



شریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی  
شماره پنجاه و پنجم | آذر و دی ماه ۱۴۰۰

◀ پیام تبریک مدیرعامل و مدیرروابط عمومی  
بانک پارسیان به مناسبت روز بیمه  
◀ تجلیل از مدیرعامل بیمه پارسیان در جشنواره  
خیرین مدرسه ساز کشور

## جشنواره زمستانه بیمه پارسیان با تخفیفات و تسهیلات ویژه آغاز شد



◀ برترین های فروش بیمه های آتش سوزی  
معرفی شدند

# یک عمر به آرامش

## بیمه عمر و سرمایه گذاری پارسیان



**بیمه پارسیان**  
دنیا دنیا آرامش  
مرکز ارتباطات ۸۲۵۹  
[www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir)

**بیمه عمر و سرمایه گذاری پارسیان:**  
تنظیم پرداخت بر اساس شرایط بیمه گذار  
پرداخت سود تضمینی و سود مشارکتی



شماره پنجاه و پنجم | آذر و دی ماه ۱۴۰۰



- مدیر مسوول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر، حسین نیسانی
- 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: ۱۹۶۹۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: pr@parsianinsurance.com
- وبسایت: www.parsianinsurance.ir

نشریه چتر از تمامی همکاران علاقه مند 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.

### تجلیل از مدیرعامل بیمه پارسیان در جشنواره خیرین مدرسه ساز کشور

مدیرعامل بیمه پارسیان، جناب آقای سید علی حسینی در جشنواره خیرین مدرسه ساز کشور تجلیل شدند. این مراسم در تهران برگزار شد و مدیرعامل بیمه پارسیان به دلیل خدمات ارزنده و خیرات فراوان در زمینه ساخت مدارس و مراکز آموزشی مورد تقدیر قرار گرفتند.

### پیام تبریک مدیرعامل بانک پارسیان به مناسبت روز بیمه

مدیرعامل بانک پارسیان، جناب آقای سید علی حسینی به مناسبت روز بیمه تبریک عرض شد. ایشان در پیام تبریک خود به اهمیت بیمه در اقتصاد و رفاه جامعه اشاره کردند.

### با تلاش مدیریت بیمه‌های زندگی، دوره‌های آموزشی و هم اندیشی بیمه‌های زندگی، تعدادی از شعب بیمه پارسیان برگزار شد

مدیرعامل بیمه پارسیان، جناب آقای سید علی حسینی در جریان بازدید از شعب، با مدیران و کارکنان شعب گفتگو و با آنها در خصوص چالش‌ها و راهکارها گفتگو کردند. همچنین دوره‌های آموزشی و هم‌اندیشی‌ها برگزار شد.

### جشنواره زمستانه بیمه پارسیان با تخفیفات و تسهیلات ویژه آغاز شد

جشنواره زمستانه بیمه پارسیان با تخفیفات و تسهیلات ویژه آغاز شد. این جشنواره شامل تخفیف‌ها و تسهیلات ویژه برای مشتریان است.

### آموزش و بهسازی منابع انسانی

آموزش و بهسازی منابع انسانی با رویکرد به محصولات بیمه. این دوره‌ها برای ارتقای مهارت‌های کارکنان برگزار شد.

### هنرمندان با سازوکار روز بیمه: پرسش و پاسخ بیمه‌ای در شبکه تلویزیونی خراسان شمالی

هنرمندان با سازوکار روز بیمه: پرسش و پاسخ بیمه‌ای در شبکه تلویزیونی خراسان شمالی. این برنامه برای آشنایی مردم با خدمات بیمه‌ای برگزار شد.

### گردمهای کارشناسان خسارت بیمه پارسیان در منطقه جنوب شرق کشور برگزار شد

گردمهای کارشناسان خسارت بیمه پارسیان در منطقه جنوب شرق کشور برگزار شد. این گردمها برای هماهنگی و تبادل نظر برگزار شد.

### تقدیر از مدیریت و برنامه ریزی استان قزوین از عملکرد بیمه پارسیان

تقدیر از مدیریت و برنامه ریزی استان قزوین از عملکرد بیمه پارسیان. این تقدیر به دلیل خدمات خوب و برنامه‌ریزی دقیق است.





# پیام تبریک مدیرعامل بانک پارسیان به مناسبت روز بیمه

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ کوروش پرویزیان، مدیرعامل بانک پارسیان به مناسبت گرمیادداشت ۱۳ آذر، ضمن تبریک روز بیمه، با ارسال لوح یادبود به پاس زحمات و تلاش‌های هادی اویار حسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل و خانواده بزرگ بیمه پارسیان قدردانی کرد. در متن این پیام آمده است:



جناب آقای اویار حسین  
مدیرعامل محترم بیمه پارسیان  
با سلام و تحیت

فرا رسیدن روز بیمه، فرصت مغتنمی است تا از تلاش‌ها و همت عزیزانی که مجدانه و خالصانه در جهت پاسخگویی مناسب به نیازهای اجتماعی و فردی آحاد جامعه، همت گماشته‌اند، قدردانی شود.

بی تردید مشارکت و تلاش‌های ارزنده جنابعالی و همکارانتان در تحقق عدالت گستری، مهورزی، خدمت به بندگان خدا و پیشرفت تعالی همه جانبه مادی و معنوی کشور و خلق ارزش افزوده اقتصادی، ستودنی است.

فرا رسیدن ۱۳ آذر روز بیمه را به جنابعالی و خانواده بزرگ بیمه پارسیان، تبریک عرض می‌نمایم. امید است با اتکال به خداوند متعال در حرکت خالصانه و پرتلاش برای تحقق اهداف، موفق و پیروز باشید. عزت، توفیق و سربلندی جنابعالی را در انجام ماموریت‌های محوله از خداوند منان مسئلت می‌نمایم.

کوروش پرویزیان



# پیام تبریک مدیر روابط عمومی بانک پارسیان به مناسبت روز بیمه

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ بهرام هنرپرور مدیر روابط عمومی بانک پارسیان، با ارسال نامه و لوح یادبود روز بیمه را به هادی اویار حسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل و خانواده بزرگ بیمه پارسیان تبریک گفت و از تلاش‌های ارزنده ایشان و مجموعه بیمه پارسیان قدردانی کرد.







## تجلیل از مدیرعامل بیمه پارسیان در جشنواره خیرین مدرسه ساز کشور

هیات مدیره و مدیرعامل و احتشام موسوی مدیر پشتیبانی بیمه پارسیان که در امر مدرسه سازی و توسعه فضاهای آموزشی حضوری موثر داشتند با اهدای تندیس و لوح تقدیر این جشنواره تجلیل و قدردانی شد. بیمه پارسیان در سال گذشته و در ادامه فعالیت خدایسندانه و مسئولیت اجتماعی خود در مناطق محروم کشور، احداث ششمین مدرسه را در روستای تپرقو واقع در استان کهگیلویه و بویراحمد آغاز کرده است.

در بیست و سومین جشنواره سراسری خیرین مدرسه ساز، در بخش استانی این جشنواره، از فعالیت‌های خیرخواهانه بیمه پارسیان در ساخت مدرسه در استان کهگیلویه و بویراحمد قدردانی شد. بیست و سومین جشنواره بزرگداشت و تکریم خیرین مدرسه ساز عصر دوشنبه ۱۷ آبان ماه ۱۴۰۰ بصورت همزمان در سراسر کشور برگزار شد. در بخش استانی این جشنواره که در استان کهگیلویه و بویراحمد با حضور استاندار و مسئولین استانی برگزار شد، از هادی اویار حسین نایب رییس



## بیمه‌نامه صندوق امانات، خدمت جدید بیمه پارسیان

و حقوقی که یکی از انواع حساب‌های فعال نزد شعب بانک پارسیان را داشته باشند می‌توانند از این پوشش بیمه ای جهت حفاظت از دارایی‌های باارزش خود که نزد بانک پارسیان می‌باشد محافظت نمایند. صندوق امانات بانک‌ها، محل امنی برای نگهداری اشیای با ارزش اعم از پول، انواع سکه، اوراق بهادار، جواهرات، انواع چک‌های بانکی تضمین شده، تمبرها، سفته و غیره متعلق به مشتریان بانک است و خرید این بیمه‌نامه می‌تواند به حفظ و نگهداشت دارایی‌های باارزش مشتریان بانک‌ها بیانجامد.

خدمت جدید بیمه پارسیان برای حفاظت از دارایی‌های با ارزش مشتریان بانک‌ها راهی بازار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت به منظور اطمینان خاطر، آسایش و حفاظت از دارایی‌های با ارزش مشتریان و خدمات بانکی، محصول جدید خود را با عنوان بیمه صندوق امانات راهی بازار کرد. براساس این گزارش؛ در مرحله اول این طرح، آن دسته از مشتریان فعلی بانک پارسیان که صندوق امانات بانک را اجاره کرده‌اند و یا مشتریان حقیقی

## جشنواره زمستانه بیمه پارسیان با تخفیفات و تسهیلات ویژه آغاز شد



مسئولیت مدنی کارفرما درقبال کارکنان صنعتی، تولیدی، خدماتی، عمرانی، ساختمانی و مسئولیت مدنی بیمه‌گذار ناشی از اجرای عملیات ساختمانی بیمه پارسیان را خریداری نمایند، می‌توانند از تخفیف ۳۵٪ این جشنواره بهره‌مند شوند. علاقه‌مندان جهت استفاده از تسهیلات و تخفیفات ارایه شده در این جشنواره و همچنین کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سراسر کشور مراجعه نمایند.

بیمه پارسیان، همزمان با شروع فصل زمستان، جشنواره فروش ویژه بیمه‌های آتش سوزی و مسئولیت را با عنوان جشنواره زمستانه ۱۴۰۰، برگزار می‌نماید. براساس این گزارش، در این جشنواره در بیمه‌های آتش سوزی، ۵۰٪ تخفیف جهت خرید بیمه‌نامه‌های آتش سوزی مسکونی، صنعتی و غیرصنعتی و ۴۰٪ تخفیف در بیمه‌نامه‌های آتش سوزی اصناف ارایه می‌گردد. همچنین کلیه بیمه‌گرانی که بیمه‌نامه‌های

### با پایان جشنواره فروش بیمه تا یلدا:

## برترین‌های فروش بیمه‌های آتش سوزی معرفی شدند



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ طرح تشویقی فروش "بیمه تا یلدا" ویژه شعب، نمایندگان و کارگزاران در آذرماه برگزار و برترین‌های این جشنواره معرفی شدند. براساس این گزارش، با اعلام مدیریت بیمه‌های آتش سوزی، این طرح با هدف افزایش فروش بیمه‌های آتش سوزی و جهت دستیابی به پرتفوی انتظاری برگزار شد و با توجه به بررسی‌های انجام شده و مقایسه میزان فروش این بیمه‌نامه در مدت اجرای طرح با مدت مشابه در سال ۹۹، برترین‌های این جشنواره براساس امتیازات کسب شده در شاخص‌های تعیین شده انتخاب و با اهدای جوایز ویژه از ایشان قدردانی شد. در این جشنواره، ۱۵۱ نفر از نمایندگان، دو کارگزاری و در بخش شعب نیز در سه گروه با توجه به امتیازات کسب شده به عنوان برترین‌های فروش جشنواره انتخاب و حایز دریافت جایزه شدند. براین اساس در گروه اول، شعب رشت، کرمان و زاهدان، در گروه دوم، شعب آمل، لاهیجان، بندرعباس، بجنورد و در گروه سوم نیز شعب چالوس، عسلویه، کاشان، بندرانزلی و تنکابن موفق به کسب امتیاز و دریافت جوایز شدند. در همین راستا، مدیریت بیمه‌های آتش سوزی با توجه به استقبال نمایندگان، طرح تشویقی فروش بیمه‌های آتش سوزی را از ۲۲ دی ماه تا ۲۲ بهمن ماه سال جاری برگزار کرده است که شرایط آن از طریق پیام رسان‌های داخلی به کلیه نمایندگان اطلاع‌رسانی گردیده است.



با تلاش مدیریت بیمه‌های زندگی:

## دوره‌های آموزشی و هم‌اندیشی بیمه‌های زندگی در تعدادی از شعب بیمه پارسیان برگزار شد

زندگی در شعب بیمه پارسیان در شهرهای کرج، اصفهان، رشت، مشهد و شیراز با هدف اخذ بازخورد از مسایل موجود و بهره‌مندی از نظرات و ایده‌های اعضای شبکه فروش برگزار شد و مدیر بیمه‌های زندگی به تشریح برنامه‌های آتی این مدیریت برای کسب پرتفوی انتظاری و نفوذ هرچه بهتر این رشته در خانواده‌ها و استقبال از این بیمه‌نامه پرداخت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای تشریح برنامه‌های عملیاتی توسعه بیمه‌های زندگی و انعکاس طرح‌ها و پروژه‌های آتی این رشته، دوره‌های آموزشی و هم‌اندیشی بیمه‌های زندگی در برخی از شعب شرکت برگزار شد. براساس این گزارش؛ این دوره‌ها با حضور فرهادسرشت؛ مدیر بیمه‌های





# گردهمایی روسای شعب بیمه پارسیان در منطقه جنوب کشور برگزار شد



پس از ارائه گزارش‌های منطقه؛ سلطانی، مدیر بیمه‌های خودرو، در خصوص وضعیت میزان فروش بیمه خودرو سخنانی را ایراد و در خصوص راهکارهای مناسب جذب بیمه‌های گروهی و کاهش ضریب خسارت نکاتی را بیان نمود.

کرمی معاون امور شعب و قاضی فاضلی معاون خسارت‌های مالی خودرو نیز پیشنهادات و توضیحات لازم را برای رفع مشکلات و مسایل موجود در اختیار روسای شعب قرار دادند.

در پایان مقدم مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، در خصوص اهداف شرکت بیمه پارسیان و اقدامات انجام شده در شش ماهه سال جاری در جهت جذب و افزایش تعداد نمایندگان و همچنین افزایش سطح رفاهی نمایندگان از قبیل تسهیلات در نظر گرفته شده،

اعتبار نمایندگان و طرح‌های تشویقی مورد نظر گزارشی را تشریح و خواستار جذب نمایندگان جدید در مناطق مختلف سرپرستی و گسترش شبکه فروش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری شد.

در اختتامیه این نشست، از شعب شیراز، آبادان، دزفول و بوشهر با اهدای لوح، تقدیر بعمل آمد.

