



نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی
شماره هفتاد | آذر و دی ماه ۱۴۰۲



با حضور رییس کل بیمه مرکزی صورت گرفت؛
رونمایی از سامانه‌های «ایوان» و «پارسی چت» بیمه پارسیان

معرفی هادی اوپار حسینی به عنوان پیشگسوت نمونه صنعت بیمه



◀ با اعلام نرخ سود مشارکت بیمه‌های زندگی پارسیان؛
کام بیمه‌گذاران بیمه زندگی پارسیان با سود
۲۳/۶ درصدی شیرین شد



بیمه نفت و انرژی بیمه پارسیان

بیمه پارسیان، حافظ سرمایه های ملی ✓



مرکز ارتباطات : ۰۲۱-۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir club.parsianinsurance.com



شماره هفتاد و آذر و دی 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.

گزیده مطالب این شماره:

معرفی حامی و اویار حسین به عنوان پیشگام نمونه صنعت بیمه

۴۴ سالگی از عمری که در صنعت بیمه ایران فعالیت می‌کند، آقای اویار حسین به عنوان یکی از پیشگامان و حامیان صنعت بیمه ایران شناخته می‌شود. او با تلاش و پشتکار خود در توسعه و گسترش این صنعت نقش بسزایی ایفا کرده است.

پایبند چهره باستانی نخستین سامانه باستانگویی هوشمند در صنعت بیمه

۴۴ سالگی از عمری که در صنعت بیمه ایران فعالیت می‌کند، آقای اویار حسین به عنوان یکی از پیشگامان و حامیان صنعت بیمه ایران شناخته می‌شود. او با تلاش و پشتکار خود در توسعه و گسترش این صنعت نقش بسزایی ایفا کرده است.

بیمه پارسیان رنگ بزمه را متفاوت برگزار کرد

شرکت بیمه پارسیان با برگزاری بزمه رنگ، یکی از رویدادهای مهم خود را برگزار کرد. در این مراسم، شرکت‌کنندگان با بازی‌های هیجان‌انگیز و مسابقات ورزشی، روزی سرگرم و شاد گذراندند.

بیمه پارسیان با برگزاری کارگاه تخصصی افزایش آشنایی با بیمه در سطح یک صنعت بیمه قیر گرفت

شرکت بیمه پارسیان با برگزاری کارگاه تخصصی، به افزایش آشنایی و درک صحیح بیمه در سطح یک صنعت پرداخت. کارگاه با حضور متخصصان و شرکت‌کنندگان از صنایع مختلف برگزار شد.

مروری بر انواع خطر خسارت در بیمه‌های بازاری

این بخش به بررسی انواع خطرات و خسارت‌ها در بیمه‌های بازاری می‌پردازد. از جمله: آتش‌سوزی، سرقت، زلزله، سیل و غیره. همچنین روش‌های کاهش ریسک و دریافت خسارت را توضیح می‌دهد.

مشارکت همکاران شرکت بیمه پارسیان در میزبانی دوره همایش بیمه و توسعه

شرکت بیمه پارسیان با همکاری همکاران خود، میزبان دوره همایش بیمه و توسعه شد. این رویداد با حضور سخنرانان برجسته و شرکت‌کنندگان از صنایع مختلف برگزار گردید.

تقدیر از همکاران شرکت بیمه پارسیان

شرکت بیمه پارسیان به مناسبت روز کارکنان، همکاران خود را تقدیر و تشکر کرد. این مراسم با حضور مدیران و کارکنان شرکت برگزار شد.

پیام هادی اویار حسین نایب رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان به مناسبت گرامیداشت روز بیمه



"بیمه بعنوان یک نیاز و یک الزام، امروزه در تمام زوایای زندگی و کار انسان‌ها کارکرد خود را به خوبی نشان داده و در این راه جوامع با استفاده از انواع بیمه‌ها به مدیریت و آینده نگری در حفظ منابع مالی خود تاکید دارند." رشد تکنولوژی و بهره‌گیری از امکانات و فضای دیجیتال و نوآوری‌های این عرصه باعث تغییرات فراوانی در صنایع و جوامع گردیده که صنعت بیمه نیز می‌بایست از این فضا استفاده لازم را برده و خود را با تغییرات روز جهان همراه نماید تا بتواند خدمات مطلوب را به جامعه و جهان در حال رشد و تغییرارایه نماید.

در کشور عزیز ما نیز این صنعت همواره سعی نموده با آرایه خدمات مناسب و مطلوب، موجبات رضایت بیمه‌گذاران و در مجموع آحاد جامعه را فراهم نماید و امید است در این راه همواره با نگاه رشد و توسعه‌ای، گام‌های بهتر و محکمتری در خدمت به جامعه بردارد.

اینجانب ضمن تبریک ۱۳ آذرماه روز بیمه به تمامی دست‌اندرکاران این صنعت در کشور و بخصوص همکاران پرتلاش بیمه پارسیان اعم از کارکنان و نمایندگان محترم، آرزوی توفیق و سربلندی همگان را از درگاه خداوند متعال خواستارم.

پیام تبریک مدیرعامل بیمه پارسیان به مناسبت روز بیمه پژوهش

همکاران ارجمند

نیک می‌دانیم که امروزه هرگونه تعالی و رشد، با عنایت به اقدامات پژوهش‌محور که به کاوش پدیده‌ها، بررسی مؤلفه‌ها و تحصیل نتایج قابل اتکاء استوار است، پدید می‌آید و به درستی که هر سازمان، هر چه بهتر و نکوتر این مهم را در امور خود جاری نماید، حیات عزت‌مند و توسعه پایدار خود را رقم زده است. از این‌رو بر این باوریم که می‌بایست همواره بنیان اجرایی‌مان منطبق بر تحقیق مستمر و تحکیم روحیه پژوهش در میان سرمایه‌های انسانی‌مان باشد.

در سایه همین باور قلبی‌ست که به فضل خداوند متعال، شرکت بیمه پارسیان توانسته با دغدغه‌مندی خود در حمایت از امر پژوهش و پژوهش‌گری، امروز از این حیث در زمره سرآمدان صنعت بیمه کشور قرار گیرد و این افتخار جز با تلاش کارکنان فهیم و توانمندش میسر نمی‌گشت.

اینجانب با پاس‌داشت روز ۲۵ آذرماه «روز پژوهش»، از همت والای تمامی همکاران متعهد و خدمی که به هر نحو با آرایه دستاوردهای علمی و پژوهشی خود در رویدادهای متعدد و نیز در امور جاری شرکت، موجب ارتقای کیفیت انجام وظایف و نیز سرفرازی شرکت گردیدند، قدردانی می‌نمایم و امید آن دارم با مشارکت همه کارکنان فرهیخته و به منظور تکوین یک جامعه پژوهشی پویا در سطح سازمان، روزافزون بر رهروان مسیر تحقیق و پژوهش در شرکت افزوده شود.

هادی اویار حسین
نایب رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل



معرفی هادی اوپار حسین به عنوان پیشکسوت نمونه صنعت بیمه



◀ در مراسم سی امین همایش ملی و یازدهمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه، به مناسبت روز ملی بیمه، از هادی اوپار حسین، نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان به‌عنوان پیشکسوت نمونه صنعت بیمه در سال ۱۴۰۲ تجلیل شد. براساس این گزارش، در این مراسم که با حضور وزیر اقتصاد و دارایی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی، رئیس کل بیمه مرکزی و جمعی از مسئولین حوزه اقتصادی کشور برگزار شد، با ارج نهادن به خدمات برجسته پیشکسوتان صنعت بیمه، ضمن تقدیر از سال‌ها تلاش بی‌وقفه و خدمات ارزنده هادی اوپار حسین به منظور پیشبرد اهداف صنعت بیمه و گسترش آن در جامعه، همچنین ارایه خدمات متناسب با نیازهای جامعه، با اهدای لوح سپاس به او تقدیر به عمل آمد.

پارسی چت بیمه پارسیان؛

نخستین سامانه پاسخگویی هوشمند در صنعت بیمه



◀ بیمه پارسیان با معرفی چت بات جدید خود با نام "پارسی چت"، به عنوان نخستین سیستم پاسخگویی هوشمند در صنعت بیمه، گامی مهم در راستای نوآوری و ارتقاء خدمات به مشتریان در مسیر تحول دیجیتال خود برداشته است.

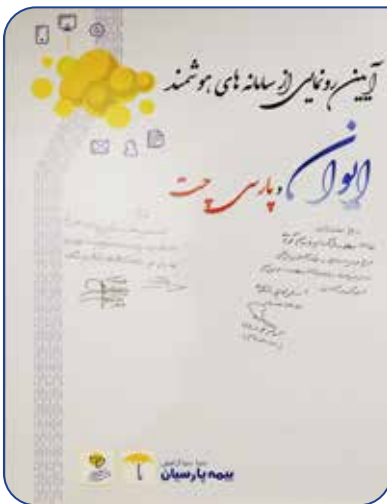
این سیستم پیشرفته، با استفاده از هوش مصنوعی و الگوریتم‌های پیشرفته، قادر است به‌طور هوشمندانه به سوالات و نیازهای مشتریان پاسخ دهد. با این ابزار نوآورانه، مشتریان میتوانند به‌صورت آنلاین و در هر زمانی از این سرویس استفاده کرده و پاسخ‌های دقیق و سریعی درباره محصولات بیمه‌ای، روند ادعا و خسارت، شرایط بیمه نامه و سایر موارد مرتبط را دریافت کنند. براساس این گزارش در پارسی چت بیمه پارسیان، سوالات در دسته‌بندی‌های انواع بیمه‌ها طبقه بندی شده است و همچنین برخی سوالات پرتکرار به صورت پیش فرض برای مخاطب نمایش داده می‌شود. با این روش، بیمه‌گزاران و مشتریان در کمترین زمان ممکن پاسخ سوال خود را دریافت خواهند کرد.

با معرفی این چت بات، بیمه پارسیان گامی مهم در جهت تسهیل در ارتباط با مشتریان و ارایه خدمات بهتر و سریع‌تر برداشته است که قطعاً به ارتقاء

تجربه مشتریان و بهبود فرآیندهای صنعت بیمه کمک خواهد کرد. علاقه‌مندان می‌توانند جهت استفاده از این خدمت ارایه شده به سایت بیمه پارسیان و یا به آدرس <https://parsichat.parsianinsurance.com> مراجعه نمایند.

با حضور رییس کل بیمه مرکزی صورت گرفت؛

رونمایی از سامانه‌های «ایوان» و «پارسی چت» بیمه پارسیان



کشورمان برشمرد و افزود: صنعت بیمه در حوزه فناوری و تکنولوژی نیازمند سرعت بیشتری است و شرکت‌ها برای ارائه خدمات مناسب می‌بایستی وارد پیشرفت‌های حوزه تکنولوژی شوند.

در پایان این دیدار سند راه تحول دیجیتال بیمه پارسیان به امضای رییس کل بیمه مرکزی رسید.

هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، رییس کل بیمه مرکزی ضمن بازدید از ساختمان مرکزی بیمه پارسیان و دیدار با کارکنان شرکت در جلسه با معاونان و مدیران بیمه پارسیان، آغاز به کار سامانه‌های «ایوان» و «پارسی چت» را رسماً اعلام نمود. در این دیدار دکتر استاد هاشمی با تاکید بر لزوم پیشرفت گسترده صنعت بیمه در حوزه فناوری، ارائه محصولات جدید و همگام با ذائقه نسل جدید را از ملزومات صنعت بیمه برشمرد.

ایشان همچنین بر ارائه محصولات مختلف بیمه زندگی، آن را امری ضروری برای جامعه امروز

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت فرارسیدن ولادت حضرت فاطمه زهرا (س) و با حضور دکتر استادهاشمی، رییس کل بیمه مرکزی، بنیادی معاون طرح و توسعه نهاد ناظر صنعت بیمه، پورکیانی دبیر کل سندیکای بیمه‌گران، مدیرعامل و جمعی از معاونان و مدیران بیمه پارسیان از رسانه‌های هوشمند «ایوان» و «پارسی چت» به طور رسمی رونمایی شد. بر اساس این گزارش؛ پس از ارائه توضیحات مفصلی در خصوص جدیدترین محصولات و آخرین دستاوردهای بیمه پارسیان در حوزه تکنولوژی توسط هادی اویار حسین نایب رییس

با اعلام نرخ سود مشارکت بیمه‌های زندگی پارسیان؛

کام بیمه‌گذاران بیمه زندگی پارسیان با سود ۲۳/۶ درصدی شیرین شد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، نرخ سود مشارکت بیمه‌های زندگی اندوخته دار پارسیان برای سال ۱۴۰۱ عدد ۲۳/۶ درصد محاسبه و به حساب اندوخته بیمه‌گذاران بیمه‌های زندگی واریز شد. براساس این گزارش؛ این سود با توجه به سرمایه گذاری‌های سودآور و برنامه ریزی‌های دقیق در حوزه اندوخته بیمه‌های زندگی بیمه‌گذاران این شرکت حاصل شده است و بیمه پارسیان امیدوار است با ادامه این روند روبه رشد در سال‌های آینده سودهای بیشتری را از محل فعالیت‌های سرمایه گذاری برای بیمه‌گذاران بیمه‌های زندگی اندوخته دار (بیمه عمر و سرمایه گذاری) این شرکت به ارمغان آورد.



بازدید صمیمانه رییس کل بیمه مرکزی از شرکت بیمه پارسیان

کل بیمه مرکزی در مرکز ارتباط با مشتریان بیمه پارسیان حضور و از نزدیک شاهد فعالیت ها و امکانات این واحد و نحوه پاسخگویی و پیگیری تماس های مشتریان بود. همچنین در ادامه بازدید، ایشان در سایر طبقات و مدیریت های فنی حضور یافتند و با همکاران در خصوص وظایف، مشکلات موجود در صنعت و راهکارهای موجود گفتگوی صمیمانه ای انجام شد. در پایان ایشان برای تمامی همکاران بیمه پارسیان آرزوی توفیق و سربلندی کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ پس از مراسمی که به منظور رونمایی از سامانه های جدید بیمه پارسیان در ساختمان مرکزی این شرکت برگزار شد، دکتر استادهاشمی رییس کل بیمه مرکزی به اتفاق هیات همراه از ساختمان بیمه پارسیان بازدید و با همکاران این شرکت از نزدیک دیدار و گفتگو کرد. براساس این گزارش؛ پس از رونمایی از سامانه ایوان و پارسی چت؛ رییس



در آخرین گزارش بیمه مرکزی:

بیمه پارسیان بار دیگر با افزایش نسبت توانگری مالی در سطح یک صنعت بیمه قرار گرفت



◀ با اعلام رسمی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، شرکت بیمه پارسیان همچون سال‌های گذشته در سطح یک توانگری مالی در صنعت بیمه قرار دارد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان: با اعلام نسبت توانگری مالی شرکت‌های فعال در صنعت بیمه کشور در سال جاری، بیمه پارسیان توانست همانند سال‌های اخیر بار دیگر جایگاه خود را در سطح یک صنعت بیمه با ارتقاء نسبت توانگری مالی در مقایسه با سال گذشته حفظ نماید.

