



شهریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی  
شماره پنجاه و یکم | فروردین و اردیبهشت ماه ۱۴۰۰



◀ پیام تبریک نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل  
بیمه پارسیان به مناسبت سالروز تاسیس این شرکت

بیمه پارسیان اولین شرکت برگزار کننده  
مجمع عمومی سالانه در صنعت بیمه



سالروز تاسیس شرکت بیمه پارسیان گرامی باد

◀ ساختمان جدید شعبه کرج بیمه پارسیان  
در استان البرز افتتاح گردید



# بیمه پارسیان

ارایه و صدور انواع بیمه نامه ها

**دنیا دنیا آرامش**

تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از

بلوار میرداماد، خیابان قبادیان غربی

پلاک ۲۲ مرکز ارتباطات : ۸۲۵۹

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

# پارسیان



## شماره پنجاه و یکم، فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۰



- 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 همراه 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

### چشمواره بیمه درمان انفرادی بیمه پارسیان آغاز شد

چشمی جدید در بیمه های زندگی بیمه پارسیان

### اسامی زندگان چشمواره بیمه گزران خوش حساب بیمه های زندگی پارسیان اعلام شد

### در اسامی توسعه خدمات بیمه ای و تحقق شعار شادمانی ساختمان جدید شعبه گرج بیمه پارسیان در استان البرز افتتاح گردید

### جاسپ ملک، رییس هیئت امرا بیمه پارسیان در استان مرکزی از محبوبیت ویژه برخوردار است.

### نسیبتهای سودآوری در شرکتهای بیمه عمر

### نسیبتهای سودآوری در شرکتهای بیمه عمر

### نسیبتهای سودآوری در شرکتهای بیمه عمر

### نمایندگان برتر بیمه پارسیان در سال ۹۹ معرفی شدند

| ردیف | نام | محل خدمت |
|------|-----|----------|
| ۱    | ... | ...      |
| ۲    | ... | ...      |
| ۳    | ... | ...      |
| ۴    | ... | ...      |
| ۵    | ... | ...      |
| ۶    | ... | ...      |
| ۷    | ... | ...      |
| ۸    | ... | ...      |
| ۹    | ... | ...      |
| ۱۰   | ... | ...      |
| ۱۱   | ... | ...      |
| ۱۲   | ... | ...      |
| ۱۳   | ... | ...      |
| ۱۴   | ... | ...      |
| ۱۵   | ... | ...      |
| ۱۶   | ... | ...      |
| ۱۷   | ... | ...      |
| ۱۸   | ... | ...      |
| ۱۹   | ... | ...      |
| ۲۰   | ... | ...      |

### دوره آموزش زبان انگلیسی کارکنان بیمه پارسیان برگزار شد

### برگزاری نشست نمایندگان استان بوشهر

### روابط کاری خوب در محیط کار

### روابط کاری خوب در محیط کار

# پیام تبریک نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان به مناسبت سالروز تاسیس این شرکت

های سال ۱۴۰۰ قدم برداریم و بیش از پیش خدمت گزار هموطنان شریف این مرز و بوم باشیم.  
 با آرزوی سلامتی و خوشبختی و موفقیت برای تمامی همکاران و همراهان عزیز شرکت بیمه پارسیان در سراسر کشور



همزمان با ۲۸ اردیبهشت ماه سالروز تاسیس شرکت بیمه پارسیان؛ آقای اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل این شرکت پیام تبریکی را منتشر نمود.  
 در متن این پیام آمده است:

بیست و هشتم اردیبهشت ماه، سالروز تاسیس شرکت بیمه پارسیان را گرامی می داریم و به میمنت فرا رسیدن این روز فرخنده، ضمن تبریک به خانواده بزرگ شرکت بیمه پارسیان قدردان زحمات تمامی کارکنان شریف و پر تلاشمان هستیم.

بدون شک حفظ نام ارزشمند بیمه پارسیان در بین صد شرکت برتر کشور، حفظ سطح اول توانگری مالی، داشتن قابلیت های فنی و مالی و نیز رسیدن به این خوشنامی در بین آحاد جامعه، با تکیه بر توانمندی ها و دانش مدیران فرهیخته، کارکنان خدوم، نمایندگان پر تلاش و مشتریان وفادار قابل دستیابی است.

ما به خود می بالیم که در کنار تک تک شما عزیزان برگی دیگر از موفقیت ها و دستاوردهای بیمه پارسیان را ورق زدیم و امیدوارم با همت، همدلی و همراهی در مسیر رسیدن به اهداف، مأموریت ها و تحقق برنامه

## مجوز قبولی اتکایی بیمه پارسیان تمدید شد



جمهوری اسلامی ایران دریافت نماید و همچنان فعالیت های خود را در این زمینه گسترش دهد.  
 بیمه پارسیان با داشتن سطح یک توانگری مالی، تایید مجوز قبولی اتکایی از بیمه مرکزی و همچنین با توجه به توانمندی ها، دانش و قابلیت های فنی و مالی، همچنان به عنوان یکی از توانمندترین شرکت های بیمه خصوصی کشور خدمات برتر خود را در تمامی رشته های بیمه ای ارائه می نماید.

مجوز قبولی اتکایی بیمه پارسیان، با ارسال تاییدیه مدیرکل و رییس اداره پذیرش موسسات بیمه ای بیمه مرکزی ایران برای یک سال دیگر تمدید شد.  
 به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به استناد ضوابط اجرایی مصوب شورای عالی بیمه، این شرکت ضمن دارا بودن شرایط اجرایی آیین نامه اعطای مجوز قبولی اتکایی و همچنین حسب بررسی های به عمل آمده توانست مجدداً مجوز قبولی اتکایی از مؤسسات بیمه داخلی را از بیمه مرکزی



## بیمه پارسیان اولین شرکت برگزارکننده مجمع عمومی سالانه در صنعت بیمه

مدیره و مدیرعامل تشریح شد. ترکیب بهینه پرتفوی، ایفای تعهدات قانونی و آیین نامه‌ای، شفافیت صورت‌های مالی و همچنین ایفای نقش مسئولیت اجتماعی و فعالیت‌های خیرخواهانه از نکات مثبت عملکرد شرکت بیمه پارسیان در سال مالی مورد اشاره بود. در پایان پس از قرائت گزارش حسابرس و بازرس قانونی شرکت و پس از ارایه پاسخ‌های لازم در مورد بندهای گزارش حسابرس و سؤالات مطروحه، صورت‌های مالی برای عملکرد منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ به تصویب رسید و در زمینه میزان تقسیم سود عملکرد سال مالی مذکور نیز بحث و بررسی لازم بعمل آمد و تقسیم مبلغ ۳۰۰ ریال سود به ازاء هر سهم به تصویب سهامداران حاضر در مجمع رسید. همچنین شرکت تدوین و همکاران به عنوان حسابرس و بازرس قانونی اصلی و شرکت هوشیار مفید به عنوان حسابرس و بازرس قانونی علی‌البدل در سال مالی آتی و روزنامه‌های دنیای اقتصاد و اطلاعات به عنوان روزنامه‌های رسمی شرکت جهت درج آگهی‌های این شرکت انتخاب شدند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام این شرکت منتهی به سال مالی ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۲/۲۶ با حضور ۸۹/۵۴ درصدی سهامداران برگزار و صورت‌های مالی این شرکت به تصویب سهامداران رسید. براساس این گزارش با اطلاع‌رسانی قبلی این شرکت بیمه بورسی، طبق پروتکل‌های بهداشتی اعلام شده از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار، این مراسم به صورت پخش زنده و با حضور ۸۹/۵۴ درصدی سهامداران برگزار شد و سهامداران بطور کامل در جریان مصوبات آن قرار گرفتند. این مراسم پس از قرائت آیاتی چند از کلام الله مجید و پخش سرود جمهوری اسلامی ایران، ابتدا نسبت به انتخاب رییس مجمع، نظار و منشی جلسه اقدام و پس از استقرار هیأت‌ریسه مجمع و نمایندگان بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سازمان بورس و اوراق بهادار و حسابرس، گزارش عملکرد و فعالیت‌های شرکت در سال ۹۹ توسط مدیرعامل ارایه گردید. نکته مهم این گزارش حفظ سودآوری و اندوخته‌های درخور توجه سال ۹۹ بود که توسط هادی اویار حسین نایب رییس هیات



خدمتی جدید در بیمه های زندگی بیمه پارسیان

## جشنواره بیمه درمان انفرادی بیمه پارسیان آغاز شد

کشور و یا به وبسایت رسمی بیمه پارسیان مراجعه نمایند. مرکز ارتباط با مشتریان بیمه پارسیان با شماره ۸۲۵۹ داخلی ۱ پاسخگوی بیمه گزاران و علاقه مندان به این طرح می باشد.



