تحت فشار موجب می‌گردد تا نفت از یک دهانه کوچک و از طریق لوله تبخیر به سمت شعله پخش کن جریان یابد. قبل از روشن شدن چراغ، مقداری الکل درون سینی کوچکی که در زیر لوله تبخیر قرار گرفته

سوزانیده می‌شود، به واسطه این عمل لوله تبخیر در اثر حرارت الکل گرم می‌شود و در نتیجه نفتی که از درون آن می‌گذرد تبخیر می‌گردد. در ادامه کار، لوله تبخیر در اثر حرارت ناشی از سوختن مخلوط بخار نفت و هوا، گرم می‌ماند ولی در شروع کار اگر لوله کاملاً گرم نشود، نفت بجای بخار شدن فوران می‌کند.

#### وسایل حرارتی

-بخاری فتیله ای: این نوع بخاریها معمولاً پرتابل هستند و درجه سوختن آنها با کم و زیاد کردن فتیله تنظیم می‌شود.

**بخاریهای کاربراتوردار تغذیه چکه ای:** در این بخاریها مخزن سوخت بالاتر از کف قسمت احتراق قرار دارد و درجه سوختن، با کنترل جریان نفت، بوسیله یک شیر تنظیم می‌گردد.

**وسایلی که با هوای فشرده کار می‌کنند (مانند پریموس):** در این نوع وسایل هوای داخل منبع که بوسیله پمپ دستی فشرده می‌شود نفت را پس از گذراندن از لوله تبخیر به صورت بخار بیرون می‌دهد. مخلوط بخار نفت و هوا در شعله پخش کن حرارت زیادی تولید می‌کند.

**بخاریهای کارگاهی:** بخاریهای بزرگی هستند که معمولاً در سالنها و قسمت‌های نسبتاً وسیع مورد استفاده قرار می‌گیرند و دارای قسمت احتراق، فن و دودکش می‌باشند. هوایی که بوسیله فن به

سمت بالا هدایت می‌شود پس از تماس با بدنه کوره و جذب حرارت، با دمایی حدود  $600^{\circ}\text{C}$  بیرون رانده می‌شود و گازهای حاصل از احتراق بوسیله دودکش به خارج فضای ساختمان انتقال می‌یابند. بخاریهای کارگاهی معمولاً درون ساختمان قرار می‌گیرند ولی اگر از ساختمان بیرون باشند و حرارت آنها بوسیله کانال به داخل ساختمان هدایت شود خطر آتش سوزی به مراتب کاهش می‌یابد.

#### خطر وسایل نفت سوز

**پرکردن:** وسایل نفت سوز در حالت روشن بودن و همچنین بلافاصله پس از خاموش شدن، در وضعیتی که هنوز گرم هستند نباید پر شوند. برای پر کردن وسایل نفت سوز پرتابل، حتی الامکان باید محل جداگانه ای در خارج از ساختمان در نظر گرفته شود که در نزدیکی آن شعله و سایر منابع حرارتی وجود نداشته باشد و باید سعی شود که هنگام پر کردن، نفت از مخازن آنها سرریز نکند، برای این منظور می‌توان یک سینی فلزی زیر وسیله مورد نظر قرارداد تا در صورت سرریز کردن، نفت درون آن جمع شود.

**نگهداری نفت:** نفت باید درون بشکه‌های فلزی شیدارد در خارج از ساختمان نگهداری شود، زیرا احتمال وقوع آتش سوزی در بیرون از ساختمان کمتر از داخل آن است.

ادامه دارد...



## گفتگو با سارا آقایی

### معرفی بیمه نامه مسئولیت مدنی موسسات حمل و نقل بین المللی کالا از طریق جاده

صاحب کالا (قرارداد حمل را با قبول مسئولیت به انجام می‌رساند. فورواردر بارنامه خود را صادر نموده و مسئولیت حمل را از مبداء تا مقصد به عهده می‌گیرد و به موجب بارنامه مزبور مسئول است.

#### آغاز و پایان تعهد بیمه‌گر در قرارداد:

تعهد بیمه‌گر در مورد هر راهنماه از تاریخ تحویل گرفتن کالا توسط بیمه‌گذار و یا نماینده وی آغاز می‌شود و با تحویل آن به گیرنده کالا یا انبار گمرک مقصد پایان می‌پذیرد و راهنماه‌هایی که در طول اعتبار قرار داد صادر شوند ولی تاریخ تحویل کالای موضوع آنها بعد از انقضاء قرارداد باشد نیز تحت پوشش می‌باشند.

