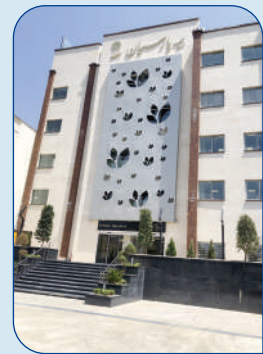




نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی
شماره شصت و هشتم | مرداد و شهریورماه ۱۴۰۲



در راستای مشتری مداری و توسعه خدمات بیمه ای:
ساختمان جدید شعبه شیراز بیمه پارسیان افتتاح شد

با تأیید بیمه مرکزی:

شرکت بیمه پارسیان با رشد نسبت توانگری مالی
همچنان در سطح یک صنعت بیمه قرار گرفت



توانگری مالی

◀ مراسم رونمایی از سازمان فروش بیمه‌های زندگی
بیمه پارسیان برگزار شد


بیمه
دنيا دنيا آرامش
پارسیان
Parsian Insurance



آتیشه
ابجدو

بیمه آتش سوزی پارسیان

• مرکز ارتباطات ۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir

پارسیان





شماره شصت و هشتم | مرداد و شهریور ماه ۱۴۰۲



- 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: ۱۹۶۹۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: info@parsianinsurance.com
- وبسایت: www.parsianinsurance.ir

نشریه چتر از تمامی همکاران علاقه‌مند 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 info@parsianinsurance.com به مدیریت روابط عمومی ارسال نمایند.

نام خانوادگی و پست سازمانی ارسال کننده به صورت تایپ شده فایل (word) ارسال گردد.

گزاش تصویری از افتتاح ساختمان جدید شعبه شیراز

شرکت بیمه پارسیان با رشد نسبت توانگری مالی همچنان در سطح یک صنعت بیمه قرار گرفت

تألیف: سیمین نوری

۴

برگزاری سمینارهای آموزشی انگلیزی میهمانهای بیمه پارسیان

دوره شناخت شناورها در بیمه پارسیان برگزار شد

۹

کشتی‌های چارتر در بیمه‌های بازرگی

بررسی ریسک کلان و ریسک خرد

۱۷

رهبر آینده

۲۴

۵

۴

۹

۸

۱۷

۱۶

۲۵

۲۴

با تأیید بیمه مرکزی:

شرکت بیمه پارسیان با رشد نسبت توانگری مالی همچنان در سطح یک صنعت بیمه قرار گرفت

انجام شده، بر اساس آخرین صورت‌های مالی سال ۱۴۰۱ پس از اعمال تعدیلات، نسبت توانگری مالی این شرکت برای سال ۱۴۰۲ همچنان در سطح یک، مورد تأیید بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران قرار گرفته است که نسبت به سال گذشته افزایش به همراه داشته است. بیمه پارسیان با برنامه‌ریزی مدون، جامع و کارآمد، توانسته با حفظ سبک پرتفوی متنوع و بهبود مدیریت ریسک، ارائه خدمات فناورانه و هوشمند به‌عنوان یک شرکت پیشرو و حرفه‌ای در حوزه بیمه، خدماتی با کیفیت را به بیمه‌گذاران خود ارائه می‌نماید و همچنان به عنوان یک شرکت بیمه توانمند در اقتصاد کشور ایفای نقش می‌کند.

با اعلام توانگری مالی شرکت‌های فعال صنعت بیمه از سوی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، شرکت بیمه پارسیان همچنان در سطح اول توانگری مالی در صنعت بیمه قرار دارد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ بر اساس گزارش‌های مالی منتشر شده در سال ۱۴۰۱، این شرکت توانست با رشد نسبت توانگری مالی خود در مقایسه با سال گذشته، جایگاه خود را در برترین سطح توانگری مالی در صنعت بیمه ایران حفظ نماید. براساس این گزارش، در اجرای ماده ۶ آیین نامه نحوه محاسبه و نظارت بر توانگری مالی مؤسسات بیمه (شماره ۶۹) و حسب بررسی و کنترل

در راستای مشتری‌مداری و توسعه خدمات بیمه‌ای:

ساختمان جدید شعبه شیراز بیمه پارسیان افتتاح شد

با هدف بهبود خدمات، تحقق شعار مشتری‌مداری و گسترش خدمات متمایز در حوزه بیمه، ساختمان جدید شعبه شیراز بیمه پارسیان طی مراسمی به بهره‌برداری رسید. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در مراسمی که با حضور نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان به همراه معاونین، مدیران، کارشناسان و نمایندگان شعبه شیراز، برخی مقامات استان فارس و شهر شیراز و همچنین بیمه‌گذاران بزرگ بیمه پارسیان در جنوب کشور برگزار شد، ساختمان جدید شعبه شیراز توسط نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل افتتاح و به بهره‌برداری رسید. این اقدام به امید بهبود خدمات بیمه‌ای و همچنین توسعه‌ی روند ارتباطی با مشتریان و بیمه‌گذاران صورت گرفته است. بر اساس این گزارش؛ در این مراسم‌های اویارحسین افتتاح شعبه شیراز را اقدامی مهم برای توسعه و بهبود خدمات بیمه‌ای در این منطقه یاد کرد، ایشان با اشاره به پیشرفت‌های بیمه پارسیان در توسعه خدمات بیمه‌ای جدید و در مسیر دیجیتالی شدن در همه زمینه‌ها افزود: همه ما در بیمه پارسیان همواره در تلاش هستیم تا پیشرفت‌های مهمی را برای توسعه هرچه بیشتر خدمات و فرآیندهای بیمه‌ای به منظور سهولت دسترسی مشتریان و بیمه‌گذاران به این خدمات رقم بزنیم و اتصال به دانش روز دنیا و همراهی با روش‌های جدید بازاریابی و خدمات را همواره در دستور کار و برنامه‌ریزی‌های شرکت قرار داده ایم. ساخت و احداث ساختمان جدید شعبه شیراز در فضایی کاملاً مناسب و با امکانات کامل در جهت ارائه خدمات بیمه‌ای در این منطقه، حدود دو سال به طول انجامید. این اقدام جزء تلاش‌های بیمه پارسیان در سال‌های اخیر برای تقویت و حفظ جایگاه ارزشمند خود در صنعت بیمه کشور است و با تأکید بر توسعه شبکه‌ی فروش به‌منظور دستیابی به اهداف بلندمدت، شرکت بر آن است تا با ارتقاء سطح خدمات و بهره‌برداری از تسهیلات جدید، به رشد و پیشرفت مستمر خود ادامه دهد.





گزارش تصویری از افتتاح ساختمان جدید شعبه شیراز



بیمه پارسیان عزم جدی برای گسترش و تقویت شبکه فروش دارد



بیمه‌های زندگی گامی مهم در راستای کسب سهم بازار بالاتر در این رشته برداشته و به همین منظور اعلام آمادگی نموده که افرادی که توانایی در فروش و یا علاقه به آن دارند جذب این شرکت شوند. عدم نیاز به داشتن دفترکار در بدو اخذ نمایندگی، تسهیلات خرید دفتر نمایندگی، بیمه درمان تکمیلی و... برخی دیگر از مزایایی هستند که بیمه پارسیان برای افرادی که بعنوان نماینده این شرکت مشغول به فعالیت خواهند شد در نظر گرفته است.

◀ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت در سال‌های اخیر برنامه‌های کوتاه مدت و بلند مدتی را برای تقویت و همچنین گسترش شبکه فروش خود آغاز کرده است که نتایج مثبتی را نیز به همراه داشته است.

بر اساس این گزارش جذب نمایندگی در شهرهای کوچک و نیز شهرستان‌هایی که تاکنون بیمه پارسیان در آن نمایندگی نداشته و همچنین افزایش آموزش‌های بدو نمایندگی و نیز هنگام فعالیت نمایندگی از برنامه‌های اصلی این شرکت می باشد.

در مجموع با این اعتقاد که شبکه فروش گسترده، توانمند و به روز می‌تواند موجبات رشد و ارتقای شرکت بیمه را در صنعت به خوبی فراهم نماید، عزم بیمه پارسیان را در راه تقویت شبکه فروش خود جدی‌تر نموده است.

بیمه پارسیان هم اکنون نیز با جذب نماینده در هر دو حوزه بیمه‌های زندگی (بصورت اختصاصی) و نیز جنرال (تمامی رشته‌ها) به جذب و آموزش متقاضیان پرداخته و با راه‌اندازی سامانه جدید فروش

برپایی موبک بیمه پارسیان در ایام اربعین



◀ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای ایفای نقش مسئولیت اجتماعی و به منظور ارائه خدمات به زائرین حسینی در ایام اربعین، این شرکت اقدام به برپایی موبک خدمات رسانی به زائرین نمود. موبک بیمه پارسیان در مسیر نجف اشرف به کر بلا پذیرای زوار اربعین بوده و جهت بهبود شرایط سفر و رفاه زائرین انواع خدمات رفاهی و پذیرایی ارائه نموده است.

بیمه پارسیان امیدوار است با انجام چنین اقداماتی در حفظ فرهنگ عاشورایی و ارزش‌های اسلامی با خدمت به زائرین ابا عبدالله الحسین (ع) قدمی مثبت در این مسیر بردارد.



در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی، کارکنان شرکت بیمه پارسیان خون اهدا کردند



این اقدام از سوی شرکت بیمه پارسیان و در راستای ایفای رسالت اجتماعی به عنوان مجموعه ای مسئولیت پذیر در قبال جامعه برنامه ریزی و اجرا شده است. کارکنان در استقبالی گسترده با اهدای خون خود، زندگی را به نیازمندان این مایع حیاتی اهداء کردند. خاطر نشان می کند پیش از این نیز کارکنان این شرکت در ساختمان ستادی و شعب این شرکت در عمل خدایسندانه اهدای خون مشارکت کرده بودند.

کارکنان شرکت بیمه پارسیان در یک عمل خدایسندانه در اهدای خون شرکت کردند. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با استقرار تیم سیار سازمان انتقال خون در ساختمان مرکزی بیمه پارسیان، جمعی از کارمندان این شرکت خون خود را به بیماران نیازمند به خون و فرآورده های خونی اهدا کردند.