در روز دوم گردهمایی جلسه‌ای با نمایندگان و

کارکنان شعب بوشهر برگزار شد و در این جلسه نمایندگان مسایل و مشکلات موجود را مطرح نمودند تا با رفع این موارد بتوانند در مسیر اهداف شرکت بیمه پارسیان هرچه بهتر فعالیت نمایند. در پایان این جلسه از نمایندگان و کارکنان شعبه بوشهر تقدیر به عمل آمد.



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای افزایش تعامل و هماهنگی بیشتر جهت پیشبرد اهداف این شرکت با هماهنگی سرپرستی منطقه جنوب کشور، نشستی با حضور مدیران ستادی به همراه روسای منطقه در شهر بوشهر برگزار گردید.

براساس این گزارش؛ در ابتدای این نشست قاسم پور، رییس شعبه بوشهر، خلاصه‌ای از وضعیت عملکرد این شعبه در سطح استان را ارائه کرد و پس از آن فقیه سرپرست منطقه جنوب، به تشریح گزارشی از عملکرد منطقه جنوب، شعبه تحت سرپرستی و نمایندگان در سال‌های ۹۹ و ۱۴۰۰ و همچنین چالش‌ها و مشکلات موجود پرداخت.

در ادامه این نشست، روسای شعب منطقه جنوب کشور نیز گزارشی از عملکرد شعب خود در سال‌های گذشته و شش ماهه سال جاری ارائه و چالش‌ها و مسایل موجود در شعب و منطقه محل فعالیت خود را مطرح کردند.



## در مصاحبه با شبکه خبر جمهوری اسلامی ایران: مدیر بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان مزایای بیمه عمر و سرمایه‌گذاری را تشریح کرد

خرید بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری، در کنار معرفی پوشش‌های متنوع بیمه‌ای، از قبیل پرداخت سرمایه در صورت ابتلا به بیماری‌های صعب‌العلاج و پرداخت مستمری در صورت از کار افتادگی دائم و کامل، با اشاره به جنبه سرمایه‌گذاری این بیمه‌نامه‌ها، به شرح مزیت ویژه این بیمه‌نامه‌ها، در خصوص انواع معافیت‌های مالیاتی پرداخت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مدیر بیمه‌های زندگی این شرکت در مصاحبه با شبکه خبر صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران ضمن معرفی مزایای بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری از شرایط ویژه معافیت مالیاتی این بیمه‌نامه‌ها خبر داد. بر اساس این گزارش، کامران فرهادسروش در این مصاحبه، برای تشویق بیشتر بیمه‌گزاران برای



## به منظور بهبود در فرآیند صدور و فروش: مدیر بیمه‌های زندگی از ایجاد دو معاونت در چارت سازمانی این مدیریت خبر داد

منظور برنامه‌ریزی و تیم‌سازی شبکه فروش  
• تاسیس اداره "اکچوئری بیمه‌های زندگی" به منظور انجام مباحث مرتبط با تحلیل داده، تعیین قیمت محصولات و...  
• تغییر نام اداره "توسعه فروش" به اداره "برنامه‌ریزی و بازاریابی بیمه‌های زندگی"  
• انتقال اداره بیمه‌های حوادث انفرادی و درمان مسافرتی به مدیریت بیمه‌های درمان، حوادث و عمر گروهی

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مدیریت بیمه‌های زندگی، در راستای تحقق استراتژی توسعه بیمه‌های زندگی و افزایش سهم پرتفوی این رشته و با عنایت به ماهیت تخصصی حوزه‌های فنی و فروش آن، از حیث موضوعاتی چون مباحث اکچوئری، تیم‌سازی فروش براساس مدل‌های چندسطحی و همچنین بهینه‌سازی فعالیت‌ها مرتبط، تغییراتی در ساختار بیمه‌های زندگی براساس موارد مندرج در زیر ایجاد کرد:  
• ایجاد دو معاونت "بازاریابی و فروش" و "فنی" در حوزه مدیر بیمه‌های زندگی  
• تاسیس اداره "توسعه و راهبری شبکه فروش بیمه‌های زندگی" به

## تغییر نام مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی و درمان مسافرتی به مدیریت بیمه‌های زندگی

انفرادی و درمان مسافرتی به مدیریت بیمه‌های زندگی تغییر یافت. امید است با تحقق برنامه‌های عملیاتی در دست اقدام و همکاری تمامی مدیریت‌ها و بخش‌های مرتبط با موضوع بیمه‌های زندگی در سازمان، شاهد افزایش سهم پرتفوی این بیمه‌نامه‌ها در سبد بیمه‌ای شرکت باشیم.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای تخصصی سازی فعالیت‌های مرتبط با بیمه‌های زندگی و اجرای بهینه برنامه‌های در دست اجرا، همچنین در جهت انتقال پیام این تغییرات به مخاطبان، به پیشنهاد مدیر بیمه‌های عمر انفرادی و درمان مسافرتی و موافقت نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیر عامل، نام مدیریت بیمه‌های عمر

## گفتگو با داود مقدم، مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران؛ ارتباط مهمترین موضوع برای خلق تصویر ذهنی در مشتریان است

قسمت دوم

• دوره پرداخت کارمزد، کوتاه و پرداخت دو مرتبه در ماه صورت پذیرفت. در جهت تسهیل فرآیند اجرایی کار نمایندگان از مدیریت‌های فنی شرکت مسایل و مواردی درخواست گردید و مورد موافقت واقع شد. مجدداً تاکید می‌نمایم مهمترین عامل توجه و پیگیری مسایل نمایندگان، برگزاری جلسات با ایشان و اینکه به ایشان اثبات شود برای شرکت مهم هستند و از جایگاه ویژه ای برخوردارند حایز اهمیت است.

در آخرین اقدام انجام شده، از همکاران مدیریت امور شعب خواسته شد تا روزانه با ۱۰ نفر از نمایندگان در سراسر کشور تماس گرفته و ضمن رسیدگی به مشکلاتشان جویای احوال ایشان باشند که علی‌رغم مشغله فراوان این مدیریت، تمامی همکاران پیگیر امور بوده‌اند و امید است این امر تاثیر مثبت و مبارکی به همراه داشته باشد.

### هزینه‌های غفلت از مشتری:

اما سوی دیگر میدان، مشتریان گرانقدر ما هستند. امروزه اصل اول در سوددهی در بسیاری از رشته‌های بیمه‌ای، مشتری‌مداری است. رقابت بین شرکت‌های مختلف بیمه به قدری شدید شده است که تنها کمی غفلت از مشتریان منجر به از دست دادن آن‌ها خواهد شد. ترغیب دیگران به خرید خدمات دشوارتر از ترغیب آن‌ها به خرید کالایی است که می‌توان با حواس پنجگانه آن را سنجید، شاید همین دشواری سبب شده تا بازاریابی خدمات در سال‌های اخیر رفته‌رفته خود را از بازاریابی کالا جدا نموده و نیاز به تمرکز و توجه ویژه داشته باشد. در این مدل کسب و کار اساساً مشتریان می‌توانند تخصص شما را با منطق خود اندازه‌گیری کنند. در واقع آن چه شما در حال فروش آن هستید ارتباط است. ارتباط مهمترین موضوعی است که باید در اغلب موارد و قبل از هر چیز به آن توجه شود که این مهم علی‌رغم اینکه توسط سرپرستان مناطق، روسای شعب و کارکنان به‌خوبی در حال انجام است اما با توجه به اهمیت موضوع بنده بارها و بارها در تمامی جلسات در مناطق و شعب توصیه نمودم و مورد تاکید قرار دادم.

بایستی در سراسر کشور تصویر ذهنی مناسبی از خود و شعب و یک کسب و کار از خود به جا بگذاریم هر گونه تصویری که از خود به جا بگذاریم ممکن است لااقل برای مدت زمانی مشخص آخرین تصویر



### ادامه از شماره قبل...

مواردی که به آن اشاره می‌نمایم موضوعاتی هستند که در جهت تسهیل فروش و ایجاد انگیزه در شبکه فروش اقدام شده است:

• برای تسهیل در روند جذب نمایندگان و سرعت گرفتن این موضوع با مدیریت آموزش مذاکراتی انجام شده و این مدیریت در خصوص کوتاه کردن فرآیند اعلام همکاری کردند.

• شرایط اعطای راهبری بیمه‌های عمر تسهیل گردید، وام خرید دفتر کار و همچنین وام تجهیز دفتر کار در شورای امور نمایندگان تصویب گردید.

• در راستای توسعه فعالیت‌های دیجیتال و فعالیت در بازار دیجیتال مارکتینگ با یک شرکت معتبر توسط مدیریت توسعه بازار و امور مشتریان قراردادی منعقد گردید تا نمایندگانی که تمایل به فعالیت در حوزه مذکور را دارند بتوانند نرم‌افزار مربوطه را در قالب APP و نرم افزار فروش تحت وب با قیمت مناسب به صورت اقساطی خریداری نمایند.

• اعطای تخفیف به نمایندگان در خصوص خرید بیمه‌نامه‌های اتومبیل، آتش سوزی، مسئولیت، مهندسی و... در دستور کار این مدیریت قرار گرفت و با موافقت معاونت‌های فنی تصویب و از ابتدای آذر ماه اجرایی شد.

**امروزه اصل اول در سوددهی در بسیاری از رشته‌های بیمه‌ای، مشتری‌مداری است.**





اختیاراتی که به ایشان واگذار گردیده و پشتیبانی ستاد در جهت جذب پرتفو، حفظ مشتریان و رضایت حداکثری نقش مهمی ایفا می‌نماید. فعالیت در شعب و خط مقدم صنعت بسیار سخت است و نیاز به انرژی بالایی دارد که سرپرستان مناطق و روسای شعب و همچنین کارکنان با تمام قوا به این امر اهتمام دارند.

سرپرستان و روسای در ایجاد ارتباط و همدلی بین نمایندگان و کارکنان شعب بایستی از تمام ظرفیت خود استفاده نمایند، که این امر تاکنون به بهترین روش اتفاق افتاده و سرپرستان مناطق در تلاشند تا کارکنان تحت سرپرستی خود را همواره از نظر فنی در حد بالایی نگاه دارند و به عنوان پدر معنوی منطقه تحت سرپرستی، حمایت‌های خود را از شعب و نمایندگان به صورت کامل انجام دهند.

روسای شعب نیز در یک سیستم کوچکتر و زیرمجموعه منطقه بایستی بخشی از وظایفی را که از سرپرستان منطقه انتظار داریم انجام دهند. به نظر بنده جدا از مسایل فنی، مسایل ارتباطی، ایجاد همدلی در شبکه فروش، ایجاد رابطه خوب بین نمایندگان و کارکنان شعب، مشتریان و حمایت همه جانبه از ایشان بایستی از اولویت‌های روسای شعب باشد.

#### در پایان اگر سخنی با خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.

در پایان از تمامی همکاران که مصاحبه بنده و موضوعات نشریه چتر را مطالعه نمودند کمال تشکر و قدردانی را دارم، تمامی همکاران ما در شرکت بیمه پارسیان اعم از ستاد، شعب، نمایندگان و... کارکنان متخصص، قابل احترام و پرتلاشی هستند. همانطور که در صحبت‌های خود به آن اشاره کردم بنده نمایندگان شرکت را جدا از شرکت نمی‌دانم و مرتب از ایشان در جهت توسعه کسب و کارشان که صد البته توسعه و فروش و همچنین ارتقای برند شرکت بیمه پارسیان خواهد بود حمایت خواهم کرد، تقاضا دارم سایر همکاران که در ستاد فعالیت می‌نمایند در این خصوص همانقدر که تاکنون کمک نموده‌اند از این پس نیز حمایت‌های خود را از شبکه فروش دریغ ننمایند و بیشتر و بیشتر به ما کمک کنند. اگر هر جایی هم نقطه ضعفی وجود دارد ما از تجربیات ایشان برای رفع نقطه ضعف استفاده نموده و آن را به نقطه قوت تبدیل و استفاده خواهیم نمود.

برای این کار بایستی ببینیم وضعیت موجود چیست و وضعیت مطلوب را ترسیم کنیم و در نهایت فاصله بین وضع موجود و وضع مطلوب را با ترسیم نقشه راه تکمیل نماییم و به مقصد برسیم. به نظر بنده شعب ما بایستی هوشمند باشند که ان‌شالله با تجربه و حمایت‌هایی که در سازمان وجود دارد به این مهم دست خواهیم یافت.

جا دارد دوباره از همه همکاران خوبم در شرکت معظم بیمه پارسیان تشکر و قدردانی نمایم.

خدایا چنان کن سرانجام کار تو خشنود باشی و ما رستگار

ذهنی شما نیز در مشتریان باشد. بنابراین تلاش کنیم این تصویر ذهنی خاطره مناسب از ما نزد مشتریان به جا بگذارد.

#### جدیدترین برنامه های شما جهت تحول فعالیت های شعب و نمایندگان بیشتر شامل چه مواردی است؟

اقدامات زیادی در مدیریت امور شعب در سنوات گذشته صورت پذیرفته و بنده نیز تلاش می‌کنم با همکاری سایر مدیرتها که همواره در این راستا کمک زیادی به این مدیریت نموده اند شرایط مناسبی را برای فعالیت شبکه فروش فراهم نمایند.

به نظر بنده کارکنان شبکه فروش می‌بایست تحت حمایت و پشتیبانی تمامی مدیرتها باشند. مدیران ستادی نیز همان گونه که از پرسنل تحت مدیریت خود در ستاد پشتیبانی می‌کنند، کارکنان شاغل در شبکه فروش را نیز به همان میزان حمایت و پشتیبانی نمایند. مواردی هم که بیشتر به آن اشاره شد، از جمله اقداماتی است که در جهت تسهیل فروش و ایجاد انگیزه در شبکه فروش اقدام شده است.

#### مواردی مانند افزایش حدود اختیارات شعب و همچنین ارایه مجوز تشکیل پرونده خسارت به برخی نمایندگان که اخیرا در حال اجرا می‌باشد با چه هدفی صورت گرفته و پیش‌بینی شما از تاثیر این برنامه ها در افزایش بازدهی شبکه فروش چیست؟

افزایش حدود اختیارات و همچنین ارایه مجوز تشکیل پرونده خسارت به برخی از نمایندگان حداقل مزایایی که دارد، موجب سرعت در ارایه خدمات به مشتریان و رضایتمندی خواهد شد. همانگونه که مستحضرید ایجاد رضایتمندی و حفظ مشتریان در شرکت‌هایی که کسب و کارشان ارایه خدمات است از اهمیت بسزایی برخوردار است و موجب نگهداشت مشتریان خواهد شد.

