



◀ پیام تبریک نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان به مناسبت فرارسیدن ماه مبارک رمضان و سال نو



حلول ماه مبارک رمضان، ماه مهمانی خدا  
و فرارسیدن عید باستانی نوروز خجسته باد

◀ با برگزاری مجمع عمومی فوق العاده؛

افزایش سرمایه بیمه پارسیان به تصویب سهامداران رسید

✓ بیمه باربری

✓ بیمه مسئولیت متصدیان حمل و کشتی



# سال نو مبارک



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان

مدیریت بیمه باربری : ۸۸۶۴۲۶۵۳

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

مرکز ارتباطات : ۰۲۱-۸۲۵۹



شماره هفتاد و یک | بهمن و اسفندماه 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: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: info@parsianinsurance.com
- وبسایت: www.parsianinsurance.ir

## بگزیده مطالب این شماره:

### با بزرگی مجمع فوق العاده: افزایش سرمایه بیمه پارسین به تصویب سهامداران رسید

با تصویب مجمع فوق العاده سهامداران، افزایش سرمایه بیمه پارسین به تصویب رسید. این اقدام که در راستای توسعه و تقویت خدمات بیمه‌ای شرکت است، به منظور افزایش سرمایه به مبلغ ۱۰ هزار میلیارد ریال انجام خواهد شد.

### با محوریت فرزند: بیمه پارسین وارد باشگاه ۱۰ هزار میلیاردی ها شد

بیمه پارسین با تمرکز بر خدمات به نفع کودکان، توانسته است به باشگاه ۱۰ هزار میلیاردی ها بپیوندد. این موفقیت حاصل تلاش‌های مستمر و برنامه‌ریزی دقیق شرکت در زمینه توسعه خدمات بیمه‌ای برای کودکان است.

### بیمه ترکیب نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسین به مناسبت فروردین ماه مبارک رمضان و سال نو

بیمه پارسین با تغییر در ترکیب هیات مدیره و مدیر عامل، آمادگی خود را برای سال نو و ماه مبارک رمضان اعلام کرد. این تغییرات در راستای ارتقای مدیریت و بهبود خدمات به مشتریان انجام خواهد شد.

این تغییرات در هیات مدیره و مدیر عامل، به منظور تقویت ساختار مدیریتی و بهبود خدمات به مشتریان انجام خواهد شد.

### گنگو با برندهای خوشنام و پرمهری: مدیریت خدمات بیمه های فرزند استارت‌زنی های جدید برداشت خسارت بیمه‌های دیول پارسین

بیمه پارسین با همکاری برندهای خوشنام و پرمهری، خدمات جدیدی را برای بیمه‌های فرزند ارائه کرده است. همچنین استارت‌زنی‌های جدیدی در زمینه برداشت خسارت بیمه‌های دیول انجام خواهد شد.

این اقدامات در راستای ارتقای خدمات به مشتریان و بهبود تجربه بیمه‌ای کودکان انجام خواهد شد.

### گنگو با برندهای خوشنام و پرمهری: مدیریت خدمات بیمه های فرزند استارت‌زنی های جدید برداشت خسارت بیمه‌های دیول پارسین

بیمه پارسین با همکاری برندهای خوشنام و پرمهری، خدمات جدیدی را برای بیمه‌های فرزند ارائه کرده است. همچنین استارت‌زنی‌های جدیدی در زمینه برداشت خسارت بیمه‌های دیول انجام خواهد شد.

این اقدامات در راستای ارتقای خدمات به مشتریان و بهبود تجربه بیمه‌ای کودکان انجام خواهد شد.

### مزوری برشته باربری ترانزیت

برشته باربری ترانزیت با ارائه خدمات حمل و نقل مطمئن و به‌موقع، توانسته است به مشتریان خود خدماتی متمایز ارائه دهد.

این اقدامات در راستای ارتقای خدمات به مشتریان و بهبود تجربه بیمه‌ای کودکان انجام خواهد شد.

### مزوری برشته باربری ترانزیت

برشته باربری ترانزیت با ارائه خدمات حمل و نقل مطمئن و به‌موقع، توانسته است به مشتریان خود خدماتی متمایز ارائه دهد.

این اقدامات در راستای ارتقای خدمات به مشتریان و بهبود تجربه بیمه‌ای کودکان انجام خواهد شد.

### بزرگی کارگاه آموزشی سازمان فروش بیمه زندگی در خراسان جنوبی

کارگاه آموزشی سازمان فروش بیمه زندگی در خراسان جنوبی با حضور مدیران و کارکنان شرکت برگزار شد. این کارگاه به منظور ارتقای مهارت‌های فروش و بهبود خدمات به مشتریان برگزار گردید.

این اقدامات در راستای ارتقای خدمات به مشتریان و بهبود تجربه بیمه‌ای کودکان انجام خواهد شد.

### بزرگی کارگاه آموزشی سازمان فروش بیمه زندگی در خراسان جنوبی

کارگاه آموزشی سازمان فروش بیمه زندگی در خراسان جنوبی با حضور مدیران و کارکنان شرکت برگزار شد. این کارگاه به منظور ارتقای مهارت‌های فروش و بهبود خدمات به مشتریان برگزار گردید.

این اقدامات در راستای ارتقای خدمات به مشتریان و بهبود تجربه بیمه‌ای کودکان انجام خواهد شد.

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](mailto:info@parsianinsurance.com) به مدیریت روابط عمومی ارسال نمایند.

مطالب می‌بایست با ذکر منابع، نام و نام خانوادگی و پست سازمانی ارسال کننده به‌صورت تایپ شده فایل ارسال گردد.

## پیام تبریک نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان به مناسبت فرارسیدن ماه مبارک رمضان و سال نو



با فرارسیدن فصل بهار و نزدیک شدن به ایام نوروز، شکوفایی طبیعت و آغازی دوباره در تار و پود هستی را شاهد هستیم. گویی خداوند متعال با قدرت لایزال خود، بار دیگری ما یادآور می‌شود که توان نو شدن و رشد در ذات هر موجودی نهفته است. نوروز این عید باستانی همزمانی مبارک آن با ماه بهار قرآن، فرصتی مغتنم برای تجدید قوا و آغاز سفری پربار و پربرکت در سالی جدید است. سالی که با همدلی و تلاش بی‌وقفه شما عزیزان، نویدبخش رشد و تعالی هر چه بیشتر شرکت معظم پارسیان خواهد بود. در سالی که گذشت، شاهد افتخارآفرینی‌های بی‌نظیر شما در مسیر توسعه و نوآوری بودیم که همگی نشان از عزم راسخ و تعهد شما به سازمان است. امید است در سال جدید، با همدلی و همکاری یکدیگر، شاهد شکوفایی هر چه بیشتر شرکت بیمه پارسیان باشیم و در سایه الطاف حق تعالی، سربلند و سعادت‌مند گام برداریم. بدینوسیله ضمن تبریک فرارسیدن ماه مبارک و پرفیض رمضان، عید نوروز و سال نو به تمامی اعضای خانواده مجموعه معظم پارسیان، سالی سرشار از رشد و تعالی و ارتقاء هر چه بیشتر جایگاه این مجموعه توانمند در کشورمان آرزومندم.