#### نحوه محاسبه خسارت در بیمه سی ام آر

##### چگونه است؟

خسارت وارده به کالای موضوع بیمه بر مبنای ماده ۲۳ کنوانسیون CMR بر اساس ارزش CIF کالا بعلاوه سود و حقوق گمرکی و یا به ماخذ هر کیلوگرم از وزن ناخالص کالای خسارت دیده معادل حداکثر ۸,۳۳ SDR هر کدام که کمتر باشد تعیین می‌گردد. همچنین در صورتیکه صاحب کالا اقدام به اظهار ارزش کالای موضوع حمل نماید، ماخذ محاسبه خسارت وارده بر اساس ارزش اظهار شده و یا ارزش CIF (Cost, Insurance and Freight) و سود و حقوق گمرکی هر کدام که کمتر باشد خواهد بود.

#### نحوه محاسبه خسارت در بیمه سی ام آر

##### چگونه است؟

مبنای محاسبه حق بیمه در این قرارداد بر مبنای درصدی از کرایه حمل می‌باشد.  
**نکته ۱:** در مورد راهنماه‌های حمل کالا با ارزش اظهار شده، متقاضی می‌بایست قبل از بارگیری مراتب را به بیمه‌گر اعلام و حق بیمه متعلقه را پرداخت نماید

**نکته ۲:** در مواردی که برای برگشت کانتینر خالی راهنماه صادر گردد تخفیف ویژه ای توسط بیمه‌گر در نظر گرفته می‌شود چون کانتینر فاقد کالا است و در صورت بروز حادثه، خسارت زیادی به خود کانتینر وارد نمی‌شود.

حدود مسئولیت‌های متصدیان حمل جاده‌ای را مشخص می‌نماید. این سند غیر قابل انتقال بوده و به منزله رسید کالا تلقی می‌گردد و بایستی مورد تایید سازمان حمل و نقل پایانه‌های کشور باشد.

#### تعریف SDR (Special Drawing Right)

##### حق برداشت مخصوص:

درحقیقت سبدهی از چند ارز عمده (دلار آمریکا، یورو، فرانک سوئیس، پوند انگلیس، ین ژاپن، یوان چین، کرون سوئد، کرون نروژ، درهم امارات) است که وزن هر ارز در این سبد، توسط صندوق بین‌المللی پول تعیین می‌شود و ارزش هر SDR مانند سایر ارزها از بانک مرکزی استعلام می‌گردد.

#### تعریف گروپاز (Groupage):

به معنای گروه‌گروه می‌باشد و در CMR، محمولات حمل شده جهت گروهی از صاحبان کالا تعریف شده است که در یک وسیله نقلیه حمل می‌شوند ولیکن بارنامه‌های صادره مختلف برای هریک از صاحبین کالا که گروپاز یکی از خدماتی است که از سال‌های اخیر به وسیله فورواردر انجام می‌گیرد و با به وجود آمدن کانتینر اهمیت بیشتری پیدا کرده است. فورواردر با جمع آوری کالای خرده بار رسیدی جهت صاحبان کالا صادر نموده و خود به عنوان مالک کل کالا محسوب می‌گردد و حمل کننده فقط یک بارنامه اصلی برای فورواردر صادر می‌کند.

#### تعریف کریر (Carrier):

حمل کننده یا متصدی حمل که در قوانین گوناگون کشور از آن نام برده شده است شخصی است حقوقی که حمل و نقل فیزیکی کالا را به عهده می‌گیرد بعنوان مثال شرکت‌های هواپیمایی، کشتیرانی، حمل و نقل جاده ای و راه آهن از جمله این دسته موسسات می‌باشند.

#### تعریف فورواردر (Forwarder):

فورواردر شخصی است که حمل را طراحی نموده و از طرف خود یا از طرف شخص دیگری به عنوان اصل نه به عنوان نماینده (حمل کننده یا



معرفی بیمه نامه سی ام آر (بیمه مسئولیت مدنی موسسات حمل و نقل بین‌المللی کالا از طریق جاده CMR: Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road توسط مدیریت بیمه‌های باربری بیمه پارسیان صدور بیمه نامه سی ام آر قرار است تحت نظارت مدیریت بیمه‌های باربری در بیمه پارسیان انجام شود.