بر اساس آیین نامه توانگری مالی که توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران تعیین و اعلام می‌شود، شرکت‌هایی که در سطح «یک» توانگری و وضعیت مطلوب قرار دارند، برای ایفای تعهدات خود در مقابل بیمه‌گذاران از توانایی کافی برخوردارند.

این شاخص تا حدی اهمیت دارد که بیمه مرکزی همواره به بیمه‌گذاران این نکته را تاکید دارد، در انتخاب بیمه‌گر خود، به سطح توانگری مالی، که توسط این نهاد تأیید و اطلاع‌رسانی می‌شود، به عنوان یکی از معیارهای انتخاب

توجه کنند و این مورد را به دقت بررسی و مدنظر داشته باشند. بیمه پارسیان همواره با استفاده از برنامه‌ریزی مدون، حفظ ترکیب متناسب پرتفوی، افزایش فروش و توجه به مدیریت حرفه‌ای ریسک، استفاده از خدمات فناورانه مبتنی بر هوش مصنوعی در فعالیت بیمه‌ای خود تلاش می‌کند تا همچنان با حفظ سطح یک توانگری مالی، به‌عنوان یک شرکت توانمند و فن‌آور در صنعت بیمه کشور، در رشد و بهبود شرکت و ارائه خدمات متمایز به بیمه‌گذاران خود حرکت نماید.

بیمه پارسیان در ۸ ماه، پرتفوی سال گذشته را محقق کرد

شرکت بیمه پارسیان در ۸ ماه سال ۱۴۰۲ از کل پرتفوی سال ۱۴۰۱ عبور و به سمت اهداف تعریف شده سال جاری حرکت کرده است. بیمه پارسیان با تولید حق بیمه از تمام انواع بیمه‌نامه‌ها و رشته‌های بیمه‌ای یکی از متوازن‌ترین سبدهای بیمه‌ای را داراست و عدم تکیه بر رشته‌ای خاص جزو ویژگی‌های سبد پرتفوی این شرکت است.

◀ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ پرتفوی این شرکت تا پایان آبان ماه سال جاری از رقم پرتفوی سال ۱۴۰۱ عبور کرد و به اهداف تعریف شده سال ۱۴۰۲ نزدیک‌تر شد.

بر اساس این گزارش کل پرتفوی سال ۱۴۰۱ بیمه پارسیان رقمی نزدیک به ۸۰ هزار میلیارد ریال بود که در پایان آبان ماه سال جاری رقم پرتفوی شرکت به بیش از آن رسید که با این حساب،



بیمه پارسیان زنگ بیمه را متفاوت برگزار کرد

التحریر و وسایل کمک آموزشی اهدا نمود.

در این مراسم‌ها، مفاهیم بیمه، معرفی انواع بیمه‌ها، مزایای بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری به دانش‌آموزان آموزش داده شد تا با یادگیری این مفاهیم بتوانند نقش مهمی در توسعه فرهنگ بیمه ایفا کنند و والدین خود را در خرید بیمه و سرمایه‌گذاری در این حوزه ترغیب نمایند.

با توجه به اینکه امسال بیمه مرکزی برگزاری مراسم‌های هفته بیمه را در استان‌های مختلف برعهده شرکت‌های بیمه گذاشته بود این مراسم‌ها در استان‌های کهگیلویه و بویراحمد و گیلان توسط بیمه پارسیان برگزار شد که در آن چهار مدرسه در شهرهای رشت، بندرانزلی و یاسوج (یک مدرسه در شهر یاسوج و یک مدرسه روستایی ساخته شده توسط بیمه پارسیان در یکی از روستاهای محروم توابع یاسوج) با اجرای برنامه‌های مختلف هفته بیمه را جشن گرفتند و دانش‌آموزان نیز با کارگروه‌ها و فعالیت بیمه‌ها بیشتر آشنا شدند.

◀ همزمان با آغاز آیین ملی "زنگ بیمه" در مدارس کشور، بیمه پارسیان

زنگ مدارس استان گیلان و کهگیلویه و بویراحمد را به صدا در آورد.

براساس این گزارش، با هدف افزایش آگاهی از ضرورت بیمه در زندگی روزمره و ارتقای فرهنگ بیمه در جامعه، همچنین تأکید بر اهمیت آموزش این مفهوم از مراحل پایه‌ای تحصیلی و تشویق دانش‌آموزان به عنوان سفیران بیمه، آیین زنگ بیمه با مشارکت فعال بیمه پارسیان و برپایی مراسم‌هایی در مدارس شهرستان‌های رشت، بندرانزلی و یاسوج برگزار شد. این مراسم‌ها با حضور جمعی از مسئولان شهرستان و همکاران بیمه پارسیان در چهار مدرسه برگزار و بیمه پارسیان امسال با نگاهی نوآورانه و متفاوت، یکی از این مراسم را در مدرسه‌ای که توسط این شرکت در روستای تپرقوی یاسوج ساخته و مورد بهره‌برداری قرار گرفته، برگزار کرد.

بیمه پارسیان به همین مناسبت، برای دانش‌آموزان سایر مدارس که در سال‌های اخیر در مناطق محروم ساخته است نیز هدایایی شامل لوازم



بندرانزلی



رشت



یاسوج



درخشش کارکنان شرکت بیمه پارسیان در سی‌امین همایش بیمه و توسعه



برنامه، در بخش مدیران و کارشناسان نمونه صنعت بیمه کشور تجلیل شد. براساس این گزارش؛ در این رویداد، شرکت بیمه پارسیان توانست سه جایگاه در بین کارکنان نمونه صنعت بیمه را به خود اختصاص دهد. انتخاب کارکنان نمونه، بر اساس دستورالعمل بیمه مرکزی، بر پایه دو بخش عمومی و تخصصی صورت می‌گیرد که کارکنان بیمه پارسیان در هر دو بخش حایز کسب رتبه شدند. نشریه چتر ضمن تبریک به این همکاران، برای ایشان آرزوی موفقیت‌های بیشتر در تمام مراحل زندگی را دارد.

در سی‌امین همایش ملی و یازدهمین همایش بیمه و توسعه، سه نفر از کارکنان شرکت بیمه پارسیان به عنوان کارمندان نمونه صنعت بیمه معرفی و از آنان تقدیر شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در این مراسم که هر ساله و همزمان با بزرگداشت روز بیمه برگزار می‌شود، براساس ارزیابی‌های صورت گرفته توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، از سمیه نوری، سرپرست اداره دانش مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش، مهدی پناهی، رییس شعبه غرب و محسن منوچهری، کارشناس توسعه و نوآوری مدیریت طرح و

بیمه پارسیان در جشنواره زمستانه بیمه‌های مسئولیت تسهیلات ویژه ارایه می‌دهد



با هدف حمایت از بیمه‌گذاران و تکریم مشتریان، جشنواره فروش زمستانه انواع بیمه‌های مسئولیت بیمه پارسیان با تسهیلات ویژه آغاز شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت اقدام به برگزاری جشنواره زمستانه بیمه‌های مسئولیت با تخفیفات و تسهیلات ویژه به بیمه‌گذاران جدید و یا پروژه‌های جدید بیمه‌گذاران قدیم نموده است. بر اساس این گزارش، این جشنواره با تسهیلات ۱۵ تا ۴۵ درصدی در تمامی رشته‌های بیمه مسئولیت اعم از مسئولیت مدنی کارفرما در قبال کارکنان ساختمانی و مسئولیت مدنی بیمه‌گذار ناشی از اجرای عملیات ساختمانی در قبال اشخاص ثالث و سایر رشته‌های این بیمه، از یکم دی ماه لغایت بیست و نهم اسفند ماه ۱۴۰۲، ارایه می‌گردد.

علاقه‌مندان برای دریافت اطلاعات بیشتر درباره‌ی شرایط جشنواره و آگاهی از تسهیلات ارایه شده می‌توانند به شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سراسر کشور و یا سایت رسمی شرکت به آدرس www.parsianinsurance.ir مراجعه نمایند.

حضور بیمه پارسیان در نمایشگاه بین المللی حمل و نقل و لجستیک

مناسب برای ارتقای ایمنی و حفاظت در این صنعت پرداخت. بر اساس این گزارش؛ فعالان حوزه صنایع لجستیک و حمل و نقل کشور که حضوری فعال در این نمایشگاه داشتند با خدمات و محصولات بیمه پارسیان آشنا و جلساتی با مدیران این حوزهها در محل غرفه بیمه پارسیان برگزار کردند و در خصوص نحوه همکاری و ارائه خدمات به ایشان تبادل نظر صورت گرفت.

هفتمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته از ۲۷ لغایت ۲۹ آذرماه در مصلى امام خمینی (ره) برگزار شد.

بیمه پارسیان با هدف معرفی محصولات و ارائه خدمات بیمه ای در هفتمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته حضوری فعال داشت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در راستای اشاعه فرهنگ بیمه و ارتقای سطح دانش فنی و آشنایی هرچه بیشتر نهادها و صنایع مختلف با انواع بیمهها و پوششهای مبتنی بر نیاز این صنایع، بیمه پارسیان در نمایشگاه بین المللی حمل و نقل و لجستیک حضور یافت.

شرکت بیمه پارسیان به عنوان یکی از پیشگامان صنعت بیمه در ارائه خدمات بیمه ای نوآورانه، در این نمایشگاه به ارائه محصولات و خدمات



بیمه مرکزی از بیمه پارسیان تقدیر کرد



بیمه‌ای این استان‌ها بود. بر همین اساس بیمه مرکزی با ارسال لوح تقدیرهایی از میزبانی و اجرای درخور و شایسته همایش‌های مربوطه توسط بیمه پارسیان در استان‌های مذکور قدردانی به عمل آورد. در این لوح تقدیرها که به امضای رییس کل بیمه مرکزی رسیده است از برنامه ریزی هوشمندانه و همراهی کارشناسان و دست اندرکاران این برنامه‌ها تشکر و قدردانی به عمل آمده است.

با توجه به برگزاری مراسم هفته بیمه در دو استان گیلان و کهگیلویه و بویر احمد با هماهنگی و میزبانی بیمه پارسیان، بیمه مرکزی با ارسال لوح تقدیرهایی از این شرکت قدردانی کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ همزمان با هفته بیمه گردهمایی متولیان این صنعت در سراسر کشور برگزار شد و بیمه پارسیان براساس اعلام قبلی بیمه مرکزی در دو استان گیلان و کهگیلویه و بویر احمد میزبان مسئولین، کارشناسان و شرکت‌های

رونمایی از سامانه امور پژوهشی شرکت بیمه پارسیان

موفقیت‌های تحقیقاتی همکاران، طی سال‌های اخیر و نیز نگاه بلند مدیران و عزم جدی سازمان برای بدل شدن به سکوی پژوهش و نوآوری در صنعت بیمه مبین این موضوع بوده و این همان چیزی است که به رشد تعداد مراجعین سازمان در این حوزه‌ها و اعتماد آنان منجر گردیده است. از این‌رو، تغییر راه‌کارهای اجرای امور پژوهشی و حرکت به سمت دیجیتال شدن وظایف جهت پیشبرد چابک و صحیح اقدامات محوله و نیز پاسخ متناسب با نیاز مراجعین در بهترین و سریع‌ترین شکل ممکن، امری ضروری به شمار می‌آید. در همین زمینه مدیریت طرح و برنامه در صد راه‌اندازی سامانه‌ای به منظور ارائه خدمات پژوهشی به همکاران علاقه‌مند و نیز سایر محققان حوزه بیمه برآمد که کلیه امور مرتبط با حوزه پژوهش در سازمان را شامل می‌گردد.

آیین‌نامه‌ها و فرم‌های پژوهشی، تشریح مسیر راه پژوهشی، محصولات پژوهشی حمایت شده و در دست حمایت، آموزش‌های حوزه پژوهش، فراخوان‌ها و اخبار حوزه پژوهش در شرکت و نیز آرشیو دستاوردهای پژوهشی همکاران و شرکت تحت عنوان گنجینه پژوهشی شامل مقالات، کنفرانس‌های حضور یافته، کتب تألیفی و ترجمه‌ای و نیز همایش‌ها و نشست‌های علمی و پژوهشی که شرکت با حضور خود اقدام نوبنی در حوزه پژوهش و نوآوری برداشته است، از بخش‌های مهم این سامانه به شمار می‌آید.

ضمن آنکه امکان ارسال پروپوزال‌ها و محصولات پژوهشی و نیز ارتباط با حوزه پژوهشی سازمان (درونی و بیرون) از طریق این سامانه محیا شده است. از این‌رو مقتضی است همکاران معزز جهت ارسال دستاوردهای پژوهشی خود به منظور قرار گرفتن در بخش گنجینه پژوهشی و یا ارسال درخواست حمایت‌های پژوهشی خود، تنها از طریق فرم موجود در بخش «تماس با ما» سامانه، اقدام نمایند. در همین زمینه علاقه‌مندان به حوزه پژوهشی می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت بیمه پارسیان، سامانه امور پژوهشی مراجعه کنند.



◀ در راستای ترسیم نظام‌مند اکوسیستم پژوهشی شرکت بیمه پارسیان و گسترش اقدامات پژوهش‌محور در آن، همچنین در همسویی با اهداف شرکت در پیاده‌سازی نظام تحول دیجیتال و الکترونیکی نمودن امور جاری، «سامانه امور پژوهشی پارسیان (به اختصار: ساپ)» به عنوان همیار امور پژوهشی سازمان هم‌زمان با فرا رسیدن ۲۵ آذرماه که در تقویم کشور به عنوان «روز پژوهش» نام‌گذاری شده است، از طریق وبسایت اصلی شرکت، رونمایی شد.

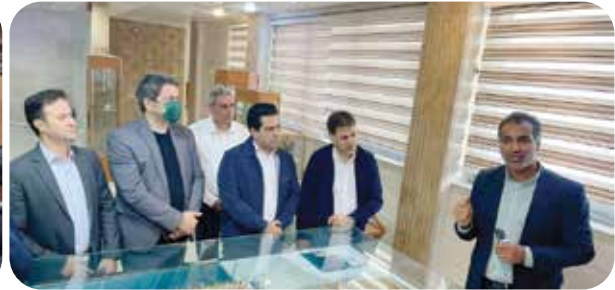
صنعت بیمه به فراخور نوع فعالیتش، از حوزه‌هایی قلمداد می‌شود که جهت پاسخ مناسب به تقاضای جامعه، به استمرار نیازمند توسعه در محصولات و خدمات است و لذا اجرای اقدامات پژوهشی و روزآمدی از این طریق، رکنی حیاتی و ارزش‌آفرین به حساب می‌آید. در این راستا، هر سازمانی در این صنعت بیشتر توجه خود را بر حوزه‌های یاد شده معطوف نماید، به توفیق بیشتری نیز دست پیدا خواهد کرد. به همین سبب و در راستای حفظ سرآمدی سازمانی در صنعت و جامعه، شرکت بیمه پارسیان از دیرباز تلاش نموده با اقدامات حمایت‌محور خود، روحیه پژوهش‌گری و دانش‌پروری در حوزه بیمه و متعاقب آن ارتقای سطح کیفی خدمات را در درون و بیرون سازمان ترویج نماید.



