



تشریح داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی
شماره شصت و سوم | مهر و آبان ماه ۱۴۰۱



◀ با مشارکت بیمه پارسیان زنگ بیمه
در شهر بندرانزلی به صدا درآمد

با حضور رییس کل بیمه مرکزی و دبیرکل سندیکای بیمه گران:

خدمات و محصولات دیجیتال و فناوریانه بیمه پارسیان معرفی شدند.



◀ حضور موفق چهارسوق مالی پارسیان
در نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱



صدور و تعهد آنلاین
بیمه نامه شخص ثالث خودرو

www.parsianinsurance.ir 



دنیا دنیا آرامش
بیمه پارسیان
مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹



شماره شصت و سوم | مهر و آبان ۱۴۰۱



- مدیر مسوول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر
- عکس و هماهنگی: حسین نیساری
- گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد
- خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
- کدپستی: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: info@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 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.

بزرگ دیده مطالب این شماره:

حضور موفق چهارسوق مالی پارسیان در نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱

پارسیان بیمه با حضور هیئت مدیره و مدیران عامل در نمایشگاه بین‌المللی کیش اینوکس ۱۴۰۱ حضور موفق داشت. در این نمایشگاه، پارسیان بیمه با ارائه خدمات تخصصی و مشاوره‌ای، توانست به بازدیدکنندگان و مشتریان بالقوه خود دست یابد. حضور فعال پارسیان بیمه در این نمایشگاه، نشان‌دهنده تعهد این شرکت به توسعه بازاریابی و ارائه خدمات به مشتریان است.

برگزاری پنل تخصصی بیمه پارسیان در حاشیه نمایشگاه کیش اینوکس

پارسیان بیمه در حاشیه نمایشگاه کیش اینوکس، پنل تخصصی برگزار کرد. در این پنل، مدیران عامل پارسیان بیمه با حضور مشتریان و همکاران، در مورد آخرین خدمات و محصولات این شرکت صحبت کردند. همچنین، مدیران عامل پارسیان بیمه با مشتریان گفت‌وگو کردند و به سؤالات آنها پاسخ دادند. این پنل، فرصتی عالی برای آشنایی مشتریان با خدمات پارسیان بیمه و همچنین، تقویت ارتباط بین این شرکت و مشتریان بود.

ارائه خدمات آنلاین بیمه‌نامه شخص ثالث بیمه پارسیان

پارسیان بیمه با ارائه خدمات آنلاین بیمه‌نامه شخص ثالث، به مشتریان خود خدمات بهتری ارائه می‌دهد. مشتریان می‌توانند به راحتی و در هر زمان، از طریق وبسایت پارسیان بیمه، اقدام به خرید بیمه‌نامه شخص ثالث کنند. این خدمات، به مشتریان صرفه‌جویی در وقت و هزینه می‌کند و همچنین، به تسهیل فرآیند خرید بیمه‌نامه کمک می‌کند.

پوشش‌های متنوع و متفاوت بیمه جامع آرایش زندگی پارسیان

پارسیان بیمه با ارائه پوشش‌های متنوع و متفاوت در بیمه جامع آرایش زندگی، به مشتریان خود خدمات بهتری ارائه می‌دهد. این بیمه، پوشش‌های متنوعی از جمله بیمه درمان، بیمه دندان، بیمه دندانپزشکی، بیمه عین، بیمه زیبایی و بیمه آرایش را پوشش می‌دهد. این بیمه، به مشتریان کمک می‌کند تا با هزینه کم، از خدمات باکیفیت پزشکی و زیبایی استفاده کنند.

خدمت رسانی تیم کارشناسی خسارت سیار بیمه پارسیان به زائرین اربعین حسینی

تیم کارشناسی خسارت سیار بیمه پارسیان، به زائرین اربعین حسینی خدمات رسانی می‌کند. این تیم، با حضور کارشناسان متخصص، به زائرین در زمینه خسارت سیار، خسارت وسایل نقلیه و خسارت اموال کمک می‌کند. این خدمات، به زائرین کمک می‌کند تا با خیال آسوده، سفر اربعین خود را انجام دهند.

برپایی مکتب بیمه پارسیان در ایام اربعین

پارسیان بیمه در ایام اربعین، مکتب بیمه برپا می‌کند. این مکتب، به زائرین آموزش می‌دهد که چگونه با بیمه پارسیان، از خسارت‌های احتمالی خود جلوگیری کنند. همچنین، این مکتب، به زائرین کمک می‌کند تا با بیمه پارسیان، خدمات بهتری دریافت کنند.

مشارکت کارکنان بیمه پارسیان در اهدای خون

کارکنان بیمه پارسیان، در اهدای خون مشارکت کردند. این اقدام، نشان‌دهنده تعهد این شرکت به مسئولیت اجتماعی و کمک به جامعه است. اهدای خون، به تسهیل فرآیند درمان بیماران و نجات جان انسان‌ها کمک می‌کند.

برگزاری کارگاه‌های آموزشی "مدیریت و توسعه فروش بیمه‌های زندگی"

پارسیان بیمه کارگاه‌های آموزشی برگزار کرد. در این کارگاه‌ها، مدیران عامل پارسیان بیمه با حضور کارکنان، در مورد مدیریت و توسعه فروش بیمه‌های زندگی صحبت کردند. این کارگاه‌ها، به کارکنان کمک می‌کند تا با افزایش مهارت‌های خود، به توسعه بازاریابی و افزایش فروش بیمه‌های زندگی پارسیان کمک کنند.

برگزاری جلسه شورای هماهنگی استان قم به میزبانی بیمه پارسیان

پارسیان بیمه جلسه شورای هماهنگی استان قم برگزار کرد. در این جلسه، مدیران عامل پارسیان بیمه با حضور مدیران عامل سایر شرکت‌های بیمه استان، در مورد هماهنگی‌های لازم برای ارائه خدمات به مشتریان صحبت کردند. این جلسه، به تسهیل فرآیند همکاری بین شرکت‌های بیمه استان و همچنین، به بهبود خدمات به مشتریان کمک می‌کند.

برگزاری جلسه شورای هماهنگی بیمه با پزشکی قانونی و شورای حل اختلاف رستجان

پارسیان بیمه جلسه شورای هماهنگی بیمه با پزشکی قانونی و شورای حل اختلاف رستجان برگزار کرد. در این جلسه، مدیران عامل پارسیان بیمه با حضور مدیران عامل پزشکی قانونی و شورای حل اختلاف، در مورد هماهنگی‌های لازم برای ارائه خدمات به مشتریان صحبت کردند. این جلسه، به تسهیل فرآیند همکاری بین پارسیان بیمه و همچنین، به بهبود خدمات به مشتریان کمک می‌کند.

دعوت نماینده بیمه پارسیان به تیم بیس بال کشور

پارسیان بیمه نماینده خود را به تیم بیس بال کشور دعوت کرد. این تیم، در مسابقات بیس بال کشور شرکت می‌کند. این دعوت، نشان‌دهنده تعهد این شرکت به مسئولیت اجتماعی و حمایت از ورزش است.

۵

۴

۷

۶

۱۷

۱۶

۱۹

۱۸

حضور موفق چهارسوق مالی پارسیان در نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱

پارسیان و دیدارهای متعدد با مسئولین و اقتصاددانان و مشتریان بالقوه‌ای که در این غرفه حضور می‌یافتند رونق خاصی به آن بخشیده بود و مذاکرات بسیار موثر و مفیدی در این دیدارها صورت گرفت.

غرفه چهارسوق مالی در طول برگزاری نمایشگاه کیش اینوکس به یکی از پررفت و آمدترین غرفه‌های امسال تبدیل گردید و مدیرعامل گروه مالی و مدیران عامل شرکت‌های مختلف عضو گروه، ضمن برگزاری جلسات و دیدارهای خصوصی، بصورت مستقیم و رو در رو نیز با مراجعان و بازدیدکنندگان و مشتریان به دیدار و گفتگو پرداختند. حضور رسانه‌ها و انجام مصاحبه‌های متعدد نیز از سایر نکات قابل توجه در چهارسوق مالی پارسیان بود تا هرچه بیشتر خدمات گسترده آن را به مشتریان و مردم معرفی نمایند.

بیمه پارسیان نیز با هدف معرفی جدیدترین دستاوردها، خدمات و محصولات دانش بنیان و نوآورانه بیمه ای و ارتباط با بازدیدکنندگان، با حضور جمعی از مدیران ارشد و کارشناسان بیمه ای در غرفه بیمه پارسیان پذیرایی بازدیدکنندگان بود.

در پایان نمایشگاه نیز با ارزیابی‌های انجام شده توسط ستاد اجرایی نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱، تندیس ویژه نمایشگاه به عنوان یکی از غرفه‌های برتر به چهارسوق مالی پارسیان اعطا شد.

چهارسوق مالی پارسیان به عنوان نخستین سوپر مارکت مالی کشور حضوری موفق و تاثیرگذار در نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱ داشت.

به گزارش روابط عمومی گروه مالی پارسیان؛ نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱ که با حضور جمع کثیری از فعالان صنعت خدمات مالی و شرکت‌های بزرگ صنعتی کشور برگزار شد، شاهد اولین حضور شرکت‌های عضو گروه مالی پارسیان و بانک پارسیان بصورت منسجم و یکپارچه در قالب چهارسوق مالی پارسیان بود. این غرفه که توجه بسیاری از شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان را به خود جلب کرد، نمادی کامل از یک زنجیره خدمات مالی در تمام حوزه‌ها از جمله بانک، بیمه، سرمایه‌گذاری، کارگزاری، لیزینگ و صرافی بود که توانمندی گروه بزرگ و خوشنام پارسیان را در صنعت مالی کشور به نمایش گذاشت.

براساس این گزارش؛ در روزهای برگزاری نمایشگاه حضور مدیران و مسئولین بلند پایه حوزه مالی و اقتصادی کشور از جمله رییس کل بیمه مرکزی، عضو هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، مدیرعامل شرکت بورس اوراق بهادار تهران، مدیرعامل فرابورس ایران، دبیرکل سندیکای بیمه‌گران، مدیران شرکت سپرده‌گذاری مرکزی ایران، رییس کانون نهادهای سرمایه‌گذاری و مدیران بانک‌ها و نهادهای مالی در چهارسوق مالی پارسیان به خوبی نمایان بود. حضور معاونین و مدیران ارشد بانک پارسیان، گروه و شرکت‌های خانواده





مدیرعامل بیمه پارسیان خبر داد:

رونمایی از بیمه‌نامه جامع "آرامش زندگی پارسیان" در رویداد کیش اینوکس ۲۰۲۲

این سیاست‌ها، در راستای توسعه اقتصادی به واسطه این سیاست‌ها گام برمی‌دارد.

مدیرعامل بیمه پارسیان با بیان اینکه این بیمه در سال جاری، مطابق با برنامه‌ریزی انجام شده، موارد مختلفی را برای اجرا در نظر گرفته است، ادامه داد: طرح‌های دیجیتالی‌سازی فعالیت‌ها و محصولات شرکت، راه‌اندازی باشگاه مشتریان، توسعه محصولات بانکی و بیمه‌های مانند طرح نهال زندگی پارسیان، راه‌اندازی سامانه یکپارچه نظارت و اجرای درمان (سیناد)، راه‌اندازی سامانه تعیین برخط مقصر حادثه در بیمه‌های خودرو، توسعه برنامه کاربردی چتر همراه پارسیان، راه‌اندازی سامانه فروش اینترنتی بیمه‌نامه، استقرار سیستم‌های مدیریت نظیر ۳۴۰۰۰ منابع انسانی و ISO ۹۰۰۱؛ ISO ۱۰۰۰۲؛ ISO ۱۰۰۰۴؛ ISO ۱۰۰۱۵؛ ISO ۱۰۰۵۳ و تاسیس شرکت بیمه اتکایی آوای پارس بخشی از مهمترین اقدامات انجام شده در بیمه پارسیان است.

نایب رییس هیات مدیره بیمه پارسیان با اشاره به حضور این شرکت در نمایشگاه کیش اینوکس ۲۰۲۲ گفت: با توجه به اینکه صنعت مالی کشور صنعت پویایی است و فعالان زیادی در این حوزه مشغول هستند، نمایشگاه‌های تخصصی فرصت مناسبی برای ارائه جدیدترین دستاوردها و خدمات این حوزه به مردم است.

او افزود: جمع شدن تمام ارکان صنعت مالی کشور، زیر سقف یک نمایشگاه فرصت بسیار مناسبی است که اطلاع‌رسانی در خصوص خدمات هر حوزه بصورت مستقیم به مراجعین صورت پذیرد و بازخوردهای آن را دریافت کنیم تا در جهت رشد و توسعه این خدمات و عرضه عمومی مناسب آن گام برداریم. به طور مثال؛ ما به عنوان یک شرکت بین‌المللی باید بتوانیم برنامه‌های جدیدی را که برای ارائه بهترین خدمات بیمه‌ای به بیمه‌گذاران داریم در این فضای نمایشگاه رونمایی کنیم و توان خود را در حوزه صنعت بیمه کشور به صورت مستقیم در معرض دید مخاطبان قرار دهیم.

هادی اویار حسین ادامه داد: بیمه پارسیان به‌عنوان یک شرکت بیمه پیشرو در ارائه محصولات نوین و نوآورانه چه در حوزه بیمه‌گری و چه در حوزه ارائه بهترین خدمات به بیمه‌گذاران خود همواره سعی کرده برنامه‌ها و خدمات جدیدی را که مناسب وضعیت روز این صنعت باشد ارائه کند. لذا در این نمایشگاه علاوه بر پاسخگویی مستقیم به مراجعین و ارتباط رو در رو با ایشان قصد داریم از جدیدترین دستاوردهای خود از جمله فروش اینترنتی پیشرفته بیمه شخص ثالث خودرو، بیمه‌نامه جدید و جامع "آرامش زندگی پارسیان" که مربوط به حوزه بیمه‌های زندگی رونمایی کنیم.

او افزود: کیش اینوکس فرصت مناسبی است تا زنجیره کامل خدمات مالی یک شرکت به طور کامل و مستقیم به مراجعین معرفی شود. در این گونه نمایشگاه‌ها رقابت در یک صنعت موجب رشد و پیشرفت می‌شود که این رشد در نهایت به نفع مشتریان و مخاطبان صنعت بیمه است.



هادی اویار حسین در حاشیه برگزاری رویداد کیش اینوکس ۲۰۲۲ با اشاره به پیشرو بودن این شرکت بیمه‌ای در ارائه محصولات نوین و نوآورانه گفت: در این نمایشگاه علاوه بر پاسخگویی مستقیم به مراجعین و ارتباط رو در رو با ایشان قصد داریم از جدیدترین دستاوردهای خود از جمله فروش اینترنتی پیشرفته بیمه شخص ثالث خودرو، بیمه‌نامه جدید و جامع "آرامش زندگی پارسیان" که مربوط به حوزه بیمه‌های زندگی رونمایی کنیم. به گزارش ریسک نیوز، به نقل از ستاد برگزاری نمایشگاه کیش اینوکس ۲۰۲۲، هادی اویار حسین، مدیرعامل بیمه پارسیان در خصوص نقش صنعت بیمه در اقتصاد ملی ایران گفت:

در اقتصادهای پیشرفته جهان، نقش صنعت بیمه به عنوان ابزار تامین مالی اجرای پروژه‌های تولیدی و خدماتی در بخش‌های مختلف اقتصادی امری پذیرفته شده است و در بسیاری از کشورها، شرکت‌های بیمه با سرمایه‌گذاری در بخش‌های تولید و خدمات، رونق اقتصادی را برای این کشورها به ارمغان آورده‌اند.

او ادامه داد: در کشور ما نیز این شرکت‌ها می‌توانند با سرمایه‌گذاری در توسعه بخش‌های مختلف اقتصاد کشور، در چارچوب مصوبات بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نقش تعیین‌کننده‌ای در رونق اقتصادی ایفا کنند. از سوی دیگر با ابلاغ سیاست‌های اقتصاد مقاومتی از جانب مقام معظم رهبری، صنعت بیمه جایگاه ویژه‌ای را به عنوان محافظ بخش‌های اقتصاد کشور و تامین امنیت سرمایه‌گذاری‌ها ایفا می‌کند و با ایفای نقش پررنگ در قالب اصول مختلف

برگزاری پنل اختصاصی بیمه پارسیان در حاشیه نمایشگاه کیش اینوکس



پنل اختصاصی بیمه پارسیان با موضوع جدیدترین محصولات دانش بنیان و نوآورانه در صنعت بیمه کشور در حاشیه نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱ در سالن ابوریحان مرکز همایش‌های جزیره کیش برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان: با توجه به حضور این شرکت در نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱ از تاریخ ۲۵ الی ۲۹ مهرماه در جزیره کیش، با هدف معرفی جدیدترین محصولات و خدمات نوآورانه اقدام به برگزاری پنل اختصاصی کرد. در این پنل که با حضور مدیران ارشد بیمه پارسیان برگزار شد، به معرفی محصولات و خدمات جدید این شرکت در حوزه بیمه‌های زندگی و خودرو و همچنین خدمات فن آورانه بیمه پارسیان به بیمه‌گذاران پرداخته شد.

ارایه خدمات آنلاین بیمه‌نامه شخص ثالث بیمه پارسیان

بود که اکنون با راه اندازی سیستم‌های صدور جدید، بیمه‌گذاران با دسترسی آسانتر می‌توانند نسبت به صدور بیمه‌نامه شخص ثالث و یا تمدید بیمه‌نامه قبلی خود اقدام نمایند. کلیه تمهیدات لازم جهت استعلام بیمه‌نامه و اعمال تخفیفات متعلقه در این سیستم در نظر گرفته شده است.