مراسم عزاداری عاشورای حسینی در بیمه پارسیان برگزار شد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ همزمان با فرارسیدن ایام تاسوعا و عاشورای حسینی مراسم اقامه نماز ظهر و عصر و عزاداری در محل ساختمان مرکزی شرکت بیمه پارسیان با حضور نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان، جمعی از مدیران و کارکنان شرکت و همچنین با مداحی مداح اهل بیت، مجتبی حسن زاده از همکاران شعبه غرب بیمه پارسیان، برگزار و حجت الاسلام میرشفیعیان نیز در این مراسم به ذکر جزئیاتی از وقایع عاشورا و درس های عزت و آزادگی که این واقعه برای مسلمانان به ارمغان آورده است پرداخت.

برگزاری سمینارهای آموزشی_ انگیزشی بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان



◀ در راستای توانمند سازی شبکه فروش و همکاران شاغل در رشته بیمه‌های زندگی؛ با همکاری مدیریت‌های آموزشی، بیمه زندگی و امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، سمینارهای آموزشی در مناطق مختلف کشور برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، با توجه به برنامه ریزی دقیق در خصوص برگزاری سمینارهای آموزشی انگیزشی و تخصصی، از تمامی نمایندگان و کارکنان شعبه‌های مختلف در سراسر کشور دعوت شد تا در این سمینارها حضور داشته و از مطالب و نکات مهم و سرفصل‌های آموزشی که در زمینه فروش بیمه ارایه می شود در راستای ارتقای دانش در فروش بیمه‌های زندگی استفاده نمایند. با توجه به اهمیت موضوع و حضور حداکثری همکاران، این سمینارها به صورت حضوری و آنلاین برگزار شد.



در ادامه، مقدم مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، ضمن خوشآمدگویی به تمامی حاضرین، با توجه به مطالب ارایه شده و تخصصی بودن موضوعات ارایه شده در این سمینارها، بر اهمیت حضور حداکثری و بهره‌گیری بهینه از این سمینارها تأکید داشت. با توجه به تخصصی بودن موضوعات مطرح شده در این سمینارها، پرسش و پاسخ و برگزاری آن به صورت کارگاهی نیز مورد تأکید قرار گرفت.

مقدم در ادامه بیان داشت: اصولاً بیمه محصول فروختنی نیست و فروش و خدمات ارایه شده به شیوه‌ای هنرمندانه و کارشناسانه انجام می‌شود. با آغاز این اقدامات، انتظار می‌رود تحولات عظیمی در شرکت بیمه پارسیان و بیمه‌گزاران این شرکت رقم بخورد. از همه همکاران و مدیریت‌های بیمه زندگی و آموزش که در این راه تلاش می‌نمایند، قدردانی و تشکر می‌کنیم. این تحولات به تقویت شبکه فروش و توسعه فرهنگ بیمه، به‌ویژه بیمه زندگی، کمک خواهد کرد. در نهایت، هدف ما ارایه خدمات ارزشمند به مشتریان و ایجاد حسن وفاداری از آنهاست که به بهترین نحو ممکن انجام خواهد شد.

براساس این گزارش، در ابتدای سمینار، صفاجو عضو هیات مدیره و معاون بیمه‌های اشخاص و مسئولیت علاوه بر ترسیم چشم‌انداز و اهداف مهم شرکت، به اهمیت آموزش در تمامی ابعاد و سطوح کارکنان در حوزه‌های تخصصی و سازمانی اشاره کرد و بر لزوم برگزاری این آموزش‌ها تأکید کرد.



آموزشی شبکه فروش در این حوزه، گزارشی از دوره‌های آموزشی برگزار شده در زمینه‌های مختلف مانند سازمان فروش، محصولات، نکات فنی، و بازاریابی ارائه داد.

در پایان هر سمینار، جلساتی با حضور روسا و کارشناسان منطقه برگزار و جایگاه و برنامه‌های حوزه مورد نظر مدیر بیمه‌های زندگی برای دستیابی به اهداف شرکت بیمه پارسیان تشریح شد.

براساس گزارش مدیریت آموزش تا کنون، این سمینارها در شهرهای نیشابور، سبزوار، کرج، رشت، تبریز و اصفهان با موفقیت برگزار شده و برنامه‌های برای برگزاری آن در سایر مناطق نیز در دستور کار قرار دارد. این مدیریت ضمن تقدیر و تشکر از مدیران مناطق و تمامی همکارانی که در برگزاری این سمینارها نقش داشته‌اند، ابزار امیدواری کرد که با همت و تلاش خانواده پارسیان، گام‌هایی محکمی در راستای توانمندسازی شبکه فروش و دستیابی به اهداف عالی‌ه شرکت بیمه پارسیان بیش از پیش برداریم.



در ادامه، گیوه چی مدیر بیمه‌های زندگی ضمن تحلیل و بررسی آمار فروش بیمه‌های زندگی در هر منطقه، به تشریح نکات مهم و جایگاه بیمه پارسیان و اهداف شرکت در این رشته پرداخت. مدیر آموزش نیز در این سمینار ضمن دریافت و شناسایی نیازهای



دوره شناخت شناورها در بیمه پارسیان برگزار شد



◀ دوره آموزشی شناخت شناورها برای کارشناسان مدیریت بیمه‌های کشتی، هواپیما و خاص و تعدادی از کارشناسان مدیریت حقوقی و امور قراردادهای ساختمان مرکزی بیمه پارسیان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به هماهنگی و اعلام قبلی مدیریت آموزش، دوره آموزشی شناخت شناورها با تدریس مهندس بختیاری مشاور و مدرس در امور بیمه‌های کشتی، برای آشنایی کارشناسان مدیریت بیمه‌های کشتی و خاص و همچنین کارشناسان مدیریت حقوقی و امور قراردادهای برگزار شد. در این دوره به موضوعات مختلفی درخصوص آشنایی و معرفی شناورها، سازها و ماشین آلات و سیستم‌های موجود در آن و همچنین آشنایی با حمل و نقل دریایی، سازمان بنادر و موسسات رده بندی، انواع گواهینامه، انواع بازرسی‌ها و آشنایی با فراساحل و شناورهای آن اطلاعات جامع و کاملی ارائه شد. این دوره با هدف تقویت دانش کارکنان مدیریت بیمه‌های کشتی، هواپیما و خاص پس از تشکیل این مدیریت در بیمه پارسیان برنامه ریزی و برگزار شد. بیمه پارسیان همواره در راستای ارتقای سطح آموزشی کارکنان خود پیشگام بوده و با بهره‌گیری از دوره‌های مختلف سعی در افزایش دانش کارکنان خود در صنعت بیمه کشور دارد.

بیمه پارسیان در آیینہ جراید - اخبار مرداد و شهریور

عنوان خبر	خبرگزاری‌ها
باشگاه بیمه گران؛ ضرورت تقویت شبکه فروش در صنعت بیمه	سندیکای بیمه گران ایران IRAN INSURERS SYNDICATE
باشگاه خبرنگاران؛ انعقاد تفاهم نامه احداث مدرسه ۵ کلاسه در شهرستان باوی	باشگاه خبرنگاران پورتال خبری همگونی فارس زبان دنیا
بانکداری ایرانی؛ شرکتی خاص با عملکردی خاص در حوزه‌های مختلف	بانکداری ایرانی
خرد و کلان؛ به توان مالی بیمه پارسیان اعتماد کنید	پایگاه خبری خرد و کلان
پول نیوز؛ بیست سالگی بیمه پارسیان توام با توانمندی و حرفه ای گری	پول نیوز آر و اس رسانه های پول نیوز اقتصاد
بورس ۲۴؛ رشد ۱۰۸ درصدی درآمد حق بیمه پارسیان	بورس ۲۴ BOURSE24
پیام فوری؛ بیمه مسئولیت پارسیان، خدمتی برای جامعه پزشکان	پیام فوری پیام فوری پایگاه خبری - تحلیلی
تجارت آوا؛ معرفی جذابیت‌های بیمه‌های عمر و جامع آرامش زندگی پارسیان	تجارت آوا Tejaratava.ir پایگاه خبری تحلیلی
تیترا ۲۰؛ ترسیم مسیر جدید بازاریابی در طرح «سازمان فروش بیمه‌های زندگی» بیمه پارسیان	تیترا ۲۰ TITRA20.IR
خرد و کلان؛ بیمه پارسیان در مدار مشتریان	پایگاه خبری خرد و کلان
دیوان اقتصاد؛ ارائه خدمات جامع بیمه مسئولیت در بیمه پارسیان	دیوان Diyvanmaghazat اقتصاد
رصد روز؛ گام بلند بیمه پارسیان در دستیابی به سهم بیشتر از بازار بیمه‌های عمر	رصد روز
خرد و کلان؛ ترکیب پورتنفوی بیمه پارسیان بهینه می‌شود	پایگاه خبری خرد و کلان



بیست و چهارمین جلسه کمیته مدیران حراست و بازرسی بیمه برگزار شد



بیمه گزاران و بانک اطلاعاتی منابع انسانی باید به عنوان رکن مهم شرکت‌های بیمه نگریسته شود و باید یک بانک قوی اطلاعات نیروهای انسانی صنعت بیمه داشته باشیم تا بهتر بتوانیم آن را مدیریت کنیم و سوابق و نحوه فعالیت افراد شاغل در این صنعت در آن جمع شود و بعنوان مرجعی زمان جذب نیروها نگریسته شود. ایشان در ادامه افزود: می بایستی آموزش‌های لازم به نیروهای مورد وثوق و اعتماد داده شود و این افراد در فناوری اطلاعات شرکت‌ها و بیمه مرکزی بکارگرفته شوند تا به حفاظت و صیانت از اطلاعات بیمه‌گزاران و سایر ذینفعان صنعت بیمه بپردازند. وی افزود: از آنجا که صنعت بیمه با گردش مالی بسیار بالا و تحت تأثیر عوامل متعدد قرار دارد، اهمیت این حوزه در مراقبت و جلوگیری از مسایل و مشکلاتی که ممکن است به واسطه آن رخ دهد جزو وظایف مهم حراست و بازرسی شرکت‌ها است، چرا که همواره بخش‌های مالی کشور به دلیل وسوسه افراد و ریسک سوء استفاده‌های افراد، به حمایت و نظارت دقیق نیازمند است.

