

ماهنامه خبری، تحلیلی چتر
فروردین ماه سال ۱۳۹۰، شماره ۵۱ و شش، ۱۲ صفحه



پیام نوروزی مدیر عامل

در سالی که گذشت با عنایت خداوند، اعتماد مشتریان و تلاش و جدیت همکاران محترم گام‌های مهمی را برداشتیم؛ دستاورد بزرگ سالی که گذشت عرضه سهام بیمه پارسیان در بورس اوراق بهادار بود و اشتیاق خریداران برای خرید سهام شرکت نشان داد که اعتماد خوبی نسبت به بیمه پارسیان در اذهان جامعه نقش بسته است.

خداوند مهربان را سپاسگزارم که نعمت بودن در کنار خانواده گرم و صمیمی بیمه پارسیان را برای سالی دیگر نصیب نمود تا در راستای تحقق بیانیه ماموریت شرکت که همانا توسعه و گسترش آرامش و امنیت خاطر برای جامعه از طریق ارائه خدمات بیمه‌ای متمایز است، تلاش نماییم.

در سال ۸۹ که به لحاظ تحولات اقتصادی سالی پر از فراز و نشیب برای شرکت‌های بیمه بود، ما همچون سال‌های قبل باز هم جایگاه خود را به عنوان سومین بیمه کشور حفظ کردیم و بر اساس گزارش سازمان مدیریت صنعتی در رتبه هشتاد و پنجم رده‌بندی صد شرکت برتر ایران قرار گرفتیم و امید است تا در سال جدید با توسعه شبکه فروش و بهبود عملکرد پرداخت خسارت آسایش خاطر بیمه‌گذاران محترم را هر چه بیشتر افزایش دهیم و جایگاه خود را تا حد توان ارتقا بخشیم.

نگاهی به گذشته، آمار و ارقام مربوط به فعالیت‌های شما همکاران تلاشگر، نشان می‌دهد که حرکتمان رو به جلو بوده و پیوسته توانسته‌ایم در این مسیر موفقیت‌های درخشانی را کسب نماییم و در راستای تحقق شعار «دنیا دنیا آرامش» گام‌های موثری برداریم.

گروه مالی پارسیان در سالی که گذشت با اتکا به خداوند متعال و اعتماد مشتریان گام‌های مهمی را برداشت و زمینه ارتقا و درخشش بیش از پیش نام پارسیان را فراهم آورد و در سایه این تلاش گروهی خردمندانه و خستگی‌ناپذیر موفقیت‌های قبلی استمرار یافت و زمینه دستیابی به موفقیت‌های جدید حاصل شد.

بیمه پارسیان نیز به عنوان یکی از اعضای این خانواده بزرگ با توسعه همه‌جانبه خدمات خود در راستای بالندگی هر چه بیشتر گروه مالی پارسیان گام‌های موثری برداشت و با تلاش و جدیت اعضای محترم هیئت مدیره و همکاران محترم توانست مشکلات و محدودیت‌های پیش آمده را پشت سر بگذارد و به اعتماد سهامداران خود پاسخی درخور و شایسته بدهد.

فرارسیدن سال نو و عید نوروز باستانی را به عموم کارکنان صدیق، تلاشگر و ارزشمند گروه مالی پارسیان در تمام رده‌های شغلی و مسئولیت‌های اجرایی که ارائه خدمت به مشتریان و اعتلای نام پارسیان را همواره و وجه همت خود قرار داده‌اند، تبریک و شادباش می‌گویم و مراتب تشکر و سپاس عمیق خود را نسبت به عموم بیمه‌گذاران ارجمند که با انتخاب بیمه پارسیان برای فعالیت‌های بیمه‌ای خود به بهترین وجه اعتماد و اطمینان خود را به این نهاد نوپا ابراز داشته‌اند، تقدیم می‌دارم.

حسین کریمخان زند

با اعلام سازمان مدیریت صنعتی؛

بیمه پارسیان به عنوان سومین بیمه کشور معرفی شد



با اعلام سازمان مدیریت صنعتی، بیمه پارسیان به عنوان سومین بیمه کشور معرفی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در رتبه‌بندی صد شرکت برتر ایران از نظر میزان فروش و درآمد، بیمه پارسیان با فروش ۳۸۵۲٫۱ میلیارد ریال در سال ۸۸، جایگاه هشتاد و پنجم را به خود اختصاص داده و رشد رقم فروش این شرکت در مقایسه با سال ۸۷، ۳۷۴۲٫۲ میلیارد ریال سال ۱۳۸۷ قابل ملاحظه است. بر اساس رتبه‌بندی انجام شده در سال جاری در میان شرکت‌های بیمه، بیمه پارسیان بعد از بیمه ایران و بیمه آسیا در رتبه سوم قرار دارد و بیمه‌های البرز و دانا نیز بعد از این شرکت در زمره صد شرکت برتر قرار گرفته‌اند.

عنوان شاخص‌های مورد استفاده در این رتبه‌بندی برای شرکت‌های بیمه در نظر گرفته شده است که بر این اساس تنها پنج شرکت بیمه در فهرست صد شرکت برتر ایران در سال ۸۸ حضور دارند.

گفتنی است سازمان مدیریت صنعتی برای سیزدهمین سال متوالی فهرست شرکت‌های برتر کشور را بر اساس سال مالی ۱۳۸۸ اعلام کرد و مجموع درآمد بیمه‌ای و درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها به

در نخستین جشنواره ملی تجلیل از تلاشگران کیفیت کشور؛

مدیر عامل بیمه پارسیان مورد تقدیر قرار گرفت



تخصصی و فرهنگ‌سازی کیفیت، خلاقیت و نوآوری و عرضه شیوه‌ها و روش‌های جدید و توسعه دانش کیفیت، همکاری در آموزش و ارتقای سطح مهارت‌های جامعه حرفه‌ای کیفیت، مشارکت سازمانی در زمینه‌هایی از صنایع و خدمات در راستای کاربرد کیفیت، حمایت از موازین حرفه‌ای و نیازهای منابع انسانی در بخش‌هایی از جامعه کیفیت، فعالیت‌های علمی در راستای توسعه کاربردی اصول و مبانی یا فنون کیفیت و مشارکت در فعالیت‌های بین‌المللی مرتبط با کیفیت از جمله معیارهای ارزیابی در این جشنواره بود و طبق آن گروه‌های انتخاب برترین‌های کیفیت و تعالی سازمانی را در شش سطح مدیر ارشد برتر، مدیر تعالی و نماینده مدیریت برتر، مشاور و راهبر برتر، ممیز و ارزیاب برتر، مدرس و مربی برتر، و کارشناس و متخصص برتر مورد تقدیر قرار دادند.

در نخستین جشنواره ملی تجلیل از تلاشگران کیفیت کشور حسین کریمخان زند مدیر عامل بیمه پارسیان به موجب ارزیابی‌های انجام شده توسط هیئت داوران و تصویب شورای سیاست‌گذاری این جشنواره به عنوان نفر برگزیده در گروه مدیر ارشد انتخاب شد و مورد تقدیر قرار گرفت.

در این جشنواره که با حضور حجت الاسلام والمسلمین ابوترابی نایب رئیس و تنی چند از نمایندگان مجلس شورای اسلامی به همراه جمعی از اساتید دانشگاهی و مدیران تلاشگر عرصه تولید کیفی کالا و خدمات ۱۹ اسفندماه سال گذشته در سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار شد، تنی چند از مقامات و دست‌اندرکاران عرصه تولید به تبیین دیدگاه‌ها و تجربیات خود پیرامون بحث کیفیت در تولید کالا و خدمات پرداختند. گفتنی است تلاش در ارتقای آگاهی عمومی و

صدور بیمه‌نامه جامع منازل مسکونی در شرکت بیمه پارسیان

واژگن بدروسیان مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی این شرکت ضمن اعلام خبر فوق در رابطه با شرایط این بیمه‌نامه توضیح داد: این طرح ساختمان، تاسیسات و همچنین لوازم و اثاثیه منزل را در مقابل خطراتی مانند آتش‌سوزی، انفجار، صاعقه و زلزله به انضمام سرقت در قالب یک بیمه‌نامه جامع تحت پوشش قرار می‌دهد و...

صفحه ۲

سیستم‌های جدید نرم‌افزاری در بیمه پارسیان

علی کمندی مدیر فن‌آوری اطلاعات این شرکت گفت: شرکت بیمه پارسیان به عنوان بزرگترین شرکت بیمه غیردولتی و سومین شرکت بزرگ بیمه در ایران با بیش از ۱۵۰۰ نمایندگی و واحد صدور در سرتاسر کشور موفق به پیاده‌سازی و استقرار سیستم‌های جدید آنلاین مبتنی بر تکنولوژی‌های نوین شده است.

صفحه ۲

باید به دنبال تکنیک‌های جدید رشته‌های بیمه‌ای برویم

دکتر جباری یکی از پیشکسوتان صنعت بیمه کشور است که به واقع می‌توان گفت موی خود را در این راه سپید کرده. وی در ابتدا به صورت اتفاقی به صنعت بیمه وارد شد اما در ادامه با پشت سر گذاشتن مدارج بالای مدیریتی و حرفه‌ای در این حوزه به یکی از کسانی تبدیل شد که صنعت بیمه به او افتخار می‌کند.

صفحه ۳

برتری روابط عمومی بیمه پارسیان در رشته ارتباطات الکترونیک

در نخستین جشنواره برترین‌های روابط عمومی صنعت بیمه کشور، اثر رسالی بیمه پارسیان در رشته ارتباطات الکترونیک به عنوان اثر برتر انتخاب شد.

صفحه ۳

نیروهای جوان عامل اصلی موفقیت‌های بیمه پارسیان هستند

یازده نفر از کارشناسانی که تازه به جمع خانواده پارسیان پیوسته‌اند در جلسه‌ای با حضور مدیرعامل و چند تن از مدیران شرکت، توصیه‌هایی را برای موفقیت هر چه بیشتر و یک شروع با انرژی در کار دریافت نمودند.

صفحه ۴

پایین بودن فرهنگ بیمه باعث عدم توسعه یافتگی آن شده است

سرکار خانم پروین احمدیان که مدیر بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص بیمه پارسیان را بر عهده دارد، دارای لیسانس بیمه است و سابقه ۳۰ سال خدمت در شرکت بیمه البرز را نیز در کارنامه کاری خود دارد.

صفحه ۵

راز موفقیت ستارگان بیمه

ریک توماس، نماینده اهل مطالعه

ترجمه: صدف مکرّم دری
کارشناس تحقیقات بازار مدیریت تحقیق و توسعه

فلسفه فروش: همیشه حاضر باشید و در رقابت بیشتر و بیشتر تلاش کنید.

ریک توماس در سن ۲۲ سالگی، یک هدف برای خود تعیین کرد. توماس برای رشته حقوق در دانشگاه تقاضا داده بود و منتظر جواب پذیرش خود بود. هفت ماه تا شروع کلاس‌ها در دانشگاه باقی مانده بود، اما او به جای اینکه در این مدت به خوشگذرانی بپردازد، تصمیم گرفت در مدت ۷ ماه به آن چیزی دست یابد که تنها عده کمی موفق می‌شوند در طول زندگی خود به آن دست پیدا کنند.

شروع سریع

توماس برای خود هدفگذاری نمود تا یکی از اعضای میزگرد میلیون دلاری‌ها (MDRT)، یک انجمن متشکل از اعضای گلچین و نخبه‌های فروش که در سال می‌بایست حداقل ۴۶۰۰۰ دلار کمیسیون فروش کسب کنند، شود. در عرض ۷ ماه توماس هدف خود را محقق ساخت.

توماس برای اینکه فرصت بیشتری برای فکر کردن راجع به کسب و کار آینده خود داشته باشد، ورود به دانشگاه را به تعویق انداخت. ۲۳ سال بعد، او هنوز وارد دانشگاه نشده بود، اما همچنان در میان برترین فروشندگان بیمه قرار داشت. با کسب موفقیت در چنین مدت کوتاهی توماس تصمیم گرفت در صنعت بیمه باقی بماند. وی چنین بیان می‌کند: «پس از گذشت ۵ سال توانستم بیشتر از پدرم پول در بیاورم و احساس کردم می‌توانم آن چیزی را که با تحصیل حقوق آرزویم را داشتم با باقی ماندن در این صنعت به دست آورم؛ استقلال مالی، ایستادن روی پای خودم و داشتن کسب و کار خودم.»

در سال دوم توماس باز هم در صدر فروش قرار گرفت. او سه گزینه برای ادامه زندگی کاری خود پیش رو داشت:

- می‌توانست مدیر فروش شرکتی شود که برایش کار می‌کرد.

- می‌توانست در دفتر نمایندگی محلی خود باقی بماند و سعی کند مدیرعامل شود.

- می‌توانست شرکتی برای خود راه‌اندازی کند.

او راه سوم را انتخاب کرد! بعد از ۲ سال کار برای یک نماینده‌گی، توماس شرکت نمایندگی خود را تأسیس کرد.



تحصیلات

هنوز مدت کمی از کارش نگذشته بود که توماس تحقیقات مختلفی در زمینه بیمه برای افزایش دانش خود در این زمینه آغاز نمود. وی کتاب‌های مختلفی در رابطه با بزرگان فروش در صنعت بیمه را مطالعه می‌کرد. زمانی که با دانش وسیع در رابطه با محصولی که می‌فروخت، تجهیز شد، احساس کرد که می‌تواند با هر شرایطی روبه‌رو شود.

روابط هوشمندانه با مشتری

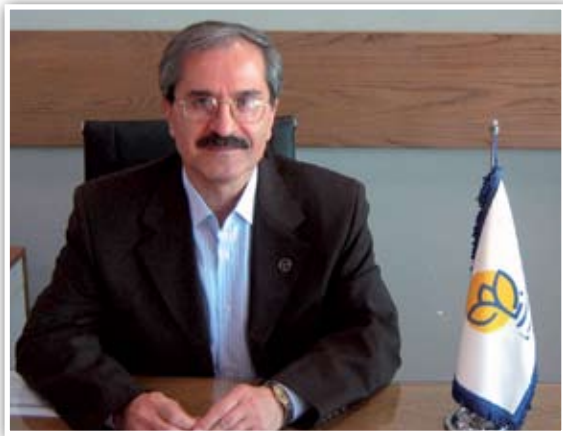
نکته بعدی که توماس تمام تمرکز خود را بر آن قرار داد ایجاد رابطه پایدار با مشتریانش بود. «من فکر می‌کنم کلید موفقیت در ایجاد روابط خوب با مشتری، صداقت است. گوش فرا دادن به مشتریان، به آنها اجازه می‌دهد تا به شما اعتماد کنند.»

بیمه عمر درباره فروش صداقت است! برای مشتریان خود حاضر باشید و در زمانی که به شما نیاز دارند، به آنها خدمات مطلوبی ارائه دهید و در طول زمان رابطه خود را با آنها قطع نکنید، به آنها سر بزیند چرا که شرایط آنها همیشه یکسان باقی نمی‌ماند. «بدلیل نو پا بودن شرکتش، توماس می‌خواست مشتریانش بدانند که او همیشه حاضر است تا به آنها در هر مشکل یا نیازی که ممکن است برایشان پیش آید، کمک کند. «من از مشتریام تقاضا می‌کردم تا کارهای بیمه‌ای خود را به من بسپارند، اما نه فقط برای امروز و فردا، بلکه به آنها می‌گفتم از امروز تحت هر شرایطی با شما هستم تا زمانی که هر ۲ بازنشسته شویم.» توماس این قول را به تمام مشتریانش می‌دهد و تا امروز که ۲۳ سال از کارش می‌گذرد، تغییرات زیادی در شرایط مشتریانش را شاهد بوده است. «من شاهد رشد وضعیت بسیاری از مشتریام بوده‌ام، عده‌ای که در ابتدا ۲۵۰,۰۰۰ دلار بیمه خریداری نموده بودند، امروز سقف بیمه خود را تا ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ دلار افزایش داده‌اند.» برخلاف اکثر نمایندگان، توماس همیشه مشتریانش خود را بر اساس اسامی که از مشتریان فعلی خود می‌گرفت، پیدا می‌کرد.