هادی اویار حسین

نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل



## با برگزاری مجمع عمومی فوق العاده؛

# افزایش سرمایه بیمه پارسیان به تصویب سهامداران رسید



پرداخت، بر اساس مستندات ارایه شده، افزایش سرمایه این شرکت از محل سود انباشته و اندوخته سرمایه ای از ۱۳۰۰۰ میلیارد ریال به ۱۶۰۰۰ میلیارد ریال با هدف ارتقای رتبه توانگری مالی و حفظ و ارتقای سهم بازار انجام خواهد شد که این مهم به تصویب سهامداران رسید. همچنین در خصوص اصلاح اساسنامه شرکت، بر اساس اصلاحات ابلاغی بیمه مرکزی و سازمان بورس و اوراق بهادار در این مجمع تبادل نظر و به تصویب حداکثری سهامداران رسید.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مجمع عمومی فوق العاده این شرکت در مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۵ با حضور بیش از ۸۷ درصد سهامداران، هیات ریسه مجمع، ناظرین، حسابرس و نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، نماینده بیمه مرکزی و حسابرس قانونی شرکت به صورت حضوری و آنلاین برگزار شد. بر اساس این گزارش؛ در ابتدای جلسه، هادی اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، ضمن تبریک اعیاد شعبانیه به تشریح عملکرد این شرکت و اهداف مورد نظر جهت افزایش سرمایه

## با عبور از فروش ۱۰ همت؛

# بیمه پارسیان وارد باشگاه ۱۰ هزار میلیاردی ها شد

جاری و نیز جلب رضایت بیمه گزاران و سهامداران شرکت بیمه پارسیان، این شرکت را پیش از پیش به عنوان یک بیمه گر حرفه ای و توانمند در صنعت بیمه کشور معرفی نموده است.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ فروش سال جاری این شرکت در اوایل بهمن ماه از رقم ۱۰ هزار میلیارد تومان عبور کرد و به این ترتیب بیمه پارسیان به جمع باشگاه ۱۰ همتی‌ها پیوست. بر اساس این گزارش؛ با هدف گذاری انجام شده در ابتدای سال جاری و تعیین استراتژی‌های کلان شرکت برای سال ۱۴۰۲ و همچنین تلاش مضاعف کارکنان و شبکه فروش توانمند بیمه پارسیان در پنجم بهمن ماه امسال؛ رقم فروش این شرکت از مرز ۱۰ هزار میلیارد تومان عبور کرد. سبد بهینه و ترکیب مناسب پرتفوی و همچنین مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان از ویژگی‌های برنامه ریزی انجام شده در ابتدای سال جاری است که نتایج بسیار مطلوبی از لحاظ فروش و سود آوری برای شرکت به ارمغان آورده است.

علاوه بر این؛ حضور در سطح اول توانگری مالی با افزایش عدد توانگری نسبت به سال‌های گذشته، عبور از کل فروش سال گذشته در ۸ ماهه سال



## با حضور در نمایشگاه نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش کیش؛ توانمندی‌های شرکت بیمه پارسیان در حوزه بیمه‌های انرژی ارایه شد

محصولات و خدمات متنوعی را در حوزه‌های بیمه‌های نفت و انرژی، بیمه‌های مهندسی، بیمه‌های مسئولیت و بیمه‌های اموال، به بازدیدکنندگان ارایه کرد. در این نمایشگاه، کارشناسان بیمه پارسیان پاسخگوی سوالات بازدیدکنندگان بودند و با برگزاری جلسات با شرکت‌های معتبر در حوزه‌های مختلف حاضر در این نمایشگاه، به معرفی محصولات و خدمات این شرکت پرداختند. بیمه پارسیان با ارایه محصولات و خدمات بیمه‌ای متنوع و رقابتی، همواره تلاش می‌کند تا نقش موثری در حمایت از حوزه نفت و انرژی کشور ایفا کند.

♦ بیمه پارسیان به عنوان یکی از اعضای اصلی و فعال کنسرسیوم بیمه‌های انرژی، با هدف معرفی توانمندی‌های خود در حوزه بیمه‌های انرژی، صنعتی و بازرگانی و حمایت از تولیدکنندگان داخلی، در پنجمین نمایشگاه و همایش تخصصی نمایشگاه حمایت از ساخت داخل در صنعت نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش حضور فعال داشت. این نمایشگاه از تاریخ ۹ تا ۱۱ بهمن ماه در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی جزیره کیش با حضور شرکت‌های مطرح و بزرگ در حوزه‌های نفت و گاز، پتروشیمی و پالایشی برگزار شد و بیمه پارسیان با حضور در این نمایشگاه،



## در ادامه فعالیت‌های بیمه پارسیان در ساخت مدرسه در مناطق محروم؛ هشتمین مدرسه بیمه پارسیان در استان خوزستان افتتاح شد

آموزش و پرورش، به دنبال ایجاد فرصت‌های برابر تحصیلی برای همه دانش‌آموزان در سراسر کشور است.

♦ بیمه پارسیان با هدف ایجاد امکان تحصیل برای دانش‌آموزان در مناطق محروم کشور، هشتمین مدرسه خود در روستای ثدین از توابع بخش باوی، شهرستان اهواز را افتتاح کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت در ادامه فعالیت‌های خدایسندانه و در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی خود و همچنین با هدف تسهیل و بهبود وضعیت آموزشی برای دانش‌آموزان مناطق محروم، هشتمین مدرسه خود را در روستای ثدین، از توابع بخش باوی شهرستان اهواز، استان خوزستان افتتاح کرد.

این مدرسه با هدف تحصیل دانش‌آموزان مستعد و پرتلاش این منطقه احداث شده و شامل جدیدترین امکانات آموزشی و فضایی مناسب برای یادگیری است.

افتتاح این مدرسه نشان از تعهد بیمه پارسیان به توسعه پایدار و آینده‌سازی برای ایران دارد. این شرکت با فعالیت خیرخواهانه در حوزه





## با برگزاری انتخابات سراسری هیات ریسه شورای هماهنگی بیمه استان‌ها؛ پارسیانی‌ها در استان‌های مختلف رییس و نایب رییس شورای هماهنگی شدند



هماهنگی شرکت‌های بیمه در استان‌ها، نشان از کارآمدی و تعهد مدیران این شرکت به گسترش فرهنگ بیمه و تحقق اهداف متعالی صنعت بیمه در سراسر کشور است.

♦ در انتخابات اخیر شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه، مجموعه‌ای از مدیران شعب استانی شرکت بیمه پارسیان به عنوان رییس، نایب رییس و دبیر برخی از این شوراها انتخاب شدند.

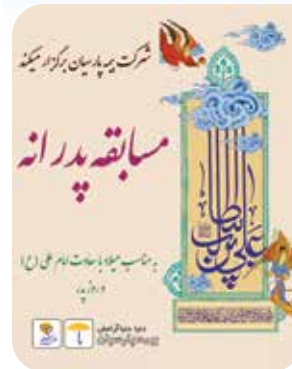
به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در این انتخابات که در تاریخ ۲۹ بهمن ماه به صورت آنلاین در سراسر کشور برگزار شد، ۸ مدیر شعبه بیمه پارسیان به عنوان رییس، نایب رییس و دبیر شورای هماهنگی استان‌ها انتخاب شدند. در این میان، افرادی همچون سعید توسلی مدیر منطقه غرب به عنوان رییس شورای هماهنگی استان کرمانشاه و همچنین فرهنگ جوادی نوده رییس شعبه اردبیل، فرهاد بازیار رییس شعبه رشت و رامین احتشامی رییس شعبه کرمان به عنوان رییس شورای هماهنگی این استان‌ها، شورش سلیمان پور رییس شعبه سنندج و کیوان کمالی رییس شعبه زاهدان به عنوان نایب رییس شورای هماهنگی استان‌های مربوطه و همچنین حسین لعل نظامی مدیر منطقه شرق کشور به عنوان نایب رییس شورای هماهنگی استان خراسان رضوی و در پایان سید سجاد نیک نژاد رییس شعبه یاسوج به عنوان دبیر شورای هماهنگی استان کهگیلویه و بویراحمد معرفی شدند. انتخاب و حضور فعال روسای شعب بیمه پارسیان در هیات ریسه شورای

## مسابقه منتظران مهدی (عج) در میان همکاران و خانواده‌های ایشان برگزار شد



♦ با توجه به فرارسیدن ایام شعبانیه و با هدف ترویج فرهنگ مهدویت، مسابقه منتظران مهدی (عج) در دو گروه همکاران و فرزندان ایشان برگزار شد. بر اساس این گزارش؛ این مسابقه در دو بخش با محوریت مطالعه و پاسخگویی به سوالات با مضمون بررسی مصلح آخر الزمان در مذاهب اسلامی جهت همکاران و همچنین تولید آثار تصویری از فرزندان در ثنای مقام حضرت مهدی (عج) به صورت سرود برگزار شد. و به نفع منتخب جوایزی اهدا شد. در بخش مسابقه همکاران؛ محمدرضا صالحی نژاد، محدثه کامالیان، زهرا عطاپور، سهیلا وثوق و در بخش آثار تصویری فرزندان، مهدی صوفی زاده، زین العابدین پاسبان، فتانه بحرکاظمی، سیاوش رضایی و مسعود رجبزاده، معرفی شدند.