#### موضوع بیمه CMR سی ام آر چیست؟

پوشش بیمه مسئولیت مدنی شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی کالا از طریق جاده در مقابل صاحبان کالا طبق مقررات کنوانسیون سی ام آر در رابطه بارنامه‌های حمل و نقل بین‌المللی کالا که از طریق جاده باشد. مبنای این بیمه نامه کنوانسیون حمل و نقل کالا از طریق جاده (CMR) مصوب ۱۹۵۶/۰۵/۱۹ در ژنو مشتمل بر یک مقدمه و پنجاه و یک ماده و پروتکل اصلاحی آن به تاریخ ۱۹۸۷/۰۷/۰۵ مشتمل بر یک مقدمه و دوازده ماده که ناظر بر روابط بین حمل کننده کالا و فرستنده و گیرنده کالا می‌باشد و همچنین مصوبه الحاق جمهوری اسلامی ایران به این کنوانسیون در تاریخ ۲۹ تیر ۱۳۷۶ می‌باشد.

#### تعریف سند حمل (راهنماه) یا way Bill

##### صادر به موجب: CMR

راهنماه CMR سندی است که در مسیر حمل با کامیون مورد استفاده قرار می‌گیرد و مخصوص حمل جاده ای می‌باشد و دلیل انعقاد قرارداد حمل، پذیرش شرایط قرارداد و رسید دریافت محموله توسط حمل کننده (کریر) خواهد بود و سند مزبور تحت مقررات کنوانسیون بین‌المللی حمل و نقل جاده ای کالا یا مقررات بین‌المللی حمل کالا از طریق جاده صادر می‌گردد و



طبق کنوانسیون سی ام آر بیمه گذار نسبت به آن از مسئولیت مبری است.

۳. خسارت ناشی از عمد و سوء نیت بیمه گذار

۴. خسارت ناشی از انرژی هسته ای و رادیو اکتیو

۵. خسارت ناشی از جنگ، شورش، بلوا، اعتصاب،

خرابکاری، طبط و یا مصادره کالا

۶. خسارت وارده به فلزات گرانبها، سنگهای

قیمتی، پول و اسکناس، آثار هنری و تابلوهای

نقاشی و مجسمه‌ها مگر در صورتیکه قبل از

حمل موافقت بیمه گر جلب شده باشد.

۷. سرقت محموله کامیون با راننده خارجی

**نکته ۵:** برای محصولاتی که نیاز به دمای خاص داشته باشند اضافه نرخ محاسبه و تعیین می‌گردد.

**نکته ۶:** هزینه نجات و جلوگیری از توسعه خسارت در تعهد بیمه گر می‌باشد.

#### استثنائات بیمه CMR چه مواردی است؟

۱. خسارت و هزینه‌های مربوط به محصولاتی که تحت شمول کنوانسیون سی ام آر و مقاله نامه مربوط قرار ندارد.

۲. خسارت و هزینه‌های مربوط به مواردی که

**نکته ۳:** معمولاً برای محمولات مصالح ساختمانی در صورتیکه بصورت فله باشند تخفیف در نظر گرفته می‌شود.

**نکته ۴:** هر گاه برای محموله یک وسیله نقلیه چند راهنما صادر گردد (گروپاژ) حق بیمه برای هر راهنما محاسبه نمی‌گردد اگر برای یک مقصد باشد حق بیمه معادل یک کامیون درست با توجه به حجم کل ناخالص کالا و اگر برای مقاصد مختلف باشد بر اساس دورترین مقصد و با حجم کل کامیون خواهد بود.

## تقدیر از همکاران حامی منافع بیمه پارسیان



مصطفی سلیمانی

نماینده حقوقی شعبه اهواز

بر اساس نظر هیات نظارت بر منافع شرکت و پس از بررسی‌های لازم همکارانمان که در حفظ منافع بیمه پارسیان و جلوگیری از پرداخت خسارت ساختگی در شعب نهایت تلاش خود را به خرج داده و مانع وارد آمدن ضرر و زیان به شرکت شده‌اند هدایایی به عنوان پاداش به این همکاران اهدا گردید، نشریه چتر ضمن تقدیر از تلاش‌های این همکاران اسامی و تصاویر ایشان را در این صفحه منعکس می‌نماید.