در جامعه امروز مشتریان برای تصمیم‌گیری زمان زیادی را صرف نمی‌کنند، لذا نباید وقت را تلف نمود و بایستی در این راستا اهتمام ویژه داشت.

#### با اجرای این برنامه‌های جدید و حمایت‌های ویژه ای که در شبکه فروش در نظر گرفته اید چه انتظاری از نمایندگان در راستای افزایش بهره‌وری ایشان و استفاده از این فرصت‌ها دارید؟

با اعلام برنامه‌های جدید و حمایت‌های ویژه ای که با دستور مدیر عامل محترم سازمان انجام شده است، همواره در حال توسعه و به روزرسانی آن خواهیم بود و با پیگیری امورات کارکنان شعب و نمایندگان و کارگزاران امید است با انرژی بیشتری به توسعه فروش و اعتلای پرچم و برند بیمه‌پارسیان قدم برداریم.

#### سرپرستان مناطق چه وظایفی در حوزه توسعه شبکه فروش و کمک به شعب و نمایندگان در جذب پرتفویهای بیشتر و همچنین حفظ بیمه‌گزاران وفادار برعهده دارند؟

سرپرستان مناطق فرماندهان عملیاتی ما در خطوط مقدم هستند، با

## گفتگو با سیاوش پیرزادی، رییس شعبه اهواز؛ مشتری مداری همواره سرلوحه ارائه خدمات در شعبه اهواز است

است، بطوریکه این شعبه دارای ویژگی‌های خاص همچون رشد مناسب، توسعه شبکه فروش، آموزش، ارتقاء سطح دانش کارکنان و نمایندگان، پرداخت سریع خسارات با پیشگیری از خسارات غیر واقع می‌باشد.

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

بیمه پارسیان به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو در ارائه خدمات مطلوب به بیمه‌گزاران خرد و کلان در صنعت بیمه کشور مطرح می‌باشد که این امر به نوبه خود باعث محبوبیت برند بیمه پارسیان در سطح کشور گردیده است. در استان خوزستان نیز باتوجه به اینکه فرهنگ مشتری مداری در سرلوحه ارائه خدمات توسط شعب استان بیمه پارسیان قرار دارد، سعی گردیده است تا با ارتقاء کیفیت در ارائه خدمات بوسیله افزایش توان فنی و ارتباطی کارکنان شعبه و شبکه فروش این مهم را حفظ و شعار دنیا دنیا آرامش را محقق کنیم.

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

همان‌گونه که مستحضرد استان خوزستان علاوه بر اینکه دارای منطقه آزاد می‌باشد یک راه ترانزیتی به سراسر کشور و دارای سه مرز دریایی، زمینی، هوایی با کشورهای همسایه است که با توجه به ظرفیت‌های موجود در حوزه نفت و انرژی، صنایع بزرگ و کوچک، شهرک‌های صنعتی و بنادر آزاد، از قابلیت بیمه ای بالایی برخوردار است شعبه اهواز با این دیدگاه و شناخت کامل منطقه و حوزه فعالیت، برنامه‌های مهمی را برای افزایش شبکه فروش، توانمندسازی نمایندگان کنونی و گسترش شبکه فروش همراه با آموزش در دستور کار خود قرار داده است. همچنین سعی و تلاش این شعبه و شبکه فروش در جهت افزایش پرتفو در سال آتی، تمرکز بر جذب بیمه‌های خرد، همکاری با بیمه‌گزاران بزرگ و جذب و آموزش نمایندگان در بیمه‌های جنرال علی‌الخصوص بیمه عمر می‌باشد که باتوجه به قابلیت‌های فنی و کیفیت بالای خدمات شرکت و نیز استفاده از ارتباطات موجود در استان بصورت مستقیم و از طریق نمایندگان، در این مدت مذاکرات خوبی با برخی بیمه‌گزاران بزرگ صورت گرفته است که جا دارد در این خصوص از مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، مدیریت توسعه بازار و امور مشتریان و مدیران فنی و همچنین سرپرست منطقه جنوب کشور به جهت حمایت‌هایی که از این شعبه داشته تشکر نمایم. شایان ذکر



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

با عرض سلام و ادب حضور کلیه اعضای محترم خانواده بیمه پارسیان و همه خوانندگان گرامی نشریه چتر، اینجانب سیاوش پیرزادی دارای مدرک تحصیلی کارشناسی در رشته مدیریت صنعتی می‌باشم که از سال ۱۳۸۷ همکاری خود را با شرکت بیمه پارسیان آغاز نموده و تا کنون افتخار همکاری در این سازمان خوشنام، پیشگام و برتر صنعت بیمه را دارم و در حال حاضر در شعبه اهواز مشغول به فعالیت و ارائه خدمات به شهروندان، مشتریان و بیمه‌گزاران می‌باشم.

**به نظر شما موفقیت‌ها و ویژگی‌های خاص بیمه پارسیان در این شعبه کدام اند؟**  
از آن‌جاکه بیمه پارسیان سازمانی رقابت‌پذیر، متعهد به جامعه و پیشگام در ارائه خدمات است و با بکارگیری از شیوه‌های نوین خدماتی گسترش چشمگیری در سهم بازار صنعت بیمه را دارد و در همین راستا شعبه اهواز نیز با اتکال به پروردگار متعال و بهره‌مندی از رهنمودهای محترم نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل ارجمند و همچنین سایر مقامات و مدیران ارشد و پیروی از استراتژی‌های سازمانی از قبیل مشتری مداری، حفظ و نگهداشت مشتریان وفادار، جذب بیمه‌گزاران جدید و سرویس‌دهی مطلوب، قدم برداشته و موفقیت‌های زیادی را حاصل نموده

**بیمه پارسیان به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو در ارائه خدمات مطلوب به بیمه‌گزاران خرد و کلان در صنعت بیمه کشور مطرح می‌باشد**



با توجه به شیوع ویروس کرونا کلیه کلاس‌های آموزشی بصورت آنلاین توسط همکاران ستاد و شعبه برگزار گردید و در حال حاضر با توجه به کاهش پیک کرونا جلسات بصورت حضوری با رعایت پروتکل‌های بهداشتی در حال برگزاری می‌باشد.

با توجه به این مهم که آموزش نمایندگان از لحاظ فنی و بازاریابی می‌تواند موجب توانمندی آن‌ها در انجام وظایفشان باشد امید است جلسات آموزش بازاریابی و تکنیک‌های فروش با همکاری مدیریت آموزش به صورت گسترده تر برگزار گردد.

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

پروردگار متعال را شکرگزارم که توفیق خدمتگزاری را در شرکت وزین بیمه پارسیان و شعبه اهواز به اینجانب عطا فرموده و همگام با مدیران، کارکنان و نمایندگان صدیق و فهیم این مجموعه مشغول به خدمت رسانی به هموطنان می‌باشم. لذا ضمن تشکر از مقامات ارشد، مدیران ستادی و همچنین از داوود مقدم مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و ابراهیم فقیه سرپرست منطقه جنوب کشور که همواره با مساعدت، پشتیبانی و حمایت‌های بی دریغ خویش، اینجانب و شعبه اهواز را یاری می‌نمایند قدردانی نموده و امیدوارم که با استعانت پروردگار متعال و بهره‌مندی از رهنمودهای همه عزیزان در راستای ارتقا همه جانبه شعبه و اعتلای هرچه بیشتر پرچم بیمه پارسیان گام برداریم.

است که شعبه اهواز هم اکنون با بیمه‌گزاران بزرگی چون شرکت نفت و گاز پرشیا، شرکت بهره برداری هما و راوی، شرکت نظم آفرینان ایمان، شرکت دشت دنای جنوب، شرکت پترو گستران افق، شرکت ساختمانی فرآیند خاک کارون، شرکت پترو اکسین دانا، شرکت نیروی برق آبادان، کاغذ سبز خوزستان و شرکت توسعه و عمران امید، همکاری دارد.

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

نمایندگان و شبکه فروش از اساسی ترین ارکان شرکت می‌باشد. برنامه‌ریزی‌های دوره ای هدفمند، برگزاری جلسات ماهانه و منظم، همراهی نمایندگان در برگزاری جلسات و تقدیر و تشکر از نمایندگان برتر حس رضایتمندی را در نماینده ایجاد می‌نماید.

شناخت مشکلات و چالش‌های پیش روی نمایندگان و سعی در برطرف نمودن آن‌ها با هماهنگی‌های صورت گرفته با مدیریت امور شعب و واحدهای فنی تا کنون نتایج مثبتی به همراه داشته که نمونه آن جذب پرتفوی انتظاری ۹ ماهه اول سال ۱۴۰۰ بوده است.

**آیا به آموزش ضمن خدمت نمایندگان در شعبه شما توجه کافی**

شده است؟ چه آموزش‌هایی از نظر شما باید بیشتر ارائه گردد؟ آموزش نمایندگان از سال‌های گذشته به صورت مستمر در سرلوحه کار شرکت بیمه پارسیان بوده است.



## جشنواره زمستانه بیمه پارسیان

### تخفیفات و تسهیلات ویژه در بیمه نامه‌های

### آتش سوزی و مسئولیت



# واژگان، اصطلاحات مدیریت ریسک



تهیه شده در مدیریت ریسک

## قسمت چهارم

### واژگان مربوط به ارزشیابی ریسک

#### ارزشیابی ریسک

فرآیند مقایسه نتایج تحلیل ریسک از طریق معیارهای ریسک برای تعیین این که چه سطحی از ریسک قابل قبول یا قابل تحمل است.

نکته: ارزشیابی ریسک به تصمیم گیری در مورد پاسخ به ریسک کمک می کند.

#### گرایش نسبت به ریسک

رویکرد سازمان برای ارزشیابی و در نهایت تحمل، نگهداری، پذیرش یا اجتناب از ریسک.

#### اشتهای ریسک

میزان و نوع ریسک که سازمان آمادگی تحمل، نگهداری و پذیرش آن را دارد.

#### تحمل ریسک

میزان آمادگی گروه‌های ذینفع سازمان برای تحمل ریسک بعد از درمان ریسک به منظور دستیابی به اهداف.

نکته: تحمل ریسک می‌تواند تحت تأثیر الزامات قانون و مقرراتی باشد.

#### ریسک‌گریزی

گرایش به دوری از ریسک

#### ادغام ریسک

ترکیب تعدادی از ریسک‌ها در یک ریسک به منظور ایجاد درک کامل تر از ریسک کلی

#### پذیرش ریسک

تصمیم آگاهانه برای قبول یک ریسک مشخص

نکته ۱: پذیرش ریسک ممکن است بدون وجود درمان ریسک و یا در حین درمان ریسک انجام شود.

نکته ۲: ریسک‌های پذیرفته شده مشمول نظارت و بازنگری می شوند.

#### واژگان مربوط به مقابله و درمان ریسک

#### درمان ریسک

#### فرآیند تعدیل ریسک

• نکته ۱: پاسخ به ریسک ممکن است شامل موارد زیر باشد:

- اجتناب از ریسک از طریق عدم شروع یا انجام فعالیتی که منجر به بروز ریسک شود.
- پذیرش یا افزایش ریسک به منظور دستیابی به فرصت
- حذف و از بین بردن منبع ریسک
- تغییر احتمال وقوع



می شود.

**نکته ۲:** سطح ریسک نگهداری شده بستگی به معیارهای ریسک دارد.

#### ریسک باقیمانده

مقدار ریسکی که بعد از اعمال روش‌های درمان ریسک باقی می‌ماند.

**نکته:** ریسک باقیمانده ممکن است شامل ریسک‌های شناسایی نشده نیز باشد.

**نکته ۲:** ریسک باقیمانده ممکن است به عنوان ریسک نگهداری شده نیز شناخته شود.

#### انعطاف پذیری

قابلیت انطباق سازمان در محیط‌های پیچیده و در حال تغییر. واژگان مربوط به نظارت و بازنگری

#### نظارت

نظارت بازنگری مستمر، رسیدگی، نگاه نقادانه و تعیین وضعیت به منظور شناسایی هر گونه انحراف از سطح عملکرد مطلوب یا مورد انتظار است.

**نکته:** نظارت ممکن است در مورد چارچوب مدیریت ریسک، فرآیند مدیریت ریسک، ریسک یا کنترل به گرفته شود.

#### بازنگری

اقداماتی که در جهت تعیین مطلوبیت، درستی و کارایی فرآیندهای دستیابی به اهداف انجام می‌شوند.

**نکته:** بازنگری می‌تواند در مورد چارچوب مدیریت ریسک فرآیند مدیریت ریسک و ریسک انجام شود.

#### گزارش دهی ریسک

نوعی ارتباط که به منظور اطلاع رسانی به گروه‌های ذینفع داخلی و خارجی از طریق ارایه اطلاعات در مورد وضعیت فعلی ریسک و مدیریت آن صورت می‌گیرد.

#### ثبت ریسک

ثبت اطلاعات در مورد ریسک‌های شناسایی شده.

#### پروفایل ریسک

ترسیم مجموعه‌ای از ریسک‌ها

**نکته:** مجموعه ریسک‌ها ممکن است شامل ریسک‌هایی باشد که به تمام سازمان یا بخشی از آن مرتبط هستند.

#### ممیزی مدیریت ریسک

فرآیند نظام‌مند، مستقل و مستند برای جمع‌آوری شواهد و ارزیابی عینی به منظور تعیین میزان اثربخشی و مناسب بودن چارچوب مدیریت ریسک و یا هر بخش از آن.

• تغییر پیامد

• به اشتراک گذاری ریسک با دیگر گروه‌ها (شامل قرارداد و تامین مالی ریسک)

• نگهداری ریسک به واسطه تصمیمی آگاهانه

**نکته ۲:** پاسخ‌های ریسک که به مقابله با پیامدهای منفی می‌پردازند اغلب به عنوان روش‌های «تسکین دهنده ریسک»، «حذف ریسک»، «پیشگیری از ریسک» و «کاهش ریسک» شناخته می‌شوند.

• **نکته ۳:** پاسخ به ریسک ممکن است باعث ایجاد ریسک‌های جدید یا تعدیل ریسک‌های موجود شود.

#### کنترل

روش و یا اقدامی که ریسک را تعدیل می‌کند.

اقدامی که ریسک را تعدیل می‌کند.

