



نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی  
شماره شصت و هفتم | خرداد و تیرماه ۱۴۰۲



**با انتشار گزارش عملکرد سه ماهه صنعت بیمه در کدال:  
بیمه پارسیان در صدور بیمه نامه‌های نفت و انرژی  
رتبه اول را کسب کرد**

**با حضور ۸۴ درصد سهامداران:**

## مجمع عمومی عادی سالانه بیمه پارسیان برگزار شد



## بیمه پارسیان همگام با فعالان اقتصاد کشور در نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی حضور فعال داشت

◀ در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی:

بیمه پارسیان از فناوری سامانه اعلام خسارت برخط  
بیمه بدنه رونمایی کرد



# اپلیکیشن پتر همراه پارسیان

(با قابلیت ارائه انواع خدمات بیمه ای و اعلام فسارت آنلاین فودرو)

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



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹





با حضور ۸۴ درصد سهامداران:

## مجمع عمومی عادی سالانه بیمه پارسیان برگزار شد



شرکت اشاره نمود و در پایان ابراز امیدواری کرد با حمایت سهامداران و تلاش مضاعف کارکنان، شرکت بیمه پارسیان همچنان در صنعت بیمه کشور به عنوان یکی از توانمندترین شرکتها، جایگاه خود را ارتقا بخشد.

در ادامه جلسه گزارش حسابرس و بازرس قانونی به استماع سهامداران رسید و به سوالات مطرح شده سهامداران پاسخ داده شد. در پایان مجمع عمومی عادی سالانه ضمن تصویب صورت‌های مالی، ۱۵۰ ریال سود نقدی به سهامداران تقسیم، که با توجه به مبلغ کل سود شرکت مابقی آن جهت افزایش سرمایه شرکت منظور شد. همچنین موسسه تدوین و همکاران به عنوان حسابرس مستقل و بازرس قانونی اصلی و موسسه هوشیار ممیز به عنوان حسابرس و بازرس قانونی علی‌البدل و روزنامه اطلاعات به عنوان روزنامه کثیرالانتشار انتخاب شدند و مبلغ ۱۵ میلیارد ریال نیز به عنوان بودجه در اختیار هیأت مدیره جهت فعالیت در راستای توسعه مسئولیتهای اجتماعی به تصویب سهامداران شرکت رسید.

مجمع عمومی عادی سالانه بیمه پارسیان صبح روز پنجشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۳/۱۱ با حضور نزدیک به ۸۴ درصد سهامداران این شرکت برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مجمع عمومی عادی سالانه جهت بررسی و تصویب صورت‌های مالی سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ با حضور ۸۴ درصد از سهامداران، هیأت ریسه مجمع، ناظرین، نماینده بیمه مرکزی، حسابرس و نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار و حسابرس قانونی شرکت به صورت حضوری و آنلاین برگزار شد.

بر اساس این گزارش در ابتدای جلسه‌های اویارحسین نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان ضمن تبریک بیست سالگی این شرکت و قدردانی از تلاش‌های کارکنان و همراهی سهامداران به تشریح عملکرد این شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ پرداخت و ضمن ارایه روند رشد شرکت در سال‌های اخیر به اهداف شرکت در جهت افزایش سرمایه گذاری، سودآوری و تحول دیجیتال و بهبود فرآیندها و روند رو به رشد و توانگری







## بیمه پارسیان همگام با فعالان اقتصاد کشور در نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی حضور فعال داشت

اموال و اشخاص در غرفه بیمه پارسیان حضوری فعال داشت. رونمایی برخی از محصولات و خدمات فناورانه جدید شرکت، آموزش‌های بیمه اتومبیل و بیمه زندگی به بازدیدکنندگان و حضور و ارتباط مستقیم مدیران شرکت با بازدیدکنندگان از جمله برنامه‌های بیمه پارسیان در ایام برگزاری نمایشگاه بود. بیمه پارسیان به عنوان یکی از بزرگترین شرکتهای بیمه خصوصی کشور در این نمایشگاه در سالن ۳۵، پاسخگو و ارایه دهنده آخرین دستاوردها و خدمات این شرکت به بازدیدکنندگان بود.

◀▶ پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی (بورس، بانک و بیمه) به مدت چهار روز از ۱۶ لغایت ۱۹ خرداد در محل نمایشگاه بین‌المللی با حضور فعالان اقتصاد کشور و حضور حداکثری شرکتهای توانمند داخلی و خارجی در زمینه بورس، بانک و بیمه برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت با هدف معرفی خدمات و دستاوردهای جدید بیمه‌ای، ارایه آخرین و جدیدترین خدمات بیمه‌ای و پاسخگویی و ارتباط با بازدیدکنندگان در پانزدهمین نمایشگاه صنعت مالی (بورس، بانک و بیمه) و همچون سال‌های گذشته با حضور جمعی از متخصصان و کارشناسان بیمه‌های



## در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی:

# بیمه پارسیان از فناوری سامانه اعلام خسارت برخط بیمه بدنه رونمایی کرد

بازدیدکنندگان حاضر در نمایشگاه صنعت مالی معرفی و به پاسخگوی تمامی سوالات مطرح شده در حوزه این سامانه بودند. بیمه پارسیان همواره جزو شرکت‌های برتر صنعت بیمه کشور و پیشرو در ارائه دستاوردها و خدمات فناورانه بوده و با حضور در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی (بورس، بانک و بیمه) در کنار دیگر شرکت‌های بیمه‌ای باعث هرچه پربار شدن نمایشگاه امسال شده است.



بیمه پارسیان همچون دوره‌های گذشته در نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی (بورس، بانک و بیمه) حضور فعال داشت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به برگزاری پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی و حضور بیمه پارسیان در این نمایشگاه، غرفه این شرکت با حضور مدیران و کارشناسان خبره در حوزه‌های مختلف بیمه‌ای پاسخگوی بازدیدکنندگان و مراجعه کنندگان بود.

بر اساس این گزارش، بیمه پارسیان امسال با رویکردی متفاوت در این نمایشگاه حاضر شد و علاوه بر ارائه جدیدترین خدمات و دستاوردهای فناورانه این شرکت، برنامه دوره‌های آموزشی برای علاقه مندان به صنعت بیمه را در اهداف و برنامه‌های این نمایشگاه قرار دارد و با اعلام و اطلاع رسانی قبلی این برنامه‌ها، دوره‌های آموزشی را در حوزه بیمه‌های زندگی و بیمه‌های خودرو برگزار کرد.

همچنین در راستای اهداف حضور در این نمایشگاه، بیمه پارسیان از سامانه اعلام خسارت برخط بیمه‌های بدنه خودرو رونمایی کرد. این سامانه جهت سهولت بیمه‌گزاران بیمه‌های بدنه طراحی شده که با استفاده از این سامانه می‌توانند بدون مراجعه به شعب واحدهای پرداخت خسارت نسبت به تشکیل پرونده اقدام و تا پایان مراحل کامل دریافت خسارت پرونده خود را پیگیری نمایند.

در همین راستا مدیران و کارشناسان بیمه خودرو بیمه پارسیان نیز با برگزاری دوره‌های آموزشی، کلیه مراحل استفاده از این سامانه را به علاقه مندان و

## دیدار مدیرعامل بیمه البرز با مدیرعامل بیمه پارسیان در غرفه بیمه پارسیان



موسی رضایی میرقائد نایب رئیس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه البرز در غرفه بیمه پارسیان باهادی اویارحسین نایب رئیس هیات مدیره و مدیرعامل این شرکت دیدار کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در روز دوم نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی (بورس، بانک و بیمه) غرفه بیمه پارسیان پذیرای میهمان ویژه ای بود. موسی رضایی نایب رئیس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه البرز در غرفه بیمه پارسیان باهادی اویارحسین نایب رئیس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان دیدار و در خصوص موضوعات مختلف بیمه‌ای و مباحث روز بیمه گفتگوی صمیمانه ای داشتند.





## انتخاب هادی اویار حسین به عنوان ریس کمیسیون فنی سندیکای بیمه گران ایران

**کمیسیون فنی  
سندیکای بیمه گران ایران**

مناب آقای  
هادی اویار حسین  
ریس کمیسیون

مناب آقای  
محمدمهدی  
عضو کمیسیون

مناب آقای دکتر  
ابوالفضل آقاداتی  
عضو کمیسیون

مناب آقای دکتر  
علیرضا یزدان دوست  
عضو کمیسیون

مناب آقای دکتر  
مفید امینی  
عضو کمیسیون

مناب آقای  
عبدالله سلطانی ثانی  
عضو کمیسیون

مناب آقای دکتر  
مجت بهاری فر  
عضو کمیسیون

با انتخاب اعضای کمیسیون فنی، آقای هادی اویار حسین به عنوان رییس این کمیسیون انتخاب شدند.

به گزارش روابط عمومی سندیکای بیمه گران ایران، بدنبال تصمیمات متخذه در جلسه شورای عمومی مورخ ۲۹ خرداد ماه ۱۴۰۲، نسبت به تعیین اعضای کمیسیون فنی سندیکای بیمه گران، بر اساس دعوت دبیرکل سندیکا از اعضای جدید، اولین جلسه این کمیسیون برگزار شد.