جهت کسب اطلاعات بیشتر به شعب و نمایندگی های در سراسر کشور وبسایت بیمه پارسیان مراجعه نمایید  
@parsianinsurance

بیمه پارسیان خدمتی جدید برای بیمه گزاران بیمه های عمر و سرمایه گذاری را ارائه کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به منظور تکریم بیمه گزاران و ارائه خدمات درمان تکمیلی به ایشان، جشنواره فروش بیمه نامه درمان خانواده را برای دارندگان بیمه های عمر و سرمایه گذاری برگزار می کند.

بر اساس این گزارش در این طرح، از نیمه اردیبهشت ماه لغایت پایان شهریور ماه سال جاری، تمام دارندگان بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری اعم از "بیمه گزاران جدید و قدیمی" و افراد تحت تکفل ایشان (بیمه گزار، همسر و فرزندان) که شرایط لازم را احراز نمایند، می توانند نسبت به خرید بیمه نامه درمان خانواده از طریق جشنواره فروش اقدام نموده و از پوشش های متنوع درمانی در قالب، چهار طرح نخستین، برنزی، نقره ای و طلایی بهره مند گردند.

علاقه مندان جهت استفاده از این طرح می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به شعب و نمایندگی های بیمه پارسیان در سراسر

## اسامی برندگان جشنواره بیمه گزاران خوش حساب بیمه های زندگی پارسیان اعلام شد

بیمه گزاران محترم می توانند جهت اطلاع از نتیجه قرعه کشی و مشاهده برندگان این جشنواره به سایت رسمی بیمه پارسیان به آدرس [www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir) مراجعه نمایند.



با برگزاری قرعه کشی جشنواره بیمه گزاران خوش حساب بیمه های زندگی بیمه پارسیان، برندگان این جشنواره مشخص شدند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ اسامی برندگان جشنواره بیمه گزاران خوش حساب بیمه های زندگی طی برگزاری مراسم قرعه کشی با حضور مدیران بیمه های عمر انفرادی و درمان مسافرتی، حسابرسی داخلی و روابط عمومی اعلام شد.

طبق اطلاع رسانی قبلی، جوایز این قرعه کشی شامل یک جایزه ۲۰۰ میلیون ریال به نفر اول جشنواره، سه جایزه ۱۰۰ میلیون ریالی، بیست و یک جایزه ۵۰ میلیون ریالی، صد جایزه ۱۰ میلیون ریالی و هزاران جایزه حوادث انفرادی می باشد که به بیمه گزاران خوش حساب اهدا گردید. این جشنواره در راستای تکریم و قدردانی از بیمه گزاران خوش حساب بیمه های زندگی و همچنین رعایت اصل مشتری مداری و براساس شرایط اعلام شده امتیاز اعطا گردید و در پایان طی برگزاری مراسم قرعه کشی به برندگان جوایز ارزشمندی اهدا شد.



## در راستای توسعه خدمات بیمه‌ای و تحقق شعار مشتری‌مداری ساختمان جدید شعبه کرج بیمه پارسیان در استان البرز افتتاح گردید

شعبه و ارایه هر چه بهتر خدمات توسط بیمه پارسیان و لزوم همراهی با روش‌های بیمه‌گری روز دنیا گفت: در فضای رقابتی امروز لزوم تقویت تمام جنبه‌های یک شرکت بیمه به خوبی احساس می‌شود و ما این مهم را در بیمه پارسیان با تاسیس شرکت‌هایی همچون بیمه اتکایی پارس و شرکت سرمایه‌گذاری آتیه پارسیس محقق نمودیم. همچنین برای ارتقا و حفظ جایگاه ارزشمند بیمه پارسیان در صنعت بیمه کشور با اتکا به روش‌های نوین روز دنیا و تقویت شبکه فروش برای رسیدن به اهداف عالی پیش خواهیم رفت. ساختمان جدید شعبه کرج بیمه پارسیان در فضای مناسب به منظور دسترسی هر چه بهتر بیمه‌گزاران به خدمات بیمه پارسیان طراحی و ساخته شده است.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، با توجه به اهمیت مشتری‌مداری به عنوان یکی از اهداف مهم این شرکت و توسعه خدمات بیمه‌ای که همواره مدنظر بوده است، ساختمان جدید شعبه این شرکت در استان البرز، شهرستان کرج به بهره‌برداری رسید. بر اساس این گزارش، در مراسم افتتاحیه که با حضور آقای اویارحسین نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان و تنی چند از معاونین، مدیران، کارشناسان و نمایندگان این شرکت برگزار شد، ایشان ضمن تشریح برنامه‌های کلان شرکت، تلاش برای رسیدن به پورتفوی پیش‌بینی شده را بسیار حایز اهمیت دانست. ایشان همچنین ضمن تأکید بر حسن رفتار با بیمه‌گزاران و مراجعان در این



## گفتگو با سید احتشام موسوی، مدیر پشتیبانی؛ مدیریت پشتیبانی، نقش رابط مستمر و واسطی معتبر در سازمان را ایفا می‌کند.

همکاران در کلیه شعب و ساختمان‌های ستادی

- نصب دستگاه ضد عفونی در کلیه شعب و ساختمان ستاد
- تهیه و توزیع ماهیانه ماسک و مواد ضد عفونی کننده دست و سطوح برای کلیه همکاران شرکت
- توزیع میان وعده مطابق با اصول بهداشتی و جایگزین کردن آن با وعده ناهار در کلیه شعب و ساختمان ستاد
- نصب دستگاه تشخیص چهره به منظور ثبت ورود و خروج همکاران (جایگزینی با دستگاه ثبت اثر انگشت)
- گندزدایی روزانه خودروهای شرکت و محیط اداری
- ارائه خدمات انتقال تلفن (دایورت تلفن) جهت همکاران دورکار
- هماهنگی و اخذ مجوز از مراجع ذیصلاح برای خودروهای شرکت به منظور ماموریت‌های برون شهری همکاران
- حضور حداکثری همکاران پشتیبانی جهت انجام امور شرکت با وجود دورکار بودن سایر همکاران

**در حوزه مسئولیت اجتماعی در سال‌های اخیر بیمه پارسیان علی‌الخصوص در ساخت مدارس برای مناطق کمتر برخوردار کشور در صنعت بیمه پیش‌تاز بوده و کارهای زیادی در این زمینه انجام شده است که بخش زیادی از بار اجرایی این کار بر عهده مدیریت پشتیبانی بوده است. فعالیت‌های انجام شده و برنامه‌های در دست اجرا را برای خوانندگان نشریه چتر تشریح فرمایید.**

شرکت بیمه پارسیان طی سال‌های اخیر در حوزه مسئولیت اجتماعی فعالیت‌های فراوانی انجام داده است که یکی از مهمترین فعالیت‌ها، ساخت مدارس در مناطق زلزله زده، سیل زده، محروم از امکانات آموزشی و غیره در راستای تحقق اندیشه‌های آموزش فرزندان ایران زمین و بالا بردن سطح علمی هموطنان عزیز می‌باشد. با توجه به این موضوع که شرکت بیمه پارسیان در حوزه مسئولیت اجتماعی بین شرکت‌های بیمه ای پیش‌تاز بوده است و مدیریت پشتیبانی بیمه پارسیان که عهده دار انجام فعالیت‌های فوق می‌باشد برنامه‌هایی را به انجام رسانده یا در دست اقدام دارد از قبیل:

- ساخت و افتتاح مدرسه دو کلاسه روستای سلطان کوه، استان کرمانشاه
- مدرسه سه کلاسه روستای خانه شوری، شهر ثلاث باباجانی، استان کرمانشاه



**لطفاً خودتان را برای خوانندگان نشریه چتر معرفی کنید.**

با سلام و احترام و تبریک حلول ماه مبارک رمضان و همچنین آرزوی سلامتی برای کلیه همکاران عزیز و خوانندگان نشریه چتر، اینجانب سید احتشام موسوی دارای مدرک کارشناسی ارشد مهندسی عمران و مدرک کارشناسی بتن از aci آمریکا و همچنین کارشناس HSC از کشور ونزوئلا می‌باشم. از سال ۹۳ افتخار همکاری با شرکت بیمه پارسیان را به‌عنوان معاونت مدیر پشتیبانی و مدیر پروژه‌های شرکت و از سال ۹۷ نیز به‌عنوان مدیر پشتیبانی در خدمت خانواده بزرگ بیمه پارسیان هستم.