**نکته ۱:** کنترل‌ها شامل فرآیند، خط مشی، ابزار، فعالیت یا سایر اقداماتی هستند که به تعدیل ریسک می‌پردازند.

**نکته ۲:** کنترل‌ها، همواره دارای اثرات تعدیلی مورد نظر یا مورد انتظار بر ریسک نیستند.

#### اجتناب از ریسک

تصمیم آگاهانه برای درگیر نشدن و یا خروج از فعالیتی که سازمان را در معرض ریسک خاصی قرار می‌دهد.

**نکته:** اجتناب از ریسک می‌تواند براساس ارزیابی ریسک و یا الزامات قانونی و مقرراتی باشد.

#### به اشتراک گذاری ریسک

نوعی روش درمان و مقابله با ریسک که شامل توزیع ریسک با سایرین، براساس قرارداد می‌باشد.

**نکته ۱:** الزامات قانونی ممکن است اشتراک ریسک را محدود، ممنوع و یا اجباری نمایند.

**نکته ۲:** به اشتراک گذاری ریسک می‌تواند از طریق بیمه و یا سایر انواع قراردادها صورت پذیرد.

**نکته ۳:** میزان به اشتراک گذاری ریسک بستگی به واضح و قابل اعتماد بودن قراردادهای به اشتراک گذاری ریسک دارد.

**نکته ۴:** انتقال ریسک نوعی به اشتراک گذاری ریسک است.

#### تامین مالی ریسک

نوعی روش درمان و مقابله با ریسک که شامل قراردادهای ضروری برای تهیه منابع مالی برای تامین یا تعدیل پیامدهای مالی در صورت وقوع می‌باشد.

#### نگهداری ریسک

پذیرش منافع بالقوه و یا زیان‌های وارده در اثر ریسک معین.

**نکته ۱:** نگهداری ریسک شامل پذیرش ریسک‌های باقیمانده نیز

# آموزش و بهسازی منابع انسانی

## با رویکرد به صنعت بیمه

مؤلف: هادی اویار حسین، حسن یحیی زاده

ادامه از شماره قبل...

### اهداف مدیریت منابع انسانی

مدیریت منابع انسانی شامل انجام فعالیت‌های است که دارای مبنای، مفاهیم، فرآیندها و ابزارهای متفاوتی هستند تا حدی که در سازمان‌های بزرگ برای برخی از آن‌ها واحدهای مستقلی تشکیل می‌دهند، با وجود تفاوت ماهیتی بین این فعالیت‌ها، بیشتر آن‌ها دارای ارتباط از جهت عملیات و اطلاعات هستند. در حقیقت مدیریت منابع انسانی سیستمی است متشکل از بسیاری از فعالیت‌های متقابل و وابسته به یکدیگر که هر فعالیت بر دیگری اثر می‌گذارد. بنابراین هنگامی که فعالیت‌ها با یکدیگر مرتبط هستند، سیستم به وجود می‌آید یک سیستم از چند جزء (زیرسیستم<sup>۵</sup>) تشکیل یافته است که به صورت یک کلیت سازمان یافته با مرزهای قابل شناسایی با یکدیگر کار می‌کنند.

### وظایف مدیریت منابع انسانی

۱. تجزیه و تحلیل (کارشکافی) و طراحی شغل
  ۲. برنامه‌ریزی نیروی انسانی
  ۳. کارمند یابی
  ۴. انتخاب
  ۵. جامعه پذیری (اجتماعی کردن)
  ۶. آموزش
  ۷. ارزیابی عملکرد کارکنان
  ۸. پاداش
  ۹. ارزشیابی مشاغل
  ۱۰. انضباط
- در مدیریت منابع انسانی چندین شیوه مهم برای حمایت از استراتژی سازمان‌ها وجود دارد که عبارت‌اند از:
- تحلیل کار و طراحی شغل مشخص می‌کند چه تعداد پرسنل با مهارت و دانش خاص برای سازمان نیاز است.
  - برنامه‌ریزی منابع انسانی جذب کارکنانی توانمند
  - گزینش انتخاب کارکنان مناسب
  - آموزش و ساخت و ساز آموزش کارکنان برای انجام وظایف خود و آماده‌سازی آن‌ها برای آینده
  - مدیریت عملکرد سنجش کارایی کارکنان
  - پاداش به کارکنان
  - روابط کارکنان: خلق محیط مناسب کاری
- اگر سازمانی تمام این شیوه‌ها را به خوبی مدیریت کند، بهترین بازده را خواهد داشت. در سازمان‌هایی با مدیریت منابع انسانی مؤثر، کارکنان و

### اصول مدیریت منابع انسانی

اصول مدیریت براساس نظر آقای فرد آر دیویدا<sup>۱</sup> در کتاب مدیریت استراتژیک در سازمان‌ها شامل موارد ذیل است:

۱. برنامه ریزی
۲. سازماندهی
۳. اعمال کنترل
۴. ایجاد کنترل و تامین نیروی انسانی

### برنامه ریزی<sup>۲</sup>:

توسط برنامه ریزی می‌توان به اهداف سازمان دست یافت و سطح عملکرد سازمان را بالا برد.

برنامه ریزی شامل موارد ذیل است.

۱. شناخت وضعیت موجود
۲. پیش بینی وضع آینده و تعیین هدف
۳. الویت بندی اهداف
۴. تعیین مراحل برنامه
۵. اجرا
۶. نظارت

### سازماندهی<sup>۳</sup>:

هدف از سازماندهی تعیین کار، شغل، روابط بین پست‌ها و اختیارات سازمانی است. این سازماندهی باید در راستای اهداف سازمانی باشد.

سازماندهی شامل:

۱. تقسیم کار به وظایف و شغل
۲. ادغام مشاغل و پست‌ها در یک واحد معین است.

### اعمال کنترل<sup>۴</sup>:

می‌بایست فرایند انجام کلیه کارها تحت نظارت و کنترل قرار گیرد، اعمال کنترل‌ها جهت ارزیابی عملکردها و انجام درست کارها است.

### ایجاد انگیزه و تامین نیروی انسانی

ایجاد رفتار سازمانی و جذب مناسب نیروی انسانی از اهم این موارد است. ایجاد انگیزه فرآیندی است از اعمال نفوذ بر افراد به گونه‌ای که بتوان به اهداف خاص دست یافت.





یافته سازمانی از نگرش‌های اصولی و در عین حاصل عمیق برخوردار بوده و این به توسعه دانش سازمانی کمک می‌کند.

**بعد شغلی:** وقتی افراد سازمان در مشاغل خود از نظر تخصصی و حرفه‌ای آموزش ببینند کار خود را به نحو مطلوبی انجام می‌دهند و این امر موفقیت فرد را به دنبال دارد. توسعه انسانی در بعد شغلی موجب می‌شود که افراد با علاقه بیشتر از تجهیزات و تکنولوژی پیشرفته در تولید استفاده و در کاربرد آن‌ها از خود دقت و فراست بیشتری نشان دهند و از طرف دیگر ظرفیت و بینش علمی و فنی افراد را برای انجام تحقیقات کاربردی، اختراع و اکتشاف افزایش و گسترش داده موجب می‌گردد تا نیروهای کار خود را با تغییرات و تحولات مداومی که در تکنولوژی و فرآیندها ایجاد می‌شود تطبیق دهد.

**بعد ادراکی:** یکی از ابعاد توسعه یافتگی انسان سازمانی این است که کارکنان دارای دیدگاه جامع و کلی نسبت به مسایل و فرآیندهای سازمانی باشند. مهارت ادراکی منجر می‌شود که کارکنان بهتر بتوانند فرآیندها را به همدیگر پیوند و خلاء و دوباره کاری‌ها را تشخیص دهند. بطور کلی بعد ادراکی توسعه انسانی در سه مقوله جامعیت فکر، تعمیق و انعطاف پذیری مصداق پیدا می‌کند.

**بعد رفتاری:** منظور از بعد رفتاری توسعه انسانی این است که کارکنان سازمان دارای رفتاری استاندارد در سازمان باشند. زمانی که کارکنان رفتار استاندارد داشتند انطباق و سازگاری کارکنان با فرآیندهای سازمانی بهتر خواهد بود بطور کلی کارکنان سازمان بایستی دائماً رفتار معقول و استاندارد خود را اصلاح و بهبود دهند تا از این طریق تاثیر گذاری لازم را بر فرآیندها و اصلاح سازمانی بگذارند.

**بعد خلاقیتی:** یکی از مقوله‌های مهم توسعه یافتگی سازمانی این است که از طریق خلاقیت‌های فردی سازمان را به سازمانی خلاق تبدیل کنیم. سازمان از طریق خلاقیت می‌تواند فرآیندهای خود را اصلاح و به اثر بخشی و کارایی مطلوب دسترسی پیدا کند.

امروز مزیت رقابتی سازمان‌ها در داشتن نیروی انسانی خلاق و دارای فکر است.

ادامه دارد...



مشتریان تمایل به رضایت بیشتری دارند و از طرف دیگر، سازمان نیز بیشتر تمایل به نوآوری داشته و بهره‌وری بیشتری دارد و در نتیجه شهرت بیشتری نیز در جامعه پیدا می‌کند.

اما متخصصان منابع انسانی با تمرکز بر سه راه حل می‌توانند باعث ارزش آفرینی شوند. اولین راهکار تمرکز بر مدیریت استعداد است که به سطح فردی برمی‌گردد. نیروی کار متعهد، قابل و نتیجه‌بخش از این طریق پرورش می‌یابد. دومین راهکار تمرکز بر سازمان است که با ارتقای فرهنگ سازمانی و توسعه سازمانی حاصل می‌شود. ترکیب این دو به راهکار سوم که رهبری است، می‌رسد. اما این راهکارها از طریق تمرکز بر مدیریت منابع انسانی باید اجرا گردد و در این زمینه سه مقوله مهم است:

۱. سازماندهی واحد منابع انسانی.  
۲. تمرکز بر اقدامات منابع انسانی مانند مدیریت کارکنان، حقوق و دستمزد، آموزش و توسعه.

۳. متخصصان منابع انسانی و افرادی که در این حوزه کار می‌کنند. دیوید اولریچ<sup>۶</sup> وظایف منابع انسانی را بدین گونه بیان می‌کند: هم سطح کردن منابع انسانی و استراتژی کسب‌وکار، از نوع مهندسی کردن فرآیندهای سازمانی، شنیدن و پاسخ‌گویی به کارکنان، و مدیریت انتقال و تغییرات. در سطح گسترده، مدیریت منابع انسانی مسئول نظارت بر رهبری<sup>۷</sup> و فرهنگ سازمانی<sup>۸</sup> است. همچنین مدیریت منابع انسانی موافقت با قانون کار<sup>۹</sup> اطمینان می‌دهد.

### توسعه منابع انسانی<sup>۱۰</sup>

توسعه منابع انسانی به مفهوم تولید فکر و ایده توسط کارکنان سازمان است و مفهوم جدید آن ایجاب می‌کند کارکنان به کیفیت‌ها و مهارت‌هایی مجهز شوند که با دلسوزی و تعهد کامل توانمندی‌ها، انرژی، تخصص و فکر خود را در راستای تحقق مأموریت‌های سازمان قرار دهند و به طور دایم برای سازمان ارزش‌های فکری و کیفی جدیدی پدید آورند. در مفهوم توسعه منابع انسانی هدف، ایجاد مهارت‌هایی است که فرد بتواند خود را برای احراز مشاغل بالاتر و یا مسئولیت سنگین‌تر آماده کند. در فرآیند توسعه منابع انسانی کار معاینه و تشخیص را ارزیابی عملکرد و کار پیشگیری و درمان را آموزش از طریق برقراری آموزش‌های مورد نیاز و جهت دار انجام می‌دهد.

### ابعاد توسعه منابع انسانی

توسعه منابع انسانی دارای ابعاد متعددی است که بایستی به صورت میان رشته‌ای مورد توجه قرار گیرند. بطور کلی ابعاد توسعه منابع انسانی را می‌توان شامل موارد زیر دانست:

**بعد فکری:** توسعه یافتگی انسان زمانی مصداق پیدا می‌کند که فرد سازمانی دائماً افکار جدیدی را تولید و برای سازمان و اصلاح آن به سازمان فکر تزریق نماید. بعد فکری توسعه انسانی بدین معنی است که تفکر منطقی در سازمان همه گیر شده و کل سازمان فکری شود. در این صورت فرآیندهای سازمانی دائماً بهبود و اصلاح می‌شود.

**بعد نگرشی:** تغییر نگرش‌های کارکنان منجر به شکل‌گیری رفتارها و عمل‌های منطقی می‌گردد. توسعه انسانی در بعد نگرشی یعنی اینکه نگرش فردی و سازمان نسبت به بهبود و تحول انعطاف پذیر شود و به محض اخذ دانش‌های جدید بتواند آن را تبدیل به نگرش سازمانی نماید. انسان توسعه

<sup>۶</sup> Dave Ulrich  
<sup>۷</sup> Leadership  
<sup>۸</sup> Organizational Culture

<sup>۹</sup> Labor Law  
<sup>۱۰</sup> Human Resource Development

## تقدیر از همکاران حامی منافع بیمه پارسیان

با توجه به اینکه یکی از بیشترین حجم های پرونده های خسارت شرکت مربوط به حوزه بیمه های اتومبیل (شخص ثالث و بدنه) می باشد و اتفاقات و موارد بسیار زیادی در این پرونده ها بوجود می آید، اما سلطانی مدیر بیمه های اتومبیل شرکت همواره علی رغم مشغله های فراوان توجه ویژه ای به همکاری دارد که در راستای حفظ منافع شرکت زحمات فراوانی را متحمل می شوند و با دقت و حساسیت به بررسی پرونده ها می پردازند. البته در معرفی و اهدای پاداش به این همکاران هم ایشان به همراه سایر مدیران شرکت همواره فعال بوده و از هیچ کوششی دریغ نداشته اند.

بر اساس جدیدترین نظرات بر منافع شرکت و پس از بررسی های 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 شده اند هدایایی به عنوان پاداش به این همکاران اهدا گردید، نشریه چتر ضمن تقدیر از آقای سلطانی و همچنین تشکر از تلاش های این همکاران اسامی و تصاویر ایشان را در این صفحه منعکس می نماید.