ادامه در صفحه ۹

مدیر بیمه‌های آتش سوزی خبر داد:

صدور بیمه‌نامه جامع منازل مسکونی در شرکت بیمه پارسین



مدیر بیمه‌های آتش سوزی بیمه پارسین از صدور بیمه‌نامه جامع منازل مسکونی در این شرکت خبر داد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسین، واژگن بدرسیان مدیر بیمه‌های آتش سوزی این شرکت ضمن اعلام خبر فوق در رابطه با شرایط این بیمه‌نامه توضیح داد: این طرح ساختمان، تاسیسات و همچنین لوازم و اثاثیه منزل را در مقابل خطراتی مانند آتش سوزی، انفجار، صاعقه و زلزله به انضمام سرقت در قالب یک بیمه‌نامه جامع تحت پوشش قرار می‌دهد و علاوه بر آن مسئولیت مدنی بیمه‌گذار را در جبران خسارت همسایگان و اشخاص ثالثی که در اثر وقوع آتش سوزی، انفجار و صاعقه در محل مورد بیمه خسارت مالی و جانی دیده‌اند، به عهده خواهد گرفت. به گفته مدیر بیمه‌های آتش سوزی بیمه پارسین، این بیمه‌نامه همچنین بیمه‌گذار و اعضای خانواده وی را که در محل مورد بیمه اقامت دارند در مقابل خطراتی از قبیل فوت یا نقص عضو و همچنین هزینه‌های پزشکی ناشی از وقوع آتش سوزی، انفجار و صاعقه مورد پوشش قرار می‌دهد.

وی همچنین از اجاره محل اقامت موقت برای خانواده بیمه‌گذار در صورت قابل سکونت نبودن محل مورد بیمه ناشی از وقوع خطرات آتش سوزی، انفجار، صاعقه و زلزله خبر داد و یادآور شد: این پوشش که در قالب طرح جامع منازل مسکونی قابل ارایه است می‌تواند به تامین آرامش هر چه بیشتر بیمه‌گذار در صورت وقوع چنین خطراتی منجر شود چرا که تهیه محل اقامت یکی از مشکلات بزرگی است که خانواده‌ها در صورت وقوع چنین حوادثی با آن مواجه خواهند شد و در بسیاری مواقع معضلات ناشی از آن ابعاد گسترده‌تری پیدا خواهد کرد.

مدیر بیمه‌های آتش سوزی بیمه پارسین با بیان اینکه صدور بیمه‌نامه‌های

آتش سوزی منازل مسکونی نسبت به سال‌های گذشته رشد چشمگیری داشته است، افزود: همچنان در این زمینه برای رسیدن به نقطه مطلوب فاصله زیادی داریم و بیمه پارسین برای تشویق دارندگان منازل مسکونی برای خرید بیمه‌نامه آتش سوزی این طرح جامع را ارایه داده است تا خریداران آن از آرامش خاطر بیشتری نسبت به وقوع خطراتی که معمولاً غیرقابل پیش‌بینی هستند برخوردار شوند. بدرسیان با بیان اینکه صدور این بیمه‌نامه از اسفندماه سال گذشته آغاز شده است خاطر نشان ساخت: علاقمندان به برخورداری از شرایط ویژه بیمه‌نامه جامع منازل مسکونی می‌توانند به دفاتر نمایندگی و مجتمع‌های بیمه‌ای بیمه پارسین در سراسر کشور مراجعه نمایند.

مدیر فن آوری اطلاعات خبر داد:

سیستم‌های جدید نرم افزاری در بیمه پارسین



مدیر فن آوری اطلاعات از به کارگیری سیستم‌های جدید نرم افزاری در بیمه پارسین خبر داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه پارسین علی کمندی مدیر فن آوری اطلاعات این شرکت گفت: شرکت بیمه پارسین به عنوان بزرگترین شرکت بیمه غیردولتی و سومین شرکت بزرگ بیمه در ایران با بیش از ۱۵۰۰ نماینده‌گی و واحد صدور در سراسر کشور موفق به پیاده‌سازی و استقرار سیستم‌های جدید آنلاین مبتنی بر تکنولوژی‌های نوین شده است. به گفته وی بیمه پارسین توسعه شبکه فروش و نمایندگی‌ها را به عنوان یکی از استراتژی‌های اصلی خود تعریف کرده و در راستای عملیاتی سازی این استراتژی اقدامات مختلفی را به انجام رسانده است.

کمندی افزود: در این راستا محدودیت‌ها و چالش‌های ناشی از ساختارهای توزیع شده سیستم‌های اطلاعاتی و ریسک‌های توسعه کنترل نشده شبکه فروش در تبیین ویژگی‌های

کلیدی سیستم‌های جدید مورد توجه و اهتمام جدی قرار گرفته و این سیستم‌ها در دو حوزه صدور و خسارت بالغ بر یک صد سیستم را شامل می‌شود که همگی بر خط هستند.

به گفته وی در تولید و توسعه این نرم‌افزارها تلاش شده است تا از آخرین متدولوژی‌های روز مهندسی نرم‌افزار استفاده شود. مدیر فن آوری اطلاعات بیمه پارسین خاطر نشان ساخت:

طراحی سیستم‌های آنلاین از سال گذشته آغاز شده و نسخه جدید نرم‌افزارهای بیمه‌ای پارسین تاکنون در کلیه شعب و واحدهای صدور این شرکت مورد بهره‌برداری قرار گرفته است. به گفته وی دستیابی لحظه‌ای به اطلاعات، تمرکز اطلاعات، افزایش ضریب امنیت و بهبود سرعت و کیفیت سرویس دهی به مشتریان از ویژگی‌های این طرح به شمار می‌آیند.

اعلام نحوه اعمال تخفیفات کارمندی برای خرید بیمه‌نامه

کارمندی، از طریق صدور الحاقیه اضافی، خواهد بود. کارکنان شرکت بیمه پارسین و کارکنان شرکت خدمات کارشناسی خودرو همچنین بر اساس این بخشنامه می‌توانند برای خودروهای اقوام درجه یک خود (پدر، مادر، خواهر و برادر) و اقوام درجه یک همسرشان (پدر، مادر، خواهر و یا برادر همسر) از بیمه‌نامه بدنه با ۳۰ درصد تخفیف گروهی و ۱۵ درصد تخفیف گروهی نسبت به حق بیمه مازاد تعهدات ثالث اجباری استفاده نمایند. این تخفیف‌های کارمندی شامل بیمه‌نامه آتش سوزی و بیمه‌نامه ناشی از آتش سوزی واحدهای مسکونی (در مقابل همسایگان) نیز می‌شود و همچنین تخفیفات ۳۰ درصد گروهی فوق، مشمول اقوام آنها نیز خواهد بود، مشروط به اینکه حق بیمه مسئولیت منازل مسکونی کارکنان از ۵۰,۰۰۰ ریال کمتر نشود.

دارای سابقه خدمت در بیمه پارسین هستند، مشمول ۷۵ درصد تخفیف در نرخ حق بیمه ثالث و بدنه خواهند شد ضمن آنکه استفاده از تخفیف کارمندی در طول یک سال بیمه‌ای، فقط یکبار برای بیمه‌نامه شخص ثالث و یک بار برای بیمه‌نامه بدنه، برای کارکنان امکان پذیر است.

بر اساس این بخشنامه در صورتی که هر یک از مشمولین تخفیفات فوق الذکر، طی اعتبار بیمه نامه شخص ثالث و بدنه، بیش از ۲ بار خسارت دریافت نمایند، شرکت می‌تواند فرانشیز بیمه بدنه آنها را (غیر از سرقت کلی) مشابه با فرانشیز سایر بیمه‌گذاران عادی افزایش دهد.

گفتنی است بیمه‌نامه‌هایی که مشمول تخفیف کارمندی می‌شوند، غیر قابل انتقال به غیر هستند و در صورت فروش خودرو، تحویل بیمه‌نامه به مالک جدید منوط به حذف تخفیف

نحوه اعمال تخفیفات کارمندی برای بیمه‌های بدنه، شخص ثالث، آتش سوزی و مسئولیت منازل مسکونی کارکنان اعلام شد.

به گزارش «چتر» هر یک از کارکنان بیمه پارسین پس از اتمام دوره کارآموزی و تثبیت شغل سازمانی (حداقل ۳ ماه) می‌توانند یک دستگاه وسیله نقلیه پلاک شخصی (شامل انواع خودروهای سواری، موتورسیکلت و وانت پیکان) متعلق به خود یا همسر یا مادر یا پدر و یا فرزند خود را با استفاده از ۵۰ درصد تخفیف کارمندی در نرخ حق بیمه شخص ثالث و بدنه تحت پوشش بیمه پارسین قرار دهند.

کلیه مدیران، معاونین، رؤسا و سرپرستان ساختمان مرکزی صانعی، مجتمع‌های بیمه‌ای و شعب خدمات کارشناسی نیز از تاریخ دریافت حکم مدیریت، ریاست و یا سرپرستی و همچنین کارکنانی که بیش از سه سال تمام

پای صحبت دکتر جباری، پیشکسوت صنعت بیمه کشور

باید به دنبال تکنیک های جدید رشته های بیمه ای برویم

سهام این بانک تصمیم گرفتند به دلیل پاره‌ای از مشکلات مالی آن را منحل کنند و بالتبع کارکنان این بانک میان سهامدارانش که بانک ملی، بیمه ایران و سازمان بر نامه بودند تقسیم شدند. دکتر جباری در زمره کسانی بود که به بیمه ایران انتقال یافت و این سر‌آغازی بود برای فعالیت‌های بیمه‌ای وی. با او که مدیرعاملی شرکت خدمات بیمه‌ای امین پارسیان را در کارنامه کاری خود دارد و ساعتی را میهمان مدیرعامل بیمه پارسیان بود به گفت و گو نشستیم. ایم که از نظر تان می‌گذرد:

دکتر جباری یکی از پیشکسوتان صنعت بیمه کشور است که به واقع می‌توان گفت موی خود را در این راه سپید کرده. وی در ابتدا به صورت اتفاقی به صنعت بیمه وارد شد اما در ادامه با پشت سر گذاشتن مدارج بالای مدیریتی و حرفه‌ای در این حوزه به یکی از کسانی تبدیل شد که صنعت بیمه به او افتخار می‌کند.
دکتر جباری در سال ۱۳۳۲ در بانک توسعه صادرات استخدام شد ولی بعد از ۲ سال و چند ماه صاحبان

در آن زمان با وجود اینکه بیمه به مسایل حقوقی نیز ارتباط پیدا می‌کرد اما در دانشکده حقوق هیچ درس و مبحثی به نام بیمه نداشتیم، البته در حال حاضر درس حقوق بیمه در رشته حقوق گنجانده شده است. همچنین در ایران استادی در این زمینه نبود تا برای رساله‌ام به او مراجعه کنم و فقط توانستم از مرحوم محمد حسن کمپانی مدیر وقت اداره بیمه عمر اطلاعاتی بگیرم و کمی هم از منابع و کتاب‌های فرانسوی استفاده کردم.
تفاوت حال حاضر شرکت‌های بیمه را با آن زمان در چه مواردی می‌بینید؟

به هر حال نمی‌توان گفت که بیمه طی این سال‌ها تکامل نداشته بلکه پیشرفت‌های خوبی نیز در این حوزه صورت گرفته است، اما با این حال به نسبتی که کشورهای مشابه ما در بیمه گام‌های رو به جلویی برداشته‌اند ما پیش نرفته‌ایم. هنوز تعداد زیادی از انواع بیمه در جهان وجود دارد که در کشور ما نیست. به نظر من اگر مدرسه عالی بیمه که اغلب مدیران فعلی شرکت‌های بیمه خصوصی فارغ‌التحصیل آن هستند به کار خود ادامه می‌داد این پیشرفت‌ها سرعت بیشتری به خود می‌گرفت.

با توجه به سابقه زیادی که در صنعت بیمه کشور دارید، در کدام یک از رشته‌های بیمه‌ای خود را بیشتر صاحب نظر می‌دانید؟

در رشته بیمه عمر و اتکایی کار کردم و مسئولیت داشته‌ام. معاونت اداره عمر بیمه ایران بر عهده من گذاشته شد و بعد از یکسال هم به ریاست اداره منصوب شدم. پس از اینکه مرحوم جوهریان که به واسطه تحصیل دروس مربوط به اکچوئری در فرانسه بهترین گزینه برای بیمه اداره عمر بودند به ایران آمدند، من در اداره بیمه‌های اتکایی مشغول به فعالیت شدم.

این رشته‌ها در حال حاضر چه تفاوت‌هایی پیدا کرده‌اند؟

رشته بیمه اتکایی تحول پذیری زیادی ندارد و شیوه‌ها و روش‌ها یکسان است البته در تکنیک‌های آن تغییراتی به وجود آمده اما ماهیت کلی آن همانند گذشته است. در بیمه عمر نیز به نظر من هنوز با جایگاهی که در خور این رشته بیمه‌ای است فاصله زیادی داریم. هر فعال اقتصادی به مردم خدمتی را ارائه می‌دهد و من معتقدم که بهترین نوع خدمت شرکت‌های بیمه بیمه عمر است چراکه سطح رفاه جامعه را به صورت محسوسی بالا می‌برد.

با تشکر از وقتی که در اختیار ما قرار دادید در پایان بفرمایید که چه پیشنهادی برای پیشرفت صنعت بیمه دارید؟

به نظر من باید به دنبال تکنیک‌های جدید رشته‌های بیمه‌ای برویم و دانش و سطح خدمات خود را به روز کنیم، خصوصاً اینکه کشور ما چه از نظر اقتصادی و چه از نظر سطح فرهنگی و اجتماعی شایستگی این نوع بیمه‌ها را دارد.



این صنعت را خوب نمی‌شناختم، چون در بخش حسابداری کار می‌کردم و از مسایل فنی بیمه دور بودم اما به این دلیل که در شعبه کوچکی از بیمه ایران مشغول کار بودم توانستم کارهای دیگری را هم یاد بگیرم و به نوعی در جریان فعالیت‌های بیمه‌ای قرار گرفتم. هم‌زمان با خدمت در بیمه ایران در دانشکده حقوق نیز درس می‌خواندم و به همین لحاظ علاقمند شدم رساله دوره لیسانس را به موضوع بیمه عمر اختصاص دهم. در این رشته منابع مکتوب بسیار ناچیزی وجود داشت و کار سختی را پیش رو داشتم اما با تمام این شرایط توانستم لیسانس بگیرم و از همان جا به بیمه علاقمند شدم.
از چه منابعی برای پایان نامه خود استفاده کردید؟

جناب آقای دکتر لطفاً خلاصه‌ای از تجربیاتی را که طی این سال‌ها به واسطه حضور در صنعت بیمه کشور به دست آورده‌اید در اختیار مخاطبان ما قرار دهید و بفرمایید که چگونه یا به عرصه صنعت بیمه گذاشتید؟

در سال ۱۳۳۷ شرکت بیمه ایران ۱۰ نفر از فارغ‌التحصیلان دانشکده حقوق را از طریق کنکور انتخاب و برای تحصیل بیمه به کشور فرانسه اعزام کرد. اینجانب هم در کنکور مزبور قبول شدم و در پاریس در مدرسه ملی بیمه فرانسه به تحصیل مشغول شدم و یکسال نیز در یکی از شرکت‌های بیمه فرانسوی به‌عنوان کارآموز کار کردم.