## معرفی برندگان مسابقه پدران



♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت گرامیداشت میلاد با سعادت امیرالمومنین امام علی (ع) و بزرگداشت روز پدر، مسابقه ای تحت عنوان "پدرانه برای همکاران برگزار شد. بر اساس این گزارش؛ در این مسابقه که با اطلاع رسانی قبلی برای تمامی همکاران در سراسر کشور برگزار شد، شرکت کنندگان با

مطالعه محتوای معرفی شده به سوالات پاسخ دادند و در نهایت سه نفر از همکاران به عنوان برندگان مسابقه معرفی گردیدند و جوایزی به رسم یادبود به ایشان اهدا شد. اسامی برندگان به شرح ذیل می باشد.

- زینب خانیکی مدیر منابع انسانی شرکت یاری رسان
- اکبر وفوری معاون خسارت شعبه ارومیه
- هاشم صالحی نژاد کارشناس خسارت شعبه کرج

## گفتگو با علیرضا حساس رودسری؛ مدیر خسارت بیمه های درمان: استراتژی های جدید پرداخت خسارت بیمه های درمان پارسیان

**در مورد معرفی نامه های الکترونیکی توضیح فرمایید.**

با توجه به امکان صدور معرفی نامه های لازم در مراکز طرف قرارداد، برای بیمه شدگان در مراجعه به مراکز درمانی معرفی نامه الکترونیکی صادر و بیمه شده می تواند از خدمات درمانی استفاده کرده و تنها سهم خود را پرداخت نماید که این امر با توجه به افزایش قیمت خدمات درمانی در کشور باعث آسودگی خیال بیمه شدگان می گردد.

**مدت زمان بررسی و پرداخت خسارت در حوزه شما چگونه است؟ چه کارهایی**

**برای سرعت بخشیدن به این امر صورت گرفته است؟**

مدت زمان بررسی اسناد درمانی برابر قراردادهای منعقد شده در بیمه پارسیان در کمتر از ۵ روز کاری در خسارت های مستقیم و کمتر از ۲ ماه در مراکز طرف قرارداد انجام می پذیرد.

جهت سرعت بخشیدن به این امر از نرم افزار سیناد در خسارت مستقیم استفاده می گردد و با توجه به برنامه های آتی در خصوص استفاده از این نرم افزار در مورد اسناد بیمارستانی و خسارت های درمان اعلامی مراکز طرف قرارداد اقدام هایی صورت گرفته است.

**در بررسی و کارشناسی پرونده های خسارت درمان چه مرحله وجود دارد؟ لطفاً**

**توضیح دهید.**

در حال حاضر دریافت اسناد درمانی از طریق اپلیکیشن همراه سیناد صورت می پذیرد به این صورت که بیمه شده با استفاده از گوشی همراه خود تصویر اسناد را در نرم افزار سیناد بارگذاری نموده و در مدت کمتر از ۵ روز این اسناد ارزیابی شده و در صورت هرگونه نقص مدرک مراتب از طریق برنامه همراه به اطلاع بیمه شده رسیده تا اصلاح لازم صورت بگیرد.

سپس اسناد ارزیابی شده پس از ارسال فیزیک اسناد و تطابق آن با اسناد ارسالی در سیناد جهت پرداخت توسط ارزیابان به مدیریت مالی ارسال می گردد و در نهایت مبالغ ارزیابی شده از طرف مدیریت مالی بیمه پارسیان به حساب بیمه شدگان واریزی می شود.

**به عنوان سخن پایانی هر صحبتی با خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.**

در حوزه خسارت درمان همیشه چالش ها و نارضایتی هایی وجود دارد که معمولاً به دلایل ذیل ایجاد می شود:

♦ عدم آشنایی بیمه شدگان با قراردادهای درمان منعقد شده از قبیل سقف های اعلامی و تعهدات هر بیمه نامه

♦ اختلاف مبالغ دریافتی از طرف پزشکان و مراکز درمانی با تعرفه های اعلامی دولت

♦ با توجه به اینکه بیمه تکمیلی درمان نوعی قرارداد میان بیمه گر و بیمه گزار است لذا هر اقدام درمانی الزاماً قابل پرداخت نیست.

♦ عدم اجرای صحیح تعهدات در بیمه های پایه بار مضاعفی را به بیمه های تکمیلی وارد می نماید.

در پایان لازم است تا از حمایت ها، راهنمایی ها و اطمینان آقایان اویارحسین؛ نایب رییس هیأت مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان و اشرفی؛ معاون بیمه های اشخاص بیمه پارسیان کمال تشکر را داشته باشیم.



**لطفاً خودتان را معرفی کنید و مختصری از تجربیات و تخصص های خود برای**

**خوانندگان نشریه چتر توضیح فرمایید.**

اینجانب علیرضا حساس رودسری فارغ التحصیل رشته پزشکی از دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی حدود ده سال است که در حوزه ارزیابی خسارت درمان در بیمه تکمیلی درمان گروهی مشغول به فعالیت هستم.

سوابق فعالیت در بیمه ایران، بیمه آسیا و شرکت یاری رسان به عنوان پزشک معتمد، مدیر خسارت اشخاص، مدیر عامل را دارم و اکنون هم به عنوان مدیر خسارت درمان در بیمه پارسیان و عضو هیات مدیره شرکت یاری رسان تارا پارس مشغول به خدمت می باشم.

**وظایف و مسئولیت های اصلی مدیر خسارت بیمه های درمان را به اختصار**

**توضیح دهید.**

برنامه ریزی و ساماندهی کلیه فرآیندهای دریافت اسناد درمانی بیمه شدگان، ارزیابی به موقع آن ها، ثبت و ارجاع مبالغ تایید شده جهت پرداخت و بایگانی و پاسخ دهی مناسب به بیمه شدگان بیمه پارسیان از اهم فعالیت های مدیر خسارت درمان است ضمن آنکه بررسی و استفاده از بهترین امکانات برخط جهت حذف ارسال سنتی اسناد هم از ضرورت های انکار ناپذیر می باشد.

لازم به ذکر است که نظارت مستمر بر فرآیندها، ارزیابی ها، اصالت و درستی اسناد ارایه شده نیز بسیار مهم است.

**چه استراتژی ها و رویه هایی برای افزایش کیفیت و کارآمدی فرآیند پرداخت**

**خسارت بیمه های درمان و به تبع آن رضایت بیمه گزاران در شرکت بیمه پارسیان اجرا می گردد. لطفاً به طور مختصر شرح دهید.**

• استفاده از سیستم سیناد در بارگزاری و اعلام خسارت های درمان بیمه شدگان و بررسی برخط و اعلام نقایص پرونده بارگذاری شده در اپلیکیشن گوشی همراه

• ارزیابی، ثبت و اعلام به مالی در بازه زمانی اعلام شده در قراردادهای درمان گروهی

• امکان گزارش دهی مناسب در روند ارزیابی اسناد به بیمه شدگان و بیمه گزاران

• پاسخ دهی ۲۴ ساعته در خصوص مشکلات بیمه شدگان

• مراکز درمانی طرف قرارداد بیمه پارسیان در کشور به چه صورت انتخاب می شوند و آیا به نظر شما کمبودی در این زمینه وجود دارد؟

هم اکنون حدود ۴۶۰۰ مرکز طرف قرارداد در بیمه پارسیان وجود دارد که با توجه به نیاز بیمه گزاران در مناطق درخواستی امکان عقد قرارداد با مراکز وجود دارد.





## گفتگو با بهزاد برومند؛ مدیر بیمه های باربری:

# ۲۰ سال خوشنامی در صنعت بیمه، رمز موفقیت بیمه های باربری بیمه پارسیان است

سید بیمه ای خود داشته باشند و با برنامه ریزی های انجام شده در سال آینده شاهد رشد بیشتر فروش در شبکه فروش خواهیم بود.

برای ترغیب شبکه فروش و جذب پرتفوی بیمه های باربری چه برنامه های را پیاده سازی کرده اید.

تقدیر و تشویق نمایندگان برتر با توجه به حوزه فعالیت، تفویض اختیار بیشتر به مدیران مناطق و روسای شعب به منظور سرعت بخشیدن به عملیات فروش و تمرکز زدایی، جلسات آموزشی و تهیه خودآموز بیمه های باربری از جمله اقدامات انجام شده و در دست اقدام می باشد.