در این جلسه که با حضور دبیرکل سندیکای بیمه گران برگزار شد، در خصوص برنامه‌های آتی کمیسیون در راستای بهبود کیفیت عملیات بیمه‌گری اعضای سندیکا، ارتقای دانش فنی و تجمیع تجارب نیروهای فنی، ایجاد وحدت رویه و انسجام بین اعضا برای رعایت اصول و مبانی حرفه ای و ضوابط و مقررات بیمه‌ای به بحث و تبادل نظر پرداخته شد.

در ادامه جلسه بر اساس رای اعضای کمیسیون آقای هادی اویار حسین به عنوان رییس کمیسیون فنی انتخاب شدند.

همچنین اعضای کمیسیون را آقایان محمد حیدری مدیرعامل بیمه کارآفرین، دکتر ابوالفضل آقاداتی مدیرعامل بیمه کوثر، دکتر علیرضا یزدان دوست مدیرعامل بیمه ملت، دکتر مفید امینی مدیرعامل بیمه معلم، دکتر عبدالله سلطانی ثانی مدیرعامل بیمه سینا و دکتر حجت بهاری فر تشکیل می‌دهند. گفتنی است آقای اصغر آقاپور نیز به عنوان دبیر این کمیسیون انتخاب شدند.

### با انتشار گزارش عملکرد سه ماهه صنعت بیمه در کدال:

## بیمه پارسیان در صدور بیمه نامه‌های نفت و انرژی رتبه اول را کسب کرد



شرکت بیمه پارسیان در سه ماهه اول سال ۱۴۰۲، در صدور بیمه نامه‌های نفت و انرژی در صدر شرکتهای صنعت بیمه حاضر در بورس قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ بر اساس آمار صدور حق بیمه صادره در سه ماهه اول سال جاری که در کدال منتشر شده است، بیمه پارسیان در رشته بیمه‌های نفت و انرژی با بالاترین حق بیمه صادره در رتبه اول شرکتهای بیمه‌ای بورسی قرار گرفت.

بیمه پارسیان با ایجاد مدیریت تخصصی بیمه‌های نفت و انرژی در سال‌های اخیر، گام‌های مهمی در تحقق اهداف خود و نیز تخصصی نمودن بیمه‌نامه‌های این رشته برداشته است و با ارائه خدمات ویژه همواره در حفظ سرمایه‌های ملی کشور جزو شرکتهای فعال در این حوزه بوده است.

همزمان با بیستمین سالگرد تاسیس شرکت بیمه پارسیان

## جشنواره "بیست تا بیست" فروش انواع بیمه نامه برگزار شد

◀◀ با فرارسیدن ۲۸ اردیبهشت ماه سالروز تاسیس شرکت بیمه پارسیان، به پاس بیست سال همدلی و همراهی مشتریان و بیمه‌گذاران این شرکت، جشنواره تخفیفات بیمه‌ای با تسهیلات ویژه برگزار کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این شرکت با برگزاری جشنواره ای با عنوان "بیست تا بیست" اقدام به فروش ویژه محصولات بیمه‌ای خود با تخفیفات و تسهیلات ویژه نمود. بر اساس این گزارش این جشنواره از بیستم اردیبهشت ماه ۱۴۰۲ در انواع بیمه نامه‌های این شرکت برگزار شد.

## بیمه پارسیان از طرح جدید سازمان فروش بیمه‌های زندگی رونمایی کرد

و فروش بیمه‌های زندگی توسط شعب و نمایندگان متعهد و متخصص فعالیت می‌کند و با رویکردی هدفمند و با شناخت نیازهای مشتریان، به دستیابی به اهداف شرکت و ارائه بهترین خدمات و توسعه محصولات متنوع تلاش می‌کند.



◀◀ شرکت بیمه پارسیان، سازمان جدید فروش بیمه‌های زندگی را به منظور توسعه فروش این بیمه‌ها راه اندازی کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت به منظور بهره‌برداری از ظرفیت‌های آیین‌نامه شماره ۹۶ (آیین‌نامه نمایندگی فروش بیمه‌های زندگی) و تاکید بر ایجاد ساختار بازاریابی چندسطحی، "تشکیل سازمان جدید فروش بیمه‌های زندگی" را اجرایی نمود. از اهداف مهم این طرح می‌توان به ایجاد ساختار بازاریابی چندسطحی برای فروش بیمه‌های زندگی، توسعه فروش بیمه‌نامه‌های زندگی و افزایش پورتفوی آن‌ها، توانمندسازی نمایندگان شرکت برای ایجاد تیم‌های فروش بیمه زندگی و توسعه کمی و کیفی نمایندگان فروش بیمه‌های زندگی از طریق اجرای برنامه‌های آموزشی مستمر، کارا، اثربخش و هدفمند و همچنین جذب و توانمندسازی افراد علاقه مند به فروش بیمه‌های زندگی و ایجاد درآمد برای ایشان اشاره کرد.

شرکت بیمه پارسیان به عنوان یکی از توانمندترین شرکت‌های بیمه خصوصی در صنعت بیمه با ورود به بیست و یکمین سال فعالیت خود، در راستای ارائه خدمات





## شعب و نمایندگان برتر جشنواره فروش بیمه‌های آتش سوزی معرفی شدند

برترین‌ها

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت بیستمین سالروز تاسیس بیمه پارسیان طرح تشویقی بیمه های آتش سوزی ویژه نمایندگان و همکاران شعب برگزار شد. پس از اتمام طرح و بررسی نتایج فروش در مدت زمان اعلام شده، نمایندگان و شعب برتر فروش بیمه نامه های آتش سوزی معرفی و جوایز خود را دریافت نمودند.

بر اساس این گزارش مدیریت بیمه های آتش سوزی ضمن اعلام مثبت و قابل قبول نتایج این طرح، اجرای آن را باعث افزایش فروش این بیمه نامه در مدت زمان اجرای طرح اعلام کرد. در این طرح مقرر گردیده بود شعب و نمایندگانی که فروش آن ها در رشته آتش سوزی بر اساس معیارهای مشخص شده و نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش داشته باشد، جوایز نقدی اهدا گردد که پس از بررسی های انجام شده تعداد ۱۴۱ نفر از نمایندگان موفق به افزایش فروش خود در مدت اجرای طرح نسبت به مدت مشابه سال گذشته شدند و جوایز خود را دریافت نمودند. همچنین به ۳ نفر از همکاران شعبه های تنکابن، چالوس، بابل، یزد، کرمان، رفسنجان، بندرانزلی، اراک و شاهرود که نمایندگان تحت سرپرستی آن ها بیشترین میزان مشارکت را در این طرح داشتند جوایزی اهدا شد و در پایان نیز به دو نفر از نمایندگانی که موفق به فروش ۲۰ بیمه نامه براساس شرایط اعلام شده در طرح شده با اهدای جوایز تقدیر به عمل آمد.



## برندگان مسابقه غدیر معرفی شدند

◀◀ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ همزمان با فرارسیدن عید سعید غدیر خم، عید ولایت و امامت، مسابقه پاسخگویی به سوالات مربوط به واقعه غدیر تحت عنوان "مسابقه غدیر" با هدف افزایش آگاهی و گرامیداشت این عید بزرگ برگزار شد. بر اساس این گزارش پس از اتمام مهلت کارکنان جهت شرکت در مسابقه و بررسی پاسخ سوالات، به سه نفر از شرکت کنندگان به قید قرعه جوایزی اهدا شد.

اسامی برندگان به شرح ذیل می باشد.

– سید علی رضوی، رئیس اداره امور بیمه ای شعبه قم

– غلامرضا حسن پور اقدم، کارشناس خسارت خودرو شعبه غرب

– مینوش مظفری، کارشناس خسارت شعبه ساری

## زمینه‌های بروز تقلب در بیمه درمان تکمیلی

### تهیه شده در مدیریت ریسک

تقلبات بیمه‌ای انواع گوناگونی دارد و در تمام حوزه‌های بیمه‌ای رخ می‌دهد که می‌تواند ریسک بیمه‌گر را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد. یکی از رشته‌های بیمه‌ای که در آن تقلب زیادی به روش‌های مختلف صورت می‌پذیرد، رشته بیمه درمان است. در دهه‌های اخیر پیشرفت‌های تکنولوژیک در حوزه درمان و رشد چشمگیر هزینه‌ها در این حوزه، منجر شده تا تقاضا برای این رشته بیمه‌ای جهت جبران خسارات ناشی از هزینه‌های درمان، افزایش یابد. فارغ از دو پدیده مخاطرات اخلاقی و تقاضای القایی در حوزه بیمه‌های درمان، وجود تقلب و کلاهبرداری در راستای کسب منفعت به دلیل تحمیل حجم بالایی از هزینه‌ها، به یکی از دغدغه‌های مهم برای شرکت‌های بیمه تبدیل شده است.

### تعریف تقلب

تقلب و تخلف واژه‌ای است که معانی گسترده و عناصر مرتبط زیادی با آن تعریف شده است. به طور عمومی، تقلب عملی است ارادی، در جهت کسب مزایای غیر منصفانه و غیرقانونی. تقلب بیمه‌ای عملی است که با قصد سوء استفاده از بیمه‌گر، برای کسب منافع مالی انجام می‌گیرد. در تعریف دیگر، تقلب در بیمه به عنوان فعل یا قصوری تعریف می‌شود که در نظر دارد نفع غیرقانونی یا نامشروعی را به طرفی که مرتکب تقلب می‌شود یا به طرفین دیگر منتقل نماید. تقلب شامل سه جزء اصلی بوده که اغلب، این اجزای اصلی به نام مثلث کلاهبرداری شناخته می‌شوند. این سه ویژگی عبارتند از: انگیزه یا فشار، فرصت و نگرش‌ها یا توجیهات عقلی.