بازدید مدیران بیمه پارسیان از گمرکات جنوب کشور

صالحی، مدیر حراست اسکله، قابلیت‌های باربری و روش‌های حمل و نقل کالا از مسیرهای مبدا و مقصد بررسی شدند. سپس با حضور در کنار شناورها، مراحل تخلیه و بارگیری کانتینری و فله از نزدیک مورد بررسی قرار گرفت. روز دوم این برنامه ضمن برگزاری جلسه ای در دفتر مدیرکل بندر شهید باهنر با مسئولین بندرگاه بازدید میدانی از اسکله‌ها و تخلیه کالاها در این بندرگاه انجام شد. در ادامه نیز با حضور در شعبه بندرعباس، عملکرد ۸ ماهه صنعت بیمه و شرکت بیمه پارسیان در حوزه بیمه باربری بررسی و مدیر بیمه‌های باربری به معرفی طرح‌های آتی در هر منطقه پرداخت.

◀ به منظور آشنایی و ارتقای آگاهی مدیران ستادی و مدیران مناطق کشور در زمینه بیمه‌های باربری، جمعی از مدیران بیمه پارسیان از گمرکات جنوب کشور بازدید کردند. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ برنامه بازدید از گمرکات جنوب کشور با حضور صفاجو، عضو هیئت مدیره و معاون طرح و توسعه بازار، کریمیان، معاون بیمه‌های اموال، برومند، مدیر بیمه‌های باربری، مقدم، مدیر امور شعب و نمایندگان و مدیران مناطق هشت گانه کشور در محل اسکله‌های شهید رجایی و شهید باهنر در شهر بندرعباس برگزار شد. در روز اول اسکله شهید رجایی مورد بازدید قرار گرفت و با توضیحات



برندگان مسابقه مسیرمادری معرفی شدند



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مسابقه ای تحت عنوان مسیر مادری از ایام دهه فاطمیه تا ولادت حضرت فاطمه زهرا(س) در بین خانواده‌های همکاران بیمه پارسیان برگزار و به برندگان آن جوایز ارزنده‌ای اهدا شد. بر اساس این گزارش؛ قصه مسیر مادری به صورت داستانی و شعر برای همکاران ارسال و مقرر گردیده بود این قصه را با صوت شیوا برای فرزندان خود بخوانند تا کودکان تصاویر مرتبط با قصه را نقاشی کنند در همین راستا پس از دریافت نقاشی‌های ارسالی و بررسی توسط روابط عمومی، ۶ نفر به عنوان برندگان این مسابقه معرفی شدند و جوایز آن به والدین ایشان اهدا شد. آراد توکلی، آیلین مرتضایی، بهار بلوری، نورا صوفی زاده، محمدامیر قناعی، لنا مهدی‌پور از برندگان این مسابقه می‌باشند.

گفتگو با سعید گیوه چی مطلق؛ مدیر بیمه‌های زندگی

تنوع بیمه نامه های زندگی پارسیان؛ ارمغان آتیه ای روشن برای بیمه گزاران

برای ایشان فراهم می نماید، شرکت بیمه پارسیان با طرح لیام زندگی "ارایه بیمه درمان تکمیلی خانواده به بیمه شدگان بیمه‌های زندگی و مستمری جامع آرامش پارسیان"، ضمن ایجاد پشتوانه مالی مناسب، رفاه حال بیشتری برای هریک از اعضای خانواده در طول بیمه نامه ایجاد نموده است. در واقع طرح لیام زندگی با هدف افزایش سطح رضایتمندی بیمه شدگان بیمه‌های زندگی با ارائه خدمات متمایز و نیز افزایش مزیت رقابتی و توان بازاریابی شبکه فروش ارایه گردیده است. ویژگی متمایز این طرح ارایه انواع بیمه‌های درمان تکمیلی با تخفیف حق بیمه تا سقف ۳۵ درصد متناسب با اندوخته سرمایه‌گذاری بیمه نامه زندگی ایشان می باشد. بازار هدف خاص این طرح، افراد فاقد بیمه گر پایه یا بیمه تکمیل درمان از قبیل اصناف و مشاغل آزاد، کارگاه‌ها و شرکت‌های با تعداد نیروی کم و... می باشد.

طرح ستاره دنباله‌دار پارسیان (ویژه کودکان زیر هفت سال): این طرح با هدف گسترش و ترویج فرهنگ بیمه ای و تمرکز بر بازارهای هدف مشخص، از ابتدای آبان ماه سال جاری اجرایی گردید. بیمه پارسیان با ارایه طرح ستاره دنباله دار، این امکان را برای خانواده‌ها فراهم می نماید که با تخصیص بخشی از درآمد ماهانه خود و سرمایه گذاری آن در قالب طرح ستاره دنباله دار پارسیان، از اندوخته حاصل از این سرمایه گذاری در جهت نیازهای مادی فرزندان خود، از قبیل اشتغال، ازدواج، و... در آینده بهره‌مند گردند.

طرح سکه پارسیان (ویژه دانش آموزان و خانواده‌های آن‌ها): در این طرح که با هدف گسترش فرهنگ برنامه‌ریزی مالی بلندمدت برای دانش آموزان طراحی شده است، این امکان را برای خانواده‌ها فراهم شده است که می‌نماید که با تخصیص بخشی از درآمد خود و سرمایه گذاری آن در قالب طرح سکه پارسیان، اندوخته حاصل از این سرمایه گذاری را به صورت یکجا و یا مستمری در اختیار فرزندان خود قرار دهند. مزیت ویژه طرح سکه پارسیان تشکیل اندوخته سرمایه گذاری مناسبتر نسبت به طرح‌های عادی بیمه‌نامه جامع آرامش زندگی پارسیان می‌باشد. جامعه هدف این طرح، دانش آموزان با سن ۷ تا ۱۸ سال می باشد که به عنوان بیمه شده، توسط والدین خود بیمه می گردند.

طرح فرزند زندگی پارسیان: این طرح ویژه که برای جامعه ورزشکاران، داوران و مربیان کشور طراحی شده است به تازگی به سید بیمه ای محصولات شرکت پارسیان اضافه گردیده است. به طور قطع معرفی این طرح با این ویژگی، جهت ورزشکاران کشور می تواند تاثیر بسزایی در گسترش فرهنگ بیمه ای در این قشر از جامعه داشته باشد، چرا که نیازی به وجود بیمه‌نامه‌های جامع برای این گروه با توجه کاهش درآمد بسیاری از ورزشکاران در دوران بازنشستگی، همچنین عدم وجود پوشش‌های بیمه‌ای کامل در دوران فعالیت ورزشی و نبود طرح ویژه ای برای ایشان در بازار بیمه ای کشور احساس می گردید.



در حال حاضر چه طرح‌ها و محصولاتی در زمینه بیمه عمر از سوی مدیریت بیمه های زندگی روانه بازار شده است؟ (به اختصار همراه با نام طرح)

در راستای ارایه خدمات ویژه به بیمه‌گزاران بیمه‌های زندگی، محصول "بیمه زندگی و مستمری جامع آرامش پارسیان" با امکان دریافت مستمری به صورت مدت معین یا مادام العمر اجرا گردیده است. بیمه مستمری نوعی آینده نگری مثبت برای دوران بازنشستگی است که با توجه به هزینه‌های هنگفت افراد در آن دوران، مورد نیاز اقشار مختلف جامعه می‌باشد. در زمان دریافت مستمری، بیمه شده همچنان می تواند دارای پوشش فوت به هر علت بوده و ارایه پوشش‌های اضافی نیز به بیمه نامه‌های مادام العمر امکان‌پذیر می‌باشد.

همچنین بیمه پارسیان به تازگی از طرح‌های ویژه خود برای بخش‌های مختلف جامعه با توجه به ویژگی‌های جمعیت شناختی (سن، جنسیت، شغل و...) رونمایی کرده است که در ادامه مختصراً به شرح این طرح‌ها خواهیم پرداخت:

طرح لیام زندگی (طرح مشترک بیمه زندگی و درمان): همانطور که می دانید امروزه با توجه به هزینه‌های هنگفت درمانی، نیاز به چتر حمایتی در زمان بروز بیماری و حتی جهت پیشگیری از آن بیش از پیش احساس می شود. بسیاری از افراد در مشاغل فعالیت می نمایند که امکان بهره مندی از بیمه‌های تکمیل درمان گروهی را ندارند. از آنجایی که حفظ نشاط و تندرستی و کاهش دغدغه افراد در جهت جبران هزینه‌های درمانی، آسایش خاطر بیشتری



به عبارت دیگر شرکت بیمه پارسیان به عنوان یکی از توانمندترین شرکت‌های بیمه خصوصی در صنعت بیمه در راستای ارائه خدمات و فروش بیمه‌های زندگی توسط شعب و نمایندگان متعدد و متخصص فعالیت می‌کند و با رویکردی هدفمند و با شناخت نیازهای مشتریان، به دستیابی به اهداف شرکت و ارائه بهترین خدمات و توسعه محصولات متنوع تلاش می‌کند.

مهم‌ترین چالش شرکت‌های بیمه برای ارائه محصولات و خدمات بیمه عمر و سرمایه‌گذاری یا پس انداز چیست و چطور می‌توان مردم را بیش از گذشته به خرید این بیمه‌نامه‌ها ترغیب کرد؟

بیمه‌های زندگی از محصولات مهم صنعت بیمه است و دارای نقش مهمی در تعیین و تضمین آتیه خانواده‌ها می‌باشد. امروزه در کشورهای توسعه یافته بیمه عمر به موقعیت مطلوبی رسیده است، به گونه‌ای که به واسطه توسعه بیمه‌های زندگی، مشکلات اقتصادی ناشی از فوت سرپرست خانواده، همچنین نگرانی‌های ناشی از دوران پیری و کهولت سن افراد تا حدودی کاهش یافته است، که این موضوع نیز منجر به افزایش آسودگی خاطر جامعه شده است. در این کشورها بیمه‌های زندگی سهم مناسبی از درآمد جامعه را به خود اختصاص داده و با استفاده از منابع مالی عظیمی که حاصل می‌شود، خدمات متعددی به افراد جامعه ارائه می‌گردد. همچنین بیمه‌های زندگی یکی از منابع مهم سرمایه‌گذاری‌های کلان و بلندمدت هستند که این منابع مالی در بخش‌های سودآور اقتصادی سرمایه‌گذاری می‌گردد و بیمه‌گزاران و حتی همه افراد جامعه از منافع آن بهره‌مند می‌گردند. این در حالی است که در ایران با گذشت سال‌ها از آغاز فعالیت بیمه عمر (سال ۱۳۱۶ شمسی، اولین سال تصویب قانون بیمه عمر)، این رشته بیمه‌ای نتوانسته پیشرفت شایانی داشته باشد.

آمار ارائه شده برای بیمه زندگی در مقایسه با متوسط جهانی نشان دهنده سهم بسیار پایین این بخش از بیمه در کشور است که عوامل متفاوتی می‌توانند در این امر دخیل باشند. یکی از عوامل مهم اشاره به موانع گسترش بیمه عمر از دیدگاه عرضه و تقاضا دارد، در بعد عرضه، از مواردی که منجر به پایین نگه داشتن سهم بیمه زندگی شده، می‌توان به شناخت ناقص بیمه‌گران در صنعت بیمه عمر از رویکردهای جدید ارائه خدمات بیمه‌ای، بازدهی پایین سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه عمر و عدم توجه به مباحث مدیریت ریسک توسط شرکت‌های بیمه‌ای اشاره نمود. در بعد تقاضا می‌توان به پایین بودن قدرت اقتصادی (درآمد سرانه) مردم اشاره نمود، بررسی‌های انجام شده حاکی از آن است که قدرت اقتصادی عامه مردم هر کشور و توسعه بیمه‌های عمر ارتباط دو جانبه دارند؛ بدین مفهوم که هرچقدر درآمد سرانه مردم بیشتر باشد. اقبال عمومی به بیمه بیشتر است. از سوی دیگر هرچقدر ضریب نفوذ زندگی در یک کشور بیشتر باشد، نشانگر وضعیت مناسب اقتصادی عامه مردم است. از این رو پایین بودن درآمد سرانه در رابطه با بیمه‌های زندگی یک مانع عمده عدم گسترش آن‌هاست. همچنین یکی دیگر از عوامل عدم رغبت مردم نسبت به بیمه‌های زندگی شرایط تورمی حال حاضر کشور می‌باشد، در شرایط موجود که نرخ تورم در جامعه بالاست، افراد در مقابل این نرخ تورم بالا انگیزه آنچنانی برای خرید بیمه زندگی و تقاضا برای آن ندارند.

آیا تا پایان سال محصول جدیدی غیر از محصولات لیام و ستاره دنباله دار برای قشر خاصی از مردم ارائه می‌گردد یا خیر و اصولاً این محصولات با چه اهدافی (میان مدت و بلند مدت به بازار ارائه می‌شوند؟

یکی از طرح‌های شرکت بیمه پارسیان که در حال برنامه ریزی و اجرا می‌باشد، ارائه انواع بیمه‌نامه‌های مستمری با توجه به نیاز افراد می‌باشد. قطعاً افراد در دوران سالمندی توانایی لازم برای کار کردن و پرداخت هزینه‌های درمان و مخارج زندگی را نداشته از این رو این بیمه نامه یک سرمایه‌گذاری بلند مدت برای آن‌ها خواهد بود.

در حال حاضر، در طرح بیمه نامه زندگی و مستمری جامع آرامش پارسیان، دو نوع مستمری مادام العمر و مدت معین، ارائه گردیده است، ضمن اینکه، مستمری بگیر در طول مدت دریافت مستمری نیز تحت پوشش بیمه فوت به هر علت می‌باشد.

شرکت بیمه پارسیان چه استراتژی و سیاستی برای بازار این محصولات در نظر گرفته و آیا می‌تواند در افق کوتاه مدت ترسیم شده، به آن دست پیدا کند؟

یکی از مهمترین استراتژی‌های شرکت‌های بیمه در حوزه فروش بیمه‌های زندگی، مشتری مداری می‌باشد، لذا کسب اطلاعات دقیق در مورد نیازها و خواسته‌های مشتریان همواره در شرکت بیمه پارسیان مورد توجه بوده است، به همین دلیل و با هدف پاسخگویی به نیازهای اقشار و گروه‌های مختلف جامعه، طراحی محصول، ویژه گروه‌های مختلف جمعیتی در دستور کار مدیریت بیمه‌های زندگی قرار گرفته است.