**سعید توسلی**  
سرپرست منطقه غرب کشور



**مهدی شاهبازی**  
رییس شعبه ارومیه



**سجاد نیک نژاد**  
رییس شعبه یاسوج



**حسن باقری**  
معاون مدیر حقوقی و امور قراردادها



**سارا دادرس**  
معاون خسارت بدنی بیمه های خودرو



**محمد مدنی**  
رییس اداره خسارت شعبه کرج



**محسن سهرابی**  
رییس اداره خسارت خودرو کرمانشاه



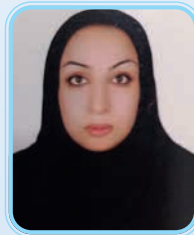
**حسین اکبری زاده**  
کارشناس مسئول خسارت شعبه یزد



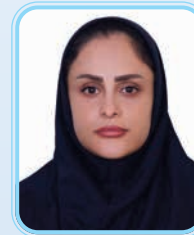
**محسن نادری صفار**  
کارشناس خسارت خودرو شعبه کرج



**سید امیر حسینی**  
کارشناس خسارت خودرو شعبه کرمانشاه



**مرضیه عزیزی**  
کارشناس خسارت شعبه یاسوج



**سمیه شافعی**  
کارشناس خسارت شعبه بجنورد



**امین احمدپور**  
کارشناس خسارت شعبه ارومیه



**فاطمه شریفی**  
کارشناس خسارت خودرو شعبه کرج



## دوره مدیریت ریسک و ارزیابی خسارت بیمه‌های دریایی در بندر چابهار برگزار شد

در دوره آشنایی با خسارت‌های دریایی، قاسم پور؛ رییس شعبه بوشهر مطالبی را در خصوص خسارت‌های کشتی‌های کنوانسیون و طبقه بندی شده برای مدعوین ارائه کرد که مورد استقبال و توجه قرار گرفت.



همکاران بیمه پارسیان در دوره مدیریت ریسک و ارزیابی خسارت بیمه‌های دریایی که توسط انجمن حرفه ای صنعت بیمه و دانشگاه بین المللی چابهار برگزار شد حضوری فعال داشتند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ دوره مدیریت ریسک و ارزیابی خسارت بیمه‌های دریایی در آبان ماه سال جاری در بندر آزاد چابهار برگزار گردید. این دوره با حضور مدیران و کارشناسان صنعت بیمه برگزار شد و از بیمه پارسیان نیز، کارشناسان زنده شرکت از مدیریت‌های اتکایی، بیمه‌های مهندسی، بیمه‌های باری و همکاران شعبه بوشهر حضور داشتند و از مباحث آن بهره‌مند شدند.

براساس این گزارش، در این دوره به مباحث ارزیابی و شناسایی ریسک‌های شناورهای دریایی، آشنایی با کنوانسیون‌های دریایی، آشنایی با تجهیزات آلودگی‌های دریایی و نحوه استفاده از خسارت‌های دریایی پرداخته شد.

## در انتخابات هیات ریسه شورای هماهنگی بیمه استان‌ها: سه رییس شعبه بیمه پارسیان به عنوان اعضای شورا برگزیده شدند

شعبه سنندج، به عنوان ریاست شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه، در استان گیلان، فرهاد بازاریار رییس شعبه رشت به عنوان نایب رییس شورای هماهنگی و در استان بوشهر، هادی قاسم پور، رییس شعبه بوشهر به عنوان دبیر شورای هماهنگی انتخاب شدند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در انتخابات شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه بازرگانی در استان‌های مختلف کشور، روسای شعب رشت، سنندج و بوشهر با کسب اکثریت آرا به عنوان اعضای هیات ریسه این شورا برگزیده شدند. براساس این گزارش؛ در استان کردستان، شورش سلیمانپور، رییس



## مدیر بیمه پارسیان در جمع برگزیدگان صنعت بیمه

توسعه، طبق روال هر ساله، مدیران و کارشناسان خبره صنعت بیمه انتخاب شدند. بر همین اساس، رییس ستاد انتخاب کارکنان صنعت بیمه، با ارسال لوح تقدیر از خدمات و تلاش‌های ارزنده ایشان در صنعت بیمه کشور قدردانی کرد.

سلطانی مدیر بیمه‌های خودرو بیمه پارسیان در سطح مدیریتی برگزیدگان صنعت بیمه کشور لوح تقدیر دریافت کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به برگزاری بیست و هشتمین همایش ملی بیمه و



# گردهمایی کارشناسان خسارت بیمه پارسیان در منطقه جنوب شرق کشور برگزار شد

مناسب بیمه پارسیان در صنعت بیمه در رشته خودرو و دستیابی به جایگاه سوم در هفت ماهه سال ۱۴۰۰، خواستار ارائه خدمات مطلوب به زبانیان در زمان وقوع خسارت شدند. ایشان تعامل با مراجع قضایی و حضور در جلسات دادگاه را امری مهم در صیانت از حقوق شرکت دانسته و از همه کارشناسان شعب خواستند که نهایت دقت خود را در این خصوص به کار گیرند. ایشان تاکید کرد به روزرسانی دانش و اطلاعات فنی همکاران به واسطه این گردهمایی می‌تواند در آینده تاثیر بسزایی را داشته باشد و این مدیریت آمادگی خود را جهت انتقال اطلاعات به شعب و بالا بردن دانش فنی همکاران اعلام می‌دارد.

در ادامه این گردهمایی، با حضور کارشناسان خسارت مالی و جانی، رسیدگی به پرونده‌ها و نکات حایز اهمیت در کارگاه‌های جداگانه مورد بررسی قرار گرفت. در پایان نیز معاونین خسارت مالی و جانی خودرو جلسه پرسش و پاسخی در خصوص مسایل و مشکلات شعب و پرونده‌های مختلف به صورت تخصصی برگزار نمودند.

اولین گردهمایی کارشناسان خسارت منطقه جنوب شرق کشور به منظور بررسی و هم افزایی هرچه بیشتر جهت رسیدگی پرونده‌های خسارت مالی و جانی خودرو با حضور کارشناسان خسارت مالی و

جانی منطقه و نجفی سرپرست منطقه جنوب شرق کشور در شعبه بندرعباس برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این گردهمایی دو روزه که در سالن جلسات شعبه بندرعباس و با رعایت پروتکل‌های بهداشتی برگزار گردید، نجفی سرپرست منطقه جنوب شرق کشور ضمن عرض خوش آمدگویی به همکاران از تلاش و جدیت کارشناسان خسارت در شعب که منجر به کاهش نسبت خسارت ۸ درصدی منطقه جنوب شرق در

هفت ماهه اول سال ۱۴۰۰ گردیده تشکر کرد. ایشان واحد خسارت را مهم ترین واحد بیمه جهت جلب رضایت مندی مشتریان دانسته و از همه کارشناسان شعب خواستند که تکريم مشتریان و تسريع در فرآیند پرداخت خسارت را جزو اولویت‌ها قرار دهند. در ادامه سلطانی؛ مدیر بیمه‌های خودرو با ارائه گزارشی از عملکرد

اولین گردهمایی کارشناسان خسارت منطقه جنوب شرق کشور به منظور بررسی و هم افزایی هرچه بیشتر جهت رسیدگی پرونده‌های خسارت مالی و جانی خودرو با حضور کارشناسان خسارت مالی و جانی منطقه و نجفی سرپرست منطقه جنوب شرق کشور در شعبه بندرعباس برگزار شد.





## همزمان با سالروز روز بیمه: پرسش و پاسخ بیمه ای در شبکه تلویزیونی خراسان شمالی با حضور همکار بیمه پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت فرارسیدن ۱۳ آذر، روز بیمه، صدا و سیما ج.ا. خراسان شمالی برنامه ای با موضوع پرسش و پاسخ بیمه ای برگزار کرد.

براساس این گزارش، در این برنامه که به صورت زنده از شبکه محلی اترک پخش شد، مهران ساری؛ رئیس شعبه بجنورد، به عنوان رئیس شورای هماهنگی بیمه استان‌ها در خراسان شمالی، جهت پاسخ به سوالات بیمه‌ای حضور یافت و به سوالات بیمه ای مطرح شده و همچنین سوالات پیامکی بینندگان پاسخ داد.

این برنامه همزمان با روز بیمه و به منظور پاسخگویی و آشنایی مخاطبان این برنامه با مسایل مختلف بیمه ای، نحوه عملکرد شرکت‌های بیمه در زمان صدور بیمه‌نامه و همچنین پرداخت خسارت، تخفیفات بیمه ای و غیره پخش شد و سوالات مخاطبان این برنامه نیز در رابطه با این موضوعات مطرح و پاسخ‌های لازم داده شد.

## تقدیر سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان قزوین از عملکرد بیمه پارسیان



رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان قزوین، با ارسال لوح تقدیر از عملکرد شعبه قزوین بیمه پارسیان در فرآیند ارزیابی عملکرد دستگاه‌های اجرایی استان تقدیر کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ ابوالفضل یاری؛ رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی و دبیر شورای راهبری توسعه مدیریت استان قزوین، از زحمات و تلاش‌های ارزنده رئیس شعبه قزوین بیمه پارسیان و همکاران این شعبه در حوزه ارائه خدمات صادقانه و موثر به مردم و رضایتمندی و همکاری‌های اثربخش، با ارسال لوح تقدیر قدردانی کرد.



## برگزاری مسابقه نقاشی به مناسبت روز بیمه توسط نماینده بیمه پارسیان



برداشتن ماسک صرفاً جهت گرفتن عکس بوده است

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مسابقه نقاشی با موضوع بیمه به مناسبت فرارسیدن روز بیمه در شهرستان شهرضا برگزار شد. براساس گزارش دریافتی، سالک نمایندگی بیمه پارسیان به کد نمایندگی ۵۳۱۴۲۰، با برپایی این مسابقه با هدف فرهنگ سازی بیمه، از کودکان و نوجوانان شهرستان شهرضا که دارای بیمه عمر بیمه پارسیان بودند، دعوت کرد تا نقاشی خود را با موضوع بیمه به این نمایندگی ارسال نمایند. در پایان نیز به نقاشی‌های برگزیده جوایز ارزنده ای اعطا شد.

نشریه چتر از اقدام نمایندگی سالک برای برگزاری این مسابقه در جهت فرهنگ سازی بیمه در بین کودکان و نوجوانان تقدیر و تشکر می نماید.







## شعبه همدان بیمه پارسیان حامی تیم جانبازان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ شعبه همدان با هدف حمایت از تیم والیبال نشسته جانبازان و معلولین این استان، اسپانسر این تیم در مسابقات لیگ دسته یک کشور منطقه ۴، با عنوان جام مدافعان سلامت شد. این مسابقات در حال برگزاری است. همچنین در همین راستا، رییس ورزش‌های جانبازان و معلولین استان همدان با ارسال لوح تقدیر از حمایت خیرخواهانه و تلاش‌های خالصانه توسلی؛ سرپرست منطقه غرب بیمه پارسیان قدردانی کرد.



اصلاحیه خبر مندرج در نشریه شماره ۵۴:

## از مقالات برگزیده در فعالیتهای پژوهشی کارکنان بیمه پارسیان تقدیر شد

ماهه دوم سال ۱۴۰۰، رتبه بندی افراد تقدیر شده در گروه نخست در سه ماهه اول، نفر اول سیده زهرا صادقی، نفر دوم نازنین حسینی و نفر سوم سمیه قیاداری موسوی و در گروه دوم در سه ماهه دوم، نفر اول حسن یحیی زاده و نفر دوم رخساره نوروز نیا اصلاح گردید.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با اعلام مدیریت آموزش در خصوص خبر مربوط به مقالات منتخب در شماره پیشین نشریه چتر، رتبه بندی اسامی کارکنان برگزیده به شرح ذیل اصلاح می‌گردد؛  
با توجه به انتخاب مقالات در دو مقطع زمانی سه ماهه اول و سه

شرکت یاری رسان





## گفتگو با علیرضا حساس رودسری، مدیر عامل شرکت یاری رسان؛ همواره سعی کردیم در ارزیابی خسارت درمان اصل مشتری مداری را رعایت نماییم

(و) پاسخگویی ۲۴ ساعته در خصوص رفع مشکلات و صدور معرفی نامه‌های درمان. (ز) عقد قرارداد با شرکت‌های ارزیاب و کارشناس‌های حقیقی در حوزه‌های خسارت درمان و بازدید اولیه بیمه‌نامه‌های اموال.

**نحوه خدمات رسانی شما جهت بیمه‌گزاران در مرکز استان‌ها و شهرستان‌ها چگونه است؟**

شرکت یاری رسان در اکثر شعب بیمه پارسیان کارشناس‌های خسارت درمان مستقر دارد که با هماهنگی لازم با روسای شعب بیمه پارسیان به خصوص در شهرستان‌ها به ارائه خدمات مشغول هستند.

**در خصوص مراکز درمانی طرف قرارداد یاری رسان و نحوه اطلاع و دسترسی بیمه‌گزاران به این مراکز توضیحاتی ارائه فرمایید؟**

شرکت یاری رسان به صورت مستقل با مراکز درمانی قراردادی ندارد و کلیه قراردادها با بیمه پارسیان منعقد می‌گردد و لیست و اطلاعات این مراکز در سایت بیمه پارسیان و سایت شرکت یاری رسان جهت اطلاع بیمه شدگان به تفکیک شهرها وجود دارد. شایان ذکر است در تمام موارد هماهنگی لازم با مدیریت صدور درمان بیمه پارسیان وجود دارد.

**چه توصیه‌هایی برای کارشناسانی که در حوزه رسیدگی به پرونده‌های خسارت درمان فعالیت می‌کنند دارید؟**

افرادی که در حوزه کارشناسی خسارت درمان مشغول به فعالیت می‌شوند می‌بایست چند خصوصیت بارز داشته باشند: (الف) صبر و تحمل بسیار زیادی داشته باشند. (ب) با توجه به حجم بسیار زیاد کار و استرس‌های جانبی موجود برخورد خوب و مناسبی داشته باشند.

(ج) توانایی‌های زمینه‌ای در خصوص فن آوری اطلاعات را داشته باشند و بتوانند از نرم افزارهای مختلف استفاده نمایند.

(د) دقت بالایی در ارزیابی اسناد ارائه شده و همچنین ثبت الکترونیک داشته باشند.

(ه) کار خود را دوست داشته باشند و از انجام آن لذت ببرند.