انگیزه و فشار ممکن است در نتیجه مشکلات مالی یک فرد ایجاد شود که قادر به حل آن از طریق قانونی و مشروع وجود ندارد. همچنین فرد برای ارتکاب تقلب خواسته یا ناخواسته، فرد باید سطوحی از ضعف در سیستم را که می‌تواند از آن بهره‌برداری و به نفع خود استفاده کند درک کرده باشد. این ضعف‌ها همان چیزی است که از آن به عنوان فرصت یاد می‌شود. به لحاظ ذهنی نیز کلاهبردار باید بتواند جرم را به گونه‌ای توجیه کند که با حساسیت‌های اخلاقی درونی او قابل قبول باشد. بعدها به مثلث تقلب عنصر دیگری تحت عنوان "قابلیت یا توانایی افزوده شد و آن را الماس تقلب نامیدند. جایی که

کلاهبردار فرصت کلاهبرداری خاصی را تشخیص داده و توانایی تبدیل آن به واقعیت را دارد.

### تقلب در بیمه‌های درمان

به گفته انجمن بازرسان خیره تقلب، کلاهبرداری در مراقبت‌های بهداشتی جرمی است که شامل ارایه نادرست اطلاعات، پنهان کردن اطلاعات، یا فریب شخص یا نهاد به منظور دریافت مزایا یا برای کسب سود مالی می‌باشد.

عوامل زمینه ساز بروز تقلب در بیمه‌های درمان تکمیلی را می‌توان به صورت زیر بیان کرد:

**نگرش و ذات افراد:** نگرش افراد برای تقلب متفاوت است. انگیزه بعضی از افراد از ابتدای قرارداد تقلب است. یعنی فرد، ماهیتا متقلب است در حالی که انگیزه برخی دیگر در زمینه کسب منفعت مالی مشکلات اقتصادی است.

### فرهنگ غلط در خصوص بیمه:

اکثر بیمه‌شده‌ها به فکر زنده کردن مبلغی هستند که به عنوان حق بیمه پرداخت می‌کنند و همواره این نگاه را دارند که چون حق بیمه پرداخت می‌کنند، حتما باید خسارتی دریافت کنند.

### عدم وجود نظارت و نهاد ناظر:

بخش نظارتی در صنعت بیمه ضعیف است. علی‌الخصوص در بیمه درمان نظارت کمی وجود دارد و به گونه‌ای است که می‌توان در آن دخل و تصرف داشت و مرکز و مرجعی وجود ندارد که بتوان درستی فاکتور را استعلام کرد.

### عدم وجود دستورالعمل مشخص از سوی بیمه مرکزی و کلی گویی آیین‌نامه بیمه مرکزی

### چشم پوشی از تقلب و عدم وجود مکانسیم برخورد متناسب با تقلب

در بعضی از قراردادها برای جلب رضایت و حفظ بیمه‌گزار، از بعضی از تقلبات چشم‌پوشی می‌شود. بعضا هزینه‌های زیادی در جهت کشف تقلب صورت گرفته اما به خاطر ترس از دست دادن قرارداد برخورد مناسب از جانب سازمان بیمه‌گر صورت گرفته نمی‌شود.

**نبود فرآیند ساختار یافته برای کنترل تقلب:** در شرکت‌های بیمه به دلیل نبود دستورالعملی جهت کنترل و پیشگیری از تقلب، عموماً بعد از وقوع تقلب تلاش برای مبارزه با آن شروع می‌شود یعنی تقلب صورت گرفته و وارد ساختار می‌شود و بعد از ورود به سیستم، جلوی آن گرفته می‌شود.

**غیرسیستمی بودن فرآیند رسیدگی به تقلب:** رسیدگی به تقلب در شرکت‌ها به شکل سنتی بوده و به صورت تصادفی با استفاده از بازرسی‌های انسانی و قوانین ابتکاری برای کشف تقلب استفاده می‌شود.

### عدم وجود آموزش‌های منسجم در حوزه تقلب

معمولاً در شرکت‌های بیمه نظام جامع آموزشی جهت شناخت تقلبات در بخش درمان آموزشی وجود ندارد.

**بیمه‌های بدون سقف:** تقلب در قراردادهایی که سقف پوششی معین ندارند بسیار بیشتر است. چون به شکل یک منبع درآمد تلقی شده یا فرد را تشویق به درمان‌های غیرضروری و مکرر می‌کند.

**عدم همکاری شرکت‌های بیمه با یکدیگر و با بیمه مرکزی:** این امر می‌تواند منجر به نرخ شکنی شود.

### عوامل تکنولوژیک:

همچون کارایی پایین نرم افزارها و سیستم‌های موجود در صنعت بیمه، غیرسیستمی بودن فرآیند بررسی پرونده‌ها و عدم وجود پایگاه داده‌ای در خصوص شناسایی و کنترل تقلب.

### نتیجه‌گیری

تقلب هم به صورت مستقیم و هم به صورت غیرمستقیم بر بیمه‌گر و بیمه‌گزار تاثیر می‌گذارد. تقلبات موجب افزایش هزینه‌ها و به تبع آن افزایش حق بیمه می‌شود که در نوع خود منجر به افزایش مخاطرات اخلاقی از طریق رفتارهای بیمه‌گزاران و افراد درگیر می‌شود چراکه بیمه‌شده‌ای که هزینه‌ای ندارد یا هزینه‌ای کمی دارد بعضاً تشویق به هزینه‌های غیرواقعی یا غیرضروری می‌شود. هزینه دیگر هزینه‌های اجتماعی است. تقلب بیمه‌گزار با زیرپا گذاشتن اصل حسن نیت موجب از بین رفتن اعتماد بین طرفین درگیر در موضوع بیمه (بیمه‌گر، بیمه‌گزار و ارباب دهنندگان خدمات درمانی اعم از پزشکان، مراکز، فروشندگان تجهیزات پزشکی و درمانی) شده و سختگیری در پرداخت هزینه‌ها و نیز محدودیت در ارایه خدمات توسط شرکت بیمه می‌شود. که به نوبه خود در طول زمان کاهش رضایتمندی بیمه‌گزار را در پی خواهد داشت. بروز تقلب بار مالی زیادی را به صنعت بیمه بر شرکت‌های بیمه‌گر تحمیل می‌کند چراکه شرکت‌های بیمه بایستی هزینه‌های سنگینی بابت اثبات تقلب و جعلی بودن مدارک پرداخت کنند و به جرات می‌توان گفت عاملی مهم عدم رشد و توسعه و سود آوری صنعت بیمه است.





همزمان با بیستمین سالروز تاسیس بیمه پارسیان:

## مراسم گرامیداشت در شعب بیمه پارسیان برگزار شد

در پایان با اهدای لوح تقدیر و جوایز از نمایندگان و همکاران برتر هر شعبه تقدیر به عمل آمد.



شعبه قزوین

به مناسبت بیستمین سالروز تاسیس شرکت بیمه پارسیان، مراسم گرامیداشتی در شعب این شرکت در شهرهای مختلف برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به فرارسیدن ۲۸ اردیبهشت ماه و بیستمین سالروز تاسیس این شرکت، برخی از شعب بیمه پارسیان به همین مناسبت، با برپایی مراسمی با حضور مدیران، روسا، همکاران و نمایندگان شعبه گرد هم آمدند و سالروز تاسیس شرکت را گرامی داشتند. براساس این گزارش این مراسم در شعبه‌های قزوین، بابل، مشهد و رشت برگزار شد و ضمن سخنرانی سرپرستان و روسای شعبه به همین مناسبت، در خصوص افزایش تعامل، همکاری و همفکری همکاران در جهت رسیدن به اهداف و برنامه‌های تعیین شده شرکت و ارایه عملکرد شعب تحت سرپرستی تاکید شد.



شعبه مشهد



شعبه بابل



شعبه رشت

## از برترین های منطقه یک کشور تقدیر شد



اسامی کارمندان نمونه	شعب	ردیف
حمیدرضا علینقیان	شمال شرق	۱
رضا اسفندیار نژاد	بیهقی	۲
امیر بقال زاده	جاده مخصوص	۳
زهرا فتاحی	پونک	۴
سبا بهرکاب	غرب	۵
فرهاد ملکی	شرق	۶
محرملی حسینی جیرنده	کرج	۷
محسن روزدار	قزوین	۸
فاطمه حق گویان	ویژه میرداماد	۹
مهدی بابلانی	شمیران	۱۰

♦ مراسم نشست سالانه و تقدیر از نمایندگان برتر منطقه یک کشور با حضور نمایندگان، مدیران، معاونین، روسا و کارمندان نمونه شعب با هدف قدردانی از عملکرد نمایندگان، ایجاد انگیزه و تعامل و هم‌اندیشی بیشتر میان همکاران و نمایندگان در ۳۱ خرداد ماه سال جاری در سالن جلسات ساختمان مرکزی برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این نشست ضمن ارائه گزارش عملکرد و تحلیل و بررسی موضوعات، در ادامه به ترسیم اهداف شرکت بیمه پارسیان در سال ۱۴۰۲ پرداخته شد.