جعفر سلطانی

مدیر بیمه ای خودرو



محمد کاظمی

معاون شعبه قائمشهر



فتح الله میرزایی

رییس شعبه ایلام



آرش خوشکار

رییس شعبه قائم شهر



بهنوش شانکی

کارشناس خسارت‌های بدنی خودرو

شعبه اهواز



حامد طاهرخانی

کارشناس خسارت‌های بدنی خودرو

شعبه قزوین



ابوالفضل رستمی

کارشناس خسارت‌های بدنی

شعبه ایلام



حسن باقری

معاون مدیر حقوقی و امور قراردادها

# اخلاق در صنعت بیمه

## به گونه ای با مردم برخورد کن که دوست داری با تو برخورد شود

برگرفته از ماهنامه بیمه داری نوین، دی ۹۸، شماره ۱۵

### به گونه ای با مردم برخورد کن که دوست داری با تو برخورد شود

یک موقعیت خاص است پایه و اساس اخلاق حرفه ای ناشی از سنت‌های رفتار خوب است که مردم انتظار دارند که خود و دیگران به آن عمل کنند بسیاری از این اعمال اخلاقی به قانون تبدیل شده است. اخلاق، مجموعه دستورالعمل‌هایی برای شیوه زندگی است. اخلاق نیز خود یک کسب و کار خوب است و در تجارت بیمه موضوع اصلی حسن نیت است. اخلاق به عنوان یک مفهوم، هم در قانون جای دارد و هم در رفتار معقول انسان. فیلسوفان قدیم، مرزهای رفتار انسان را مورد بررسی قرار دادند تا درست را از اشتباه تشخیص دهند. بوروکرات اولیه و علمای دین برای ایجاد قوانین و احکام مذهبی، ایده‌هایی را از یکدیگر گرفته بودند. در پی فعالیت‌های غیر اخلاقی شرکتی اخیر، مصرف‌کنندگان، سرمایه‌گذاران و مدیران شروع به بررسی دقیق تصمیمات گرفته شده توسط کسب و کارها کردند. در دوره ای که افزایش فروش همیشه به معنای افزایش قیمت سهام بود، برخی از مدیران کسب و کار از طرح‌های عجیب و غریب یا اعداد دستکاری شده استفاده می‌کردند تا عملکرد شرکت خود را بیشتر از آنچه هست نشان دهند. بسیاری از این دست‌کاری‌ها غیرقانونی بودند؛ اما تصمیمات مربوط به این اقدامات یک موضوع اخلاقی بود. تصمیماتی که می‌گیرید و اقداماتی که بر فعالیت‌های روزانه خود انجام می‌دهید تفاوت چندانی با هم ندارند.

#### اهمیت اخلاق حرفه ای

این بخش را با یک مثال اخلاقی آغاز می‌کنیم. مثلاً مدیریت یک شرکت می‌خواهد امسال درآمد را ۲۰ درصد افزایش دهد و همه را تشویق کرده است که به هر قیمتی باید برای رسیدن به این افزایش درآمد برسند. منظور آنها چیست و تا چه حد این به هر قیمتی باید پیش برود؟ برخی از مثال‌ها برای افزایش درآمد در ادامه آمده است که اخلاق حرفه ای را بیشتر درگیر می‌کند.

**مثال ۱:** برای به دست آوردن فروش بیشتر از حساب اسامیت، باید میزان متوسط مسافت طی شده را پنج کیلومتر در نظر بگیریم در صورتی که می‌دانم متوسط مسافت طی شده ۲۰ کیلومتر است. آیا باید این کار را انجام دهم؟

**مثال ۲:** برای به دست آوردن فروش بیشتر از حساب جوزه، باید حوادث اخیر در اثر گسل را نادیده بگیریم؛ زیرا میدانم که سوابق پلیس قبل از صدور حق بیمه به روز نمی‌شوند. آیا باید این کار را انجام دهم؟ من همیشه می‌توانم به ضامن بگویم که از این موضوع خبر نداشتم.

