



نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی
شماره شصت و نهم | مهر و آبان ماه ۱۴۰۲



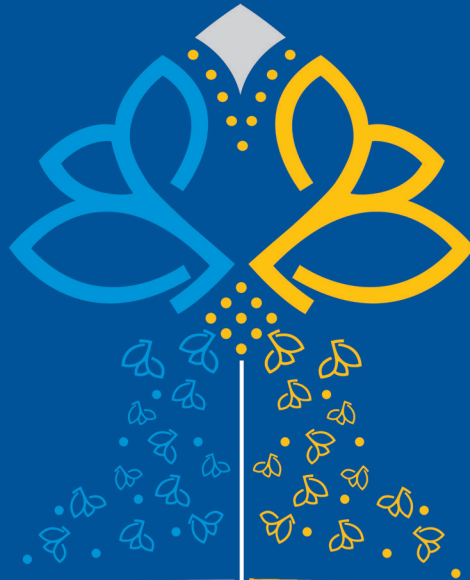
در دیدار رییس کل بیمه مرکزی با اعضای شورای هماهنگی استان شیراز؛
مدیرعامل بیمه پارسیان مدیریت ریسک را برای
شرکت‌های بیمه لازم و ضروری دانست

با هدف بهبود سلامتی و کاهش هزینه‌های درمانی خانواده‌ها:

طرح لیام زندگی بیمه پارسیان
روانه بازار شد



◀ آینده روشن کودکان در طرح ستاره دنباله دار
بیمه پارسیان



Parsian
Insurance

دنیا دنیا آرامش

بیمه
پارسیان

پارسیان
۸۲۵۹ مرکز ارتباطات

بیمه اتومبیل (ثالث و بدنه)

www.parsianinsurance.ir



شماره شصت و نهم | مهر و آبان 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.

مطالب می‌بایست با ذکر منابع، نام و نام خانوادگی و پست سازمانی ارسال کننده به صورت تایپ شده فایل (word) ارسال گردد.

برگزیده مطالب این شماره:

۵. با هدف سادگی و کاهش هزینه‌ها، طرح بیمه پارسیان روانه بازار شد

پارسیان با هدف ساده‌سازی فرآیندهای بیمه و کاهش هزینه‌ها، طرح بیمه پارسیان روانه بازار شد. این طرح با حذف واسطه‌ها و استفاده از فناوری‌های نوین، به مشتریان امکان می‌دهد تا به سادگی و با هزینه کمتر، خدمات بیمه‌ای خود را مدیریت کنند.

۴. مدیرعامل بیمه پارسیان مدیریت ریسک را برای شرکت‌های بیمه لازم و ضروری دانست

مدیرعامل بیمه پارسیان در دیدار با مدیران شرکت‌های بیمه، مدیریت ریسک را یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت در صنعت بیمه دانست. او تأکید کرد که شرکت‌های بیمه باید با اتخاذ رویکردهای نوین در مدیریت ریسک، توانایی خود را برای ارائه خدمات بهتر به مشتریان افزایش دهند.

۹. تقدیر و تشکر ستاد امر به معروف و نهی از منکر از بیمه پارسیان

ستاد امر به معروف و نهی از منکر، عملکرد بیمه پارسیان را در زمینه‌های مختلف اجتماعی و فرهنگی تقدیر و تشکر کرد. ستاد بر تعهدات این شرکت در راستای ارتقای فرهنگ اخلاقی و اجتماعی در جامعه تأکید دارد.

۸. برگزاری سمینارهای آموزشی- انگیزشی بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان بخش دوم

بخش دوم سمینارهای آموزشی- انگیزشی بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان برگزار شد. در این دوره، مدیران و کارکنان شرکت با موضوعات جدید در زمینه بازاریابی و مدیریت ریسک آشنا شدند.

۱۱. ملاقات با مدیرعامل بیمه پارسیان، جرات پذیرش ریسک اصولی

مدیرعامل بیمه پارسیان در ملاقاتی با مدیران شرکت‌های بیمه، بر اهمیت پذیرش ریسک اصولی در صنعت بیمه تأکید کرد. او گفت که پذیرش ریسک به معنای پذیرش بی‌دقتی نیست، بلکه به معنای شناسایی دقیق ریسک‌ها و اتخاذ تدابیر مناسب برای مدیریت آنهاست.

۱۰. بیمه پارسیان در زمینه خدمات دیجیتال

بیمه پارسیان با ارائه خدمات دیجیتال، به مشتریان امکان می‌دهد تا به سادگی و در هر زمان و هر مکان، خدمات بیمه‌ای خود را مدیریت کنند. این خدمات شامل درخواست خسارت، دریافت خسارت و مدیریت قراردادها می‌گردد.

۱۰. بیمه پارسیان در زمینه خدمات دیجیتال

بیمه پارسیان با ارائه خدمات دیجیتال، به مشتریان امکان می‌دهد تا به سادگی و در هر زمان و هر مکان، خدمات بیمه‌ای خود را مدیریت کنند. این خدمات شامل درخواست خسارت، دریافت خسارت و مدیریت قراردادها می‌گردد.

۲۲. راهنمای آینده

این شماره از راهنمای بیمه پارسیان، به مشتریان کمک می‌کند تا با آگاهی از آخرین تغییرات و خدمات، تصمیمات بهتری در زمینه بیمه‌های خود بگیرند. این راهنما شامل اطلاعاتی در مورد انواع بیمه‌ها، فرآیندهای درخواست خسارت و خدمات دیجیتال است.

دیدار رییس کل بیمه مرکزی با اعضای شورای هماهنگی استان شیراز؛ مدیرعامل بیمه پارسیان مدیریت ریسک را برای شرکتهای بیمه لازم و ضروری دانست

در ادامه این دیدار هادی اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان؛ با ذکر برخی مسایل کلان صنعت بیمه و فعالیت‌های کمیسیون فنی سندیکای بیمه گران که ریاست آن را برعهده دارد به عدم ارایه به موقع آمارهای صنعت بیمه اشاره کرد و گفت: این آمارها برای تصمیم گیری بیمه گران نقش بسیار مهمی دارند.

ایشان همچنین به خطر افزایش ضریب خسارت بیمه بدنه اتومبیل در صنعت بیمه اشاره کرد و گفت: زنگ خطر برای خسارت بیمه‌های بدنه به صدا درآمده و این موضوع ناشی از افزایش بی رویه در قیمت قطعات خودرو و دستمزدهای تعمیرات است. بیمه گران باید برای مدیریت ریسک این بیمه نامه برنامه ریزی دقیق انجام دهند، ایشان همچنین بیمه‌های درمان را پاشنه آشیل صنعت بیمه دانستند که در صورت عدم مدیریت ریسک بهینه توسط شرکتهای بیمه زیان‌های جبران ناپذیری برای آنان خواهد داشت.

در ادامه برنامه و پس از سخنرانی پورکیانی دبیرکل سندیکای بیمه‌گران، دکتر استادهاشمی، از لزوم ارایه خدمات به بیمه گزاران و توجه ویژه به شبکه فروش بیمه گفت و افزود: شبکه فروش، بازوی توانمند شرکتهای بیمه محسوب می شود و شرکتهای بیمه باید برنامه مدونی برای آموزش و تقویت شبکه فروش خود داشته باشند و برای تعامل آنها با استارت آپ‌های بیمه ای برنامه ریزی کنند. وی افزود: نهادناظر نیز با اصلاح و به روزرسانی آیین نامه‌ها و دستورالعمل‌ها، سعی دارد با ایجاد عدالت و فضای تعاملی، مسیر توسعه صنعت بیمه را هموار کند.



◀ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ رییس کل بیمه مرکزی و دبیر کل سندیکای بیمه گران در سفری کوتاه به شهر شیراز با اعضای شورای هماهنگی بیمه‌های استان به میزبانی بیمه پارسیان دیدار و گفتگو کردند. بر اساس این گزارش، پس از بازدید رییس کل بیمه مرکزی و دبیر کل سندیکای بیمه گران از شعبه شیراز بیمه پارسیان و دیدار با کارکنان، در مراسمی که به میزبانی بیمه پارسیان در محل سالن اجتماعات شعبه شیراز این شرکت برگزار شد، رییس و اعضای شورای هماهنگی شرکتهای بیمه استان فارس در سخنانی مسایل و دغدغه‌های صنعت بیمه در این استان را برای دکتر استادهاشمی رییس کل بیمه مرکزی و پورکیانی دبیر کل سندیکای بیمه گران تشریح و مسایلی از قبیل موضوعات بیمه‌های اتومبیل و درمان را مطرح و مشکلات این حوزه‌های را بازگو کردند. ذکر مشکلات و نحوه تعامل با سازمان‌های ذیربط از جمله قوه قضاییه، پزشکی قانونی و... از جمله مباحث مطرح شده توسط رییس و اعضای شورای هماهنگی استان فارس بودند.





با هدف بهبود سلامتی و کاهش هزینه‌های درمانی خانواده‌ها:

طرح لیام زندگی بیمه پارسیان روانه بازار شد

زندگی و مستمری بدون وجود اقساط معوق در بیمه‌نامه‌های زندگی، می‌توانند از مزایای طرح بیمه نامه درمان خانواده استفاده نمایند. طرح لیام زندگی در دو سطح عادی و ویژه ارائه شده است. ویژگی متمایز این طرح ارائه انواع بیمه‌های درمان تکمیلی با کاهش حق بیمه تا سقف ۳۵ درصد متناسب با اندوخته سرمایه‌گذاری بیمه نامه زندگی ایشان می‌باشد. علاقه مندان برای کسب اطلاعات بیشتر و دریافت جزئیات کامل در مورد طرح لیام زندگی می‌توانند به شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سرتاسر کشور مراجعه و یا با مرکز ارتباط با مشتریان به شماره ۰۲۱-۸۲۵۹ داخلی ۱ تماس حاصل فرمایند.

بیمه پارسیان با هدف حفظ نشاط، تندرستی و آسایش خاطر خانواده‌ها و کاهش دغدغه افراد در جهت جبران هزینه‌های درمانی، طرح لیام زندگی را روانه بازار کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای افزایش سطح رضایتمندی بیمه شدگان بیمه‌های زندگی و ارائه خدمات متمایز، طرح لیام زندگی پارسیان با ارائه بیمه درمان تکمیلی خانواده به بیمه شدگان بیمه‌های زندگی و مستمری پارسیان، ضمن ایجاد پشتوانه مالی مناسب، رفاه حال بیشتری برای هریک از اعضای خانواده در طول مدت بیمه نامه ایجاد نموده است. براساس این گزارش، در این طرح، تمامی بیمه‌شدگان بیمه‌نامه‌های

آینده روشن کودکان در طرح ستاره دنباله دار بیمه پارسیان

بیمه پارسیان از طرح ویژه برای کودکان زیر هفت سال، با نام ستاره دنباله دار رونمایی کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت طرح ستاره دنباله دار پارسیان را با هدف گسترش و ترویج فرهنگ بیمه ای و افزایش ضریب نفوذ بیمه، از ابتدای آبان ماه سال جاری اجرایی کرده است. براساس این گزارش، در طرح "ستاره دنباله دار پارسیان"، والدین می‌توانند از کودکی و با سرمایه‌گذاری کوچک و محدود آینده کودکان خود را بیمه‌ای نمایند تا آنان را در برابر نیازهای مالی آینده‌شان، از جمله اشتغال، ازدواج، مسکن و خودرو محافظت و دغدغه‌های آینده شان را کاهش دهند. از مزایای این طرح می‌توان به تخفیف ویژه در هزینه‌های اداری و بیمه‌گری، سودآوری تضمینی و قطعی، امکان شروع با سرمایه کم، نقدشوندگی بالا، امنیت و شفافیت در سرمایه‌گذاری و حفظ سرمایه در برابر تورم و معافیت مالیاتی اشاره کرد.