برای جلب توجه و جذب مشتریان جدید، لازم است که شرکت‌ها بتوانند مزایای خاص و منحصر به فردی را راجع به محصولات و خدمات خود به مشتریان معرفی کنند. برنامه ریزی دقیق و تبیین ارزش افزوده‌ای که محصولات و خدمات بیمه ارائه می‌دهند، در فرآیند تبلیغات و بازاریابی بسیار موثر است. مشتریان، به احتمال زیاد، شرکتی را انتخاب می‌کنند که نیازهای منحصر به فرد آن‌ها درک، و به آن‌ها توجه ویژه‌ای داشته باشد و با ارائه سیاست‌های انعطاف‌پذیر که پاسخگوی بخش‌های مختلف بازار باشد.

در نهایت، به روز ماندن با روندهای صنعت در بازار پویای بیمه، حیاتی است. شرکت‌ها می‌بایست به طور مداوم بر فناوری‌های نو ظهور نظارت کنند و استراتژی‌های بازاریابی خود را بر این اساس تطبیق دهند. با فعال بودن در پذیرش نوآوری و جلوتر ماندن از رقبای، شرکت‌های بیمه می‌توانند خود را به عنوان رهبران صنعت قرار دهند.

همچنین به منظور بهره‌برداری از ظرفیت‌های آیین‌نامه شماره ۹۶ (آیین‌نامه نمایندگی فروش بیمه‌های زندگی) و تاکید بر ایجاد ساختار بازاریابی چندسطحی، سازمان فروش بیمه‌های زندگی در سال جاری در بیمه پارسیان اجرایی گردید، که از مهمترین اهداف آن، می‌توان به ایجاد ساختار بازاریابی چندسطحی برای فروش بیمه‌های زندگی، توسعه فروش بیمه‌نامه‌های زندگی و افزایش پورتفوی آن‌ها، توانمندسازی نمایندگان شرکت برای ایجاد تیم‌های فروش بیمه زندگی و توسعه کمی و کیفی نمایندگان فروش بیمه‌های زندگی از طریق اجرای برنامه‌های آموزشی مستمر، کار، اثربخش و هدفمند و همچنین جذب و توانمندسازی افراد علاقه‌مند به فروش بیمه‌های زندگی و ایجاد درآمد برای ایشان، اشاره کرد.

گفتگو با علی گنجی؛ مدیر بیمه‌های مسئولیت

ارایه تسهیلات ویژه در جشنواره زمستانه

در این جشنواره چه مزایایی جهت نمایندگان و بیمه‌گزاران در نظر گرفته شده است؟

از مزایای این جشنواره برای نمایندگان و مشتریان آن‌ها این است که با توجه به تنوع تخفیفات ارایه شده در این طرح، نمایندگان می‌توانند با بررسی مواردی از قبیل ریسک مورد بیمه و نرخ‌های ارایه شده توسط شرکت‌های رقیب، در کمترین زمان نسبت به ارایه بهترین نرخ حق بیمه به مشتریان خود اقدام نمایند. همچنین مشتریان از تخفیفات و تسهیلات ارایه شده در این طرح بهره‌مند می‌گردند.



جشنواره فروش بیمه‌های مسئولیت با چه اهدافی برگزار می‌گردد؟

هدف از برگزاری این جشنواره، با نظر به افزایش حجم کاری نمایندگان در روزهای پایانی سال، کاهش زمان فرآیند معمول اجرایی جهت اخذ مجوز تخفیف و به تبع آن تسهیل و تسریع روند اعلام نرخ به مشتریان و صدور بیمه نامه‌های مسئولیت می‌باشد. لازم به ذکر است در راستای رسیدن به هدف فوق، این مدیریت اقدام به تهیه اکسل‌های محاسباتی در انواع رشته‌های بیمه‌های مسئولیت نموده است تا فرآیند اعلام نرخ، توسط واحدهای صدور در کمترین زمان ممکن صورت پذیرد. همچنین با هماهنگی معاون محترم بیمه‌های اشخاص و مسئولیت، مقرر گردیده است تا پایان سال جاری، همکاران ستادی تا دو ساعت پس از پایان ساعت کاری پاسخگوی شبکه فروش و آماده ارایه مجوزهای سیستم فناوری باشند.

در پایان اگر سخنی با خوانندگان نشریه چتر دارید، بفرمایید؟

با تشکر و قدردانی از زحمات شبکه فروش و نمایندگان محترم، از کلیه واحدهای صدور درخواست می‌گردد با توجه به تنوع رشته‌های حوزه بیمه‌های مسئولیت و تغییرات مستمر ریسک‌های این حوزه، همچون گذشته با بهبود مستمر دانش فنی خود در این حوزه در هنگام صدور بیمه‌نامه، نیاز بیمه‌گزار را در نظر گرفته و بیمه‌نامه‌ای متناسب با آن طراحی و در اختیار وی قرار دهند، همچنین حتماً سوابق بیمه‌ای مشتریان خود را بررسی نموده و با ارزیابی دقیق ریسک مورد بیمه، چالش‌هایی که بیمه‌گزاران و زباندیدگان در سنوات قبل با آن مواجه بوده‌اند را به حداقل ممکن رسانده و آینده‌ای با آرامش و اطمینان خاطر بیشتر به ارمغان آورند و موجبات تامین حداکثری منافع ذینفعان را فراهم نمایند.

در خصوص جشنواره زمستانه بیمه‌های مسئولیت به اختصار توضیح دهید.

در جشنواره زمستانه بیمه پارسیان با هماهنگی معاون فنی بیمه‌های اشخاص و مسئولیت، به منظور حمایت از بیمه‌گزاران و شبکه فروش و همچنین به جهت تسهیل و تسریع در اعلام نرخ و صدور بیمه نامه‌های مسئولیت، کلیه واحدهای صدور می‌توانند با بهره‌مندی از سه طرح ارایه شده در این جشنواره، از تخفیف‌های ۱۵٪ تا ۴۵٪ استفاده نمایند. در این طرح به منظور ارایه خدمات بهتر، پوشش‌های تکمیلی "پرداخت خسارت فوت و نقص عضو بدون نیاز به رای دادگاه و بر اساس توافق با بیمه‌گزار"، "جبران هزینه‌های پزشکی بدون اعمال تعرفه"، "جبران هزینه‌های دستمزد پرداختی به کارشناس و یا هیات کارشناسی تا سقف مبلغ ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال" و همچنین "پوشش حذف شرط فرانشیز خسارت ناشی از سقوط در چاهک آسانسور و دهانه‌های باز" را در دو رشته بیمه مسئولیت مدنی بیمه‌گزار ناشی از اجرای عملیات ساختمانی در قبال اشخاص ثالث و بیمه مسئولیت مدنی کارفرما در قبال کارکنان ساختمانی، بدون دریافت حق بیمه اضافی در اختیار مشتریان جدید خود قرار داده‌ایم. لازم به ذکر است که این طرح جهت کلیه محصولات بیمه‌ای مسئولیت، به استثناء بیمه‌نامه‌های مسئولیت حرفه‌ای پزشکان و پیراپزشکان، اجرایی می‌گردد.



مصاحبه با ابراهیم فقیه؛ مدیر منطقه جنوب کشور

منطقه جنوب کشور با شبکه فروش گسترده همواره در دستیابی به اهداف عالی پیشرو می‌باشد

با استراتژی و برنامه ریزی های در نظر گرفته شده، تا پایان سال

جاری عملکرد منطقه جنوب کشور را چگونه ترسیم می‌نمایید. از آن جاکه استراتژی و برنامه راهبردی شرکت برای دستیابی به اهداف انتظاری با تکیه بر دانش و انگیزه به تعالی تعیین و ابلاغ گردیده، با توجه به تمرکز بر دانش، نوآوری، توانمندی و بهره‌وری از شیوه‌های نوین بازاریابی، مسیر ارتقاء شعب و منطقه هموار شده است. بنابراین با اخلاق حرفه‌ای و متناسب با موازین و مبانی اخلاقی، فرآیندی مناسب خواهیم داشت و با داشتن عملکردی مطلوب همانند دوره‌های گذشته با سرافرازی به آرمان‌های متعالی شرکت دست خواهیم یافت.

نقش شبکه فروش در ارتقای نام بیمه پارسیان در منطقه را چگونه ارزیابی می‌کنید و چه توصیه‌ای برای نمایندگان دارید.

شبکه فروش در شرکت‌های بیمه در خط مقدم بازار و رقابت پذیری قرار دارند، که شرکت بیمه پارسیان و منطقه جنوب نیز از این قاعده مستثنی نمی‌باشند. به همین دلیل، نمایندگان در منطقه جنوب نقش موثری را ایفا می‌نمایند که با توجه به توسعه و توانمندسازی شبکه فروش در حوزه‌های آموزشی و بازاریابی، قطعاً در ارتقای نام بیمه پارسیان تاثیر بسزایی خواهند داشت. از این رو به نمایندگان توصیه می‌گردد به صورت مستمر در دوره‌های آموزشی شرکت حضور فعال داشته باشند که به واسطه آن با ارتقاء دانش و تجربه خود بتوانند، خردمندان و با هوشمندی در بازار رقابت نموده و موفقیت‌های بیشتری را در حوزه فروش کسب نمایند. در این صورت با خدمات رسانی مطلوب به بیمه‌گزاران و رعایت اصول مشتری، نه تنها مشتریان فعلی حفظ می‌شوند، بلکه موفق به جذب مشتریان جدید خواهند شد.

برنامه‌های جدید بیمه‌های زندگی را چگونه ارزیابی می‌کنید و این برنامه‌ها چه تأثیری در اقبال مشتریان برای خرید این بیمه‌نامه دارد.

با توجه به ماهیت بیمه‌های زندگی به عنوان یک محصول جهان شمول و جایگاه ویژه این رشته بیمه‌ای در کشور های توسعه یافته، پویایی این مهم در صنعت بیمه کشور و بیمه پارسیان یک ضرورت محسوب می‌گردد. لذا مدیریت بیمه‌های زندگی، برنامه‌های هدفمند و راهگشا را برای توسعه هرچه بیشتر این محصول تدوین نموده که با خلاقیت و نوآوری و ارائه طرح‌های رقابت پذیر و برگزاری جشنواره‌ها از قبیل جشنواره بزرگ افزون زندگی، طرح‌های لیام پارسیان، فراز زندگی پارسیان، ستاره دنباله دار و مستمری، فروش، ایجاد و راه اندازی سازمان فروش در راستای توسعه کمی و کیفی شبکه فروش و با انگیزه جذب حداکثری بیمه‌گزاران، در آینده نزدیک موفقیت‌های چشمگیری را حاصل خواهد نمود.

لازم به ذکر است که علاوه بر تدوین و اجرای برنامه‌های متنوع و راهبردی شعب، به منظور بهره‌مندی از شرایط مطلوب شرکت، همواره با اهتمام و تشریک مساعی مدیریت‌های امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، توسعه سرمایه‌های انسانی و آموزش و بیمه‌های زندگی و هماهنگی این مثلث فعال، همراه با تلاش و عزم راسخ همکاران در شعب کشور، برای هدایت، حمایت و پشتیبانی شبکه فروش، یقیناً اقبال مشتریان به خرید بیمه‌نامه از شرکت خوشنام بیمه پارسیان افزایش می‌یابد.

در پایان مراتب تشکر و قدردانی خویش را از خوانندگان محترم نشریه چتر تقدیم می‌دارم و برای کلیه اعضای گرمی خانواده بیمه پارسیان آرزوی سربلندی و موفقیت دارم. باشد که با همدلی، همسویی و تلاش مشترک موجب تعالی هرچه بیشتر بیمه پارسیان در صنعت بیمه کشور گردیم. انشا...



لطفاً خودتان را معرفی کنید و از سوابق حضورتان در بیمه پارسیان

به اختصار توضیحاتی را ارائه فرمایید.

اینجانب ابراهیم فقیه دارای تحصیلات کارشناسی ریاضی محض می‌باشم که از سال ۱۳۸۴ و از بدو تاسیس شعبه شیراز با سمت محاسب افتخار همکاری با بیمه معظم پارسیان را داشته‌ام. در ابتدا فعالیت خود را در حوزه خسارت خودرو آغاز نمودم که با گذشت زمان و سخت‌کوشی تمام در راه اندازی و توسعه همه‌جانبه شعبه ایفای نقش نموده و سپس به معاونت شعبه خسارت، رئیس مجتمع بیمه‌ای و هم‌اکنون در سمت مدیر منطقه جنوب کشور انجام وظیفه می‌نمایم.

در خصوص شعب تحت سرپرستی خود توضیحاتی ارائه فرمایید.

منطقه جنوب کشور یکی از زیرمجموعه‌های توانمند شرکت می‌باشد که به لحاظ جغرافیایی پنج استان پهناور فارس، هرمزگان، خوزستان، بوشهر، کهگیلویه و بویراحمد را تحت نظارت و سرپرستی دارد و در شهرستان‌های تابعه با ۹ شعبه فعال و با ۳۶۰ نمایندگان جنرال و عمر شبکه فروش گسترده‌ای را دارا می‌باشد که با استعانت از پروردگار متعال و بهره‌مندی از هدایت‌گری و رهنمودهای مقام محترم نایب رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل و معاونین ایشان و همچنین با مساعدت مدیریت‌های فنی و ستادی به ویژه حمایت و پشتیبانی مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و از طرفی با تلاش و سخت‌کوشی روسا، کارکنان و نمایندگان تا کنون تمامی شعب این منطقه پیشرو بوده و در راستای دستیابی به اهداف عالی‌ه شرکت‌گام‌های موثری برداشته و موفقیت‌های لازم را کسب نموده‌اند. از این رو منطقه جنوب در سنوات گذشته و در سال جاری تا به امروز یکی از مناطق موفق کشوری به حساب می‌آید.

با توجه به قابلیت‌های منطقه، چه برنامه‌هایی برای جذب

پرتفوی و افزایش سهم بازار شرکت بیمه پارسیان در نظر دارید. نیک مستحضرد بیمه پارسیان یکی از شرکت‌های خصوصی موفق در صنعت بیمه کشور می‌باشد که با افق روشن در بلندای این صنعت می‌درخشد، لذا منطقه جنوب به تبعیت از این توانایی‌ها تاکنون همسو با اهداف بلند مرتبه شرکت فعالیت نموده و همیشه در جهت توسعه فروش و حصول سهم بیشتری از بازار اهتمام فراوان داشته است و از طرفی برای بهره‌مندی از ظرفیت‌های موجود اقتصادی و بیمه‌ای در استان‌های تحت رسیدگی برنامه ریزی نموده که با شناسایی پتانسیل و قابلیت‌های صنعتی، تجاری، حمل و نقل، گردشگری و ... در این مراکز، برای شعب و نمایندگان متناسب با انتظارات هدف‌گذاری شده است، لذا با رفتار کاملاً حرفه‌ای و خدمات رسانی حداکثری و تبعیت از اصول بازاریابی و با استفاده از توانایی‌های بالقوه شرکت و همچنین اهتمام و درایت روسا، کارکنان برای هدایت‌گری نمایندگان به سمت بازارهای هدف، تلاش مضاعف خواهیم نمود که تا پایان سال بتوانیم افزایش چشمگیری از سهم بازار داشته باشیم.