**در یکسال گذشته که تمام کشور درگیر بیماری کرونا بوده مدیریت پشتیبانی بیمه پارسیان در راستای حفظ سلامت همکاران فعالیت‌های بسیاری انجام داده است، لطفاً در این خصوص به اختصار شرح دهید.**

ویروس کرونا، پدیده ای است که با توجه به سرعت انتشار و ویژگی مهارناپذیر خود، جهان را با بحران مواجه نموده است. این بحران هر چند در ظاهر ماهیتی صرفاً پزشکی و مرتبط با نظام سلامت دارد، پدیده ای چندبعدی است که آثار و پیامدهای آن در حوزه‌های مختلف تاثیرگذار می‌باشد مدیریت پشتیبانی به عنوان عضو کوچکی از خانواده بیمه پارسیان با توجه به دستور مقام محترم مدیر عامل بر لزوم عدم وقفه در ارائه خدمات به بیمه گزاران سعی در اجرای طرح‌های فاصله گذاری اجتماعی و رعایت اصول بهداشتی در کلیه ساختمان‌های ستادی و شعب سطح کشور داشته است که از ابتدای شیوع بیماری کرونا اقدامات زیر صورت پذیرفته است:

- نصب کاور در جلوی کانتر پرسنل جهت حفظ سلامتی





ساخت در این شهرستان‌ها نیز آغاز خواهد شد.

### همکاران و علی‌الخصوص روسای شعب در درخواست‌های

کالای خود از انبار شرکت باید به چه نکاتی توجه کنند؟

شرکت بیمه پارسیان با پوشش کلیه استان‌های کشور و با دارا بودن ۶۲ شعبه در سراسر کشور یکی از چهار شرکت بیمه خصوصی کشور بوده که کلیه خدمات بیمه ای را ارائه می‌دهد این خدمات نیازمند شعبی با پشتیبانی قوی در زمینه تدارکات می‌باشد و اهمیت آن از آنجا ناشی می‌شود که تدارکات در رابطه مستمر و دایمی با تمامی بخش‌های شرکت از جمله خرید، مالی، انبارداری، پرسنلی، فروش بیمه نامه، تعمیر و نگهداری، طراحی و تحقیق و توسعه بوده، رابطه کاری کم و بیش فعالی با تمامی ارکان شرکت دارد. چنین ارتباط‌هایی هنگامی اهمیت خود را بیشتر نمایان خواهد کرد که بدانیم بخش خرید و تدارکات نقش رابط و واسطه معتبری بین ارکان داخلی یک شرکت با بسیاری از مراکز خارج از شرکت را نیز ایفا می‌کند. مدیریت پشتیبانی و تدارکات به‌عنوان یک سیستم فرعی در ترکیب سیستم کلی شرکت بیمه پارسیان نقشی همانند نقش قلب در سیستم بدن موجود زنده ایفا می‌کند و از طرفی این سیستم نیازمند یک رابطه دو طرفه میان همکاران در شعب در سراسر کشور و مدیریت پشتیبانی می‌باشد که بدینوسیله شرکت بیمه پارسیان این روند رو به رشد خود را با قدرت هرچه تمام‌تر ادامه دهد. لذا برای بالا بردن هرچه بهتر بهره‌وری شرکت جهت رسیدن به اهداف سازمانی هرکدام از شعب در سراسر کشور می‌بایست:

- در درخواست‌های کالا از انبار همواره اولویت‌ها را در نظر داشته باشند.

- در انتخاب منبع خرید کالا نباید تنها به یک عامل خاص مثل کیفیت یا قیمت تأکید نمود بلکه باید با اولویت بندی عوامل موثر، ترکیب بهینه ای از این عوامل را در نظر گرفته و همواره هرگونه خرید با هماهنگی مدیریت پشتیبانی صورت پذیرد.

- نگهداری تجهیزات را در اولویت قرار دهد.

- هرگونه درخواست کالا با توجه به نیاز شعبه از طریق سیستم چارگون صورت پذیرد.

### در پایان اگر سخانی با خوانندگان چتر دارید بفرمایید.

ضمن تشکر از نشریه چتر، کمال تشکر را از نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل، آقای اویارحسین و همچنین عضو هیأت مدیره و معاون پشتیبانی و اقتصادی، آقای مدرسینیا دارم که با حمایت‌های ایشان، مدیریت پشتیبانی موفق به انجام امور در زمینه‌های مختلف گردیده و انشاءالله این حمایت‌ها تداوم داشته باشد.

- مراسم کلنگ زنی و شروع به ساخت مدارس دو کلاسه روستای تپرقو، شهرستان یاسوج، استان کهگیلویه و بویر احمد

- مدرسه سه کلاسه شهرستان گتوند، استان خوزستان

- مدرسه یک کلاسه روستای شم خورک، شهرستان شبگرد، استان هرمزگان

- مدرسه دو کلاسه روستای سیل زده سرکور، شهرستان سرپاز، استان سیستان و بلوچستان.

### در خصوص ساخت شعبات جدید و بازسازی شعب

تملیکی بیمه پارسیان تاکنون چه کارهایی انجام شده و چه کارهایی در دست اقدام است؟

در بیشتر کشورها ساخت و ساز سهم عمده ای از سرمایه‌گذاری‌ها را به خود اختصاص داده و به یکی از مهمترین بخش‌های اقتصادی تبدیل شده است. در گذشته، ساختمان را تنها نوعی دارایی فردی و از جنبه اقتصادی غیر مولد می‌دانستند؛ اما امروزه ساختمان به عنوان نوعی سرمایه گذاری تولیدی شناخته می‌شود که تاثیراتی تعیین کننده بر تورم، بودجه ملی، اشتغال و سایر متغیرهای اقتصادی دارد.

از این رو بیمه پارسیان با توجه به سیاست‌های کلی که در پیش گرفته است تا با سرمایه‌گذاری در زمینه ساخت شعبه‌های جدید و همچنین بازسازی املاک در اختیار به عنوان شعبه‌های جدید جهت ارائه خدمات هرچه بهتر به مشتریان و نمایندگان باعث توسعه یافتن صنعت بیمه در کشور شود از این رو از سال ۱۳۹۷ با حمایت مدیریت محترم عامل و هیئت مدیره محترم شرکت بیمه پارسیان، مدیریت پشتیبانی در راستای تحقق اهداف در این زمینه شروع به کار کرده و با توجه به دارایی‌های ملکی شرکت متبوع نسبت به طراحی و ساخت شعبه‌های مورد نیاز اقدام نموده و تاکنون در شهرستان‌های کرمان (ساختمان به مساحت ۱۲۰۰ متر مربع در چهار طبقه) و همچنین شهرستان کرج (ساختمان به مساحت ۲۳۶۰ در سه طبقه) کار ساخت به پایان رسیده است و همکاران در این شعبه‌ها مشغول به کار هستند، همچنین در شهرستان‌های رشت (ساختمان به مساحت ۱۷۵۰ متر مربع در پنج طبقه)، شیراز (ساختمان به مساحت ۳۱۵۸ مترمربع در ۸ طبقه) نیز روند ساخت هم‌اکنون در حال اجرا می‌باشد، در شهر تهران نیز بازسازی ساختمان آزادی با مساحت ۳۶۰۰ متر مربع در دست اقدام می‌باشد و در شهرستان مشهد نیز طراحی فاز یک پروژه و ارائه مدارک به شهرداری جهت تهیه دستور نقشه برای ساخت صورت گرفته است. با توجه به آینده نگری و توسعه دادن فعالیت‌های شرکت متبوع در شهرهای کرمانشاه و اهواز نیز مطالعات مقدماتی در فاز صفر پروژه شروع شده است که به یاری خداوند در جهت پیشرفت چشمگیر شرکت بیمه پارسیان در صنعت بیمه ای کشور بزودی مراحل

## جاسب ملکی، رییس شعبه اراک بیمه پارسیان در استان مرکزی از محبوبیت ویژه‌ای برخوردار است.

خود بسیار ساعی و پرتلاش می‌باشد و همواره در جهت معرفی بهتر برند سعی در فروش و ارائه خدمات پس از فروش مطلوب به بیمه‌گزاران خرد و کلان شعبه اراک را دارد.

**باتوجه به قابلیت‌های کارکرد این منطقه، چه برنامه‌هایی برای جذب پرتفوی و افزایش سهم بازار در سال آتی شرکت بیمه پارسیان دارید؟**

با وجود شرایط و تحولات اقتصادی کنونی کشور و همچنین همه گیری ویروس کرونا و تبعات آن بر حوزه اقتصاد، تلاش خود را خواهیم کرد تا سهم خود را در تحقق اهداف و رسالت شرکت به نحو مطلوب ایفا نماییم و در این خصوص برنامه‌ریزی مدونی جهت پیگیری و تمدید بیمه نامه‌های سال قبل، پیگیری و جذب بازارهای جدید، پیگیری قراردادها و تفاهم نامه‌های سال قبل و جذب موارد جدید انجام شده که از اهم برنامه‌های این شعبه، می‌باشد.