مستقیم و آنلاین به سایت بیمه پارسیان مراجعه و در زمان کوتاهی نسبت به خرید یا تمدید آن اقدام نمایند.

امکان صدور اینترنتی بیمه‌نامه توسط بیمه پارسیان قبلاً نیز فراهم بود که با توجه به تغییراتی در سیستم صدور این شرکت، مدتی این امکان از روی وبسایت شرکت برداشته شده

امکان صدور و تمدید اینترنتی بیمه شخص ثالث بر روی وبسایت این شرکت فراهم شده است.

به گزارش از روابط عمومی بیمه پارسیان: امکان صدور و تمدید اینترنتی بیمه شخص ثالث بر روی وبسایت این شرکت فراهم شده است.

براساس این گزارش، بیمه‌گذاران می‌توانند جهت صدور بیمه‌نامه شخص ثالث خود بصورت

پوشش‌های متنوع و متفاوت با بیمه جامع آرامش زندگی پارسیان

ای جدید به آن اضافه شده است. از جمله این مزایا می‌توان به تعلق سود روزشمار، ارایه پوشش‌هایی برای بیمه‌گذار در صورتی که بیمه‌گذار و بیمه شده دو شخص متفاوت باشند، افزایش سقف پوشش فوت به هر علت و افزایش سقف و تعداد پوشش‌های امراض خاص اشاره کرد.

علاقه مندان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به وبسایت تخصصی بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان به نشانی Lifeportal.parsianinsurance.com یا شعب و نمایندگی‌های سراسر کشور مراجعه نمایند.

بیمه پارسیان در راستای ارایه خدمات نوین و با هدف ایجاد منافع و ترغیب مشتریان به بیمه‌های زندگی، بیمه جامع آرامش زندگی را با پوشش‌های جدید و متفاوت روانه بازار کرد.

بیمه جامع آرامش زندگی با هدف ایجاد آسودگی خاطر برای بیمه‌گذاران ایجاد شده است و پوشش‌های متنوع و متفاوتی را برای بیمه‌گذاران در نظر گرفته است. این بیمه‌نامه در حوزه بیمه‌های زندگی بوده و علاوه بر مزایای فعلی بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری، متناسب با نیاز بازار، مزایا و پوشش‌های بیمه

خدمات ویژه باشگاه مشتریان بیمه پارسیان برای حمایت از بیمه‌گزاران

گسترش فعالیت‌ها در باشگاه و افزایش رضایت و وفاداری مشتریان روانه بازار شد.

در باشگاه مشتریان شرکت بیمه پارسیان، امتیاز بر اساس شاخص‌ها، وزن‌ها، سطوح امتیازی و سناریوهای بیمه ای تعیین می‌شود و مشتریان به راحتی می‌توانند مطابق با امتیاز خود از مزایا و خدمات آن بهره‌مند گردند.

بیمه پارسیان امیدوار است در این باشگاه ضمن ایجاد محیطی گرم و با تعامل بیشتر، ارتباط نزدیکتری با مشتریان و بیمه‌گزاران خود برقرار کند.

علاقه‌مندان جهت ورود به باشگاه مشتریان می‌توانند به آدرس club.parsianinsurance.com مراجعه نموده و ضمن مشاهده سطوح امتیازی و نحوه کسب امتیاز از جوایز متنوع باشگاه استفاده نمایند.

بیمه پارسیان با هدف حفظ ارتباط مستمر با مشتریان، گسترش و تمرکز فعالیت آن‌ها، هدایت و تشویق مشتریان به استفاده بیشتر از خدمات بیمه، اقدام به راه‌اندازی باشگاه مشتریان نمود.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این شرکت با تکیه بر اصل مشتری‌مداری و احترام به حقوق بیمه‌گزاران خود اقدام به طراحی و راه‌اندازی باشگاه مشتریان کرده است که این خدمت در راستای حفظ و نگهداری مشتریان موجود، جذب مشتریان جدید و بالقوه بیمه‌ای، ایجاد ارتباطات دوسویه و فضای تعاملی برای کسب آگاهی از نیازها و خواسته‌های مشتریان، توسعه و خلق خدمات و محصولات جدید متناسب با نیازها و خواسته‌های مشتریان، ارائه پاداش‌های متنوع از طریق ایجاد زنجیره تأمین کاملی از خدمات گروه پارسیان و شرکای تجاری معتبر، ایجاد تجربه متمایز و جذاب برای اعضای باشگاه در ازای

نشست مدیرعامل و مدیران بیمه پارسیان با نمایندگان شعبه کیش



این جزیره برای فروش بیمه وجود دارد بیان نمودند.

در پایان آقای اویار حسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان ضمن تاکید بر رفع سریع مشکلات نمایندگان رهنمودهایی در خصوص بازار بیمه، وضعیت بیمه و همچنین نحوه فعالیت حرفه‌ای در این صنعت و راه‌های دستیابی به اهداف عالی بیمه پارسیان ارائه نمودند.

در حاشیه نمایشگاه کیش اینوکس ۱۴۰۱ نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان و جمعی از مدیران حاضر در نمایشگاه با کارکنان و نمایندگان بیمه پارسیان در جزیره کیش دیدار و گفتگو نمودند و در این دیدار، نمایندگان به تشریح مسایل و مشکلات خود پرداختند و مدیران نیز به سوالات و مسایل ایشان پاسخ دادند. همچنین نمایندگان بیمه پارسیان گزارشی از کار خود و نحوه جذب پرتفو و مسایل مختلفی که در



با مشارکت بیمه پارسیان زنگ بیمه در شهر بندرانزلی به صدا درآمد



در ادامه طبق برنامه ریزی انجام شده از گروه هنری آفتاب دعوت شد تا برنامه را با هدف آموزش مفاهیم بیمه برای دانش آموزان اجرا نماید. این گروه با تئاتر نمایشی و استفاده از برنامه های شاد آموزشی بیمه ای، دانش آموزان را با مفاهیم بیمه و معرفی انواع بیمه و مزایای بیمه های عمر و سرمایه گذاری آشنا کرد تا دانش آموزان بتوانند نقش بسزایی در توسعه فرهنگ بیمه و متقاعد کردن والدین خود جهت خرید بیمه نامه ها و سرمایه گذاری در این صنعت ایفا نمایند. همچنین مسابقه ای شاد و مهیج برای دانش آموزان توسط گروه هنری آفتاب برگزار و به برندگان این مسابقه جوایزی اهدا شد.

در پایان با توجه به اهمیت آموزش بیمه، کتاب داستان "روزهایی که ابری بود، حادثه هاش رنگی بود" با موضوع بیمه به همراه هدایایی در بین دانش آموزان توزیع شد تا آن ها را بیشتر با مفهوم بیمه آشنا سازد.

همزمان با آغاز آیین ملی "زنگ بیمه" در مدارس کشور، بیمه پارسیان در مدارس استان گیلان، شهر بندر انزلی زنگ بیمه را به صدا در آورد.

براساس این گزارش، بیمه پارسیان در راستای توسعه و ترویج فرهنگ بیمه در جامعه به ویژه فرهنگ سازی از مقاطع پایه تحصیلی به عنوان سفیران بیمه با همکاری بیمه مرکزی ج.ا.ا، مراسم زنگ بیمه را در شهرستان بندرانزلی برگزار کرد.

براساس این گزارش، در این مراسم که با حضور جمعی از مسئولان شهرستان بندرانزلی و همچنین جمعی از همکاران بیمه پارسیان در دبستان کودک شاد این شهرستان برگزار شد، میرابراهیمی رییس شعبه بندرانزلی ضمن خیر مقدم از حضور مدعوین و حاضرین در مراسم، خلاصه ای از هدف برگزاری زنگ بیمه و اهمیت بیمه در زندگی را برای حضار مطرح و سپس این مراسم را با نواختن زنگ بیمه آغاز کرد.

با حضور رییس کل بیمه مرکزی و دبیرکل سندیکای بیمه گران:

خدمات و محصولات دیجیتال و فناوریانه بیمه پارسیان معرفی شدند.



و دسترسی به خدمات بیمه پارسیان و در مجموع راه اندازی محیط کار هیبریدی و همچنین بیمه نهال زندگی که مبتنی بر ارتباط مشترک بانک و بیمه در حوزه بیمه های زندگی می باشد از انواع این محصولات و خدمات بودند که توسط مدیرعامل و مدیران مربوطه بیمه پارسیان معرفی شدند.

همچنین دکتر کریمی دبیرکل سندیکای بیمه گران در سخنان خود بیمه پارسیان را از شرکت های پیشرو و به روز در حوزه فناوری در صنعت بیمه بر شمرده و اراده این خدمات گسترده و جدید را نیز نشانه ای از وجود مسیری درست و به روز در این شرکت دانست.