**مثال ۳:** ABC میزان کمیسیون پرداختی به شرکت‌های طرف قرارداد خود را یک درصد افزایش داده است که بالاتر از سایر شرکت‌هاست. آیا باید من تا جای ممکن کسب و کار خود را به سمت شرکت ABC نزدیک کنم؟

**مثال ۴:** من می‌دانم که توضیحات من در مورد پوشش بیمه به آقای سیمسون شامل مواردی است که رقیب من آن را پوشش نمی‌دهد. من این موضوع را به اطلاع آقای سیمسون رساندم اما او هنوز تصور می‌کند که از شرکت رقیب خدمات بهتری دریافت خواهد کرد. آیا من باید شرکت رقیب را تخریب کنم تا بتوانم خدمات خود را به آقای سیمسون بفروشم؟

**مثال ۵:** تنها شرکت بیمه ای که پرداختی مناسبی به شما می‌دهد اخیراً به واسطه نتایج منفی حاصل از ارزیابی با کاهش امتیاز روبه رو شده است. مدیریت

این جمله ای کلیدی در اخلاق فردی در برخورد با افراد است که در کتاب مقدس متیو، فصل ۷، آیه ۱۲ به طور مستقیم بر آن تأکید شده است و امام حسین (ع) نیز بر آن تأکید بسیار دارد (با مردم چنان رفتار کن که دوست داری با تو آن گونه رفتار کنند. فرهنگ سخنان امام حسن (ع)، ص ۴۳۷). بنابراین، اصل و پایه اخلاق حرفه ای در همه صنایع جهان و حتی در زندگی شخصی بر پایه این موضوع گماشته شده است. اخلاق حرفه ای در کسب و کار شامل اصول رفتاری حاکم بر یک فرد یا گروه و همچنین مطابقت رفتار آنها با استانداردهای حرفه ای پذیرفته شده رفتاری است. در اصل، یادگیری آنچه درست و نادرست است و سپس انجام دادن آنچه درست است؛ اما آیا همیشه درست یا نادرستی وجود دارد که ریشه در اصول اخلاقی داشته باشد یا اینکه در نهایت با توجه به شرایط به خود شخص بستگی دارد؟ فیلسوفان هزاران سال است که درباره این سؤال بحث می‌کنند. اصول اخلاقی و اخلاق حرفه ای مبتنی بر ارزش‌هایی چون همبستگی، صداقت، عدالت و اعتماد به نفس است. نحوه استفاده از این ارزش‌ها اغلب به عنوان اصول اخلاقی یا اخلاق حرفه ای شناخته می‌شود. با این حال، یک راهنمایی اخلاقی، بسته به تفسیر حقوقی، اغلب می‌تواند تبدیل به یک قانون یا بخش نامه شود. در زمان تغییر اساسی در کسب و کار، ارزش‌های قبلی ممکن است زیر سؤال برود؛ بنابراین توجه به اخلاق حرفه ای در کسب و کار بسیار مهم است؛ اگر مفهوم دانش درباره تفاوت بین درست و نادرست و انجام کارهایی که درست است، مورد غفلت قرار گیرد، در نتیجه ارتباط با ذینفعان و خدمات و محصولات به طرز چشمگیری تحت الشعاع قرار می‌گیرد. نبود یک مسیر اخلاقی روشن برای پیشروان صنعت، می‌تواند به مشکلات چند جانبه ای منجر شود. هنگامی که بسیاری از مردم به اخلاق حرفه ای فکر می‌کنند، به قانون تلاشی فکر می‌کنند، با دیگران به گونه ای رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار کنند. اما در شرایط حیاتی ممکن است بیانات اخلاقی این چنین کنار گذاشته شوند؛ بنابراین، پیروی از قوانین اخلاقی سخت‌گیرانه می‌تواند عامل مهمی در کاهش بروز فاجعه در کسب و کار باشد. دهه ۱۹۶۰ حرکتی به سمت مسئولیت اجتماعی در صنعت کسب و کار را به اثبات رساند. این اعتقاد رایج شد که از آنجایی که کسب و کارها از جوامع سود به دست می‌آورند؛ پس وظیفه اخلاقی دارند که به بهبود آن جامعه کمک کنند. رهبران کسب و کارها فهمیدند که تنها زمانی خوبی برای آنها ایجاد می‌شود که تصویر خوبی نیز از خود به جامعه ارائه دهند. هر چه تجارت پیچیده تر می‌شود، باید ارزش‌های اخلاقی در اولویت قرار گیرد تا اطمینان حاصل شود که معاملات تجاری در حمایت از رفاه عمومی مردم است و به ضرر کسی نیست؛ بنابراین هر کس در هر کسب و کاری که باشد، باید از ارزش‌های مشخصی پیروی کند.