در ابتدای این همایش مقدم مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و غزال مدیر منطقه یک کشور با ارائه گزارشی از آمار و عملکرد شعب و ضرورت تحقق برنامه‌های پیش بینی شده، به تشویق نمایندگان در جذب پرتفو با توجه به موقعیت خاص شرکت پرداختند.







ردیف	شعبه	اسامی نمایندگان برتر
۱	شمال شرق	علی اصغر آرام
		زهره صالحی
		پروانه تیموری
		علیرضا شارق
۲	بیهقی	لیدا صالحی
		مهناز مشهدی یحیی
		مریم محمدی
		مهدی محمدی
		فاطمه الماسی
۳	جاده مخصوص	نخبه فلاح
		سیده زهرا موسوی
		علیرضا اکرامی
		الهام شجاعی
۴	پونک	ناصر باستانی شبخوسکله
		بهناز ارشیا
		شهناز قبری
۵	غرب	به‌رنگ چمنی
		فاطمه محسن دوست
		غلامرضا کشت کار
		بابک احسانی
		عادل باقر فام
		رامین پیروی
۶	شرق	سحر سباهی
		شبنم بوستان ارا
		مهدی دری
		مسعود میرحسینی
		مسعوده بهروز
		مهراد جاوید نیا
۷	کرج	حجت اله نعیمی
		مجتبی خلج
		سمیرا معقولی
		حسن لطفی
۸	قزوین	الهام کریمی
		سارا سادات معصوم زاده

مقدم مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران گفت با توجه به اینکه کار در شبکه فروش بسیار سخت است هیچ وقت در جایی رضایت صد در صدی وجود ندارد و با توجه به جلسات متعدد در شعبات شهرستان نارضایتی‌هایی وجود دارد که به رفع آن می پردازیم و ما تلاش می کنیم تا برقراری عدالت و تعادل بیشتری نسبت به نماینده‌ها و حمایت صد در صدی نسبت به شبکه فروش داشته باشیم.

در ادامه سلطانی مدیر بیمه‌های خودرو، با گزارشی در مورد دو طرح جدید و رونمایی از آن برای بارگزاری در سیستم سخنانی را ایراد نمود و در آخر از نمایندگان به دلیل تلاش‌های مضاعف ایشان قدردانی کرد.

در ادامه دادرس، مدیر آموزش به موضوعات بالابردن سطح آموزش، بررسی و آسیب شناسی دوره‌های آموزشی پرداخت. با توجه به اظهارات مدیر آموزش، طبق برنامه ریزی انجام شده، برای ارتقاء سطح آموزش و حل برخی مشکلات نمایندگان و شبکه فروش، برگزاری کلاس‌های آموزشی برگزار می‌شود. ایشان در ادامه فرمود: در مواردی کسری‌ها و نواقصی وجود دارد که در برنامه‌های آتی به تدریج به آن‌ها پرداخته خواهد شد. تمامی آزمون‌ها بر اساس نیازهای شرکت‌کنندگان برگزار خواهند شد و هر دوره آموزشی به یک گروه از نمایندگان اختصاص داده خواهد شد.

نکات قابل ذکر این همایش جلسه پرسش و پاسخ میان مدیران ارشد بیمه پارسیان با روسای شعب و نمایندگان بود که با طرح مشکلات و بررسی راهکارها، به تصویب نهایی رسید.

در پایان نیز از ۳۴ نماینده برتر و همچنین کارمندان نمونه شعب در سال ۱۴۰۱ که از عملکرد خوبی برخوردار بودند با اهدای تندیس، لوح تقدیر و هدایا قدردانی به عمل آمد.



## با بررسی دفاتر نمایندگان در ۶ ماهه دوم سال ۱۴۰۱: نمایندگان برتر هر منطقه معرفی شدند

کد نمایندگی	نمایندگی	شعبه	سرپرستی	ردیف
۵۵۱۱۸۰	کامران بالایی	تنکابن	شمال	۱
۵۰۳۷۸۱	ساره مدانلو جویباری	ساری	شمال شرق	۲
۵۰۳۶۹۰	احسان روزبه	بروجرد	غرب	۳
۵۰۳۷۱۲	پریا ندرتی	اردبیل	شمال غرب	۴
۵۰۳۳۸۲	هانیه مودی	بیرجند	شرق	۵
۵۷۲۴۷۰	فرزانه حسام	اهواز	جنوب	۶
۵۰۳۴۵۱	فاطمه ذولفقاری	کرمان	مرکزی	۷
۵۱۳۴۰۰	مهناز مشهدی یحیی	بیهقی	یک	۸

به منظور تشویق و تقدیر از عملکرد نمایندگان برتر مناطق کشور، در بازدیدهای ۶ ماهه دوم سال ۱۴۰۱، هشت نفر از نمایندگانی که تمامی شرایط مورد نظر را از لحاظ استانداردهای دفاتر نمایندگی داشتند، انتخاب و از ایشان قدردانی شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به اهمیت بازدیدهای دوره‌ای و رعایت استانداردهای لازم دفاتر نمایندگی‌ها، بازدیدهای دوره‌ای توسط کارشناسان شعب و به همت مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران برنامه‌ریزی و انجام شد. در این بازدیدها عناصر مهمی مانند باز بودن دفتر، وضعیت مناسب روکش تابلو، نحوه بایگانی بیمه‌نامه‌های صادره، متراژ دفتر و فضای خدمات دهی، حضور متصدی دفتری، پروانه معتبر و نصب شده، پاکیزگی و آراستگی محیط دفتر، مستقل بودن محل کار و نصب پوستره‌های تبلیغاتی و غیره مورد بررسی کارشناسان قرار گرفت.

بر این اساس در پایان دوره‌های بازدیدهای ۶ ماهه دوم سال ۱۴۰۱، در راستای ایجاد انگیزه و بهبود شرایط دفاتر کلیه نمایندگان شرکت، به ۸ نماینده برتر که از سطح کشور (از هر منطقه یک نماینده) همه شرایط مورد نظر را داشتند، به منظور قدردانی، حفظ انگیزه و بهبود عملکرد، با اهدای هدایایی تقدیر بعمل آمد.



منطقه یک



منطقه شرق



منطقه جنوب شرق



منطقه شمال



منطقه جنوب



منطقه شمال شرق



منطقه شمال غرب





# ریس جدید شعبه کیش بیمه پارسیان معرفی شد



**محمد هاشم نیکتام به عنوان رییس جدید شعبه بیمه پارسیان در جزیره کیش منصوب شد**

سازمان بیمه پارسیان  
مدیرعاملان  
کیش

دو روز با فعالیت گسترده  
پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با برگزاری مراسم معارفه رییس جدید شعبه کیش که با حضور مقامات و مسئولین سازمان منطقه آزاد کیش، برخی از مسئولین سایر نهادهای این جزیره و همچنین جمعی از مدیران بیمه پارسیان برگزار شد، محمدهاشم نیکتام به عنوان رییس جدید این شعبه معرفی شد.

براساس این گزارش در این جلسه، رییس شعبه کیش اظهار امیدواری کرد تا ضمن ارتقای جایگاه بیمه پارسیان در جزیره کیش و جلب رضایت مشتریان و بیمه‌گزاران، گام‌های موثری در جهت جذب پرتفوی بیمه‌ای بردارد. در آخر با توجه به گفتگوی سازنده و موثری که در این جلسه در خصوص همکاری و تعامل بیمه‌ای صورت گرفت، مسئولین و مقامات حاضر در جلسه آمادگی خود را جهت همکاری با بیمه پارسیان اعلام کردند.

گفتنی است با تازاب معارفه رییس شعبه کیش بیمه پارسیان در روزنامه‌ها و جراید این منطقه منتشر شد.

# نمایندگان برتر شعبه شیراز معرفی شدند



طی مراسمی از نمایندگان برتر شعبه شیراز در دو سطح شعبه و کشوری قدردانی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مراسم تقدیر از نمایندگان برتر شعبه شیراز با حضور مقدم، مدیر امور شعبه، نمایندگان و کارگزاران و فقیه، مدیر منطقه جنوب و جمعی از کارکنان و نمایندگان شعبه شیراز برگزار شد. براساس این گزارش، این مراسم با هدف تقدیر از نمایندگان برتر شعبه شیراز در دو سطح شعبه و کشوری برگزار شد. در این مراسم از نمایندگان برتر فروش بیمه‌های زندگی، که دارنده نشان برنز جشنواره ستارگان فروش بیمه‌های زندگی بودند و نیز نمایندگان برتر شعبه شیراز، با اهدای لوح تقدیر و جوایز ارزنده قدردانی شد.



## شعبه بابل بیمه پارسیان از برترین های این شعبه تقدیر کرد

نفیس قدردانی شد.