جایگاه بیمه پارسیان در بیمه های باربری را چطور ارزیابی می کنید و به نظر شما اهمیت بیمه های باربری در صنعت بیمه چگونه است؟

شرکت بیمه پارسیان به واسطه ۲۰ سال خوش نامی در صنعت بیمه کشور مورد توجه و رغبت بیمه گزاران و صاحبان صنایع می باشد و این خود عامل مهمی در جذب بیمه های باربری در این شرکت می باشد. در حال حاضر بالغ بر ۵ درصد سهم بازار بیمه های باربری در میان شرکت های بیمه بورسی به این شرکت تعلق دارد و با برنامه ریزی های انجام شده امیدوار به افزایش این سهم می باشیم.

استراتژی های شما برای تقویت و توسعه بیمه های باربری چیست و چه رویکردهایی برای مقابله با چالش های پیش رو دارید.

همانطور که قبلاً عرض شد، فروش بیمه های باربری و بسط و گسترش آن تنها از طریق توانمند نمودن شبکه فروش و خصوصاً نمایندگان شرکت میسر خواهد شد که این امر نیازمند نگاه ویژه تری می باشد. چالش های پیش رو را می توان به دو دسته خارج از صنعت و داخل صنعت دسته بندی کرد. چالش های خارج از صنعت بیشتر به موارد تحریم ها و قطع ارتباط با ارزبازبان خارجی و عملیات تجاری در قالب نظام های بین المللی است که تجار و بازرگانان ما را تهدید می کند به همین دلیل پروسه پرداخت خسارت با مشکلات و زمان بری خاصی طی می شود که در شرایط عادی می توانست بسیار سریع تر باشد. چالش های داخل صنعت بیشتر به رقابت های ناسالم بین شرکت های بیمه بر می گردد که به دلیل نسبت خسارت مناسب این رشته موجب گردیده تا برخی از بیمه گران زبان های ناشی از سایر رشته ای بیمه ای خود مانند درمان و ثالث را از این محل جبران نمایند به همین دلیل ارزیابی ریسک اهمیت خود را از دست داده است و برخی از اوقات با نرخ و شرایطی روبرو می شویم که می تواند نفعاً شرکت بیمه بلکه صنعت بیمه را نیز با مخاطرات جدی روبرو نماید.

در پایان اگر مطلبی برای خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.

بیمه های باربری که نیاز هر بازرگانی می باشد می تواند فرصت مناسبی برای شبکه فروش باشد و امیدوارم نمایندگان شرکت بیمه پارسیان از برند و جایگاه بسیار خوب شرکت در بازار بیمه استفاده لازم را ببرند و تلاش خود را در جهت فراگیری و رشد پرتفوی در این زمینه بکار برند.



نشریه چتر به منظور آشنایی خوانندگان با عملکرد مدیریت های مختلف سازمان گفتگویی با بهزاد برومند مدیر بیمه های باربری انجام داده است که در ادامه می خوانید:

برومند از خرداد ۱۳۷۲ فعالیت خود را در صنعت بیمه آغاز کرده و از مهر ماه ۱۳۹۶ در مدیریت های توسعه بازار و امور مشتریان، بیمه های اشخاص و در حال حاضر به عنوان مدیر بیمه های باربری در بیمه پارسیان فعالیت می کند.

لطفاً در خصوص وظایف و فعالیت های مدیریت بیمه های باربری برای خوانندگان نشریه چتر توضیح فرمایید.

همانگونه که اطلاع دارید، شاید بتوان بیمه های باربری یا حمل و نقل کالا را از قدیمی ترین انواع بیمه ها برشمرد. تاریخچه این نوع بیمه ها از زمانی آغاز می شود که بشر شروع به تجارت و داد و ستد کالا نمود و همیشه نگران مخاطراتی بود که سرمایه اش را تهدید می کرد، لذا با روش های ابتدایی و مشارکت همدیگر بخشی از این مخاطرات را جبران می نمودند ولی پایه گذاری شکل جدید بیمه های باربری را می توان از قهوه خانه لویزد لندن دانست. در دنیای امروز که سطح مبادلات کالا از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و پیشرفت های چشمگیر تکنولوژی هر روزه افق تازه ای را پیش چشم بشریت نمودار می نماید؛ حمل و نقل کالا نیز از این قاعده مستثنی نبوده و نیازمند به روز رسانی و آگاهی از تحولات جهانی می باشد. به همین منظور یکی از برنامه های این مدیریت بسط و گسترش این نوع بیمه در میان سایر محصولات بیمه ای در شرکت بیمه پارسیان می باشد و به همین منظور بحث آموزش و نظارت بر عملکرد شعب و شبکه فروش جزو مهمترین وظایف این مدیریت تلقی می شود.

مهمترین اهداف شما در سال ۱۴۰۲ چه بود؟ آیا بیمه باربری به این اهداف دست پیدا کرده است لطفاً به طور مختصر توضیح دهید.

همانگونه که ذکر شد گسترش بیمه های باربری در شعب و شبکه فروش و ترغیب آنان به فروش این نوع از بیمه نامه جزو اهداف مهم این مدیریت در سال جاری بود که به لطف خدا در این مهم توفیقات لازم حاصل شد. چنانچه بسیاری از نمایندگان که به دلیل عدم آشنایی کامل و یا عدم تمایل به ورود به این حوزه عملکرد مثبتی نداشتند در این سال توانستند بیمه های باربری را نیز در

## گفتگو با مریم شریفی اصل؛ مدیر بیمه های اشخاص:

### در پاسخ به نیازهای مشتریان، طرح‌های جدید بیمه‌های درمان پارسیان روانه بازار شد

در بخش درمان خانواده ضمن ایجاد رضایتمندی در بیمه‌گذاران، پرتفوی این بیمه‌نامه در سال جاری با صد درصد رشد همراه بوده است.

**به نظر شما مزیت بیمه های درمان بیمه درمان بیمه پارسیان در صنعت بیمه چیست، لطفاً به اختصار توضیح دهید.**

شرکت بیمه پارسیان، با بیش از ۴۰۰۰ مرکز درمانی طرف قرارداد و با توزیع و پراکندگی جغرافیایی مناسب، به منظور در دسترس‌ی بیمه‌شدگان مراکز درمانی در سراسر کشور و با توجه به گستردگی شعب خود یا بهره‌گیری از نیروی انسانی آموزش دیده و تجربه در ارائه خدمات به بیمه‌گذاران بزرگ و افزایش میزان رضایتمندی بیمه‌شدگان آسودگی خیال را برای مشتریان خود به ارمغان می‌آورد.

**در پایان اگر سخنی با خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.**

ضمن آرزوی سلامتی و تندرستی برای کلیه همکاران عزیز و خوانندگان نشریه چتر پیشاپیش سال نو را خدمت همه عزیزان تبریک عرض می‌نمایم و لازم می‌دانم از تلاش‌ها و زحمات همکارانم در مدیریت بیمه‌های اشخاص صمیمانه سپاسگزاری نمایم، همچنین از زحمات بی‌دریغ همکاران در بخش خسارت درمان که تلاش‌های ایشان اعتماد بیمه‌گذاران و موفقیت در مذاکرات و تمدید بیمه‌نامه‌ها را موجب شده است، قدردانی نموده و از مدیران مناطق و روسای شعب و شبکه فروش نیز در همراهی یکساله با این مدیریت تشکر می‌نمایم. از مقام نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل آقای اویار حسین، به خاطر تمام حمایت‌ها و محبت‌هایشان و عضو هیات مدیره آقای صفاجو که در زمان تصدی معاونت اشخاص و مسئولیت به بنده و همکارانم اعتماد و اطمینان داشته و همواره مورد حمایت قرار می‌دادند، صمیمانه سپاسگزارم.

در آخر از خوانندگان نشریه چتر، تقاضا دارم جهت دریافت اطلاعات تکمیلی در ارتباط با بیمه‌نامه‌های تحت سرپرستی این مدیریت، با ما از طریق شبکه فروش، سایت رسمی شرکت و همکاران امور مشتریان در ارتباط باشند. خدمتگزاری به بیمه‌شدگان، باعث افتخار ما است.