**ارتباط شما با شبکه فروش چگونه است؟**

ارتباط با شبکه فروش در شعبه اراک بصورت حمایت، پشتیبانی و نظارت و همچنین آموزش مداوم در جهت پیشبرد بهتر اهداف شرکت می‌باشد و با توجه به نقش شبکه فروش به‌عنوان بازوی توانمند شرکت و شعب، نهایت حمایت و پیگیری‌ها جهت انجام امور مربوط به ایشان همواره در دستور کار است. همچنین با توجه به شرایط حال حاضر و شیوع بیماری کرونا، سعی در انجام امور بصورت، غیر حضوری و از طریق بستر الکترونیکی، آنلاین و تلفنی می‌باشد.

**آیا به آموزش ضمن خدمت نمایندگان در شعبه شما توجه کافی شده است؟ چه آموزش‌هایی از نظر شما باید بیشتر ارائه گردد؟**

مقوله آموزش در شرکت بیمه پارسیان را می‌توان یکی از پایه‌ها و اساس مهم در پیشرفت دانست که با توجه به این موضوع مدیریت آموزش، آقای رابطیان و معاون آموزش، آقای یحیی زاده همواره در تلاش جهت افزایش دانش کارکنان و نمایندگان هستند که جای تقدیر و تشکر دارد. در خصوص آموزش‌های بیشتر پیشنهاد می‌گردد در رشته‌هایی که همکاران و شبکه فروش نمایندگان سایر شرکت‌ها کمتر فعالیت می‌نمایند، آموزش‌های جامع‌تر و کامل‌تری ارائه گردد تا سهم بازار در آن رشته بیمه‌ای افزایش یابد. در این ارتباط شعبه اراک اقدام به آموزش بیمه‌های مهندسی در بین نمایندگان نمود، که در پایان دوره بازخورد مناسبی از نمایندگان دریافت شد.

**در پایان اگر مطلب دیگری به نظرتان می‌رسد، برای خوانندگان نشریه چتر بفرمایید.**

در پایان ضمن تشکر از شما بخاطر فرصتی که در اختیار بنده قرار دادید، برای تمامی همکاران و خانواده محترمشان آرزوی سلامتی دارم و امیدوارم در تمامی مراحل زندگی موفق و سربلند باشند.



**لطفاً خودتان را معرفی نمایید و از سوابق خود بفرمایید.**

به نام خدا با عرض سلام و احترام به تمامی همکاران و خوانندگان نشریه چتر و آرزوی سلامتی برای تمامی عزیزان، بنده جاسب ملکی رییس شعبه اراک، دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بیمه از سال ۸۵ فعالیت خود را در صنعت بیمه و با همکاری بیمه پارسیان آغاز نموده و اکنون نیز به‌عنوان رییس شعبه اراک در حال خدمت می‌باشم.

**به نظر شما موفقیت‌ها و ویژگی‌های خاص بیمه پارسیان در این شعبه کدام‌اند؟**

با توجه به شرایط حال حاضر بازار بیمه‌ای که رقابت بسیار تنگاتنگ است و ارائه خدمات مطلوب باعث افزایش فروش می‌شود و این امر که توانمندی کارکنان می‌تواند در این مورد بسیار تاثیر گذار باشد، شعبه اراک به واسطه داشتن نیروهای کارآمد، توانمند و وفادار با سطح اطلاعات فنی و بیمه‌ای عالی سعی در پیشبرد اهداف عالی شرکت دارد و همچنین با ارائه خدمات مطلوب به مشتریان و بیمه گزاران سعی در افزایش موفقیت و فروش بهتر بیمه با توجه به شرایط بازار رقابتی کنونی دارد. ذکر این نکته حایز اهمیت است که کیفیت بررسی و پرداخت خسارت به‌عنوان خدمات پس از فروش در شرکت‌های بیمه در حفظ مشتری و ایجاد حس وفاداری در وی و همچنین جذب مشتریان جدید بواسطه تبلیغات دهان به دهان مشتریان وفادار بسیار تاثیر گذار است که با توجه به این موضوع جهت رعایت اصل مشتری مداری در شعبه اراک، پرداخت خسارت در حداقل زمان و به بهترین نحو پیگیری و انجام می‌گردد.

**محبوبیت برند پارسیان در این استان چقدر است؟**

بدون هیچ تعارف و نگاه یک طرفه عرض می‌کنم برند پارسیان در کشور بسیار محبوب است و این محبوبیت مرهون تلاش‌های مدیران ارشد و در راس آن، مدیرعامل محترم جناب آقای اوپار حسین می‌باشد. جایگاه بیمه پارسیان در استان مرکزی از محبوبیت خاصی در بین بیمه گزاران و آحاد جامعه برخوردار است. همانطور که عرض شد شعبه اراک به اتکای کارکنان توانمند خود در جهت پیشبرد اهداف



# نسبت‌های سودآوری در شرکت‌های بیمه عمر

تهیه شده در مدیریت ریسک

## ۴. نسبت سود خالص عملیاتی به درآمد کل

### Net Operating Gain to Total Income

این نسبت برابر است با:

سود خالص عملیاتی / کل درآمد عملیاتی و شامل سودهای سرمایه‌ای نمی‌شود.

## ۵. نسبت منافع پرداختی به مجموع حق بیمه خالص صادره

### Benefits Paid to Net Premiums Written

این نسبت برابر است با:

مجموع منافع پرداختی / مجموع حق بیمه خالص صادره  
منافع پرداختی شامل سرمایه فوت، سرمایه بازنشستگی، بیمه‌نامه‌های مختلط سرسید شده، سرمایه‌های ناشی از حادثه، ازکارافتادگی و بازخرید، کوپن و پرداخت‌های قراردادهای تکمیلی است.

## ۶. نسبت کارمزد و هزینه‌ها به حق بیمه خالص صادره

### Commissions and Expenses to Net Premiums Written

این نسبت برابر است با:

کارمزد و هزینه‌های متحمل شده / حق بیمه خالص صادره  
کارمزد و هزینه‌ها شامل مواردی از جمله کارمزد و هزینه‌های مستقیم و غیرمستقیم، هزینه‌های عمومی بیمه، مالیات بیمه، هزینه‌های مجوز، میزان افزایش در هزینه‌های سربار و سایر هزینه‌های متفرقه می‌شود ولیکن کارمزدها و هزینه‌های دریافتی بابت بیمه‌های اتکایی واگذاری در آن لحاظ نمی‌شود.

براساس مقاله کاربردی که درخصوص جمع‌آوری و تحلیل داده‌ها مطابق با ICP تهیه شده است، موسسه IAIS نسبت‌های سودآوری را به شرح ذیل پیشنهاد نموده است:

### Loss/Claim Ratio

### • نسبت اضریب خسارت

نسبت خسارت از تقسیم نسبت خسارت و مزایای متحمل شده بر حق بیمه عاید شده محاسبه می‌شود که در آن خسارت / مزایای متحمل شده شامل هزینه‌های تعدیل خسارت (LAE) نیز می‌شود. بیمه‌گران سعی دارند که ضریب خسارت آن‌ها کمتر از ۱۰۰ درصد باشد تا امکان جبران هزینه‌های تحصیل بیمه‌نامه و دستیابی به سود معقول برایشان فراهم گردد.

### Expense Ratio

### • نسبت هزینه

نسبت هزینه برابر است با هزینه‌های صدور تقسیم بر خالص حق بیمه صادره  
هزینه‌های صدور در واقع هزینه تحصیل بیمه‌نامه بوده و هر چقدر نسبت

رتبه‌بندی AM-BEST دارای شش حوزه ارزیابی است که به طور کلی در دو گروه کمی و کیفی طبقه‌بندی می‌شوند. حوزه‌های ارزیابی کمی عبارتند از: (۱) سودآوری، (۲) اهرم‌ها (۳) نقدینگی.

حوزه‌های ارزیابی کیفی عبارتند از: (۱) میزان و صحت بیمه اتکایی، (۲) کفایت ذخایر (۳) مدیریت.

سود برای تدوام فعالیت بیمه‌گری ضرورت دارد و میزان توانایی و صلاحیت مدیریت در ارائه خدمات و قیمت‌های جذاب به بیمه‌گزاران در بازارهای رقابتی و همچنین میزان کنترل هزینه و بهره‌وری شرکت‌ها را در قیاس با هم‌تایانشان می‌سنجد.