مدیریت ریسک سازمانی (قسمت ۲)

تهیه شده در مدیریت ریسک

مقایسه رویکرد سنتی مدیریت ریسک و مدیریت ریسک سازمانی

مدیریت ریسک سازمانی (Enterprise Risk Management ERM) موثر باید یک ابزار استراتژیک ارزشمند باشد. طی دهه گذشته، تعدادی از رهبران تجاری این نواقص بالقوه مدیریت ریسک را شناسایی کرده‌اند و از مفهوم مدیریت ریسک یکپارچه سازمانی به عنوان راهی برای تقویت نظارت بر ریسک‌های سازمان خود استفاده کرده‌اند و به این نتیجه رسیدند که انتظار برای وقوع رویداد ریسک و بعد پرداختن به آن خیلی دیر است. آن‌ها ERM را به عنوان یکی از فرآیندهای کسب و کار پذیرفته‌اند تا نحوه و چگونگی مدیریت ریسک‌های شرکت را تقویت کنند.

هدف مدیریت ریسک سازمانی، توسعه یک دیدگاه جامع از مهمترین ریسک‌ها برای دستیابی به مهمترین اهداف سازمان است.

ERM در "E" نشان می‌دهد که این روش به دنبال ایجاد یک دید سازمانی کلی از تمام ریسک‌های قابل توجهی است که ممکن است اهداف استراتژیک کسب و کار را تحت تأثیر قرار دهد. به عبارت دیگر ERM تلاش می‌کند تا سببی از انواع ریسک‌ها ایجاد کند که ممکن است تأثیرات مثبت و منفی بر بقای سازمان داشته باشد.

یک فرآیند ERM موثر، باید یک ابزار استراتژیک مهم برای رهبران سازمان باشد. بینش در مورد ریسک‌های شناسایی شده از فرآیند ERM باید ورودی مهمی در برنامه استراتژیک سازمان باشد. با آگاهی بیشتر مدیریت و هیأت

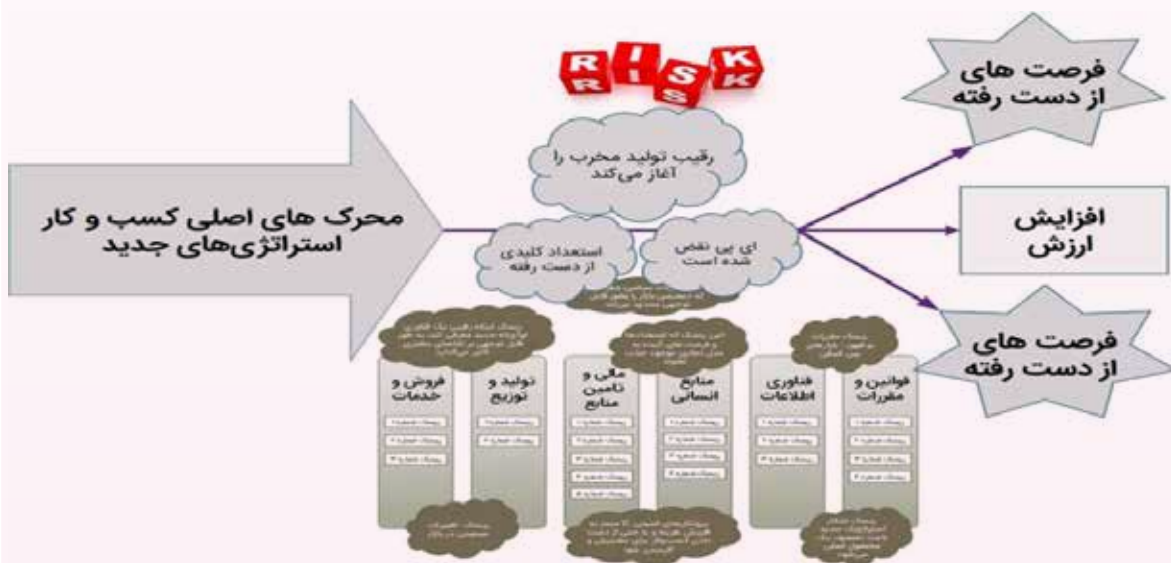
مدیره نسبت به ریسک‌های بالقوه پیش روی سازمان، آن‌ها می‌توانند از این اطلاعات برای طراحی استراتژی مناسبی جهت هدایت ریسک‌های زیان باری که ممکن است آن‌ها را از ریل موفقیت خارج کند، استفاده نمایند. تفکر پویا در مورد ریسک‌ها، باید بتواند از طریق کاهش احتمال بروز ریسک، برای سازمان مزیت رقابتی ایجاد کند و تأثیر بحران وقوع ریسک را به حداقل برساند. فرآیند ERM باید مدیریت را در مورد ریسک‌های موجود در پیش روی سازمان، که ممکن است بر موفقیت محرک‌های اصلی کسب و کار و ابتکارات استراتژیک جدید تأثیر بگذارد، آگاه کند.

ERM چیست

تعریف مدیریت ریسک یکپارچه: مدیریت ریسک سازمانی یک فرآیند سیستماتیک جهت برنامه‌ریزی، ساختاردهی، تجزیه و تحلیل، واکنش به ریسک‌های پروژه و کنترل و مدیریت آن‌ها می‌باشد. از زمان آغاز مدیریت ریسک سازمانی در سال ۱۹۵۰ تاکنون بسیاری از سازمان‌ها سعی نموده‌اند بتوانند از مزایای آن بهره‌مند گردند و آن را در سازمان خود پیاده‌سازی نمایند.

عناصر فرآیند ERM

از آن‌جا که ریسک‌ها به طور مداوم پدیدار شده و تکامل پیدا می‌کنند، درک این موضوع مهم است که ERM هم یک فرآیند مداوم و پیوسته



مدیریت ریسک یکپارچه سازمانی ERM بر تمرکز بر اهداف استراتژیک برای

سازمان خلق ارزش می‌کند



و ساعتگرد نمودار، ماهیت مداوم و پیوسته بودن فرآیند ERM را نشان می‌دهد. زمانی که مدیریت شروع به کار می‌کند، آن‌ها باید در یک فرآیند مستمر و منظم، ریسک‌های مربوط به مدل کسب‌وکار سازمان را شناسایی، ارزیابی، پاسخ‌دهی و نظارت کنند. برای شناسایی ریسک‌ها می‌توان از روش‌هایی مانند تکنیک دلفی، طوفان فکری و حتی ساختار شکست ریسک استفاده نمود. برای ارزیابی ریسک‌ها نیز روش‌های متنوعی از جمله درخت خطا، درخت رویداد، درخت تصمیم، نمودار استخوان ماهی، شبیه‌سازی مونت کارلو و آنالیز حساسیت وجود دارد.

است. متأسفانه، برخی دیدگاه‌ها مدیریت ریسک سازمانی را پروژه‌ای می‌دانند که دارای آغاز و پایانی است. درست است که راه‌اندازی اولیه فرآیند ERM در سازمان ممکن است به جنبه‌هایی از مدیریت پروژه نیاز داشته باشد، اما مزایای اصلی ERM تنها زمانی محقق می‌شود که مدیریت ERM را فرآیندی بدانند که باید با بروزرسانی‌ها و بهبودهای مداوم فعال و زنده باشد.

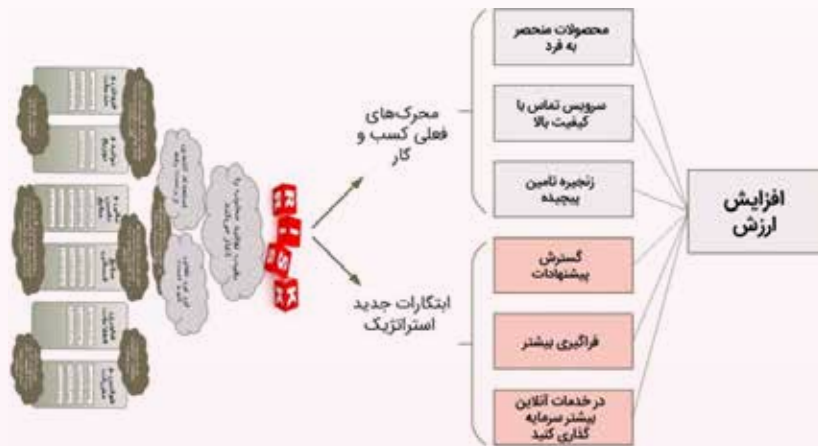
نمودار زیر عناصر اصلی یک فرآیند ERM را نشان می‌دهد. قبل از نگاه کردن به جزئیات، مهم است که بر روی بیضی‌ها و فلش‌هایی که اجزای مدیریت ریسک سازمانی را به هم متصل کرده، تمرکز کنید. جریان دایره‌وار



ERM با "چه چیزی برای سازمان ارزش ایجاد می‌کند" شروع می‌شود.

می‌شود. برای اطمینان از این‌که فرآیند ERM به مدیریت کمک می‌کند تا نگاهی به رویدادهای داخلی یا خارجی، که ممکن است باعث ایجاد فرصت‌ها یا تهدید به کسب‌وکار شوند داشته باشد، یک فرآیند مدیریت ریسک یکپارچه استراتژیک، با درکی غنی از آنچه برای موفقیت کوتاه‌مدت و بلندمدت سازمان مهم است، آغاز می‌شود.

از آن‌جا که مدیریت ریسک یکپارچه سازمانی به دنبال آرایه اطلاعاتی در مورد ریسک‌های مؤثر بر تحقق اهداف اصلی سازمان است، مهم است که یک لنز استراتژیک را برای شناسایی، ارزیابی و مدیریت ریسک‌های در افق و پیش روی سازمان اعمال کنیم. نقطه شروع مؤثر در فرآیند ERM با کسب آگاهی از آنچه ارزش فعلی کسب و کار را شکل می‌دهد و همچنین آنچه در برنامه استراتژیک یک محرک ارزشی جدید برای کسب و کار است، آغاز



در تعریف مدیریت ریسک یکپارچه باید به دنبال منابع خلق ارزش برای سازمان

باشیم و روی آن‌ها تمرکز کنیم

مروری بر انواع خطر و خسارت در بیمه‌های باربری



گردآورنده: حسین علیرضائی، کارشناس مسئول خسارت بیمه‌های باربری

خطر:

۱- خطرات اصلی: Maritimes Perils

این خطرات می‌تواند یک محموله در حال حمل را به علت بلایای طبیعی و یا عمل فردی و اشتباهات انسانی در معرض آسیب قرار دهد. مانند: آتش سوزی، انفجار، بارندگی، زلزله، آتش فشان، رعد و برق و ...

۲- خطرات اضافه: Extraneous Perils

خطراتی که بصورت اتفاقی و بر اثر حادثه به وجود می‌آیند. همانند آب دیدگی، اشتباه در بارگیری و تخلیه نامناسب، حمل نامناسب، شکست و نشستی، قلاب زدگی، تماس با گل، روغن زدگی، دزدی، دله دزدی، عدم تحویل کالا و ...

۳- خطر جنگ: War Perils

خطرات ناشی از جنگ بین کشورها، جنگ داخلی و آشوب و بمب‌های متروکه و به جامانده از جنگ‌های پیشین و ...

۴- خطر اعتصاب: Strike Perils

خطرات ناشی از اعتصاب، اعتراضات، اغتشاشات داخلی، اقدامات تروریستی و خراب کاری و تظاهرات سیاسی



خسارت کلی

خسارت کلی واقعی

خسارت کلی فرضی

خسارت جزئی (خاص)

زیان همگانی

زیان انفرادی

خسارت در بیمه

* خسارت در بیمه به زیانی اطلاق می‌شود که به علت وقوع حادثه ممکن است به بیمه‌گزار وارد شود و به خاطر جبران این زیان است که بیمه‌گزار کالای خود را بیمه می‌کند. خسارت به سه شکل واقع می‌شود:

۱- تلف شدن

مورد بیمه یا قسمتی از آن در نتیجه وقوع حادثه از بین رفته و نابود شود، مانند نابود شدن کالا بر اثر آتش سوزی.

۲- آسیب دیدگی

حالتی است که مورد بیمه وجود داشته ولی سالم نباشد، مانند آبدیدگی یا زنگ زدگی.



۳- هزینه

خسارتی که بیمه‌گذار به منظور حفظ و حراست و یا جلوگیری از آسیب دیدگی بیشتر متحمل می‌شود، مانند هزینه بسته بندی مجدد.

انواع خسارت در بیمه های باربری

۱- خسارت کلی (Total Loss)

خسارت وارده به محموله مورد بیمه را در زمان آسیب دیدگی تمامی کالا و یا مفقود شدن آن به صورت یکجا تحت پوشش قرار می‌دهد. به‌طور مثال در زمان آتش گرفتن یک کانتینر و از بین رفتن تمامی محتویات آن در یک حادثه.

•• خسارت کلی واقعی

(Actual Total loss)

وقوع یک خسارت کلی واقعی (فیزیکی) در سه حالت واقع می‌شود:

- در زمانی که محتویات یک قرارداد (محموله مورد بیمه) آتش گرفته و کشتی به طور کامل غرق می‌شود و امکان بازیافت محموله وجود ندارد.
- کالای مورد بیمه به قدری آسیب می‌بیند که ماهیت اصلی خود را از دست می‌دهد. مانند سیمانی که به علت آب دیدگی، به بتن تبدیل می‌شود.

- زمانی است که کالای مورد بیمه به قدری آسیب می‌بیند که صرف زمان زیادی برای اصلاح یا تعمیر آن واقع گردد و این زمان قابل قبول و به صرفه نباشد. مانند غرق شدن یک کشتی حاوی محموله که نجات آن نیازمند صرف زمان زیادی باشد که برای صاحب کالا قابل قبول و تحمل پذیر نیست. و یا مفقود شدن یک کالا، که بدلیل صرف زمان زیادی برای پیدا کردن آن تصور به از دست رفتن کامل کالا می‌گردد و خسارت بر اساس ارزش مورد بیمه محاسبه می‌گردد.

•• خسارت کلی فرضی

(Constructive Total loss)

بر خلاف خسارت کلی واقعی، خسارت کلی فرضی یک خسارت فیزیکی و واقعی نمی‌باشد بلکه تصور قابل برداشت از خسارت باعث اعلام خسارت کلی می‌گردد. (هزینه تعمیر و بازسازی کالا آن قدر باشد که از ارزش واقعی آن تجاوز کند) حتی ممکن است زمانی به وقوع بپیوندد که صرف هزینه نجات و نگهداری یک محموله بیش تر از ارزش محموله باشد. مانند آسیب دیدگی کامل یک خودرو در زمان حمل و جابجایی که صرف هزینه تعمیرات آن بیشتر از ارزش خودرو باشد و خسارت کلی فرض گردد.

همچنین خسارت کلی فرضی زمانی می‌تواند مطرح گردد که یک خسارت کلی واقعی غیر قابل اجتناب باشد. مانند زمان به گل نشستن یک کشتی که خارج کردن محموله از کشتی نیازمند صرف هزینه بسیاری باشد.

به طور کل، خسارت کلی زمانی اتفاق می‌افتد که بیمه‌گذار قادر به جبران و برگرداندن کالا به حالت اولیه خود نباشد.