◀◀ همایش مدیران بازرسی و حراست شرکت‌های بیمه با حضور سردار حسینی جانشین راهور فراجا به میزبانی بیمه پارسیان در محل ساختمان مرکزی این شرکت برگزار شد. در این همایش که به ریاست ترکاشوند مشاور و مدیر کل دفتر مرکزی حراست بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران برگزار شد، در ابتدای مراسم ترکاشوند طی سخنانی راجع به جایگاه کمیته بیمه ای گزارشی ارائه نمود، ضمناً به صیانت از نیروی انسانی که مهمترین دارایی صنعت بیمه می باشند گفت: حفاظت و حراست از اطلاعات شخصی و کاری بیمه گزاران باید جزو اولویت‌های اصلی ما باشد تا مباحثی مانند فروش اطلاعات به سایرین و یا خروج آن به بیرون از صنعت بیمه اتفاق نیفتد و مورد سوء استفاده قرار نگیرد.

اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان:

ذخیره اطلاعاتی بیمه گزاران و بانک اطلاعاتی منابع انسانی باید به عنوان رکن مهم شرکت‌های بیمه نگریسته شود و باید یک بانک قوی اطلاعات نیروهای انسانی صنعت بیمه داشته باشیم.

در ادامه آقای اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان به ایراد سخن پرداخت و گفت: حراست همانطور که از نامش پیداست محافظت و صیانت از سازمان را بر عهده دارد. ذخیره اطلاعاتی



و بر اساس تعاریف و قوانین تعریف شده و همواره بر اجرای آن کنترل‌های لازم صورت پذیرد.

وی در ادامه بیان کرد: اعتقاد راسخ دارم که هیچ مجموعه‌ای دارای سلامت و بهره‌وری و نظم و انضباط نیست مگر نظارت و کنترل کامل مدیران در آن وجود داشته باشد و این نظارت و کنترل همراه با حضور میدانی باعث می‌شود آدم‌های با انگیزه و با شرافت، انگیزه کار داشته باشند و آدم‌های نادرست هم جرات نداشته باشند به سوء استفاده بپردازند؛ ولی اگر مدیران در میدان کار نباشند عکس این اتفاق می‌افتد، حضور مدیران باعث افزایش اثربخشی کارها می‌شود.

ایشان همچنین در خصوص کروکی آنلاین گفت: انشالله با سرعت و به زودی کروکی آنلاین در تمام کشور اجرایی خواهد شد که باعث می‌شود اثرات مثبت فراوانی برای ما به همراه داشته باشد از جمله:

- کاهش مصرف کاغذ

- کاهش سوء استفاده و تقلب به حداقل رساندن این سوءاستفاده‌های

ناشی از فرآیندهای کاغذی

- امکان دریافت خسارت‌های متعدد از بین می‌رود

سردار حسینی در پایان سخنان خود افزود: در طول سال‌های خدمتم همواره اعتقاد دارم همکاری بین پلیس و بیمه نتایج بسیار خوبی در بر خواهد داشت و این تعامل بر تعادل مثبت میان دو سازمان و تولید نتایج مثبت درازمدت، به ویژه در زمینه‌هایی چون ترافیک و حمل و نقل، اثرگذار خواهد بود و صنعت بیمه به عنوان یکی از عوامل کلیدی در ساماندهی وضعیت ترافیک باید مقتدرانه ورود کند و در این زمینه، ترویج آگاهی‌بخشی و تربیت افراد در خصوص اهمیت بیمه نه تنها به حفظ اموال بلکه به ارتقاء سطح ایمنی نیز کمک خواهد کرد.

در پایان این همایش مدیران حراست و بازرسی شرکت‌های بیمه بر مباحث و مسایل مربوطه در این صنعت به همفکری و تبادل نظر پرداختند.

در ادامه جلسه ترکاشوند اذعان داشت: خوشبختانه در سال‌های اخیر ارتباط بسیار خوبی بین صنعت بیمه و راهور فراجا وجود دارد و همچنین خدمات متقابل و خوبی شکل گرفته و این ارتباط تنگاتنگ و نزدیک، مرهون تلاش‌ها و زحمات دوستانی همچون سردار حسینی می‌باشد. سردار حسینی جانشین راهور نزاجا ضمن ابراز خرسندی از حضور در جمع مدیران حراست صنعت بیمه، در سخنانی گفت: فرمول‌های کاهش آسیب‌های ناشی از رانندگی و مسایل ترافیکی در سراسر دنیا مشخص هستند و الگوهایی برای اجرای آن‌ها وجود دارد.

این فرمول‌ها با وجود پیچیدگی‌هایی که ممکن است داشته باشند، به سادگی قابل اجرا می‌باشند و اجرای آن سرتاسر جهان نتایج قابل قبولی به همراه داشته و نتیجه مطلوب گرفته‌اند. با این حال هر زمان که تصمیم به حل این مساله می‌گیریم، با موانعی روبرو می‌شویم و هر بار به دلایلی و یا به واسطه درخواست برخی سازمان‌ها و به بهانه‌های مختلف اجرای این راهکارها با مانع روبرو می‌شوند.

وی افزود: بیمه در دنیا فوق العاده قوی عمل می‌کند در کمک به ساماندهی مسایل ترافیک و حمل و نقل کشورها بیمه می‌تواند با اتخاذ سیاست‌های درست و منطقی در ساماندهی ترافیک، جاده و حمل و نقل نقش آفرینی کند. دلیل عمده تخلفات در کشور ما این است که فرآیندهای ناکارآمد در مقابل آدم‌های پیچیده قرار دارند. در مقابل در کشورهای توسعه یافته، فرآیندهای پیچیده در مقابل آدم‌های ساده به کار می‌روند و لذا آدم‌ها نمی‌توانند به طریقی از زیر فرآیندها فرار کنند.

در زمینه فرآیندهای مدیریتی و حفاظتی، به دلیل نقص‌هایی که وجود دارد، مشکلاتی چون ناکارآمدی به وجود آمده است. از طرفی، تخلفات به راحتی اجرا می‌شوند؛ زیرا در برخی موارد، فرآیندها به خوبی نظارت نمی‌شوند. در مجموعه‌های حراست؛ ماموریت و رسالت اصلی جلوگیری از اقدامات سلیقه‌ای افراد است. فرآیندهای دقیق و ابزارهای قوی‌تری برای نظارت و کنترل اجرای فعالیت‌ها باید تعریف شوند

طرح مهر پاریس

تسهیلات ویژه در بیمه‌های مسئولیت

ارایه دهندگان سرویس ایاب و ذهاب در قبال دانش آموزان

مدیران مراکز آموزشی در قبال فراگیرندگان و اشخاص ثالث





مراسم رونمایی از سازمان فروش بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان برگزار شد



مدل‌های فروش جدید و تبادل اطلاعات در این زمینه گام بردارند. در ادامه صفاجو عضو هیات مدیره و معاون بیمه‌های اشخاص و مسئولیت در خصوص بازنگری در محصول، فرآیند ساختار شبکه فروش و همچنین از اصطلاح این فرآیندها، تفویض اختیارات و سرمایه‌گذاری‌های مالی سخنانی ایراد نمود. ایشان بیمه پارسیان را اولین شرکت در اجرای سازمان فروش بیمه‌های زندگی عنوان کرد و ابراز امیدواری کرد که با اجرای این سیستم و آموزش شبکه فروش توسط راهبران، بتوانیم به اهداف تعیین شده دست یابیم.

قلاتی مدیر عامل شرکت فناوران خبره: با اشاره به این موضوع که بیمه پارسیان اولین شرکت بیمه ای است از این سیستم جدید رونمایی می‌کند، از توسعه بیمه‌های زندگی و توجه لازم به ابعاد این رشته در حوزه محصولات و سرمایه‌گذاری و لزوم شفافیت برای بیمه‌گذار سخن گفت و در ادامه ایشان اهداف طراحی این سیستم و تحقق صد در صدی و نحوه کارکرد آن اشاره کرد و در پایان نیز به پرسش مطرح شده حاضرین در مراسم و نمایندگانی که به صورت آنلاین از طریق سامانه پخش زنده در این مراسم حضور داشتند پاسخ دادند.

در ادامه گیوه چی مدیر بیمه‌های زندگی از مزایای سیستم جدید سازمان فروش گفت و اذعان داشت موفقیت فروش بیمه‌های زندگی در گرو همدلی و همراهی ارکان سازمان است و با آموزش‌های مستمر و ارائه خدمات به شبکه فروش مسیر هموارتر خواهد شد. اگر این سیستم با آموزش جامع به نمایندگان همراه باشد قطعاً به اهداف انتظاری دست خواهیم یافت. در راستای حمایت از نمایندگان

از سازمان جدید فروش بیمه‌های زندگی به منظور توسعه فروش این بیمه‌ها طی مراسمی در ساختمان مرکزی بیمه پارسیان رونمایی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این مراسم با حضور نایب رییس هیات مدیره و معاونان ایشان، مدیران، کارکنان و جمعی از نمایندگان به صورت حضوری و آنلاین در تاریخ ۱۴۰۲/۰۴/۲۶ برگزار شد. در ابتدا با قرائت آیاتی چند از کلام الله مجید، نوری مدیر روابط عمومی و تبلیغات ضمن خیر مقدم به حاضرین در مراسم آغاز رسمی آن را اعلام کرد.

در آغاز، این مراسم با سخنرانی نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان اوبارحسین همراه شد و ایشان با مقایسه وضعیت بیمه‌های زندگی در ایران و سایر کشورهای جهان، لزوم توجه به توسعه و رشد این بیمه را در صنعت بیمه ضروری دانست و بر اهمیت تلاش نسبت به آگاهی رسانی و افزایش پرتفوی این رشته تاکید کرد.

وی افزود: به باور عموم مردم بیمه عمر یک بیمه اختیاری است و یک کالای لوکس به حساب می‌آید در راستای این تفکر و نگرش باید به آحاد جامعه آگاهی دهیم که داشتن بیمه عمر یک ضرورت است و در مسیر آگاهی رسانی و توسعه این بیمه نامه باید راه‌های مختلفی را جهت موفقیت در این مسیر دنبال کنیم.

و این امر در صورتی موفق خواهد شد که همه اعضای بیمه پارسیان با همت مضاعف در مسیری مشخص و با آمادگی لازم و عزم جدی، نیازها و خواسته‌های مشتریان را مدنظر قرار دهند و با استفاده از

فروش به نمایندگی از سایر شبکه فروش گفت: با شکل گیری سازمان فروش، این شرکت برگ زرینی در افتخارات بیمه پارسیان اضافه شد و به عنوان بی رقیب ترین شرکت بیمه ای در عرصه صنعت بیمه نامبرده خواهد شد قطعاً با آموزش و رشد شبکه فروش اتفاقات بزرگی رقم خواهد خورد. نمایندگان با پرورش شبکه فروش و به واسطه ارتباطات طولانی با سازمان، محصولات بیشتری به آن اضافه و منجر به فروش بیشتر در زمینه های مختلف بیمه ای خواهد شد. این امر با حمایت مدیران سازمان به ثمر خواهد نشست و آمار بیمه پارسیان با اقتدار در صنعت بیمه دست نیافتنی می گردد.