علاقه مندان جهت کسب اطلاعات بیشتر درخصوص طرح ستاره دنباله دار پارسیان می‌توانند با شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سرتاسر کشور تماس حاصل نمایند. همچنین مرکز ارتباط با مشتریان به شماره ۰۲۱-۸۲۵۹ داخلی یک، آماده پاسخگویی به سوالات می‌باشد.

بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری
طرح ستاره دنباله دار

ویژه کودکان کمتر از ۷ سال

- سرمایه‌گذاری بدون ریسک
- سودآوری تضمینی و قطعی
- عدم نیاز به سرمایه زیاد
- حفظ سرمایه در مقابل تورم
- نقدشوندگی بالا
- امنیت و شفافیت در سرمایه‌گذاری

@parsianinsurance

۰۲۱-۸۲۵۹ | www.parsianinsurance.ir

بیمه پارسیان دنیا دنیا آرامش

تقدیر از فرزندان همکاران پذیرفته شده در کنکور سراسری

ردیف	نام و نام خانوادگی همکار	نام فرزند	محل خدمت	مقطع و رشته	نام دانشگاه
۱	امیرسامان ترابی زاده	سینا	معاونت برنامه ریزی و توسعه بازار	قبولی آرشد مهندسی مکانیک طراحی صنعتی امیرکبیر	
۲	احمد آزاد	سمانه	شعبه قم	کارشناسی آموزش ریاضی	فرهنگیان
۳	فرهنگ جوادی نوده	سارا	شعبه اردبیل	کارشناسی علوم ارمیه‌نگاری	علوم پزشکی اردبیل- روزانه
۴	حسین اکبری زاده احمد آبادی	محمد امین	شعبه یزد	دکتری عمومی پزشکی	علوم پزشکی تهران- روزانه
۵	سعید شمس الدین	دلریا	شعبه کرمان	کارشناسی مهندسی مکانیک	شیراز روزانه
۶	مظاهر اعتمادی	آرمینا	شعبه شمال شرق	کارشناسی شیمی محض	مؤنتران بالمسر-شیشه
۷	عبدالامیر محبوبی پور	مهرا	شعبه کرج	کارانی پوسته حاصلداری بازرگانی	غیرانتفاعی
۸	علیرضا قلندران	عرفان	شعبه قم	کارشناسی مهندسی برق	اصفهان-روزانه
۹	هاشم صلاحی نژاد	محمدجواد	شعبه جاده مخصوص	کارشناسی نوآرنگی موسیقی ایرانی	آزاد اسلامی
۱۰	صغری تناب	علی بیات	مدیریت بیمه های مسئولیت	کارشناسی فیزیک خوارزمی	تهران روزانه
۱۱	فاطمه رحمانی جو	شادی شهنشیران	مدیریت امور شعب نمایندگان	ارشد مکانیک علم و صنعت روزانه	
۱۲	سید فرخ مطهر	سید محمدرضا	کمیته فنی ورزشی	کارشناسی علوم ورزشی	آزاد اسلامی
۱۳	فرهاد باقری	سحر	مدیریت امور اداری و رفاهی کارکنان	ارشد اقتصاد و تجارت الکترونیکی	غیرانتفاعی
۱۴	نازنین شرعتمداری	کامیار هاشمی	ماهور از مدیریت بیمه های زندگی	دکتری عمومی پزشکی	آزاد اسلامی



◀ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با ارسال لوح تقدیر و هدایای ویژه از فرزندان همکارانی که در کنکور سراسری سال ۱۴۰۲ قبول شده اند تقدیر شد. براساس این گزارش، با عنایت مقام محترم نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل به بحث علم و دانش و با حمایت و مساعدت ایشان، از پذیرفته شدگان فرزندان همکاران این شرکت در آزمون کنکور سراسری سال (اسامی زیر) با اهدای لوح سپاس و هدایای ویژه قدردانی گردید. نشریه چتر ضمن تبریک جهت کسب این موفقیت، برای تک تک این عزیزان آرزوی آینده‌ای روشن و همراه با توفیقات روزافزون مسئلت دارد.

با بررسی دفاتر نمایندگان در ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۲؛

نمایندگان برتر هر منطقه معرفی شدند

آراستگی محیط دفتر، مستقل بودن محل کار و نصب پوسته‌های تبلیغاتی و غیره مورد بررسی کارشناسان قرار گرفت. بر اساس این گزارش در پایان دوره‌های بازدید ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۲، در راستای ایجاد انگیزه و بهبود شرایط دفاتر کلیه نمایندگان شرکت، به ۱۰ نماینده برتر که از سطح کشور (از هر منطقه یک نماینده) حایز شرایط مورد نظر بودند، به منظور قدردانی، حفظ انگیزه و بهبود عملکرد، با اهدای هدایایی تقدیر بعمل آمد.

◀ به منظور تقدیر از عملکرد نمایندگان مناطق کشور و بر اساس رعایت استانداردهای دفاتر نمایندگی، ۱۰ نفر از برترین های ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۲ معرفی شدند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به اهمیت بازدیدهای دوره‌ای و رعایت استانداردهای لازم دفاتر نمایندگی‌ها، بازدیدهای ۶ ماهه نخست سال جاری 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، متراز دفتر و فضای خدمات دهی، حضور متصدی دفتری، پروانه معتبر و نصب شده، پاکیزگی و

ردیف	کد نمایندگی	نمایندگی	شعبه	سرپرستی
۱	۵۰۳۹۱۹	ایوب تن پوش ساجدی	رشت	شمال
۲	۵۰۴۵۵۴	ساناز مهدوی	آمل	شمال شرق
۳	۵۸۵۲۸۰	صدیقه شریعت	کرمانشاه	غرب
۴	۵۸۱۳۱۰	نسرین قاسمی	ارومیه	شمال غرب
۵	۵۰۴۰۵۲	انسیه مسعودی	سمنان	شرق
۶	۵۰۳۸۸۰	زهرا شعبانی	بندرعباس	جنوب
۷	۵۷۶۳۵۰	محمد تفتی	قم	مرکزی
۸	۵۱۷۸۳۰	شبنم بوستان آرا	شرق	یک
۹	۵۰۳۶۸۲	علیرضا ظهیری	بیهقی	یک
۱۰	۵۰۲۷۲۰	حسین هاشمی زاده کلوری	کرج	یک



از نمایندگان برتر فروش بیمه‌های باربری منطقه یک تقدیر شد



ششم قرار دارد ارتقا پیدا کند. براساس این گزارش، تعداد ۳۵ نماینده رشته بیمه‌های باربری در منطقه یک فعالیت داشتند که از این میان تعداد ۱۰ نفر به عنوان نمایندگان برتر معرفی و با اهداء لوح از ایشان تقدیر شد. منطقه یک شامل ۹ شعبه می باشد که مجموعاً حدود ۲۸ درصد پرتفوی باربری شرکت را تشکیل می دهند. نمایندگان این منطقه حدود ۹۰ درصد این پرتفوی و حدود ۲۵ درصد کل پرتفوی بیمه‌های باربری را در اختیار دارند که به همین دلیل دارای پتانسیل قوی در فروش بیمه‌های باربری هستند.

به منظور تشویق نمایندگان بیمه‌های باربری به فعالیت بیشتر در زمینه فروش این نوع بیمه‌نامه، مدیریت بیمه‌های باربری اقدام به شناسایی و معرفی برترین نمایندگان فروش این حوزه نمود. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ طی مراسمی که با حضور کریمیان معاون بیمه‌های اموال، برومند مدیر بیمه‌های باربری، غزال مدیر منطقه یک، روسای شعب و جمعی از نمایندگان برگزار شد، از نمایندگان منطقه یک که موفق به بیشترین میزان فروش شدند و یا در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته رشد چشمگیری در فروش داشتند با اهداء هدایایی تقدیر شد.

ردیف	شعبه سرپرستی	رئیس شعبه	نمایندگی
۱	شعبه مخصوص	آقای هاشتر خانی	امین نخبه فلاح کد ۵۰۱۵۰۰
۲	شعبه غرب	آقای پناهی	بهرنگ چمنی کد ۵۰۲۵۳۰
۳	شعبه بهقی	آقای جعفری	لیدا صالحی کد ۵۰۲۸۱۰
۴	شعبه غرب	آقای پناهی	سارا خسروانی مقدم کد ۵۰۴۰۴۰
۵	شعبه بهقی	آقای جعفری	فاطمه الماسی کد ۵۰۳۵۴۱
۶	شعبه قزوین	آقای صالحی نژاد	محمد وحدانی کد ۵۷۰۳۲۰
۷	شعبه شرق	آقای غلامرضائی	سحر صباچی کد ۵۰۱۸۰۰
۸	شعبه شرق	آقای غلامرضائی	سجاد منصوری کد ۵۰۱۱۸۰
۹	شعبه شمال شرق	خانم مطهری	فرناک اندیش پارسیان کد ۴۱۲۳۱۰
۱۰	شعبه شمال شرق	خانم مطهری	فاطمه شبانی کد ۵۰۳۵۴۱

در ابتدای جلسه کریمیان، معاون بیمه‌های اموال به اهمیت بیمه‌های باربری در خدمات بیمه‌ای و نقش تعدیل‌کننده آن در پرداخت خسارت‌ها اشاره کرد و سپس به بررسی آمار عملکرد کلیه رشته‌های بیمه‌ای اموال پرداخت و از شبکه فروش خواست تا در ۶ ماهه دوم سال، حضور فعالانه‌تری در بازار داشته باشند.

در ادامه، برومند، مدیر بیمه‌های باربری به آمار و گزارشات ۶ ماهه صنعت بیمه و جایگاه شرکت بیمه پارسیان در بازار بیمه‌های باربری پرداخت و با اشاره به رشد مثبت ۵۴ درصدی در حق بیمه و ۲ درصدی در تعداد بیمه‌های صادره، آن را بالاتر از میانگین صنعت برشمرد و ابراز امیدواری کرد که با تلاش و کوشش شبکه فروش جایگاه فعلی شرکت که در رتبه

برندگان مسابقه عاشورا پژوهی معرفی شدند

- برگزار شد که اسامی برندگان آن به شرح زیر می باشد.
۱. مرضیه عباسپور؛ کارشناس مسئول شعبه اهواز
 ۲. حامد ملکی رودپشتی؛ کارشناس خسارت شعبه رشت
 ۳. مهدی پناهی؛ رئیس شعبه غرب

با توجه به ایام ماه‌های محرم و صفر، مسابقه عاشورا پژوهی با هدف تبیین نهضت عاشورایی برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در تاریخ ۱۸ لغایت ۲۳ شهریور ماه با مطالعه کتاب "عاشورا پژوهی" اثر استاد محمد حسین زاده یزدی مسابقه ای

برگزاری سمینارهای آموزشی- انگیزشی بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان (بخش دوم)

سازمان فروش بیمه‌های زندگی پرداختند؛ در ادامه مدرس و راهبران ارشد بیمه زندگی با حضور در جمع نمایندگان و مدیران به ارائه مطالب خود در خصوص بیمه‌های زندگی و نحوه بازاریابی و فروش آن در کشور پرداختند. در این سمینارها استقبال نمایندگان و رضایت ایشان از مباحث مطرح شده که باعث ایجاد انگیزه بیشتری برای فروش و بازاریابی در بیمه‌های زندگی می‌شود قابل توجه بود. این سمینارها در راستای تقویت سازمان فروش بیمه‌های زندگی و همچنین ایجاد انگیزه در شبکه فروش بیمه پارسیان جهت ارتقای دانش ایشان و همچنین افزایش فروش این بیمه نامه‌ها برگزار شد.