در حوزه سنجش سودآوری، تحلیل‌های انجام شده توسط موسسه A.M غالباً بهترین هستند. تحلیل‌ها در طی یک دوره ۵ ساله مورد بررسی و مقایسه قرار گرفته تا روند آن‌ها مشخص شود.

تست‌های اصلی تعیین و منتشر شده میزان سودآوری برای هر بیمه‌گر به شرح زیر است:

## ۱. بازده سرمایه‌گذاری

### Yield on Investments

بازده سرمایه‌گذاری به عنوان درصدی از میانگین وجوه نقدی و دارایی‌های سرمایه‌گذاری شده به علاوه درآمد سرمایه‌گذاری تجمیع شده منهای وام گرفته شده بیان می‌شود. این نسبت منعکس‌کننده سود سرمایه یا مالیات بر درآمد نیست.

## ۲. نسبت سود خالص عملیاتی به حق بیمه‌های خالص صادره

### Net Operating Gain to Net Premiums Written

سود خالص عملیاتی درصدی از حق بیمه خالص صادره است. این نسبت سود سرمایه‌ای را شامل نمی‌شود.

## ۳. حاشیه سود

### Profit Margin

حاشیه سود برابر است با:

(مبلغ خالص درآمد بیمه‌گری + بهره جدولی + بهره بیمه‌نامه یا سرمایه‌های قرارداد) / حق بیمه خالص صادره  
مثبت بودن این نسبت بیانگر این بوده که شرکت مورد ارزیابی، قیمت سید محصولات خود را به گونه‌ای تعیین کرده که صرف‌نظر از درآمدهای سرمایه‌گذاری پس از پرداخت هزینه‌ها و مزایای بیمه‌نامه‌ها سود کرده است.

رقم منفی این نسبت نشانگر این است که شرکت مورد ارزیابی برای جبران کسری‌های درآمدهای بیمه‌گری خود به درآمدهای سرمایه‌گذاری خود وابسته است.

**Return on assets**

**• بازده دارایی‌ها**

بازده دارایی یک نسبت سودآوری است که سودآوری یک شرکت را در ارتباط با دارایی‌هایش می‌سنجد. بازده دارایی ROA (نسبت درآمد خالص بعد از مالیات به کل دارایی‌ها) می‌باشد. این نسبت برای سهامداران بیانگر این بوده که یک شرکت به چه میزان در کسب درآمد از محل دارایی‌های خود موفق بوده است.

مقدار منفی ROA بیانگر این بوده که شرکت مورد بررسی از سرمایه خود به درستی استفاده نکرده و مدیریت مناسبی ندارد. ROA منفی همچنین می‌تواند ناشی از سرمایه‌گذاری بخش زیادی از سرمایه در بخش تولید و کسب درآمد کم نیز باشد.

برخلاف سایر محصولات بیمه‌ای، محصولات بیمه عمر عموماً بلندمدت بوده و لذا سودآوری آن‌ها نیز در بلند مدت قابل ارزیابی خواهد بود. در انواع محصولات بیمه عمر تعهد شرکت بیمه در یک دوره بلند مدت تداوم می‌یابد. برای محصولات عمر اندوخته‌دار که عمده درآمد از محل سرمایه‌گذاری بدست می‌آید، نسبت بازده دارایی‌ها ROA شاخص بهتری برای سنجش سودآوری خواهد بود.

سودآوری نهایی بیمه‌نامه‌های عمر صادره در طی یک سال مشخص بسته به عوامل متعددی داشته و در طی چندین سال خود را نشان می‌دهد و این موضوع پیچیدگی زیادی را برای گزارش منظم نتایج مالی ایجاد می‌کند. جدول زیر بیانگر شاخص‌های ارزیابی عملکرد مورد استفاده در بین بیمه‌گران عمر آمریکایی و درصد استفاده از هر شاخص در انواع محصولات بیمه عمر است. طبق نظرسنجی صورت گرفته ۶۰ درصد بیمه‌گران عمر آمریکایی از ROI (بازده سرمایه‌گذاری) به‌عنوان اصلی‌ترین شاخص سودآوری در قیمت‌گذاری محصولات خود استفاده می‌کنند. بازده حقوق صاحبان سهام ROE و حاشیه سود به ترتیب دومین و سومین شاخص پرکاربرد هستند که البته اهمیت آن‌ها در محصولات بیمه‌ای مختلف متفاوت است.

**برگرفته از منابع زیر:**

- 1-Application Paper on Information Gathering and Analysis-IAIS
- 2-understanding profitability in life insurance -sigma-No1/2012
- 3-financial ratio analysis systems-SOA 1986

هزینه کمتر باشد بهتر است، زیرا که شرکت بیمه سود بیشتری بدست می‌آورد.

$$\text{Expense Ratio} = (\text{Underwriting Expenses} / \text{Net Premiums Written})$$

**Combined Ratio**

**• نسبت ترکیبی (غیر عمر)**

نسبت ترکیبی به عنوان مجموع نسبت خسارت و نسبت هزینه‌های صدور (نسبت ترکیبی = نسبت خسارت + نسبت هزینه‌های صدور) اندازه‌گیری می‌شود. این نسبت بیانگر این بوده که آیا درآمد حق بیمه بیمه‌گر برای پوشش دادن عملیات بیمه‌گری وی کافی است یا خیر. هر چقدر نسبت ترکیبی پایین‌تر باشد، شرکت بیمه در وضعیت مطلوبتری است. نسبت ترکیبی مجموع هزینه‌های تخمینی خسارات ادعا شده و هزینه‌های سربار در طی یک دوره را به عنوان درصدی از حق بیمه عاید شده بیان می‌کند. نسبت ترکیبی زیر ۱۰۰ درصد، نمایانگر سودآوری و کارایی عملیات بیمه‌گری شرکت بیمه است. اگرچه این نسبت به طور کلی در بیمه‌های غیرزندگی مورد استفاده قرار می‌گیرد اما ممکن است برای نظارت بر کفایت درآمد حق بیمه در بخش بیمه زندگی نیز استفاده شود.

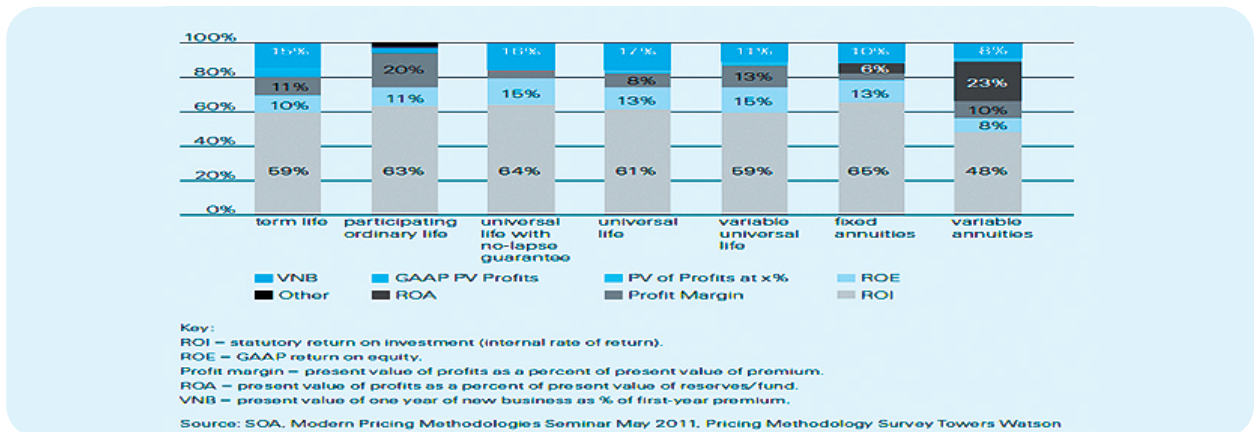
**Return on Equity**

**• بازده حقوق صاحبان سهام**

معمولاً به صورت نسبت درآمد خالص به حقوق صاحبان سهام محاسبه می‌شود. در این نسبت، بازده (یا درآمد خالص) بر روی ارزش خالص بیمه‌گر (یا دارایی منهای بدهی) محاسبه می‌شود.

به صورت نسبت درآمد خالص به مجموع وجوه نقد و دارایی‌های سرمایه‌گذاری شده محاسبه می‌شود. این نسبت سودآوری، درآمد خالص را نسبت به تمام دارایی‌های سرمایه‌گذاری شده اندازه‌گیری می‌کند.