شورایی تشکیل شده که تمام نیازهای شعب و نمایندگان در آن تشریح و به آن رسیدگی می شود امیدوارم در جهت تحقق اهداف بتوانیم بهترین خدمات را ارائه دهیم و بدین منظور از ابزارهای تشویقی استفاده خواهیم کرد.

در این مراسم به چهار نفر از راهبران بیمه های زندگی، مهرداد حیدری، صالح نژاد بزرگ، خباز مافی نژاد و علی اصغر آرام اولین بیمه نامه های عمر ساده شده در این سیستم به صورت نمادین به راهبران سازمان فروش اهدا شد.

در انتهای مراسم خباز مافی نژاد راهبر بیمه های زندگی در سازمان



مبارزه با پولشویی از اولویت‌های فعالیت بیمه پارسیان است



با پولشویی در مجموعه‌های مالی کشور مانند بانک‌ها، بیمه، گمرک و بورس را از دیگر اقدامات دیگر دولت در این حوزه بر شمرده و بیان داشت: این واحدها آموزش داده شده‌اند و از آخرین مصوبات و مقررات مبارزه با پولشویی آگاه هستند.

وزیر اقتصاد همچنین گفت: از دیگر شواهد تغییر در مسئله مبارزه با پولشویی، توجه و تمرکز مقررات مربوط به مبارزه با پولشویی در تمامی قواعد حسابرسی کشور بوده به طوری که در حال حاضر در همه گزارش‌های بند حسابرسی، از جمله شرکت‌های دولتی، بانک‌ها و حتی جامعه حسابداران رسمی، در رعایت به قوانین مبارزه با پولشویی توجه می‌شود و حتی این دقت و توجه در بسیاری از کشورهای دنیا به طوری که ما توجه و تمرکز می‌کنیم وجود ندارد.

• جدیت جمهوری اسلامی ایران در مبارزه با پولشویی

وی تصریح کرد: رویکرد شورای عالی مبارزه با پولشویی و مرکز اطلاعات مالی وزارت اقتصاد رویکرد فعالانه‌ای است تا نشان دهیم جمهوری اسلامی ایران برخلاف مواجعه‌های سیاسی جامعه بین‌الملل که مبتنی بر قضاوت‌های غیر عادلانه بوده؛ رویکرد جدی در عرصه فرآیندها و روش‌های مبارزه با پولشویی و پیگیری ترتیبات اجرایی آن در حوزه‌های نظام مالی و قضایی دارد.

• بیمه پارسیان نیز در حوزه مبارزه با پولشویی فعال است

در راستای اجرای قوانین مبارزه با پولشویی بیمه پارسیان نیز همراه با سایر فعالان اقتصادی کشور برنامه‌ها و اهدافی را در زمینه مبارزه با پولشویی ترسیم و اجرایی نموده و با تاکید بر قوانین مربوطه، ساز و کارهای شفاف و مشخصی را در تمام حوزه‌های فعالیت خود در دستور کار قرار داده که هم اکنون نیز در حال اجرا می‌باشد در همین راستا بیمه پارسیان نیز به جهت همراهی با حوزه اقتصاد کشور حضوری فعال داشت.

وزیر اقتصاد در اولین همایش ملی مبارزه با پولشویی:

صدور حکم قطعی برای ۲۶ پرونده مقابله با تأمین مالی تروریسم و ۳۸ پرونده پولشویی / شناسایی ۶ هزار شخص فاقد پرونده مالیاتی توسط مرکز اطلاعات مالی

وزیر اقتصاد اعلام کرد: در طول یک سال و نیم گذشته برای بیش از ۲۶ پرونده در حوزه تأمین مالی تروریسم و ۳۸ پرونده در حوزه جرم مبارزه با پولشویی حکم قطعی صادر شده است.

به گزارش شادا، سیداحسان خاندوزی وزیر اقتصاد و رئیس شورای عالی مبارزه با پولشویی در اولین همایش ملی مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم گفت: سیاست‌گذاران حوزه اقتصاد اگر به دنبال ارتقای کیفیت حکمرانی اقتصادی کشور هستند چاره‌ای جز افزایش کیفیت حکمرانی اقتصادی یعنی هوشمندی حکمرانی اقتصادی ندارند و باید نظام مالی مشوق تولید را در کشور ترویج داده و تقویت کنند.

وزیر اقتصاد با تاکید بر اینکه در حال حاضر با تلاش‌هایی که در مرکز اطلاعات مالی وزارت اقتصاد انجام شده بسیاری از مشکلات مرتفع شده است، بیان داشت: در یک سال و نیم گذشته به سمت نظام مالی مشوق بخش تولید و بخش شفاف اقتصاد حرکت کرده ایم و در این مدت معادل ۴ سال دولت قبل، در برگزاری جلسات، مصوبات و اسنادی که باید شورای عالی مبارزه با پولشویی انجام می‌شد، کار انجام شده و تلاش کردیم عقب ماندگی‌ها را در این حوزه جبران شود.

خاندوزی با بیان اینکه فارغ از برگزاری جلسات و مصوبات، تولید مقدمات و مقرراتی که کشور سال‌ها در زمینه مبارزه با پولشویی به آن احتیاج داشته از اقدامات دیگر مرکز اطلاعات مالی وزارت اقتصاد بوده است؛ افزود: از جمله شواهد این اقدامات مغفول، که در دولت سیزدهم و شورای عالی مبارزه با پولشویی و مرکز اطلاعات مالی انجام شد، تدوین سند ملی ارزیابی ریسک کشور بود که در دستور کار همه دستگاه‌های اجرایی کشور قرار دادیم و برنامه اقدام ملی مستند بر این سند به عنوان یکی از دستور کارهای مشخص و شفاف به تمام بخش‌های مالی کشور ابلاغ شد.

وزیر اقتصاد افزود: از شواهد دیگری که نشان می‌دهد کشور وارد دوران جدیدی در مساله مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم شده است، شناسایی و اعلام ۶ هزار شخص فاقد پرونده مالیاتی توسط مرکز اطلاعات مالی است که این اشخاص به سازمان امور مالیاتی کشور معرفی شدند و انتظار ما این است که حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان مالیات از محل این شناسایی به اصطلاح دانه درشت‌ها اخذ شود.

• هدف از مبارزه با پولشویی سالم سازی جریان مالی است نه درآمدزایی

وی تصریح کرد: جهت‌گیری‌های دولت و به خصوص وزارت اقتصاد در حوزه مبارزه با پولشویی برای درآمدزایی نیست و اصل هدف و برکت این اقدامات برای سالم سازی جریان مالی در کشور است وی تشکیل ۳۰۰ واحد مبارزه

بررسی ریسک کلان و ریسک خرد

مکانیزمی است که بر اساس آن اشخاص آسیب‌پذیر (اشخاصی که درآمد سرانه پایینی دارند یا دهک‌های پایین درآمدی) می‌توانند ریسک‌های مختلفی را که در زندگی با آن‌ها مواجهند (جانی، مالی و کسب‌وکار) مدیریت نمایند. در برخی کشورها از جمله هند، بیمه‌گران با توجه به نیاز جامعه، بیمه‌نامه‌هایی را طراحی و عرضه کرده‌اند به گونه‌ای که حتی متکدیان نیز در این کشور از پوشش بیمه‌ای برخوردارند. بیمه خرد به دنبال حادثه سونامی در جنوب شرق آسیا به عنوان ابزار موثری جهت کاهش ریسک افراد کم‌درآمد و آسیب‌پذیر مورد توجه جدی قرار گرفته است به گونه‌ای که حتی شرکت‌های بزرگ بیمه‌ای اروپایی نظیر (آلیانز) بیمه‌نامه‌های مخصوصی را برای این منظور طراحی و به بازار عرضه کرده‌اند.

مشتریان بیمه‌های خرد

مشتریان بیمه‌های خرد به طور عمده افرادی هستند که از سطوح پایین درآمدی برخوردارند و قادر به تهیه پوشش‌های بیمه‌ای معمول و عادی در بازار نیستند. از نظر بیمه‌گری این افراد ریسک بالاتری را در مقایسه با میانگین ریسک جامعه به علت شرایط نامساعد بهداشتی، آموزشی و درآمدی دارند و این ویژگی‌های خاص بر نحوه ارزیابی ریسک و فروش تاثیر می‌گذارد.

ریسک و بیمه‌های خرد

بررسی تجربه سایر کشورها نشان می‌دهد که در این نوع بیمه با توجه به نیاز بیمه‌گذاران و خطراتی که با آن‌ها مواجه هستند، پوشش‌های مختلفی وجود دارد. برای مثال با توجه به مناطق مختلف جغرافیایی، ریسک‌های حوادث طبیعی نظیر سیل، توفان، خشکسالی یا زلزله تحت پوشش قرار می‌گیرند. به طور کلی پوشش‌های بیمه‌ای که ارائه می‌شوند عبارتند از: هزینه‌های درمانی و بهداشتی، خطر فوت و از کار افتادگی بر اثر حادثه، خطر فوت یا بیماری‌های خطرناک نظیر مالاریا و ایدز، از دست دادن درآمد بر اثر بیماری و کهولت سن، از دست دادن درآمد بر اثر خشکسالی، سیل، توفان، زلزله یا سایر حوادث طبیعی و از دست دادن دارایی (خانه، زمین و...) بر اثر توفان، سیل، زلزله یا سایر حوادث طبیعی می‌باشد، عرضه و فروش بیمه‌های خرد بدین صورت است که این نوع پوشش‌های بیمه‌ای گروه خاصی از بازار را هدف قرار داده است و این گروه دارای خصوصیات و ویژگی‌های منحصر به فردی چون پایین بودن سطح سواد، آگاهی نداشتن از مزایای بیمه، درآمد اندک و دسترسی محدودتر به امکانات ارتباطی و رسانه‌ای است به همین جهت روش‌های بازاریابی و استفاده از سیستم توزیع و فروش ویژه‌ای را می‌طلبند که با فروش سایر بیمه‌نامه‌ها متفاوت است. این نوع بیمه‌نامه‌ها عموماً از طریق عقد قرارداد گروهی با یک سازمان غیردولتی (NGO) که نقش واسطه را ایفا می‌کند به فروش می‌رسند. در این حالت موسسه یا سازمان یاد شده به عنوان واسطه حق بیمه‌ها را از طریق اعضای خود جمع‌آوری و به حساب شرکت بیمه واریز می‌کند و در فرآیند پرداخت خسارت نیز اقدامات لازم را انجام می‌دهد. مدیریت ریسک‌های خرد مستلزم شناسایی روندهای عمومی است.