در ادامه رییس کل بیمه مرکزی در آغاز سخنان خود از ارایه این خدمات توسط بیمه پارسیان ابراز خرسندی نمود و با تأکید بر حرکت هرچه بیشتر صنعت بیمه به سمت ارایه خدمات و محصولات بر پایه دیجیتال و الکترونیک، آن را یک ضرورت در زندگی و جامعه امروز دانست.

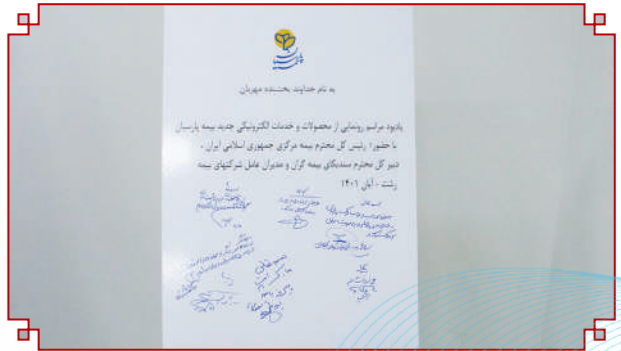
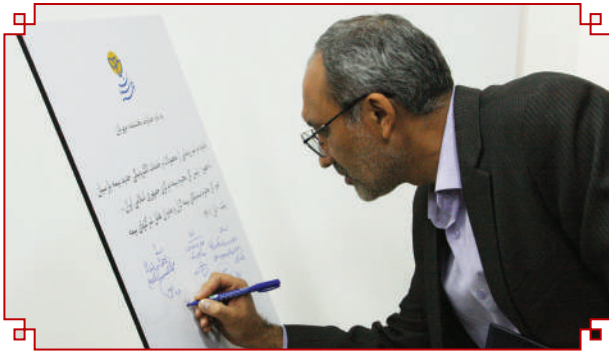
در ادامه لوح یادبود رونمایی از این محصولات به امضای رییس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و دبیر کل سندیکای بیمه گران، معاونان ایشان و مدیران عامل شرکت های بیمه حاضر در این مراسم رسید.

قبل از آغاز این نشست و با توجه به اینکه گردهمایی در سالن اجتماعات شعبه بیمه پارسان در شهر رشت برگزار گردید، رییس کل بیمه مرکزی و دبیرکل سندیکای بیمه گران و هیات همراه از تمام بخشهای این شعبه بازدید و با کارکنان گفتگو نمودند که در جریان آن با نحوه فعالیت و خدمت رسانی به بیمه گزاران در شعبه بیمه پارسیان آشنا شدند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در نشستی که با حضور رییس کل بیمه مرکزی و دبیرکل سندیکای بیمه گران در شعبه بیمه پارسیان در شهر رشت برگزار شد، محصولات و خدمات دیجیتال و مبتنی بر فضای مجازی و الکترونیکی بیمه پارسیان معرفی شد.

براساس این گزارش؛ در این نشست اوایر حسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان در سخنانی این محصولات و خدمات جدید و فناوریانه بیمه پارسیان را معرفی و یادآور شد که تمام این محصولات و خدمات بر پایه تکنولوژی روز دنیا طراحی شده و به مرحله اجرا درآمده اند و سعی میکنیم در جهت پیشرفت های تکنولوژی دنیا به ارایه خدمت به بیمه گزاران خود پردازیم تا بتوانیم رضایتشان را هرچه بیشتر بدست آوریم و کار بیمه ای ایشان را به نحو آسان و مطلوبی ارایه دهیم.

در توضیح این محصولات و خدمات، مدیران فناوری اطلاعات، بیمه های اتومبیل و طرح و برنامه بیمه پارسیان توضیحات کامل خود را در حضور مهندس بهزادپور رییس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و دکتر کریمی دبیر کل سندیکای بیمه گران، تعدادی از مدیران عامل شرکت های بیمه و اعضای شورای هماهنگی شرکت های بیمه استان گیلان ارایه نمودند که این محصولات و خدمات شامل؛ تعیین برخط مقصر حادثه، اعلام خسارت و تشکیل پرونده خسارت بیمه بدنه خودرو، نرم افزار چتر همراه بیمه پارسیان با انواع و اقسام امکانات و خدمات بیمه ای، سیستم فروش اینترنتی پیشرفته بیمه شخص ثالث اتومبیل، باشگاه مشتریان بیمه پارسیان، انواع نرم افزار های ارتباط با بیمه گزاران جهت سهولت



جعفر سلطانی، مدیر بیمه های خودرو خرید بیمه نامه شخص ثالث آسان شد

این طرح خرید بیمه نامه اجباری شخص ثالث به صورت غیر حضوری است. نام دیگر این طرح "فرا" بوده و این واژه مخفف فوری، راحت و آسان است. همچنین دسترسی به صورت ۲۴ ساعته و حتی در ایام تعطیل نیز از دیگر مزایای این طرح است ضمن اینکه بیمه گزار به صورت مستقیم با شرکت بیمه گر روبروست و این باعث جلب اعتماد بیشتر مشتریان می گردد.



📌 با توجه به راه اندازی سیستم صدور آنلاین و تمدید بیمه نامه شخص ثالث بیمه پارسیان، توضیحاتی را جهت آشنایی بیشتر بیمه گزاران به صورت مختصر تشریح فرمایید؟

تمامی مشتریان فارغ از این موضوع که بیمه نامه قبلی آن ها متعلق به کدام شرکت بیمه گراست، می توانند از طریق مراجعه به سایت اینترنتی بیمه پارسیان به آدرس www.parsianinsurance.ir اقدام به خرید بیمه نامه شخص ثالث فرمایند.

📌 روش تمدید بیمه نامه در این سیستم چگونه است؟

بیمه گزاران پس از مراجعه به سایت اینترنتی شرکت وارد بخش خرید بیمه نامه شخص ثالث شده و پس از تکمیل اطلاعات درخواستی و پرداخت حق بیمه از طریق درگاه اینترنتی، اقدام به خرید بیمه نامه می نمایند.

📌 راه های دسترسی به سیستم صدور و تمدید بیمه نامه شخص ثالث پارسیان چیست؟

این امکان برای کلیه بیمه گزاران با هر گونه وسیله ارتباطی هوشمند از قبیل کامپیوتر، تبلت، موبایل و غیره، با مراجعه به سایت رسمی شرکت بیمه پارسیان (صفحه اصلی سایت، قسمت خدمات اینترنتی و انتخاب گزینه صدور و تمدید بیمه نامه شخص ثالث خودرو) و همچنین از طریق اپلیکیشن چتر همراه پارسیان فراهم شده است.

به گزارش آخرین خبر- طی مصاحبه ای که با جعفر سلطانی مدیر بیمه های خودرو صورت گرفت، سؤالاتی در خصوص بیمه نامه های شخص ثالث پارسیان پرسیده شد. در این مصاحبه در خصوص راه اندازی سیستم صدور آنلاین و تمدید بیمه نامه شخص ثالث بیمه پارسیان، توضیحات مفصلی برای بیمه گزاران تشریح شد.

📌 مزایای صدور آنلاین بیمه نامه شخص ثالث پارسیان چیست؟

از آن جایی که شرکت بیمه ی پارسیان به عنوان یک شرکت بیمه خصوصی و خلاق و پیشرو در صنعت بیمه می باشد و با رویکرد جلب رضایت بیمه گزاران و جذب پورتفو و در راستای مسئولیت اجتماعی شرکت بابت تسهیل دسترسی عموم مردم به تهیه بیمه نامه، اقدام به ایجاد شرایط خرید بیمه نامه شخص ثالث به صورت آنلاین نموده است. از جمله مزایای مهم

نام دیگر این طرح "فرا" بوده و این واژه مخفف فوری، راحت و آسان است

صدور و تمدید اینترنتی بیمه شخص ثالث





کامران فرهادسرسشت، مدیر بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان

بیمه جامع آرامش زندگی پارسیان از کامل‌ترین محصولات بازار بیمه عمر

با نیاز بازار، برخی پوشش‌های بیمه ای جدید نیز به آن افزوده شده است.

آیا سرمایه پوشش‌های بیمه ای نیز در این طرح افزایش یافته است؟

بر اساس بازنگری‌های صورت گرفته، سرمایه و تعداد موارد تحت پوشش در برخی از پوشش‌های بیمه ای در بیمه جامع آرامش زندگی تغییر یافته است، از جمله، افزایش تعداد بیماری‌های تحت پوشش در قالب پوشش امراض خاص این بیمه‌نامه، که در صورت بروز بیش از ۳۰ بیماری مختلف، سرمایه تعیین شده در بیمه‌نامه (متناسب با تعدیلات سالانه) بطور کامل به بیمه شده پرداخت خواهد شد، ضمن اینکه حداکثر سرمایه پوشش امراض خاص، هزینه پزشکی در اثر حادثه، مقرری روزانه بستری شدن در مراکز درمانی در اثر حادثه بطور قابل توجهی افزایش یافته است. همچنین در بیمه جامع آرامش زندگی پارسیان، سرمایه پوشش‌های فوت به هر علت و فوت در اثر حادثه از بدو تولد نیز افزایش یافته است.