در ادامه برگزاری سمینارهای آموزشی- انگیزشی و بازاریابی بیمه‌های زندگی که با همت مدیریت‌های امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، توسعه سرمایه‌های انسانی و آموزش و همچنین مدیریت بیمه‌های زندگی برای کلیه نمایندگان و شعب سراسر کشور برنامه ریزی شده است علاوه بر استان‌های قبلی که در شماره قبل همین نشریه به آن اشاره شد در شهرهای ساری، شیراز و مشهد برگزار شد در این سمینارها مطابق روال معمول مدیران حاضر در سمینار به بیان اهداف و جایگاه بیمه پارسیان و همچنین اهمیت بیمه‌های زندگی در صنعت کشور، استراتژی فروش بیمه‌های زندگی در بیمه پارسیان و ارائه برنامه‌های شرکت در خصوص



منطقه شمال شرق کشور



شیراز



مشهد





تقدیر و تشکر ستاد امر به معروف و نهی از منکر از بیمه پارسیان



◀◀ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به منظور ترویج ارزش‌های اخلاقی و توجه به اهمیت امر به معروف و نهی از منکر در جامعه، از حسین خضایی، دبیر شورای امر به معروف و نهی از منکر و سرپرست اداره بازرسی و حراست و رسیدگی به شکایات بیمه پارسیان در مراسمی که به منظور تقدیر از دبیران فعال شوراهای امر به معروف و نهی از منکر سازمان‌های برگزیده برگزار شد، تقدیر به عمل آمد. به لطف تلاش‌های فراوان ایشان در ترویج امر به معروف و نهی از منکر و نیز فراهم‌سازی محیطی سالم و پاک با ارتقاء فضای اخلاقی، لوح تقدیری از سوی دبیر ستاد امر به معروف و نهی از منکر دریافت نمودند.

ستاد امر به معروف و نهی از منکر، این لوح را به پاس قدردانی از همکاری‌های مثبت و تعاملات مناسب بیمه پارسیان با این ستاد اهداء نموده است. این تقدیر نشان از تعهد بیمه پارسیان به ارتقاء ارزش‌های اخلاقی و حمایت از فعالیت‌های اجتماعی بوده که باعث افتخار و سرافرازی جامعه می‌گردد.



بیمه زندگی و سرمایه گذاری

طرح سکه پارسیان

ویژه دانش آموزان

بیمه پارسیان در آیینہ جراید - اخبار مهر و آبان ۱۴۰۲

عنوان خبر	خبرگزاری‌ها
افق سرمایه؛ بیمه آتش سوزی پارسیان، ضامن امنیت خانه و خانواده	پیکه خبری آتش سوزی نش روزنامه‌های اقتصادی
باشگاه بیمه گران؛ بیمه پارسیان پیشرو در عمل به مسئولیت اجتماعی	باشگاه بیمه گران
اقتصاد خودرو؛ بیمه نامه‌های شخص ثالث و خدمات آنلاین بیمه پارسیان	اقتصاد خودرو پایگاه خبری تحلیل‌ها
گویای خبر؛ رونمایی از طرح ستاره دنباله‌دار پارسیان ویژه کودکان زیر ۷ سال	گویای خبر
بانکداری ایرانی؛ بیمه درمان خانواده توسط بیمه پارسیان روانه بازار شد	بانکداری ایرانی
خبر فوری؛ بیمه انرژی پارسیان، حمایتی ویژه از ذخایر ارزشمند ملی	خبر فوری
بورس ۲۴؛ جامپ ۳۵۰ درصدی سود در بیمه پارسیان	بورس ۲۴
بیمه نویس؛ حفظ منافع صنایع بزرگ با بیمه انرژی پارسیان	بیمه نویس
پیام فوری؛ پذیرش مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان با بیمه پارسیان	پیام فوری پایگاه خبری و تحلیلی
بانکداری ایرانی؛ وضعیت مالی بیمه پارسیان نشان از قدرتمندتر شدن شرکت دارد	بانکداری ایرانی
خرد و کلان؛ فروش بیمه پارسیان، ماهیانه هزار میلیارد تومان	خرد و کلان پایگاه خبری خرد و کلان
صفحه اقتصادی؛ جبران خسارت‌های مرتبط با آسانسورها با بیمه مسئولیت پارسیان	صفحه اقتصادی
دنیای بانک و بیمه؛ رشد ۱۰۰ درصدی فروش بیمه پارسیان	دنیای بانک و بیمه Donyaye Bank & Bimeh وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی ۱۳۸۱، ۲۴ شهریور
رازپول؛ سناریویی که «پارسیان» برای توسعه بازار بیمه‌های بدنه ارایه داد	رازپول
شمانیوز؛ مزایا و شرایط طرح آرامش بیمه آتش سوزی پارسیان	شمانیوز shoma news
طلانیوز؛ خانواده سالم زیر چتر بیمه درمانی پارسیان	طلانیوز talanews.com
خرد و کلان؛ هوش مصنوعی به یاری مشتریان بیمه پارسیان آمد	خرد و کلان پایگاه خبری خرد و کلان
رصد روز؛ بیمه مسئولیت مدنی بیمه پارسیان به مناسبت سال تحصیلی جدید با تمایزی آشکار برای افزایش ضریب نفوذ بیمه	رصد روز



سارا دادرس؛ مدیر ریسک بیمه پارسیان:

شعار مدیریت ریسک شرکت بیمه پارسیان؛ جسارت پذیرش ریسک اصولی

محافظه کاری، حرفه ای گری، به اتکای بررسی آمار و سوابق خسارتی گذشته و پیش بینی احتمالات آینده و در چارچوب توانگری مالی خود که باید مبتنی بر ریسک محاسبه شود، ریسک دیگران (بیمه گزاران) را بپذیرد و خسارت های آینده و احتمالی آنان را جبران کند.

لطفاً در خصوص فعالیتهای صورت گرفته از زمان حضورتان در مدیریت ریسک توضیحاتی ارائه فرمایید.

از آنجا که برای تعیین سیاستها و قوانین (اصول کلی)، نقشها و مسئولیتهای مختلف، ارزشها، باورها و خط قرمزها لازم است خط مشی مدیریت ریسک به دقت تدوین شود، لذا در گام اول، خط مشی مدیریت ریسک در شرکت تهیه و پس از آن به تصویب هیأت مدیره رسید.

بر همین اساس با توجه به اولویتهای مدیریت ارشد سازمان نسبت به شناسایی ریسکهای مرتبط با سرمایههای انسانی، ریسکهای عملیاتی مدیریتهای فنی، ریسکهای بیمه گری (بر حسب اولویت رشتهها) و ریسکهای بازار، اقداماتی انجام گرفت.

از جمله اقدامات انجام شده ملاقات با مدیر کل حمل و نقل و ترافیک استان تهران می باشد. با توجه به اینکه یکی از اهداف این مدیریت شناسایی، ارزیابی و کنترل ریسکهای تصادفات بر اساس شرایط راهها می باشد، لذا جلسه ای با مدیر کل حمل و نقل و ترافیک استان تهران برگزار و متعاقب آن دادههای مرتبط با این حوزه در اختیار این مدیریت قرار گرفته است.

امید است با تحلیل و ارزیابی ریسکهای مرتبط - با همکاری پژوهشکده بیمه و پژوهشکده راه- گامهای موثری در راستای کنترل ریسک این حوزه برای صنعت بیمه برداریم.

در ادامه اقدامات انجام شده، به منظور ایجاد ارتباط موثر فی مابین حوزه دانشگاه و صنعت بیمه با هدف کسب دانش به روز و تبادل اطلاعات دوجانبه، جلسه مشترکی با اعضای هیأت علمی کلینیک ریسک دانشگاه شهید بهشتی برگزار و امکان همکاری دو جانبه و هم سو با فعالیتهای مدیریت ریسک بیمه پارسیان فراهم گردید.

چه توصیههایی برای مدیران و روسای شعب در حوزه برآورد و مدیریت ریسکهای مختلف دارید؟ آیا آمادگی ارائه مشاوره های مختلف در این خصوص به مدیران و همچنین روسای شعب وجود دارد؟ لطفاً توضیح فرمایید.

مدیران ستادی و رؤسای شعب به خوبی آگاهند که با توجه به وجود ریسکهای مختلف در تمام حوزههای فعالیت سازمان لازم است که تمامی تصمیمات با دیدگاه مبتنی بر ریسک اخذ گردد. این مهم به خصوص در مورد رؤسای شعب که در ابتدای مسیر ورود ریسک بالاخص ریسکهای فنی قرار دارند بیشتر نمود پیدا می کند. پذیرش / عدم پذیرش موارد ارجاع شده حیث صدور بیمه نامه مستلزم بررسی دقیق ریسکهای موجود توسط این عزیزان می باشد.

اینجانب و سایر همکاران این مدیریت آماده ارائه هرگونه همفکری و ارائه مشاوره به سایر همکاران در حوزه ریسک می باشیم.

در پایان اگر سخنی با خوانندگان چتر دارید بفرمایید.

در پایان ضمن تشکر از مقام محترم مدیرعامل جناب آقای اویارحسین و سایر همکاران، امید است با همکاری موثر سایر مدیریتهای سازمان بتوانیم گامهای موثری در راستای تعالی خانواده پارسیان برداریم.



لطفاً خودتان را برای خوانندگان نشریه چتر معرفی نمایید.

با سلام و عرض ادب خدمت همکاران محترم، اینجانب سارا دادرس فارغ التحصیل مقطع دکتری رشته ریاضیات کاربردی از دانشگاه سراسری قم و در حوزههای مرتبط با کنترل بهینه و نرخ گذاری بیمه تحقیقات گسترده ای داشته و موفق به چاپ مقالات متعدد ISI در این زمینه شده ام.

از شهریور سال ۱۳۸۵ افتخار همکاری با مجموعه پارسیان را دارم. در ابتدا حوزه فعالیت خود را در بخش خسارت های بدنی خودرو شروع کردم و سپس به عنوان معاون مدیر بیمه های اتومبیل، مدیر آموزش خدمت کردم. از مرداد ماه سال جاری نیز به عنوان مدیر ریسک در خدمت خانواده معظم بیمه پارسیان می باشم.

در خصوص ماهیت مدیریت ریسک و اهمیت آن در بیمه پارسیان لطفاً توضیحاتی ارائه فرمایید.

مدیریت ریسک یک فرآیند است که به شناسایی، ارزیابی و کنترل تهدیدات مختلف برای سرمایه و درآمد یک سازمان می پردازد. این تهدیدات خطرات ممکن است از منابع مختلفی از جمله عدم قطعیت های مالی، بدهی های قانونی، مسایل فناوری، حوادث و بلایای طبیعی ناشی می شوند.