منابع:

<https://modirinfo.com>

<https://civilica.com>

تهیه شده در مدیریت ریسک

ریسک کلان چیست؟

ریسک کلان نوعی ریسک سیاسی است که شرکت‌هایی که در بازارهای خارجی به فعالیت مشغول هستند با آن مواجه می‌شوند. افزایش استفاده از تکنولوژی به کسب و کار این اجازه را می‌دهد تا بتواند در بازار کشورهای خارجی وارد شود و از این طریق فروش خود را افزایش دهد. در اکثر موارد، راه اندازی کسب و کار در یک کشور خارجی، همانند راه اندازی کسب و کار در همان کشور نیست. علاوه بر این، ریسک‌های کلان در بازارهای خارجی ممکن است تنها نتیجه جریان‌های سیاسی یا خط مشی کسب و کار نباشند.

یک نوع رایج ریسک کلان، مربوط به نوسان نرخ ارز کشور خارجی می‌باشد. نوسان نرخ ارز ممکن است به دلایل گوناگونی اتفاق بیفتد، مانند سیاست پولی کشوری که در آن سرمایه‌گذاری صورت گرفته است، ارزیابی بازارهای خارجی از ارز آن کشور یا تغییرات قابل توجه در منابع خارجی آن کشور. نوسان نرخ ارز می‌تواند مشکلاتی را در خصوص تعیین قیمت درست کالا و خدمات تولید شده در کشور خارجی ایجاد کند همچنین کسب و کار ممکن است در خصوص واردات و صادرات کالا با مشکلاتی مواجه شود، زیرا نوسان نرخ ارز، ممکن است به شرکت‌های تولیدی اجازه ندهد تا بتواند از انتقال کالای تولید شده به کشور خارجی درآمد چندانی کسب کند. یک نوعی دیگر از ریسک کلان، ممکن است از عدم ثبات سیاسی در آن کشور ناشی شود. بسیاری از کشورهای خارجی مستعد تغییرات سریع و بزرگ در سیستم‌های سیاسی خود هستند. کشورهایی که دارای سیستم فاشیستی یا سوسیالیستی هستند، برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی از این سیستم‌ها دوری کنند، زیرا شرکت‌ها برای سرمایه‌گذاری در این کشورها، کسب و کار خود را در معرض ریسک تصاحب شدن و یا ملی شدن فعالیت کسب و کار خود می‌بینند. شرکت‌هایی که ممکن است در این کشورها فعالیت خود را از دست بدهند، ممکن است در معرض زیان‌های مالی باشند. شرکت‌هایی که سعی می‌کنند از این ریسک دوری گیرند، ممکن است اقدام به خرید بیمه ریسک سیاسی کنند.

بیمه ریسک سیاسی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا از سرمایه‌گذاری بانک‌ها، وام دهندگان و سرمایه‌گذاران خرد، هنگامی که در یک کشور خارجی دست به فعالیت می‌زنند، اطمینان یابند. این نوع بیمه کسب و کار، ممکن است در مقادیر مختلف و یا تحت شرایط خاص که شرکت به دلیل ریسک کلان در معرض زیان مالی قرار می‌گیرد، خریداری شود. با این وجود، این نوع بیمه‌ها ممکن است برای سرمایه‌گذاری در کشورهایی که دارای نوسانات سیاسی بالایی هستند و یا در حفظ ثبات نرخ ارز خود ناتوان هستند، موجود نباشد. مدیریت ریسک‌های کلان تقریباً غیرممکن و خارج از کنترل می‌باشد.

ریسک خرد چیست؟

بیمه‌های خرد یکی از راه‌های تامین مالی است که به مدیریت ریسک و عدم اطمینان کمک می‌نماید. به منظور خدمت به اقشار آسیب‌پذیر، بیمه‌های خرد می‌بایستی به نیازهای فوری و مهم مردم در حمایت از ریسک حساس بوده و نسبت به آن‌ها واکنش نشان داده شود. همچنین بیمه‌های خرد بایستی به راحتی برای همه مردم قابل درک باشد و مردم استطاعت پرداخت آن را داشته باشند، به طور کلی



کشتی‌های چارتر در بیمه‌های باربری



گردآورنده: پگاه پزشکی نژاد؛ کارشناس مسئول راهبردی صدور بیمه‌های باربری

بخش اول: کشتی چارتر

نسخه را نزد خود نگهداری می‌کنند. در قدیم و به ویژه در عهد یونان باستان دو طرف یعنی طرفین متصدی حمل و صاحب کالا برای عقد قرارداد حمل کالا و اثبات وجود چنین قراردادی پس از توافق حمل کالا آن را به دو قسمت مساوی تقسیم می‌کردند و در هنگام بروز اختلافات یا برای اجرای کامل این قرارداد از آن استفاده می‌کردند. بنابراین، چارتر پارتی در کشتیرانی به واقع قرارداد حمل کالا است و بدین معنی است که با عقد قرارداد حمل دریایی کالا مسئولیت‌ها، وظایف، هزینه‌ها و حقوق طرفین قرارداد حمل و نقل دریایی یعنی مالک کشتی و اجاره‌کننده به صراحت مشخص می‌گردد که در صورت بروز هر گونه اختلاف نظری بین آن‌ها، اختلافات در دادگاه یا به هر طریقی که در قرارداد توافق شده است، رسیدگی می‌شود.

چارتر پارتی یا قرارداد اجاره کشتی، قراردادی است که مالک یا صاحب کشتی، آن را برای استفاده و حمل دریایی کالا، یا حمل مسافر یا به منظور سفرهای تفریحی در اختیار و اجاره مستاجر یا اجاره‌کننده قرار می‌دهد. لیکن مالک کشتی مدیریت و دریانوردی کشتی را همچنان در اختیار و کنترل خود دارد ولی محل و جای مخصوص بار (مانند انبارهای کشتی) و ظرفیت آن (در کشتی‌های باری) یا جایگاه حمل مسافر (در کشتی‌های مسافری) توسط اجاره‌کننده اشغال می‌شود. کلمه چارتر پارتی (charter party) از ریشه لاتین گرفته شده است و کلمه کامل لاتین آن Carte Partie بوده است و به معنی "قرارداد پاره شده" می‌باشد با این مفهوم که سندی است که در دو نسخه نوشته شده است و هر کدام از طرفین قرارداد نصف

♦ از زمانی که انسان اقدام به تجارت نمود و حوزه داد و ستد را از شهر خود فراتر برد، همیشه یکی از نگرانی‌هایش از دست دادن سرمایه اش بود. زمانی که راه‌های آبی برای تجارت باز شدند و کشتی‌ها کالاها را به سراسر دنیا رساندند به واسطه بعد مسافت این نگرانی‌ها بیشتر شد، روی همین حساب underwriters یا بیمه‌گران (کالا) بوجود آمدند و تجارت شکل دیگری به خود گرفت. از دیرباز نقش شناورها و کشتی‌ها در این زمینه بسیار با اهمیت بودند و نوع کشتی‌ها به نوع کالا وابسته شد. کشتی‌های کانتینر، فله بر، لاینر، چارتر و ... بوجود آمدند. نظر به سودآور بودن و تعادل میزان خسارت در رشته بیمه‌های باربری، رویکرد شرکت‌های بیمه ای به این رشته که قدیمی‌ترین رشته بیمه ای نیز می‌باشد بیشتر گردیده است. لیکن آشنایی با اصول این رشته و انواع وسایل نقلیه و شرایط و قوانین حمل، خالی از لطف نیست. در این مقاله تصمیم بر این است تا با یکی از انواع این کشتی‌ها آشنا شویم.

– اجاره‌کننده (charterer)

شخص یا سازمانی که کشتی را جهت جابه‌جایی مسافر و یا بار اجاره می‌کند. مالکیت بار ممکن است با خود اجاره‌کننده باشد و یا او از طرف شخص دیگری وظیفه جابه‌جایی بار را متقبل شده باشد. صاحب کشتی و اجاره‌کننده قراردادی مبنی بر اجاره کشتی و مسئولیت‌های هر یک از طرفین تنظیم می‌کنند.

– انواع چارتر

۱- چارتر زمانی (Time charter): در این نوع چارتر کشتی برای یک بازه زمانی تعیین شده اجاره داده می‌شود و صاحب کشتی هنوز مسئولیت مدیریت کشتی را به عهده دارد و اجاره‌کننده بندرها و مسیر رفت و آمد کشتی را مشخص می‌نماید. اگرچه این نوع قرارداد بلندمدت است اما نرخ در آن به صورت روزانه محاسبه و باید هر سه ماه تسویه گردد.

۲- چارتر سفری (Voyage charter): در این

نوع چارتر کشتی برای سفری مشخص اجاره داده می‌شود و بندر مبدأ، مقصد، واسط و محدودیت‌های بار از همان ابتدا در قرارداد درج می‌گردد. در این نوع قرارداد نیز اجاره‌کننده کنترل کشتی را به عهده دارد اما وظیفه نگهداری کشتی با مالک می‌باشد.

۳- چارتر دی مایز (Demise charter): در

این نوع چارتر کشتی بدون خدمه، تدارکات، سوخت و آذوقه اجاره داده می‌شود. لذا معمولاً اجاره‌کننده خود در حرفه دریانوردی می‌باشد و یا یک بنگاه حرفه‌ای را به عنوان مدیر عملیاتی کشتی استخدام می‌کند. در این نوع از قرارداد فرمانده کشتی مستقیماً از اجاره‌کننده و نه مالک کشتی دستور می‌گیرد و در این حالت معمولاً مدت زمان اجاره طولانی می‌باشد. این نوع قرارداد تقریباً نوعی از قرارداد اجاره به شرط تملیک می‌باشد و

صاحب کشتی مدیریت عملیات بندری و فنی را در بندر انجام می‌دهد. در جدول ذیل انواع چارترها از لحاظ پرداخت هزینه‌ها با هم مقایسه می‌شود:

کشتی‌های تحت قرارداد چارتر از منظر بیمه‌های باربری:

از آنجایی که حمل کالا با کشتی‌های چارتر ریسک بیشتری دارد و میزان کالاهای متعلق به بیمه‌گذار در آن زیاد است، لذا صدور بیمه نامه‌های باربری جهت حمل کالا با کشتی‌های تحت قرارداد چارتر مشمول ۲۰٪ اضافه نرخ می‌گردد.