همچنین در ادامه تقدیر از برترین ها، با برگزاری مراسمی در شعبه بابل با حضور نمایندگان و پرسنل شعبه از نمایندگان برتر این شعبه در سال ۱۴۰۱ تقدیر به عمل آمد. براساس این گزارش در این مراسم ضمن مروری کوتاه بر فعالیت های امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و برنامه ریزی های مناسبی که برای سال جاری در بخش جذب و حفظ پرتفو در نظر گرفته شده، در خصوص مشکلات پیش روی شبکه فروش، بهبود شرایط فعالیت در این حوزه، بحث و تبادل نظر شد. در پایان این مراسم از نمایندگان برتر شعبه بابل، احمد حسین زاده طالشی کد ۵۵۰۰۲۰، سید رضا سجادیان مرزبالی کد ۵۰۳۵۷ و علی اصغر آقاجانی کد ۵۰۳۲۸۰ با اهدای لوح و هدایا، تقدیر به عمل آمد.



با برگزاری مراسم تقدیر از برترین های شعبه بابل بیمه پارسیان از بیمه گزار و نمایندگان برتر منطقه شمال شرق، با اهدای هدایایی تقدیر به عمل آمد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، به منظور تقدیر از بیمه گزاران برتر کشور، از شرکت تولیدی و صنعتی مازیار صنعت بابل طی مراسمی تقدیر و تشکر به عمل آمد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ طی مراسمی با حضور معاون امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، معاون امور مشتریان، مدیر منطقه شمال شرق، رییس شعبه بابل و مدیر عامل و مدیران شرکت تولیدی و صنعتی مازیار صنعت بابل به عنوان بیمه گزار برتر منطقه شمال شرق کشور که همواره به بیمه پارسیان وفادار بوده و به آن اعتماد داشته است تشکر و با اهدای لوح تقدیر و هدیه



## جلسه شورای هماهنگی شرکت های بیمه در شهر رفسنجان برگزار شد

در پایان دو نفر ارزیاب رسمی بیمه مرکزی به شرکت های بیمه ای در شهرستان رفسنجان که فاقد کارشناس می باشند معرفی و همچنین مقرر گردید نایب رییس اتحادیه صنف در زمان مشکلات بین شرکت های بیمه ای و زیان دیدگان اعلام کارشناسی نموده و در نهایت در صورت تفاوت کارشناسی های شرکت های بیمه ای و صافکاران از طریق توافق موارد حل و فصل گردد.



جلسه شورای هماهنگی استان کرمان با حضور رییس شورای بیمه استان و رؤسای شرکت های بیمه ایران، آسیا، دانا، پارسیان، کوثر، نوین، پاسارگاد، بیمه ما و نایب رییس صنف صافکاران و نقاشان و کارشناسان صنف در شهرستان رفسنجان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این جلسه به منظور جلوگیری از احتمال ضرر و زیان مالی به بیمه گزاران و شرکت های بیمه براساس دریافت شکایات متعدد از سوی زیان دیدگان پرونده های خسارت مالی خودرو، مبنی بر دریافت دستمزدهای سلیقه ای صافکاران و نقاشان و اعلام کارشناسی های مختلف توسط کارشناسان شرکت های بیمه در این شهرستان برگزار شد.

بر اساس این گزارش، در این جلسه، مسایل مختلفی مطرح و مورد بحث و بررسی قرار گرفت. شرکت های بیمه و کارشناسان صنف ضمن تبادل نظرات و اطلاعات، در خصوص نرخ های غیرکارشناسی بحث و گفتگو کردند.





## گردهمایی تجلیل از شعب، کارکنان و نمایندگان برتر منطقه مرکزی کشور بیمه پارسیان برگزار شد

وی جایگاه شعب و نمایندگان را در تحقق اهداف شرکت بسیار مهم عنوان کرد. در ادامه، با توجه به عملکرد ارزنده روسای شعب اصفهان، کرمان، یزد، سیرجان، رفسنجان و کلیپایگان که موفق به تحقق اهداف ابلاغی سال ۱۴۰۱ شدند قدردانی شد.

همچنین در راستای ارتقای انگیزه و تقویت شعب و براساس ارزیابی شبکه فروش، عملکرد شعب، کارکنان و نمایندگان در شاخص های تعیین شده، از نفراتی که بالاترین رتبه را کسب کردند قدردانی و جوایزی به ایشان اهدا شد.

اسامی نمایندگان برتر که در شاخص های مختلف از جمله حق بیمه تولیدی، نسبت خسارت، شاخص نظم و انضباط و مقررات اداری و کارکنان برتر شاغل در دفاتر نمایندگان در سال ۱۴۰۱ حایز کسب رتبه شدند در جدول ذیل معرفی می گردند.

در جهت ایجاد انگیزه و تقویت شبکه فروش و نمایندگان، گردهمایی تجلیل از شعب، کارکنان و نمایندگان برتر سال ۱۴۰۱ منطقه مرکزی کشور در شهر اصفهان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این گردهمایی با حضور صفاجو عضو هیات مدیره و معاون بیمه های اشخاص و مسئولیت، مقدم مدیر امور شعب و نمایندگان، سلطانی مدیر بیمه های خودرو، برومند مدیر بیمه های باربری، شریفی اصل مدیر بیمه اشخاص، دادرس مدیر آموزش، نجفی مدیر منطقه مرکزی کشور، روسای شعب منطقه مرکزی کشور، کارکنان برتر منطقه مرکزی کشور و نمایندگان و کارکنان برتر شاغل در دفاتر نمایندگان برگزار شد.

براساس این گزارش در ابتدای جلسه، صفاجو عضو هیات مدیره و معاون بیمه های اشخاص و مسئولیت، ضمن تبریک به نمایندگان برتر، برگزاری این گردهمایی را امری بسیار مهم در ایجاد انگیزه و تقویت شبکه فروش دانست.



## برگزاری گردهمایی تجلیل از نمایندگان برتر منطقه شمال غرب کشور بیمه پارسیان



گردهمایی تجلیل از نمایندگان برتر منطقه شمال غرب بیمه پارسیان به منظور ایجاد انگیزه و تعامل هر چه بیشتر با بیمه گزاران و همچنین تقدیر از عملکرد و تلاش نمایندگان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این مراسم که با حضور مدیر منطقه شمال غرب، روسای شعب و جمعی از نمایندگان برگزار شد، از نمایندگان برتر این منطقه با اهدای جوایز قدردانی شد.

در راستای پیشبرد اهداف بیمه‌های باربری:

## نشست هم‌اندیشی مدیران بیمه پارسیان با نمایندگان شعبه غرب بیمه پارسیان

و مسایل موجود در حوزه صدور و خسارت بیمه‌های باربری پرداختند و رهنمودها و راهکارهای مناسب در این خصوص نیز توسط مدیر بیمه‌های باربری در جهت مرتفع شدن مسایل و دستیابی به اهداف سازمان در این رشته بیمه‌ای ارائه شد.

در پایان این نشست، از پانیز کتابیان کارشناس صدور شعبه به عنوان کارمند نمونه شعبه غرب در سال ۱۴۰۱، با اهدای لوح تقدیر و هدیه نفیس، قدردانی شد.

در راستای پیشبرد اهداف سازمانی در انواع رشته‌های بیمه‌ای و بررسی مسایل و مشکلات نمایندگان در حوزه بیمه‌های باربری، نشست مدیران و نمایندگان تحت سرپرستی شعبه غرب در محل شعبه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این جلسه که با حضور برومند مدیر بیمه‌های باربری، غزال مدیر منطقه یک کشور، همکاران شعبه غرب و جمعی از نمایندگان فعال در رشته باربری در محل ساختمان آموزش بیمه پارسیان برگزار شد، نمایندگان به بیان دیدگاه‌ها، نظرات



## بیمه پارسیان میزبان شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه استان قزوین

در سطح استان منعقد گردید.



جلسه شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه تجاری استان قزوین به میزبانی شرکت بیمه پارسیان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در جلسه‌ای که به میزبانی شعبه قزوین برگزار شد، موضوع بیمه‌های اشخاص با روسای شورای هماهنگی قراردادهای شرکت‌های بیمه تجاری در استان قزوین با بیمارستان‌های خصوصی در سطح استان مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

براساس این گزارش، با توجه به پایان قرارداد درمان گروهی کلیه شرکت‌های بیمه در سطح استان و با موضوع درمان تکمیلی و چگونگی تمدید قرارداد با بیمارستان‌های خصوصی در سطح استان قزوین و با هدف تامین رفاه حال بیمه شدگان برگزار شد که در پایان قراردادهای شرکت‌های بیمه تجاری در استان قزوین با بیمارستان‌های خصوصی





## در راستای بررسی عملکرد و تعیین اهداف شعب:

# شعبه بیرجند میزبان مدیران و نمایندگان شد



با حضور مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران در شعبه بیرجند از نماینده برتر این شعبه قدردانی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای بررسی عملکرد و تعیین اهداف شعب، جلسه ای با حضور مقدم، مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و لعل نظامی، مدیر منطقه شرق کشور و جمعی از نمایندگان در شعبه بیرجند برگزار شد و عملکرد سال ۱۴۰۱ این شعبه مورد بررسی قرار گرفت.

براساس این گزارش در این جلسه ضمن دریافت نظرات و مشکلات مربوطه در خصوص جذب مشتری و کسب پرتفوی و همچنین اهداف انتظاری شعبه در سال آتی، راهکارهای مناسب و رهنمودهای سازنده در جهت پیشبرد اهداف مطرح شد. در ادامه این جلسه در خصوص تسهیلات و امتیازات در نظر گرفته شده برای نمایندگان نیز توضیحاتی ارائه شد.