#### چرا اخلاق حرفه ای؟

ممکن است اخلاق حرفه ای به عنوان سیستمی از اصول اخلاقی با ارزش‌ها تعریف شود. آنچه به راحتی قابل تشخیص نیست، رویکرد درست اخلاقی در





را به دست آورند و در صورت ایجاد تغییراتی که ممکن است بر تصمیم شرکت بیمه برای ضمانت تأثیر بگذارد، به شرکت اطلاع دهند. در صورت بروز سوء تفاهم، پاسخ‌های ناقص و شیوه‌های کسب و کار ناعادلانه توسط بیمه گذاران، نمایندگان یا دیگران، این حسن نیت شکسته می‌شود.

#### چهارم: مسئولیت اجتماعی

به عبارت ساده‌تر، این کار درست است که باید انجام شود. بنابراین، مردم معمولاً برای انجام عمل اخلاقی به دلایل دیگری بیش از این نیازی ندارند.

#### پنجم: برای جلوگیری از انتقاد عمومی

زمانی که شرکت‌ها کار درست را انجام می‌دهند و اخلاق حرفه‌ای را رعایت می‌کنند، مردم تمایل کمتری به انتقاد عمومی دارند. انتقاد عمومی تنها به این مفهوم نیست که به سرعت یک مصاحبه خبری ترتیب دهیم. انتقاد عمومی می‌تواند شامل فعالیت در خلاف منافع هم رده‌ها، همکاران، خانواده و دیگران در جامعه‌ای باشد که به ارزش‌های آن احترام می‌گذاریم.

**ششم:** موفقیت اقتصادی در صنعتی با حداکثر حسن نیت یکی از دلایلی که صنعت بیمه تا این شدت کنترل و نظارت می‌شود این است که این تجارت نهایت حسن نیت را دارا باشد. در نتیجه، مشاهده هرگونه رفتار غیراخلاقی توسط صنعت بیمه یا در صنعت بیمه می‌تواند باعث شود تا مردم و قانون گذاران جامعه با وضع قوانین بیشتر واکنش نشان دهند. اعتماد و حسن نیت منجر به رونق اقتصادی می‌شود. علاوه بر این، حسن نیت از طریق بیمه به طرف‌های درگیر در معامله بیمه نیز توسعه می‌یابد. رونق اقتصادی از طرف همه طرف‌هایی که با حسن نیت عمل می‌کنند حاصل می‌شود:

مصرف کننده اطلاعات دقیق و کاملی را برای بیمه کردن کسب و کار یا پرداخت خسارت تهیه می‌کند.

نماینده با مصرف کننده همکاری می‌کند تا اطمینان حاصل کند که همه اطلاعات مربوطه به دست آمده است. سپس آن اطلاعات را به بیمه گر یا بیمه گرانی که می‌تواند مناسب ترین پوشش بیمه ای را اعمال کننده ارایه می‌دهد.

بیمه گذار محصولی غیر مبهم تهیه می‌کند و مطالبات را منصفانه در متن و روح قرارداد تسویه می‌کند.

اگر همه این کارها به صورت هماهنگ انجام شوند، نتیجه نهایی یک رابطه طولانی مدت است که هم برای نماینده و هم بیمه گر سودآور است و یک آسودگی خاطر و اطمینان را به بیمه شده ارایه می‌دهد.

### نتیجه‌گیری

اخلاق حرفه‌ای، جزیی جداناپذیر از زندگی انسان است که باید به اصول آن پایبند بود. افزایش ارزش اخلاق و برخورد حرفه‌ای در کسب و کار منجر می‌شود تا میزان اعتماد بین طرفین معامله افزایش یابد و منجر به هم افزایی قابل توجهی، به ویژه در صنعت بیمه شود. صداقت، عدم سوء نیت و سودءاستفاده از اعتماد طرفین یکی از مهم ترین اصولی است که در صنعت بیمه می‌تواند منجر به توسعه شرکت یا سقوط شرکت و آسیب دیدن صنعت و حتی جامعه شود. عدم به کارگیری اصول اخلاقی در این صنعت، تهدیدی جدی محسوب می‌شود و تقریباً همه آثار آن به طور غیر مشهود خود را نشان خواهد داد (عدم تمایل مشتریان به صنعت بیمه، شرکت بیمه یا حتی نمایندگی یا کارگزاری خاص) در همه مثال‌ها مشخص شد که زمانی بحث اخلاق حرفه‌ای مطرح است که قوانین نمی‌توانند عملکرد مناسبی از خود نشان دهند و یک فرد با اخلاق حرفه‌ای بالا از نظر قانون هیچ تفاوتی با یک فرد دارای اخلاق حرفه‌ای پایین ندارد، بنابراین در اینجا آموزه‌های اخلاقی و توسعه منشور اخلاقی اهمیت خود را نشان می‌دهد.