منابع:

A beginner's guide to marine time law by Rishabh Srivastava

چارتر دی مایز	چارتر زمانی	چارتر سفری	ساخت
اجاره‌کننده	اجاره‌کننده	صاحب کشتی	هزینه خدمه
اجاره‌کننده	صاحب کشتی	صاحب کشتی	هزینه‌های بندری
اجاره‌کننده	اجاره‌کننده	صاحب کشتی	مدیریت کشتی





از برترین های شعب، نمایندگان و کارکنان منطقه غرب کشور تقدیر شد



مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، صفری مدیر امور اداری و رفاهی، توسلی مدیر منطقه غرب کشور و جمعی از روسای شعب، کارکنان و نمایندگان منطقه غرب در شعبه کرمانشاه برگزار شد از برترین های منطقه غرب بیمه پارسیان در سال ۱۴۰۱ تقدیر و تشکر بعمل آمد.

در مراسم تقدیر از شعب، نمایندگان و کارکنان منطقه غرب کشور بیمه پارسیان برترین های این منطقه معرفی شدند. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با برگزاری همایش سالانه توسعه فروش و تجلیل از شعب و نمایندگان برتر غرب کشور که با حضور مقدم

به منظور خدمت رسانی به زائرین اربعین حسینی:

اکیپ های خسارت سیار خودرو و بیمه پارسیان در استان های مرزی غرب کشور به خدمت رسانی پرداختند

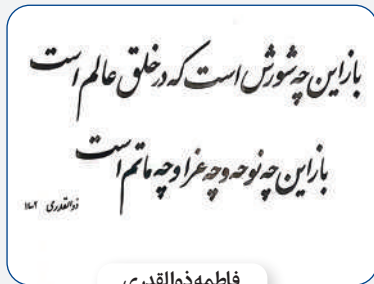
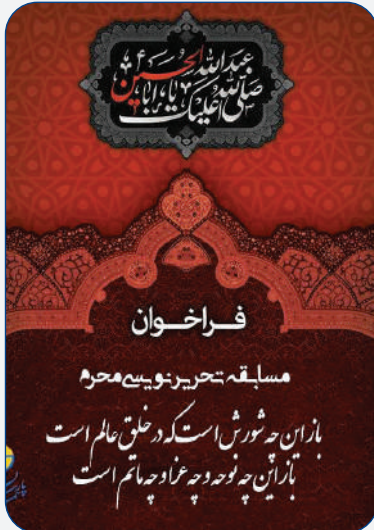
در این راستا کارشناسان خسارت خودرو بیمه پارسیان با تلاش و حضور مؤثر خود به صورت ۲۴ ساعته در تمام روزهای منتهی به اربعین حسینی با هماهنگی شورای بیمه های هر استان و پلیس راهور به ارائه خدمات پرداختند.



بیمه پارسیان همچون سال های گذشته جهت رفاه حال بیمه گزاران و خدمات رسانی، تیم های خسارت سیار این شرکت را در مسیر راهپیمایی زائرین اربعین حسینی مستقر کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به تاکیدات نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان مبنی بر ارائه خدمات ویژه به زائرین حرم ابا عبدالله الحسین (ع) در ایام اربعین حسینی اکیپ های خسارت سیار و آنکال خودرو در مبادی خروجی استان های کردستان (مرز مریوان)، آذربایجان غربی (مرز پیرانشهر)، کرمانشاه (مرز خسروی)، ایلام (مرز مهران) و خوزستان (مرز شلمچه) به سمت کشور عراق مستقر و به خدمت رسانی به بیمه گزاران بیمه پارسیان پرداختند تا در کمترین زمان ممکن نسبت به برآورد خسارت تشکیل و رسیدگی به پرونده و همچنین پرداخت خسارت اقدام نمایند تا زائرین محترم دغدغه ای از این بابت نداشته باشند.

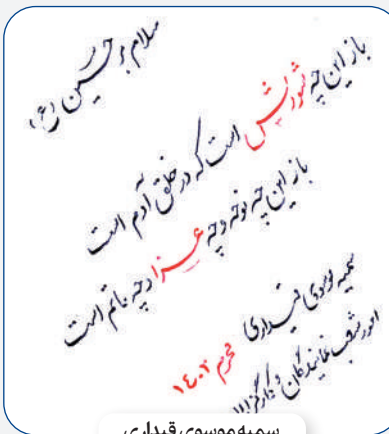
برندگان مسابقه تحریر نویسی محرم جوایز خود را دریافت کردند



فاطمه ذوالقدری

صورت دست نوشته به خط نستعلیق با مازیک یا قلم نی انجام شده بود در این مسابقه شرکت کردند که در آخر سه خط برتر به عنوان نفرات اول تا سوم این مسابقه معرفی شدند. اسامی برندگان به شرح ذیل می باشد.

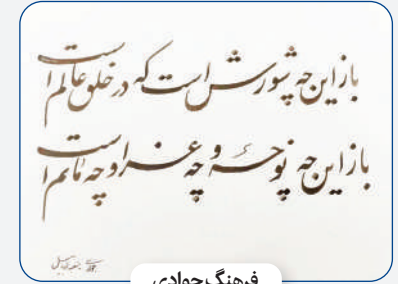
- نفر اول: فرهنگ جوادی، رییس شعبه اردبیل
- نفر دوم: سمیه موسوی قیداری، رییس اداره برنامه ریزی و توسعه شعب
- نفر سوم: فاطمه ذوالقدری، کارشناس مسئول خسارت خودرو شعبه غرب



سمیه موسوی قیداری

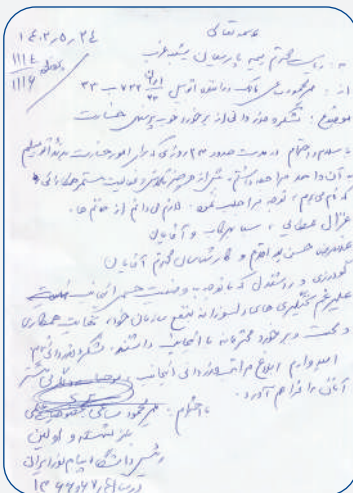
به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت فرا رسیدن ایام محرم و عزاداری سرور و سالار شهیدان، امام حسین (ع)، یک دوره مسابقه خوشنویسی به منظور ترویج هنر خوشنویسی و ارتقاء آگاهی از اهمیت ایام محرم و عزاداری های مرتبط با آن برگزار گردید. در این مسابقه، به ۳ نفر از برگزیدگان جوایزی به رسم یادبود اهدا شد.

بر اساس این گزارش، طبق اطلاع رسانی قبلی و اعلام شرایط مسابقه، شرکت کنندگان با ارسال تصویر خطاطی بیت "باز این چه شورش است که در خلق عالم است / باز این چه نوحه و چه غرآه چه ماتم است" که به



فرهنگ جوادی

تشکر و قدردانی بیمه گزار از همکاران شعبه غرب



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در پی ارائه خدمات کارشناسی و برخورد مناسب همکاران واحد خسارت خودرو خود به این شعبه مراجعه کرده بود، با ارسال نامه ای از خانمها غزال عطایی، سبا بهرکاب و آقایان غلامرضا حسن پور اقدم، علیرضا گودرزی و مهدی روشندل به پاس تعهد و خدمت رسانی در طی مسیر تشکیل پرونده خسارت، تقدیر و تشکر کرد.

نشریه چتر نیز به نوبه خود از این همکاران متعهد که موجب رضایت و اعتماد بیمه گزاران به بیمه پارسیان می شوند قدردانی می نماید.



به مناسبت بزرگداشت روز داروسازی:

شعبه رشت از شرکت داروسازی سبحان دارو تقدیر کرد



همزمان با روز بزرگداشت محمدبن زکریای رازی و روز داروسازی، از بیمه گزار بزرگ شعبه رشت بیمه پارسیان طی مراسمی تقدیر شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت بزرگداشت روز داروسازی، رییس شعبه رشت و تنی چند از همکاران این شعبه با حضور در دفتر مرکزی شرکت داروسازی سبحان دارو که یکی از بیمه گزاران بزرگ این شعبه می باشد، از مدیرعامل و مدیران آن شرکت قدردانی به عمل آوردند.

جلسه هم اندیشی بیمه‌های باربری برای شعب غرب کشور در شعبه همدان بیمه پارسیان برگزار شد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ جلسه مدیریت بیمه‌های باربری با حضور امیر احمد صمدی سرپرست معاونت مدیر بیمه‌های باربری و کلیه روسای منطقه غرب کشور در شعبه همدان در تاریخ ۱۸ مرداد سال جاری برگزار گردید، در این جلسه ایشان با همفکری افراد حاضر در جلسه به یادآوری قوانین و بررسی مشکلات خسارت و صدور بیمه‌های باربری پرداختند و ضمن ارائه راهکارهای مناسب در جهت جذب پرتفوی مناسب و کاهش ضریب خسارت به بررسی مشکلات انفرادی روسای منطقه غرب در خصوص صدور بیمه‌های باربری پرداختند.

تقدیر از همکاران شعبه بابل



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به ارزیابی صورت گرفته و تحقق پرتفوی انتظاری با نسبت خسارت مناسب شعبه بابل، مراسمی با حضور قنبری مدیر منطقه شمال شرق، ثانی مدیر منطقه شمال کشور و امیری رییس این شعبه برگزار شد و طی این مراسم از زحمات همکاران پرتلاش و متعهد این شعبه با اهدای لوح تقدیر، قدردانی به عمل آمد. در پایان با حضور مدیر منطقه شمال شرق و رییس شعبه بابل در دفتر نمایندگی مبینا پاکمنش به کد ۵۰۳۲۰ در شهر فریدونکنار از زحمات و تلاش‌های ایشان در جذب بیمه گزار و رضایتمندی مشتریان با اهدای هدایایی قدردانی شد.