چه برنامه‌هایی در جهت پیشبرد فروش این طرح در نظر گرفته اید؟

در مرحله اول به منظور آموزش و افزایش دانش شبکه فروش که خط مقدم شرکت می باشند، برنامه‌ریزی جهت برگزاری دوره‌های آموزشی صورت پذیرفته و در حال اجرا می‌باشد، در مرحله دوم برنامه‌ریزی جهت ترفیع فروش و به‌ویژه تبلیغات خاص (اهدای جوایز به خریداران بیمه جامع آرامش زندگی) با هدف جذب مشتریان بیشتر، و افزایش فروش بیمه جامع آرامش زندگی می‌باشد، که در حال حاضر جشنواره فروش میلاد پارسیان ویژه اعضای شبکه فروش در حال برگزاری است. همچنین جشنواره دیگری تحت عنوان جشنواره آرامش زندگی با رویکرد مشتریان بیمه جامع آرامش زندگی پارسیان در مهرماه سال جاری برگزار، و در پایان جشنواره به سی نفر از بیمه‌گزاران این بیمه‌نامه به قید قرعه بیمه‌نامه درمان تکمیلی به صورت انفرادی و رایگان اهدا خواهد شد.

به نظر شما رویکرد شبکه فروش در خصوص بیمه جامع آرامش زندگی چه خواهد بود و چه منافعی برای آن‌ها ایجاد می نماید؟

با تغییرات صورت گرفته در محصول و ارایه پوشش‌های متنوع تر و افزایش سقف پوشش‌های قابل ارایه در قالب این بیمه‌نامه، فرآیند فروش برای ایشان تسهیل خواهد شد، همچنین با توجه به تغییرات صورت گرفته در نحوه محاسبه کارمزد این بیمه‌نامه، علاوه بر دریافت کارمزد فروش در ۵ سال اول بیمه‌نامه، در صورتی که حق بیمه سالانه و سرمایه خطر فوت در ۱۰ سال اول بیمه‌نامه افزایش یابد، بر اساس حق بیمه و سرمایه فوت سالانه تعدیل شده کارمزد تعدیلی برای نماینده مربوطه محاسبه خواهد شد. اعمال کارمزد تعدیلی یکی از ویژگی‌های بهبود یافته نسبت به نسخه قدیمی محصول (بیمه‌نامه عمر و سرمایه گذاری) می‌باشد. همچنین کارمزد پوشش‌های اضافی نیز در این بیمه‌نامه افزایش چشمگیری یافته است. با توجه به این موارد می توان انتظار داشت که شبکه فروش از این محصول استقبال نمایند و در چند روزی که از ارایه بیمه جامع آرامش زندگی پارسیان به بازار گذشته است، نیز واکنش شبکه فروش نسبت به محصول بسیار مثبت بوده است.



لطفا محصول جدید "بیمه جامع آرامش زندگی پارسیان" را معرفی نمایید.

بیمه‌نامه جامع آرامش زندگی در واقع نسخه بهبود یافته بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری (محصول قبلی) شرکت بیمه پارسیان می‌باشد که با ارتقا برخی از پوشش‌های بیمه ای موجود و نیز افزودن پوشش‌های بیمه ای جدید، همچنین بهبود بخش اندوخته ای بیمه‌نامه، به عنوان یکی از کامل‌ترین محصولات در زمینه بیمه‌های زندگی به بازار ارایه شده است. ضمن آن که در این محصول منافع متعلقه به نمایندگان (کارمزد فروش) نیز افزایش یافته است.

بازار هدف این بیمه‌نامه چه افرادی هستند؟

باتوجه به نوع پوشش‌های بیمه‌ای طراحی شده برای این محصول، بازار بالقوه متقاضیان آن همانند بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری می‌باشد، ضمن آنکه باتوجه به تنوع بیشتر پوشش‌های بیمه‌ای قابل ارایه، بهبود اندوخته بیمه‌نامه و افزایش منافع قابل دریافت نمایندگان، می‌توان توانایی رقابت‌پذیری و نفوذ بیشتر در بازار را برای این محصول متصور بود.

مهمترین ویژگی‌ها و مزایای این بیمه‌نامه برای بیمه‌گزاران چیست؟

با توجه به نیاز سنجی‌های صورت گرفته از بازار بیمه‌های زندگی کشور و با توجه به محدودیت‌های محصول عمر و سرمایه‌گذاری، در طرح جامع آرامش زندگی، برای جلب رضایت بیمه‌گزاران محترم، مزایایی همچون بهبود اندوخته ریاضی بیمه‌نامه، پرداخت سرمایه در صورت بروز بیش از ۳۰ نوع بیماری مختلف (در قالب پوشش امراض خاص)، ارایه پوشش‌های جدید مربوط به بیمه‌گزار بیمه‌نامه در صورت ازکارافتادگی یا فوت به هر علت وی، امکان کاهش اثرات منفی تورم با افزایش حق بیمه به صورت سالیانه تا سقف ۵۰ درصد و بهبود وضعیت پوشش‌های قدیم بیمه‌نامه برنامه‌ریزی و اجرایی شده است.

تفاوت بیمه جامع آرامش زندگی با بیمه عمر و سرمایه گذاری در چیست؟

بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری سابقه ای بالغ بر ۱۵ سال در بازار بیمه ای ایران دارند که به دلایل متعدد منجمله انعطاف پذیری و... مورد استقبال شرکت‌های بیمه ای و نیز مشتریان بالقوه بیمه‌های زندگی قرار گرفته است. بیمه‌نامه "جامع آرامش زندگی پارسیان" نیز برگرفته از همین بیمه‌نامه بوده که در طراحی آن علاوه بر پوشش‌های موجود بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری فعلی، متناسب

سعید رضا ابراهیمی، رییس اداره ارتباط با مشتریان: برنامه ویژه باشگاه مشتریان بیمه پارسیان برای حمایت از بیمه‌گزاران

دهند.

برخی از مزایا و تسهیلات باشگاه مشتریان بیمه پارسیان عبارتند از: بسته هدیه، کارت هدیه، تخفیف‌های بیمه ای، اتصال به سامانه‌های استارت‌آپ‌ها جهت دریافت تخفیف مانند مجموعه فروشگاه رفاه، شهروند، حمل و نقل، خدمات اینترنتی، گردشگری و مجموعه هتل‌ها، خرید بلیط هواپیما، قطار و اتوبوس، مجموعه فرهنگی و ورزشی، مجموعه رستوران‌ها، پوشاک، تجهیزات پزشکی، آرایشی و بهداشتی، خدمات انتشارات، خدمات آموزشی و...

شاخص‌های در نظر گرفته شده و سنجش عملکرد بیمه‌گزاران چگونه انجام می‌شود؟

مهمترین شاخص‌های امتیاز آور بیمه ای شامل عضویت در باشگاه، دعوت از دوستان، شرکت در نظر سنجی، سابقه مشتری، خرید انواع بیمه‌نامه، پرداخت نقدی حق بیمه، پرداخت اقساط و... می‌باشد که با توجه به سیاست‌ها و استراتژی‌های سازمان، قابل ویرایش و تغییر خواهد بود. همچنین شاخص‌ها برای مشتریان جذاب و انگیزشی بوده و امتیاز منفی لحاظ نمی‌گردد. رفتار مشتریان در باشگاه بررسی شده و قابلیت ثبت نظر سنجی توسط مشتریان در این سامانه وجود دارد تا بازخوردهای لازم جهت شناسایی نقاط ضعف و قوت اخذ گردد.

در خصوص سطوح مشتریان مشتریان توضیح فرمایید.

سطوح باشگاه مشتریان بیمه پارسیان دارای ۵ سطح، الماس، طلایی، نقره‌ای، برنزی و عادی می‌باشد که مشتریان می‌توانند متناسب با سطح و امتیاز خود، از انواع مزایا و تسهیلات اشاره شده بهره‌مند گردند. بازه امتیازی هر سطح در بخش راهنمای سایت باشگاه مشتریان بیمه پارسیان به نشانی club.parsianinsurance.com قابل مشاهده است.

در واقع باشگاه مشتریان در صنعت بیمه، یک استراتژی کلان برای تمامی واحدهای یک سازمان بیمه‌ای می‌باشد و با هدف افزایش درآمد و سود پایدار از طریق ایجاد رضایت بیمه‌گزاران فعلی و جذب بیمه‌گزاران بالقوه به کار گرفته می‌شود.

باشگاه مشتریان بیمه پارسیان در راستای افزایش وفاداری، مشتری‌مداری و تأمین رضایتمندی مشتریان بر اساس چارچوب مقررات، طراحی گردیده است و در اجرای آن می‌تواند این اهداف را محقق نماید.