شرکت نیز اطمینان بیهوده داده است که همه چیز به خوبی پیش رفته است. آیا من باید این کاهش امتیاز را به مشتری منتقل کنم؟ من که از شرکت‌های دیگر در آمدی به این خوبی ندارم!!!

### اهداف رقابتی

تصمیمات مربوط به رفتار اخلاق حرفه‌ای اغلب با اهداف رقیب( اهدافی که مخالف هم هستند) آغاز می‌شود. اگر قوانین را به گونه‌ای زیر پا بگذارم. به هدف خود می‌رسم و پاداش می‌گیرم، اگر طبق قوانین بازی کنم، هدفم را برآورده نمی‌کنم و در بدترین حالت می‌توانم شغل خود را از دست بدهم.

با این حال زیر پا گذاشتن قوانین یا پا گذاشتن در مسیر غیر اخلاقی می‌تواند منجر به عواقب منفی از جمله از دست دادن حساب، لغو قراردادهای شرکت و اقدامات نظارتی شود. غالباً پاسخ امانی به این پرسش‌ها وجود ندارد. مدیرانی که رفتارهای غیر اخلاقی را تشویق یا نادیده می‌گیرند. این خطر را به جان کسب و کار خود خریده‌اند.

### چرا باید اخلاقی عمل کرد؟

**اول:** این یک قانون است.

#### قوانین ایالتی در ایالات متحده:

هر ایالت دارای یکسری قوانینی است که برای محافظت از مصرف کنندگان در برابر اقدامات بی پروای نمایندگان، بیمه گرها و قانون گذاران طراحی شده است. این قوانین معمولاً مورد نمونه‌های زیر اعمال می‌شود:

چه کسی واجد شرایط برای کسب و کار یا ارایه گواهی کسب و کار است.

تخفیف بدهی‌ها به دولت که در بیشتر ایالت‌ها غیر قانونی است.

بی اعتبار نشان دادن رقیب

سایر شیوه‌های ناعادلانه تجارت

تبلیغات در زمینه فعالیتها باید دقیق و مفید باشد.

حریم خصوصی اطلاعات مشتری

مخلوط کردن حساب مشتریان و نماینده‌ها با شرکت

ادعاهای غیر منصفانه

#### قوانین فدرال:

در کنار قوانین ایالتی، قوانین فدرال وجود دارد که به حریم خصوصی، تبعیض، فعالیت‌های اعتباری و رقابت ناعادلانه می‌پردازد.

**دوم:** کسب و کار به این صورت بهتر است.

مصرف کنندگان می‌خواهند با یک نماینده و بیمه گر کار کنند که به آن اعتماد داشته باشند. تبلیغات محاوره‌ای می‌تواند بزرگترین دارایی و همچنین بزرگترین مسئولیت برای یک نماینده باشد. بر اساس تحقیقات انجام شده، نظرات منفی به طور مرتب شش برابر بیشتر از اظهار نظرهای مثبت تکرار می‌شوند.

نمایندگان می‌دانند مشتریانی که با زیر پا گذاشتن قوانین در فعالیت‌های بیمه‌گری موافق هستند، ممکن است افرادی باشند که ارزش خسارت را بیش از حد ارزیابی کرده‌اند یا درخواست خسارت را بیش از مقدار واقعی ارایه می‌کنند. علاوه بر این، در زمان خسارتی که تحت پوشش نیستند نیز، همان مشتری که در قانون شکنی همدست بیمه بوده است، به صورت غیر اخلاقی نماینده را مجبور به اعمال پوشش بیمه ای می‌کند.