سال جاری در رشته درمان گروهی صادر شده است. در بخش بیمه‌های درمان خانواده، با توجه به افزایش تعرفه خدمات درمانی، در شهریور ماه سال جاری ۵ طرح جدید مطابق با شرایط و نیازهای مشتریان به خانواده‌های متقاضی و صاحبان کسب و کارهای کوچک با تعداد کمتر از ۵۰ نفر ارائه گردیده است.

طرح لیام نیز از انواع بیمه‌نامه‌های درمان خانواده و ویژه بیمه‌گذاران بیمه‌نامه عمر انفرادی است که با تعهدات و تخفیفات جذاب از آبان ماه سال جاری به سبد محصولات بیمه‌ای بیمه پارسیان اضافه شده است.

**آیا امکان استفاده از بیمه درمان تکمیلی به صورت انفرادی وجود دارد؟ لطفاً به صورت مختصر توضیح فرمایید.**

همانگونه که قبلاً توضیح داده شد، شرکت بیمه پارسیان بیمه درمان خانواده را نیز در سبد محصولات خود قراردادده است و امکان خرید آن برای هر نفر به همراه همسر و فرزندان وجود دارد. جهت رعایت حقوق بیمه‌گران، فرد امکان درخواست پوشش بیمه‌ای برای برخی از افراد خانواده خود به صورت انتخابی را ندارد، لیکن در صورت وجود مستندات در خصوص تحت پوشش بودن اعضای خانواده از طرف شرکت بیمه دیگر، این افراد از لیست خارج خواهند شد.

**چه برنامه‌هایی برای توسعه بیمه‌های درمان در آینده دارید؟ در طراحی محصولات بیمه‌های درمان چه مواردی را برای جلب رضایت مشتری در نظر می‌گیرید؟ لطفاً شرح دهید.**

با عنایت به قابلیت فروش بیمه‌نامه‌های درمان گروهی در کنار بیمه‌نامه‌های اموال، این شرکت اقدام به بررسی شرایط بیمه‌گذاران بیمه‌نامه‌های اموال و تطابق آن با آیین‌نامه‌های نهاد ناظر، می‌نماید و در صورت وجود شرایط، با توجه به میزان پرتفوی بیمه‌گزار در سایر رشته‌ها، تسهیلات ویژه‌ای در ارائه خدمات به ایشان در نظر می‌گیرد. از طرفی طراحی محصولات ویژه کسب و کارهای کوچک و طرح‌های خاص مشاغل در بخش درمان خانواده، در دستور کار این مدیریت قرار دارد.



برای آشنایی بیشتر خوانندگان نشریه چتر گفتگویی با مریم شریفی اصل مدیر بیمه‌های اشخاص انجام دادیم، ایشان فارغ التحصیل رشته مدیریت بیمه بوده و از سال ۱۳۸۴ فعالیت خود را در مدیریت بیمه‌های اشخاص بیمه پارسیان آغاز نموده است. در ادامه مشروح گفتگوی ایشان را می‌خوانید:

**در خصوص طرح‌های جدید بیمه‌های درمان و نحوه استفاده از آن به اختصار توضیح دهید.**

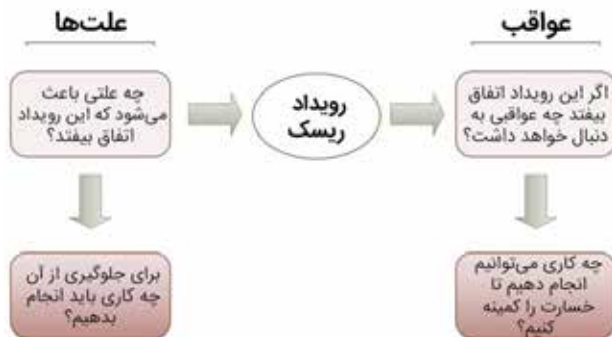
در سال‌های اخیر با توجه به روند صعودی هزینه خدمات درمانی، سهم ناچیز بیمه‌گران پایه در جبران هزینه‌ها و عدم تناسب سطح درآمد با آن، تمایل به خرید بیمه‌های درمان تکمیلی افزایش چشمگیری داشته است و با توجه به تنوع درخواست‌های بیمه‌گذاران و محدودیت بودجه ایشان در پرداخت حق بیمه، رقابت بین شرکت‌های بیمه توسعه یافته است. بیمه‌گذاران به دنبال دریافت خدمات بهتر با نازلترین قیمت هستند و این موضوع، بیمه‌گران را در وضعیت دشواری قرار داده است. شرکت بیمه پارسیان نیز به عنوان یکی از شرکت‌های برتر در زمینه ارائه خدمات بیمه‌ای درمان، از این قاعده مستثنی نیست و با ارائه خدمات در قالب بیمه‌های درمان گروهی و خانواده، در بازار حضور دارد.

رشد پرتفوی رشته درمان گروهی حدود ۱۵۶ درصد نسبت به سال گذشته بوده که با همکاری شبکه فروش پیش بینی می‌شود، بودجه آرمانی سال جاری تحقق یابد.

تلاش این مدیریت تمرکز بر رضایتمندی بیمه‌شدگان و ارتقا سطح وفاداری مشتریان بوده و همچنین ۱۰۸ بیمه‌نامه جدید برای بیمه‌گزار جدید در



# مدیریت ریسک سازمانی - قسمت ۳



## رهبری ERM

در حالی که خروجی اصلی یک فرآیند مدیریت ریسک یکپارچه سازمانی، اولویت‌بندی ریسک‌های مهم و چگونگی مدیریت این ریسک‌ها است، فرآیند ERM بر اهمیت مراقبت دقیق از این ریسک‌ها از طریق شاخص‌های کلیدی ریسک (KRIs) تاکید می‌کند. سازمان‌ها به طور قابل ملاحظه‌ای سیستم‌های داشبورد مدیریتی خود را از طریق گنجانیدن شاخص‌های کلیدی ریسک مربوط به ریسک‌های اصلی که از طریق فرآیند ERM شناسایی شده‌اند، افزایش می‌دهند. این معیارهای KRIs به مدیریت و هیئت مدیره کمک می‌کند تا روند ریسک را با گذشت زمان تحت نظر داشته باشد.

با توجه به هدف ERM که همان ایجاد یک دید از کلی و سازمانی در مورد ریسک‌های موجود در سازمان است پس مسئولیت تنظیم جریان و رهبری برای ERM با مدیریت اجرایی و هیئت مدیره است. آن‌ها کسانی هستند که دیدگاه سازمانی نسبت به سازمان دارند، و ERM آن‌ها را مسئول درک، مدیریت و نظارت بر مهمترین ریسک‌های موثر بر شرکت می‌داند.

## نتیجه‌گیری

با توجه به سرعت تغییر در فضای کسب و کار جهانی، حجم و پیچیدگی ریسک‌های تأثیرگذار بر یک شرکت با سرعت بالایی در حال افزایش است. در سازمان‌ها نیاز است که گاهی جدی به این مساله توجه داشته باشند که آیا رویکرد مدیریت ریسکی که استفاده می‌کنند، قادر است بگونه‌ای فعالانه در برابر ریسک‌های موثر بر موفقیت کلی استراتژیک آن‌ها عمل کند. مدیریت ریسک سازمانی (ERM) در حال تبدیل شدن به الگویی تجاری و پذیرفته‌شده برای انجام نظارت اثربخش‌تر بر ریسک است و لازم است تا سازمان‌ها علاوه بر اینکه باید با تعریف مدیریت ریسک یکپارچه آشنا شوند و بدانند مدیریت ریسک یکپارچه چیست در پی پیاده‌سازی آن در سازمان خود باشند.

## منابع

erm.ncsu.edu  
www.airbus.com  
lockheedmartin.com  
boeing.com  
13t.com  
gd.com



## تهیه شده در مدیریت ریسک

## تمرکز بر روی انواع ریسک‌ها

بعضی اوقات تأکید بر شناسایی ریسک‌های مربوط به محرک‌های اصلی ارزش و ابتکارات استراتژیک جدید باعث می‌شود که برخی به اشتباه نتیجه بگیرند که ERM فقط بر روی "ریسک‌های استراتژیک" متمرکز شده است و نگران ریسک‌های عملیاتی و... نیست. اما این گونه نیست. بلکه، در هنگام استقرار یک لنز استراتژیک به عنوان نقطه تمرکز بر شناسایی ریسک‌ها، هدف این است که در مورد هر نوع ریسکی از جمله ریسک‌های راهبردی، عملیاتی، انطباق، گزارش‌دهی، یا هر نوع ریسک دیگری که ممکن است موفقیت استراتژیک شرکت را تحت‌تأثیر قرار دهد، فکر کنید.