در سال ۱۳۴۵ با مجوز شورای عالی دانشگاه تهران در دانشکده اقتصاد تدریس اصول بیمه را آغاز کردم و هم‌زمان در مدرسه عالی حسابداری به تدریس مشغول شدم. در سال ۱۳۴۹ کتابی تحت عنوان «موسسات بیمه» تألیف کردم که توسط خود اینجانب در مدرسه مزبور و مدرسه عالی بیمه و در دانشکده امور مالی و حسابداری شرکت نفت تدریس می‌شد.

آخرین سمت‌های اینجانب در شرکت بیمه ایران ریاست حسابداری کل و مدیریت بیمه اتکایی بود و در سال ۱۳۵۰ با تأسیس بیمه مرکزی ایران به‌عنوان عضو هیات عامل به‌عنوان رئیس کل به سازمان مزبور انتقال یافته در سال ۱۳۵۸ با عنوان قائم مقام مدیر مالی شرکت بیمه ایران بازگشتم و تا سال ۱۳۶۳ در این سمت بودم. ضمناً عضویت هیات مدیره شرکت‌های ملی شده بیمه را نیز برعهده داشتم. در سال ۱۳۸۰ که شرکت بیمه اتکایی امین تأسیس شد به‌عنوان عضو هیات عالی و اولین مدیر عامل شرکت مزبور مشغول به کار مشغول شدم. پس از آن با تأسیس بیمه پارسیان در شرکت امین پارسیان که یکی از نمایندگی‌های شرکت بیمه مزبور بود تا سال ۱۳۸۷ فعالیت داشتم. در حین خدمت در موسسات مختلف بیمه، مقالات متعددی در زمینه مسایل بیمه‌ای در مجلات بیمه‌ای کشور از اینجانب درج شده است. در تعدادی جلسات کارشناسی موسسات تابع سازمان ملل شرکت داشته‌ام از جمله در کمیته مأمور تهیه گزارش توجیه اقتصادی و اساسنامه برای شرکت بیمه اتکایی آسیایی شرکت داشتیم، این شرکت در سال ۱۳۸۰ میلادی در شهر بانکوک تأیید تأسیس شد و به فعالیت خود ادامه می‌دهد و ایران هم یکی از اعضای اصلی آن است. در سال ۱۳۶۱ در کمیته مأمور تهیه گزارش توجیه اقتصادی و اساسنامه شرکت بیمه اتکایی آسیایی شرکت داشتیم که تأسیس آن مورد موافقت کنفرانس اسلامی قرار نگرفت در تعدادی از سمینارهای سازمان آکو و فدراسیون بیمه کشورهای آسیایی و آفریقایی شرکت و سخنرانی ارائه کرده‌ام.

جناب آقای دکتر با توجه به اینکه یک اتفاق شما را به صنعت بیمه آورد، در ابتدای ورود به این صنعت آن را چطور ارزیابی می‌کردید؟

برتری روابط عمومی بیمه پارسیان در رشته ارتباطات الکترونیکی

تخفیف ۱۰ تا ۶۰ درصدی بیمه پارسیان به مشتریان بیمه نامه بدنه

بیمه پارسیان به مشتریان بیمه‌نامه‌های بدنه ۱۰ تا ۶۰ درصد تخفیف می‌دهد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه پارسیان، مشتریان بیمه پارسیان که دارای تخفیف عدم خسارت در بیمه نامه شخص ثالث خود هستند از تخفیف ۱۰ تا ۶۰ درصدی ویژه ثالث در بیمه نامه بدنه بهره مند خواهند شد. بر این اساس مشمولین «تخفیف ویژه ثالث» بر روی بیمه‌نامه بدنه باید دارای بیمه نامه شخص ثالث معتبر باشند و کلیه کوبین‌های بیمه‌نامه شخص ثالث معتبر آنها نیز موجود باشد. همچنین استفاده از تخفیف ویژه ثالث منوط به اثبات مالکیت شخص طی سال‌های تخفیف عدم خسارت است. علاقمندان به برخورداری از این تخفیفات ویژه می‌توانند به نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سراسر کشور مراجعه نمایند.



در نخستین جشنواره برترین‌های روابط عمومی صنعت بیمه کشور، اثر ارسالی بیمه پارسیان در رشته ارتباطات الکترونیکی به عنوان اثر برتر انتخاب شد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه پارسیان، در این مراسم که با حضور دکتر جواد فرشیا مهران رئیس کل بیمه مرکزی ایران؛ حسین کریم‌خان‌زند مدیرعامل بیمه پارسیان و جمعی از مدیران عامل، مدیران و کارشناسان روابط عمومی شرکت‌های بیمه برگزار شد، لوح سپاس جشنواره برترین‌های روابط عمومی صنعت بیمه و تندیس کنفرانس بین‌المللی بررسی نقش روابط عمومی و ارتباطات در توسعه فرهنگ بیمه به آرام رشیدی مدیر روابط عمومی بیمه پارسیان اهدا شد. همچنین مژده صالحی کارشناس روابط عمومی این شرکت به‌عنوان کارشناس برتر روابط عمومی صنعت بیمه لوح سپاس این جشنواره را دریافت کرد.

مدیر عامل بیمه پارسیان در جمع همکاران جدید:

نیروهای جوان عامل اصلی موفقیت‌های بیمه پارسیان هستند



یازده نفر از کارشناسانی که تازه به جمع خانواده پارسیان پیوسته‌اند در جلسه‌ای با حضور مدیر عامل و چند تن از مدیران شرکت، توصیه‌هایی را برای موفقیت هر چه بیشتر و یک شروع با انرژی در کار دریافت نمودند.

در این جلسه حسین کریم‌خان زند ضمن تبریک به این همکاران جدید و با اشاره به راهی طولانی که در پیش دارند گفت: در آینده این شما جوانان هستید که باید بیمه پارسیان را اداره نمایید پس چه بهتر است که از همین ابتدا گام‌های نخست را محکم بردارید و ستون‌های بیمه پارسیان را هر چه مقاوم‌تر حفظ کنید.

وی افزود: در بیمه پارسیان خط قرمزهایی وجود دارد که کسی از آن عبور نمی‌کند و هر کس تلاش کند می‌تواند ارتقا پیدا کند. در اینجا ما نه به جنسیت کاری داریم نه به رنگ و هر کس طبق قوانین جمهوری اسلامی ایران کار کند حق رشد و پیشرفت دارد و این رویکرد رشد بیمه پارسیان و در نهایت بالندگی را برای همه ما به همراه خواهد داشت.

مدیر عامل بیمه پارسیان با بیان اینکه بیمه پارسیان یعنی از شمالی‌ترین تا جنوبی‌ترین نقطه کشور و هیچ استثنایی برای شهرها و قومیت خاصی وجود ندارد، گفت: به اعتقاد من صنعت بیمه آنقدر وسیع است و زیر و بم‌های فراوانی دارد که من پس از ۳۵ سال کار در این صنعت معتقدم اگر مطالعات روزانه، هفتگی و ماهیانه نداشته باشیم و اطلاعات خود را به‌روز نکنیم از این صنعت جا می‌مانیم.

به گفته وی احترام متقابل به یکدیگر و احترام به بیمه‌گذار باید به عنوان اصول اصلی در ذهن همه باشد چرا که بیمه‌گذاران منابع مالی شرکت هستند و اگر با سعی و تلاش و رفتارمان بیمه‌گذاران را متقاعد نکنیم شرکت با مشکلات فراوانی روبه‌رو خواهد شد.

مدیر عامل بیمه پارسیان خطاب به همکاران جدید یادآور شد: شما با زدن آرم بیمه پارسیان به سینه خود، دیگر خودتان نیستید و با رعایت رفتار و کردار خود در اجتماع باعث ارتقای شان و منزلت بیمه پارسیان

شهرستان‌های مختلف به تهران می‌آیند گفت: قبلاً برای همکاران جدید و یا همکاری که برای آموزش‌های ضمن خدمت به تهران می‌آمدند مشکلاتی از لحاظ اسکان و غیره به وجود می‌آمد که این مساله با قراردادی که با چند پانسیون دخترانه و پسرانه بسته شد مرتفع گردید تا همکاران بدون دغدغه به یادگیری بپردازند.

در پایان این مراسم همکاران جدید هدایایی را به رسم یادبود از این روز خاطره‌انگیز به همراه آرم بیمه پارسیان از دست مدیرانی که حضور داشتند دریافت نمودند.

نزد بیمه‌گذاران و مردم خواهید شد.

این کارشناسان که برای کار در شعب و ICDهای بیمه پارسیان در شهرستان‌های مختلف استخدام شده‌اند پس از یک دوره آموزشی تقریباً فشرده و یک ماهه در تهران و دریافت آخرین توصیه‌ها از مدیران بالای شرکت برای شروع کار در سال جدید آماده شدند.

در این جلسه که معاون اقتصادی و پشتیبانی، مدیران منابع انسانی، بازار و روابط عمومی نیز حضور داشتند، حاتمی مدیر منابع انسانی با اشاره به اختصاص یک محل ثابت برای همکاری که جهت آموزش از

معرفی برگزیدگان رقابت‌های ورزشی بیمه پارسیان



نتایج رقابت‌های ورزشی همکاران واحدهای مختلف بیمه پارسیان اعلام شد. این دوره از رقابت‌ها که به منظور تقویت روحیه نشاط و شادابی و به مناسبت دهه مبارک فجر میان همکاران واحدها و مدیریت‌های مختلف شرکت برگزار شد شور و هیجان خاصی را برای شرکت‌کنندگان به ارمغان آورد و برگزیدگان نیز در پایان سال گذشته جوایز نقدی خود را دریافت کردند. این مسابقات در چهار رشته ورزشی فوتسال، طناب‌کشی، تنیس روی میز و دارت به مدت ۲۳ روز به صورت نیمه‌فشرده برگزار شد و در پایان مسابقات با اهدای جوایزی از نفرات برتر در هر رشته ورزشی تقدیر به عمل آمد. شایان ذکر است در این رقابت‌ها ابراهیم رضانی نژاد وظیفه هماهنگی و نادر علی نژاد و امیر عابدینی مقدم (یکی از نمایندگان شرکت) داور را بر عهده داشتند. اسامی برگزیدگان به شرح زیر است:

مسابقات پینگ پنگ آقایان	مسابقات پینگ پنگ بانوان
۱- فرزاد رنج پور	۱- دریه السادات نوزن
۲- اسامه عباس پور	۲- خانم حسینی (یاری رسان)
۳- ابراهیم رضانی نژاد	۳- آزاده امیرباقری
مسابقات دارت آقایان	مسابقات دارت بانوان
۱- حامد رضا عسگر پور	۱- مهشیدالسادات محمدی جهرمی
۲- نادعلی علی نژاد	۲- سمانه السادات شاه حسینی نوری
۳- موسی موسی نژاد	۳- آزاده امیرباقری

مسابقات فوتسال آقایان		
نفرات اول	نفرات دوم	نفرات سوم
ابراهیم رضانی نژاد	امیر حمزه شفیعی	حمید صابری
شیرزاد صفری	فرزاد گوهری	داود پیری
علیرضا اقبالی	امید محمد زاده	احمد فاخر
حامد رضا عسگر پور	سعداله یاسور عینی	مرتضی عزیزی
مهدی دلشاد	کیان خوشبخت	بهزاد شیرینی
اسامه عباس پور	علی گرچی نژاد	محمد رضا شیخ
محمد حسین قاسم زاده	بهروز پژوهان	آقای قنبری

مسابقات طناب کشی بانوان		
نفرات اول	نفرات دوم	نفرات سوم
مبینا بنی اسدی	دریه السادات نوزن	سحر ناز ثابت مقدم
الهام ولی زاده	الهام رضانی	مریم عرفانی
مژده صالحی	مریم ممالکی	افسانه صالحی
مریم ظهیری	پریسا قربانی	مریم آهنگران
رخساره نوروزنیا	فرناز بیک رسولی	سارا ترک زاده
ایلناز صفائی	مریم شریفی اصل	فاطمه رسولی
حمیده حاجی جعفر	زینب لایقی	ساناز صباغی

مدیر بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص بیمه پارسیان:

پایین بودن فرهنگ بیمه باعث عدم توسعه یافتگی آن شده است

سرکار خانم پروین احمدیان که مدیریت بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص بیمه پارسیان را بر عهده دارد، دارای لیسانس بیمه است و سابقه ۳۰ سال خدمت در شرکت بیمه البرز را نیز در کارنامه کاری خود دارد. او در خردادماه ۸۹ به جمع خانواده بیمه پارسیان پیوسته و علت انتخاب این شرکت توسط او به این خاطر بوده که بیمه پارسیان از یک طرف در زمره موفق‌ترین شرکت‌های بیمه خصوصی

قرار داشته و از طرف دیگر همکاران قدیمی و خوشنام او در صنعت بیمه اکثراً در این شرکت مشغول کار هستند. باوی در خصوص وضعیت فعلی رشته بیمه مسئولیت به گفت و گو نشستیم ایم که از نظر تان می‌گذرد.

هنگفت می‌نماید. حال برای جلوگیری از این زیان‌ها می‌بایستی ریسک‌های خود را انتخاب شده بر گزینیم و برای ارزیابی آنها از نیروهای متخصص و کارآمد استفاده نماییم.

قوانین بیمه مرکزی تا چه حد مانع و یا پشتیبان شرکت‌های بیمه در راستای افزایش پر تقوی مسئولیت بوده است؟ به عبارت دیگر آیا این قوانین دست و پا گیر هستند یا خیر و آیا نیاز به بازنگری در این قوانین احساس می‌کنید؟

به نظر من با حذف تدریجی نرخ‌ها و تعرفه‌ها از طرف بیمه مرکزی ایران و طوفانی که در بازار بیمه‌ای در نتیجه آن به وجود آمد، نه تنها باعث شده که در خیلی موارد سود عملیاتی وجود نداشته باشد؛ بلکه با توجه به وضعیت اقتصادی به وجود آمده بسیاری از شرکت‌ها از سرمایه‌گذاری‌های خود نیز سودی نبرده‌اند. در اینجا وجود الزام بیمه مرکزی با نظارت و مدیریتی یکنواخت بر همه شرکت‌های بیمه احساس می‌شود. اما بیمه مرکزی در مقابل این آزادسازی تعرفه‌ها، سیاست خاصی را تعریف نکرده است. بیمه مرکزی تنها اعلام کرده که نظارت مالی را جایگزین نظام تعرفه‌ای نموده و چند و چون آن را مشخص نکرده اما من بر این اعتقادم که نظارت دقیق و مؤثر حتی به نفع مصرف‌کننده نیز خواهد بود.

ارتباط بیمه پارسیان با شرکت‌های دولتی و قبول پروژه از آنها به چه میزانی است؟ اگر ممکن است آمار در این زمینه ارائه دهید و آیا اصولاً این شرکت‌ها با توجه به فعالیت‌های گسترده‌ای که دارند از خرید بیمه مسئولیت استقبال می‌کنند؟

بیمه پارسیان از ابتدای سال ۸۹ تا پایان آذرماه حدود ۲۱۳ بیمه‌نامه مسئولیت برای ارگان‌های دولتی با جمع کل حق بیمه آنها حدوداً بالغ بر ۲/۴۲۹/۷۹۷/۹۷۷ ریال صادر کرد و لازم به ذکر است که اغلب آنها با توجه به گستردگی فعالیت و تجربه کاری با رضایت اقدام به خرید بیمه‌نامه مسئولیت می‌کنند.