می‌توان گفت "تلف کلی واقعی" از بین رفتن مادی مال است و "تلف کلی فرضی" از بین رفتن ارزش تجاری مال.

۲- خسارت جزئی خاص

(Particular Loss)

هنگامی رخ می‌دهد که در اثر وقوع خطر تنها به قسمتی از کالا خسارت واقع شود و یا بخشی از کالا از بین برود. این خسارت خسارت جزئی (جزئی از کالا) نامیده می‌شود. هر خسارتی که شروط و خاصیت زیان همگانی را نداشته باشد زیان اختصاصی نامیده می‌شود.

•• خسارت همگانی (General Average)

این خسارت مخصوص حمل و نقل‌های دریایی است. خسارت همگانی را می‌توان اختیاراتی نامید که به مسئولان کشتی برای نجات کشتی یا محموله آن و یا جلوگیری از

توسعه خسارت مؤثری که سرنوشت کشتی یا محموله آن را تغییر می‌دهد تفویض شده است. خسارت همگانی هزینه های فوق العاده یا خسارت‌هایی است، که به طور ارادی و معقول در زمان مواجهه با خطری عمومی به منظور ایمنی کشتی و محموله آن بوجود آمده است. این نوع خسارت، خسارت‌های تصادفی و غیر ارادی را شامل نمی‌شود. در کل روش یا راهکاری داوطلبانه است برای توزیع یک زیان یا یک خسارت، میان تمامی صاحبان کالا (محموله کشتی) برای برقراری عدالت مانند سبک سازی کشتی با به دریا انداختن و فدا کردن بخشی از محموله کشتی در زمان طوفان به منظور نجات کشتی و بخش دیگری از محموله آن یا خاموش کردن بخشی از محموله توسط آب به منظور جلوگیری از آسیب دیدگی و سوختن تمامی کالا در زمان آتش سوزی. در چنین حالتی خسارت‌های وارده تنها به صاحب مال از بین رفته یا آسیب دیده (مالک کشتی یا کالا) تمایل نمی‌شود، بلکه هزینه این خسارت‌ها بین تمامی افراد ذینفع در سفر دریایی مانند مالک یا مالکان کشتی، صاحبان کالا، ذینفعان کرایه،... سرشکن می‌شود و هر یک سهمی از خسارت وارد شده به زیان دیده یا زیان دیدگان را برعهده می‌گیرند.

•• خسارت انفرادی (Particular Average)

خسارت جزئی که در نتیجه وقوع خطر باشد و به مورد بیمه وارد شود، مشروط بر اینکه کیفیت زیان همگانی را نداشته باشد. یعنی جزو مواردی نباشد که زیان وارده بین افراد ذینفع در یک سفر دریایی تقسیم شود. این خسارت زمانی به وقوع می‌پیوندد که کالای مورد بیمه وجود دارد ولی سالم نیست. مانند قرشدگی بدنه یک خودرو (محموله کشتی) در زمان طوفان و یا برخورد کشتی با امواج.

منابع:

egyankosh.ac.in.univercargoinsurance.unit12
www.munichre.com

بیمه پارسیان در آینه جراید؛

گزیده ای از اخبار منتشر شده آذر و دی ۱۴۰۲ در پایگاه‌های خبری

عنوان خبر	خبرگزاری‌ها
بورس نیوز؛ افزایش ۹۲ درصدی درآمدهای تجمیعی پارسیان	
اخبار بانک؛ ثبت تراز عملیاتی مثبت سه هزار میلیارد تومانی توسط بیمه پارسیان	
دنیای بانک؛ عبور درآمد بیمه پارسیان از مرز ۸۸ هزار میلیارد ریال	
تحلیل بازار؛ سود سازی حیرت انگیز بیمه پارسیان	
نقدینه؛ افزایش ۳۰۰۰ میلیارد ریالی سرمایه پارسیان تأیید شد	
خرد و کلان؛ رشد ۱۰۱ درصدی حق بیمه تولیدی بیمه پارسیان	
بورس امروز؛ رشد ۶۹ درصدی حق بیمه صادره "پارسیان"	
صفحه اقتصاد؛ حرکت بیمه پارسیان در مسیر نظام تحول دیجیتال	
نبض اقتصاد؛ بیمه پارسیان پیشتاز استفاده از هوش مصنوعی در بیمه	
شمانیوز؛ کروکی آنلاین و چتر همراه دو محصول هوشمند بیمه پارسیان	
اقتصاد تهران؛ آسایش فردای کودکان با ستاره دنباله دار بیمه پارسیان	
پیام فوری؛ ورزشکاران زیر چتر حمایت طرح فراز پارسیان	
بیمه گران؛ بیمه پارسیان با سربلندی به روز بیمه رسید	
بیمه نویس؛ کاهش دغدغه هزینه‌های درمان با طرح لبام زندگی پارسیان	
خرد و کلان؛ با نمایندگی شرکت بیمه پارسیان، درآمد بالا را تجربه کنید	
خبر روزانه؛ درخشش ستاره عمر کودکان در سایه سار بیمه پارسیان	
اقتصاد سرآمد آنلاین؛ نقطه قوت پوشش‌های بیمه مسئولیت پارسیان برای مشاغل	
تجارت گردان؛ ورزشکاران الگوی بیمه ای می شوند	
اقتصاد و تجارت؛ برگ برنده مشکلات غیرمترقبه در آینده فرزندان	



گزارش تصویری تقدیر از نمایندگان برتر هر منطقه که با بررسی دفاتر نمایندگان در ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۲ معرفی شدند

تقدیر و تشکر مدیران مناطق و روسای شعب از نمایندگان برتر هر منطقه که به دست ما رسیده است، ارائه می‌گردد.

با توجه به انتشار گزارش نمایندگان برتر مناطق کشور در بازدهی‌های ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۲، که در شماره قبلی این نشریه ارائه شد، گزارش تصویری از



▲ انسیه مسعودی، منطقه شرق، شعبه سمنان



▲ ایوب تن پوش ساجدی، منطقه شمال، شعبه رشت



▲ ساناز مهدوی، منطقه شمال شرق، شعبه آمل



▲ زهرا شبانی، منطقه جنوب، شعبه بندرعباس



▲ محمد تقی، منطقه مرکزی، شعبه قم



▲ صدیقه شریعت، منطقه غرب، شعبه کرمانشاه



▲ شبنم بوستان آرا، منطقه یک، شعبه شرق



▲ نسرین قاسمی، منطقه شمالغرب، شعبه ارومیه



▲ سید حسین هاشمی زاده، منطقه یک، شعبه کرج



▲ علیرضا ظهیری، منطقه یک، شعبه بیهقی

تقدیر از همکاران حامی منافع بیمه پارسیان

بررسی‌های لازم، به همکارانمان که در حفظ منافع بیمه پارسیان و جلوگیری از پرداخت خسارت ساختگی در شعب نهایت تلاش خود را به خرج داده و مانع وارد آمدن ضرر و زیان به شرکت شده‌اند، هدایایی به عنوان پاداش اهدا گردید. نشریه چتر ضمن تقدیر از تلاش‌های این همکاران اسامی و تصاویر ایشان را در این صفحه منعکس می‌نماید.

در راستای حفظ منافع شرکت بیمه پارسیان، به منظور پشتیبانی بیشتر از همکارانی که با دقت نظر و احساس مسئولیت وافر نسبت به بررسی پرونده‌هایی که ممکن است در آن منافع بیمه پارسیان به خطر بیفتد، هیات نظارت بر منافع شرکت، همواره جلسات متعدد خود را برگزار و این همکاران را معرفی و حمایت می‌نماید. بر اساس جدیدترین نظر هیات نظارت بر منافع شرکت و پس از



محمد رضا طوسی

رئیس اداره ارزیابی خسارت ثالث مالی



عیسی ابوالحسنی

معاون خسارت شعبه تبریز



زهرا السادات میرابراهیمی

رئیس شعبه بندر انزلی



آرزو چنگیزی محمدی

رئیس اداره ارزیابی خسارت بیمه بدنه



محمد جواد فرهادی

کارشناس مسئول خسارت شعبه بروجرد



رسول کرکی

کاردان خسارت خودرو شعبه جاده مخصوص



غلامرضا عباس زاده

کارشناس مسئول خسارت شعبه ارومیه



بهرام طهمورسی

کارشناس مسئول نظارت بر خسارت مالی خودرو

تقدیر شرکت ایران خودرو از شعبه مشهد بیمه پارسیان

در این مراسم، از زحمات و تلاش‌های لعل نظامی، مدیر منطقه شرق کشور و همکاران شعبه مشهد، به منظور ارائه خدمات مناسب و خدمت‌رسانی مطلوب به این شرکت، تقدیر و تشکر به عمل آمد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت بزرگداشت روز بیمه، در تاریخ ۱۳ آذر ماه، مدیران شرکت ایران خودرو در استان خراسان به عنوان یکی از بیمه‌گذاران بزرگ این شرکت، با حضور در شعبه مشهد، این روز را به رئیس و تمامی کارکنان این شعبه تبریک گفتند. همچنین،





گرامیداشت روز بیمه در شعب بیمه پارسیان

در راستای دستیابی به اهداف شرکت و گسترش فرهنگ بیمه، طی برگزاری مراسمی با حضور همکاران شعبه از تلاش ها و عملکرد مطلوب ایشان از آنان تقدیر به عمل آمد که در زیر گزارش تصویری از این مراسمها تقدیم خوانندگان نشریه چتر می‌گردد.

همزمان با ۱۳ آذر، روز بیمه، برخی از شعب بیمه پارسیان طی مراسمی به همین مناسبت، این روز را گرامی داشتند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ برخی از شعب این شرکت به منظور گرامی داشت روز بیمه و با هدف تجلیل از تلاش همکاران



شعبه کاشان



شعبه رفسنجان



شعبه شمال شرق



شعبه بجنورد

با برگزاری گردهمایی هفته بیمه در استان های سراسر کشور:

از عملکرد شعب بیمه پارسیان تقدیر شد

مرکزی لوح یادبودی به موسوی، رییس شعبه اراک بیمه پارسیان اهدا گردید. سلیمانپور، رییس شعبه سنندج و نیک نژاد، رییس شعبه یاسوج نیز لوح یادبودی از استاد هاشمی رییس کل بیمه مرکزی به پاس تلاش های بیمه پارسیان در اشاعه فرهنگ و ضریب نفوذ بیمه در استان های کردستان و کهگیلویه و بویر احمد دریافت کردند.

بیمه پارسیان در این مراسم ها از شعب زنجان، اراک، یاسوج و سنندج با اهدای لوح یادبود تجلیل شد. بر همین اساس لوح تقدیری از سوی رییس سازمان امور مالیاتی و اقتصادی استان زنجان به پاس تلاش ها و عملکرد برجسته حاجی حسنی، رییس شعبه زنجان به ایشان اهدا و در استان اراک نیز با حضور دکتر مشعلچی، قائم مقام رییس کل بیمه

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت هفته بیمه، گردهمایی با حضور مسئولان و دست اندرکاران بیمه ای استان های مختلف کشور برگزار شد. در این مراسم ها؛ گزارش های جامعی پیرامون وضعیت صنعت بیمه و عملکرد شرکت های بیمه ای در استان ها ارائه شد. بر اساس گزارش های دریافتی از برخی شعب

به مناسبت روز بیمه:

اهدای نوشت افزار به دانش آموزان مدارس بیمه پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت به مناسبت روز بیمه به دانش آموزان مدارس بیمه پارسیان که در سال های اخیر ساخته شده اند کیف حاوی لوازم تحریر مورد نیاز این دانش آموزان را اهدا کرد. بر اساس این گزارش دانش آموزان این مدارس که از نقاط مختلف و محروم کشور هستند، پس از دریافت این هدایا، از بیمه پارسیان بابت حمایت های بی شائبه سپاسگزاری کردند.

تقدیر شرکت تراکتور سازی کردستان از شعبه سنندج بیمه پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مدیرعامل شرکت تراکتور سازی کردستان، در پیامی ضمن تبریک روز بیمه از تلاش های بی دریغ همکاران شعبه سنندج، به ویژه عماد کریمیان کارشناس خسارت این شعبه که با عملکرد قابل تحسین، موجب ایجاد اعتماد و رضایت کارکنان خود شده بود، قدردانی و تشکر کرد.



در راستای تکریم بیمه‌گزاران بزرگ:

شعبه زاهدان بیمه پارسیان جلسه هم‌اندیشی با شرکت حمل و نقل فرآورده‌های نفتی فهیم ترابرجنوب برگزار کرد



ثالث، بدنه و مسولیت متصدیان حمل و نقل برای تمامی خودروهای سبک و سنگین و حمل سوخت انتخاب می‌نماید.

جلسه هم‌اندیشی درخصوص بهبود ارائه خدمات به شرکت حمل و نقل فرآورده‌های نفتی فهیم ترابرجنوب در شعبه زاهدان بیمه پارسیان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در تاریخ دوم آذرماه، جلسه‌ای با حضور رییس شعبه زاهدان، مدیر منطقه شرق کشور و مدیر عامل شرکت حمل و نقل فرآورده‌های نفتی فهیم ترابرجنوب در شعبه بیمه پارسیان زاهدان برگزار گردید. در این جلسه، پیرامون موضوعات مختلف بیمه‌ای و نحوه همکاری موثر بحث و تبادل نظر شد.

شرکت حمل و نقل فرآورده‌های نفتی فهیم ترابرجنوب، به عنوان یکی از بیمه‌گزاران بزرگ و وفادار شعبه ی زاهدان می باشد که هر ساله با آسودگی خیال و رضایتمندی، بیمه پارسیان را به عنوان بیمه‌گر در رشته‌های بیمه ای

همزمان با بزرگداشت روز بیمه؛

از نمایندگان برتر شعبه لاهیجان بیمه پارسیان تقدیر شد



به مناسبت روز بیمه، شعبه لاهیجان بیمه پارسیان، از نمایندگان برتر خود تجلیل کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با حضور مدیر منطقه شمال کشور و رییس شعبه لاهیجان در دفاتر نمایندگی‌های مونا فلاح (کد ۵۶۶۰۶۰)، گلنوش دهنادی (کد ۵۶۶۰۹۰)، لیلا رضوانی پور (کد ۵۰۳۹۳۷)، مریم قاسمی معبود (کد ۵۶۵۳۶۰) و مرتضی سلیمانی (کد ۵۰۴۴۶۲)، لوح تقدیر و تندیس نمایندگان برتر در حوزه بیمه‌های زندگی و باربری، به ایشان اهدا شد. در پایان مدیر منطقه شمال کشور ضمن قدردانی از تلاش و هدف گذاری‌های صورت گرفته، برای تمامی نمایندگان آرزوی سربلندی و توفیق کرد.

شهردار نور از خدمت رسانی شعبه بابل بیمه پارسیان تشکر کرد

زمان ممکن تقدیر کرد. ایشان در پیامی از تلاش‌ها و همکاری‌های شرکت بیمه پارسیان در رسیدگی به امور بیمه شدگان و جلب رضایت مشتریان قدردانی کرد.