یک برنامه مدیریت ریسک موفق، به سازمان کمک می کند تا تمامی ریسک هایی را که با آن مواجه است در نظر بگیرد. مدیریت خطر همچنین رابطه بین ریسکها و تأثیر آنها بر اهداف استراتژیک سازمان را بررسی می کند.

این رویکرد جامع برای مدیریت خطر، به دلیل تأکید بر پیش بینی و درک خطر در سراسر سازمان، گاهی به عنوان مدیریت خطر سازمانی توصیف می شود. علاوه بر تمرکز بر تهدیدات داخلی و خارجی، مدیریت ریسک سازمانی (ERM) بر اهمیت مدیریت ریسک مثبت تأکید دارد. ریسکهای مثبت فرصتهایی هستند که می توانند ارزش کسب و کار را افزایش دهند یا برعکس، در صورت عدم استفاده، به سازمان آسیب بزنند. در واقع، هدف هر برنامه مدیریت خطر حذف تمام ریسکها نیست، بلکه حفظ و افزودن ارزش شرکت با اتخاذ تصمیمات ریسک هوشمند است. خطراتی که سازمانهای مدرن با آن مواجه هستند، به دلیل سرعت فزاینده جهانی شدن، پیچیده تر شده اند. خطرات جدید دائماً در حال ظهور هستند بنابراین مدیریت ریسک شاید هیچگاه مهم تر از دوره کنونی نبوده است.

از اهمیت ویژه مدیریت ریسک در شرکت های بیمه می توان به این نکات اشاره کرد: تنوع و مدیریت ریسک با توجه به ارزش آن تغییر می کند. ریسک در هسته اصلی یک شرکت بیمه است که آن شرکت تحت شرایط خاص محافظت بیمه ای در برابر خطرات ارائه می دهد. مدیریت ریسک در حقیقت جزو کلیدی در سیستم های کارآمد شرکت های بیمه است.

اساس کار بیمه گری ایجاب می کند که بیمه گر مبتنی بر عقلانیت، احتیاط،

هادی بیاتانی؛ رییس اداره حسابرسی بیمه های اشخاص و مسئولیت: حسابرسی داخلی نقش مهمی در مراقبت از صحت و کارایی فرآیندهای سازمانی دارد

- اطلاع از نحوه تخصیص کار و میزان پیشرفت آن‌ها توسط سطوح مختلف سازمانی
- امکان گزارش‌گیری از امور جاری در حال انجام بر اساس واحد، اداره و یا همکاران حسابرسی داخلی
- برنامه ریزی سالانه امور قابل انجام در حسابرسی داخلی و امکان مشاهده آن در یک شمای کلی به عنوان کارنابل امور ارجاعی هر شخص
- دسترسی آسان به سوابق و گزارشات سنوات گذشته بدون اتکا به شخص پیگیری‌کننده (جلوگیری از شخص محوری در ارائه آمار، گزارشات و انجام امور)



لطفا مختصری توضیحات در خصوص چگونگی تولید این نرم افزار ارائه فرمایید.

با توجه به امور حسابرسی داخلی و لزوم دسترسی سریع به اطلاعات با کمترین ضریب خطا و همچنین ضرورت وجود بستری جهت تعریف الگوریتم‌های تشخیص و شناسایی نقاط حساس در کلیه فرآیندهای عملیاتی و غیر عملیاتی و جلوگیری از تقلب و سوء استفاده‌های احتمالی از نقاط ضعف کنترل‌های داخلی، اینجانب با توجه به تجارب خود در زمینه نرم افزارهای کامپیوتری پیشنهاد اولیه سامانه حسابرسی داخلی را در سال ۱۳۹۷ به مدیریت حسابرسی داخلی ارائه نمودم. مدیر حسابرسی داخلی وقت آقای گوهری، پس از بررسی طرح و ارائه رهنمودها و راهکاری جهت راه اندازی یک نرم افزار مفید ضمن موافقت اولیه، مجوزهای لازم را از مقامات ارشد سازمان دریافت نمودند. در خصوص برخی مراحل و بخش‌های مستندات مربوطه و در نهایت موافقت اولیه، جهت نیازسنجی و طراحی اولیه نرم افزار با توجه به اطلاعات اولیه و رویه فرآیند انجام کارانجام شد و نسخه اولیه نرم افزار در فروردین ۱۳۹۸ در اختیار همکاران حسابرسی داخلی قرار گرفت.

آیا پیش از این نرم افزار مشابهی در صنعت بیمه برای فرآیندهای حسابرسی داخلی تولید شده یا خیر؟

در پاسخ به سوال مطرح شده تعدادی از شرکت‌های بیمه‌ای در حال حاضر به دنبال راه اندازی سامانه حسابرسی داخلی به صورت حرفه‌ای می باشند اما تاکنون و بر اساس اطلاعات بدست آمده از جلسات هم اندیشی که با همکاران مدیریت‌های حسابرسی شرکت‌های بیمه‌ای انجام می شود، هیچ کدام دارای نرم افزار حسابرسی مختص صنعت بیمه نیستند. می‌توان گفت که شرکت بیمه پارسیان اولین شرکت وارد شده در این حوزه و پیشرو در تولید نرم افزار حسابرسی داخلی مختص صنعت بیمه است و با اطمینان می توانیم تجربیات خود را با شرکت‌های دیگر به اشتراک بگذاریم.

لطفا خودتان را معرفی نموده و خلاصه‌ای از رزومه کاریتان را ارائه نمایید.

اینجانب هادی بیاتانی دانش آموخته کارشناسی مهندسی تکنولوژی نرم افزار می باشم و در حال حاضر در مدیریت حسابرسی داخلی با سمت رییس اداره حسابرسی بیمه‌های اشخاص و مسئولیت مشغول به فعالیت می‌باشم. از سال ۱۳۸۷ همکاری خود را با شرکت بیمه پارسیان آغاز نموده ام.

نیازهای واحد حسابرسی داخلی به ایجاد یک نرم افزار چیست؟

حسابرس داخلی نقش بسیار مهمی در مراقبت از صحت و کارایی فرآیندهای سازمانی دنیا می‌کند، برای انجام این وظیفه به بهترین نحو، حسابرسی داخلی به یک نرم افزار نیاز دارد که ویژگی‌ها و مزایای زیر را دارا باشد:

- دسترسی آسان به گزارشات و آمار
- دریافت آمار و گزارشات به لحظه و قابل اتکا بدون دخالت دست
- مشاهده و دریافت کامل عملکرد حسابرسی داخلی جهت ارائه به مدیر عامل محترم و کمیته حسابرسی داخلی
- ارزیابی، مدیریت و کاهش انواع ریسک‌ها با هوشمند سازی و شناخت الگوهای ارزیابی توسط نرم افزار و ارائه رکوردها یا نقاط دارای ریسک
- بازگزاری و در دسترس بودن چک لیست‌های کنترل داخلی و سوالات از پیش تعیین شده
- تعیین اقدامات اصلاحی (پیشنهادات)، سطوح اولویت و دوره بررسی آن‌ها



در اختیار این مدیریت بوده و از این جهت محدودیتی وجود ندارد. اما با توجه به اینکه همچنان بخش‌هایی از این سامانه در حال تکامل بوده و ممکن است کاربران دچار سردرگمی گردند. لذا در فاز اول تنها به روسای شعب سراسر کشور دسترسی لازم جهت ثبت ایرادات مشاهده شده در حوزه صدور و خسارت در بازدید دوره‌ای از نمایندگان ارایه گردیده است. در آینده نزدیک و پس از تست‌های نهایی سیستم، دسترسی بیشتری به واحدهای ستادی، همکاران شعب و در صورت نیاز به نمایندگان نیز داده خواهد شد.

آیا تمام فرآیندهای حسابرسی داخلی از این پس می‌بایست از طریق این نرم افزار اجرا گردد؟ لطفا توضیح دهید

با توجه به سیاست‌های جاری مدیریت حسابرسی داخلی، طراحی سامانه به نحوی است که بتوان کلیه امور حسابرسی داخلی را در سامانه حسابرسی داخلی اجرا و به پایان رساند. در حال حاضر ۱۰۰ درصد فعالیت‌های مدیریت حسابرسی داخلی از طریق این سامانه صورت می‌پذیرد. آنچه در این مقطع از سوی مدیریت حسابرسی داخلی نیازمند بهبود است، روندهای انجام کار و تعریف افزونه‌های کنترلی و الگوهای خطا در سیستم و به نوعی هوشمند سازی هستند.

سایر اقدامات واحد حسابرسی داخلی در خصوص نرم افزار و مکانیزه نمودن فرآیندها را توضیح دهید

مدیریت حسابرسی داخلی حسب وظایف کنترلی خود و در جهت کمک به مدیریت پشتیبانی و ایجاد بسترهای مناسب به منظور ثبت وقایع و امکان کنترل برخط آن‌ها به همت مدیر محترم واحد حسابرسی داخلی و همکاری مدیریت مربوطه اقدام به تولید و تحویل سیستم‌هایی شامل سامانه تخواه، سامانه املاک و سامانه خودروهای سرقتی، سامانه پیمانکاری و سیستمی سازی فرآیند درخواست وجه نموده و مدیریت این بخش با توجه به نوع فعالیت و مالکیت سیستم‌ها به مدیریت مربوطه ارایه گردیده است.

آینده نرم افزار حسابرسی داخلی در صنعت بیمه چگونه خواهد بود؟

از آنجا که واحد حسابرسی داخلی نیز در کل صنعت یک واحد نوپا بوده و نیاز به حمایت و پشتیبانی مدیران ارشد و سایر مدیریت‌های داخلی سازمان دارد، امیدوارم با ارایه اختیارات و دسترسی‌های متناسب به نوع فعالیت حسابرسان داخلی بتوانیم شاهد رشد و نمو نرم افزار حسابرسی داخلی در صنعت باشیم. همچنین امیدواریم بتوانیم به عنوان اولین شرکت و پیشگام در تولید نرم افزار حسابرسی داخلی در صنعت بیمه، این نرم افزار را به کل صنعت ارایه و شاهد به‌کارگیری آن به عنوان یک ابزار کار مهم در شرکت‌های دیگر باشیم.

در پایان اگر مطلب دیگری به ذهنتان می‌رسد برای خوانندگان نشریه چتر بفرمایید.

در پایان بر خود واجب می‌دانم از کلیه همکاران حسابرسی داخلی علی‌الخصوص مدیریت واحد، آقای گوهری کمال تشکر و قدر دانی را داشته باشم. قطعاً اگر کمک‌های فکری و رهنمودهای دوستان و مدیریت حسابرسی داخلی نبود، این سامانه در شرکت بیمه پارسیان به این درجه از رشد و تکامل دست نمی‌یافت.

لطفا مختصری از کارهایی که توسط این نرم افزار انجام می‌شود را توضیح دهید.

در طول ۴ سال گذشته مطالعات و تحقیقات گسترده‌ای در زمینه تولید، توسعه و بهبود رویه‌ها بر روی نرم افزار حسابرسی داخلی انجام شده و این تحقیقات به ما کمک کرد تا رویه‌ها و قابلیت‌های نرم افزار بهبود یابد. همچنین این نرم افزار در مسیر رشد و تکامل است. به طور کلی برنامه از چهار بخش حسابرسی عملیاتی، حسابرسی مالی، پروژه‌های ویژه و حسابرسی صندوق تشکیل شده است. هر یک از بخش‌ها با هدف خاصی طراحی و ایجاد شده و نیازی را برآورده می‌نماید. **حسابرسی عملیاتی:** بخشی از نرم افزار می‌باشد که جهت برنامه ریزی و حسابرسی از شعب و نمایندگان طراحی شده است. در این بخش فعالیت‌های حوزه صدور، خسارت حواله‌های خسارت، بازدید اولیه و به طور کل هر فعالیتی که ماهیت فنی داشته و واحدهای صدور و خسارت با آن سروکار داشته باشند، مورد ارزیابی و حسابرسی قرار می‌گیرد.