بازده حقوق صاحبان سهام ROE دید کلی نسبت به سودآوری می‌دهد، ولیکن همانند همه نسبت‌های سودآوری بر پایه حسابداری میزان ریسک کسب‌وکارهای مختلف را در نظر نمی‌گیرد. بالاتر بودن بازده حقوق صاحبان سهام به تنهایی نمی‌تواند بیانگر این باشد که سرمایه‌گذاری در آن کسب و کار برای سرمایه‌گذاران سودآورتر خواهد بود. لذا بازده حقوق صاحبان سهام بالاتر تنها در مواقعی که سبد محصولات دارای درجه ریسک مشابه باشند، می‌تواند به معنی جذابیت بیشتر سرمایه‌گذاری باشد.





## نشست شورای بازرسان داخلی شرکت های بیمه به میزبانی بیمه پارسیان برگزار شد

همچنین آقای خضایی مشاور مدیرعامل در بیمه های خودرو و سرپرست اداره بازرسی و رسیدگی به شکایات بیمه پارسیان ضمن عرض خیر مقدم به میهمانان این نشست ها و همفکری ها را برای صنعت بیمه مفید دانست و با اشاره به اینکه صنعت بیمه از حوزه های مهم مالی کشور به حساب می رود نظارت دقیق بر فعالیت های داخل شرکت ها و تأمین امنیت خاطر کارکنان را مهم ترین فعالیت های این حوزه برشمرد.



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ شورای بازرسان و حسابرسان داخلی شرکت های بیمه در محل شرکت بیمه پارسیان گردهم آمدند. در این جلسه که با حضور مدیران و مشاوران حوزه بازرسی و نظارت داخلی شرکت های بیمه برگزار گردید، آقای اویارحسین نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل ضمن خیر مقدم به میهمانان از تلاش های این مدیران در راه ارتقای کیفیت سلامت محل کار کارکنان خود که منجر به ارتقای خدمت قابل ارایه بیمه گزاران می گردد تشکر و قدردانی نمود.

ایشان حوزه بازرسی و نظارت را از مهمترین بارزهای عملیاتی مدیران عامل بر شمرد و افزود کارکنان باید در محیط کار خود احساس آرامش و امنیت خاطر داشته و دغدغه ای از برخی فعالیت هایی که ممکن است به فضای کاری ایشان چه از بعد مالی و چه از بعد اخلاقی نداشته باشند. در ادامه این جلسه گزارشات کاملی از نحوه انجام فعالیت های این حوزه در شرکت های مختلف ارایه و جدیدترین متدها در این زمینه توسط کارشناسان مربوطه ارایه گردید.

### تقدیر از همکار حامی منافع بیمه پارسیان



مهدی طهرانی زاده

(ریس اداره خسارت بیمه های مهندسی و خاص)

بر اساس نظر هیات نظارت بر منافع شرکت و پس از بررسی های لازم، مهدی طهرانی زاده، رییس اداره خسارت بیمه های مهندسی و خاص که در حفظ منافع بیمه پارسیان و جلوگیری از پرداخت خسارت ساختگی در این شعبه نهایت تلاش خود را به خرج داده و مانع از وارد آمدن ضرر و زیان به شرکت شده است هدایایی به عنوان پاداش به ایشان اهدا گردید. نشریه چتر برخورد لازم می داند از تلاش های ایشان در این راه تشکر و قدردانی نماید.

### تقدیر کمیته امداد امام خمینی (ره) از بیمه پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ عبدالرضا هژیر، رییس کمیته امداد امام خمینی (ره) منطقه سنقر استان گیلان با ارسال لوح سپاس از حمایت های خیرخواهانه شعبه بیمه پارسیان رشت تقدیر به عمل آورد.

## نمایندگان برتر بیمه پارسیان در سال ۹۹ معرفی شدند

| نمایندگان برتر کشور |             |                            |                      |
|---------------------|-------------|----------------------------|----------------------|
| ردیف                | کد نمایندگی | نام نمایندگی               | شعبه                 |
| ۱                   | ۵۰۳۱۲۴      | صبرا بروجردی               | شعبه پونک            |
| ۲                   | ۵۸۵۶۳۰      | رابعه عسگری                | شعبه کرمانشاه        |
| ۳                   | ۵۰۳۱۳۴      | علیرضا شارق                | شعبه شمال شرق        |
| ۴                   | ۵۱۴۳۰۰      | مهناز مشهدی یحیی           | شعبه بیهقی           |
| ۵                   | ۵۲۰۴۶۰      | سید حسین حسینی             | شعبه مشهد            |
| ۶                   | ۵۴۰۰۴۰      | فاطمه آقاملکی سروسرستانی   | شعبه شیراز           |
| ۷                   | ۵۱۵۹۰۰      | محمد مهرزاد                | شعبه شمال شرق        |
| ۸                   | ۵۴۵۱۱۰      | ستار همتی بارنج            | شعبه تبریز           |
| ۹                   | ۵۱۴۹۹۰      | مینو آقاجانی               | شعبه شرق تهران       |
| ۱۰                  | ۵۱۳۷۱۰      | عادل باقراف                | شعبه غرب تهران       |
| ۱۱                  | ۵۰۱۵۰۰      | امین نخبه فلاح             | شعبه مخصوص           |
| ۱۲                  | ۵۱۹۶۱۰      | پویان عمادی                | شعبه غرب تهران       |
| ۱۳                  | ۵۳۲۰۲۰      | احمد عباسی زاده            | شعبه اصفهان          |
| ۱۴                  | ۵۱۹۹۱۰      | علیرضا اکرامی              | شعبه مخصوص           |
| ۱۵                  | ۵۶۶۰۶۰      | مونا فلاح                  | شعبه لاهیجان (گیلان) |
| ۱۶                  | ۵۱۳۱۱۰      | مریم محمدی                 | شعبه بیهقی           |
| ۱۷                  | ۵۰۳۵۳۰      | بهرنگ چمنی                 | شعبه غرب تهران       |
| ۱۸                  | ۵۰۲۳۰۰      | مهدی آقاجانی کلاسی         | شعبه رشت             |
| ۱۹                  | ۵۰۲۸۱۰      | لیدا صالحی                 | شعبه بیهقی           |
| ۲۰                  | ۵۹۷۲۵۰      | حمید رضا بابا علی حقیقی    | شعبه بوشهر           |
| ۲۱                  | ۵۱۷۸۳۰      | شبنم بوستان آرا            | شعبه شرق تهران       |
| ۲۲                  | ۵۱۱۸۶۰      | رضا هاشمی                  | شعبه غرب تهران       |
| ۲۳                  | ۵۲۱۳۴۰      | علی سلیمانی                | شعبه مشهد            |
| ۲۴                  | ۵۲۱۰۹۰      | مسعود خباز مافی نژاد       | شعبه مشهد            |
| ۲۵                  | ۵۰۲۸۶۰      | مجتبی خلج                  | شعبه کرج             |
| ۲۶                  | ۵۱۲۹۱۰      | سید مسعود میرحسینی         | شعبه شرق تهران       |
| ۲۷                  | ۵۰۱۳۷۰      | سیده زهرا موسوی            | شعبه مخصوص           |
| ۲۸                  | ۵۱۹۵۷۰      | نوبد رضا اتنی عسری اصفهانی | شعبه شمال شرق        |
| ۲۹                  | ۵۱۸۱۸۰      | فاطمه شبانی                | شعبه شمال شرق        |
| ۳۰                  | ۵۱۷۹۴۰      | نصیبه شریفی آبیاری         | شعبه غرب تهران       |

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ طبق آیین هرسال، برترین بیمه گزاران و نمایندگان این شرکت در سال ۱۳۹۹ مشخص و مورد تقدیر قرار گرفتند.

بر اساس این گزارش نمایندگان جنرال برتر کشوری در سال ۱۳۹۹، بر اساس شاخص هایی مانند پرتفوی بالا، ضریب خسارت کم، رعایت دقیق آیین نامه ها و بخشنامه ها و ... در سه گروه طلایی، نقره ای و برنزی و نیز سه نماینده برتر فروش بیمه های عمر مشخص و معرفی شدند. با توجه به شرایط پاندمی کرونا و عدم برگزاری مراسم برترین های سال ۹۹، نمایندگان برتر جوایز و لوح تقدیرهای خود را از شعب مربوطه دریافت نمودند.