کدام یک از رشته‌های مسئولیت در صنعت بیمه ایران مغفول مانده است و دلیل آن را در چه می‌دانید؟

به نظر اینجانب رشته‌های مسئولیت حرفه‌ای مغفول مانده‌اند و در این زمینه شاید با فرهنگ‌سازی در جامعه از یک طرف و آشنایی بیمه‌گران با حرف مختلف از طرف دیگر بتوان فعالیت بیشتری کرد.

در پایان اگر حرفی باقی مانده است، بفرمایید.

برای همه آرزوی سلامتی و موفقیت دارم. امیدوارم که در سال‌های آتی صنعت بیمه جایگاه واقعی خود را در جامعه پیدا کند.



۵/۶۴ (برای یک سال) بوده نشان دهنده رشد نسبی این رشته است.

برای فرهنگ‌سازی و ارتقای بیشتر جایگاه رشته مسئولیت چه راهکارهایی وجود دارد و به نمایندگان پیشنهاد می‌کنید بیشتر روی کدام رشته متمرکز شوند؟

پایین بودن فرهنگ بیمه به طور کلی باعث عدم توسعه یافتگی بیمه شده است اما باید عرض کنم این فرهنگ‌سازی با ترجمه یا نوشتن کتاب در این زمینه و برگزاری سمینار حتی سمینارهایی در فرهنگسراها جهت معرفی و آشنایی بیمه‌های علی‌الخصوص بیمه‌های مسئولیت است و حضور نماینده در بازار، برخورد صادقانه و ارتباط رو در رو با مردم و اجتناب از وعده‌های غیر قابل انجام به بیمه‌گذاران صورت می‌گیرد. همچنین به نمایندگان پیشنهاد می‌شود شرکت بیمه خود را به چشم یک بنگاه اقتصادی بنگرند و از اصرار در مورد کارهایی که پر ریسک هستند و شرکت بیمه با آنها مخالف است اجتناب فرمایند.

بخش‌های دیگر شرکت بیمه پارسیان چگونه می‌توانند با مدیریت بیمه‌های مسئولیت تعامل و همکاری داشته باشند؟

همکاری مدیریت IT برای ارائه سیستم‌های کامل و جامع به ما در کنترل امور در صدور و خسارت کمک بسیاری خواهد نمود. مدیریت مالی در زمینه پرداخت‌ها و مدیریت روابط عمومی برای تبلیغات در این رشته می‌توانند با این مدیریت همکاری و تعامل داشته باشند.

اغلب مطرح می‌شود که بیمه‌های مسئولیت در کشور فاقد متقاضی کافی هستند، به نظر شما

سهم رشته مسئولیت در پر تقوی شرکت چه میزان بوده است؟

آمار ۹ ماهه شرکت نشان دهنده این است که بیمه‌های مسئولیت ۳/۵ درصد از سهم پر تقوی کل شرکت را به خود اختصاص داده است.

برای رشد پر تقوی این بخش چه برنامه‌هایی دارید؟

چنانچه آشفستگی پیش آمده در بازار ادامه پیدا کند، متأسفانه پیامدی جز ایجاد مشکلات مالی برای شرکت‌های بیمه ندارد و نرخ‌های غیر فنی باعث شتاب رشد خسارت بر حق بیمه شده که نشانه خوبی در این رشته نیست. به نظر اینجانب بررسی و ارائه نرخ‌های فنی و سرعت و دقت در ارائه پوشش‌ها و علی‌الخصوص در پرداخت خسارت‌ها و دریافت مدارک در حدی که خسارت حادث شده محرز شود از راهکارهای رشد پر تقوی این بخش است.

با توجه به تنوع رشته مسئولیت کدام رشته سودآورتر است؟

به نظر اینجانب رشته‌هایی که نسبت خسارت به حق بیمه‌ها کمتر از ۵۰ درصد باشد رشته‌های سودآور هستند. مانند پول در گردش، پول در صندوق، مسئولیت ناشی از آتش سوزی همسایگان

آیا برای عرضه به بازار طرح جدیدی دارید؟

در حال حاضر طرح جدیدی برای عرضه به بازار نداریم و سعی می‌کنیم آنچه که خواسته بازار است بررسی و با توجه به توان مالی شرکت و اصول فنی بیمه‌ای نیازها را تأمین کنیم.

به نظر شما آیا بیمه مسئولیت جایگاه خود را در میان کسانی که نیازمند آن هستند پیدا کرده است؟

متأسفانه بیمه مسئولیت در جامعه و بازار ما رشد مناسب خود را نداشته است و کارشناسان دلایل مختلفی را برای توجیه آن بیان کرده‌اند مثلاً به وضعیت اقتصادی مردم و یا بنگاه‌ها و... اشاره می‌کنند و به سیاست ارجحیت مصرف می‌اندیشند و طبیعی خواهد بود که به خرید بیمه‌های غیر اجباری توجه کمتری نشان دهند. ولی آشنایی مردم با عواقب خسارات احتمالی ناشی از فعالیت آنها و تبلیغات و عرضه در دست این بیمه‌نامه‌ها می‌تواند موجب رشد آنها شود. اطلاعات دریافت شده از سایت بیمه مرکزی نشان دهنده این امر است که در ۵ ماهه اول سال ۸۹ سهم بیمه مسئولیت، پول و اعتباری از کل پر تقوی صنعت بیمه ۶/۹۸ درصد است که سهم بیمه مسئولیت بیمه پارسیان از کل مسئولیت صنعت بیمه برابر ۳/۲۹ درصد است و این امر در مقایسه با سهم کل بیمه مسئولیت صادره در سال ۸۸ در صنعت که برابر

جلسه مشترک کارکنان مجتمع بیمه‌ای همدان با وکلا، قضات و کارکنان دادگستری این استان



کارکنان مجتمع بیمه‌ای همدان میزبان وکلا، قضات و کارکنان دادگستری این استان بودند و در جلسه‌ای مشترک به بحث پیرامون مزایای بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری پرداختند. در این جلسه سرپرست مجتمع بیمه‌ای همدان بطور مفصل در مورد بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری توضیح داد و همچنین به سوالات مطرح شده از طرف میهمانان پاسخ گفت. در این نشست همچنین فرم‌های پیشنهادی در بین حاضران پخش شد تا تعهدات مورد درخواست ثبت شده و برای صدور بیمه‌نامه به تهران ارجاع شود.

جشن کارکنان مجتمع بیمه‌ای رشت در استقبال از بهار

کارکنان مجتمع بیمه‌ای رشت در مراسمی ضمن بررسی عملکرد خود در سال ۸۹ به استقبال بهار ۹۰ رفتند. به منظور قدردانی از تلاش‌ها و زحمات آن دسته از همکارانی که در زمینه نمایندگی و فروش محصولات شرکت بیمه پارسیان در سطح استان گیلان فعالیت می‌کنند جشن مختصری به بهانه استقبال از سال جدید و همچنین بررسی عملکرد مجتمع بیمه‌ای رشت در سال گذشته و همفکری با نمایندگان در زمینه افزایش کیفیت خدمات رسانی به آنها در سال جدید برگزار شد. شرکت کنندگان این جشن ابراز امیدواری کردند که در سال جدید آماری خوب، قابل قبول و مطابق با برنامه‌های از پیش تعیین شده شرکت ارائه کنند.

صنعت بیمه و درس‌هایی از بحران مالی

محمد رضایی

کارشناس سیستم مدیریت تحقیق و توسعه

به نظر می‌رسد بحران اقتصادی به پایان خود نزدیک می‌شود. کشورهای در حال توسعه آن را از سر گذرانده و رشد اقتصادی خود را از سر گرفته‌اند. در اقتصاد کشورهای توسعه یافته نیز نشانه‌های بهبود دیده می‌شود. شاید برای قضاوت در مورد ابعاد بحران اخیر زود باشد اما شواهد نشان می‌دهد، جهان طولانی‌ترین و عمیق‌ترین رکود اقتصادی را پس از بحران بزرگ دهه ۳۰ تجربه کرده است. رکود اخیر علاوه بر عمق و گستردگی، از لحاظ ماهیت نیز تفاوت عمده‌ای با بحران‌های قبلی داشت. در حقیقت بحران اقتصادی اخیر از بازارهای مالی نشأت گرفته و این بخش اقتصادی را بیش از سایر بخش‌ها متأثر ساخت. بانک‌ها در قلب بحران بوده و بیشترین صدمات را دیدند. موسسات مالی، بیمه‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری در مرتبه بعد قرار داشتند. البته با متأثر شدن بازارهای بورس، اثرات رکود اقتصادی به تمام بخش‌های اقتصادی سرایت نمود اما نگاهی به لیست موسسات ورشکست شده نشان می‌دهد بانک‌ها از این نظر در صف مقدم بوده‌اند.

اگرچه در بین شرکت‌های ورشکست شده موسسات بیمه‌ای زیادی به چشم نمی‌خورد، اما این به معنی گذر بدون هزینه آنها از بحران نیست. اگر نگاهی به عملکرد مالی شرکت‌های بیمه در طی سالهای ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ بیندازیم، مشاهده می‌کنیم که اکثر آنها با کاهش درآمد و برخی نیز با ضرردهی مواجه شده‌اند. جدول (۱) سود خالص برخی از شرکت‌های بزرگ بیمه را در خلال بحران نشان می‌دهد.

شرکت‌های بیمه از جمله موسساتی هستند که بطور معمول از هر گونه رکود اقتصادی تأثیر می‌پذیرند. بدلیل گستردگی دامنه فعالیت صنعت بیمه (از اتومبیل و کشتی گرفته تا فعالیت‌ها و پس‌اندازهای خانواده‌ها)، این صنعت با اکثر بخش‌های اقتصادی درگیر است و از اتفاقات آنها متأثر می‌گردد. از طرف دیگر چون شرکت‌های بیمه مقادیر زیادی از وجوه خود را سرمایه‌گذاری کرده و بازده آن بهره‌مند می‌گردند، از این طریق نیز وابستگی زیادی به شرایط کلی اقتصاد پیدا می‌کنند. به طور کلی بحران‌های اقتصادی از طرق زیر بر صنعت بیمه اثر می‌گذارد.

● با کاهش سرمایه‌گذاری در پروژه‌های جدید (مخصوصاً در بخش زیرساخت‌ها) که در نتیجه کمبود منابع مالی و عدم وام‌دهی بانک‌ها رخ می‌دهد، تعداد و حجم بیمه‌های مهندسی با کاهش روبرو می‌شوند. این تأثیر مخصوصاً در بخش تجارت و انرژی که بخش اعظم بیمه‌های مهندسی به آن اختصاص دارد، پررنگ‌تر است.

● کاهش درآمد خانوارها و بنگاه‌ها به دلیل شرایط بد اقتصادی موجب می‌شود آنها تمایل اندکی به بیمه اموال داشته باشند. همچنین ارزش دارایی‌ها در زمان رکود پایین می‌آید، که این خود باعث کاهش حق بیمه می‌شود.

● بیمه‌های زندگی (مخصوصاً بیمه‌های حوادث، درمان



و عمر گروهی) نیز از رکود اقتصادی صدمه می‌بینند. علت این امر کاهش درآمدهای شرکت‌ها و تمایل اندک آنها برای بیمه کردن کارکنانشان به علاوه بیکار شدن کارمندان است. البته کاهش درآمد فرد و نیاز به پس‌اندازهای انجام شده نیز می‌تواند عاملی باشد برای اینکه وی قرارداد بیمه خود را متوقف کرده یا تمایلی برای بیمه کردن خود نداشته باشد.

● در طول بحران مصرف کاهش پیدا می‌کند و این امر باعث پایین آمدن تولید کالاها می‌شود. در این میان صنعت بیمه از کاهش تولید خودرو بیشتر از بقیه کالاها متأثر می‌شود. در واقع کم شدن تعداد اتومبیل‌های فروش رفته به معنی کم شدن تعداد بیمه‌های بدنه و ثالث خواهد بود که از جمله رشته‌های اصلی شرکت‌های بیمه به شمار می‌رود.

● موارد فوق تنها بخشی از اثرات مستقیم بحران اقتصادی بر صنعت بیمه است. روشن است که هر چه زمینه فعالیت یک شرکت بیمه گسترده‌تر باشد، احتمال متأثر شدن آن از بحران بیشتر خواهد بود. علاوه بر اثرات مستقیم فوق انتظار می‌رود فرآیندهای دیگری نیز رخ دهد که به ضرر شرکت‌های بیمه باشد. از جمله احتمال کم‌نمشی آدر بین بیمه‌گذاران افزایش می‌یابد که این خود می‌تواند عمده‌ی و یا غیر عمده‌ی (به دلیل عدم توانایی پرداخت حق بیمه) باشد. علاوه بر این محتمل است که برخی از شرکت‌ها از زیر بار

شرکت	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹
AIG	۱۴۰۱۴	۵۵۷۹	-۹۶۵۳۶	-۱۰۴۰۶
Swiss Re	۴۸۹۲	۴۴۶۵	-۹۲۶	۷۷۵
Berkshire Hathaway	۱۱۰۱۵	۱۳۲۱۳	۴۹۹۴	۸۰۵۵
Selective Insurance	۱۶۳	۱۴۶	۴۳	۳۶

گذاشته بودند، هم‌اکنون یا ورشکست شده‌اند و یا تنها با کمک دولت پابرجا مانده‌اند. بنابراین رونق اقتصادی دلیل بر نادیده گرفتن ریسک اعتباری نیست. شرکت‌های بیمه نیز باید همواره میزان ریسک مشتریان خود را تحت نظر داشته و خود را برای روزهای سخت آماده نگاه دارند.

آموزه دیگر بحران برای شرکت‌های بیمه تنوع بخشی به پورتفوی است. معمولاً بحران‌ها تمام بخش‌های اقتصادی را به یک اندازه تحت تأثیر قرار نمی‌دهند. اگر شرکت بیمه‌ای به خدمات خود تنوع کافی داده باشد، می‌تواند با تکیه بر بخش‌های سودده، رکودهای مقطعی در سایر بخش‌ها را پشت سر بگذارد. مثال روشن این امر شرایط کنونی کشور خودمان است. با اجرای طرح هدفمند شدن یارانه‌ها بخش‌هایی از صنعت کشور با افزایش سنگین هزینه‌ها مواجه شده‌اند که احتمال دارد به کاهش تعداد بیمه‌نامه‌ها و حق بیمه در آن بخش‌ها منجر شود. اما بخش‌هایی نیز وجود دارند که همچنان فعالیت اقتصادی خود را بدون تغییر نسبت به گذشته ادامه می‌دهند. حال اگر یک شرکت بیمه تمرکز خود را بر بخش‌های هزینه‌بر اقتصاد گذاشته باشد، می‌تواند با کاهش درآمد مواجه شود.

در حالی که اگر تنوع بخشی به محصولات خود را مد نظر قرار داده بود می‌توانست اثر این کاهش درآمد را با افزایش درآمد سایر بخش‌ها به راحتی خنثی کند.

توجه به بیمه‌های اتکایی از دیگر درس‌های بحران اقتصادی برای موسسات بیمه است. بیمه‌های اتکایی نقش حیاتی خود را در کودها به نمایش می‌گذارند. زمانی که یک شرکت بیمه با خسارتی بزرگ (یا تعداد زیادی خسارت کوچک) مواجه می‌شود، اهمیت واقعی بیمه اتکایی نمایان می‌شود. در واقع شرکت‌های بیمه‌ای که با استفاده از بیمه‌های اتکایی ریسک فعالیت خود را به اندازه کافی پایین آورده باشند، شانس بیشتری برای گذر از بحران‌ها و رکودهای اقتصادی خواهند داشت.

۱- البته گسترده بودن زمینه فعالیت یک شرکت بیمه این حس را نیز دارد که با تنوع بخشی به خدمات، میزان ریسک را کاهش داده و احتمال عبور موفقیت‌آمیز از رکودهای اقتصادی را به آن می‌دهد.