هنگامی که مدیریت ریسک یکپارچه سازمانی بر شناسایی، ارزیابی، مدیریت و نظارت بر ریسک‌های عملکردی شرکت تمرکز دارد، همزمان فرآیند مدیریت ریسک یکپارچه سازمانی به عنوان یک ابزار استراتژیک مهم که مدیریت ریسک و رهبری استراتژیک در آن ادغام می‌شوند در نظر گرفته می‌شود. همچنین با تشویق مدیریت به تفکر فردی و جمعی درباره انواع مختلف ریسک‌هایی که ممکن است بر موفقیت استراتژیک واحد اقتصادی تأثیر بگذارد، کمک می‌کند.

## خروجی فرآیند ERM

هدف از فرآیند ERM ایجاد درک درستی از ریسک‌های اصلی است که بحرانی‌ترین و مهم‌ترین ریسک‌های فعلی برای موفقیت استراتژیک سازمان است. بعد از آگاهی از مهم‌ترین ریسک‌های موجود در پیش روی سازمان، مدیریت به دنبال ارزیابی این مساله است که آیا روش فعلی مدیریت ریسک‌ها، کافی و موثر است. در برخی موارد، ممکن است مدیریت و هیئت مدیره تشخیص دهند ریسکی را بپذیرند، در حالی که برای سایر ریسک‌ها به دنبال روش‌هایی برای کاهش یا جلوگیری از قرار گرفتن در معرض ریسک هستند. وقتی در مورد پاسخ به ریسک‌ها فکر می‌کنید، مهم است که هم در مورد راهکارهایی برای جلوگیری از وقوع ریسک و هم واکنش‌هایی برای به حداقل رساندن تأثیر رویداد ریسک بیندیشید.

## آنالیز پایونی

یک ابزار موثر برای کمک به اندیشیدن در مورد پاسخ به ریسک، "آنالیز پایونی" است که در شکل زیر نشان داده شده است. سمت چپ "گره" (که رویداد ریسک است) به فعالیت‌های در جهت مدیریت کاهش احتمال وقوع یک ریسک و سمت راست "گره" در صورت وقوع ریسک به فعالیت‌های در جهت مدیریت کاهش تأثیر ریسک توجه می‌کند.

# مروری بر رشته باربری ترانزیت



در کشور وارد و سپس ترخیص می‌گردد.

• **بیمه نامه باربری ترانزیت:** قراردادهای بیمه حمل و نقل کالا (ترانزیت)، قرارداد بیمه‌ای می‌باشد که برای بیمه نمودن کالایی که از کشوری خارجی حرکت کرده و به کشور خارجی دیگری می‌روند (کشور ایران در مسیر حمل بیمه نامه می‌باشد) استفاده می‌شود. کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی که کالایی را از یک کشور به یک کشور دیگر (غیر از ایران) حمل می‌کنند به این بیمه نامه جهت انجام تشریفات ترانزیت و پیشگیری از حداقل ریسک‌ها نیاز دارند.

## تقسیم بندی بیمه های ترانزیت:

قراردادهای بیمه حمل و نقل کالا (ترانزیت)، به دو دسته تقسیم می‌شود:

**عبوری:** کالا لزوماً از داخل ایران گذر کند.

**غیر عبوری:** کالا لزوماً از مرز ایران گذر نکند.

جهت ارائه خدمات در این رشته می‌بایست ابتدا با موقعیت‌ها و مزیت‌های جغرافیایی کشور آشنایی داشته باشیم.

۱۲ بندر در شمال، جنوب و شرق کشور، جزو بندر تجاری و مهم ایران محسوب می‌شوند.

بندر شهید رجایی، بندر امام خمینی، بندر آبادان، بندر لنگه، بندر شهید باهنر، بندر بوشهر و بندر خرمشهر در جنوب ایران و بندر امیرآباد، بندر انزلی، بندر آستارا و بندر نوشهر در شمال کشور و نیز بندر شهید بهشتی (چابهار) در جنوب شرقی، بندر مهم تجاری ایران هستند که در استان هرمزگان، خوزستان، بوشهر، سیستان و بلوچستان، مازندران و گیلان واقع شده‌اند. بندر جنوبی به دلیل قرار گرفتن در مجاورت خلیج فارس و دریای عمان و در کنار تولیدکنندگان نفت جهان و گلوگاه انرژی و بندر شمالی، با توجه به همسایگی با دریای خزر، بهترین پل ارتباطی ایران با روسیه، قزاقستان، ترکمنستان و آذربایجان هستند و ظرفیت‌های اقتصادی فراوانی در حوزه ترانزیت و ارزآوری کالاها دارند.

ادامه دارد...

از آنجا که بیش از ۷۰ درصد تجارت جهانی از لحاظ ارزش کالاها و ۹۰ درصد از نظرتناژ، از طریق دریا انجام می‌شود، در شرایط تحریم اقتصادی، بهره‌برداری از پتانسیل‌های متنوع بندر تجاری ایران به منظور ارزآوری، اشتغال‌آفرینی و رونق تجارت بین‌المللی، با توجه به وابستگی کشورهای همسایه و آسیایی به کشور ما، بیش از پیش ضروری است.

در این میان، حمل و نقل کالاهای تجاری سهم مهمی در گسترش روابط بین‌الملل داشته و افزایش سهم بازار در صدور بیمه نامه‌های باربری ترانزیت می‌تواند به رشد چشمگیر پرتفو شرکت‌های بیمه بیانجامد.

**کالای ترانزیت:** کالای ترانزیت به کالایی گفته می‌شود که از یک طرف مرز کشور وارد و از طرف دیگر مرز خارج می‌شود. برای کالاهای ترانزیتی حقوق و عوارض گمرکی دریافت نمی‌گردد و تشریفات گمرکی مشابه کالای وارداتی ندارند. به طور کلی می‌توان گفت کالای ترانزیتی، کالایی است که مبدأ و مقصد حمل آن در داخل کشور نباشد.

## انواع بیمه نامه با مفهوم ترانزیت:

• **بیمه نامه بن تضمین کالا:** بنا به شرایط خاص کالای ترانزیتی، این کالاها نباید در کشور به فروش برسد به همین دلیل گمرک برای حصول اطمینان از عدم فروش این کالاها در کشور از مالک باریا متصدی حمل تضمین می‌گیرد و گمرک بیمه نامه را تضمین عبور کالای ترانزیتی می‌داند و اگر کالا از مرز خارج نشد گمرک به شرکت بیمه اعلام خسارت نموده و حقوق ورودی و سایر هزینه‌ها را از آن‌ها مطالبه می‌کند که به این بیمه نامه بن تضمین کالا گفته می‌شود. این بیمه نامه از بیمه های باربری نمی‌باشد.

• **بیمه نامه ترانزیت گمرکی:** به جا به جایی کالا بین دو گمرک داخلی کشور، ترانزیت گمرکی اطلاق می‌گردد. گاهی کالای بیمه شده در گمرک مرز ورودی کشور ترخیص می‌گردد و به مقصد نهایی مندرج در بیمه نامه ارسال می‌گردد که این عملیات تحت پوشش بیمه باربری داخلی می‌باشد. لیکن گاهی کالا در گمرک ورودی ترخیص نمی‌گردد و بعد از ورود به کشور مسافتی را داخل کشور طی نموده و از گمرک مبادی ورودی خارج و به گمرک دیگری