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

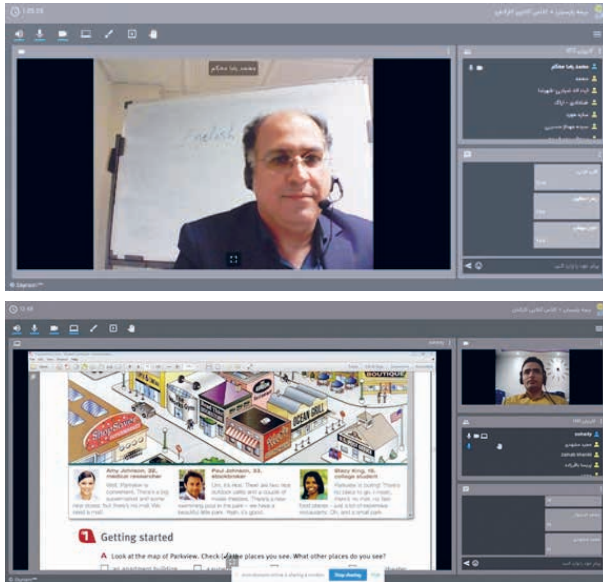
انتخاب برترین های سال ۹۹ به این صورت انجام گرفتند که حداقل از هر شعبه نمایندگانی در لیست برترین ها حضور داشته باشند و بر این اساس حدود ۱۸۰ نفر از میان نمایندگان به عنوان نماینده برتر به تفکیک مناطق و شعب انتخاب شدند.

لیست نمایندگان کشوری بر اساس رتبه کسب شده و همچنین نمایندگان برتر بیمه های عمر در همین گزارش تقدیم خوانندگان محترم نشریه چتر می گردد:

| نمایندگان برتر فروش بیمه های عمر |             |                      |             |
|----------------------------------|-------------|----------------------|-------------|
| ردیف                             | کد نمایندگی | نام نمایندگی         | سرپرستی     |
| ۱                                | ۵۳۲۰۲۰      | احمد عباسی زاده      | شعبه اصفهان |
| ۲                                | ۵۲۱۰۹۰      | مسعود خباز مافی نژاد | شعبه مشهد   |
| ۳                                | ۵۵۵۳۰۰      | اسماعیل کیوتری       | شعبه زنجان  |



## دوره آموزش زبان انگلیسی کارکنان بیمه پارسیان برگزار شد



همچنین با اعلام مدیریت آموزش، از سه نفر برتر دوره که بالاترین نمره را در آزمون پایان ترم کسب نمودند، خانمها زینب خانیکی، سیده مهناز حسینی و سیده فرامرزی، تقدیر به عمل آمد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به نقل از مدیریت آموزش؛ به منظور ارتقای سطح دانش عمومی زبان انگلیسی کلیه کارکنان ستاد و شعب سراسر کشور، اقدام به برگزاری دوره‌های آموزش زبان انگلیسی نمود.

براساس این گزارش، مدیریت آموزش برای نخستین بار در دی ماه سال ۹۹ پس از اظهار علاقه مندی کارکنان، اقدام به برگزاری آزمون تعیین سطح و مصاحبه آنلاین نمود که این امر با استقبال مناسب کارکنان همراه شد.

پس از بررسی نتایج آزمون تعیین سطح، برنامه ریزی مقتضی جهت برگزاری دوره در سطح مبتدی برای کارکنان با این سطح انجام شد و با توجه به تعداد فراگیران، ترم اول این دوره در دو گروه با تدریس مدرسین زبده داخلی از دی ماه لغایت اسفند ماه سال ۹۹ برگزار شد. ترم دوم نیز از فروردین ماه سال جاری برای کارکنانی که موفق به کسب نمره قبولی در ترم گذشته گردیده بودند، در حال برگزاری می‌باشد.

در پایان مدیریت آموزش از همکاری شایسته مدرسین این دوره‌ها و همچنین کارکنان بیمه پارسیان که با حضور و مشارکت خود به غنای دوره افزودند، قدردانی کرد.

## برگزاری نشست نمایندگان استان بوشهر

فروش درخصوص جذب حداکثری بازار، افزایش فروش، انتخاب ریسک‌های مناسب و بهره مندی از پتانسیل‌های اقتصادی و بیمه‌ای بحث و تبادل نظر شد.

در پایان ضمن دریافت نظرات و پیشنهادات نمایندگان و رسیدگی به این موارد، به منظور تشویق و ترغیب کلیه نمایندگان و تلاش برای ارتقا نام بیمه پارسیان در این منطقه، با اهدای لوح تقدیر و جوایز به نمایندگان برتر این شعبه قدردانی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به نقل از شعبه بوشهر؛ به منظور افزایش فروش، کنترل خسارات و توسعه فعالیت‌های شعبه بوشهر، ابراهیم فقیه سرپرست منطقه جنوب کشور با رییس شعبه آقای قاسم پور، همکاران و نمایندگان این شعبه دیدار کرد.

براساس این گزارش، پس از رسیدگی به روند امور صدور و خسارت در شعبه بوشهر، طی جلسه‌ای با نمایندگان و شبکه



# روابط کاری خوب در محیط کار

تهیه کننده: عبدالرضا عسگری پور، برگرفته از باشگاه خبرنگاران

## مقدمه

انسان موجودی اجتماعی است و باید با اطرافیان خود رابطه داشته باشد تا از طریق تعاملات و روابط اجتماعی، نیازهای مادی و عاطفی خود را برطرف کند. روابط موجود در محیط کار نیز از این قاعده مستثنی نیست و فردی که با همکاران خود روابطی قوی و گسترده برقرار کرده، بهتر می‌تواند در جهت رشد و پیشرفت حرکت کند و وظایف خود را به‌شکلی مطلوب انجام دهد.

## روابط کاری

انسان ذاتاً یک مخلوق اجتماعی است. ما انسان‌ها همان‌گونه که دوست داریم غذا بخوریم و آب بنوشیم، به‌صورت ذاتی مشتاق هستیم با دیگر انسان‌ها روابط دوستانه و تعاملات مثبتی داشته باشیم. وقتی که شما با دیگر همکاران حاضر در محیط کار روابط خوب و خوشایندی دارید،

حتی خودتان هم از کار و حضور در محیط کار لذت بیشتری می‌برید. همکارانتان بیشتر شما را همراهی می‌کنند و در نهایت در کارتان مؤثرتر خواهید بود. ایجاد روابط خوب شغلی و محافظت از آن‌ها فقط به تعلق خاطر، رضایت شغلی و لذت بیشتر شما از کار منجر نمی‌شود، بلکه این روابط خوب می‌توانند زمینه‌های دریافت پروژه‌های کلیدی و مهم، پیشرفت‌های شغلی و رشد هر چه بیشتر شما را فراهم کنند.

## فاکتورهای لازم برای داشتن روابط کاری خوب

- **اعتماد:** این ویژگی پایه و اساس هر رابطه خوب است. وقتی به گروه و همکاران خود اعتماد می‌کنید، شما یک اتحاد کاری قدرتمند شکل می‌دهید که بهتر کار کنید و برای گروه مؤثرتر باشید. اگر شما به همکاران خود اعتماد داشته

باشید، می‌توانید وظایف خود را مؤثرتر و صادقانه‌تر انجام دهید و نیازی نیست انرژی خود را صرف نگاه کردن و مراقبت از دیگر کارمندان کنید که از زیر وظایف خود شانه خالی نکنند.

- **احترام متقابل:** وقتی شما به افرادی که در محیط کار شما هستند احترام می‌گذارید، در واقع برای حضور آن‌ها، کارهای حاصل از حضورشان و همچنین ایده‌هایشان ارزش قایل می‌شوید و آن‌ها نیز متقابلاً برای شما و ایده‌هایتان ارزش قایل می‌شوند. در این حالت وقتی که با هم همکاری می‌کنید، به‌خوبی می‌توانید از راهکارهای مبتنی بر خرد جمعی، تفکر و خلاقیت گروهی برای توسعه کار خود بهره ببرید.

- **تمرکز حواس:** توجه و حضور ذهن بیشتر در محیط کار به معنای این است که شما مسئولیت گفتار و کردار خود را







تلفن یا رایانه‌ی خود را کنار بگذارید. به حرف‌های او گوش دهید و از نظر احساسی هوشمند باشید و احساس او را درک کنید. با طرف مقابل خود ارتباط چشمی داشته باشید و به‌صورت کلامی یا غیرکلامی به او نشان بدهید که از صحبت با او خوشحال هستید.

اگر در وسط انجام کاری هستید و یکی از همکاران‌تان به سر میز کار شما می‌آید، رفتار ناشایستی نداشته باشید و با او صحبت کنید و در عین حال ناراحتی خود را از اینکه کار شما را متوقف کرده است، نشان دهید. از او بپرسید که آیا می‌توانید به محض تمام شدن کارتان باهم صحبت کنید و در صورت موافقت او نیز، حتماً پس از تمام شدن کارتان به سراغ او بروید و با او صحبت کنید.