به منظور تحقق اهداف کلیه فعالیت‌های کسب و کار بیمه‌ای را حول محور گروه‌های مختلف بیمه‌گزاران ساماندهی نموده و می‌کوشد تا رفتار و فرهنگی را در ساختار شرکت ایجاد نموده و توسعه دهد که نهایتاً به رضایت بیشتر بیمه‌گزاران و وفاداری آنان به شرکت منتهی گردد.

با بهره‌مندی از این ابزارها بیمه‌گزاران به شرکای بلند مدت شرکت تبدیل گردیده و در نتیجه شرایطی فراهم می‌شود تا با عطف توجه به سودآوری شرکت‌های بیمه که عمدتاً از محل سرمایه‌گذاری می‌باشد، واحدهای سرمایه‌گذاری شرکت‌ها جهت سرمایه‌گذاری بر اساس پورتفوی پایدار بیمه‌گزاران با اهداف چند ساله و بلند مدت برنامه‌ریزی نمایند.



به گزارش آخرین خبر طی مصاحبه‌ای که با سعید رضا ابراهیمی رییس اداره ارتباط با مشتریان بیمه پارسیان صورت گرفت، سؤالاتی درباره چپستی باشگاه مشتریان بیمه پارسیان پرسیده شد. در این مصاحبه در خصوص هدف طراحی، اجرای طرح، مزایا و شاخص‌های کلیدی برای سطح بندی بیمه‌گزاران در باشگاه مشتریان توضیحات مفصلی ارائه شد.

مفهوم و هدف از طراحی و اجرای باشگاه مشتریان چیست؟

باشگاه مشتریان به عنوان واحد ارتباط با افراد یا سازمان‌ها تعریف می‌شود تا ارتباط مستقیم و منظمی بین این اعضا برقرار شود. باشگاه مشتریان یکی از جامع‌ترین ابزارهای استراتژیک است که شرکت بیمه پارسیان می‌تواند از آن برای محافظت از مشتریان خود استفاده کند. گروه هدف اصلی باشگاه مشتریان باید مهمترین مشتریان باشند، یعنی آن دسته از مشتریانی که بخش عمده‌ای از کسب و کار را تشکیل می‌دهند، زیرا ایجاد این روابط، ضروری‌ترین عامل موفقیت آینده به شمار می‌رود. باشگاه مشتریان به عنوان زیرساخت مناسبی برای افزایش فراوانی تعاملات بین شرکت بیمه پارسیان و مشتری (اثر تعامل با مشتری) خواهد بود.

در نهایت مهمترین و کلیدی‌ترین مزیت باشگاه مشتریان، برنامه وفادار سازی مشتریان و حفظ ارتباط شرکت بیمه پارسیان با مشتریان خواهد بود.

مزایای استفاده از باشگاه مشتریان چیست و بیمه‌گزاران چگونه می‌توانند

از مزایای آن بهره‌مند گردند؟

قلب و روح باشگاه مشتریان همان چیزی است که در آن قرار دارد. انتخاب علایق مناسب باعث موفقیت باشگاه خواهد شد. مزایا باید ارزش بالایی برای اعضای باشگاه داشته باشد.

نحوه استفاده از مزایای باشگاه مشتریان شرکت بیمه پارسیان، بر اساس شاخص‌ها، وزن‌ها، سطوح امتیازی و سناریوهای بیمه ای طراحی شده است، که مشتریان به راحتی می‌توانند با مراجعه به سامانه باشگاه مشتریان امتیاز کسب شده خود را رویت نموده و مطابق با امتیاز خود از تسهیلات آن استفاده نمایند و یا می‌توانند با خرید بیمه‌نامه یا پرداخت اقساط، امتیاز خود را افزایش



مدیریت ریسک دارایی‌ها فناوری اطلاعات (IT)

تهیه شده در مدیریت ریسک

اختلال در فرآیند عملیاتی سازمان در نتیجه اختلال و قطعی در سیستم‌های اطلاعاتی یکی از نگرانی‌های هر سازمانی در دنیای امروزی بشمار می‌رود. سیستم‌های اطلاعاتی بر اهداف استراتژیک سازمان تأثیر داشته و فرآیندهای عملیاتی سازمان بدون بهره‌گیری از سیستم‌های اطلاعاتی مقدر نمی‌باشند، لذا یکی از ابزارهای مهم برای بقای هر سازمانی محسوب می‌شوند. همزمان با اهمیت روزافزون فناوری اطلاعات در موقعیت رقابتی شرکت‌ها، مدیران کسب‌وکارها نسبت به مدیریت ریسک دارایی‌های IT حساس‌تر شده و تلاش می‌کنند حتی الامکان از ضررهای ناشی از مشکلات سیستم‌های اطلاعاتی پیچیده اجتناب یا آن را به حداقل برسانند.

در حال حاضر فناوری اطلاعات به‌عنوان ابزاری برای انجام انواع عملیات سازمانی و بهبود عملکرد سازمان، جزئی اساسی از بقای یک سازمان محسوب می‌شود. وابستگی سازمان‌ها به فناوری اطلاعات در حدی است که اختلال در عملیات کلیدی سازمان به دلیل خرابی منابع IT در صورت بروز یک زیان حتی در کوتاه مدت می‌تواند منجر به شکست کامل کسب‌وکار شود. خسارت‌های ناشی از اختلال در عملیات شامل از دست دادن درآمد، اعتماد مصرف‌کننده/خریدار، حسن‌نیت و غیره است.

از این رو، مدیران و بالاخص مدیران فناوری اطلاعات باید توجه بیشتری به تحلیل و مدیریت ریسک منابع فناوری اطلاعات داشته باشند، زیرا اختلال در عملیات می‌تواند مهم‌تر از جایگزینی دارایی‌های IT باشد. پشتیبانی از عملیات پیوسته سازمان، بخش عمده‌ای از تجزیه و تحلیل ریسک است. بنابراین، کلیه دارایی‌های IT علاوه بر هزینه‌های جایگزینی، از منظر تداوم عملیاتی نیز باید ارزش گذاری شوند.

روش‌های تحلیل ریسک سنتی دارایی‌های IT:

روش‌های تحلیل ریسک سنتی دارایی‌های IT به دو دسته کمی و کیفی طبقه‌بندی می‌شوند. روش‌های کمی برای هر مخاطره سطحی از ریسک را ایجاد می‌کنند. در روش کمی معمولاً زیان موردانتظار سالانه ALE برای هر تهدید محاسبه می‌شود.

در حالی که در روش‌های کیفی فرض می‌شود که زیان نمی‌تواند به صورت ارزش پولی یا به صورت رویدادهای مجزا بیان شود. بنابراین، این روش‌ها سعی می‌کنند ریسک را بر اساس متغیرهای توصیفی و براساس دانش و قضاوت یک تحلیل‌گر بیان کنند. روش‌های کیفی تحلیل ریسک شامل تکنیک‌های دلفی، تجزیه و تحلیل سناریو، معیارهای فازی و غیره هستند.

محدودیت‌های تحلیل ریسک سنتی:

روش‌های سنتی تحلیل ریسک، هنگام تعیین ارزش دارایی‌های IT زیان ناشی از اختلال در عملیات سازمان را به‌طور دقیق منعکس نمی‌کنند. روش‌های تحلیل کمی ریسک، ارزش مبتنی بر هزینه جایگزینی را اندازه‌گیری می‌کنند که به دلیل دشواری اندازه‌گیری، در چنین روش‌هایی زیان ناشی از اختلال در عملیات اندازه‌گیری نمی‌شود. روش‌های تحلیل کیفی ریسک، زیان را به جای مقادیر دقیق پولی براساس دانش و قضاوت تحلیل‌گر ریسک تعیین می‌کنند و ارزش یک دارایی نامشهود را از دیدگاه وی تخمین می‌زنند که منجر به نتایج ذهنی و عدم تصمیم‌گیری منطقی می‌شود. از این رو فقدان روش‌های سیستماتیک برای اندازه‌گیری ارزش دارایی‌های IT از نقطه‌نظر تداوم عملیاتی کاملاً محسوس است.