حسابرسی مالی: همانطور که از نام این بخش پیدا است، جهت حسابرسی امور مالی شرکت طراحی گردیده است. علاوه بر حسابرسی مالی در این بخش، برنامه مدیریت حسابرسی داخلی که جهت برگزاری جلسات کمیته حسابرسی داخلی شرکت برنامه ریزی شده نیز پیاده سازی شده است.

پروژه‌های ویژه: در این بخش حسابرسی‌هایی که به صورت خاص و به درخواست سازمان و یا مدیریت حسابرسی داخلی ثبت و اجرا می‌گردد.

حسابرسی صندوق: بخش مالی سامانه فناوران از جمله فیش نقد تحویل نشده، بدهی معوق کلیه واحدها، اقلام باز بانک و دفاتر در این بخش مورد بررسی قرار می‌گیرد.

به اختصار می‌توان به موارد زیر به عنوان قابلیت‌های نرم افزار حسابرسی داخلی اشاره کرد:

- قابلیت برنامه ریزی سالانه حسابرسی عملیاتی جهت بازدید دوره‌ای شعب
- قابلیت برنامه ریزی مدیریت حسابرسی داخلی جهت برگزاری جلسات کمیته حسابرسی داخلی
- قابلیت اتصال و دریافت اطلاعات صدور و خسارت به صورت اتوماتیک
- قابلیت تعریف کلیه بخشنامه، دستورالعمل‌ها، آیین نامه‌ها و طرح‌های صادره
- قابلیت ارایه آمار بودجه زمانی صرف شده توسط واحد حسابرسی داخلی بابت هر فعالیت و یا کل فعالیت حسابرسی.
- قابلیت ارایه دسترسی به کلیه اعضای سازمان و تعیین حدود انجام عملیات و یا مشاهده اطلاعات.
- قابلیت مشاهده کلیه پروژه‌های مرتبط با هر اداره یا شخص در قالب کارتابل پروژه‌ها در کلیه سطوح سازمانی.
- همانطور که گفته شد امکانات سامانه همواره در حال بهبود و تکامل است و در آینده با همکاری سایر همکاران مدیریت حسابرسی داخلی و رهنمودهای این مدیریت امکانات بیشتر که در شأن نام شرکت بیمه پارسیان باشد به این مجموعه اضافه خواهد شد.

دسترسی همکاران به این نرم افزار چگونه است و برای کدام گروه از همکاران کاربرد دارد؟

همانطور که گفته شد بخش ارایه دسترسی به کاربران (تنظیمات مدیریتی)

مدیریت ریسک سازمانی (قسمت ۱)

تهیه شده در مدیریت ریسک

نمی‌کنند بنابراین ممکن است هر جایی اتفاق بیفتند. در نتیجه، ممکن است ریسکی در افق و پیش روی سازمان باشد که توجه هیچ یک از رهبران سیلوها را جلب نمی‌کند و باعث می‌شود که این ریسک تا زمانی که یک رویداد فاجعه‌بار را ایجاد کند نادیده گرفته شود. به عنوان مثال، ممکن است هیچ یک از رهبران سیلو توجهی به تغییرات جمعیتی در بازار، که باعث جابجایی جمعیت به سمت مناطق بزرگ شهری با سرعتی بالاتر از آنچه پیش بینی سازمان بوده می‌شود، نداشته باشند. این اتفاق ممکن است به طور چشمگیری استراتژی یک سازمان خرده‌فروشی را، که در جستجوی انبارهایی در حومه شهر و یا مناطق روستایی اطراف شهرهای کوچک‌تر است تحت‌تأثیر قرار دهد.

۲. برخی ریسک‌ها بر چندین سیلو تأثیر می‌گذارند. بنابراین، در حالی که رهبر یک سیلو ممکن است ریسک بالقوه را تشخیص دهد، اما ممکن است اهمیت آن ریسک را در جنبه‌های دیگر آن کسب و کار درک نکند. ریسکی که برای یکی از واحدهای کسب و کار نسبتاً بی‌ضرر به نظر می‌رسد، اگر قرار باشد به طور همزمان چندین کارکرد سازمان را تحت‌تأثیر قرار دهد ممکن است تأثیر قابل‌توجهی بر سازمان داشته باشد.

۳. در یک رویکرد سنتی برای مدیریت ریسک، رهبران سیلو ممکن است درک نکنند که چگونه پاسخ فردی به یک ریسک خاص ممکن است جنبه‌های دیگر یک کسب و کار را تحت‌تأثیر قرار دهد. در آن شرایط، یک رهبر سیلو ممکن است تصمیم بگیرد که به روش ویژه به ریسک خاصی که سیلوی خود را تحت تأثیر قرار می‌دهد، پاسخ دهد، اما با این پاسخ می‌تواند ریسک قابل‌توجهی را در قسمت دیگری از سازمان ایجاد کند. به عنوان مثال، در پاسخ به نگرانی‌های رو به رشد در مورد خطرات سایبری، بخش IT ممکن است پروتکل‌های امنیتی را تشدید کند، اما با انجام این کار، کارکنان و مشتریان، پروتکل‌های جدید را گیج و سردرگم کننده می‌دانند، که ممکن است منجر به افزایش هزینه و یا حتی از دست دادن مشتریان شود.

۴. در مدیریت ریسک سنتی برای تشخیص و واکنش به ریسک‌ها اغلب تمرکز بر روی داخل سازمان است یعنی، مدیریت بر ریسک‌های مرتبط با عملیات داخلی سازمان تمرکز می‌کند و حداقل تمرکز را بر ریسک‌هایی که ممکن است خارج از کسب‌وکار ظاهر شوند دارد. به عنوان مثال، سازمان ممکن است بر فعالیت یک رقیب تجاری که بر روی فناوری جدیدی کار می‌کند و پتانسیل مختل کردن روند فروش سازمان را دارد، نظارت نکند.

۵. علی‌رغم این حقیقت که اغلب رهبران کسب و کار رابطه بنیادین "ریسک و بازده" را درک می‌کنند، گاهی تقلا می‌کنند که تلاش‌های خود در مدیریت ریسک را به برنامه‌ریزی استراتژیک مرتبط کنند. به عنوان مثال، توسعه و اجرای برنامه استراتژیک سازمان ممکن است به ریسک‌ها توجه کافی نداشته باشد چون رهبران واحدهای داخلی سازمان که مدیریت ریسک را به صورت سنتی اجرا می‌کنند در روند برنامه‌ریزی استراتژیک دخیل نبوده‌اند. استراتژی‌های جدید ممکن است منجر به ریسک‌های جدیدی شود که در روند سنتی مدیریت ریسک توسط سیلوها در نظر گرفته نمی‌شوند.

تأثیر این محدودیت‌ها بر سازمان چیست؟ یک طیف گسترده‌ای از ریسک‌ها در افق و پیشروی سازمان وجود دارد که رویکرد سنتی مدیریت ریسک قادر به دیدن آن‌ها نیست. متأسفانه، برخی از سازمان‌ها زمانی به این محدودیت‌ها پی می‌برند که خیلی دیر شده است.

مدیران سازمان‌ها باید برای حفظ و بقای تجارت خود ریسک‌ها را مدیریت کنند. در حقیقت، اغلب آن‌ها به این موضوع اعتقاد دارند که مدیریت ریسک، بخشی طبیعی از اداره کردن یک کسب و کار است. بنابراین، اگر آن‌ها به مدیریت ریسک اعتقاد دارند و قبلاً در این سازمان‌ها مدیریت ریسک اتفاق افتاده است، "مدیریت ریسک سازمانی" که به آن "ERM" نیز گفته می‌شود چه فایده‌ای دارد؟ در این مقاله مدیریت ریسک سازمانی بهتر با اهداف، تعریف و اینکه مدیریت ریسک یکپارچه چیست؟ آشنا خواهیم شد.

مدیریت ریسک سنتی

رهبران تجاری به عنوان بخشی از وظایف روزانه خود ریسک‌ها را مدیریت می‌کنند، دقیقاً همانطور که در دهه‌های گذشته این کار را انجام می‌دادند. اینکه سازمان‌ها به دنبال مدیریت ریسک یکپارچه سازمانی باشند دلیل بر این نیست که آن‌ها ریسک‌ها را قبلاً مدیریت نمی‌کردند. به طور سنتی، سازمان‌ها برای مدیریت ریسک‌ها، این مسئولیت را بر دوش رهبران واحدهای تجاری سازمان قرار می‌دهند تا هر کدام ریسک‌های حوزه فعالیت خود را مدیریت کنند. به عنوان مثال، مدیر ارشد فناوری مسئول مدیریت ریسک‌های مربوط به فناوری اطلاعات (IT)، مدیر حسابداری مسئول مدیریت ریسک‌های مربوط به تأمین مالی و جریان نقدی، مدیر عامل مسئول مدیریت ریسک‌های تولید و توزیع، و مدیر ارشد بازاریابی مسئول مدیریت ریسک‌های فروش و روابط مشتری و... است. هر کدام از این مدیران مسئول مدیریت ریسک‌های مربوط به حوزه کاری خود هستند. این روش سنتی برای مدیریت ریسک اغلب به عنوان مدیریت ریسک "سیلو" شناخته می‌شود به این معنی که هر مدیر سیلو، مسئول مدیریت ریسک‌ها در سیلوی خود است.



نمایش رویکرد بسته و سیلویی در مدیریت ریسک سنتی که در تعریف مدیریت ریسک یکپارچه کاملاً باز تعریف شده است.

محدودیت‌های رویکرد سنتی در مدیریت ریسک

اگرچه محول کردن مسئولیت ریسک‌های حوزه‌های مختلف تجاری به کارشناسان همان واحدها، یک امر منطقی به نظر می‌رسد اما این رویکرد سنتی در مدیریت ریسک دارای محدودیت‌هایی است بدین صورت که ممکن است ریسک‌های قابل‌توجهی پیش روی سازمان باشد که قادر هستند سازمان را تحت تأثیر قرار بدهد و توسط مدیریت شناسایی نشوند.