**- برای کمک‌رسانی آماده باشید:** برای همه گاهی پیش می‌آید که در محل کار احساس کنند آسیب‌پذیر هستند و نیاز به کمک دارند؛ مثلاً در شروع پروژه‌ای جدید، وقتی طرح پروژه برای آن‌ها ناآشناست و باید تعریف شود، یا زمانی که در میانه‌ی راه مشکلی جدی پیش می‌آید یا وقتی در مراحل انتهایی پروژه با مشکلی مواجه می‌شوند. در هر یک از این شرایط سعی کنید از این لحظات حساس و دشوار پیش آمده برای همکاران خود آگاه باشید و به آن‌ها کمک کنید.

شما باید پیش‌بینی کنید که چه زمانی وظیفه یا پروژه‌ای که همکاران شما مشغول کار روی آن هستند، ممکن است که به مشکل برخورد و هر زمان که می‌توانید به آن‌ها پیشنهاد کمک بدهید. دوستی با همکاران، تنها راه آگاهی از زمان‌های بروز این مشکلات نیست. شما مجبور نیستید که هر روز با آن‌ها صحبت کنید تا متوجه شوید چه زمانی می‌توانند کارهای خود را به‌خوبی انجام دهند.

**ادامه دارد..**

کاری شما متخصص هستند، وارد رابطه شوید.

به‌طور متقابل، هرگاه فردی شما را در جریان فعالیت تجاری خود قرار داد، باید فکر کنید که چطور می‌توانید به او کمک کنید. سعی کنید همیشه با افرادی که در شبکه‌ی شما قرار دارند، ارتباط داشته باشید. از زندگی و کارشان باخبر باشید و هر کمکی که می‌توانید، از آن‌ها دریغ نکنید. این رویه، روابط شما را تقویت می‌کند و منافع دوجانبه‌ای خواهد داشت.

**- برای روابط با همکارانتان وقت بگذارید:** بخشی از زمان کاری روزانه خودتان را به روابطتان با دیگران اختصاص دهید. حتی اگر شما فقط ۲۰ دقیقه وقت آزاد در روز داشته باشید.

**- از دیگران قدردانی کنید:** به‌صورت واضح قدردانی خودتان را از افرادی که به شما کمک می‌کنند، نشان دهید. هر شخصی، از رییس شما تا مسئول خدمات در محل کار، دوست دارد احساس کند از کارهای او قدردانی می‌شود. بنابراین وقتی افرادی در محل کار به شما کمک می‌کنند یا کاری را به‌خوبی انجام می‌دهند، واقعاً از آن‌ها قدردانی کنید. این کار سطح ارتباطات شغلی شما را به‌طور مؤثری ارتقاء می‌دهد.

**- مثبت‌اندیش باشید:** روی مثبت‌اندیش بودن و خوش‌فکر بودن خود کار کنید. خوب است بدانید خوش‌بینی و خوش‌فکری، جذاب و مسری است و روابط شما با دیگر همکاران را تقویت می‌کند. هیچ‌کس دوست ندارد دور و بر فردی باشد که همیشه منفی‌باف و دارای انرژی منفی و مأیوس‌کننده است.

**- شنونده خوبی باشید:** وقتی زمانی را با فردی سپری می‌کنید، با تمام وجود آنجا حضور داشته باشید، حتی اگر صرفاً تعاملی ۹۰ ثانیه‌ای با او دارید. در صورت امکان، وقتی با دیگران صحبت می‌کنید،

می‌پذیرید. افرادی که تمرکز حواس بیشتری دارند، بیشتر حواسشان جمع است که حرف ناپسندی نزنند یا کار ناخوشایندی انجام ندهند که سبب ایجاد روابط منفی و کدورت در محیط کار شود. بنابراین تمرکز حواس بیشتر در محیط کار، سبب ایجاد روابط شغلی بهتری خواهد شد.

**- استقبال از تنوع دیدگاه‌ها:** افرادی که روابط کاری خوبی با دیگران دارند، نه تنها افراد با دیدگاه‌های متفاوت با خود را می‌پذیرند بلکه از آن‌ها استقبال هم می‌کنند. به‌طور مثال وقتی که دوستان و همکاران شما ایده‌ها و دیدگاه‌های متفاوتی ارائه می‌دهند، شما برایشان وقت می‌گذارید و به صحبت‌های آن‌ها گوش می‌دهید و نقطه نظرات آن‌ها را نیز در تصمیم‌گیری خود مدنظر قرار می‌دهید.

**- مهارت‌های اجتماعی خودتان را ارتقاء دهید:** روابط خوب به دلیل مهارت‌های برقراری روابط اجتماعی آغاز می‌شوند. برای اینکه بتوانید روابط خوشایندی با دیگران داشته باشید، نیاز است مهارت‌های اجتماعی خود را نظیر همکاری‌های گروهی، ارتباطات حرفه‌ای و تمرکز بر مشکلات و چالش‌ها و ارائه راهکارهای منطقی و منصفانه جهت برطرف کردن تنش‌ها تقویت کنید. اگر این‌گونه مهارت‌های اجتماعی خود را تقویت کنید، به‌راحتی می‌توانید با همه افرادی که تمایل دارید روابط بسیار خوبی داشته باشید.

**- ارتباط دوطرفه ایجاد نمایید:** ارتباطات کاری نمی‌توانند و نباید مسیری یک‌طرفه باشند. اگر می‌خواهید سایر مردم با شما همکاری کنند، شما هم باید به آن‌ها خدمت کنید. یکی از مفیدترین کارهایی که در دستور کار شما قرار دارد، این است که با افرادی که در زمینه‌ی



## تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم دو نفر از نمایندگان بیمه پارسیان، آقای سید محمدمهدی علوی نماینده کد ۵۲۲۵۰۰ و خانم آرام مدامی بحر پیما نماینده کد ۵۰۳۹۲۴ که از نمایندگان فعال بیمه پارسیان در شهر تهران بودند، دار فانی را وداع گفته‌اند.

ضمن عرض تسلیت به کلیه بازماندگان ایشان و همچنین همکاران محترم بیمه پارسیان برای ایشان از درگاه خداوند متعال طلب عفو و بخشش و برای بازماندگان صبر و اجر مسئلت داریم.

همچنین با خبر شدیم همکارانمان آقایان احمدرضا امیدی، علی نیک زاد، امیر رحیمی و خانم‌ها مریم عرفانی، الهه نوروزی و فضا امیدعبدالرزاق، مریم حاجی آقا جانی در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند.

نشریه چتر ضمن 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 احکامی از سوی آقای اوبارحسین، نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، همکاران جدیدی در سمت‌های سازمانی مختلف منصوب شدند: نشریه چتر برای این عزیزان آرزوی توفیق در سمت‌های جدید را دارد.

| نام و نام خانوادگی    | سمت  |
|-----------------------|--|
| مهدی یزدان پناه       | با حفظ سمت، معاون فنی شعبه تبریز                                   |
| امیر ساسان ترابی زاده | معاون برنامه ریزی و توسعه بازار                                    |
| داوود مقدم            | مدیر امور شعب و نمایندگان  |
| علی اصغر عنایت        | با حفظ سمت، تفویض اختیارات مدیرعامل در مدیریت امور شعب و نمایندگان |
| مهدی کریمی            | معاون مدیر توسعه بازار و امور مشتریان                              |



## لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته هادی اوبار حسین

| لغت                          | ترجمه                               |
|------------------------------|-------------------------------------|
| Alteration bordereau         | پردرو تغییرات                       |
| Annuity                      | مستمری                              |
| Immediate annuity            | پرداخت بلافاصله مستمری              |
| Average                      | خسارت دریایی / زیان دریایی          |
| Average claim                | ادعای خسارت یا زیان دریایی          |
| General average              | خسارت همگانی / زیان همگانی          |
| Particular average           | زیان اختصاصی                        |
| Bill of lading               | بارنامه                             |
| Marine bill of lading        | بارنامه دریایی                      |
| Bodily injury                | خسارت بدنی / صدمه جسمانی            |
| Bodily injury indemnity fund | صندوق تامین خسارت‌های بدنی          |
| Bond                         | ضمانت تضمین / اوراق قرضه            |
| Bottomry bonds               | ضمانتنامه اخذ وام دریایی            |
| broker                       | دلال رسمی بیمه / کارگزار            |
| Brokerage                    | حق دلالی / کارمزد دلالی             |
| Marine broker                | دلال دریایی / دلال رسمی بیمه دریایی |
| Cancellation                 | فسخ                                 |



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**



**صدور بیمه نامه مسئولیت**

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

**سی ام آر (CMR)**

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

تلفن مستقیم: ۸۸۶۴۲۶۵۳

مرکز ارتباطات: ۸۲۵۹



دنیا دنیا آرامش  
بیمه پارسیان

# جشنواره فروش بیمه‌های درمان خانواده به دارندگان بیمه عمر و سرمایه‌گذاری



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

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