## بیمه پارسیان در آینده جراید؛

گزیده ای از اخبار منتشر شده بهمن و اسفند ۱۴۰۲ در پایگاه‌های خبری

عنوان خبر	خبرگزاری‌ها
بیمه پارسیان، راهبر کنسرسیوم بیمه‌های انرژی در پالایشگاه‌های کشور	پایگاه بیمه گران
نماد پارسیان، نماد اعتماد سهامداران	تصدیق
سرمایه بیمه پارسیان از ۱۶ تا یک هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان	پایگاه بیمه گران
بیمه پارسیان ضامن امنیت و پایداری صنعت انرژی	خبرسپا
طرح سکه پارسیان خدمت ویژه بیمه پارسیان برای دانش آموزان کل کشور	بهدن پارس
درباره بیمه مستمری پارسیان چه می‌دانید	پایگاه بیمه گران
مدیران تصمیم‌گیر با بیمه‌های مسئولیت پارسیان آسوده خاطر می‌شوند	خبرسپا
تأمین آینده کودکان با ستاره دنباله دار بیمه پارسیان	پایگاه بیمه گران
آرامشی که بیمه پارسیان به مردم هدیه می‌کند	خبرسپا
فراز بیمه پارسیان؛ حامی ورزشکاران	صنعت اقتصاد
ویژگی‌های جذاب بیمه‌نامه‌های مستمری و مکمل بازنشستگی پارسیان	بهدن پارس
بیمه آتش سوزی پارسیان را بیشتر بشناسید	صنعت اقتصاد



## جشنواره بهاران زندگی

ارایه تخفیفات ویژه به خریداران بیمه های زندگی همراه با قرعه کشی بیمه گزاران خوش حساب با جوایز نقدی

ویژه دارندگان بیمه های زندگی پارسیان

و خریداران بیمه های زندگی در مدت جشنواره

## جلسه هم اندیشی شعبه نیشابور بیمه پارسیان با بیمه گزار بزرگ این شعبه برگزار شد

اگزوز خودرو خراسان، در خصوص مسایل بیمه‌ای و نیازهای شرکت به بحث و تبادل نظر پرداختند. قوانین و موضوعات مرتبط با بیمه نیز مورد بررسی قرار گرفت. در نهایت، مشاوره‌های لازم در خصوص صدور بیمه‌های زندگی برای پرسنل و بیمه‌های مهندسی برای ماشین‌آلات تولیدی ارایه شد. در پایان با توجه به رضایت کلیه پرسنل شرکت اگزوز خودرو خراسان از نحوه ارایه خدمات در بخش بیمه‌های درمان تکمیلی، از عملکرد شرکت بیمه پارسیان و همچنین همکاران شعبه نیشابور تقدیر و تشکر شد.

سرپرست منطقه شرق کشور و رئیس شعبه نیشابور با حضور در شرکت اگزوز خودرو خراسان به بررسی مسایل و رفع آن پرداختند. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در جلسه‌ای که با حضور سرپرست منطقه شرق کشور، رئیس شعبه نیشابور و ضابط نیا، مدیرعامل شرکت اگزوز خودرو خراسان برگزار شد، کلیه درخواست‌های بیمه‌ای این شرکت مورد بررسی قرار گرفت و موارد و مشکلات مطرح شده مرتفع گردید. سپس در ادامه بازدیدی از خط تولید و نمایشگاه محصولات تولیدی شرکت مذکور صورت گرفت. در این جلسه، سرپرست منطقه شرق کشور به همراه مدیران میانی شرکت



## مدیران بیمه پارسیان برای توسعه فروش بیمه‌های زندگی گرد هم آمدند

اشاره کرد و در ادامه، مدیران حاضر در جلسه نظرات و پیشنهادهای خود را در خصوص توسعه سازمان فروش بیمه‌های زندگی مطرح نمودند. همچنین، محصول بیمه زندگی و مستمری جامع آرامش پارسیان و طرح‌های جدید لیام، ستاره دنباله دار، سکه و فراز، توسط قلی‌زاده و نیازی، کارشناسان خبره بیمه‌های زندگی تشریح گردید.

به منظور هم اندیشی و ارتقای آگاهی و همچنین استفاده از تجربیات مدیران، جلسه‌ای با حضور مدیران ستادی و مدیران مناطق هشت گانه با هدف توسعه سازمان فروش بیمه‌های زندگی در مشهد برگزار شد. براساس این گزارش، در ابتدای جلسه، لعل نظام مدیر منطقه شرق کشور، ضمن خوش آمدگویی به حاضرین، به اهمیت توسعه سازمان فروش بیمه‌های زندگی و نقش آن در افزایش ضریب نفوذ بیمه در کشور





## درخشش همکار بیمه پارسیان با کسب رتبه دوم در رویداد استارت‌آپی نخبگان گیلان

که کاربردهای اصلی آن شامل استعلام هزینه‌های خسارت اموال و یکسان سازی نرخ خسارات در اصناف می‌باشد. کسب این مقام، نشان از توانمندی و خلاقیت همکاران بیمه پارسیان در ارائه ایده‌های نو و کارآمد در حوزه صنعت بیمه دارد. بیمه پارسیان همواره در حمایت از نخبگان، پژوهشگران و کارآفرینان، در زمینه فناوری‌های نوین پیشگام بوده و از ایده‌های خلاقانه در جهت ارائه خدمات بهتر به مشتریان خود استقبال می‌کند.

در چهارمین رویداد استارت‌آپی سرآمدان شاهد و ایثارگر استان گیلان، ابراهیم قاسمی، همکار شعبه بندرانزلی بیمه پارسیان، با ارائه طرح "هزینه بیمه" موفق به کسب رتبه دوم این رویداد شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این رویداد با هدف ایجاد اشتغال پایدار و بهره‌گیری از ظرفیت نخبگان کشور برای شکوفایی اقتصادی، رشد و گسترش ایده‌های نو در دنیای کسب و کار، با حضور ۲۲ نخبه استارت‌آپ برگزار شد. طرح "هزینه بیمه" یک استارت‌آپ فعال در حوزه اینشورتک است



## تقدیر از همکار حامی منافع بیمه پارسیان

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 بیافتد، 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 بررسی‌های لازم، زهره السادات میرابراهیمی رییس شعبه بندرانزلی که در حفظ منافع بیمه پارسیان و جلوگیری از پرداخت خسارت ساختگی در این شعبه نهایت تلاش خود را به خرج داده و مانع از وارد آمدن ضرر و زیان به شرکت شده است، هدایایی به عنوان پاداش اهدا گردید.



زهره السادات میرابراهیمی  
رییس شعبه بندرانزلی

## تقدیر و تشکر از رییس شعبه سندج

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در پی استقرار میز ارتباطات مردمی در سفر ریاست محترم جمهور به استان کردستان به پاس مشارکت فعال و ارزشمند بیمه پارسیان در ستاد اجرایی میز ارتباطات مردمی وزارت امور اقتصادی و دارایی در استان کردستان لوح تقدیری به آقای شورش سلیمانپور رییس شعبه سندج بیمه

پارسیان از سوی رییس سازمان جمع آوری و فروش اموال تملیکی و نماینده تام الاختیار وزیر امور اقتصادی و دارایی در این استان اهدا شد.



## برگزاری کارگاه آموزشی سازمان فروش بیمه زندگی در خراسان جنوبی



کارگاه آموزشی سازمان فروش بیمه زندگی در اسفندماه ۱۴۰۲ برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با حضور صالح نژاد بزرگ از مدیران سازمان فروش و نمایندگان استان خراسان شمالی به جهت ارتقاء سطح دانش نمایندگان از سازمان فروش و مسایل فنی مرتبط با بیمه زندگی در دو نوبت صبح و عصر برگزار شد.

### با گردهمایی مدیران در شعبه چابهار؛

## فرصت‌ها و ظرفیت‌های بیمه‌ای در پهنه شرق کشور بررسی شد

توضیحات شهادی معاونت امور بندری و اقتصادی و قربانی رییس اداره بازاریابی و سرمایه‌گذاری سازمان بنادر و دریانوردی استان سیستان و بلوچستان درخصوص فرصت‌ها و ظرفیت‌های بیمه‌ای، چشم‌اندازها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در این پهنه ارائه شد. همچنین در این جلسه عملکرد ۱۰ ماهه صنعت بیمه در حوزه بیمه‌های باربری بررسی و در خصوص نحوه ارتقای پورتفوی باربری، بحث و تبادل نظر گردید.