۲- moral hazard

منابع

Kumar, Manoj, "Impact of recession on insurance industry", Policy Magazine, ۲۰۰۹
Liedtke, Patrick, "Credit crisis and insurance", The Geneva Association, ۲۰۰۸
Hoch, Christoph, "Implications of financial crisis on engineering insurance", Finance.Google.com, Corporate financials (AIG, Swiss Re, Berkshire Hathaway, Selective Insurance)

افتتاح دو شعبه جدید بیمه پارسیان در چالوس و آمل

بسیج، نیش لاله ۳۶ آماده‌ارایه انواع بیمه‌نامه‌ها به مشتریان محترم بیمه پارسیان در شهرهای چالوس و آمل است.

گفتنی است گسترش شبکه فروش به عنوان یکی از اهداف مهم شرکت بیمه پارسیان در راستای مشتری‌مداری همواره مورد توجه بوده است و از این لحاظ دومین شرکت دارای شبکه فروش گسترده‌ارایه خدمات بیمه در کل کشور محسوب می‌شود.

دو شعبه جدید بیمه پارسیان در شهرهای چالوس و آمل افتتاح شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان در راستای توسعه خدمات بیمه‌ای، تحقق شعار مشتری‌مداری و ایجاد سهولت در امر دسترسی عموم مردم به خدمات بیمه هم‌زمان با فرارسیدن سال جدید شعب بیمه‌ای چالوس و آمل افتتاح شد.

بر این اساس شعبه چالوس واقع در خیابان ۱۷ شهر یور جنب بانک پارسیان و شعبه آمل واقع در بلوار

تندیس برنند شایسته ملی به نماینده بیمه پارسیان اهدا شد

مراسم عسگر اولادی رئیس کنفدراسیون صادرات ایران و رئیس اتاق ایران و چین به ایراد سخن پرداخت و به جوانان کارآفرین سفارش کرد که هیچگاه ناامیدی را در فعالیت‌های خود راه ندهند. در پایان مراسم نیز تندیس برندهای شایسته به برگزیدگان اهدا شد. شایان ذکر است برنند شایسته ملی به شرکت‌ها و اشخاصی اهدا می‌شود که با اعمال مدیریت کارآمد علاوه بر افزایش بهره‌وری و نوآوری و خلاقیت، کالا و خدمات خود را با بالاترین کیفیت به مشتریان ارائه کنند.

تندیس برنند شایسته ملی به هادی ابراهیم سنائی یکی از نمایندگان بیمه پارسیان اهدا شد. در این مراسم که در آن بیش از ۵۰۰ تن از فعالان اقتصادی، کارآفرینان، بیمه‌گران و جمعی از مدیران ارشد سازمان‌ها، نمایندگان مجلس و رئیس کل بیمه مرکزی ایران حضور داشتند سید سعید امامی دبیر کل انجمن مدیریت کیفیت در کسب اعتماد مشتری گفت: توجه به خواست مشتری و تلاش برای ارائه بهترین و مطلوب‌ترین کالا یا خدمات باید بر اساس روش‌های صحیح مدیریتی محقق شود. در ادامه این

تخفیف بیمه‌های بدنه به دارندگان بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری/ پس انداز

به اطلاع کلیه واحدهای صدور و نمایندگان محترم شرکت بیمه پارسیان می‌رساند، در راستای ارایه تسهیلات ویژه به دارندگان بیمه‌های عمر انفرادی، کلیه بیمه‌گذارانی که دارای بیمه عمر و سرمایه‌گذاری و پس‌انداز نزد بیمه پارسیان است، می‌توانند از تخفیف گروهی بیمه‌های بدنه به شرح ذیل بهره‌مند شوند:

• بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری/ پس‌انداز که نحوه پرداخت حق بیمه آنها سالانه است، مشمول ۲۰ درصد تخفیف گروهی می‌شوند.

• بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری/ پس‌انداز که نحوه پرداخت حق بیمه آنها ماهانه (یک ماهه، دو ماهه و ...) است و بیش از ۶ ماه از پرداخت اقساط آنها سپری شده باشد، مشمول ۲۰ درصد تخفیف گروهی می‌شوند.

• بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری/ پس‌انداز که نحوه پرداخت حق بیمه آنها ماهانه (یک ماهه، دو ماهه و ...) است و کمتر از ۶ ماه از پرداخت اقساط آنها سپری شده باشد، مشمول ۱۵ درصد تخفیف گروهی می‌شوند.

بدیهی است، نگهداری کپی بیمه‌نامه مذکور در پرونده الزامی است و در صورتی که میزان تخفیف ۲۰ درصد باشد، نگهداری کپی آخرین قسط پرداختی نیز الزامی است.

۲۴۳،۹۴۸،۹۰۰ ریال و یا حداقل میزان حق بیمه وصول شده ۴۸۷،۸۹۷،۸۰۰ ریال بوده است. این انجمن به منظور بهره‌مندی از تجارب کسب شده برترین‌ها، اقدام به برگزاری نشست‌هایی در کشورهای ایالات متحده آمریکا و سایر کشورها می‌نماید. قابل ذکر است، در حال حاضر تعدادی از نمایندگان موفق بیمه پارسیان به عضویت این انجمن درآمده‌اند که از طرف مدیریت شرکت بیمه پارسیان و همکاران واحد عمر انفرادی برای این عزیزان آرزوی موفقیت روزافزون داریم.

روند انجام آزمایشات پزشکی در بیمه‌های عمر انفرادی

با توجه به جدول سن و سرمایه می‌توان تعیین کرد که بیمه‌شده نیاز به آزمایش‌های پزشکی دارد یا خیر. در صورت نیاز به معاینات و آزمایشات پزشکی، بیمه‌شده باید مراحل ذیل را طی نماید:

• اعتبار معرفی‌نامه صادر شده از تاریخ صدور آن توسط کارشناس ۱۵ روز بوده و بعد از آن فاقد اعتبار است.

• بیمه‌شده جهت انجام آزمایشات مربوط به چربی خون باید حداقل ۱۲ ساعت ناشتا باشد، برای بررسی قند خون حداقل ۸ ساعت ناشتا باشد، و برای بررسی سایر موارد نیازی به ناشتا بودن نیست.

ضرورت ارائه اطلاعات شفاف توسط نمایندگان در مورد باز خرید بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری

به اطلاع کلیه نمایندگان محترم می‌رساند، با توجه به اذعان تعدادی از بیمه‌گذاران بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری این شرکت مبنی بر ارائه اطلاعات نادرست، ناقص و در برخی موارد عدم ارائه اطلاعات کامل در مورد این محصول و چگونگی بهره‌مندی از منافع آن در زمان باز خرید، فسخ یا ابطال در حین معرفی محصول، بدینوسیله خلاصه‌ای از کلیات فنی مربوط به این بیمه‌نامه به اطلاع نمایندگان فروش می‌رسد تا نمایندگان نیز اطلاعات مربوط به باز خرید، فسخ یا ابطال بیمه‌نامه‌ها را به همراه دیگر اطلاعات مورد نیاز قبل از صدور، به نحو دقیق و شفاف در اختیار بیمه‌گذاران قرار دهند. بدیهی است، اطلاع‌رسانی صحیح و کامل نمایندگان و بازاریابان محترم شبکه فروش بیمه عمر قبل از صدور بیمه‌نامه، باعث افزایش آگاهی مشتریان و کاهش مشکلات حین قرارداد خواهد بود. قبلاً از همکاری و توجه شما در این زمینه، کمال تشکر و امتنان را داریم.

• بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری یک محصول بیمه‌ای است که در کنار ارائه پوشش‌های بیمه‌ای، فرصتی را برای بیمه‌گذار به منظور سرمایه‌گذاری بخشی از حق بیمه‌های پرداختی خود فراهم می‌آورد. لازم به ذکر است، با توجه به ماهیت طولانی بودن مدت بیمه‌های عمر، ذخیره ارزش اندوخته بیمه‌نامه پس از گذشت سال‌های ابتدایی بیمه‌نامه، و به مرور زمان روند افزایشی پیدا خواهد کرد.

• برخلاف محصولات بانکی و با توجه به بیمه‌ای بودن محصول، بدیهی است بخشی از مبلغ (حق بیمه)، به منظور ارائه پوشش‌های بیمه‌ای (ماده ۴ آیین شماره ۱۳ بیمه‌های زندگی) و همچنین هزینه‌های بیمه‌نامه، کسر و مابقی جهت سرمایه‌گذاری بانرخ سود تضمینی سالانه و روز شمار، به صندوق سرمایه‌گذاری فرد اضافه خواهد شد.

• در تمام بیمه‌نامه‌های عمر از جمله عمر و سرمایه‌گذاری، حق بیمه پوشش‌های بیمه‌ای تابعی از سرمایه فوت، سن بیمه‌شده و وضعیت سلامتی وی خواهد بود.

• به استناد ماده ۴ آیین شماره ۱۳ بیمه‌های زندگی،

هزینه‌های بیمه‌نامه شامل هزینه‌های کارمزد به میزان ۳۰ در هزار سرمایه پایه فوت، هزینه بیمه‌گری به میزان ۱۰ در هزار سرمایه پایه فوت، هزینه اداری به میزان ۲ در هزار سرمایه پایه فوت و هزینه وصول به میزان ۳ درصد حق بیمه سالانه خواهد بود.

• به استناد ماده ۴ آیین شماره ۱۳ بیمه‌های زندگی، هزینه کارمزد و بیمه‌گری طی ۵ سال (۴۰ درصد سال اول و ۱۵ درصد طی چهار سال بعدی) و هزینه وصول و اداری تا انتهای مدت بیمه‌نامه از حق بیمه پرداختی بیمه‌گذار کسر خواهد شد.

• به استناد ماده ۲۴ آیین نامه شماره ۱۳ بیمه‌های زندگی، بیمه‌گذار می‌تواند در صورت تشکیل اندوخته سرمایه‌گذاری درخواست باز خرید نماید. در این صورت شرکت بیمه صرفاً ارزش باز خریدی بیمه‌نامه را به بیمه‌گذار پرداخت می‌کند. ارزش باز خریدی بیمه‌نامه در انتهای سال اول بیمه‌نامه ۹۰ درصد، در انتهای سال دوم ۹۲ درصد، در انتهای سال سوم ۹۴ درصد، در انتهای سال چهارم ۹۶ درصد، در انتهای سال پنجم ۹۸ درصد و از انتهای سال ششم تا انتهای قرارداد معادل ۱۰۰ درصد اندوخته سرمایه‌گذاری بیمه‌نامه بوده که پس از کسر هزینه‌های بیمه‌گری مستهلک نشده، محاسبه می‌گردد. با عنایت به موارد فوق‌الذکر بدیهی است ارزش باز خریدی در سال‌های ابتدایی بیمه‌نامه کمتر از مجموع حق بیمه‌های پرداخت شده خواهد بود.

• حق بیمه پوشش‌های اضافی بیمه‌نامه (پوشش فوت در اثر حادثه، پوشش معافیت و پوشش امراض خاص) به علاوه مالیات بر ارزش افزوده بیمه‌نامه به طور جداگانه از بیمه‌گذار اخذ می‌شود.

• نرخ سود تضمینی در محاسبات فنی بیمه‌نامه و همچنین صندوق سرمایه‌گذاری بیمه‌گذار ۱۵ درصد سالانه و بصورت روز شمار بوده که به مدت ۱۰ سال تضمین می‌شود. در صورت کسب سود بیشتر از نرخ تضمینی، ۸۵ درصد سود مازاد بر ۱۵ درصد، در قالب سود مشارکت در منافع به اندوخته بیمه‌نامه افزوده خواهد شد.

خلاصه‌ای از روند باز خرید بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری

در رابطه با باز خرید بیمه‌نامه‌های عمر انفرادی ذکر چند مورد ضروری به نظر می‌رسد که در اینجا به آن اشاره می‌کنیم:

- در وجه اول بایستی بیمه‌گذار مربوطه کلیه اطلاعات لازم در رابطه با باز خرید یا فسخ بیمه‌نامه خود را از نماینده مورد نظر دریافت دارد و نماینده محترم نیز بایستی به هنگام باز خرید، کلیه این اطلاعات را شفاف و دقیق در اختیار بیمه‌گذار قرار دهد.

- به منظور باز خرید بیمه‌نامه، درخواست کتبی بیمه‌گذار و نماینده که به امضاء هر دو نفر رسیده باشد به انضمام اصل بیمه‌نامه الزامی است. بیمه‌گذار بایستی در متن درخواست موافقت خود را با مبلغ اعلام شده باز خرید اعلام دارد.

- جهت واریز وجه باز خرید اعلام شماره حساب شبیا به اضافه نام بانک و کد شعبه ضروری است. لازم به ذکر است، اعلام شماره حساب پارسیان موجب تسریع بیشتر امور خواهد بود. بیمه‌گذاران محترم نیز از صحت شماره حساب خود اطمینان حاصل نمایند. - در خاتمه خواهشمند است، نمایندگان و همکاران محترم در مجتمع‌ها و شعب از ارسال بیمه‌نامه بدون هماهنگی به اداره خودداری فرمایند.

لزوم استفاده از فرم‌ها و دستورالعمل‌ها جهت استاندارد سازی روند پیگیری امور در واحد عمر انفرادی

به اطلاع روسای محترم مجتمع‌ها، شعب و مسئولین

باجه‌های بیمه‌ای و کلیه نمایندگان محترم شرکت بیمه پارسیان می‌رساند، در راستای ارایه خدمات بهتر و سریع‌تر و ایجاد نظم بیشتر در پاسخگویی به درخواست‌های بیمه‌گذاران محترم، در حوزه‌های خدمات پس از صدور و توسعه فروش بیمه‌های عمر انفرادی، فرم‌های ویژه‌ای جهت دریافت این درخواست‌ها طراحی شده است.

لذا کلیه اعضای شبکه فروش اعم از مجتمع‌ها، شعب و باجه‌های بیمه‌ای و نمایندگان می‌توانند جهت ثبت و پیگیری درخواست‌های خود در این مقوله، از فرم‌های مذکور که مختصراً به آن‌ها اشاره خواهیم کرد، استفاده نمایند.

کلیه درخواست‌های تغییرات مورد نظر بیمه‌گذار جهت اعمال در بیمه‌نامه

فرم درخواست الحاقیه تغییرات در بیمه‌نامه: این فرم با هدف ثبت هرگونه درخواست الحاقیه تغییرات مدنظر بیمه‌گذار آماده شده و انواع الحاقیه‌های تغییرات را تحت پوشش قرار می‌دهد. لازم به ذکر است، درخواست تغییر کد نمایندگی، استثنائات بایستی از طرف اداره امور نمایندگان، مدیریت امور بازار ارجاع شود.

کلیه درخواست‌های بیمه‌گذار مبنی بر استفاده از منافع بیمه‌نامه

فرم درخواست بهره‌مندی از منافع بیمه‌نامه عمر انفرادی: این فرم با هدف ثبت و پیگیری کلیه درخواست‌های بیمه‌گذار مبنی بر استفاده از منافع اندوخته‌ای بیمه‌نامه اعم از دریافت وام، برداشت از اندوخته، باز خرید و ابطال بیمه‌های عمر انفرادی تنظیم شده است.

شرایط عمومی بهره‌مندی از منافع بیمه‌نامه‌های عمر انفرادی: جهت استفاده از منافع بیمه‌نامه عمر انفرادی علاوه بر تکمیل فرم فوق، شرایط عمومی مخصوص این درخواست‌ها نیز بایستی پس از ارایه توضیحات به امضا و تایید بیمه‌گذار برسد.