**در پایان اگر سخنی با خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.**

از آقای اوبارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان بخاطر فرصتی که در اختیار شرکت یاری رسان قرار داده اند تا صفحاتی از نشریه وزین چتر را در اختیار داشته باشیم تشکر نموده و امیدواریم این صفحات به پخواننده ترین صفحات نشریه تبدیل گردند. همچنین از معاونین، مدیران، سرپرستان مناطق و روسای شعب بیمه پارسیان که همکاری لازم را با این شرکت را دارند سپاسگزاری نموده و تقاضا نمودیم ما را در ارائه هرچه بهتر خدمات از راهنمایی‌های خود محروم نفرمایند.

در پایان از نوری مدیر محترم روابط عمومی و همکاران شان تشکر نموده و از خداوند منان مسئلت می‌نمایم تا گرفتاری‌های موجود در کشور عزیزمان ایران را با لطف و بخشش بی‌کران خود مرتفع سازد.



**لطفاً خودتان را معرفی کنید و در خصوص سوابق فعالیت‌های خود به اختصار تشریح نمایید؟**

اینجانب علیرضا حساس رودسری پزشک عمومی فارغ التحصیل سال ۱۳۷۳، از دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی هستم. از ۴ سال قبل ارزیاب رسمی خسارت درمان بیمه مرکزی بوده و حدود ۹ سال هم سابقه ارزیابی خسارت درمان در شرکت‌های بیمه ایران، بیمه آسیا و بیمه پارسیان (شرکت یاری رسان) را دارم.

**لطفاً در خصوص وظایف و فعالیت‌های شرکت یاری رسان توضیحات خود را به صورت کلی ارائه فرمایید؟**

شرکت یاری رسان در دو حوزه ثبت و ارزیابی خسارت درمان و بازدید اولیه بیمه‌نامه‌های اموال بیمه پارسیان فعالیت می‌نماید.

**هم اکنون شرکت یاری رسان در چه رشته‌هایی فعالیت می‌کند؟**

شرکت یاری رسان هم اکنون در یافت، ارزیابی و ثبت خسارت‌های درمان در حوزه‌های پاراکلینیکی، بیمارستانی، دندان پزشکی، دارو، تجهیزات پزشکی، صدور معرفی نامه و بازدید اولیه بیمه‌نامه‌های اموال، مسئولیت، باربری، مهندسی و خودرو را انجام می‌دهد.

**برای سرعت بخشیدن و سهولت کار بیمه‌گزاران در حوزه پرداخت خسارت**

**درمان و همچنین صدور معرفی نامه چه کارهایی انجام شده است؟**

(الف) همکاری با بیمه پارسیان در خصوص عقد قرارداد با مراکز درمانی برای صدور معرفی نامه آنلاین در بیمارستان‌ها و مراکز پاراکلینیکی کل کشور. (ب) تخصصی کردن ادارات بررسی اسناد درمانی با توجه به بیمه‌گزاران خاص و انواع اسناد درمانی.

(ج) پرورش نیروهای ارزیابی تخصصی در حوزه‌های مختلف، پاراکلینیکی، بیمارستانی، دارویی و دندانپزشکی.

(د) اختصاص نیرو در محل بیمه‌گزاران باتوجه به قرارداد و شرایط پذیرفته شده در هنگام عقد قرارداد توسط مدیریت صدور درمان بیمه پارسیان.

(ه) توسعه و بسط زیر ساخت‌های فن آوری اطلاعات در شرکت یاری رسان در حوزه‌های اموال و اشخاص با استفاده از نرم افزارهای تخصصی.



## تقدیر از فرزندان همکاران پذیرفته شده در کنکور سراسری ۱۴۰۰ شرکت یاری رسان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ شرکت یاری رسان در راستای حمایت از علم و دانش، از فرزندان همکاران قبول شده در کنکور سراسری سال ۱۴۰۰، با ارسال لوح تقدیر و هدایای ویژه تقدیر کرد. بر اساس این گزارش، مدیرعامل شرکت یاری رسان با حمایت از تلاش و کوشش در کسب دانش این عزیزان، ضمن اهدای لوح تقدیر و آرزوی موفقیت در طلب علم و دانش، با هدایای ویژه از پذیرفته شدگان فرزندان همکاران این شرکت قدردانی کرد. اسامی پذیرفته شدگان به شرح ذیل می‌باشد:

ردیف	نام پذیرفته شدگان	رشته - دانشگاه	نام پرسنل همکار
۱	سید محمد امین رضوی	مدیریت مالی - دانشگاه آزاد تهران شمال	سید احسان رضوی
۲	شینا کریمیان	دندانپزشکی - دانشگاه علوم پزشکی کردستان سنندج-روزانه	عماد کریمیان

## ویروس کرونا تا چند ساعت در آسانسور می ماند



تهیه کننده: دکتر آیدا فرهاد زاده، کارشناس مسئول امور پزشکی

دانستن این نکته که قطره‌های حامل ویروس کرونا بعد از سرفه فرد مبتلا تا چه مدت در فضای آسانسور باقی می‌ماند، اهمیت استفاده از پله را به جای آسانسور نشان می‌دهد.

برای آسانسورهایی که در حال کار هستند بین ۱۲ تا ۱۸ دقیقه طول می‌کشد تا غلظت ویروس در فضای آسانسور به اندازه کافی کاهش یابد. برای آسانسورهایی که درب آن‌ها پیوسته باز باشد بین ۳ تا ۵ دقیقه طول می‌کشد. باتوجه به توضیحات گفته شده باید حتی اگر در آسانسور تنها هستیم ماسک بزنیم. همچنین در آسانسور کمتر صحبت کنیم، چون انتشار قطره‌های حاوی ویروس ضمن صحبت کردن بیش از تنفس است.



# لزوم ارزیابی ریسک در صنعت بیمه و وظایف شرکت یاری رسان پارسیان در این حوزه



.. تهیه کننده: حمید اطمینان  
.. مدیر بازرسی بیمه های اموال شرکت یاری رسان

صنعت بیمه‌های بازرگانی نقش بسیار مهمی در توسعه متوازن فعالیت‌ها و بقای چرخه اقتصادی جوامع و کشورها دارد فرآیند بیمه در کلی‌ترین شکل به سه مرحله قبل، حین و بعد از حادثه قابل تقسیم است. بر این اساس بیمه‌گر و بیمه‌گذار در مراحل اولیه پیش از صدور بیمه‌نامه و قبل از آن‌که خسارت یا بحرانی در میان باشد، در خصوص چند و چون پوشش بیمه‌ای مذاکره و توافق می‌کنند. صرف نظر از این‌که کدام یک از انواع پوشش‌های بیمه‌ای مورد نظر طرفین است، مسیر تقریباً یکسانی طی می‌شود:

الف) دریافت پیشنهاد (فرم) بیمه از پیشنهاد دهنده یا مشتری (بیمه‌گذار بالقوه) و بررسی اولیه آن (ب) ارزیابی دقیق و همه جانبه ریسک (بازدید اولیه)

ج) در صورت موافقت بیمه‌گر با ریسک پیشنهادی، تنظیم بیمه‌نامه با در نظر گرفتن کلیه جزئیات اطلاعات حاصله از بندهای الف و ب؛



۱- عقد قرارداد با کارشناسان ارزیاب بازدید اولیه خارجی اعم از حقیقی و حقوقی بر اساس تایید مدیریت‌های فنی شرکت بیمه پارسیان

۲- کنترل و نظارت بر عملکرد ارزیابان بازدید اولیه خارجی اعم از حقیقی و حقوقی بر مبنای مفاد قرارداد و دستورالعمل‌های فنی شرکت بیمه پارسیان

۳- کنترل و نظارت بر حق الزحمه‌های ارزیابان بازدید اولیه خارجی بر اساس مفاد قرارداد منعقد

۴- ارائه و پیشنهاد فرآیندهایی جهت بهبود سیستم ارزیابی ریسک مورد استفاده شرکت یاری رسان پارسیان

۵- پاسخگویی به شعب شرکت بیمه پارسیان در خصوص رفع مشکلات احتمالی

۶- تهیه و ارائه گزارش مورد درخواست مدیریت‌های شرکت بیمه پارسیان

۷- تهیه و ارائه گزارش به هیات مدیره شرکت یاری رسان پارسیان در بازه‌های زمانی متغیر

۸- عقد قرارداد با افراد حقیقی و حقوقی در خصوص خرید خدماتی به منظور جلب رضایت بیمه‌گذاران شرکت بیمه پارسیان و به تبع آن افزایش پرتفوی شرکت بیمه

۹- برگزاری کلاس‌های آموزشی جهت ارائه مطالب آموزشی سیستم ارزیابی بیمه‌های اموال

مهم‌ترین وظیفه بیمه‌گر انجام مراحل سه گانه فوق به شکل حرفه‌ای، تخصصی و تا حدود زیادی محتاطانه و با رعایت اصول و الزامات اخلاق حرفه‌ای است. در این میان، ارزیابی جامع، دقیق و کارشناسی ریسک بسیار بااهمیت است. چنان‌چه ارزیابی ریسک که بخش مهمی از فرآیند مدیریت ریسک عملیات صدور بیمه (Underwriting) را تشکیل می‌دهد، به شکل صحیح، دقیق و کامل صورت بگیرد و نتایج آن در تنظیم و صدور بیمه‌نامه منعکس شود، ضمن آن‌که برای بیمه‌گر و بیمه‌گذار منافع قابل ملاحظه‌ای دارد، به طور مستقیم در پویایی و مانایی چرخه اقتصادی جامعه اثرگذار است و به طور غیرمستقیم نیز اثرات مثبت اجتماعی و فرهنگی دارد. در حقیقت، ارزیابی ریسک امکان ایجاد شرایط برد-برد برای تمامی ذی‌نفعان را فراهم می‌کند.

در این راستا شرکت بیمه پارسیان با توجه به سیاست‌های داخلی و به عنوان سهامدار اصلی شرکت یاری رسان پارسیان این امر مهم را جهت بازدید اولیه (ارزیابی ریسک) در رشته‌های اتومبیل، (بدنه)، آتش سوزی کلیه رشته‌ها، مهندسی، مسئولیت (اینیبه و حمل و نقل) به شرکت یاری رسان پارسیان محول نموده است.

شایان ذکر است شرکت یاری رسان پارسیان با توجه به چارت سازمانی دارای معاون و مدیر ارزیابی بیمه‌های اموال بوده که وظایف ذیل بر عهده این قسمت می‌باشد:



## رانندگی ایمن در زمستان

حمیده حاجی جعفر - کارشناس مسئول اطلاعات و ارتباطات

### نحوه رانندگی در برف

شاید رانندگی در برف برای بسیاری از رانندگان، امری لذت بخش تلقی گردد، اما رانندگی در اینگونه شرایط، آن هم بدون در نظر گرفتن نکات ایمنی، می‌تواند حادثه آفرین باشد. از این رو توصیه می‌گردد که در درجه اول سعی کنید از زنجیر چرخ و لاستیک یخ شکن استفاده کنید. اگر در هنگام رانندگی با برف سنگین مواجه شدید و این تجهیزات را نیز همراه نداشته‌اید، ضرورت دارد که با دنده سنگین (۲و۱) حرکت کنید. به خاطر داشته باشید اگر لاستیک‌های معمولی خودرو نیز وضعیت مناسبی داشته باشد و شما هم با احتیاط بسیار و آهسته حرکت کنید، بالطبع با حادثه ناگواری مواجه نخواهید شد. اگر زمانی در برف متوقف شدید باید با دست، زیر لاستیک‌ها را خالی کنید برف جلوی لاستیک را کنار بزنید و اگر سطح آسفالت، یخ زده بود لازم است که از نمک و در آخر از زیر پایی و یا گونی استفاده کنید. زیر پایی‌ها را در زیر چرخ‌ها قرار دهید و خودرو را با دنده ۳ به آرامی به حرکت در آورید.

### چگونه باید در یخ و برف رانندگی کرد؟

از آنجایی که یخ و برف باعث سرخوردن اتومبیل و موجب بروز مشکلاتی در رانندگی می‌شود، لذا برای ایجاد اصطکاک بیشتر باید از لاستیک‌های یخ شکن و یا زنجیر چرخ استفاده کرد. با این حال برای جلوگیری از تصادفات و مشکلات ناشی از سفرهای زمستانی و رانندگی در شرایط یخ و برف، رعایت نکات ذیل لازم و ضروری است.

- با سرعتی کمتر از زمانی که زمین خشک است حرکت کنید و خودرو را در حرکت، ثابت نگه دارید.
- در پیچ‌ها با دقت و به آرامی گردش کنید.
- از گردش و انحراف ناگهانی خودداری نمایید و از ترمز کردن ناگهانی بپرهیزید.
- از فشار دادن ناگهانی پا بر روی پدال گاز یا برداشتن فشار از روی آن خودداری کنید.

برای جلوگیری از تصادفات و مشکلات ناشی از سفرهای زمستانی و رانندگی در شرایط یخ و برف، باید به نکات زیادی توجه کرد، چون یخ و برف باعث سرخوردن و موجب بروز مشکلاتی در رانندگی می‌شود، لذا برای ایجاد اصطکاک بیشتر باید از لاستیک‌های یخ شکن و یا زنجیر چرخ استفاده کرد در هوای مه آلود هم، باید با استفاده از چراغ مه شکن و در صورت مجهز نبودن وسیله نقلیه به این چراغ، با روشن نمودن نور پایین و با احتیاط کامل برانید. در صورت تراکم مه، وسیله نقلیه خود را در جای مناسبی متوقف کرده و تا زمانی که فاصله ایمنی از جلو، قابل رویت نباشد، حرکت نکنید. در تونل‌ها، شیشه‌ها را بالا بیاورید تا از استنشاق گازهای سمی حاصله از آگزوز خودرو در امان باشید. با این توضیح، چگونگی رانندگی در شرایط مه آلود به شرح ذیل بیان می‌گردد.

- تا آنجا که امکان دارد از رانندگی در هوای مه آلود خودداری کنید و در صورت داشتن الزام، در چنین شرایطی با حداقل سرعت رانندگی کنید.
- اگر قصد مسافرت در هوای مه آلود را دارید، باید زمان بیشتری برای سفرتان در نظر بگیرید.
- شیشه جلو خودرو، چراغ‌های جلو و عقب، راهنماها، شیشه‌های بغل و عقب، برف پاک‌کن‌ها، بخاری و سیستم تهویه را باز کنید و تمیز کنید.
- در صورت امکان، وسیله نقلیه خود را به چراغ مه شکن مجهز سازید.
- هنگام رانندگی در هوای مه آلود با نور پایین حرکت کنید.
- در صورت وجود مه غلیظ و عدم دید کافی وسیله نقلیه خود را به منتهی‌الیه سمت راست جاده، هدایت کنید و ضمن توقف کامل چراغ‌های آن را روشن نگاه دارید.
- از خطوط وسط و کنار جاده در ادامه مسیر حرکت خود استفاده نمایید.
- در صورت نشستن بخار روی شیشه جلو از دستگاه تهویه خودرو استفاده نموده و یا شیشه سمت راننده را کمی پایین آورید تا بخار حاصله از بین برود و مانع دید شما نشود.
- هنگام رانندگی در شرایط فوق به چراغ عقب وسیله نقلیه جلویی، اعتماد کامل نداشته باشید.