تحلیل ریسک براساس روش کسب‌وکار:

با توجه به محدودیت‌های روش‌های سنتی تحلیل ریسک از یک فرآیند تحلیل ریسک ترکیبی از روش‌های کمی و کیفی استفاده می‌شود. این فرآیند تقریباً بهتری از وضعیت ریسک فناوری اطلاعات کل سازمان فراهم می‌آورد. مدیران مجرب می‌توانند از این فرآیند به‌عنوان یک دستورالعمل در تدوین روش‌های جدید تجزیه و تحلیل ریسک یا ارزیابی فعلی فرآیند تحلیل ریسک استفاده نمایند. فرآیند روش پیشنهادی با انتخاب یک رویکرد کمی، روشی سیستماتیک برای ارزش گذاری انواع دارایی‌ها ارائه می‌کند. این فرآیند شباهت‌هایی به فرآیند تحلیل ریسک سنتی داشته و تنها تفاوت آن، در مرحله تحقیق سازمانی و توجه به تداوم عملیات است. روش کسب‌وکار مدیریت ریسک دارایی‌های IT یک فرآیند سیستماتیک بوده و شامل چهار مرحله زیر می‌باشد:

مرحله اول: تعیین سطح اهمیت فانکشن‌های مختلف کسب‌وکار

فانکشن‌های (مجموعه‌ای از فعالیت‌های تجاری است که به طور کامل از یک جنبه سازمان پشتیبانی می‌کنند) کسب‌وکار سازمان را می‌توان با استفاده از اهداف و برنامه‌های بلند مدت برای هر سازمانی تعیین کرد. مأموریت سازمان بیانی کلی از ماهیت، استراتژی‌ها و برنامه‌های سازمان است و هدف، نتیجه‌ای بلند مدت و گسترده است که سازمان می‌خواهد در حمایت از مأموریت خود به آن دست یابد. در نهایت اهمیت نسبی (سطح اهمیت) هر یک از فانکشن‌ها با در نظر گرفتن اهداف سازمان تعیین می‌شوند.

مرحله دوم: شناسایی و ارزیابی دارایی

در این مرحله ابتدا دارایی‌های سازمان (شامل انواع سخت‌افزار، نرم‌افزار، داده/پایگاه داده، پرسنل، اسناد و امکانات) شناسایی می‌شوند. با توجه به اینکه روش پیشنهادی با در نظر گرفتن رابطه بین دارایی‌ها و فانکشن‌های کسب‌وکار، ارزش دارایی‌ها را تعیین می‌کند بنابراین هر یک از دارایی‌های شناسایی شده به فانکشن مرتبط با آن اختصاص داده می‌شود. در نهایت اهمیت نسبی هر یک از دارایی‌ها با استفاده از اهمیت نسبی فانکشن کسب‌وکار مرتبط با آن دارایی (درجه‌ای که دارایی به اهداف فانکشن کسب‌وکار مرتبط کمک می‌کند) تعیین می‌شود.

مرحله سوم: ارزیابی تهدید و آسیب‌پذیری

برای محاسبه احتمال خطر در این مرحله بایستی تهدیدها و مخاطرات مرتبط با دارایی‌های IT شناسایی و سپس احتمال وقوع آن‌ها محاسبه شوند. این تهدیدها را می‌توان براساس منبع و نیت عاملان طبقه‌بندی کرد و در نهایت احتمال وقوع تهدید را می‌توان با استفاده از روش‌های مختلف مانند: پرسشنامه، طوفان فکری، رویکردهای آماری و تکنیک‌های دلفی IBM تعیین کرد.

مرحله چهارم: محاسبه زیان موردانتظار سالانه

مرحله چهارم ارزیابی ریسک برای دارایی‌های IT است. منظور از ارزیابی ریسک، محاسبه زیان موردانتظار سالانه در صورت وقوع هر یک از مخاطرات برای هر یک از دارایی‌های IT است. بدین منظور جهت محاسبه زیان موردانتظار سالانه علاوه بر هزینه جایگزینی یک دارایی در مرحله ارزیابی، زیان وارده به درآمد سازمان در ازای هر روز خرابی با احتساب احتمال وقوع مخاطرات دارایی‌های آی‌تی تعیین می‌شود.



بازدید دبیرکل سندیکای بیمه گران از شعبه بیمه پارسیان و تیم خسارت سیار در استان کرمانشاه در ایام اربعین حسینی

جمله بیمه پارسیان به صورت مجزا بوده که امسال نیز این موضوعات به صورت کامل و با هماهنگی استانداری، سازمان صنعت، معدن و تجارت، پلیس راه و پلیس راهور اجرا شد و بیمه پارسیان نیز با استقرار تیم خسارت سیار در این استان به ارائه خدمات به زائرین پرداخت.

همچنین جهت نظارت و کنترل طرحهای فوق، استان کرمانشاه روزهای ۲۵ و ۲۶ شهریور ماه میزبان کریمی دبیرکل سندیکای بیمه گران بود و ضمن بازدید از اکیپهای مستقر و سیار، از شعبه بیمه پارسیان این شهر بازدید و جلسه ای با توسلی سرپرست منطقه غرب کشور بیمه پارسیان برگزار نمود که در این جلسه در خصوص ارائه خدمات هر چه بهتر و بیشتر به زائرین اربعین حسینی تبادل نظر صورت گرفت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ استان کرمانشاه به عنوان یکی از استانهای میزبان زائرین کربلای معلای و اصلیترین محور مواصلاتی دو مرز مهران (استان ایلام) و مرز خسروی (استان کرمانشاه) هر ساله در ایام عزاداری ماههای محرم و صفر حجم بسیاری از مسافران به صورت زمینی از این استان جهت خروج از کشور و ورود به کشور عراق جهت زیارت بقاع متبرکه و شرکت در راهپیمایی بزرگ اربعین حسینی، عبور کرده که مستلزم برنامه ریزی مناسب و همه جانبه دستگاههای مختلف استان جهت ارائه خدمات مطلوب به زائرین می باشد که صنعت بیمه طی سنوات گذشته خود را ملزم به ارائه طرحهای خدماتی دانسته که از جمله این طرحها، اجرای برنامه استقرار اکیپهای خسارت سیار شرکت های بیمه ای از





خدمت رسانی تیم کارشناسی خسارت سیار بیمه پارسیان به زائرین اربعین حسینی



با توجه به تردد زائرین اربعین حسینی از مرزهای غربی کشور علی الخصوص مرز مهران و جاده‌های مواصلاتی به استان ایلام، بیمه پارسیان به منظور ارائه خدمات مطلوب به بیمه‌گذارانی که از سراسر کشور عازم این سفر معنوی بودند تیم کارشناسی خسارت سیار خود را در زمان تردد این زائرین هر روز از ساعت ۸ صبح الی ۲۰ شب در این استان مستقر نمود تا خدمات لازم به بیمه‌گذاران در اسرع وقت صورت پذیرد.

برپایی موبک بیمه پارسیان در ایام اربعین



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای مسئولیت اجتماعی و به منظور خدمت به زائرین اربعین حسینی، شرکت بیمه پارسیان اقدام به برپایی موبک خدمت رسانی به زائرین در مسیر نجف اشرف به کربلا نمود و به ارائه خدمات مورد نیاز زائرین پرداخت. این اقدام خوشبختانه مورد استقبال قرار گرفت.

مشارکت کارکنان بیمه پارسیان در اهدای خون



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به هماهنگی‌های انجام شده با سازمان انتقال خون به منظور اعزام تیم این سازمان جهت اهدای خون توسط همکاران بیمه پارسیان با حضور تیم مربوطه در محل ساختمان مرکزی بیمه پارسیان، کارکنان شرکت از این عمل خدایسندانه استقبال مناسبی به عمل آوردند.

بر اساس این گزارش در روز ۲۴ مهرماه ۱۴۰۱ با حضور تیم سیار سازمان انتقال خون کشور در محل ساختمان مرکزی بیمه پارسیان، همکاران شرکت با حضور خود نسبت به اهدای خون جهت رفع بخشی از نیاز هموطنان با هدف فرهنگ سازی به این امر خدایسندانه پرداختند.

برگزاری جلسه شورای هماهنگی استان قم به میزبانی بیمه پارسیان

و بررسی مشکلات صنعت در این استان همچنین روش‌های کنترل ریسک و بازاریابی در صنعت بیمه‌گزارشی از عملکرد کارگروه‌های شورا مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ جلسه یازدهم شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه استان قم به میزبانی شعبه بیمه پارسیان در این استان برگزار شد.
در این جلسه موضوعاتی همچون وضعیت خسارت‌های صنعت بیمه



برگزاری جلسه شورای هماهنگی بیمه با پزشکی قانونی و شورای حل اختلاف رفسنجان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای افزایش کیفیت خدمات به زیان دیدگان خسارت‌های جرحی و همچنین تعامل بیشتر میان شرکت‌های بیمه، شورای حل اختلاف و پزشکی قانونی جلسه‌ای با حضور روسای این سازمان‌ها و همچنین روسای شعب بیمه فعال در شهرستان رفسنجان، برخی از روسای شعب استان کرمان و اعضای شورای هماهنگی بیمه به میزبانی شعبه رفسنجان بیمه پارسیان برگزار و مشکلات و مسائل این حوزه مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت.

در پایان جلسه حاضرین ضمن ابراز رضایت از این جلسه، برگزار اینچنین نشست‌هایی را برای خدمت‌رسانی هرچه بیشتر به بیمه‌گزاران مفید و موثر دانست.