شهردار شهرستان نور از همکاری‌های شعبه بیمه پارسیان در بابل تقدیر کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، شهردار شهرستان نور از سرعت و دقت در پرداخت خسارت‌های بیمه‌های درمان تکمیلی به بیمه‌شدگان در کمترین

کارگزاری بیمه برکت از شعبه رشت بیمه پارسیان تقدیر کرد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، کارگزاری بیمه برکت، با ارسال لوح تقدیر از همکاری و تلاش‌های بی وقفه رییس شعبه رشت بیمه پارسیان در پیگیری و رسیدگی به امور بیمه‌ای مشتریان خود، قدردانی کرد. نشریه چتر ضمن تبریک، برای ایشان آرزوی موفقیت و سربلندی دارد.

تقدیر از همکار شعبه شیراز بیمه پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مدیر عامل شرکت سیمان فارس با ارسال تقدیرنامه از زحمات و تلاش‌های بی وقفه زینب هاشمی، کارشناس خسارت درمان شرکت یاری رسان تارا پارس مستقر در شعبه شیراز، قدردانی کرد. نشریه چتر ضمن تبریک، برای ایشان آرزوی موفقیت و سربلندی دارد.

جادوی بیمه

● ساناز بیک زاده مرزبانی؛ رییس اداره صدور شعبه غرب

امروزه صنعت بیمه به عنوان یک عضو آشنا برای همه خانواده‌ها شده است؛ از سرپرست خانواده تا کودک خردسال به شکلی با این صنعت ارتباط مستقیم یا غیرمستقیم دارند و حالا با رفتن به درگاه‌های اینترنتی با فروش انواع بیمه‌ها مواجه می‌شویم و این همان گستره صنعت بیمه به‌عنوان یک نیاز برای انسان امروزی به شمار می‌آید.

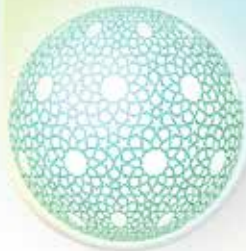
بیشتر خریدهای بیمه‌ای در ارتباط با رویدادهای زندگی مشتریان است خرید ماشین یا ملک، بچه دار شدن، فرستادن فرزندان به دانشگاه، بازنشستگی و غیره و از نگاه مردم که نقش مشتری را در صنعت بیمه ایفا می‌کنند خریدی انجام نمی‌شود بلکه با داشتن یک بیمه نامه جدید اتومبیل، مسئولیت و یا آتش سوزی در حال برآورده کردن نیازشان یا سرمایه‌گذاری برای آینده خودشان هستند و بیمه برطرف‌کننده نیاز انسان در دنیای پیچیده و شلوغ امروز است. بی شک تغییرات گسترده در حال تغییر دادن ماهیت و شکل صنعت بیمه است و بیمه‌گران آینده نگر فقط به تماشای این تحولات اجتماعی نخواهند نشست و با خلاقیت و نوآوری در مسیر مشتری محور قدم برمی‌دارند. در این میان طبق نظرسنجی‌های جهانی، بیمه‌گران باید اقداماتی انجام دهند تا رضایت و وفاداری مشتری را افزایش دهند و با هزینه‌های کمتر و کارایی عملیاتی بیشتر، تاثیر مطلوبی بر مشتریان و تجارب آن‌ها در دریافت خدمات بیمه‌ای و پرداخت خسارت داشته باشند.

روزگار نو، رسم نو هم باخود به همراه می‌آورد و هر کسب و کاری باید خودش را با شرایط روز هماهنگ کند و در این میان نوآوری می‌تواند جادویی برای صنعت بیمه باشد و نوآوران صنعت بیمه تمرکزشان را روی مشتری بگذارند و دست به اقداماتی بزنند که شرایط سازگاری با بازار و مشتری را داشته باشد.

دوره آموزشی بیمه‌های زندگی برای نمایندگان فروش شهرستان اراک برگزار شد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در ادامه برگزاری جلسات آموزشی بیمه‌های زندگی که به منظور توانمند سازی شبکه فروش در شعب بیمه پارسیان در سراسر کشور برگزار می‌گردد این دوره با حضور نمایندگان شهر اراک و یکی از راهبران فروش بیمه‌های زندگی، خباز مافی نژاد برگزار شد و شبکه فروش بیمه پارسیان در شهر اراک با جدیدترین روش‌های فروش و بازاریابی بیمه‌های زندگی آشنا شدند.



سی‌امین همایش ملی و یازدهمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه
تکامل زیست بوم صنعت بیمه (تکافل، حکمرانی، فناوری‌های نوین)
30th National and 11th International Conference on Insurance and Development (ICID 2023)
The Evolution of Insurance Industry Ecosystem (Takaful, Governance, Modern Technologies)



زمان و مکان برگزاری همایش:
۱۲ و ۱۳ آذرماه ۱۴۰۲
مرکز همایش‌های برج میلاد

ISC SID

مشارکت همکاران شرکت بیمه پارسیان در سی‌امین دوره همایش بیمه و توسعه

سوی مدیریت طرح و برنامه در خصوص اطلاع رسانی برگزاری این رویداد، محورهای آن و فراخوان ارسال مقاله به این همایش به تمامی همکاران صورت پذیرفت و در نهایت تعداد ۱۷ مقاله به اداره پژوهش و نوآوری مدیریت طرح و برنامه ارسال گردید. بر همین اساس پس از ارزیابی اولیه علمی و نگارشی و ارائه پاره‌ای رهنمودها به منظور ارتقای کیفی، نویسندگان در مهلت مقرر نسبت به بارگذاری مقالات خود در سایت همایش اقدام نمودند. با پایان یافتن مهلت ارسال آثار و ارزیابی علمی مقالات رسیده از سوی داوران، نتایج بررسی توسط سازمان همایش اعلام گردید که اطلاعات مربوط به مقالات پذیرش شده همکاران به شرح جدول زیر آمده است:

طبق روال هر ساله، سی‌امین همایش ملی و یازدهمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه با موضوع «تکافل، حکمرانی، فناوری‌های نوین»، همزمان با بزرگداشت روز بیمه برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، با عنایت به اینکه رشد فردی و تعالی سازمانی، در گروی حفظ و ارتقای روحیه علم‌مداری و پژوهش‌محوری بوده و نیز با توجه به رویکرد حمایتی شرکت در این خصوص، حسب دستور و تاکید نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان مبنی بر توجه ویژه به حوزه تحقیق و پژوهش و اشاعه فرهنگ آن در سازمان و نیز به منظور جلب مشارکت اثربخش همکاران ارجمند در بخش علمی سی‌امین دوره همایش بیمه و توسعه که در تاریخ ۱۲ آذرماه ۱۴۰۲ برگزار شد، اقدامات گسترده‌ای از

نویسندگان	عنوان مقاله	واحد	نتیجه نهایی
سمیه کجوری، حورا سلیم بهرامی	تعمین تأثیر شاخص‌های آمادگی سازمان بر پذیرش محصولات تکافل در سطح شرکت‌های بیمه‌ای ایران	طرح و برنامه	سخنرانی و چاپ
زهرا فتحی، سید صادق منصور	تأثیر شایستگی استراتژیک سرمایه انسانی بر پذیرش تکافل در سازمان‌های بیمه‌ای	شعبه پونک	سخنرانی و چاپ
محمد امیدوار	تأثیر فناوری نوین بر اثربخشی صنعت بیمه (مطالعه موردی: بیمه پارسیان شهر تهران)	خودرو	سخنرانی و چاپ
پیرام صراف حرف، شهرام صراف حرف	بررسی نقش تبدیلی سرمایه انسانی بر ارتباط بین مدیریت ریسک و نوآوری با عملکرد شرکت‌های بیمه در بورس اوراق بهادار تهران	شعبه ویژه میرداماد	سخنرانی و چاپ
فرهاد بازاریار	رویکردی مبتنی بر تحول دیجیتال، با هدف توسعه صنعت بیمه کشور	شعبه رشت	چاپ
مرغیبه جعفریان (نویسنده سوم از سه نویسنده)	بررسی تأثیر توانمندسازی منابع انسانی و حکمرانی خوب بر کیفیت خدمات کارکنان (مورد مطالعه: شرکت بیمه پارسیان)	توسعه بازار	چاپ
منا میلانی	توسعه مرز دانش و رهنمودهای پژوهشی آتی در حوزه تکافل؛ رویکردی علوم‌سنجی	بیمه‌های زندگی	پوستر
سمیه موسوی قیداری	کاربرد فن‌تک اسلامی در صنعت تکافل	امور شعب	پوستر
مرغیبه جعفریان (نویسنده اول از سه نویسنده)	بررسی اصول، ابزار و سازه‌های بیمه تکافل	توسعه بازار	پوستر
مرغیبه جعفریان (نویسنده چهارم از چهار نویسنده)	مروری بر اختلال دیجیتال در زیست بوم بیمه	توسعه بازار	پوستر

در پایان، ضمن تبریک به مناسبت موفقیت‌های حاصل از تلاش همکاران در این دوره از همایش و پذیرش مقالات، با صلاح‌دید و دستور نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل، با هدف قدردانی از زحمات پژوهشگران، ترویج فرهنگ پژوهش در شرکت و ایجاد انگیزه در سایر همکاران برای مشارکت بیشتر در دوره‌های آتی و مطابق با آیین‌نامه حمایت از امور پژوهشی بیمه پارسیان از همکارانی که نسبت به ارسال مقاله به این همایش اقدام نموده‌اند، با اهدای پاداش و لوح تقدیر، قدردانی خواهد شد.

با توجه به محتوای موضوع همایش و محورهای آن که تماماً به مباحث مرتبط با نظام تکافل می‌پرداخت و نیز بر اساس داده‌های کمی احصا شده از نتایج داوران، نسبت پذیرش مقالات در مجموع هر سه سطح «سخنرانی و چاپ در کتابچه همایش»، «چاپ در کتاب همایش» و «ارایه پوستر»ی، در مقایسه با دوره گذشته، با رشد ۱۰ درصدی، به رقم ۶۰ درصد رسیده است که موفقیتی چشم‌گیر در همه ادوار برگزاری همایش بیمه و توسعه برای شرکت بیمه پارسیان محسوب می‌شود.

چکیده مقالات همکاران بیمه پاریسیان در سی‌امین دوره همایش بیمه و توسعه



تعیین تأثیر شاخص‌های آمادگی سازمان بر پذیرش محصولات تکافل در سطح شرکت‌های بیمه‌ای ایران

● سمیه کجوری گشنینانی؛ کارشناس امور پژوهشی و مسئول دفتر معاونت برنامه ریزی و توسعه بازار، سیده حورا سلیم بهرامی؛ کارشناس مسئول طراحی و توسعه محصول

این پژوهش به بررسی دلایل عدم پذیرش بیمه تکافل در این شرکت‌ها از منظر شاخص‌های آمادگی سازمان پرداخته است. بر همین اساس هدف این پژوهش تعیین تأثیر شاخص‌های آمادگی سازمان بر پذیرش محصولات تکافل در سطح شرکت‌های بیمه‌ای ایران بوده است. روش تحقیق توصیفی-تحلیلی بوده و نمونه آماری شامل ۷۵ نفر از مدیران شرکت‌های بیمه‌ای بوده است. ابزار گردآوری داده‌ها پرسشنامه محقق ساخته بود که با استفاده از منابع این پژوهش به بررسی دلایل عدم پذیرش بیمه تکافل در این شرکت‌ها از منظر شاخص‌های آمادگی سازمان پرداخته است. بر همین اساس هدف این پژوهش تعیین تأثیر شاخص‌های آمادگی سازمان بر پذیرش محصولات تکافل در سطح شرکت‌های بیمه‌ای ایران بوده است. روش تحقیق توصیفی-تحلیلی بوده و نمونه آماری شامل ۷۵ نفر از مدیران شرکت‌های بیمه‌ای بوده است. ابزار گردآوری داده‌ها پرسشنامه محقق ساخته بود که با استفاده از منابع کتابخانه‌ای و مبنای نظری تهیه شد. به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها از نرم افزار PLS استفاده شده است. یافته‌ها حاکی از آن بوده است که متغیر مهارت‌ها با ضریب تی ۴/۰۰۱ و سامانه‌ها با ضریب ۳/۲۲ به ترتیب بیشترین تأثیر را بر پذیرش محصولات تکافل دارند. کارکنان با ضریب ۲/۸، ارزش‌های مشترک با ضریب ۲/۷ و ساختار با ضریب ۲/۴ در رتبه‌های بعدی تأثیرگذاری می‌باشند. در نهایت نیز سبک مدیریتی و استراتژی با ضریب ۲/۱ کمترین تأثیر را بر پذیرش محصولات تکافل دارند. به طور کلی نیز می‌توان بیان نمود که تمامی متغیرهای مدل شده با توجه به اینکه ضریب تی بیشتر از ۱/۹۶ دارند، تأثیر معناداری بر پذیرش محصولات تکافل به لحاظ آماری دارند.

کلمات کلیدی:

بیمه تکافل، شرکت‌های بیمه‌ای، آمادگی سازمان

تأثیر شایستگی استراتژیک سرمایه انسانی بر پذیرش تکافل در سازمان‌های بیمه‌ای

● زهرا فتحی؛ کارشناس مسئول خسارت پونک، صادق منصوری؛ رییس شعبه پونک

نیروی انسانی مهمترین عامل در بهبود مدیریت استراتژیک در هر سازمانی و در هر کشوری می‌باشد، به طوری که این عامل به یک عنصر مهم و اساسی در تبیین تفاوت‌های موجود در بهره‌وری و رشد آن در کشورهای مختلف شده است. با توجه به عدم ارایه بیمه تکافل توسط شرکت‌های بیمه‌گر، هدف از تحقیق حاضر بررسی تأثیر شایستگی استراتژیک سرمایه انسانی بر پذیرش تکافل در سازمان‌های بیمه‌ای می‌باشد. روش تحقیق توصیفی-تحلیلی بوده و نمونه آماری تحقیق شامل ۸۰ نفر از مدیران ارشد شرکت‌های بیمه‌ای، سازمان‌های فعال در بخش بیمه و انجمن‌های فعال در صنعت بیمه‌ای کشور است. جهت تجزیه و تحلیل اطلاعات از نرم افزار SPSS استفاده شده است. یافته‌های پژوهش در دو بخش توصیفی و استنباطی ارایه شده است. نتایج حاصل از آزمون رگرسیون نشان داد، مولفه‌های شایستگی استراتژیک (آموزش کارکنان، یادداشت‌های مالی و غیرمالی، کنترل پیامد، ارزیابی فنی) بر پذیرش تکافل تأثیر معناداری دارد. همچنین با توجه به مقادیر ضرایب بتا بیشترین تأثیرگذاری مربوط به مؤلفه آموزش کارکنان (۰/۶۸) و کمترین آن مربوط به یادداشت‌های غیرمالی (۰/۱۸) می‌باشد.