### علت سر خوردن خودرو و راه مقابله با آن

اگر چه وضعیت لاستیک‌های خودرو و جاده در لغزیدن آن سهیم است، ولی بدون تردید، عامل اصلی راننده می‌باشد. به یاد داشته باشید در هنگام رانندگی، سه نوع سر خوردن وجود دارد که به دلایل زیر اتفاق می‌افتد:

- سرعت بیش از حد خودرو و نامناسب بودن آن با وضعیت جاده و ترافیک

- شتاب زیاد (گاز دادن بیش از حد) ترمز گرفتن و نیرویی که در پیچ‌های جاده به لاستیک اعمال می‌شود
- ترکیبی از دو حالت فوق.

سر خوردن چرخ‌های عقب در اثر چسبندگی کم آن‌ها به سطح جاده می‌افتد. این حالت معمولا در نتیجه سرعت بیش از اندازه و نیروی گریز از مرکز موجود در پیچ‌ها می‌باشد. ممکن است شتاب خودرو و نیروی بیش از معمول ترمز نیز به این حالت کمک کند. این نوع لغزیدن به آسانی تشخیص داده می‌شود، البته با کمی بی‌دقتی ممکن است خودرو هنگام پیچیدن، کاملاً دور خود بچرخد. برای از بین بردن عوامل لغزش خودرو باید پا را از روی پدال گاز و ترمز بردارید و حرکت خودرو را با فرمان هماهنگ کنید. وقتی خودرو در جهت نادرست حرکت می‌کند، شما باید با استفاده از فرمان، آن را به مسیر صحیح برگردانید. سر خوردن چرخ‌های جلو نیز وقتی اتفاق می‌افتد که چسبندگی آن کم شده باشد. در این حالت، کنترل مستقیم خودرو از دست راننده خارج می‌شود. در چنین وضعیتی توصیه می‌شود که فرمان را در جهت حرکت خودرو هدایت و سعی کنید که با تشخیص و با از بین بردن علت، به مرور چرخ‌های خودرو را به صورت مستقیم برگردانید.

### چگونه می‌توان در هنگام سر خوردن خودرو آن را متوقف کرد!

- اعتماد به نفس داشته و به خود مسلط باشید، چراکه در غیر این صورت نمی‌توانید تصمیم درستی بگیرید.

- از ترمز کردن بپرهیزید، ضربه زدن به ترمز در روی یخ، چرخ‌ها را قفل کرده و باعث لغزش و سر خوردن بیشتر می‌شود.

- در جهتی حرکت کنید که قسمت عقب خودرو سومی خورد (فرمان را به همان طرف بچرخانید) و هر زمان خودرو به حالت مستقیم در آمد، در جهت دلخواه خود حرکت کنید. خیلی آهسته بر روی ترمز فشار دهید تا از سرعت خودرو کاسته شود و یا آرام بر روی پدال گاز فشار دهید تا خودرو به حرکت خود ادامه دهد.

- از سبقت گرفتن بپرهیزید، چرخاندن فرمان به مقدار زیاد، ضربه ای به عقب خودرو می‌زند که موجب سر خوردن آن می‌شود و خودرو در جهت عکس حرکت بر می‌گردد.

- خودرو را در حالت دنده نگه دارید و از خلاص کردن آن بپرهیزید، زیرا ماندن در این حالت به کم شدن سرعت کمک کرده و حداکثر کنترل را به راننده می‌دهد.

- از برداشتن پای خود از روی پدال گاز بطور ناگهانی خودداری کنید. گاز را باید بطور متعادل نگه داشت تا از سر خوردن خودرو در این وضعیت جلوگیری به عمل آید.

منبع: فصلنامه ایمنی

- از سرعت زیاد در معابر یخ زده و هوای برفی بپرهیزید، بخصوص زمانی که جاده دارای دست انداز باشد.

- از رانندگی در لبه راه‌ها و یا شانه‌های راه خودداری کنید.

- در یک سطح لغزنده، وقتی که سرعت دارید، از تغییر ناگهانی به دنده سنگین خودداری نمایید.

### رانندگی در برف و یخ با خودروی موتور جلو و دیفرانسیل عقب

رانندگی در برف و یخ می‌تواند بسیار مشکل و مساله ساز باشد، ولی در صورتی که اصول رانندگی صحیح را بدانید و اقدامات درست را از غلط تشخیص دهید و بالطبع به موقع اجرا کنید، آن‌گاه می‌توانید با اطمینان و آسودگی خاطر رانندگی کنید.

تئوری رانندگی زمستانی با خودروهایی که دارای موتور جلو و دیفرانسیل عقب است، بسیار ساده می‌باشد. بدین ترتیب که باید سمت فرمان را در جهت سر خوردن خودرو قرار دهیم، سر خوردن عقب خودرو معمولا در حالت پیچیدن و یا دایره زدن اتفاق می‌افتد، بنابراین در این مواقع به هیچ عنوان ترمز نکنید و فرمان را در جهت حرکت خودرو بچرخانید و پا را از روی گاز بردارید و تا وقتی که خودرو به حالت مستقیم در نیامده، از دنده سنگین تر استفاده نکنید.

### رانندگی در برف و یخ با خودروی موتور جلو و دیفرانسیل جلو

خودروهای دیفرانسیل جلو و موتور جلو، به علت تقسیم وزن بر روی اکسل جلو، در زمستان از خصوصیات و وضعیت بهتری برخوردارند؛ به همین علت رانندگی در برف و یخ با خودروی موتور جلو و دیفرانسیل جلو بسیار راحت می‌باشد و اصول خارج کردن خودرو از حالت سر خوردن می‌تواند مانند خودروهای موتور جلو و دیفرانسیل عقب باشد. ضمن اینکه می‌توان با سهولت بیشتر، از فرمان جهت مستقیم کردن خودرو استفاده نمود.

وقتی خودرو از مسیر خود منحرف شد، به سرعت پا را از روی گاز بردارید و از ترمز زدن خودداری نمایید. سپس فرمان را در جهت مسیر سر خوردن هدایت کنید تا خودرو به حالت اولیه خود برگردد، آنگاه به آرامی به حرکت خود ادامه دهید.

### ترمز زدن در برف

ترمز زدن در برف و یخ در خودروهای فاقد سیستم ABS (سیستم ترمز اتوماتیک) کاملاً باید به صورت سبک انجام گیرد و راننده باید آن‌چنان ترمز کند که چرخ‌ها قفل نشوند؛ چون قفل شدن چرخ‌ها نه تنها مسیر توقف را طولانی می‌کند، بلکه فرمان را نیز از کنترل خارج می‌سازد.

راننده خوب و محتاط معمولاً ۳ تا ۴ برابر مسیری را که در موقع عادی لازم است، برای توقف در برف و یخ در نظر می‌گیرد. همچنین باید مقداری از توجه خود را به راننده‌های مقابل و پشت سر نیز معطوف نماید، زیرا امکان دارد که رانندگان دیگر، رعایت شرایط خاص را نکنند و او را به مخاطره بیانندازد از این رو اگر در اثر بی‌مبالاتی و اصطکاک کم جاده، در شرایط اقلیمی خاص کنترل خودرو از دست شما خارج شد، سعی کنید خونسردی خود را کاملاً حفظ کرده و بلافاصله پدال گاز را رها کنید و فرمان را در جهت مسیر سر خوردن نگاه دارید تا کمک بیشتری به چرخ‌های جلو بدهید که به زمین بچسبند. به هیچ وجه ترمز نکنید، چراکه در اینصورت خودرو بیش از حد از کنترل شما خارج می‌شود.

## چرا بیمه‌گران باید از دورکاری استقبال کنند؟



مترجم: سمیه نوری، کارشناس مسئول برنامه‌ریزی آموزشی مدیریت آموزش

**تلاش صنعت برای جذب استعداد‌های دیجیتالی بیشتر، با فرصت‌های دورکاری بلندمدت هم‌راستا می‌باشد.**

جولی گوران - مدیر شرکت دیجیتالی مکنیزی

تام ولچمن - مشاور در شرکت دیجیتالی مکنیزی

۲۱ آوریل ۲۰۲۱

تحول دیجیتال در حال حرکت می‌باشد، جذابیت بیشتری خواهد داشت. بخش عظیمی از این تحول دیجیتال بر روی بازنگری فرایند شناسایی استعدادها تمرکز خواهد داشت. در واقع، زمانی که مدیران بیمه در جستجوی افزایش تعداد کارکنان دیجیتالی خود هستند، توصیه می‌گردد که استعدادهای برتر را صرف‌نظر از موقعیت جغرافیایی، استخدام کنند چرا که می‌توانند از راه دور کار کنند.

پیش از اپیدمی کرونا، برخی بیمه‌گران مخالف دورکاری بودند، اما بحران کرونا نشان داد که بیمه‌گران می‌توانند تیم‌های چابک مجازی تشکیل بدهند، مشاوره‌های بیمه‌ای را از راه دور ارائه دهند، و فروش بیمه و مطالبات روتین را به صورت دورکاری مدیریت کنند. حتی تیم‌های مدیریت که تنها به صورت مجازی تعامل داشتند، پس از شروع پاندمی کرونا دورهم گرد آمده‌اند. همچنین بسیاری از بیمه‌گران در حال بررسی این مسئله هستند که چگونه دورکاری می‌تواند به آنان کمک کند که تنوع کاری بیشتری به خصوص در زمینه فعالیت‌های فنی، که پیش‌تر مشکلاتی در پیشرفت کار در آن زمینه وجود داشته است، داشته باشند.

این واقعیت که صنایع مالی و بیمه در تبدیل شدن به رهبران محیط‌های کار از راه دور پیش‌گام هستند، بر نیاز پیشرفت قابل توجه خلق قابلیت‌های دیجیتالی توسط بیمه‌گران تاکید می‌کند.

تجزیه و تحلیل صورت گرفته توسط شرکت جهانی مکنیزی اند کمپانی در ارتباط با پتانسیل دورکاری طولانی‌مدت، نشان می‌دهد در برخی از صنایع، کارکنان با مهارت و تحصیلات بالا قادرند سه روز یا بیشتر در طول هفته دورکار باشند و میزان کارایی و بهره‌وری به همان اندازه خواهد بود که گویی در محل کار حضور دارند.

**یکی از صنایع با پتانسیل بالا برای دورکاری، صنعت بیمه است.** بر اساس تحقیقات صورت گرفته که بیش از ۲۰۰۰ وظیفه شغلی در بیش از ۸۰۰ شغل را مورد تجزیه و تحلیل قرار داده است، می‌توان گفت که سه چهارم از زمان صرف شده برای صنایع مالی و بیمه‌ای می‌تواند به صورت دورکاری سپری گردد بدون اینکه به بهره‌وری لطمه‌ای وارد نماید. این فعالیت‌های کاری شامل تجزیه و تحلیل داده‌ها، فرایند پیگیری شکایات و عملیات بیمه‌ای می‌باشد.

از دلایل موفقیت صنعت بیمه در دورکاری، قرار گرفتن بخش بزرگی از فعالیت‌های این صنعت در کشورهای با اقتصاد پیشرفته می‌باشد. در بین کشورهایی که مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند کشورهای آلمان، انگلستان و ایالات متحده آمریکا از لحاظ ۲ شاخص «سهم بالقوه زمان سپری شده به صورت دورکاری بدون لطمه به بهره‌وری» و «توانایی گذراندن یک سوم از زمان کاری به صورت دورکاری و مفید» در صدر جدول قرار دارند.

نتایج حاصل شده بی‌شک زمانی که صنعت بیمه به سوی





دورکاری ترکیبی و یا مطلق می‌تواند راهکار مفیدی برای بیمه‌گران باشد. اگرچه بازگشت به محیط کار از لحاظ عاطفی می‌تواند موجب مسائلی گردد، با گذشت زمان انتظار می‌رود که مدل ترکیبی که چند روز در محل کار و چند روز به صورت دورکار است مرسوم گردد. برخی از رهبران، هنوز ترجیح می‌دهند هر روز در دفتر کار حضور داشته باشند اما این رهبران نیاز خواهند داشت مدل‌های دیگری که کارکنان با آن سازگار باشند را پیاده‌سازی کنند. مدل ترکیبی به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا در مورد املاک خود تجدیدنظر کنند و در عین حال به صنعت بیمه کمک می‌کند تا برداشتهای منفی را که برخی از متخصصان صنعت، در خصوص جذب استعدادهاى جدید دیجیتالی دارند، از بین ببرد.

همان‌طور که مدیران بیمه به جمع‌آوری استعدادهاى دیجیتالی خود ادامه می‌دهند، تجزیه و تحلیل‌ها نشان می‌دهد که اثربخشی راهکارهای طولانی‌مدت کار از راه دور باید در برنامه‌های جذب نیروی انسانی نقش داشته باشد و به آن‌ها در توسعه پیشنهادهاى ارزشمند اشتغال کمک کند.

عنوان متن اصلی:

Why insurers should embrace remote work.

متن برگرفته از سایت شرکت مکینزی اند کمپانی به آدرس اینترنتی

<https://www.mckinsey.com>

تحقیقات نشان می‌دهد که نیاز به مهارت‌های تکنولوژیکی در این بخش تا سال ۲۰۳۰، ۵۵ درصد افزایش می‌یابد، در حالی که نیاز به مهارت‌های فیزیکی و دستی ۱۴ درصد کاهش می‌یابد. بر اساس این گزارش‌ها می‌توان انتظار داشت که ۵۰ درصد از کارهای مرتبط با مهارت‌های فیزیکی و دستی به صورت اتوماتیک انجام خواهند شد. همچنین با در نظر گرفتن شتاب همه‌گیر پیشرفت دیجیتال، انتظار می‌رود این روند ادامه پیدا کند.