دستورالعمل‌های شرکت در مناقصات و نحوه انعقاد تفاهم‌نامه فروش جمعی بیمه‌نامه‌های عمر انفرادی

این دستورالعمل‌ها با هدف معرفی فرآیند و نحوه پاسخگویی به استعلام نرخ‌ها و شرکت در مناقصات و نحوه انعقاد تفاهم‌نامه فروش جمعی با دامنه کاربرد بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری و طرح سنوات طراحی شده است.

امکان دسترسی به دستورالعمل‌ها و فرم‌های معرفی شده

دستورالعمل‌ها و فرم‌های مذکور از طریق سامانه اطلاع‌رسانی بیمه‌های عمر انفرادی در منوی دانلود و در سامانه آیین‌نامه‌ها و بخشنامه‌ها بخش مستندات بیمه عمر انفرادی قابل دریافت است.

توسعه کانال‌های ارتباطی واحد عمر انفرادی با اعضای شبکه فروش

افزایش کانال‌های ارتباطی بین کارمندان و شبکه فروش گسترده شرکت، همواره یکی از اهداف بیمه پارسیان و مدیریت واحد عمر انفرادی بوده است.

بر این اساس و به منظور تسریع پاسخگویی به درخواست‌های همکاران و نمایندگان محترم، امکان استفاده از کانال‌های ارتباطی جدید فراهم شده است. لذا نمایندگان و همکاران محترم می‌توانند موارد درخواستی خود را در خصوص انجام خدمات پس از صدور به ایمیل ILAUS@parsianinsurance.com و در حوزه امور مربوط به توسعه فروش بیمه‌های عمر انفرادی به ایمیل اداره توسعه فروش بیمه‌های عمر انفرادی Lifesale@parsianinsurance.com ارسال نمایند.

مدیریت دانش



به منظور گسترش ابزاری برای ثبت تجربیات با هدف یادگیری سازمانی ارائه شد. نتایج تحقیقات آنها با عنوان «یادگیری تاریخچه ای» یک نوشته داستان مانند است که شامل حوادث اصلی پروژه به ترتیب وقوع آنها خواهد بود. مستند سازی حوادث می تواند بین ۲۰ تا ۱۰۰ صفحه و به صورت داستان مانند و حاوی تجربیات با شکلی جذاب و غنی باشد. با شرح تجربیات از منظر افراد و از طریق نقل قول واقعی سعی می شود ضعف های بالقوه روش های کدبندی که در دانش ضمنی وجود دارد برطرف شود. چیدمان صفحه های یادگیری تاریخچه ای معمولاً شامل ۲ ستون است.

مصاحبه شرکت کننده در ستون سمت راست نقل می شود و ستون سمت چپ شامل توضیحات تدوین شده توسط نویسنده خواهد بود که مفاهیم مهم، تذکرات و توجه به عناصر ضمنی مثلاً پیوند اظهارات یا شرح گمان در صورت مصاحبه را می آورد. بین ستون ها نیز توضیحات عمومی مرتبط با جزئیات پروژه می آید. همچنین از باکس های بین بلوک های متن برای جمع بندی اطلاعات استفاده می شود. (مصاحبه همکاران به طور مستقیم نقل شده و تا حد امکان کامل می آید. (این کار پذیرفتن اشتباه را آسان می کند) این مصاحبه ها از طریق برچسب وظیفه برای خواننده شناسایی می شوند. (برای مثال، مدیر پروژه توزیع یادگیری تاریخچه ای می تواند از طریق ضمیمه های کارگاه های آموزشی انجام شود.

میلیاردها دلار کسب کند. زمانی قطع درختان، معدن طلا، یا آهنگری موجب تولید ثروت می شد، حالا تمام بخش ها به خدمات همدیگر نیاز دارند تا بتوانند ایجاد ثروت کنند.

روش های مبتنی بر

مستند سازی درس های گرفته شده

الف) مقاله های کوچک

یک جامعه شناس به نام هلموت وایلیک این روش را برای ثبت تجربیات پس از اجرای پروژه پیشنهاد کرد. فرایند ثبت تجربیات به مانند مسائل علمی یا ژورنالیستی از طریق نوشتن مقاله های کوچک صورت می گیرد. این مقاله ها معمولاً در حدود نیم تا یک صفحه هستند و به صورت غیر رسمی نوشته می شوند. حتی می تواند به صورت نقل قول و به شکل معتبر و سرگرم کننده هم باشد. یک عنصر مهم در استفاده از این قبیل مقاله ها انتقال محتوای درس ها است، چون حجم مقاله ها محدود است و مشخص خواننده ممکن است درگیر در کارهای پروژه نباشد، بنابراین انتقال محتوای کار دشواری است. چارچوب این مقالات می تواند شامل عنوان، یک مقدمه کوتاه از شرح محتوای و قسمت واژگان کلیدی باشد. همچنین می تواند ضمیمه هم داشته باشد. در ضمن استفاده از توضیحات نیز برای بهتر شدن فرایند یادگیری پیشنهاد شده است. وایلیک برای انتشار این مقاله ها پیشنهاد کرد که آنها در یک بانک اطلاعاتی ذخیره شوند و از طریق اینترنت در اختیار افراد قرار گیرند. در ضمن او پیشنهاد کرد که به جای نوشتن می توان از میکرو فیلم و کلیپ استفاده شود. همچنین مقالات می تواند در انتها به صورت مجلاتی منتشر شود.

ساختار مقاله های کوچک	
شرح	موارد
عنوان مقاله مرتبط با درس گرفته شده	عنوان
کلیدی ترین کلمات به موضوع درس	واژگان
شرح مختصری از کل موضوع، دلایل و محرک های به وجود آورنده	چکیده
مطلبی که حاصل شده است	درسهای گرفته شده
پیشنهادات برای انجام هر چه بهتر و بهبود اجرای پروژه در آینده	پیشنهادات
موضوع به کدام بخش پروژه مربوط می شود مثلاً مالی، طراحی و...	بخش/قسمت
نام فرد یا افراد متخصص در زمینه مورد نظر	متخصص

ب) یادگیری به صورت تاریخچه ای

این روش توسط مؤسسه تکنولوژی ماساچوست

شامل مباحث فرهنگی، قومی و ارزش ها و روابط با تامین کنندگان و مشتریان نیز هست.

مدیریت دانش، شامل همه روش هایی است که سازمان، دارایی های دانش خود را اداره می کند که شامل چگونگی جمع آوری، ذخیره سازی، انتقال، بکارگیری، به روز سازی و ایجاد دانش است (Wickramasinghe & Rubitz, 2007).

فرآیند مدیریت دانش

مدیریت دانش شامل یک فرایند چرخشی است که مراحل زیر را در بر دارد:

- ۱. تولید و خلق دانش:** دانش ابتدا از طریق تجربیات و مهارت های کارکنان حاصل می شود. به عبارت دیگر، در زمانی که افراد در پی یافتن نحوه انجام کار هستند در واقع دانش خلق می کنند. چنانچه این دانش بتواند در درون سازمان ایجاد شود آن را از بیرون وارد خواهند کرد.
- ۲. انباشت دانش:** دانش تولید شده باید در همان شکل خام خود در پایگاه داده ذخیره شود. بسیاری از سازمان ها تدابیر لازم را از طریق طراحی سیستم های اطلاعاتی و سیستم های انباشت داده در این راستا اندیشیده اند.
- ۳. پالایش دانش:** دانش جدید باید در بستری قرار گیرد که به راحتی قابل دسترسی باشد تا بتوان استفاده مناسبی از آن به عمل آورد. در همین مرحله است که دانش ضمنی وارد صحنه شده و همراه با دانش آشکار مورد پالایش قرار می گیرد.
- ۴. ذخیره دانش:** کدبندی دانش آشکار و نهان (ضمنی) به قابلیت دسترسی به دانش و ذخیره مناسب آن جهت استفاده های لازم کمک می کند.
- ۵. مدیریت و اداره دانش:** همانند یک کتابخانه. دانش نیز باید به روز نگهداشته شود و مورد بازرسی و تجدید نظر قرار گیرد.

۶. انتشار و توزیع دانش: دانش باید به شکل و فرمت مناسبی برای کسانی که نیاز به آن دارند، در دسترس قرار گیرد. در این رابطه تکنولوژی های جدید مانند گروه افزارها، اینترنت، اینترنت، سیستم های پشتیبانی تصمیم و سیستم های اطلاعات مدیریت سازمان را در انتشار اطلاعات یاری می دهند.

چرا دانش باید مدیریت شود؟

دانش همیشه برای افراد ارزشمند است. فرهنگ های قوی و متمسکن، اغلب با کتابخانه هایشان مشخص می شوند. کتابخانه بزرگ موزه الکساندریا، کتابخانه بریتیش و غیره همه، محل تجمع دانش یک تمدن است. بنابراین، مدیریت دانش در پیرامون ماست که هنوز به طور وسیع مورد استفاده قرار نگرفته است. همه ما به گونه ای، با عبارت هایی مثل اقتصاد دانشی و کارگران دانشی آشنا هستیم. در دوره های قبلی، کلید اصلی تولید ثروت، مالکیت و دسترسی به سرمایه و منابع طبیعی بود؛ در حالی که امروز، کلید اصلی ثروت، به میزان دسترسی به ایجاد دانش است. بنابراین، یک دانشکده کوچک با رایانه های جدید، می تواند

مهدی پناهی

کارشناس صدور بیمه های اتومبیل

ما نه تنها در هزاره جدید، که در عصر جدید زندگی می کنیم. در این دوره، اصطلاحات گوناگونی مثل عصر فراصنعتی (هوبو، ۱۹۹۰) عصر اطلاعات (شاپیرو و واریان، ۱۹۹۹) موج سوم (هوبو و هوبو، ۱۹۹۷) یا جامعه دانشی (دراکر، ۱۹۹۳) برای توصیف وضعیت کنونی به کار می روند. صرف نظر از اصطلاحات مذکور، اغلب صاحب نظران معتقدند که یکی از موضوعات مهم مطرح شده در این دوره، مفهوم مدیریت دانش است؛ مفهومی که هیجان ایجاد کرده و باعث بحث و مناظره فراوان شده است. مدیریت دانش رویکردی است که به سرعت در حال تکامل است و به چالش های اخیر برای افزایش کارایی و بهبود اثر بخشی فرایندهای تجاری محور، همراه با نوآوری مستمر، توجه زیادی دارد. نیاز به مدیریت دانش بر اساس رشد ادراک جامعه تجاری، از این واقعیت سرچشمه می گیرد که دانش در عملکرد سازمانی و دسترسی به مزیت رقابتی پایدار، عنصری مهم تلقی می شود (Davenport & Grover, 2001).

حال در ادامه به تعریف دانش و مدیریت دانش، همچنین فرایند مدیریت دانش و نقش مهم آن در سازمان و اینکه چرا دانش باید مدیریت شود و رایانه چند روش برای اجرای مدیریت دانش در سازمان می پردازیم.

تعریف دانش

از آن جایی که رابطه ای الگویی میان داده ها و اطلاعات برقرار است، این رابطه از این توانایی برخوردار خواهد بود که به صورت دانش نمود و تجلی پیدا کند. در حقیقت زمانی که قادر به درک استنتاج و بررسی علل الگوها باشیم آن ها به صورت دانش نمود پیدا خواهند کرد.

به عنوان مثال تصور کنید مبلغ ۱۰۰ دلار در حساب پس انداز خود موجودی دارید و سالانه ۵ درصد بهره به آن تعلق می گیرد، در پایان سال بانک بهره ۵ دلار را محاسبه نموده و آن را به اصل سرمایه (موجودی) اضافه می نماید، بدین ترتیب موجودی حساب ۱۰۵ دلار خواهد بود. این الگو باعث نمود و تجلی دانشی است که با درک آن از نحوه و اثر باز شدن حساب در زمان و نتیجه حاصله آگاه خواهید شد. با درک این مطلب فرد از دانش این الگو برخوردار خواهد بود. تصور کنید با واریز نمودن پول بیشتر بهره بیشتری عاید می شود و با صرف نظر از این میزان مشمول دریافت بهره کمتری خواهید شد.

تفاوت داده ها، اطلاعات، دانش، تدبیر

داده ها شامل حقایق خام هستند. اطلاعات شامل حقایقی هستند که از محتوا و نگرش برخوردارند.

دانش اطلاعاتی است جهت مند برای به منحصه رساندن هدف.

تدبیر درکی است از دانش برای به کارگیری آن به منظور خاص.

به عنوان مثال:

داده ها ← ماشین خوبی این یک هست

اطلاعات ← این یک ماشین خوبی است

دانش ← چه ماشین خوبی

تدبیر ← چگونه می توان ماشین خوبی ساخت

تعریف مدیریت دانش

اغلب کتاب های مربوط به حوزه تکنولوژی با تعدادی تعریف شروع می شود، اما تعریف مدیریت دانش کار آسانی نیست. نویسندگان مختلف از دیدگاه های مختلف و با رویکردهای متفاوت و انگیزه های گوناگون، به تعریف مدیریت دانش پرداخته اند. اغلب، مدیریت دانش به طور کلی تعریف شده و آن را به عنوان هر آنچه که سازمان برای داشتن نحوه انجام وظایف و فعالیت هایش نیاز دارد، تعریف کرده اند. این تعریف از مدیریت دانش، شامل دانش رسمی، قوانین، برنامه ها و رویه ها و دانش فنی ناملموس، مهارت ها و تجارب افراد است. همچنین تعریف بالا از مدیریت دانش، شامل روش انجام کار توسط سازمان ها، ارتباط، تجزیه و تحلیل موقعیت، رایانه راه حل های جدید برای مسائل و توسعه روش های جدید انجام کسب و کار است. علاوه بر آن، تعریف بالا

ج) فراخوانی

در این روش از پایگاه داده برای جمع آوری درس های گرفته شده از ابتدا تا انتها استفاده می شود که در برنامه درس های گرفته شده در ناسا مورد استفاده قرار می گیرد. کاربران این سیستم می توانند با رایانه درس های گرفته شده خود از طریق شبکه اینترنت آن را تکامل بخشند. عقیده اصلی بر این است که بازیابی و کسب درس های گرفته شده آسان تر و اتوماتیک شود. جهت اجرای مدیریت دانش نیاز به مدیر ارشد دانش (CKO) و تیم دانش است. مدیر ارشد دانش در سازمان متولی امر مدیریت دانش خواهد بود. این عنوان به شخصی در سازمان اطلاق می شود که مسئول شناسایی منابع و مکان های دانش، پی گیری جهت جمع آوری دانش، ثبت و شکل دهی، انتشار، بهنگام کردن، استفاده دانش و نتایج مدیریت دانش است. تیم دانش نیز متشکل از مدیر پروژه و مدیر ارشد دانش به همراه برخی افراد خبره شاغل در تمام سطوح پروژه است که مسئولیت بررسی، ویرایش و تصویب درس های گرفته شده را به عهده دارند.

نتیجه گیری

مدیریت دانش یک روند آگاهانه ایجاد دانش، اعتبار بخشی به دانش، رایانه دانش، توزیع دانش، و کاربرد آن است. هماهنگی بین این اجزای ضروری است چرا که نقصان در یکی از آنها باعث نقصان در نتیجه است. اگر مدیریت سازمان درصدد است که مدیریت دانش در اولویت قرار گیرد، بایستی تعادل موجود بین افراد و فناوری ها را مورد تجدید نظر قرار دهد. تأکید زیاد بر افراد یا فناوری نامناسب است. به جای آن مدیر باید الگوی تقابل میان فناوری ها، افراد و فنون را مورد تجدید نظر قرار دهد تا افراد از این ابزارها استفاده کنند. تنها با تغییر الگوی تبادل است که مدیران می توانند از دانش برای منافع رقابتی سازمان بهره ببرند.