**سوم:** بیمه یک تجارت با بیشترین سطح نیاز به اعتماد است. بیمه، تجارت اطلاعات است، مجموعه‌ای از سوالات پرسیده شده و اطلاعات ارایه شده است که نیاز به پاسخ صادقانه از همه افراد درگیر دارد. مصرف کنندگان برای خرید پوشش‌های مورد نیاز به مشاوره نمایندگان بیمه متکی هستند. بیمه‌گران نیز به نمایندگان تکیه می‌کنند تا اطلاعات زیربنایی دقیق و کامل در مورد فرد بیمه شده

# برگزاری دوره آموزشی بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری در شعبه بوشهر



در راستای توانمندسازی شبکه فروش بیمه‌های عمر انفرادی جهت ارتقای سهم این بیمه در پرتفوی شرکت و پیاده سازی برنامه عملیاتی مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی و درمان مسافرتی، دوره آموزشی فنی و بازاریابی بیمه‌های عمر انفرادی در حوزه معرفی طرح‌های فروش بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری با محوریت مباحث مندرج در ذیل توسط خانم میلانی (سرپرست اداره توسعه فروش و تحلیل فنی بیمه‌های عمر انفرادی) و خانم جعفریان (کارشناس مسئول صدور بیمه‌های عمر انفرادی حوزه ۱)، برای نمایندگان شعبه بوشهر با حضور رئیس محترم شعبه و همچنین کارشناس شعبه بوشهر برگزار گردید.

بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری، طرح جشنواره فروش بیمه‌های زندگی در نیمسال دوم ۹۸ (رویش) و ...

- نحوه سازماندهی و جذب نمایندگان فروش
- عمر در طرح راهبر تخصصی بیمه‌های عمر انفرادی
- نحوه انعقاد قراردادهای فروش جمعی بیمه‌های عمر انفرادی

- توضیح پوشش‌های اضافی جدید (صدور و خسارت)
- مباحث فنی بهره مندی از منافع
- نکات مربوط به ارزیابی ریسک بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری
- نحوه تشکیل ذخیره ریاضی
- آموزش طرح‌های پیشبرد فروش بیمه‌های زندگی اعم از طرح اعطای سهام به دارندگان

- آموزش مباحث فنی بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری
- توضیح کلی در خصوص نحوه کسر هزینه‌ها و تاثیر تاریخ پرداخت حق بیمه در ارزش بازر خریدی و اندوخته بیمه نامه‌ها
- توضیح کلی در خصوص نحوه اختصاص مشارکت در منافع به بیمه نامه‌ها

صدور بیمه نامه مسئولیت

شرکت های حمل و نقل بین المللی کالا از طریق جاده




سی ام آر CMR









## تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان آقایان فرامرز طبسی، فتح الله میرزایی، علی محمودی، محمدرضا کمالی نفر و احمدرضا احمدنیا در غم از دست دادن عزیزشان به سوگ نشسته‌اند.

نشریه چترضمن همدردی با این همکاران گرامی برای ایشان و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می‌نماید.

## انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

طی حکمی از سوی آقای اویارحسین، نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، آقای احتشام موسوی به سمت مدیریت پشتیبانی منصوب شدند:

نشریه چتر برای این ایشان آرزوی توفیق در سمت جدید را دارد.



## لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته هادی اویار حسین

لغت	ترجمه
Risk premium	حق بیمه خطر(فوت)
Risk profile	پروفایل(نمای) خطر / ساختار تعهدات بیمه ای / ساختار خطر
Risk theory	تئوری خطر
Run-off	خاتمه و تصفیه تعهدات
Run-off of losses	تصفیه خسارت
Ruſt	زنگ زدگی
Salvage	نجات
Salvage expenses	هزینه‌های نجات
Schedule	جدول مشخصات
Scholar's insurance	بیمه تحصیلی
Seaquake	زلزله دریایی
Selection of risks	انتخاب خطرات
Self insurance	خود بیمه گری
Sender	فرستنده بار
Servicing cost	هزینه خدمات دهی
Stepped profit commission	کارمزد منافع مرحله ای
Stop loss	مازاد زیان در مدت معین
Stop-loss reinsurance	بیمه اتکالی مازاد زیان در مدت معین

# آرامش

آرایه و صدور بیمه نامه **آتش سوزی** با پوشش های کامل از قیبل سیل، زلزله، طوفان، سرقت و ...  
فرآیند صدور بسیار آسان و سریع (عدم نیاز به بازدید اولیه) قابلیت صدور به صورت اقساط



دنیای دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

جهت کسب اطلاعات بیشتر به شعب و نمایندگی های بیمه پارسیان در سراسر کشور  
و یا به سایت رسمی شرکت به نشانی [www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir) مراجعه فرمایند

مرکز ارتباطات : ۰۲۱-۸۲۵۹



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**



**صدور بیمه نامه مسؤلیت**

**شرکت های حمل و نقل بین المللی کالا از طریق جاده**

**سی ام آر (CMR)**