برگزاری کارگاه‌های آموزشی "مدیریت و توسعه فروش بیمه‌های زندگی"



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در ادامه برگزاری دوره‌های توسعه مهارت‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی طی سنوات گذشته، مدیریت آموزش اقدام به باز طراحی دوره با عنوان "مدیریت و توسعه فروش بیمه‌های زندگی" با تأکید بر تغییرات موجود اقتصادی، به منظور توانمندی بیشتر شبکه فروش، ارائه تکنیک‌های کاربردی فروش و کسب سهم بیشتر از بازار در حوزه‌های بیمه‌های زندگی به مدت ۳۲ ساعت نمود. دوره مذکور برای نمایندگان تحت سرپرستی شعب شیراز، کازرون، یاسوج، اهواز، آبادان و دزفول در بازه مهر و آبان ماه ۱۴۰۱ برگزار گردید.

دوره توسط علی اصغر آرام، از نمایندگان برتر شرکت بیمه پارسیان در حوزه فروش بیمه‌های زندگی برگزار شد. عمده مطالب ارائه شده در دوره شامل اصول کسب و کار موفق در صنعت بیمه و تأثیر آنلاین شدن آن بر بازار، کاربرد مباحث فنی در فروش بیمه و استفاده از آن در متقاعد سازی مشتری، تکنیک‌های فروش در شرایط اقتصادی موجود و تحلیل نیاز بازار، اصول مذاکره و رفتار شناسی فروش در بازارهای جدید، اصول ابتدایی تیم سازی و گسترش شبکه فروش بود. با توجه به بازخورد شرکت کنندگان مبنی بر مطلوبیت دوره برگزار شده و استقبال چشمگیر ایشان، دوره‌های آتی برای نمایندگان سایر شعب در دست برنامه‌ریزی می‌باشد.

دعوت نماینده بیمه پارسیان به تیم بیس بال کشور



با توجه به برگزاری یازدهمین دوره مسابقات لیگ برتر بیس بال کشور در مشهد و نایب قهرمانی تیم استان خراسان رضوی در این مسابقات اسامی تیم ملی بیس بال جهت شرکت در مسابقات غرب آسیا اعلام گردید، که آقای شاهین حصاری نمایندگی کد ۵۰۳۶۱۷ این شعبه به تیم ملی دعوت و در این لیست حضور دارد. نسرینه چتر برای ایشان آرزوی موفقیت در مسابقات پیش رو را دارد.

در جلسه ای با حضور مدیران و مسئولین کارخانه آذین فورج اسفراین اعلام شد؛ رضایت بیمه گزار از خدمات شرکت بیمه پارسیان



جمله آتش سوزی، مسئولیت و مهندسی و باربری، قطعاً این همکاری ادامه دار خواهد بود.

در این جلسه لعل نظامی و سرپرست منطقه شرق کشور و مهران ساری رییس شعبه بجنورد شرکت بیمه پارسیان با بیمه گزاران بزرگ پرداخت و ضمن ارایه آمار پرتفو و خسارت، توضیحاتی نیز پیرامون توانایی های شرکت بیمه پارسیان در پذیرش سایر ریسکها و ارایه مشاوره های تخصصی بیمه ای ارایه نمودند.

با توجه به اهمیت حفظ و نگهداشت مشتریان بزرگ و تاکیدات مدیریت ارشد شرکت بر حفظ ارتباط مستمر و دائم با بیمه گزاران، طبق هماهنگی قبلی، جلسه ای در محل کارخانه آذین فورج اسفراین تشکیل گردید. در این جلسه که مدیران و مسئولان کارخانه مذکور و همچنین سرپرست منطقه شرق کشور رییس شعبه بجنورد بیمه پارسیان حضور داشتند، مدیر عامل کارخانه آذین فورج، از عملکرد بیمه پارسیان ابراز رضایت نمود و تاکید داشت با جلب رضایت پرسنل کارخانه در بیمه های درمان و نیز خدمات خوب و به جا در سایر بیمه نامه ها از

قدردانی همکاران شعبه رشت بیمه پارسیان از آتش نشانان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به نقل از شعبه رشت؛ پیرو هماهنگی های به عمل آمده، به مناسبت روز آتش نشانی و ایمنی (۷ مهر)، همکاران شعبه رشت به مرکز ۶ آتش نشانی که درمجاورت این شعبه قرار دارد مراجعه و از آتش نشانان این مرکز به نمایندگی از تمامی آتش نشانان کلانشهر رشت با اهدای گل و لوح تقدیر، تقدیر و تشکر به عمل آمد.

همچنین در نظر است پیرو هماهنگی های صورت گرفته از مدیران ارشد آتش نشانی این استان نیز طی جلسات آینده تقدیر به عمل آید.



از نمایندگان برتر لیگ تابستانه شعبه قم بیمه پارسیان تقدیر شد

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به برگزاری لیگ تابستانه فروش نمایندگان شعبه قم که با هدف افزایش انگیزه و فروش نمایندگان زیرمجموعه این شعبه در دو گروه جداگانه در تیرماه تا شهریور ماه سال ۱۴۰۱ برگزار شد، نمایندگان برتر این جشنواره مشخص و طی مراسمی از ایشان قدردانی شد.

براساس این گزارش، در این مراسم که با حضور غزال، سرپرست منطقه دو، نمایندگان و همکاران شعبه قم برگزار شد، سرپرست منطقه دو کشور طی سخنانی ضمن بررسی اهداف انتظاری و تاکید بر تحقق آن درخصوص عملکرد و فعالیت نمایندگان در کسب پرتفوی انتظاری توضیحاتی ارائه نمود و همچنین از تلاش‌های نمایندگان استان و نمایندگان برتر در لیگ تابستانه فروش، تقدیر و تشکر کرد.

در پایان با اعلام شعبه قم؛ در گروه یک لیگ تابستانه، مهدی ماهرو نمایندگی کد ۵۰۳۴۸ و اشرف خرمی راد نمایندگی کد ۵۷۶۰۲، در گروه دو، معصومه خاکی نمایندگی کد ۵۰۴۵۰ و نفر دوم، اعظم ذوالفقاری تبار نمایندگی کد ۵۰۴۳۰۰ به عنوان نمایندگان برتر این جشنواره معرفی و با اهدای لوح تقدیر از تلاش‌های ایشان قدردانی شد.





تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم همکارانمان آقایان فتح الله میرزایی، حمزه الیاسی، سرکوت صالحی و خانم سحر بارحیم 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 می نماید.

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:

سمت	نام و نام خانوادگی
با حفظ سمت مامور در شعبه ویژه بیمه‌های هواپیما، کشتی و خاص	نوشین عباس نژاد
با حفظ سمت مامور در شعبه ویژه بیمه‌های هواپیما، کشتی و خاص	غزاله والی زاده
با حفظ سمت مامور در شعبه ویژه بیمه‌های هواپیما، کشتی و خاص	روشنک قندی
با حفظ سمت مامور در شعبه ویژه بیمه‌های هواپیما، کشتی و خاص	محمد علی کاظمینی
با حفظ سمت به عنوان سرپرست در شعبه ویژه بیمه‌های هواپیما، کشتی و خاص	هادی فرهی
رئیس شعبه شمال شرق	حسین غلامرضایی
با حفظ سمت سرپرستی اداره تطبیق مقررات	حسن باقری
مدیر آموزش	سارا دادرس

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



لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته‌های اوبارحسین

لغت	ترجمه
Excess of line	مازاد لاین
Excess of loss	مازاد خسارت / مازاد میانگین خسارت
Excess of loss ratio	مازاد نسبت خسارت
Expenses	هزینه‌ها
Claim expenses	هزینه‌های تصفیه خسارت
Salvage expenses	هزینه نجات
Facultative	اختیاری
Facultative / obligatory	اختیاری / اجباری
Fire	آتش سوزی
Fire and allied line	آتش سوزی و خطرات تبعی
Fire extinguishing costs	هزینه‌های اطفاء حریق
Guarantee	تضمین
Guarantee fund	صندوق ضمانت
Guarantee obtained	تضمین دریافتی
Guaranteeing office	اداره تضمین کننده
Performance guarantee	ضمانت حسن انجام کار / ضمانت عملکرد

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

شعبه جدید کرمانشاه:

بلواز شهید مصطفی امامی، بعد از پارک معلم، حدفاصل کوی شهیدان عبدالمالکی و بیانی

تلفن: ۰۸۳۳۸۲۵۶۸۲۱ - ۰۸۳۳۸۲۵۶۸۸۷

مشنواره متنوع

بیمه‌های مسافرتی، حوادث و درمان انفرادی



ارایه تخفیفات ویژه

۱۳ آبان ۱۴۰۱ الی ۱۵ فروردین ۱۴۰۲



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان

جهت کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت رسمی بیمه پارسیان مراجعه فرمایید

www.parsianinsurance.ir

مرکز ارتباطات : ۰۲۱-۸۲۵۹



دریافت بیمه نامه در هر لحظه از شبانه روز

با اپلیکیشن **پتر همراه پارسیان**