برخی از محدودیت‌های مذکور به شرح ذیل می‌باشد:

۱. در رویکردی سیلویی مدیریت ریسک ممکن است که ریسک‌هایی بین سیلوها قرار بگیرد که مدیران آن سیلوها قادر به کشف آن‌ها نیستند. ریسک‌ها از چارت سازمانی پیروی

منبع

erm.ncsu.edu www.airbus.com lockheedmartin.com boeing.com ۱۳۴.com gd.com



انواع بسته‌بندی و کاربرد آن‌ها

تهیه شده در مدیریت بیمه‌های باربری

گردآورندگان: پگاه پزشکی نژاد؛ کارشناس مسئول راهبری صدور بیمه‌های باربری

امیر احمد صمدی؛ سرپرست معاونت مدیریت بیمه‌های باربری

◆ بسته‌بندی کالا یکی از مولفه‌های با اهمیت در حمل و نقل‌های بین‌المللی و متعاقباً بیمه‌های باربری می‌باشد. صاحبان کالا به دنبال مناسب‌ترین بسته‌بندی برای کالا می‌باشند که این اطمینان را داشته باشند که به خاطر ضعف بسته‌بندی خسارتی به کالا وارد نشود. از طرف دیگر مساله مطلوب برای حمل‌کنندگان این است که از حداکثر ظرفیت موجود در وسایل حمل استفاده کنند و این کار با بسته‌بندی مناسب و بهینه عملی می‌گردد. انواع مختلفی از بسته‌بندی‌ها وجود دارد که با توجه به نوع و ماهیت کالا از آن‌ها استفاده می‌گردد. در ادامه به بررسی چند نمونه از رایج‌ترین انواع بسته‌بندی و کاربرد هر یک از آن‌ها می‌پردازیم:

۱- کارتن:

رایج‌ترین و البته اقتصادی‌ترین نوع بسته‌بندی کارتن می‌باشد چرا که سبک، مقرون به صرفه و کاربردی می‌باشد. این بسته بندی عموماً جهت قطعات ریز اتصالات مانند پیچ و مهره و سایر وسایل با ابعاد متوسط قابل شمارش استفاده می‌شود. همچنین جهت حفظ شاکله کیسه‌های بزرگ نیز از نوعی کارتن به نام اکتاین استفاده می‌گردد.

۲- کیسه:



کیسه عموماً جهت کالاهای فله گرانوله استفاده می‌گردد و جنس آن بسته به نوع کالای مظروف

متفاوت است. در صورتی که کالا به رطوبت حساس باشد معمولاً چند لایه و با لفاف نایلونی ساخته می‌شود. محصولاتی نظیر غلات (برنج، ذرت و گندم)، دانه‌ها، شکر، قهوه، آرد، اقلام کوچک مانند کشمش و مواد اولیه صنعتی و ساختمانی مانند گرانوا ای بی اس، گچ، سیمان پودر رنگ و از این قبیل کالا برای حمل در کیسه مناسب می‌باشند. همچنین جهت حمل با احجام بالا و همچنین مواد معدنی از کیسه‌های بزرگ با نام جامبو بگ که معمولاً با ظرفیت‌های ۵۰۰، ۷۵۰ و ۱۰۰۰ کیلوگرم ساخته می‌شوند، استفاده می‌گردد.

۳- قفس‌های چوبی یا کج:

جعبه چوبی قفسی معمولاً جهت حمل کالاهای برقی با ابعاد متوسط مانند انواع بوشینگ و سویچ گیرهای فشار قوی و متوسط استفاده می‌گردد. این نوع بسته بندی نسبت به صندوق ضعیف تر بوده اما مزیت آن این است که بدون بازگشایی درون آن رویت پذیر می‌باشد. طبیعتاً کالاهایی که درون این بسته‌بندی قرار می‌گیرد جهت استفاده Out Door بوده و حساسیت زیادی به رطوبت ندارند.

۴- صندوق چوبی:



هرگاه کالای مورد حمل، ارزش بالایی داشته و در عین حال حساس و شکننده و یا در برابر انواع ضربه و عوامل محیطی دیگر حساس باشد از صندوق چوبی استفاده می‌گردد. صندوق نسبت به کجیج در برابر حوادث مقاوم تر است اما بدون بازگشایی درون آن رویت پذیر نیست.

۵- بشکه:

بشکه عموماً برای حمل انواع مایعات استفاده می‌گردد. انواع بشکه شامل بشکه فولادی، بشکه مقوایی، بشکه پلاستیکی و IBC می‌باشند. IBC بشکه مکعبی شکل با قفسه فلزی می‌باشد که جهت حمل مایعات شیمیایی با حجم بالا کاربرد دارد و درب پرکردن و شیر تخلیه از امکانات آن می‌باشد. بشکه‌های فولادی نو برای حمل کالاهای مایع مناسب‌ترین بسته‌بندی می‌باشد. لیکن چالشی که در خصوص بشکه‌ها مطرح می‌شود زمانی است که بشکه‌ها قبلاً استفاده شده است، در این صورت اگر بررسی‌های لازم در خصوص بازسازی و تست بشکه‌ها انجام نشود ممکن است منجر به خسارت‌های جدی به کالا گردد. بشکه‌های مقوایی برای حمل انواع گرانول با ارزش استفاده می‌شود.

۶- پالت:



پالت‌ها معمولاً سکوه‌های چوبی هستند که بسته‌های کالا به تعداد مناسبی در روی آن تعبیه شده و سپس توسط نوار فلزی ویا الیاف مصنوعی محصور می‌گردد. وبدین ترتیب تعداد زیادی بسته در یک مجموعه متمرکز حمل گردیده و کاهش قابل توجه ای را در احتمال وقوع و تحقق خطر حاصل می‌نماید. پالت تخت یا مسطح که از پرکاربردترین انواع پالت می‌باشد، فاقد دیواره بوده و بسته‌های کالا روی آن قرار می‌گیرند و برای جابه‌جایی کالاهایی مانند

دارویی، اندام‌ها، خون و مواد بیولوژیکی و شیمیایی بسیار مناسب هستند.

۷-۷- کانتینر تاشو (FLAT RACK CONTAINER)
این کانتینر فقط دیواره ابتدایی و انتهایی دارد و فاقد دیواره جانبی و سقف است. از این کانتینر نیز برای حمل کالاهای بزرگ مانند ماشین‌آلات، وسایل نقلیه، قرقه‌های بزرگ و تجهیزات ساختمانی می‌توان استفاده کرد و در ابعاد ۲۰ فوت و ۴۰ فوت می‌باشند. بجز کانتینرهایی که گفته شد کانتینر حمل خودرو و حمل حیوانات نیز وجود دارد که مختص به حمل همان کالاها می‌باشند.

۸- بندل:



این بسته بندی عموماً برای کالاهای شاخه ای با طول و ابعاد بزرگ مانند لوله و میلگرد و حتی تیر آهن‌های سایز کوچک استفاده می‌گردد. هر چند شاخه به شکل مثلثی در کنار هم قرار گرفته و از چند ناحیه با تسمه فلزی مهار می‌گردند. خطر عمده بسته‌بندی بندل دله‌دزی است.

۹- عدل:



کالاهایی مانند پنبه، نخ، چتایی، فرش و مانند آن معمولاً بصورت عدل بندی شده حمل می‌گردند. عدل بندی با تسمه غیر فلزی خطر آتش سوزی به علت الکتریسیته ساکن را افزایش می‌دهد لیکن از این نوع بسته بندی در حال حاضر کمتر استفاده می‌گردد. خطر عمده کالاهایی که بصورت عدل بندی شده حمل می‌گردند چنگک خوردگی و یا آبدیدگی است.

منبع

- مقاله انواع کانتینر شرکت کشتیرانی دریا زمین ارون
Container Packing by HAPAG-LLOYD -

جهت مهار کالا وجود دارد. در قسمت سقف این کانتینر کاور برزنتی وجود دارد که در صورت حساسیت کالا امکان باز کردن آن وجود دارد. این کانتینر در ابعاد ۲۰ فوت و ۴۰ فوت وجود دارد، این نوع کانتینر عموماً برای کالاهایی با ارتفاع بیشتر از ارتفاع کانتینر کاربرد دارد. مانند ترانسفورماتور مونتاژ شده.

۷-۳- کانتینر دو در

(DOUBLE DOOR CONTAINER)

این کانتینر که تحت عنوان کانتینر تونلی نیز شناخته می‌شود و در دو سمت ابتدایی و انتهایی کانتینر دارای در می‌باشد که این امر تخلیه و بارگیری را بسیار سریع‌تر می‌کند و فضای بیشتری نیز فراهم می‌کند. از آنجایی که هر دو در کانتینر دارای مونتاژ قفل و مهر و موم یکسان هستند در برابر گرد و خاک، آب و هوا و سایر عوامل بیرونی مقاوم می‌باشند. این کانتینر نیز در ابعاد ۲۰ فوت و ۴۰ فوت وجود دارد.

۷-۴- کانتینر مخزن دار

(ISO TANK CONTAINER)

این کانتینر از یک مخزن استوانه‌ای شکل که در درون یک چارچوب فلزی دارای اتصالات گوشه‌ای محصور شده است. این نوع کانتینر مناسب جهت حمل انواع مایعات مانند مایعات خوراکی، شیمیایی، سمی و گاز مایع می‌باشد.

۷-۵- کانتینر یخچالی

(ISO REEFER CONTAINER)

از رایج‌ترین نوع کانتینر می‌باشد که برای کالاهای حساس به دما و فاسدشدنی مانند سبزیجات، گوشت و میوه مورد استفاده قرار می‌گیرد. از نظر ظاهری مشابه با کانتینرهای معمولی می‌باشند با این تفاوت که واحدهای خنک‌کننده و گرمایش الکتریکی مخصوص به خود را دارند.

۷-۶- کانتینر عایق بندی شده (INSULATE)

(CONTAINER)



این مدل کانتینر مانند کانتینر یخچالدار دارای یک کنترل دمای تنظیم‌شده به منظور خنک و یا گرم کردن هوا داخل کانتینر است. این مدل کانتینرها معمولاً از یک فلاسک خلا شبیه به یک بطری ترموس استفاده می‌شود، لذا برای حمل طولانی‌مدت مواد

بسته‌های مواد غذایی، مصالح ساختمانی و لوازم خانگی مناسب می‌باشد. نوع دیگر پالت، باکس پالت می‌باشد که سازه‌ای دیواره‌دار (توری یا فلزی) دارد که از ریزش کالا نیز جلوگیری می‌کند. باکس پالت‌ها برای جابه‌جایی کالاهای بدون بسته‌بندی، کالاهای با اشکال هندسی نامنظم و کالاهای شکستنی مناسب می‌باشند.

یکی از ویژگی‌های پالت‌ها به صورت کلی، قابلیت جابه‌جایی آسان آن‌ها با لیفتراک و در زمان تخلیه و بارگیری می‌باشد.

۷-۷- کانتینر:

کانتینر یکی از ایمن‌ترین انواع بسته‌بندی می‌باشد و برای انواع کالاها کاربرد دارد، هر چقدر حساسیت کالا بالاتر باشد تمایل حمل‌کنندگان به استفاده از کانتینر بیشتر است. انواع کانتینرها با توجه به متنوع بودن محموله‌های تجاری از نظر حجم، ابعاد، ماهیت و... طراحی شده‌اند که باعث سهولت حمل و نقل می‌باشند. انواع کانتینرها بشرح ذیل می‌باشند:

۷-۱- کانتینر عمومی

(GENERAL PURPOSE CONTAINER)



متداول‌ترین انواع کانتینر، کانتینر عمومی می‌باشد که با عنوان کانتینر کالاهای خشک نیز شناخته می‌شود و برای حمل کالاهای معمولی و خشک است. این نوع کانتینر از استاندارد بالایی برخوردار است و در اندازه‌های ۱۰ فوت، ۲۰ فوت و ۴۰ فوت می‌باشد. این نوع از کانتینر به دلیل اینکه کاملاً محصور می‌باشد در برابر شرایط آب و هوایی کاملاً ایمن می‌باشد.