در راستای آشنایی و ارتقای آگاهی روسای منطقه شرق کشور در زمینه بیمه‌های باربری و همچنین تحلیل ریسک، جلسه‌ای هم‌اندیشی به میزبانی شعبه چابهار برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در این جلسه که با حضور برومند مدیر بیمه‌های باربری، لعل نظام مدیر منطقه شرق کشور، کرمی معاون امور شعب و روسای شعب منطقه شرق کشور برگزار شد، بازدید میدانی از بندر شهید بهشتی چابهار انجام و







## پیاده‌سازی نظام مدیریت دانش؛ الزامی برای موفقیت و تعالی یک سازمان



گردآوری: سمیه نوری؛ سر

استفاده از فناوری‌هایی همچون تحلیل داده‌ها و هوش مصنوعی، سازمان‌ها می‌توانند به اطلاعات به‌روز دست پیدا کرده و چالش‌های آینده را پیش‌بینی نمایند. این امر موجب آن می‌شود که از سوی مدیران یک سازمان تصمیماتی به‌هنگام، هم‌راستا با اهداف سازمانی و مبتنی بر ورودی‌های اصولی و منطقی اتخاذ گردد و در نهایت نتایج مثبت بسیاری را رقم زند.

### ۴) حمایت از انعطاف‌پذیری سازمانی:

مدیریت دانش، سازمان‌ها را قادر می‌سازد تا با بهره‌گیری از دانش جمعی خود، به مدیریت و پاسخگویی مؤثر در برابر چالش‌های غیرمنتظره بپردازند. با جمع‌آوری و ثبت دانش بحرانی مرتبط با فرآیندها، سیستم‌ها و تخصص‌های خاص صنعت، سازمان‌ها می‌توانند از مخاطرات مرتبط با تغییرات پرسنلی، بازنشستگی یا ترک ناگهانی کار از سوی کارکنان پیشگیری کنند. این امر به معنای آن است که دانش حیاتی، درون سازمان باقی می‌ماند، وابستگی به تخصص فردی کاهش یافته و از سازمان در برابر از دست دادن دانش محافظت می‌شود.

بنابراین در اقتصادی که بر پایه دانش است، سازمان‌هایی که دانش خود را به‌استمرار بهبود داده و موجب افزایش بهره‌وری خود از این طریق می‌شوند، به مزیت رقابتی قابل‌توجهی در بازار دست می‌یابند. بی‌شک مدیریت دانش، یادگیری، ایجاد نوآوری، تصمیم‌گیری‌های مؤثر و همکاری بین‌کلیه ارکان یک سازمان را گسترش داده و انعطاف‌پذیری آن را تضمین می‌کند. با سرمایه‌گذاری در شیوه‌ها و ابزارهای قوی مدیریت دانش، سازمان‌ها می‌توانند پتانسیل سرمایه فکری خود را به‌طور کامل ذخیره کرده و جایگاه خویش را به‌عنوان یکی از رهبران پیشرو در صنعت مربوط به کسب و کارشان تضمین نمایند. از این‌رو می‌توان نتیجه گرفت که پذیرش مدیریت دانش نه تنها یک الزام استراتژیک است بلکه یک مسیر هموار به سوی موفقیت پایدار در عصر کنونی به‌عنوان عصر دیجیتال می‌باشد.

### منابع:

- Hurmelinna Laukkanen, P. (2011), "Enabling collaborative innovation – knowledge protection for knowledge sharing", European Journal of Innovation Management.
- Sarah Amsler, Senior Managing Editor. (January 2021), "knowledge management (KM)".

در دنیای کسب و کار امروز، سازمان‌ها به دنبال راهکارهایی برای دستیابی به مزیت رقابتی هستند. در حالی که عواملی همچون نوآوری، امور مشتریان و اثربخشی عملیاتی، نقش‌های حیاتی را در موفقیت یک سازمان ایفاء می‌کنند، عاملی که اغلب نادیده گرفته می‌شود، مدیریت دانش است.

مدیریت دانش توانایی جمع‌آوری، ذخیره‌سازی، به‌اشتراک‌گذاری و بهره‌برداری مؤثر از دانش درون سازمانی است که بر توانایی آن در تطبیق، ایجاد نوآوری و پیشرفت در یک محیط کسب و کار پیچیده و پویا تأثیر قابل‌توجهی دارد. در ادامه، عوامل مؤثر بر دستیابی به موفقیت پایدار در سازمان‌ها به کمک مدیریت دانش به شرح زیر می‌باشند:

### ۱) فراهم کردن فرآیند یادگیری سازمانی:

مدیریت دانش جمع‌آوری و به‌اشتراک‌گذاری اطلاعات، تجربیات و بهترین مهارت‌های شغلی است که منجر به تسهیل فرآیند یادگیری سازمانی می‌شود. همچنین از طریق سازماندهی نظام‌یافته و انتشار دانش در سازمان‌ها، توفیقات زیر حاصل می‌شود:

- منحنی یادگیری شتاب می‌گیرد.
- از تکرار اشتباهات گذشته جلوگیری می‌شود.
- فرآیند تصمیم‌گیری بهبود داده می‌شود.
- با تشویق کارکنان به گسترش و به‌اشتراک‌گذاری دانش که موجب یادگیری از همدیگر می‌شود؛ فرهنگ "بهبود مستمر" ترویج می‌یابد.

### ۲) تقویت نوآوری و خلاقیت:

مدیریت دانش، نوآوری را به‌عنوان یکی از عوامل کلیدی رشد و رقابت‌پذیری سازمانی تقویت می‌کند. در واقع مدیریت دانش بستری را برای دسترسی کارکنان به اطلاعات، تخصص‌ها و ایده‌های متنوع از منابع گوناگون فراهم می‌کند و آنان را قادر می‌سازد با به‌کارگیری دانش موجود در سازمان، روند و راه‌کارهای نوین را توسعه دهند. همچنین با تشکیل سازوکارهای قوی بهره‌برداری از دانش، سازمان‌ها می‌توانند از هوش جمعی خود بهره‌برده و ضمن بهبود مستمر، زمینه‌های بروز خلاقیت و تقویت نوآوری را در خود فراهم آورند.

### ۳) تسهیل فرآیند تصمیم‌گیری:

تصمیم‌گیری آگاهانه، عاملی حیاتی از موفقیت در یک سازمان است. مدیریت دانش، تصمیم‌گیران را به دیدگاه‌ها، اطلاعات و تخصص‌های موردنیاز برای فرآیند تصمیم‌گیری آگاهانه مجهز می‌کند. با بهره‌گیری از پایگاه دانش و

## انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

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

نام و نام خانوادگی	سمت
علیرضا حساس رودسری	مدیر خسارت بیمه درمان
رشید غزال	مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران
سعیدرضا ابراهیمی	مدیر توسعه سرمایه انسانی و آموزش

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



## تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم آقای سید محمد حسینی مقدم که از نمایندگان با سابقه و پر تلاش بیمه پارسیان در شعبه اصفهان 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 آقایان امیر هوشنگ عبدالمهدی، علی اکبر دینی و اسدالله بیدخوری در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند.

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



## لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه  
نوشته‌های اویار حسین

لغت	ترجمه
Full Reinsurance	بیمه اتکایی کامل
Hail Reinsurance	بیمه اتکایی تگرگ
Legal (obligatory) Reinsurance	بیمه اتکایی اجباری
Pro rata Reinsurance	سهم بیمه گر اتکایی
Quota share Reinsurance	بیمه اتکایی مشارکتی
Reinsurance market	بازار اتکایی
reinsurer	بیمه گر اتکایی
Special excess of loss Reinsurance	بیمه اتکایی مازاد خسارت ویژه
Stop- loss Reinsurance	بیمه اتکایی مازاد زیان (در مدت معین)
Surplus Reinsurance	بیمه اتکایی مازاد سرمایه
World- wide Reinsurance coverage	پوشش بیمه اتکایی جهانی
reserve	ذخیره
Catastrophe reserve	ذخیره خطرات فاجعه آمیز طبیعی
Deposit for pending claims	ذخیره خسارت‌های معوق
Free reserve	ذخایر آزاد
Mathematical reserve	ذخیره ریاضی
Reserve for contingency	ذخیره تکمیلی

# بیمه زندگی و سرمایه گذاری طرح ستاره دنباله دار



## ویژه کودکان کمتر از ۷ سال

- حفظ سرمایه در مقابل تورم
- عدم نیاز به سرمایه زیاد
- نقدشوندگی بالا

- سرمایه گذاری بدون ریسک
- امنیت و شفافیت در سرمایه گذاری
- سودآوری تضمینی و قطعی



دفتر دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹

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



# سال نو مبارک باد



دنیا دنیا آرامش  
**بیمه پارسیان**

## حامی توانمند

در ارائه انواع خدمات بیمه ای

مرکز ارتباطات: ۸۲۵۹