منابع:

- ۱- مقاله مدیریت دانش، مدلی برای یادگیری سازمانی دیوید مالونی، مترجم: فاطمه شیخی نژاد
- ۲- کتاب مدیریت دانش؛ تعاریف و مفاهیم، تالیف وحیده علی پور
- ۳- Bellinger. Gene. Knowledge /Management—Emerging Perspectives 2004
- ۴- جزوه درسی مبانی سازمان و مدیریت، دکتر مرتضی موسی خانی، دانشگاه آزاد اسلامی قزوین

چگونگی پرداخت خسارت در صنعت بیمه

معایب و راه‌های تقابل با آن



بی شک، بیمه‌گذاران بسیاری شکایت می‌کنند که بیمه‌گران خسارات را به سرعت رسیدگی نمی‌کنند، برای عدم انجام تعهد به دلایلی نامقبول و ناموجه متوسل می‌شوند، خسارات را به میزان واقعی پرداخت نمی‌کنند، در صحت مدارک و مستندات بیمه‌گذاران تردید می‌کنند و به راه‌های نفی تعهد بیش از راهکارهای اثبات آن می‌اندیشند و در هنگام وقوع خسارت و انجام تعهد راجع به آن، رویه‌ای متفاوت از زمان قبول خطر و صدور بیمه‌نامه اتخاذ می‌کنند. آیا همه این اشکالات بر بیمه‌گران وارد

است؟ آیا واقعاً بیمه‌گران فقط در اندیشه صدور بیمه‌نامه و دریافت حق بیمه هستند و اهمیتی به عواقب و نتایج کار خود نمی‌دهند؟ آیا بیمه‌گران خسارات را با حسن نظر و با رعایت حقوق بیمه‌گذار رسیدگی نمی‌کنند و آیا مصالح و منافع خود را در نظر دارند و از مصالح و منافع طرف قرارداد غافل اند یا طفره می‌روند؟ در این نوشتار، سعی می‌شود به این پرسش‌ها پاسخ داده شود.

۱- قراردادی را نمی‌توان یافت که مانند قرارداد بیمه بر پایه حسن نیت و اعتماد متقابل استوار باشد. در قراردادهایی مانند بیع، اجاره، رهن و امثال آن طرفین قرارداد با بررسی‌های لازم می‌توانند اطمینان نسبی داشته باشند که تعهدات متعادل است. اشیای مادی یا منافع آن موضوع معامله است و محاسبه ارزش یا انتفاع از آن دشوار نیست. در بیمه یک خطر نامحسوس و ناملموس پوشش داده می‌شود. هر خطر به تنهایی قابل سنجش و ارزیابی نیست، بیمه‌گری که یک کشتی یا هواپیما یا اتومبیل را بیمه می‌کند نمی‌تواند نتیجه این قرارداد را از پیش تعیین کند. کار او بر اساس آمار خطرات همگون سامان می‌باید ولی از پایان کار هر خطر بیمه شده ناآگاه است. پس بیمه‌گر قاعدتاً در قبول هر خطر باید بر عوامل اعتمادساز متکی باشد. مثلاً مدیران این شرکت کشتیرانی دارای صلاحیت علمی و فنی و اخلاقی هستند و کشتی آنها فرسوده نیست، سوابق بیمه‌ای خوبی دارند، پرچم کشتی متعلق به کشوری است که از حسن شهرت بر خوردار است و غیره، این امور تا حدودی می‌تواند اعتماد بیمه‌گر را برای قبول خطر جلب کند.

کار بیمه‌گری بر اساس اطلاعات درست و شفاف استوار است. در سایه این اطلاعات بیمه‌گر می‌تواند ارزیابی درستی از خطر داشته باشد و قبول آن با امنیت خاطر همراه باشد. بیمه‌گری که اساس کارش بر این پایه استوار است و در قبول خطر جوانب فنی و علمی و سوابق بیمه‌گذاران را مورد نظر قرار می‌دهد و ناشناخته و ندانسته خطرات را قبول نمی‌کند، در هنگام وقوع خطرات هم دستخوش تردید و بدبینی نمی‌شود و با خوش‌بینی به وقایعی که روی داده می‌نگرد، او می‌تواند به سرعت خسارت را بررسی کند و به موقع تصمیم گیرد و در مدت مناسب تعهد خود را انجام دهد. بیمه‌گذاران همچنین پیشینه‌ای را می‌بینند و چنین بیمه‌گری را به چشم بار و مددکار و بازوی خود می‌نگرند. در چنین جوی، اعتماد متقابل برقرار می‌شود و کارها به سرعت و سهولت پیش می‌رود. اصل این است که هر ۲ طرف از حسن نیت و صداقت برخوردارند. نه بیمه‌گر در صداقت از ایفای تعهد شانه خالی کند و نه بیمه‌گذار قصد سواستفاده از بیمه را دارد. ممکن است بر خلاف تصور و پیش‌بینی بیمه‌گر موارد نادری از سونیت و تقلب کشف شود ولی تخلفات مادام که اندک باشد بر هم زنده اساس اعتماد نیست و بیمه‌گر را به ورطه بی‌اعتمادی سوق نمی‌دهد.

۲- وصفی دیگر دور از تصور واقعیت نیست، یعنی وصفی که پایه‌های اعتماد فرو ریزد و بدبینی و بی‌اعتمادی به

جای خوش‌بینی و اعتماد بنشینند. این وضع خود به خود پا نمی‌گیرد، آغازی و شروعی دارد؛ از کجا؟ بسیار دور از نظر است که کسانی برای تاسیس یک شرکت بیمه گرد می‌آیند در این سودا باشند که بیمه‌های زیادی را به دست آورند و حق بیمه‌های بسیاری گرد آورند و در هنگام وقوع خسارت در حد امکان از انجام تعهدات شانه خالی کنند. باید این فرض را به کنار نهاد و قبول کرد که یک شرکت بیمه با هدفی معقول تاسیس می‌شود. هدف معقول این است که کار خود را بر اساس رعایت ضوابط بیمه‌ای قرار

می‌دهد، در بازاریابی و جلب مشتریان جانب حقوق و اخلاق را می‌گیرد و راستی و درستی را برگزیده‌ترین سرمایه خود می‌داند. اگر این اندیشه صافی در این حد در اندیشه موسسان نباشد، لاف‌ل نمی‌خواهد پایه کار خود را بر اساس سست و لرزان سواستفاده و نادرستی قرار دهند و آگاه هستند که سراب از آب باز شناخته می‌شود و چراغ دروغ بی‌فروغ است و موسسه‌ای که بذر کژی و کاستی‌ها در آن کاشته شود، از انهدام و ویرانی مصون نیست. نتیجه این که یک شرکت بیمه از بدو تاسیس بر اساس سوءنیت پایه‌گذاری نمی‌شود. پس چه عواملی بیمه‌گر را به سمت بی‌اعتمادی و بدبینی سوق می‌دهد؟ چرا بیمه‌گر پس از وقوع خسارت نمی‌تواند با سرعت کار رسیدگی را به انجام رساند و پاسخی مدلل و قاطع به بیمه‌گذار بدهد؟ آیا همه قصور و اهمال از طرف بیمه‌گر است، او است که در ایفای تعهد تعلل می‌کند و برای تأخیر در پرداخت خسارت یا عدم پرداخت آن به دست‌آویزها و بهانه‌ها متوسل می‌شود؟ واقعاً وضع بدین گونه نیست. بیمه‌گر می‌داند حسن شهرت دایر بر این که موسسه او حق‌گذار است و روابط خوبی با بیمه‌گذاران خود دارد و در انجام تعهدات کوشاست ضامن پیشرفت و توسعه فعالیت او است.

خوشنامی، متاعی نیست که در جهان تجارت ارزش آن شناخته شده نباشد و تاجر به آسانی و با بهایی اندک آن را از دست بدهد. صرف تبلیغات اگر با عمل هماهنگ نباشد، موثر نیست. به زودی معلوم می‌شود که بیمه‌گر به گفته‌ها و ادعاهای خود عمل می‌کند یا عمل او گواه صحت گفته‌های او نیست. بیمه‌گر با درک این مطالب در مسیری که موقعیت او را در بازار تضعیف کند و بیمه‌گذاران او را به طرف رقبا سوق دهد وارد نمی‌شوند و سعی دارد با پرداخت خسارت موقعیت خود را در بازار پابرجا نگاه دارد. با این وصف، این پرسش مطرح است که چرا بیمه‌گران در موارد بسیاری در پرداخت خسارت تأخیر دارند و گاه بیمه‌گذاری باید ماه‌ها در آمد و شد باشد و نتیجه کار و تصمیم نهایی بیمه‌گر بر او پوشیده ماند و گاه به باور خود از دریافت خسارت واقعی محروم شود یا برای دریافت آن لازم بداند کار را به مراجع قضایی بکشاند.

متأسفانه، کم نیست مواردی که برخی بیمه‌گذاران می‌خواهند از قبیل بیمه بهره‌ای نثاروا برگیرند. این امر به دو صورت اتفاق می‌افتد. یک وجه آن این است که خسارت واقعی است ولی بیمه‌گذار به دریافت مبلغی معادل خسارت واقعی رضایت نمی‌دهد. مثلاً اتومبیل بیمه شده در حادی دچار خسارت نشده که بیمه‌گذار بتواند مالکیت آن دست بردارد و خسارت را براساس ثلث کلی مطالبه کند، با این همه با اصرار در پی آن است که خسارت بر این مبنی به او پرداخت شود. این امر در بیمه کشتی، قایق یا موتور لنج هم اتفاق می‌افتد. بازتاب چنین اندیشه‌ای در بیمه‌گذار بدبینی، سخت‌گیری و عدم اعتماد در بیمه‌گر است.

ادامه در شماره بعد

ادامه از صفحه ۲

کسب شناخت از محصول

توماس اعتقاد محکمی به اهمیت بیمه دارد و این مسئله به او در معرفی خدمات خود به مشتریان کمک بسیاری کرده است. «مهم است فروشنده به درستی محصولش را بشناسد. این چیزی بود که من خیلی زود به آن پی بردم و نسبت به شناخت محصول خود اقدام نمودم. بیمه عمر یک محصول ضروری و بسیار خوب است، نه! یک محصول نیست بلکه یک دارایی است. یک دارایی که داشتن آن ضروری است.»

توصیه

پیشنهاد توماس برای نمایندگان که تازه کار خود را شروع کرده‌اند این است که فروش خود را بر محصولات مرتبط با دوران بازنشستگی افراد، متمرکز کنند. «آسان‌ترین چیز این است که درباره دوران بازنشستگی با مردم صحبت کنید، چرا که هیچ کس دوست ندارد به مرگ فکر کند اما اکثر مردم دوست دارند به پس‌انداز فکر کنند.»

توماس همچنین بخش زیادی از موفقیت خود را مدیون فردی است که در ابتدای نظر او کار خود را آغاز نمود.

«او فرد بسیار سخت‌کوشی بود. او معلم من بود و ساعت‌های زیادی با من درباره بیمه حرف می‌زد و به سوالاتم پاسخ می‌داد. وقتی بیمه‌ای می‌فروختم با او تماس می‌گرفتم. حتی ساعت ۱۱ شب و با او درباره نحوه فروش خودم صحبت می‌کردیم. او کمک‌های زیادی به من می‌کرد و مرا بسیار تشویق می‌نمود و دیدم من نسبت به بیمه گسترش می‌دادم. من کتاب‌های زیادی راجع به افراد موفق و بزرگ در صنعت بیمه خواندم. کتاب بن‌فلدمن، جان سویچ و جو گنداسل. کتاب‌های زیادی در رابطه با افرادی که در فروش کارهای بزرگی انجام داده بودند، مانند کتاب فرانک بچر در رابطه با اینکه چگونه خود را از شکست تا موفقیت در فروش بالا کشیدیم. این کار به من خیلی کمک کرد و دید خوبی در کار به من داد. هر چند بعضی از این افراد از من خیلی پیرتر بودند و سال‌ها پیش از من این کار را کرده بودند اما اصول و مبانی کار یکی است و من از تجربیات آنها در کارم استفاده‌های زیادی کردم.»

«زمانی که کار خود را شروع کردم، فروشندگان بیمه عمر در معرفی محصول خود به مشتریان می‌گفتند شما با خرید این محصول کسب ثروت می‌کنید. من برای خودم از شعار مخصوصی استفاده می‌کردم و به مشتریان خود می‌گفتم: مردم برای شکست برنامه‌ریزی نمی‌کنند، بلکه در برنامه‌ریزی شکست می‌خورند و نمی‌توانند برای خود برنامه داشته باشند. این شعار به مشتریان آینده‌نگر این هشدار را می‌داد که از میان هر ۱۰۰ نفر که در سن ۲۲ سالگی پول درآوردن را آغاز می‌کنند، تنها ۵ نفر در سن ۶۹ سالگی مستقل هستند و این ۵ نفر دقیقاً همان افرادی بوده‌اند که برنامه‌ریزی داشته‌اند.»

توماس نقش تحصیلات را برای موفقیت در فروش حیاتی می‌داند: «افراد باید راجع به محصولی که به آنها می‌خواهید بفروشید و اینکه چرا باید آن را خریداری نمایند، مطلع شوند. شما باید بنشینید و برای مشتریان به تصویر بکشید که چه اتفاقی

خواهد افتاد اگر بیمه نداشته باشند. باید همه چیز را روشن کنید. به آنها بگویید این چیزی است که اتفاق می‌افتد اگر بیمه داشته باشید و این چیزی است که اتفاق می‌افتد اگر بیمه نداشته باشید، این یک معامله واضح است و بیمه یک راه حل خوب محسوب می‌شود. اگر دانش کافی داشته باشید می‌توانید تمام این مسایل را به خوبی برای مشتری توضیح دهید.»

توماس سعی کرده است در طول دوره کاری خود همواره شور و علاقه خود را حفظ کند. پشتکار و ثبات قدم مهم‌ترین مشخصه یک فروشنده موفق است. «۲ زمان وجود دارد که می‌بایست خیلی سخت کار کنی. یکی زمانی که همه چیز خیلی خیلی بد پیش می‌رود و همه این مسئله را می‌دانند و دیگری زمانی که همه چیز خیلی خیلی خوب پیش می‌رود، نباید این شرایط را از دست بدهید. چرا که وقتی می‌بینید همه چیز خوب پیش می‌رود، ممکن است تمایل داشته باشید گلف بازی کنید و بی‌استراحت بروید، ولی در این لحظه ممکن است بر اثر غفلت چیزی را از دست بدهید!»

توماس همواره در میان اعضای برتر MDRT بوده است. در سال ۱۹۷۷ این انجمن یک وضعیت جدید با شرایط بالا تحت عنوان top of the table تعریف نمود که شرایط سختی برای عضویت داشت. فروشندگان می‌بایست ۶ برابر حداقل شرط عضویت در انجمن را دارا باشند. توماس از همان سال اول راه اندازی TOT، عضو آن شد و از آن پس نیز همه ساله عضو top of the table بود. تنها ۲۵ نفر در سراسر جهان توانسته‌اند این کار را انجام دهند. توماس این موفقیت را مدیون یک چیز است: تمرکز بر اهداف از پیش تعیین شده.

یک روز معمولی کاری

روز کاری توماس معمولاً از ساعت ۷:۴۵ صبح شروع می‌شود. اولین کار وی این است که جلسه با بازار با بان خود داشته باشد تا در رابطه با افرادی که قرار است ظرف چند روز آینده به آنها مراجعه کنند با هم صحبت کنند. او زمان زیادی را در جلسات می‌گذراند: «سال گذشته ۳۲۰ جلسه با تیم بازاریابی و فروش خود داشتم. همچنین به همراه تیم خود در جلسات با انواع مشتریان حاضر می‌شوم؛ به طوری که از همان ۳۲۰ جلسه، ۱۲۰ فروش موفق و ۲ میلیون دلار کمیسیون حاصل شد. او همچنین بخشی از روز خود را صرف مشخص کردن حداقل ۴ قرار ملاقات برای آن روز می‌کند تا مطمئن شود کسب و کارش ادامه خواهد یافت.