در پایان این جلسه از نماینده برتر شعبه بیرجند، خانم فاطمه خسروی کد ۵۰۳۱۸۶، تقدیر به عمل آمد.



## با موضوع تعیین اهداف بیمه پارسیان در سال ۱۴۰۲

# کارگزاران و کارکنان شعب سبزوار گرد هم آمدند



شعبه سبزوار جلسه ای با حضور تمامی کارگزاران فعال شهر سبزوار با موضوع اهداف و چشم انداز بیمه پارسیان در سال ۱۴۰۲ را برگزار کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ طی برگزاری جلسه هم اندیشی شعبه سبزوار که با حضور تمامی کارگزاران فعال این شهر برگزار شد، در خصوص اهداف شعبه در سال پیشرو و برنامه ریزی جهت پیشبرد اهداف مطرح شد، همچنین در ادامه این جلسه در خصوص رقابتی بودن طرحها، شرایط بیمه نامه‌های عمر و زندگی و مشارکت کارگزاران در طرحها و جشنوارهها و نیز صدور بیمه نامهها در اولویت و با کمترین زمان ممکن و پیگیری پروندههای خسارت مربوطه و اطلاع رسانی به بیمه‌گزاران و با زیاندیدگان بحث و تبادل نظر شد و شعبه سبزوار آمادگی خود را جهت انجام هرگونه مشاوره بیمه‌ای و همکاری با کارگزاران اعلام نمود.

در پایان این جلسه ضمن تشکر از همکاری تمامی کارگزاران، از کارگزار برتر این شعبه، حسین نجم کد ۷۰۱۷۵۶، تقدیر و تشکر به عمل آمد.

## تقدیر از بیمه گزار برتر شعبه زنجان بیمه پارسیان



شعبه زنجان از بیمه گزار برتر این شعبه قدردانی کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به اهمیت تکریم مشتری و توجه به اصل مشتری مداری و احترام به خواسته بیمه گزاران، شعبه زنجان بیمه پارسیان طی مراسمی از بیمه گزار برتر شعبه با اهدای هدایای ارزشمند تقدیر به عمل آورد.

## تیم شعبه سیرجان در رقابت‌های فوتسال این منطقه حضور یافت

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ تیم شعبه سیرجان در رقابت‌های فوتسال این شهرستان که به مناسبت هفته قوه قضاییه برگزار شد حضور فعال داشت. بر اساس این گزارش در این مسابقات که در دو گروه ۴ تیمی برگزار شد تیم فوتسال شعبه سیرجان توانست به مقام سوم این مسابقات دست یابد.



## تیم گلف همدان با حمایت بیمه پارسیان در مسابقات کشوری حضور یافت

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در مسابقات کشوری گلف پسران زیر ۱۸ سال، تیم گلف استان همدان با حمایت بیمه پارسیان، در این مسابقات حضور داشت. مسابقات گلف پسران زیر ۱۸ سال قهرمانی کشور با حضور ۵۰ ورزشکار از ۱۲ استان در محل مجموعه ورزشی انقلاب تهران برگزار شد.







## بیمه پارسیان در آینه جراید - اخبار خرداد و تیر

عنوان خبر	خبرگزاری‌ها
اکو نیوز؛ چتر همراه خدمت نوین بیمه پارسیان در پرداخت خسارت	خبرگزاری قشایرین
خرد و کلان؛ مدارس بیمه پارسیان، جلوه حقیقی عمل به مسئولیت اجتماعی	پایگاه خبری خرد و کلان
بانکداری ایرانی؛ رونمایی بیمه پارسیان برای اولین بار از سامانه تعیین مقصرو پرداخت خسارت برخط در بیمه‌های شخص ثالث زیر ۱۶ دقیقه	بانکداری ایرانی
پول نیوز؛ بیست سالگی بیمه پارسیان نوام با توانمندی و حرفه ای گری	پول نیوز
تجارت آوا؛ معرفی طرح‌ها و محصولات جدید بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پارسیان	تجارت آوا
تیترا ۲۰؛ جایگاه ممتاز بیمه پارسیان در حوزه بیمه‌های انرژی	تیترا ۲۰
خرد و کلان؛ بیمه پارسیان، حافظ محیط زیست	پایگاه خبری خرد و کلان
بانکداری ایرانی؛ استقبال سهامداران از سهام بیمه پارسیان	بانکداری ایرانی
بورس ۲۴؛ رشد بیش از نیم هزار درصدی سود عملیاتی بیمه پارسیان	بورس ۲۴
رصد روز؛ چرا بیمه بدنه پارسیان؟ خریداران بیمه بدنه چه انتظاراتی دارند؟	رصد روز
ریسک نیوز؛ پایان کار بیمه پارسیان در سال ۱۴۰۱ با شناسایی سود ۴۸۶ میلیارد تومانی	ریسک نیوز
سندیکای بیمه گران؛ روح الله حیدری دبیر کارگروه فناوری اطلاعات و ارتباطات شد	سندیکای بیمه گران ایران
شما نیوز؛ ۲۰ سال همراهی بیمه پارسیان با ارائه محصولات فناورمحور	شما نیوز
فراسو خبر؛ تحول دیجیتال در دستور کار بیمه پارسیان قرار دارد	فراسو
فرکانس بیمه؛ برای اولین بار طرح فلک و کروکی آنلاین در نمایشگاه صنعت مالی ارائه شد	فرکانس بیمه
تیترا برتر؛ بیمه پارسیان بیمه ای برای خانواده	تیترا برتر
سندیکای بیمه گران؛ انتخاب آقای هادی اویار حسین بعنوان رئیس کمیسیون فنی سندیکای بیمه‌گران ایران	سندیکای بیمه گران ایران
اقتصاد و تجارت؛ دستاوردها و عملکرد تحسین برانگیز بیمه پارسیان	اقتصاد و تجارت



# دستور تهیه برای «مشترک تر»ها

## بررسی سازوکار فروش در صنعت بیمه به شیوه موسسه مکنزی

برگرفته از فصلنامه اینشورتک، شماره ۲۸

مشتریان وفادار اعطا می‌شوند از جمله راهکارهایی هستند که شرکت‌ها برای حفظ مشتری و تعمیق رابطه با او در پیش می‌گیرند. بیمه‌گران باید رابطه را طوری با مشتری خود بسازند که بتوانند محصولات تکمیلی را در اختیار او قرار دهند و از طریق این محصولات تکمیلی نیازهای وافر مشتری را برآورده کنند. برای این کار لازم است شناخت بیشتری از مشتری داشته باشند و با ارزش‌ها و نیازهای او آشنا شوند. در نهایت می‌توان گفت آن دسته از نمایندگان بیمه‌ای که با نیازهای مشتری خود آشنا هستند و تلاش دارند با محصولات تکمیلی نیازهایش را برطرف کنند رابطه‌ای جدی‌تر با مشتری خود خواهند داشت که می‌تواند به فروش بیشتر هم ختم شود.

### \*حاشیه امن از مسیر رابطه موثر

ساخت ارتباط موثر با مشتری می‌تواند به بیمه‌گران کمک کند حاشیه سود خود را بالا ببرند. براساس گزارش موسسه مکنزی آن دسته از بیمه‌گرانی که تلاش دارند با ترفندهایی مثل تجمیع فروشی، محصولاتی را در اختیار مشتریان همیشگی خود قرار دهند، فروش بیشتری را تجربه می‌کنند اقدام به تجمیع فروشی هم صرفاً از طریق ایجاد رابطه عمیق و موثر با مشتری به وجود می‌آید. در واقع آن‌ها مشتریانی محدود دارند که کلیه نیازهای آن مشتریان را پوشش می‌دهند.

زن و شوهری را در نظر بگیرید که به محض ازدواج برای خرید بیمه زندگی اقدام می‌کنند. کمی بعد از همان شرکت بیمه‌ای بسته‌هایی با تخفیف برای بیمه مسکن و بیمه خودرو هم می‌خرند حتی وقتی اقدام به راه‌اندازی کسب و کاری خانوادگی می‌کنند از بیمه‌ای در رابطه با آن از شرکت بیمه‌شان برخوردار می‌شوند. این خانواده از طریق پلت فرم‌های آنلاین سایر خدمات بیمه‌ای را هم دریافت می‌کنند تمام آن چه توضیح دادیم نشان می‌دهد که ساختن رابطه موثر و عمیق با مشتری کارچندان دشواری نیست. کافی است همه نیازهای او را بشناسیم و محصولاتی را مطابق با نیازهای مشتری در اختیارش بگذاریم. با این حال بسیاری از بیمه‌گران موفقیت کمی در این زمینه دارند و نمی‌توانند به شیوه‌های خلاقانه‌ای به تجمیع فروشی و تعمیق رابطه خود با مشتری دست پیدا کنند. موسسه مکنزی تلاش کرده پاسخی برای این ضعف در عمده بیمه‌گران ارائه کند و در نهایت راهکاری برای ایجاد تغییر در این بستر مطرح کرده است. دست یافتن به رابطه عمیق با مشتری برای فروش محصولات بیشتر به او مستلزم ایجاد تغییرات ساختاری و استراتژیک در کسب و کار است. در واقع هر آن چه پایه و اساس کسب و کار را تشکیل داده باید تغییر کند. ایجاد این تغییرات می‌تواند رابطه‌ای با دوام همراه با اعتماد میان مشتری و صاحب کسب و کار به وجود آورد در کنار این تغییرات ابزارهایی هم وجود دارند که می‌توانند قدرت فروش را در شرکت‌ها افزایش دهند. بسته‌های تخفیفی که به





قرار دهند. برای مثال بررسی تاریخچه خرید مشتری، آن‌ها را بهتر با نیازهای او آشنا می‌کند. سابقه مشتری به نوعی برگ برنده ای است که صاحبان کسب و کارهای بیمه‌ای در اختیار دارند و به کمک آن می‌توانند تجمیع فروشی را به شکلی موفق اجرا کنند.