برگزاری نشست هم اندیشی بیمه‌های خودرو در شعبه همدان



خودرو سخنانی را ایراد نمود. در ادامه، راهکارهای مناسب جهت جذب پرتفوی مناسب و کاهش ضریب خسارت مورد بحث و بررسی قرار گرفت. همچنین، نمایندگان به بیان مشکلات موجود در حوزه صدور بیمه‌های خودرو پرداختند که با همفکری افراد حاضر موارد بررسی و راهکارهایی ارائه گردید. این جلسه با هدف بهبود عملکرد و ارتقاء کیفیت خدمات در حوزه بیمه‌های خودرو برگزار شده و نشان دهنده تعهد بیمه پارسیان به ارتقاء سطح رضایت مشتریان و بیمه گزاران در این حوزه است.

با برگزاری جلسه بیمه‌های خودرو در شعبه همدان به راهکارهای فروش و بررسی قوانین صدور و خسارت بیمه‌های خودرو پرداخته شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در تاریخ ۲۳ مرداد سال جاری، جلسه مدیریت بیمه‌های خودرو با حضور سلطانی مدیر بیمه‌های خودرو، توسلی مدیر منطقه غرب و جمعی از نمایندگان و کارکنان در شعبه همدان برگزار گردید. در این جلسه، مدیر بیمه‌های خودرو به توضیح قوانین مرتبط با بیمه‌های خودرو پرداخت و در خصوص مشکلات مربوط به خسارت و صدور بیمه‌های

همایش شعب منطقه شرق کشور بیمه پارسیان برگزار شد



طی مراسمی جلسه هم اندیشی شعب منطقه شرق کشور در خرداد ماه سال ۱۴۰۲ در محل سالن همایش هتل نوین پلاس مشهد برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این همایش با حضور کرمی معاون امور شعب، لعل نظامی مدیر منطقه و روسای شعب منطقه شرق کشور برگزار شد که در ابتدا ضمن خوش آمدگویی به مدعوین جلسه، در خصوص عملکرد شعب منطقه شرق در سال ۱۴۰۱ سخنانی را بیان نمودند و در انتها به پرسش‌های مطرح شده پاسخ داده شد. در پایان جلسه نیز از روسا، کارمندان و نمایندگان برتر با اهدای لوح تقدیر و جوایزی تجلیل قردانی شد.



بررسی راهکارهای توسعه فروش در شعبه رفسنجان



و پس از نظرات، پیشنهادات و مشکلات نمایندگان، راه حل‌هایی جهت بهبود عملکرد آن‌ها ارائه شد.

در ادامه با بررسی عملکرد نمایندگان در رشته‌های مختلف از نمایندگی‌های برتر شعبه رفسنجان، مهسا سلطانی راد، ثمانه گلستانی و ستاره حسین زاده با اهدای لوح، تقدیر به عمل آمد.



جلسه هم اندیشی و بررسی عملکرد شعبه رفسنجان در تیرماه ۱۴۰۲ برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این جلسه که با حضور نجفی مدیر منطقه مرکزی کشور و و روسای شعب رفسنجان، شعبه کرمان و کلیه نمایندگان شهرستان رفسنجان تشکیل شد، عملکرد شعبه در سال ۱۴۰۱ و سه ماهه اول سال ۱۴۰۲ مورد بررسی و تحلیل قرار گرفته

تجلیل از بیمه گزار بزرگ شعبه بابل بیمه پارسیان

در پایان این جلسه از شهردار نور به پاس اعتماد و همراهی ایشان، هدیه ای به رسم یادبود اهدا شد.



در راستای حفظ و نگهداشت بیمه گزاران و همچنین افزایش رضایتمندی و وفاداری مشتریان از بیمه گزار برتر شعبه بابل بیمه پارسیان تقدیر شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ طی جلسه که با حضور شهردار نور و مدیر منطقه شمال شرق کشور که در ساختمان شهرداری نور برگزار شد، ایشان ضمن قدردانی و خرسندی از ارائه خدمات بیمه پارسیان، ابراز امیدواری کرد که این تعامل و همکاری در سال‌های آتی مستمر باشد. بر اساس این گزارش، در ابتدای جلسه از شهردار شهرستان نور به جهت اعتماد ایشان به شرکت بیمه پارسیان تشکر و ابراز امیدواری کرد این شعبه با برنامه ریزی‌های مناسب با بالا بردن خدمات مناسب به بیمه گزاران بتواند رضایت حداکثر و وفاداری آنان را جلب و جایگاه خود را در این منطقه ارتقا بخشد.

۱۶ روند تحول دیجیتال در بیمه طی سال ۲۰۲۳

رهبران آینده



ماهنامه بیمه داری نوین (شماره ۳۹)

تجاری بردارند چنین ابزارهایی محبوبیت روزافزون خود را مدیون این واقعیت هستند که برخی از مسایل مهم را که تیم‌های فناوری اطلاعات با آن مواجه هستند حل می‌کنند. ابزارهای بدون کد منابع داخلی بیش از حد را تقویت می‌کنند، عقب ماندگی‌ها را کاهش می‌دهند و بهره‌وری را بهبود می‌بخشند. مهم‌ترین کیفیتی که ابزارهای بدون کد را بسیار جذاب می‌کند، تسریع زمان برای بازاریابی برنامه‌ها و محصولات دیجیتال جدید در مقایسه با پروژه‌های توسعه سنتی است با ابزارهای بدون کد بیمه‌کنندگان اکنون می‌توانند برنامه‌های بهتری را با سرعتی بالاتر ارائه کنند، تجربه مشتری را بهبود بخشند و کیفیت کلی خدمات را ارتقا دهند.

۲- افزایش مداوم اقتصاد API

رابط برنامه نویسی کاربردی (API) (Application Programming Interface) مجموعه‌ای از قوانین است که نحوه تعامل یک نرم افزار با نرم افزار دیگر را کنترل می‌کند. در سال‌های اخیر از آنجایی که شرکت‌ها به دنبال باز کردن داده‌ها و عملکرد خود برای توسعه دهندگان شخص ثالث هستند، استفاده از API‌ها رو به افزایش بوده است.

در صنعت بیمه، API‌ها برای ایجاد امکان توسعه محصولات و خدمات دیجیتال جدید مورد استفاده قرار می‌گیرند. به عنوان مثال، برخی از بیمه‌گران از API برای ارائه مظنه‌های لحظه‌ای به مشتریان استفاده می‌کنند، در حالی که برخی دیگر از آنها برای تقویت چت بات‌ها و دیگر ابزارهای دیجیتال خدمات مشتری استفاده می‌کنند.

با افزایش نیاز به یکپارچه سازی دیجیتال، محبوبیت و استفاده از API‌ها (رابط برنامه نویسی کاربردی) ادامه خواهد یافت. بسیاری از کسب و کارهای سنتی اکنون به دنبال باز کردن داده‌ها و سیستم‌های خود برای توسعه دهندگان شخص ثالث هستند تا تجربیات دیجیتالی جدید و مدل‌های تجاری ایجاد کنند. این روند به دلیل نیاز به چابکی و زمان سریعتر عرضه به بازار و همچنین تمایل به بهره برداری از جریان‌های درآمدی جدید است. در صنعت بیمه، شاهد تعداد فزاینده‌ای از شرکت‌های بیمه هستیم که API‌هایی را راه اندازی می‌کنند

بخش بیمه تحت فشار است زیرا مصرف کنندگان هزینه‌های خود را به سمت مرزهای فناوری جدید سوق می‌دهند. در عین حال، استارت آپ‌های اینسورتنکی پیدا کردن و خرید آنلاین محصولات بیمه را برای مشتریان آسان‌تر از همیشه کرده اند برای موفقیت در این محیط بیمه گران باید تغییرات را پیش بینی کرده و از آن استقبال کنند. ما شاهد پذیرش سریع فناوری از راه دور و فناوری‌های خدمات مشتری، ابزارهایی برای همکاری دیجیتال و محصولات دیجیتالی نوآورانه هستیم همانطور که دیجیتالی سازی به یک امر عادی بدل می‌شود، چه چیزی در پیش رو است و رهبران بیمه باید برای چه چیزی آماده شوند؟ در اینجا ۱۶ روند تحول دیجیتال آورده شده است که بخش بیمه را در چند سال آینده شکل خواهد داد:

فناوری اطلاعات سازمانی در حال تکامل است

فناوری اطلاعات سازمانی از یک مرکز هزینه به یک توانمندساز استراتژیک در حال تکامل است.

در گذشته شرکت‌های بیمه از فناوری اطلاعات به عنوان راهی برای کاهش هزینه‌ها استفاده می‌کردند اکنون همه چیز به این موضوع می‌پردازد که چگونه فناوری می‌تواند به سازمان‌ها کمک کند تا رشد کنند و تعامل با مشتری را بهبود بخشند.

۱- ظهور توسعه کم کد/ بدون کد در فناوری اطلاعات سازمانی

یکی از بارزترین روندها در عادی سازی توسعه برنامه نویسی کم کد/ بدون کد در فناوری اطلاعات سازمانی است. در حالی که در بخش SMB، ابزارهای بدون کد به یک هنجار جدید تبدیل شدند، شرکت‌ها در بیشتر موارد همچنان به پروژه‌های توسعه سنتی که توسط منابع داخلی یا یکپارچه سازهای خارجی قدرت می‌گیرند تکیه می‌کردند. با این حال این موضوع در حال حاضر در حال تغییر است زیرا فروشندگان شروع به ارائه ابزارهای بدون کد بلوغ یافته و درجه یک سازمانی با تمرکز بر امنیت و انطباق می‌کنند بنابراین شرکت‌ها اکنون می‌توانند با حفظ حاکمیت و کنترل بخشی از بار توسعه را از دوش کاربران خط



معنی است که سازمان‌های خدمات مالی می‌توانند معماری‌های قدیمی خود را دست نخورده نگه دارند و در عین حال تجربه ای دیجیتالی را برای مشتریان و کارمندان به طور همزمان بهبود بخشند.

تجربه مشتری در مرکز توجه قرار می‌گیرد

صنعت بیمه همیشه یک تجارت مشتری محور بوده است، اما ظهور فناوری دیجیتال به مشتریان قدرت بیشتری نسبت به گذشته داده است. مشتریان اکنون می‌توانند با بهترین قیمت‌ها خرید کنند، محصولات مختلف را مقایسه کنند و مناسب‌ترین بیمه‌گر را برای رفع نیازهای خود تنها با چند کلیک پیدا کنند.