کلمات کلیدی:

شایستگی استراتژیک، سرمایه انسانی، تکافل، سازمان‌های بیمه‌ای

تأثیر فناوری نوین بر اثربخشی صنعت بیمه (مطالعه موردی: بیمه پاریسیان شهر تهران)

● محمد امیدوار؛ کارشناس تحلیل بازار و آمار بیمه‌های خودرو

فناوری‌های نوین با برخورداری از ویژگی‌ها و قابلیت‌های مختلف توانسته است انعطاف پذیری قابل توجهی را در زمینه اثربخشی از خود نشان دهد. هدف این پژوهش، بررسی تأثیر فناوری نوین بر اثربخشی صنعت بیمه است. نمونه آماری پژوهش شامل ۸۵ نفر از کارکنان بیمه پاریسیان در شهر تهران و از ابزار پرسشنامه استاندارد برای جمع‌آوری داده‌ها و رویکرد رگرسیون و همبستگی جهت آزمون فرضیه‌ها استفاده شده است. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که فناوری‌های نوین بر اثربخشی صنعت بیمه تأثیر معناداری دارد. بهره‌مندی از فناوری اطلاعات نیز بر اثربخشی صنعت بیمه تأثیر معناداری دارد. همچنین پذیرش تغییرات فناوری اطلاعات بر اثربخشی صنعت بیمه

کلمات کلیدی:

فناوری نوین، اثربخشی، بیمه

بررسی تأثیر توانمندسازی منابع انسانی و حکمرانی خوب بر کیفیت خدمات کارکنان (مورد مطالعه: شرکت بیمه پارسیان)

● مرضیه جعفریان؛ کارشناس تحقیقات بازار

هدف این پژوهش، بررسی تأثیر توانمندسازی منابع انسانی و حکمرانی خوب بر کیفیت خدمات کارکنان با نقش واسطه‌ای نظارت و ارزیابی کارکنان بیمه پارسیان می‌باشد. روش پژوهش حاضر، از نظر هدف، کاربردی و بر حسب روش، تحقیقی-توصیفی از نوع همبستگی می‌باشد که با به‌کارگیری ابزار پرسشنامه و روش پیمایشی داده‌های مورد نیاز جمع‌آوری شده است. جامعه آماری شامل کارکنان بیمه پارسیان در ایران می‌باشد. از آنجایی که تعداد

کل کارکنان بیمه پارسیان در ستاد و شعب آن ۸۵۰ نفر می‌باشد، بر اساس جدول مورگان، حجم نمونه ۲۶۵ نفر به صورت تصادفی ساده انتخاب شدند و پرسشنامه‌ها بین کارکنان توزیع گردید. در این پژوهش برای گردآوری داده‌ها از پرسشنامه استاندارد استفاده شده است. داده‌های جمع‌آوری شده از طریق نرم‌افزارهای SPSS و Smart PLS مورد بررسی قرار گرفت. یافته‌ها نشان داد که توانمندسازی منابع انسانی بر کیفیت خدمات کارکنان، حکمرانی خوب

و نظارت و ارزیابی کارکنان تأثیر معناداری دارد. همچنین حکمرانی خوب بر کیفیت خدمات کارکنان و نظارت و ارزیابی کارکنان تأثیر معناداری دارد و در نهایت نظارت و ارزیابی کارکنان بر کیفیت خدمات کارکنان تأثیر معناداری دارد.

کلمات کلیدی:

توانمندسازی منابع انسانی، حکمرانی خوب، کیفیت خدمات کارکنان، نظارت و ارزیابی کارکنان

توسعه مرز دانش و رهنمودهای پژوهشی آتی در حوزه تکافل؛ رویکردی علم‌سنجی

● منا میلانی؛ رییس اداره برنامه ریزی و بازاریابی بیمه‌های زندگی

تکافل یک مفهوم در بیمه اسلامی است که اصول همکاری متقابل، مسئولیت مشترک و پیروی از اصول شرعی و اخلاقی را مد نظر دارد. این شیوه در واقع ترکیبی از ریسک مشترک و همبستگی بین مشارکت‌کنندگان است. این مفهوم جهانی همچنین یک حوزه پژوهشی در حال توسعه است و پتانسیل مطالعات عمیقی دارد تا زمینه‌های توسعه بیشتر آن محقق شود. علی‌رغم حجم بالای انتشارات این حوزه، ساختار فکری پژوهشگران و چشم‌انداز آن ناشناخته است. این پژوهش با استفاده از روش علم‌سنجی و

براساس استخراج ۷۲۱ مقاله بین‌المللی از پایگاه اطلاعاتی اسکوپوس به دنبال شناسایی الگوی توزیع زمانی انتشارات، نمایش همکاری‌ها و مشارکت‌های پژوهشگران، کانون‌های پژوهشی و روندهای نوظهور و جریان‌ها و جهت‌گیری‌های آتی پژوهشی است. یافته‌ها حاکی از افزایش سریع تعداد مطالعات این حوزه بخصوص با رویکرد بین‌رشته‌ای است. ترسیم تصاویر مفهومی از محتوای پژوهش‌ها و بررسی روند موضوعی و مرز دانش در دوره‌های زمانی مختلف نشان داد، این حوزه علمی تا پیش از سال

۲۰۰۹ یک حوزه علمی ضعیف و کم‌توجه و غالباً متمرکز بر مفاهیم اسلام، شریعت و بیمه اسلامی بود. دوره بعدی یعنی قبل از سال ۲۰۱۹ به عنوان دوره توسعه دوم این حوزه علمی، غالباً متمرکز بر ریسک، تکامل خانوادگی، بیمه عمر و سلامت و نگرش بود. دوره سوم یعنی از سال ۲۰۲۰ به بعد را می‌توان دوره بلوغ این حوزه تصور کرد که ناظر بر مفاهیم رضایت‌مندی، تصویر سازمان و کیفیت خدمات در این صنعت است.

کلمات کلیدی:

تکافل، بیمه اسلامی، ترسیم مرز دانش

کاربرد فین تک اسلامی در صنعت تکافل

● سمیه موسوی قیداری؛ رییس اداره برنامه‌ریزی و توسعه شعب

فین تک اسلامی یک نیروی اثربخش در صنعت مالی است که به دلیل ادغام فناوری با اصول اخلاقی عمیق اسلام، نوید بخش افزایش تغییرات شگرف در مباحث مالی، توسعه اقتصادی و انبوهی از راه‌های مالی کارآمد، شفاف و منطبق با شریعت شده است. در واقع فین تک اسلامی یک جزء به سرعت در حال گسترش از اکوسیستم مالی جهانی است که فناوری‌های مالی را با اصول شریعت برگرفته

از قرآن کریم و سنت پیامبر ترکیب نموده است. این صنعت در حال رشد با تکیه بر ممنوعیت ربا، سفته‌بازی و سرمایه‌گذاری در محصولات غیراخلاقی به دنبال همسویی مالی با قوانین اخلاقی و اسلامی است. در صنعت تکافل نیز فین تک اسلامی بخشی از توسعه این صنعت بشمار می‌رود. بنابراین لازم است پتانسیل استفاده از فین تک در صنعت بیمه اسلامی مورد بررسی قرار گیرد. شناسایی و اتخاذ فین

تک‌های مناسب توسط شرکت‌های تکافل به آن‌ها کمک می‌نماید تا بر تجربه مشتری تأثیر مثبت بگذارند و کارایی هزینه‌های خود را بهبود بخشند. این پژوهش به بررسی کاربرد فناوری مالی (فین تک) در صنعت بیمه اسلامی که به صنعت تکافل نیز معروف است می‌پردازد.

کلمات کلیدی:

فین تک، فین تک اسلامی، تکافل



بررسی اصول، ابزار و سازه‌های بیمه تکافل

● مرضیه جعفریان؛ کارشناس تحقیقات بازار

در نوآوری و ترویج محصولات تکافل تبدیل کرده است که همگی بر خلاف جهت صعودی عمل می‌کنند. در این تحقیق توصیه‌های زیادی برای مدل‌های تکافل پیشنهاد شده است که می‌توان به تغییرات اساسی مدیران بیمه در تمام سطوح سازمانی از نظر اصلاحات عملیاتی، نظارتی و شرعی مورد نیاز است.

کلمات کلیدی: تکافل، بیمه‌های اسلامی، بیمه اتکایی، مضاربه، وکاله

تکافل است. در این پژوهش تکافل به عنوان راه‌کاری برای کاهش هزینه‌های بیمه‌گذاران و ایجاد تامین برای آنها مورد توجه قرار گرفته است و نقاط قوت و ضعف آن نسبت به بیمه متعارف بررسی شده است. نتایجی که در این تحقیق گرفته شد، این بود که ساختار فعلی مدل تکافل چالش‌های پیچیده‌ای را به همراه دارد. این مدل را به سازوکار حاکمیت شرکتی متعارف و ناکارآمد، شکست سیستم نظارتی در درک ویژگی‌های تکافل و ناتوانی علمای شریعت

امروزه بیمه به دلیل اطمینان خاطر که به سرمایه‌گذار می‌دهد و جبران خسارتی که هنگام وقوع حادثه می‌کند جزء ارکان سرمایه‌گذاری در هر صنعت و کسب‌وکاری محسوب می‌شود. تکافل جایگزینی برای بیمه است که در آن افراد به جای انتقال ریسک، آن را تقسیم می‌کنند و به نوعی سهام‌دار صندوق تکافلی می‌شوند. این پژوهش از لحاظ روش گردآوری اطلاعات از نوع تحقیقات غیر آزمایشی و توصیفی بوده و هدف اصلی آن بررسی اصول، ابزار و سازه‌های بیمه

مروری بر اختلال دیجیتال در زیست بوم بیمه

● مرضیه جعفریان؛ کارشناس تحقیقات بازار

آنلاین، مدیریت و تسویه ادعاهای خسارت به صورت دیجیتال) استفاده نمود؛
۳: فناوری‌های نوین فرصتهایی را برای اصلاح و ارتقاء محصولات موجود (به طور مثال: بیمه تله متریک) و توسعه محصولات جدید (مانند بیمه سایبری) خلق می‌نمایند.

کلمات کلیدی: اینشورتک، تحول دیجیتال بیمه، اختلال در زیست بوم، زنجیره ارزش بیمه، نوآوری در بیمه، مدل‌های کسب‌وکار بیمه

تا قیمت‌گذاری و نرخ‌دهی، فروش و توزیع، مدیریت صدور بیمه‌نامه و ادعاهای خسارت و نیز مدیریت دارایی و ریسک تأثیر می‌گذارد. در این مقاله به سه حوزه گسترده از تغییر در زیست‌بوم بیمه اشاره می‌گردد:
۱: فناوری‌های نوین نحوه تعامل بیمه‌گران و بیمه‌گذاران را تغییر می‌دهد. (مانند رسانه‌های اجتماعی، ربات چت‌ها و مشاوران رباتی)
۲: از فناوری‌های نوین می‌توان برای خودکارسازی، استانداردسازی و بهبود اثربخشی و کارایی فرآیندهای تجاری (مانند فروش

اگرچه صنعت بیمه یکی از کندترین بخش‌ها در تطبیق خود با تحول دیجیتال بوده است، اما روند غیرقابل مهار دیجیتالی شدن، به شدت شرکت‌های بیمه را تحت تأثیر خود قرار داده است و تغییرات بنیادینی را بر محصولات و فرآیندها، روابط با مشتریان، روابط میان رقبا و فرهنگ شرکت‌ها تحمیل نموده است. دیجیتالی شدن منجر به تغییر و اصلاحات عمیق در زیست بوم مالی و بیمه خواهد شد به گونه‌ای که بر تمامی فعالیت‌هایی که کل زنجیره ارزش بیمه را تشکیل می‌دهد، از توسعه محصول گرفته

سی‌امین همایش ملی و یازدهمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه

تکامل زیست بوم صنعت بیمه (تکافل، حکمرانی، فناوری‌های نوین)

30th National and 11th International Conference on Insurance and Development (ICID 2023)

The Evolution of Insurance Industry Ecosystem (Takaful, Governance, Modern Technologies)






زمان و مکان برگزاری همایش:
۱۲ و ۱۳ آذرماه ۱۴۰۲
مرکز همایش‌های برج میلاد

ISC SID

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
مجید حسین خانلو	مدیر حقوقی و امور قراردادها
محمد عباسی	معاون زیرساخت مدیر فن آوری اطلاعات و ارتباطات

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



تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم همکارانمان آقای هانی جوادی رهنمای حقیقت، ابراهیم اسدالهی، محمد جواد شاه محمدی، محمد معارف وند و یاسر قبری نودهی و خانم‌ها ناهید عباس نژاد و سپیده پورحمیدی در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند.

نشریه چتر ضمن عرض تسلیت و ابراز همدردی با این همکاران گرمی برای ایشان و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می‌نماید.

در هفته‌های اخیر آدرس دو شعبه شرکت

بیمه پارسیان تغییر کرد.

■ آدرس جدید شعبه غرب:

بلوار آیت الله کاشانی - کوچه گلستان شمالی - کوچه نسترن شرقی - پلاک ۱

تلفن: ۰۲۱-۴۴۰۳۳۶۴۲-۴۴۰۳۳۶۳۱-۴۴۰۳۳۶۳۰

■ آدرس جدید شعبه لاهیجان:

میدان شیخ زاهد - به سمت بلوار امام رضا (ورودی شهر لاهیجان از سمت

لنگرود) - بالاتر از شیرینی سرای الف - بین گلستان ۵۱ و ۴۹ (۱/۴۹) -

ساختمان گیلدا تلفن: ۰۱۳-۴۲۴۲۶۳۸۵-۴۲۴۲۶۳۸۶-۴۲۴۲۶۳۸۷



لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه
نوشته‌های اویار حسین

لغت	ترجمه
Single premium	حق بیمه یکجا
Total premium	حق بیمه کل
Underlying premium	حق بیمه اصلی
Unearned premium	حق بیمه عاید نشده
Written premium	حق بیمه صادره
Profit	سود
Loss of Profits	از دست دادن سود/ عدم النفع
Participation in Profit	مشارکت در منافع (در بیمه عمر)
Profit-sharing	مشارکت در سود
Relative Profit	سود مشروط
Risk free Profit	سود بدون خطر
Reinsurance	بیمه اتکایی
Excess of loss ratio and stop loss Reinsurance	بیمه اتکایی نسبت مازاد خسارت و مازاد زیان در مدت معین
Excess of loss Reinsurance	بیمه اتکایی مازاد خسارت
Facultative Reinsurance	بیمه اتکایی اختیاری



زندگی توام با تندرستی

طرح **لیام** بیمه پارسیان
طرح مشترک بیمه‌ی زندگی و درمان

لیام

مرکز ارتباطات: ۰۲۱ ۸۲۵۹
www.parsianinsurance.ir
club.parsianinsurance.com





حامی توانمند

۱۳ آذر، روز بیمه گرامی باد

مرکز ارتباطات ۰۲۱-۸۲۵۹

CLUB.PARSIANINSURANCE.COM

WWW.PARSIANINSURANCE.IR