۷-۲- کانتینر روباز

(OPEN TOP CONTAINER)

این کانتینر همانند کانتینرهای معمولی می‌باشد با این تفاوت که فاقد سقف بوده و امکان تخلیه و بارگیری هم از در و هم از سقف آن وجود دارد. این نوع کانتینر برای کالاهای با ابعاد بزرگ مناسب می‌باشد چرا که امکان بارگیری آن‌ها از درب کانتینر وجود ندارد و می‌بایست با جرثقیل و از سقف کانتینر بارگیری شوند. جنس بدنه این کانتینر فلزی و مستحکم است و در کناره‌های آن حلقه‌های متصل به ریل‌های جانبی



برگزاری جلسه هم اندیشی روسای منطقه شرق با حضور مدیران ستادی در محل شعبه مشهد



جلسه هم اندیشی روسای منطقه شرق، مهر ماه سال جاری با حضور مقدم مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، گیوه چی مدیر بیمه‌های زندگی و ابراهیمی سرپرست مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش به همراه روسای منطقه شرق در شعبه مشهد برگزار شد.

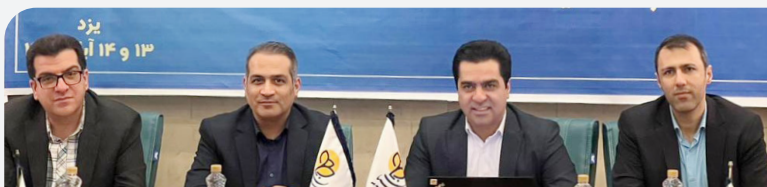
به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در ابتدای جلسه لعل نظامی مدیر منطقه شرق، ضمن خوش آمدگویی به حاضرین در جلسه در خصوص آمار فروش شعب منطقه شرق توضیحاتی ارائه کرد.

سپس مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران به بیان جزئیات همکاری با شعب در چارچوب سازمان فروش پرداخت. در ادامه مدیر بیمه‌های زندگی به بررسی وضعیت فروش بیمه‌های زندگی در شرکت بیمه پارسیان و منطقه شرق پرداخت. در پایان این جلسه روسای شعب منطقه، سوالات خود را در زمینه شعبه و بیمه‌های زندگی مطرح کردند و مدیران ضمن پاسخگویی به تمامی سوالات، راهنمایی‌های لازم را در خصوص موارد مطروحه ارائه دادند.

جلسه هم اندیشی روسای منطقه شرق، مهر ماه سال جاری با حضور مقدم مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، گیوه چی مدیر بیمه‌های زندگی و ابراهیمی سرپرست مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش به همراه روسای منطقه شرق در شعبه مشهد برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در ابتدای جلسه لعل نظامی مدیر منطقه شرق، ضمن خوش آمدگویی به حاضرین در جلسه در خصوص آمار فروش شعب منطقه شرق توضیحاتی ارائه کرد.

سمینار هم اندیشی بیمه‌های خودرو در شعبه یزد بیمه پارسیان برگزار شد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ سمینار بررسی و هم اندیشی بیمه‌های خودرو با تمرکز ویژه بر مباحث خسارت‌های مالی و جانی، با حضور مدیران ستادی، روسای شعب و کارشناسان منطقه مرکزی کشور در شعبه یزد برگزار شد. در این جلسه، آخرین تحولات و قوانین مربوط به بیمه خودروها مورد بررسی قرار گرفت و آموزش‌های لازم به کارشناسان این حوزه ارائه شد.

تقدیر کارگزاری بیمه برکت از رییس شعبه اهواز بیمه پارسیان

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، کارگزاری بیمه برکت وابسته به بنیاد برکت به پاس حسن همکاری و تلاش‌های بی وقفه و زحمات سیاوش پیرزادی رییس شعبه اهواز بیمه پارسیان در رسیدگی به امور بیمه ای مشتریان این شرکت، با اهدای لوح تقدیر از ایشان قدردانی کرد.



به منظور بررسی عملکرد شبکه فروش: نمایندگان شعبه اراک در نشستی گردهم آمدند

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به منظور بررسی آمار و عملکرد شش ماهه نخست سال ۱۴۰۲ جلسه هم اندیشی نمایندگان شعبه اراک با حضور نمایندگان، رییس شعبه و همکاران این شعبه برگزار شد. در این جلسه، آمار و عملکرد شش ماهه نمایندگان مورد بررسی قرار گرفت و برنامه‌های شعبه برای ماه‌های پایانی سال تشریح و ابلاغ شد. همچنین، در این جلسه، طرح لیام پارسیان به منظور آشنایی بیشتر نمایندگان، آموزش‌های لازم در این خصوص ارائه شد.



اهتراز پرچم بیمه پارسیان بر فراز قله پرسون



پرچم بیمه پارسیان بر فراز قله پرسون در ارتفاعات لواسان، محله افجه به اهتراز درآمد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ سمیه سعادت کارشناس مالی و پشتیبانی شعبه ویژه میرداماد با صعود به ارتفاعات قله پرسون با ارتفاع ۳۱۶۰ متر، پرچم بیمه پارسیان را بر روی این قله به اهتراز درآورد. نشریه چتر برای این همکار گرانقدر آرزوی توفیق و سربلندی دارد.



در گفتگو با رییس پلیس راه و فرمانده انتظامی استان مرکزی مطرح شد:

تاکید بر ارتقاء همکاری شعبه اراک بیمه پارسیان با پلیس راه



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به منظور تقویت همکاری و افزایش تعاملات با پلیس راه، جلسه ای با حضور سرهنگ محمد پورشمس، رییس پلیس راه و فرمانده انتظامی استان مرکزی و رییس شعبه اراک بیمه پارسیان برگزار شد.

در این گفتگو، دو طرف به بحث درباره اهمیت بیشتر بیمه‌ها و نقش آن‌ها در حوادث جاده ای پرداخته و راهکارهایی برای تقویت و افزایش همکاری میان دو این نهاد مطرح شد.

همچنین، نکته‌ی مورد تأکید در این گفتگو، تأکید بر اهمیت ارتقاء ارتباطات و تعاملات بیشتر بین بیمه‌ها و ارگان‌های اجرایی نظیر پلیس راه برای افزایش ایمنی و کاهش حوادث جاده ای در این استان بود.

با موضوع بررسی وضعیت بیمه در استان مرکزی؛

اعضای شورای هماهنگی بیمه گران این استان در شعبه بیمه پارسیان گردهم آمدند

به ضرورت اجرای نرخ‌های اصولی در حوزه‌های مختلف و تصمیمات کمیته مناقصات استان در ارتباط با ارایه نرخ‌های فنی پرداخته شد و مدیران شعب شرکت‌های بیمه نظرات و پیشنهادات خود را در این زمینه مطرح کردند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ جلسه شورای هماهنگی بیمه گران استان مرکزی به میزبانی شرکت بیمه پارسیان با حضور مدیران شرکت‌های بیمه ای این استان با موضوع بررسی وضعیت صنعت بیمه استان برگزار شد. در این جلسه، حوزه‌های مختلف بیمه‌ای مورد بررسی قرار گرفت. همچنین،



۱۶ روند تحول دیجیتال در بیمه طی سال ۲۰۲۳

رهبران آینده



• ماهنامه بیمه داری نوین (شماره ۳۹)

...ادامه از شماره قبل

۸- گسترش کانال‌های دیجیتال

بیمه به طور سنتی از طریق کانال‌های فیزیکی از جمله نمایندگان با کارگزاران، فروشندگان، دفاتر و مراکز تماس فروخته می‌شود.

اما اکنون کانال دیجیتال در حال افزایش است. همانطور که مشتریان برای انجام تجارت آنلاین کار راحت‌تری دارند بیمه‌ها نیز در حال گسترش کانال‌های مشتری دیجیتال خود برای پاسخگویی به این تقاضا هستند. علاوه بر کانال‌های سلف سرویس سنتی وب و تلفن همراه، شرکت‌های بیمه اکنون چت بات‌ها، دستیاران مشتری مجازی و حتی خدمات مشتریان مبتنی بر صدا را ارائه می‌دهند.

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 پیش‌بینی می‌کنند. فرآیندهای آفلاین به طور فزاینده‌ای در حال انتقال به حوزه دیجیتال هستند حتی محصولاتی که گاهی نیاز به اجرای آفلاین دارند، مانند امضای فیزیکی و بیمه نامه پزشکی، با کمک فناوری‌هایی مانند امضاهای الکترونیکی الزام آور قانونی یا تشخیص چهره و پزشکی از راه دور، به طور فزاینده‌ای دیجیتال سازی می‌شوند.

ظهور مدل‌های جدید کسب و کار

۹- رشد بیمه مبتنی بر استفاده

بیمه مبتنی بر استفاده (UBI) نوعی بیمه است که از مشتریان بر اساس استفاده واقعی آن‌ها نه برآورد استفاده از آن‌ها هزینه دریافت می‌کند. متداول‌ترین شکل UBI، بیمه پرداختی است که از مشتریان بر اساس تعداد کیلومترهایی که رانندگی می‌کنند هزینه دریافت می‌کند UBI به عنوان راهی برای ارائه بیمه مقرون به صرفه‌تر به رانندگانی که مسافت کمی پیموده‌اند به طور فرآیندهای محبوب می‌شود. علاوه بر این UBI همچنین می‌تواند برای تشویق مشتریان به تغییر عادات رانندگی خود به منظور کاهش ریسک تصادف استفاده شود. به عنوان مثال

برخی از بیمه‌گران به مشتریانی که از دستگاه‌های تله ماتیک استفاده می‌کنند تخفیف می‌دهند تا عادات رانندگی خود را پیگیری کنند و ثابت کنند که راننده‌ای ایمن هستند.

۱۰- رشد تله بیمه ماتیک

تله ماتیک فناوری است که امکان ردیابی داده‌های مربوط به حرکات وسیله نقلیه را فراهم می‌کند و به طور فزاینده‌ای توسط بیمه‌گران برای جمع‌آوری داده‌های مربوط به عادات رانندگی مشتریان استفاده می‌شود. پذیرش محصولات بیمه مبتنی بر تله ماتیک با تمایل به ارائه قیمت‌های شخصی‌تر به مشتریان هدایت می‌شود. با دانستن دقیق نحوه و زمان رانندگی یک مشتری بیمه‌گران می‌توانند ریسک مربوطه را بهتر ارزیابی کنند و محصولات خود را بر اساس آن قیمت‌گذاری کنند.

علاوه بر این، از تله ماتیک نیز می‌توان برای تشخیص رفتار متقلبانه استفاده کرد به عنوان مثال اگر مشخص شود که راننده بیمه شده عمداً به گونه‌ای رانندگی می‌کند که احتمال وقوع حادثه وجود دارد، بیمه‌نامه آن‌ها ممکن است باطل شود.

سیر تحول فرهنگ و فناوری در محیط کار

۱۱- کار از خانه با ما باقی خواهد ماند

کار از خانه برای مدت طولانی به جای یک قاعده صرفاً استثنا بوده است. با این حال به نظر می‌رسد حتی پس از پشت سر گذاشتن همه‌گیری کووید - ۱۹، فرهنگ کار از خانه با ما خواهد ماند.

بر اساس نظر سنجی اخیر بلومبرگ کوینت، تعداد کارمندانی که می‌گویند به طور تمام وقت به دفتر باز نمی‌گردند، به طور قابل توجهی افزایش یافته است، به طوری که بیش از یک چهارم از افراد مورد بررسی قصد دارند حداقل نیمی از زمان پس از شیوع بیماری همه‌گیری به کار از راه دور ادامه دهند برای بیمه‌گران این بدان معناست که آن‌ها باید از کارمندان خود حمایت کنند تا وظایف خود را از راه دور انجام دهند. گردش کار دستی حتی قبل از همه‌گیری منسوخ شده بود اما (به استثنای برخی موارد جزئی) در دنیای پس از همه‌گیری جایی برای گردش کار مبتنی بر کاغذ که به حضور فیزیکی کارکنان نیاز دارد، وجود ندارد.