**آن دسته از بیمه گرانی که تلاش دارند با ترفندهایی مثل تجمیع فروشی، محصولاتی را در اختیار مشتریان همیشه خود قرار دهند، فروش بیشتری را تجربه می‌کنند. اقدام به تجمیع فروشی هم صرفاً از طریق ایجاد رابطه عمیق و موثر با مشتری به وجود می‌آید. در واقع آن‌ها مشتریانی محدود دارند که کلیه نیازهای آن مشتریان را پوشش می‌دهند.**

### \*استراتژی محصول دوم

مدل محصول دوم برای خرید در حقیقت همان مدلی است که در تجمیع فروشی مورد استفاده قرار می‌گیرد. مشتریان در صنعت بیمه، حین خرید یک محصول، با محصولات دیگری آشنا می‌شوند که می‌توانند آن را در کنار محصول، اصلی خریداری کنند. این استراتژی خرید محصول دوم است که در نظام‌های مالی مختلف زیاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. در واقع طبق این استراتژی خرید محصول دوم در کنار محصول اصلی نوعی فرصت برای مشتری محسوب می‌شود. او فقط در کنار خرید محصول اول، می‌تواند از این فرصت برخوردار شود.

برای مثال در صنعت بیمه می‌توان بسته ای را تهیه کرد که هرگاه مشتری برای خرید بیمه خودرو اقدام می‌کند در کنار آن از بیمه مسکن هم با تخفیف برخوردار شود. اما اگر در کنار بیمه خودرو، این محصول را دریافت نکنند، از این تخفیف برخوردار نمی‌شود بر اساس بررسی‌های موسسه مکنزی، شانس فروش محصول در این شرایط، ۷۰ درصد بیشتر می‌شود. این فرصتی است که هیچ یک از اهالی کسب و کار بیمه‌ای نباید آن را نادیده بگیرند.

یک بار دیگر خانواده فرضی در ابتدای این مقاله را تصور کنید. شرکت بیمه‌ای که طرف قرارداد این خانواده است، صرفاً از طریق ایجاد رابطه موثر با اعضای آن، می‌تواند محصولات را در قالب تجمیع فروشی در اختیار آن‌ها قرار دهد. اعضای آن خانواده هم صرفاً از طریق بسته‌های تخفیفی در شرایط تجمیع فروشی می‌توانند از این محصولات و خدمات برخوردار شوند. می‌توان این طور نتیجه گرفت که در کل ایجاد رابطه موثر و اجرای ترفند تجمیع فروشی یک فرآیند برد-برد است که در آن هم مشتری و هم ارایه دهنده خدمات بیمه‌ای برنده خواهد شد.

بیمه‌گران برای اینکه از این بازی برد-برد سود ببرند، کافی است از مرحله ایجاد تغییرات ساختاری آغاز کنند تا به مرحله رابطه موثر با مشتری و در نهایت تجمیع فروشی و سود بیشتر دست پیدا کنند.



شرکت‌هایی که رابطه خود را با مشتری تقویت می‌کنند تا از طریق ترفند تجمیع فروشی فروش بیشتری داشته باشند نیازی به سرمایه گذاری‌های کلان در زمینه جذب مشتری ندارند و صرفاً با تغییر مدیریت فروش وضعیت را بهبود می‌بخشند. به همین خاطر است که با کمترین هزینه به بیشترین سود دست پیدا می‌کنند. اما فرآیند تجمیع فروشی در شرکت‌های بیمه عمدتاً به چه صورت‌هایی انجام می‌شود؟ برای مثال چه محصولاتی به عنوان محصولات مکمل برای فروش در کنار هم قرار می‌گیرند؟

بر اساس گزارش موسسه مکنزی بیمه‌گران عمدتاً در فرآیند تجمیع فروشی بسته‌هایی را به عنوان بسته‌های تخفیفی به مشتریان خود پیشنهاد می‌دهند. مثلاً فردی را به عنوان مشتری تصور کنند که بیمه عمر را به صورت ثابت از شرکتی خریداری می‌کند. این فرد می‌تواند بسته تخفیفی بیمه عمر در کنار بیمه سلامت و بیمه مستمری بگیران را با قیمتی مناسب‌تر دریافت کند. مشتریانی که به دنبال بیمه مسکن هستند، می‌توانند بیمه خودرو را هم در یک بسته مکمل با تخفیف خریداری کنند. البته به صورت کلی، تجمیع فروشی زمانی با موفقیت انجام خواهد شد که از پیش، رابطه‌ای عمیق و همراه با اعتماد میان مشتری و بیمه‌گر برقرار شده است.

### \*تغییرات بنیادین و ساختاری

نخستین گامی که بیمه‌گران باید در مسیر تجمیع فروشی بردارند، ایجاد رابطه دراز مدت و عمیق با مشتری است این کار باید تغییراتی بنیادین در ساختارها به وجود آورند. برای مثال باید برخی موانع را حذف کنند از جمله موانعی که جلوی شکل‌گیری ارتباط موثر میان نمایندگان بیمه و مشتریان بیمه را می‌گیرد. بهبود روابط با مشتری، نخستین گام در مسیر اجرای موفق تجمیع فروشی در هر صنعتی، به ویژه در صنعت بیمه است.

در گام دوم، نیروهای بخش فروش باید مهارت‌های جدیدی پیدا کنند و اثربخشی خود را بالا ببرند. بیمه‌گران از ترفندهای مختلفی برای تقویت نیروی فروش خود بهره می‌گیرند. برای مثال تعیین پاداش یکی از ترفندهایی است که از طریق آن تلاش می‌کنند نیروی فروش را تشویق به بهبود روابط خود با مشتری کنند. ایجاد بسته‌های حمایتی برای نیروی فروش از دیگر اقداماتی است که بیمه‌گران در دستور کار خود می‌دهند. این یعنی بیمه‌گران باید برای نمایندگان بیمه‌ای خود ایجاد انگیزه کنند.

علاوه بر این‌ها باید رویکردی ساختارمند و یک پارچه با نیروهای فروش داشت تا تمرکز خود را روی تجمیع فروشی بگذارند، آموزش تاکتیک‌های فروش از جمله تجمیع فروشی به نمایندگان بیمه هم از مهم‌ترین اقداماتی است که بیمه‌گران باید دنبال کنند. در واقع از مسیر این آموزش‌ها می‌توان

قابلیت‌های نمایندگان فروش بیمه را افزایش داد و بهبود بخشید. در نهایت این اقدامات می‌تواند توجه نماینده فروش را به تمرکز بر تجمیع فروشی جلب کند که محصول نهایی آن فروش بیشتر به مشتری است. البته اصلی‌ترین ابزاری که فروشندگان بیمه برای اجرای تجمیع فروشی در اختیار دارند تحلیل است. آن‌ها می‌توانند تمامی اطلاعاتی را که از مشتریان دارند مورد تحلیل و بررسی



# مدیریت خشم در محیط‌های کاری

گردآورندگان: سمیه کجوری، کارشناس امور پژوهشی و مسئول دفتر معاونت برنامه ریزی و توسعه

سیده حورا سلیم بهرامی، کارشناس مسئول طراحی و توسعه محصول

کافی است همکار یا مدیر شرکت کمی بدخلقی کند تا میزان توانایی افراد در کنترل خشم تعیین گردد زیرا متناسب با فشار کاری احتمال بروز خشونت از افراد در محیط‌های کاری افزایش می‌یابد. به طور کلی ارتباط معناداری بین کنترل خشم و استرس وجود دارد.

مشکلات و فشار کاری از جمله مهم‌ترین مواردی است که باعث بروز خشونت می‌شود و کنترل آن امکان کاهش این علائم را فراهم می‌کند. برای کنترل خشم در محیط‌های کاری راهکارها و شیوه‌های مناسبی ارائه شده است که در ادامه به تعدادی از آن‌ها اشاره خواهد شد:

## ۱. بهبود شرایط عمومی محیط کار

محیط کاری که فرد در آن کار می‌کند می‌تواند بر حالات روحی و عملکرد او تأثیر بسزایی داشته باشد. برای کنترل خشم در محیط کار، می‌توان اندکی نور مناسب، دمای مناسب، صدای کم و طراحی مناسب را فراهم نمود. همچنین، جلوگیری از تداخل‌های بی مورد بین افراد و ایجاد فضایی با احترام نیز می‌تواند به کنترل خشم در محیط کار کمک کند.