البته باید در نظر داشت که فشار زیاد بر روی دورکاری، بدون پیامد منفی نیز نخواهد بود. به عنوان مثال، در حالی که ادعاهای معمولی خسارت خودرو می‌توانند از طریق ارزیاب‌هایی که در منزل خود نشسته‌اند و یا حتی توسط ربات‌های هوشمند مصنوعی رسیدگی شوند، حوادث پیچیده که نیازمند تجزیه و تحلیل حضوری خسارت و ارزیابی‌های دقیق هستند به احتمال زیاد باید در محل ارزیابی گردند. علاوه بر این، نیروی کار دورکار مطلق و حتی مدل دورکاری ترکیبی، چالش‌هایی را در ایجاد فرهنگ قوی و منسجم سازمان ایجاد می‌کند. برای بیمه‌گران جهانی، ترکیبی از دورکاری و کار در محل سازمان به دلیل تفاوت تجربیات در کشورها و موقعیت‌ها می‌تواند بسیار پیچیده باشد.

با این وجود، با توجه به اینکه بخش بزرگی از شغل‌های بیمه‌ای از طریق اینترنت مناسب، به صورت موفقیت‌آمیز انجام می‌شود، مدل



## حضور بانوان بیمه‌اک در جهان موفقیت، جنسیتی نیست



سیمین نصرالهی - رئیس اداره اطلاعات و ارتباطات

### سهم زنان در پست‌های مدیریتی رو به افزایش اما در روندی کند در حال حرکت است

حضور زنان در تیم‌های مدیریتی و هیات مدیره در تمام حوزه‌های صنعت رو به افزایش بوده است؛ اما این پیشرفت بسیار کند است؛ در سال ۲۰۱۰ شرکت‌های با هیات مدیره کوچک (بین ۵ تا ۱۰ عضو) به طور میانگین تنها از حضور یک زن در میان خود بهره‌مند بودند (یعنی ۱۰ درصد) که تا سال ۲۰۱۹ این عدد به ۲/۵ زن یعنی ۲۵ درصد افزایش پیدا کرد.

افزایش مدیران رده بالای زن در شرکت‌های بیمه با افزایش سودبخشی آن شرکت در ارتباط مستقیم است. براساس بررسی‌های صورت گرفته بر تأثیر حضور زنان در پست‌های مدیریتی بر سودآوری شرکت‌های بیمه، نسبت مثبت و مستقیمی میان این دو مقوله به دست آمده است در واقع میان نقش زنان در هیات مدیره و مقامات مدیریتی شرکت‌های بیمه با نرخ سودآوری آن‌ها که با شاخص ROE نشان داده می‌شود، ارتباط مسقیم چشمگیری وجود دارد و هر چه تعداد زنان در سمت‌های بالارده مدیریتی این شرکت‌ها بالاتر باشد سودآوری شرکت‌ها بالا می‌رود.

سؤال اینجاست که شرکت‌های بیمه چه اقداماتی برای تنوع بخشی به جنسیت مدیران خود می‌توانند انجام دهند؟ استراتژی راهبری شرکت باید به گونه‌ای باشد که تنوع جنسیتی در اولویت

دولت‌ها، قانون‌گذاران، جامعه و سرمایه‌گذاران امروزه در حال افزایش تنوع جنسیتی در تیم‌های مدیریت ارشد شرکت‌ها هستند. در شرکت‌های بیمه نیز حضور زنان در هیات مدیره و سطوح بالای مدیریتی در حال رشد است؛ اما این پیشرفت بسیار کند است. بر اساس بررسی‌های انجام گرفته در احوالات شرکت‌های مختلف بیمه توسط شرکت تحقیقاتی سوویس ری، افزایش برابری جنسیتی در تیم‌های رده بالای مدیریتی با عملکرد بازگشت نقدینگی (ROE) در ارتباط است. شرکتی که سهم زنان را در پست‌های مدیریتی خود بالا می‌برد قادر خواهد بود میانگین ROE این صنعت را به میزان ۳ تا ۴ درصد ارتقاء دهد. در مورد سایر صنایع خدماتی نیز وضع به همین منوال است. در سال ۲۰۱۹ زنان سراسر جهان حدود ۲۳ درصد از سمت‌های مدیریت اجرایی شرکت‌های بیمه را تشکیل می‌دادند. تیم‌های مدیریتی شرکت‌های بیمه‌ای که در زمینه بیمه عمر فعالیت دارند در مقایسه با سایر بخش‌ها از تنوع جنسیتی بالاتری برخوردار است. در دهه گذشته کارگزاران بیمه، تعداد زنان را در پست‌های مدیریت اجرایی بیش از سایر بخش‌های مدیریتی بالا برده‌اند و شرکت‌های بیمه اتکایی حضور زنان را در هیات مدیره‌های خود بیشتر از سایر پست‌ها افزایش داده‌اند.

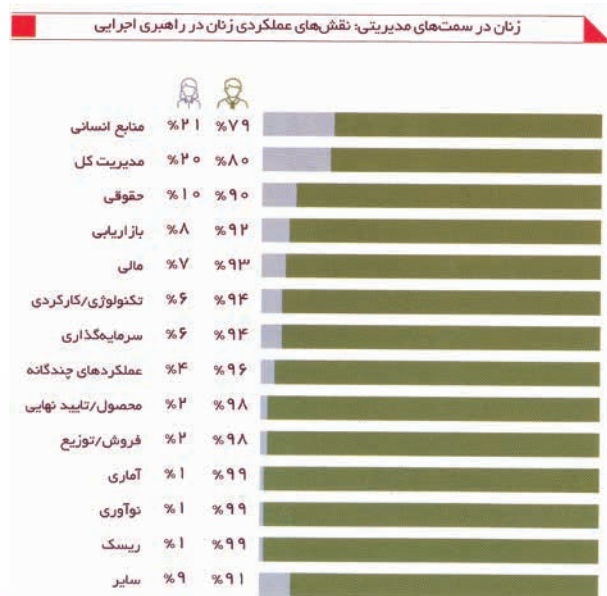


### روابطان را با دیگران مستحکم کنید

برقراری ارتباط مهارتی است که باید مثل هر مهارت دیگری آن را آموخت. کمک کردن به دیگران و کشف راه‌های مناسب برای ایجاد رابطه با کل افراد یک سازمان، نکته بسیار اساسی و مهمی است.

### زنان در نقش‌های مدیریت صنعت بیمه

براساس این گزارش، ۲۹ شرکت بیمه (۱۶ شرکت بیمه تصادفات و خسارات و ۱۳ شرکت بیمه عمر) مورد بررسی قرار گرفته و به طور کلی ۱۸ درصد از ۴۹۹ مدیر اجرایی ارشد این شرکت‌ها زن هستند، یعنی تقریباً در ازای هر شرکت، تنها سه زن. درصد مدیران زن در شرکت‌های بیمه عمر ۲۰ درصد بالاتر از بیمه‌های تصادفات و خسارات است.



### نتیجه‌گیری

مشاهده عملکرد حرفه‌ای مدیران ارشد زن در صنعت بیمه نشان می‌دهد که شرکت‌ها باید متعهد باشند. زنان را در مسیرهای پیشرفت قرار داده و فرصت‌های کاری در زمینه‌های مختلف برایشان فراهم شود. موفقیت در این سمت‌ها غالباً راه را برای رسیدن به سمت‌های جدیدتر و مهم‌تری که با سود و زیان شرکت در ارتباط است، باز می‌کند و آن‌ها نیز موقعیت تجربی و آموزنده خوبی برای پست‌های مدیریتی کلی فراهم می‌آورند. بیشتر سازمان‌های موفق، به اهمیت دادن تنوع جنسیتی از سمت رده‌های بالای سازمان، تشویق مدیران حامی رشد و توسعه زنان اشاره و همچنین ایجاد محیطی با تنوع بالای جنسیتی توجه دارند.

برگرفته از ماهنامه بیمه داری نوین، شماره ۲۶

قرار گیرد و انتظارات طرح‌های جانشینی برای احراز پست‌ها به نحوی باشد که زنان را نیز در بر بگیرد. باید یک رویکرد سیستماتیک برای شناسایی و توسعه زنان شایسته و ذی صلاح وجود داشته باشد. مثلاً زنان باید به نقش‌هایی راه‌یابند که به فرصت‌های تجاری گسترده‌ای دست پیدا کرده و مسئولیت‌های مهمی از لحاظ سود و زیان شرکت را بر عهده گیرند. اهمیت حامی در پیشرفت شغلی زنان قابل کتمان نیست و حرکت زنان در مسیر شغل‌های مدیریت بدون وجود یک رویه اداری برای شناسایی زود هنگام زنان با استعداد و در نظر گرفتن برنامه‌های رشد و توسعه امکان پذیر نیست.

### فراهم آوردن محیطی که پذیرای تنوع جنسیتی باشد

به رسمیت شناختن گرایش‌های فردی و تشویق مدیران به تفکر در مورد ترویج رویکردهای تنوع جنسیتی در گروه کاری زیردست خود می‌تواند نقطه شروع باشد؛ زمانی که دیدگاه‌های تنوع جنسیتی به محیط کار افزوده می‌شود باید محیط امنی فراهم آورد تا افراد مختلف بتوانند نقطه نظرات خود را به راحتی ابراز کنند. چرا که رشد و تعالی واقعی از دل بیان نظرات مختلف و متنوع به وجود می‌آید.

### توصیه به زنان فعال در صنعت بیمه

در مورد علایق و آمال تان حرف بزنید.

حتی اگر در بالاترین رده مدیریت سازمان هم قرار داشته باشید در صورتی که خواسته‌هایتان را بیان نکنید، دیگران شروع می‌کنند به پیش داور و بیان انواع فرضیات مختلف در مورد علایق و آرزوهای شما. بنابراین هیچ زنی نباید گمان کند سایر مقامات شرکت حتی مدیرش باید حتماً از مسیر مورد نظر بعدی او و خواسته‌هایش برای آینده بلندمدت شغل خود مطلع باشد. ارزش‌هایی که با وجود شما برای شرکت به وجود می‌آید را به اطلاع دیگران برسانید و سعی کنید در نقش وکیل مدافع خود باشید و خواسته‌هایتان را بیان کنید.

### زمانی به آمادگی کامل ندارید

طبق گزارشات، مصاحبه‌ها و گفت و گوهایی که انجام شده زنان اغلب گمان می‌کنند برای درخواست یک سمت یا شغل خاص باید به طور کامل تمام شرایط و الزامات آن را احراز کرده باشند، در صورتی که مشاهده رفتار زنان موفق در این عرصه نشان می‌دهد آن‌ها در ابتدا بیشتر با جهشی ناگهانی وارد پست بالاتر شده‌اند و خودشان به مرور دریافته‌اند چه باید بکنند و در نهایت به موفقیت رسیده‌اند.

### پیوسته اطلاعاتتان را بالا ببرید

قطعاً باید در مورد مسیر آینده حرفه خود به اندازه‌ای از شفافیت رسیده باشید، نسبت به آن چه از دست می‌دهید و آن چه به دست می‌آورید درک درستی داشته باشید و همین‌طور که در مسیرتان پیش می‌روید خود را با شرایط جدید وفق و تطبیق دهید.



## تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم یک نفر از نمایندگان بیمه پارسیان، خانم فرشته عارفی فرکد ۵۰۳۵۱۸، که از نمایندگان فعال بیمه پارسیان در شهر سبزوار بودند، دارفانی 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 روح الله حیدری، حمیدرضا نوایی، حمید بشر دوست، عبدالله صدیقی، عسگر عبداللهی، یاسر سعیدی، مصطفی توحیدی، ابراهیم اسداللهی، حسن وزیری، مجید غلامی و خانم‌ها مریم حاجی آقاجانی، رخساره نوروزنیا 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 اویارحسین، نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، همکاران جدیدی در سمت‌های سازمانی مختلف منصوب شدند:

نام و نام خانوادگی	سمت
علی مدرسی نیا	نظارت و کلیه اختیارات مدیرعامل در مدیریت‌های سرمایه‌گذاری، آموزش، امور ساختمان و روابط عمومی
محمدرضا قوی پنجه	معاون پشتیبانی و اقتصادی
کامران فرهاد سرشت	مدیر بیمه‌های زندگی
ابوالفضل زارعی	رییس شعبه بیهقی
سیدهاشم نژادفاضل	مدیر سرمایه‌گذاری و بررسی‌های اقتصادی
فرزانه اسمعیلی جعفرزاده	مدیر امور مالی

نشریه چتر برای این عزیزان آرزوی توفیق در سمت‌های جدید را دارد.



## لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته‌های اویار حسین

لغت	ترجمه
Average clause	شرط میانگین / قاعده نسبی
Claims-commutation clause	شرط محاسبه خسارت
Craft etc. clause	شرط دو به
Commutation clause	شرط تبدیل
Error and omission clause	شرط خطا یا اشتباه و از قلم افتادگی
Escalation clause	شرط افزایش بها
Hours clause	شرط ساعت
Location clause	شرط مکان
Liquidation clause	شرط تصفیه
Port delay clause	شرط تاخیر بندر
Special records clause	شرط ثبت مخصوص
Stability clause	شرط ثبات (در قراردادهای مازاد خسارت)
Server inflation clause	شرط تورم شدید

در هفته‌های اخیر شعبه‌هایی از شرکت بیمه پارسیان نشانی جدید پیدا کرده است.

■ شعبه قم به ساختمان جدید به نشانی قم، بلوار جمهوری، نبش

جمهوری سیزدهم پلاک ۵۵  
شماره تماس: ۳۲۹۴۲۲۹۲ و ۳۲۹۴۲۲۱۲ و ۳۲۹۴۲۹۸۹ و ۳۲۹۴۳۷۹۲ و

۳۲۹۴۲۶۰۵

شماره فکس: ۳۲۹۳۸۱۵۷ - ۰۲۵



# رو به راه، با خیال راحت

## بیمه بدنه خودرو پارسیان



**بیمه پارسیان**  
دنیا دنیا آرامش  
مرکز ارتباطات ۸۲۵۹  
[www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir)

**بیمه بدنه خودرو پارسیان:**  
بازدید خودرو و صدور بیمه نامه در محل  
ارزیابی و پرداخت سریع خسارت

# آرامشی که به خانه رَواست

## بیمه آتش سوزی مسکونی پارسیان



بیمه پارسیان

دنیا دنیا آرامش

مرکز ارتباطات ۸۲۵۹

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

پوشش های بیمه آتش سوزی مسکونی پارسیان:

آتش سوزی - سیل - زلزله - خسارت باد و باران - طوفان

ترکیدگی لوله - سرقت منزل - صاعقه - انفجار