زیرا تقاضای بازار برای اینترنت اشیا باعث رشد تحلیل‌ها شده است.

۱۵- افزایش تمرکز بر ارزیابی ریسک الگوریتمی

هوش مصنوعی نقش بسزایی در صنعت بیمه دارد. ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی راه‌حلی را برای عملیات بیمه و تیم‌های تسویه خسارت ارائه می‌دهند. اما یادگیری ماشین فراتر از پردازش ادعاها دارد. این قدرت را دارد که به بیمه‌گران کمک کند تا کل فرآیند را خودکار کنند. همانطور که فایل‌ها به طور فزاینده‌ای دیجیتالی می‌شوند، می‌توان آن‌ها را به راحتی با استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی تجزیه و تحلیل کرد و پردازش دستی را به طور کامل حذف کرد.

این امر سرعت و دقت پردازش را نه تنها در مدیریت بیمه نامه بلکه در ارزیابی ریسک بهبود می‌بخشد. فناوری‌های یادگیری ماشین و هوش مصنوعی عنوان ابزارهای ارزیابی ریسک همچنان به روند افزایشی محبوبیت خود ادامه می‌دهند.

۱۶- تغییر فرهنگ از میراث به نوآوری

بیمه به طور سنتی یک صنعت بسیار محافظه کار بوده است اما اکنون این صنعت با تزریق خون جدید در قالب بیمه‌گران، دیجیتال‌سازی و نوآوری و استارت‌آپ‌های نوآور به سرعت در حال تغییر است. تغییر آشکاری در طرز فکر در بین رهبران و کارشناسان بیمه وجود دارد زیرا نیاز به نوآوری برای همه افراد درگیر آشکار می‌شود. این صنعت از یک صنعت محافظه کار به یک فرهنگ دیجیتالی متمرکز بر نوآوری تبدیل شده است. واضح است که ما به سمت نوآوری بیشتر تجربه بهتر مشتری و کارمند بهتر افزایش چابکی و کاربردهای نوآورانه فناوری‌های موجود برای مشکلات قدیمی بیمه مانند پردازش ادعاهای ارزیابی ریسک و فروش بیمه نامه پیش می‌رویم.

چالش‌های پیش روی صنعت بیمه

شرکت‌های بیمه باید برای رقابت تکامل یابند. رقابت سخت‌تر می‌شود شرکت‌های جدیدی مانند بیمه‌گرهای دیجیتال و غول‌های فناوری وارد بازار شده‌اند. در عین حال مشتریان تقاضای بیشتری مطرح می‌کنند و از بیمه‌گران انتظار دارند که تجربه بهتری برای مشتری ارائه دهند برای رقابت بیمه‌گران باید تکامل یابند. آن‌ها باید بیش از پیش مشتری مدار شوند و برارایه یک تجربه عالی برای مشتری تمرکز کنند. آن‌ها همچنین باید فناوری‌های جدیدی را اتخاذ کنند که به آن‌ها کمک می‌کند چابک‌تر و کارآمدتر شوند.

نیاز به سرعت (سخن پایانی)

در این دنیایی که به سرعت در حال تغییر است. صنعت بیمه برای همگام شدن با سرعت تغییرات تحت فشار است. تازه واردان به بازار محصولات و خدمات جدید را با تعیین نرخ بسیار سریعتر از بیمه‌گران فعلی ارائه می‌کنند این بدان معناست که مدیران فعلی باید سریعتر حرکت کنند تا با بازار مرتبط بمانند. آن‌ها باید بتوانند به سرعت محصولات جدید را توسعه داده و عرضه کنند وارد بازارهای جدید شوند و به سرعت گسترش پیدا کنند.

برای اینکه بتوانند این کار را انجام دهند شرکت‌های بیمه باید چابک‌تر شوند آن‌ها باید فناوری‌ها و فرآیندهای جدیدی را اتخاذ کنند که به آن‌ها امکان می‌دهد سریعتر حرکت کنند تحول دیجیتال دیگر گزینه‌ای برای بیمه‌گران، نیست بلکه یک ضرورت است. برای رقابت در این دنیای جدید بیمه‌گران باید دیجیتال‌سازی را بپذیرند و از آن به نفع خود استفاده کنند.

۱۲- ظهور جمع‌آوری داده‌های دیجیتال

استفاده از کاغذ در صنعت بیمه برای مدت‌ها امری عادی بوده است. با این حال، این دیگر امکان پذیر نیست. بیمه‌گران نمی‌توانند با کاغذ بازی ناکارآمد به عنوان یک ضروری رفتار کنند و باید راه‌حلی برای بهبود تجربه مشتری در این زمینه بیابند.

مطالعه اخیر توسط Bain & Company نشان داد که به طور متوسط شرکت‌های بیمه تنها حدود ۶۰ درصد از داده‌هایی را که برای تهیه یک نامه نیاز دارند جمع‌آوری می‌کنند. ۴۰ درصد دیگر یا هرگز جمع‌آوری نمی‌شود یا خیلی دیر جمع‌آوری می‌شود.

این نه تنها منجر به ناامیدی مشتری می‌شود بلکه بیمه‌گران را در معرض ریسک‌های نظارتی بیشتری نیز قرار می‌دهد. در دنیایی که به طور فزاینده‌ای دیجیتالی می‌شود بیمه‌گران باید بتوانند به سرعت داده‌ها را جمع‌آوری تجزیه و تحلیل و عملیاتی کنند.

و این جایی است که دریافت اطلاعات دیجیتالی مشتری وارد میدان می‌شود. از آنجایی که امضاهای الکترونیکی و فرم‌های دیجیتال در حال عادی‌سازی هستند، مشتریان انتظار دارند تقریباً تمام (اگر نه همه) اقدامات را با بیمه‌گر خود از راه دور و از طریق ابزارهای دیجیتال (از افتتاح حساب تا تمدید بیمه نامه) انجام دهند.

با تغییر روش جمع‌آوری داده‌ها و امضا از مشتریان بیمه‌گران می‌توانند فرآیند را کارآمدتر کنند، رضایت مشتری را بهبود بخشند و ریسک نظارتی را کاهش دهند.

راه‌های جدید مدیریت ریسک

فناوری اینترنت اشیا در صنعت بیمه از جمله ارزیابی ریسک و پذیره نویسی، شتاب بیشتری به دست می‌آورد. مهم‌تر از همه اینترنت اشیا از لحاظ نظری می‌تواند بیمه‌گران را توانمند کند تا از نقش سنتی خود در حفاظت از ریسک به سمت پیشگیری از ریسک حرکت کنند.

۱۳- ظهور تجزیه و تحلیل پیش‌بینی کننده

تجزیه و تحلیل پیش‌بینی کننده نوعی هوش مصنوعی است که برای پیش‌بینی رویدادهای آینده می‌شود. این فناوری به طور فزاینده‌ای توسط بیمه‌گران برای شناسایی عوامل ریسک و قیمت‌گذاری محصولات خود بر اساس آن مورد استفاده قرار می‌گیرد. به عنوان مثال اگر بیمه‌گر بداند که مشتری در زمان‌های خاصی از روز یا در شرایط آب و هوایی خاص احتمال بیشتری دارد که دچار حادثه شود، می‌تواند محصول خود را بر اساس آن قیمت‌گذاری و معرفی کند.

۱۴- اینترنت اشیا باید تجزیه و تحلیل را به جریان بیندازد تا نوآوری را افزایش دهد

اینترنت اشیا از فناوری بیمه با ارائه داده‌های دقیق و در لحظه پشتیبانی می‌کنند. این امر دقت ارزیابی ریسک را بهبود می‌بخشد و به دارندگان بیمه این امکان را می‌دهد که قیمت بیمه نامه خود را به طور دقیق ارزیابی کنند با این حال پیاده‌سازی اینترنت اشیا برای ارزیابی ریسک چالش‌های زیادی دارد. یکی از آن‌ها تجزیه و تحلیل است. داده‌های ارائه شده توسط اینترنت اشیا در لحظه است. متأسفانه تجزیه و تحلیل لحظه‌ای مشکلات زیادی را برای شما باقی می‌گذارد انتظار می‌رود که نوآوری‌های زیادی در این فضا صورت گیرد

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
امیر ساسان ترابی زاده	مشاور عالی مدیرعامل در حوزه فناوری اطلاعات
نادر صفاجو	معاون برنامه ریزی و توسعه بازار
ناصر اشرفی	معاون بیمه‌های اشخاص و مسئولیت
علی مهدوی کمال آبادی	معاون مدیر خسارت بیمه‌های درمان
پریسا کاشفی خونساری	با حفظ سمت سرپرست معاونت مدیر امور اداری و رفاهی
آزاده حاجی مالی محلاتی	معاون مدیر خسارت‌های بدنی خودرو
رشید غزال	مدیر خسارت بیمه درمان
قاسم قشقاوی	مدیر منطقه یک کشور
ایمان عزیزی	رییس شعبه شهرکرد

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



تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم آقای غلامرضا رنجبران که از همکاران با سابقه و پرتلاش بیمه پارسیان بودند، دار فانی را وداع گفتند.

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

همچنین همکارانمان آقای فرهاد ملکی و ابراهیم اسداللهی و خانم‌ها ناهید عباس نژاد، مهری فوق و رخساره نوروز نیا 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
نوشته هادی اویار حسین

لغت	ترجمه
Gross net premium	حق بیمه خالص - ناخالص
Historical premium	حق بیمه گذشته (تاریخی)
In-force premium	حق بیمه فعال (در جریان)
Increased limit premium	افزایش حق بیمه در صورت افزایش تعهدات
Installment premium	حق بیمه قسطی
Investment portion of the premium	بخشی از حق بیمه که سرمایه گذاری می شود
Net premium	حق بیمه خالص
Original gross premium income (OPGI)	درآمد حق بیمه ناخالص اصلی
Premium discount	تخفیف حق بیمه
Premium loading	افزودن حق بیمه
Premium trust fund	صندوق ذخیره حق بیمه‌ها
Pure premium	حق بیمه خالص
Return premium	حق بیمه برگشتی
Risk premium	حق بیمه خطر (فوت)
Short term premium	حق بیمه کوتاه مدت

بیمه زندگی و سرمایه گذاری

طرح فراز زندگی



ویژه ورزشکاران، داوران و مربیان ورزشی



ویژگی های طرح

- ♦ پرداخت مستمری و بازنشستگی مادام العمر
- ♦ پرداخت هزینه های پزشکی ناشی از صدمات ورزشی
- ♦ برخورداری از تمامی پوشش های بیمه های زندگی
- ♦ معافیت از پرداخت حق بیمه در صورت از کار افتادگی
- ♦ سرمایه گذاری با سود تضمینی به علاوه سود مشارکت در منافع



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان

www.parsianinsurance.ir
club.parsianinsurance.com

بیمه زندگی و سرمایه گذاری

طرح ستاره دنباله دار



ویژه کودکان کمتر از ۷ سال

- سرمایه گذاری بدون ریسک
- امنیت و شفافیت در سرمایه گذاری
- سودآوری تضمینی و قطعی
- حفظ سرمایه در مقابل تورم
- عدم نیاز به سرمایه زیاد
- نقدشوندگی بالا



دنیای آرامش

بیمه پارسیان

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir
club.parsianinsurance.com