## ۲. بهبود مهارت‌های حل مسئله

مهارت حل مسئله به فرد کمک می‌کند تا در هنگام بروز مشکلات،

در محیط کار افراد برای انجام وظایف خود با شرایط و چالش‌های مختلفی روبرو هستند. این شرایط ممکن است باعث بروز خشم و عصبانیت در افراد شود که می‌تواند به مشکلات جدی منجر گردد، در این مقاله به بررسی روش‌هایی برای کنترل خشم در محیط کار پرداخته شده است.

### • خشم

خشم نیز همانند سایر احساسات طبیعی انسان‌ها می‌تواند در موقعیت‌های تنش‌زا رخ دهد که این خود موجب تغییر شرایط فیزیکی افراد می‌گردد. از جمله تغییراتی که در هنگام بروز خشونت شکل می‌گیرد، افزایش ضربان قلب، فشار خون و تعریق شدید است. این علائم می‌تواند در برخی افراد با شدت بیشتری یا کمتر مشاهده شود.

### • خشم و محیط‌های کاری

محل کار یکی از مکان‌هایی است که معمولاً افراد تحت استرس و تنش شدیدی قرار دارند. کنترل خشم و تسلط بر عصبانیت می‌تواند کمک زیادی به پیشرفت کاری افراد کند. در برخی موارد به دلیل فشار بالای کاری بروز خشونت و مجادله بین کارکنان، امری غیر قابل اجتناب است. در این مواقع





رفتارهای غلط و نسنجیده را از خود بروز می‌دهد.

### ۹. گفت‌وگو با مشاور

در صورتی که فرد نتواند با استفاده از روش‌های فوق خشم خود را به خوبی کنترل کند، مراجعه به یک مشاور، می‌تواند راهکار مناسبی باشد. در جلسات مشاوره فرد می‌تواند با کمک مشاور دلایل خشم خود و نیز راه‌حل‌های مناسب برای مقابله با آن‌ها را شناسایی نماید. این روش می‌تواند به فرد در بسیاری از موارد مانند بهبود تمرکز، کاهش استرس، افزایش خلاقیت و حفظ سلامت جسمانی و ذهنی کمک کند.

#### منابع:

- "اثربخشی آموزش مدیریت استرس به شیوه شناختی-رفتاری بر توانمندسازی روانشناختی و ابعاد فرسودگی شغلی در کارکنان"، سمیه زائری، عبدالکازم نیسی، نجمه خواجه، مجله سلامت کار ایران، دوره ۱۷، شماره ۱، زمستان ۱۳۹۹.
- "اثربخشی مدیریت خشم بر تاب آوری و سلامت عمومی"، طاهره‌هارونی، محمدکازم ضرابیان، اشرف سادات موسوی، مجله روانپزشکی و روانشناسی، دوره ۲۵، شماره ۴، زمستان ۱۳۹۸.
- "بررسی اثربخشی آموزش مدیریت هیجان بر استرس شغلی امدادگران اورژانس"، روح اله رضائی نسب، فصلنامه روانشناسی تحلیلی-شناختی، دوره ۱۳، شماره ۵۰، مهر ۱۴۰۱.
- "راهکارهایی برای کاهش تنش و افزایش عملکرد"، نویسنده فاطمه حیدری، منتشر شده در سایت مجله سلامت کار.
- "اثربخشی آموزش کنترل خشم بر میزان تاب آوری، کیفیت زندگی و کاهش رفتار ناسازگارانه"، سعید الیاسی، مهناز بیژندی، قباد بیژندی، سمیه عبدالمالکی، فصلنامه علمی-تخصصی آموزش پژوهشی، سال سوم، شماره ۱۰، تابستان ۱۳۹۶.

احساس کنترل بیشتری داشته و خشم خود را کنترل نماید و بهترین راه‌حل‌ها را برای مشکلات پیش آمده خود در محیط کار پیدا کند.

### ۳. بهبود مهارت‌های ارتباطی

مهارت‌های ارتباطی شامل فعالیت‌های مختلفی است از جمله مشارکت در گفتگو، گوش دادن به دیگران، تقویت توانایی بیان خود، تمرین تسلط بر احساسات خود و دیگران، توسعه مهارت‌های نوشتاری، توسعه توانایی همکاری و هماهنگی با دیگران، که در نهایت منجر به بهبود توانایی در ارتباطات می‌شود.

### ۴. بهبود مهارت‌های مدیریت استرس

استرس عاملی مهم در بروز خشم می‌باشد. با یادگیری مهارت‌های مدیریت استرس، افراد می‌توانند به طور مؤثری با استرس مقابله کنند، همچنین قادر خواهند بود تا احساسات منفی و نگرانی را کنترل نموده، سطح تمرکز و عملکرد خود را افزایش دهند و در مجموع بهترین عملکرد خود را به نمایش بگذارند. برخی از روش‌های مدیریت استرس شامل تمرینات تنفسی، تمرینات تجسمی، مدیتیشن، ورزش، خواب کافی و تغذیه سالم می‌باشد.

### ۵. بهبود مهارت تنفس عمیق

تمرین مهارت‌های تنفس عمیق و آرامش بخش می‌تواند به فرد کمک کند تا خود را در موقعیت‌هایی که به شدت ناراحت است، آرام کند. با تمرین مهارت‌های تنفسی افراد می‌توانند تمرکز خود را به تنفس سوق داده که منجر به کنترل خشم می‌گردد.

### ۶. بهبود تفکر مثبت

تفکر مثبت و بهینه یکی از کاربردی‌ترین راه‌های کنترل خشم است. هرگاه فردی در محیط کار با شرایط نامطلوب مواجه شود، ممکن است به دلیل این شرایط، به طور ناخودآگاه اوضاع را بدتر کند. با این حال اگر فردی با تفکر مثبت سعی کند شرایطی که در آن قرار دارد را به عنوان یک فرصت برای رشد و پیشرفت خود قلمداد کند، می‌تواند خشم خود را کنترل نماید.

### ۷. بهبود مهارت‌های رفع تعارض

تعارضات در محیط کار به عنوان عاملی مؤثر در بروز خشم تلقی می‌شوند. با تمرین مهارت‌های رفع تعارض، فرد می‌تواند به طور مؤثری با مجادله‌های کاری مواجه شده و با استفاده از روش‌هایی مانند تمرین گفت‌وگو به کنترل خشم خود بپردازد.

### ۸. بهبود مهارت‌های تأمل و ذهن-آگاهی

تمرین مهارت‌های تأمل و ذهن-آگاهی، به فرد کمک می‌کند تا بتواند به دلایل خشم خود پی ببرد و رفتار خود را بهتر مدیریت کند. همچنین با تمرین مهارت‌های ذهن-آگاهی (به عنوان مثال: تمرین مداوم مدیتیشن) فرد به شناخت بهتری از خود و وضعیت کنونی خود می‌رسد و کمتر





## تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم همکارانمان خانم سمیرا رومیانی و آقایان سعید رضا ابراهیمی، اسماعیل انوشه خواه، ابراهیم استکی، حسین آقازارتی، موسی موسی نژاد و سعید سعیدی در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند. نشریه چتر ضمن عرض تسلیت و ابراز همدردی با این همکاران گرامی برای ایشان و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می‌نماید.

## انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

طی احکامی از سوی آقای اوبارحسین، نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، همکاران جدیدی در سمت‌های سازمانی مختلف منصوب شدند:

سمت	نام و نام خانوادگی
مدیر بیمه‌های زندگی	سعید گیوه چی مطلق
عضو شورای فنی	کامران فرهادسرسشت
سرپرست شعبه ایلام	رضا بادکیو
معاون صدور شعبه اصفهان	مهدی جابری

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



## لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته‌های اوبار حسین

لغت	ترجمه
Constructive total loss	خسارت کلی فرضی
Cumulative losses	خسارت‌های تجمعی
Estimated maximum loss(EML)	حداکثر خسارت تخمینی
Estimated ultimate losses	خسارت‌های نهایی برآورد شده/ تخمینی
Gross losses	خسارت‌های ناخالص
Large individual losses	خسارت‌های بزرگ انفرادی(جداگانه)
Loss assessment	برآورد خسارت
Loss of license	بیمه از دست دادن گواهینامه پروازی خلبان
Loss prevention	جلوگیری از خسارت / پیشگیری از خسارت
Loss ratio	ضریب خسارت/ نسبت خسارت
Losses occurring	وقوع خسارت
Maximum probable loss(MPL)	حداکثر خسارت محتمل
Non-catastrophe losses	خسارت‌های غیر فاجعه آمیز
Partial loss	خسارت جزئی
Pending loss	خسارت معوق
Total loss	خسارت کلی / زیان کلی
Total loss only	فقط خسارت کلی
Ultimate net loss	خسارت خالص(پرداختی) نهایی
Peril	خطر
Perils of the sea	خطرات دریا
Special perils	خطرات خاص
Period	دوره/ مدت





## بسته بیمه ای ویژه سفر بیمه پارسیان

انواع پوشش های قابل ارایه حوادث، آتش سوزی مسکونی، وسیله نقلیه

(به صورت کوتاه مدت و در زمان سفر)

[club.parsianinsurance.com](http://club.parsianinsurance.com)

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



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

# جنتنوار تابستانه

بیمه های مسئولیت بیمه یار سیان

یکم تیر ماه لغایت ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۲



مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹  
[www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir)  
بانگه مشتریان: [club.parsianinsurance.com](http://club.parsianinsurance.com)