در پاسخ به این امر، بیمه‌گران به طور فزاینده‌ای بر ارائه یک تجربه برتر برای مشتری متمرکز شده‌اند. این شامل ارائه محصولات و خدمات شخصی شده‌تر و همچنین تسهیل تجارت با مشتریان از طریق کانال‌های دیجیتال است.

۶-ارایه محصولات دیجیتالی مناسب

تطبيق یک محصول بر اساس نیاز یک فرد مفهوم جدیدی نیست، اما با پیشرفت‌های فناوری، به ویژه تجزیه و تحلیل داده‌ها و یادگیری ماشین، امکان پذیر شده است.

در گذشته، بیمه‌گران برای جمع‌آوری داده‌های لازم به نظر سنجی‌های مشتریان و سایر اشکال تحقیقات بازار نیاز داشتند. اما اکنون، با گسترش داده‌ها، بیمه‌گران می‌توانند از منابع بسیار گسترده‌تری از جمله رسانه‌های اجتماعی داده‌های مرور وب و حتی دستگاه‌های پوشیدنی استفاده کنند. این انبوه داده به بیمه‌گران این امکان را می‌دهد تا درک عمیق‌تری از مشتریان خود ایجاد کنند و محصولاتی را ارائه دهند که بسیار همسوتر با نیازهای آن‌ها هستند.

۷-افزایش سلف سرویس مشتری

یکی از بزرگترین گرایش‌ها در بیمه، انتظار روبه رشد مشتریان برای سلف سرویس است.

به لطف گسترش کانال‌های دیجیتال مانند پورتال‌های آنلاین و برنامه‌های تلفن همراه، مشتریان اکنون انتظار دارند که بدون نیاز به برداشتن تلفن و صحبت با نماینده خدمات مشتری، کارهای بیشتری برای خود انجام دهند. در پاسخ به این روند، بیمه‌گران به طور فزاینده‌ای بر روی ابزارهای سلف سرویس دیجیتالی مانند تولید کنندگان قیمت آنلاین و چت بات‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند. این ابزارها به مشتریان این امکان را می‌دهند که بدون نیاز به انتظار کشیدن یا حرکت در میان فرآیندهای پیچیده، اطلاعات مورد نیاز خود را دریافت کنند.

علاوه بر این، مشتریان با انجام وظایف ساده خود، زمان را برای تمرکز بیمه‌گران بر روی مسائل پیچیده‌تر آزاد می‌کنند.

اکنون نمایندگان و کارگزاران به طور فزاینده‌ای به سمت ابزارهای دیجیتالی حرکت می‌کنند در حالی که کانال دیجیتال سلف سرویس نیز به دلیل افزایش سرسام آور تقاضای مشتریان در حال افزایش است. یک نظر سنجی در اواخر آوریل ۲۰۲۰ از مدیران بیمه اروپا نشان داد که حدود ۸۹ درصد از پاسخ‌دهندگان انتظار سرعت قابل توجهی در دیجیتالی شدن دارند، و اکثر آن‌ها نیز تغییر بیشتر در ترکیب کانال‌ها را پیش بینی می‌کنند.

ادامه دارد...

تا توسعه دهندگان شخص ثالث اجازه دهند برنامه‌ها و خدمات جدیدی را در روی سیستم‌های اصلی خود بسازند. انتظار داریم که در آینده بیمه‌گران بیشتری از API‌ها استفاده کنند، زیرا آنها به دنبال سرمایه‌گذاری بر تقاضای رو به رشد برای محصولات بیمه‌ای هستند که از طریق کانال‌های دیجیتال آرایه می‌شوند.

۳-ظهور تکنولوژی بدون سر

ممکن است تا حدودی وحشتناک به نظر برسد، اما "تکنولوژی بدون سر" کاملاً بی‌ضرر است و مدتی است که با ما همراه بوده است.

شناخته شده‌ترین نمونه فناوری هدلس را می‌توان در توسعه وب سایت یافت. وب سایت‌های سنتی دارای یک بک‌اند و یک فرانت‌اند و همچنین یک رابط کاربری گرافیکی هستند.

به نوعی، فناوری هدلس یک روند مکمل است که با ابزارهای بدون کد برای توسعه بخش‌های فرانت مشتری همراه است. اکنون بیمه‌گران می‌توانند لایه نمایش جلویی خود را از عملکرد داده‌های پشتیبان خود جدا کنند تا تجربیات دیجیتالی سفارشی‌سازی شده ایجاد کنند. در بیمه این امر از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است زیرا پشتیبان‌ها درگیر مشکلات فناوری قدیمی هستند که در بیشتر موارد آنها را با تجربیات مدرنی که مشتریان انتظار دارند ناسازگار می‌کند. با جداسازی فرآیندهای رو به مشتری و فرآیندهای پشتیبان و در عین حال اطمینان از جریان آزاد داده‌ها بین این دو روند دیگری است که در آینده نزدیک شاهد قوی‌تر شدن آن خواهیم بود. پیش‌بینی ما این است که محصولات و برنامه‌های بیمه بیشتری را ببینیم که از همین اصل استفاده می‌کنند.

۴-استفاده از معماری ابری ترکیبی در حال افزایش است

طبق اطلاعات Mordor Intelligence انتظار می‌رود بازار فضای ابری هیبریدی تا سال ۲۰۲۵ به ۱۲۸/۰۱ میلیارد دلار، با نرخ رشد ترکیبی ۱۸/۷۳ درصد در دوره پیش‌بینی شده ۲۰۲۰ - ۲۰۲۵ برسد.

سازمان‌ها به طور فزاینده‌ای از فضای ابر ترکیبی استفاده می‌کنند زیرا هدف آنها استفاده از مزیت‌های فضای ابری و عمومی است.

معماری‌های ابری، ترکیبی، سرعت و انعطاف پذیری را با اجازه دادن به سازمان‌ها برای رفت و برگشت بین ابزارهای خود و جعبه ابزار آرایه دهندگان فضای ابر بهبود بخشند.

۵-افزایش مداوم داده‌های مشتری

همان‌طور که کانال‌های دیجیتال همچنان در حال تکثیر هستند، حجم داده‌های مشتری که تولید می‌شود با سرعت تصاعدی در حال افزایش است. این یک چالش و هم یک فرصت برای بیمه‌گران است.

از یک طرف، بیمه‌گران باید راه‌هایی برای مدیریت و ذخیره‌سازی مؤثر این حجم روزافزون از داده‌ها بیابند، از سوی دیگر، بیمه‌گرانی که قادر به استفاده مؤثر از این داده‌ها هستند می‌توانند مزیت رقابتی به دست آورند.

طی سال‌های آینده، انتظار می‌رود که بیمه‌گران بیشتری از ابزارهای پیشرفته تجزیه و تحلیل داده‌ها برای استخراج بینش از داده‌های مشتریان استفاده کنند.

سپس می‌توان از این بینش‌ها برای بهبود تجربه مشتری، پذیره نویسی و رسیدگی به ادعاها استفاده کرد.

روندهای فناوری مانند ظهور ابزارهای بدون سر و "تکنولوژی بدون سر" به این

انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

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

نام و نام خانوادگی	سمت
سارا دادرس	مدیر ریسک
سعیدرضا ابراهیمی	سرپرست مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش
سیمین نصرالهی	سرپرست معاونت مدیر روابط عمومی و تبلیغات
لنا یاسینیان	معاون مدیر ریسک
سارا محمدی نیک	رییس اداره ارتباط با مشتریان
پیمان یآوری	رییس شعبه شاهرود
عظیم رضایی	سرپرست شعبه کرمانشاه
وحید داداشی ونجایی	معاون فنی شعبه ویژه میرداماد
سیاوش رضایی	رییس شعبه دزفول
طاہره مختاری اصل	عضو کمیته فنی

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



تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم همکارانمان آقایان علیرضا حساس، علیرضا قلندران، مهدی رخشان، علی محمدی، علی اصلانی و حسین اوتادی 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.



لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته‌های اویار حسین

لغت	ترجمه
Qualifying period for benefit	دوره انتظار
policy	بیمه نامه
Comprehensive policy	بیمه نامه جامع
Floating policies	بیمه نامه‌های شناور
General policy	بیمه نامه عمومی
Policy proof of interest (PPI)	اثبات نفع بیمه
With- profit policies	بیمه نامه‌های با مشارکت در سود
Pool	صندوق
Atomic pool	صندوق مشترک انرژی هسته ای
Co- insurance pool	صندوق بیمه مشترک
Pool treaty	صندوق مشترک اتکاگران
Pool / pooling fund	صندوق مشترک
Retrocession pool	صندوق واگذاری مجدد
portfolio	پرتفوی
Portfolio system	سیستم پرتفوی
Valuation of portfolio	ارزیابی پرتفوی
premium	حق بیمه
Additional premium	حق بیمه اضافی
Average premium	حق بیمه متوسط
Deposit premium	سپرده حق بیمه
Earned premium	حق بیمه عاید شده
Estimated premium	حق بیمه تخمینی
Final premium	حق بیمه نهایی
Full annual term premium	حق بیمه کامل سالانه
Full- term premium	حق بیمه تمام مدت



فروش طلائی

بیمه های مسئولیت

ویژه مهندسین

مجری، ناظر، طراح و محاسب ساختمان



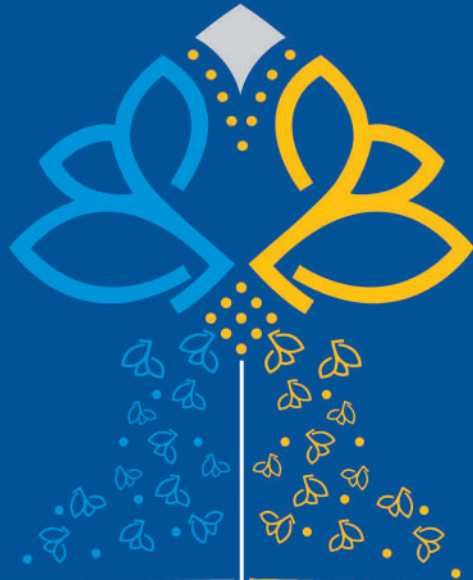
دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir

club.parsianinsurance.com



Parsian
Insurance

دنیا دنیا آرامش
بیمه
پارسیان

پارسیان
مركز ارتباطات ۸۲۵۹

بیمه اتومبیل (ثالث و بدنه)

www.parsianinsurance.ir