حرف آخر

«اساساً شما نیاز دارید تا برای موفقیت تلاش کنید. دانش صندوق گنج است و فعالیت کلید آن!»

پی‌نوشت:

۱- اطلاعات مربوط به کمیسیون ذکر شده جهت عضویت در این انجمن مربوط به سال ۱۹۹۸ است. علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به سایت www.mdrt.org از آخرین اطلاعات مربوط به شرایط عضویت در این انجمن آگاهی حاصل نمایند.

نماینده بیمه پارسیان در شهر ساری:

نمایندگان باید همه نیازهای مشتریان خود را بشناسند

این بیمه یکی از مهمترین و حساس ترین بیمه نامه محسوب می شود، بهتر است برای فروش، این بیمه نامه را باور داشته و بتوانیم با صداقت و اطلاعات درست این احساس خوب را که آینده مشتریان را تامین خواهد کرد انتقال دهیم.

نظر شما در مورد نرخ تعرفه رشته های مختلف بیمه ای چیست؟

مهمترین عامل در نرخ تعرفه رشته های مختلف بیمه ای قابل رقابت بودن و یا به عبارتی دیگر انعطاف پذیر بودن آن است و لازم است در بعضی از نرخ ها انعطاف پذیری بیشتری داشته باشد، تا بتوان سهم بیشتری از بازار را تصاحب کرد.

آیا آزاد سازی یا حذف تعرفه موجب رقابت خواهد شد؟

بله، حذف تعرفه ها باعث یک بازار رقابتی آزاد بین شرکت های مختلف بیمه می شود که قدرت مانور در شرکت ها در عرصه فروش بیمه نامه بیشتر می شود و لازم است مطالعات دقیق و کارشناسی بیشتری در مورد پذیرش تک تک ریسک ها انجام شود تا حق بیمه واقعی یک ریسک مشخص شود و در واقع آزاد سازی به نفع بیمه گران و هم بیمه گذاران است.

چه توصیه ای برای نمایندگان جهت بالابردن بر نفوی نمایندگی دارید؟

با افزایش اطلاعات خود در همه رشته های بیمه ای سعی کنند همه نیازهای مشتریان خود را بشناسند و بیمه نامه های لازم را به آنها عرضه کنند و اطلاعات کافی در مورد نحوه پرداخت خسارت داشته باشند تا پاسخگوی نیازهای بیمه گذاران خود باشند.

برای حفظ مشتریان خود از چه ابزارهای تشویقی باید استفاده کنیم؟

بهترین ابزار تشویق برای مشتریان بر خورد خوب تسریع در ارائه خدمات، جلب اعتماد بیمه گذار و صداقت نماینده و راهنمایی صحیح است، ضمن آنکه هدایای تبلیغاتی و پیامک اعیاد و یا تقسیم حق بیمه ها در بعضی از مشتری ها تاثیر خوبی خواهد داشت.

در پایان اگر پیشنهادی حرف خاصی باقی مانده است بفرمایید.

در پایان از آقای مهدی پورمشهدی شریک کاری ام که باعث پیشرفت همه جانبه این نمایندگی شده است کمال تشکر را دارم.



شرکت های بیمه هنوز فرهنگ بیمه به صورت کامل در کشور جانفیتاده و نیاز است شرکت های بیمه روز به روز با ارائه خدمات بهتر مشوق خوبی برای جامعه باشند تا مزایای این صنعت را همه مردم به خوبی درک کنند.

سهم شما از رشته شخص ثالث چه میزان است؟

با توجه به پیشرفت فرهنگ بیمه ای و برنامه آموزشی که خودم در مورد مشتریان به کار می برم به میزان فروش شخص ثالث توجه خاصی ندارم و در واقع شخص ثالث جزو بیمه زبان آوری برای شرکت و این نمایندگی است، لذا سعی می شود تنها برای مشتریان ثابت این نمایندگی صدور این بیمه نامه انجام پذیرد.

آیا طرح بیمه پارسیان برای عرضه بیمه های اختیاری مانند عمر و آتش سوزی مناسب است؟

با توجه به پیشرفت شرکت بیمه پارسیان نسبت به دیگر شرکت ها در این رشته روند رو به رشد بهتری به نظر می رسد ولی تفاوت نرخ این رشته با سایر شرکت های بیمه ای دیگر زیاد است.

برای فروش بهتر بیمه های عمر چه توصیه ای برای سایر نمایندگان دارید؟

نیمار باور پارسیان شاکلائی از نمایندگان فعال شهر ساری با توجه به شناخت بازار و گسترش صنعت بیمه و بدلیل فعالیت در زمینه امور بازرگانی و گمرک و همچنین رابطه مستقیم این رشته نسبت به هم و علاقه ای که نسبت به شناخت بازار بیمه داشته تصمیم به این کار گرفته و مهمترین هدفش در این رشته تبدیل این نمایندگی به یک شرکت حقوقی بیمه پارسیان است، او از اینکه بیمه پارسیان یکی از بهترین شرکت های بیمه ای خصوصی است و خدمات و سیاست برنامه ریزی آن شرکت نسبت به شرکت های دیگر خلاقیت بهتری داشته است راغب شده نماینده بیمه پارسیان باشد.

شما بیشتر تمایل به صدور کدام رشته های بیمه ای دارید؟ و چگونه شد که جزو نمایندگان برتر شدید؟

بیمه عمر، با فروختن این بیمه نامه می توان احساس خوشایندی نسبت به مشتریان خود داشته باشم لذا از آنجایی که با فروش این بیمه نامه احساس خوبی به مشتریان و خود دارم و از آنجایی که اطلاع رسانی و آگاهی دادن اعتماد مشتریان را در تمام زمینه های بیمه ای حس می کنم، معمولاً به این باورم که در تمام رشته های بیمه ای موفق خواهم بود، این افکار مثبت توانسته است تا حدی موفقیت های نسبی من را تامین کند و امیدوارم افکار مثبت، صداقت با مشتریان، اطلاعات درست در زمینه بیمه، باعث اعتماد سازی و موفقیت بیشتری در ادامه کار باشد.

به نظر شما برای فرهنگ سازی در زمینه بیمه چه اقداماتی را می توان صورت داد؟

همیشه برای فروش بهتر و ارتباط بهتر داشتن با مشتریان هدف و سرلوحه این نمایندگی بوده و همیشه برای فروش بیمه ها بر این باوریم اول اطلاعات درست و آگاهی دادن به مشتریان، آموزش و فروش جمعی در رشته های بیمه ای می تواند فرهنگ سازی بهینه ای برای ارتقاء سطح کیفی مشتریان باشد. این نمایندگی برای فروش خود همیشه بر این باور است که مشتری یابمان تشنه آگاهی از جانب ما هستند.

آیا شما به فروش بیمه های اجباری اعتقاد دارید؟

من شخصاً اعتقادی به فروش بیمه های اجباری ندارم ولی با توجه به تلاش های

نماینده بیمه پارسیان در بندر عباس:

صداقت در برابر بیمه گذار عامل اصلی موفقیت یک نماینده است

بر خلاف تصویری که ممکن است برخی از افراد نسبت به تعرفه بیمه داشته باشند، نرخ پایین تعرفه بیمه نمی تواند برای یک شرکت بیمه ای ارزش محسوب شود چرا که شرکتی که به ارائه خدمات خوب خود اعتقاد دارد، سعی نمی کند افراد را توسط نرخ شکنی به سوی خود جلب کند ولی با تمام اینها، متأسفانه مسئله جلب مشتری توسط نرخ شکنی، مسئله مبتلا بهی است.

به نظر شما برای فرهنگ سازی در زمینه بیمه چه اقداماتی را می توان صورت داد؟

به نظر من یکی از بهترین روش ها برای فرهنگ سازی بیمه، نشان دادن نیاز است، چرا که تازمانی که شخصی نیازی را به معنای واقعی احساس نکند، به دنبال برآورده کردن آن نمی رود و یکی از بهترین این راهها تبلیغات در قالب تیزرهای تلویزیونی است.

آیا آزاد سازی یا حذف تعرفه موجب رقابت خواهد شد؟

این موضوع بستگی به فرهنگ افراد دارد، برخی از افراد صرفاً به دنبال پرداخت هزینه های کمتر هستند ولی برخی دیگر پرداخت هزینه بیشتر را دلیل بر ارائه خدمات بهتر می دانند. آزاد سازی تعرفه، تا حدودی نشان دهنده این است که این محصول ارزش ثابتی ندارد و برای رفع این مشکل نیاز به متعادل کردن نرخ ها و گذاشتن سقف و هماهنگ سازی است که لازمه این مهم مدیریتی از سوی بیمه مرکزی است.

چه توصیه ای برای نمایندگان جهت بالابردن بر نفوی نمایندگی دارید؟

یکی از مهمترین مسائلی که نمایندگان باید به آن توجه داشته باشند، بالابردن سطح آگاهی و داشتن پشتکار فراوان است، همچنین از دیگر مواردی که در موفقیت یک نماینده دخیل است، داشتن صداقت در برابر بیمه گذار است، چرا که نباید به فکر جذب مشتری برای یک بار باشیم.

برای حفظ مشتریان خود از چه ابزارهای تشویقی باید استفاده کنیم؟

بهترین وسیله برای حفظ مشتریان این است که شرایطی را ایجاد کنیم که مشتری به ما اعتماد کند و علاوه بر آن، در زمانی که برای بیمه گذار حادثه ای رخ می دهد، در پیگیری پرونده و مسائل مربوط به استفاده از بیمه که نیاز به کمک و راهنمایی دارد، در کنارش باشیم.

در پایان اگر پیشنهادی برای شرکت یا حرفی برای خوانندگان چتر دارید بفرمایید.

باتشکر فراوان از مسئولین شرکت به خاطر همکاری صمیمانه شان و همچنین از مسئولینی که این فرصت را در اختیار اینجانب قرار دادند.



به نظر شما آیا طرح بیمه پارسیان برای عرضه بیمه های اختیاری مانند عمر و آتش سوزی مناسب است؟

بله، به این دلیل که بیمه عمر و آتش سوزی و کلاً اکثر بیمه ها علیرغم اینکه اجباری نیستند، ولی یک نیاز محسوب می شوند و پیش بینی کردن رهاکارهای مناسب و ارائه پوشش های بیمه ای متنوع با دسترسی آسان می تواند به فرهنگ سازی بیمه و برآورده کردن نیازهای مختلف افراد جامعه کمک کند. در مورد بیمه آتش سوزی هم، طرح تقسیم بندی در قالب دفترچه هایی با شرایط مختلف، فروش این بیمه را آسان تر و برای بیمه گذاران قابل دسترس تر کرده است. همچنین در زمینه بیمه عمر نیز، شرایط و امکانات خوبی را شرکت بیمه پارسیان ارائه کرده که تا آنجا که اطلاع دارم از سایر شرکت های بیمه ای مناسب تر است.

برای فروش بهتر بیمه های عمر چه توصیه ای برای سایر نمایندگان دارید؟

بهترین توصیه ای که برای فروش بیمه عمر دارم این است که کاملاً با بیمه گذار صادقانه برخورد شود و با توجه به نیازهای خاص آن شخص، جوانب مختلف بیمه توضیح داده شود و حتماً نمایندگان ابتدا اطلاعات خود را در این زمینه کامل کنند. مطلب مهم تری که در خصوص بیمه عمر وجود دارد این است که بیمه گذار را به سمتی هدایت نکنیم که صرفاً به نفع خودمان باشد، چرا که اگر این گونه عمل کنیم ممکن است بیمه گذار از ادامه دادن ارتباط بیمه ای خود صرف نظر کند و از آنجایی که این رشته از بیمه مدتی طولانی دارد، لذا در نظر گرفتن شرایط مناسب برای بیمه گذار از اهمیت خاصی برخوردار است.

نظر شما در مورد نرخ تعرفه رشته های مختلف بیمه ای چیست؟

نمانه دانشور یکی از نمایندگان موفق بیمه پارسیان در بندر عباس است که تا قبل از اخذ نمایندگی بیمه پارسیان در زمینه بیمه، سابقه کاری نداشته اما به دلیل اینکه رشته تحصیلی اش حقوق بود، حساسیت بیمه را به خوبی احساس می کرد و توانست در این حوزه عملکرد مناسبی داشته باشد.

او که به پیشنهاد همسرش، نمایندگی بیمه پارسیان را انتخاب کرده معتقد است که رشته های حقوق و بیمه به نوعی با هم مرتبط هستند و می توان از مهارت هایی که در رشته حقوق آموزش داده می شود در این زمینه استفاده کرد.

خانم دانشور شما بیشتر تمایل به صدور کدام رشته های بیمه ای دارید و چگونه شد که در زمینه نمایندگان برتر قرار گرفتید؟

به نظر من یک نماینده شرکت بیمه باید اطلاعات کافی در زمینه تمام رشته های بیمه ای داشته باشد و همچنین تمایل برای صدور آنها، چرا که همانطور که قبلاً متذکر شدم بر آوردن نیاز بیمه گذار به بهترین نحو باید کانون توجه یک نماینده باشد ولی نهایتاً به صدور بیمه عمر و حوادث تمایل بیشتری دارم، اما در خصوص اینکه چگونه جزو نمایندگان برتر قرار گرفتم باید بگویم که نماینده برتر شدیم چرا که من همراه همسرم فعالیت بیمه ای داریم و اگر تلاش ها و همکاری های ایشان نبود یقیناً من جزو نمایندگان برتر نمی شدم ولی در نهایت آنچه که موجب موفقیت یک نماینده می شود، صداقت در برابر بیمه گذار است و دیگر اینکه در زمان بروز حادثه در کنار بیمه گذار باشیم.

سهم شما از رشته شخص ثالث چه میزان است؟

با توجه به اینکه کاملاً اعتقاد دارم که بیمه شخص ثالث، امتیازی برای نماینده محسوب نمی شود، ولی بیمه شخص ثالث، وسیله مناسبی است که توسط آن می توان برای سایر رشته ها بازاریابی کرد، بسیاری از آشنایی ها با یک شرکت بیمه ای، با این بیمه آغاز می شود و به همین دلیل ارائه خدمات خوب در این رشته می تواند تاثیر به سزایی در روابط آتی بیمه گذار با شرکت بیمه ای داشته باشد. البته باید بگویم که تا به حال برای رشته شخص ثالث بازاریابی نکرده ام.

با این تفاسیر آیا شما به فروش بیمه های اجباری اعتقاد دارید؟

بیمه های اجباری، همانطور که از اسمش پیداست، بیمه هایی هستند که بیمه گذار، اجباراً باید آنها را خریداری کند و زمانی که به دفتر یک نماینده مراجعه می کند، نماینده، نباید صرفاً به سود خود توجه کند و به دنبال فروش بیمه های اختیاری باشد، چرا که در امر بیمه آنچه که بیش از هر چیز اهمیت دارد، نیاز و خواسته بیمه گذار است که باید در بدو امر به این موضوع توجه کنیم و بعد به هر چه بهتر کردن بر نفوی خود بیندیشیم.

هشت تکنیک غلبه بر ناامیدی



ادامه از شماره قبل
۴) هیاهو را کنار بگذارید و ساده‌سازی را رواج دهید.
زمانی که برای حل مشکلی در حال تلاش هستید، ممکن است آن قدر درگیر یافتن راه حل شوید که ناخواسته کارهای جانبی بسیار زیادی را به آن اضافه کنید و با خودتان هم تصور کنید که ممکن است این موارد به شما کمک کنند.

شما همیشه چند حق انتخاب متفاوت دارید. فقط کافی است بر روی راه‌های مختلف تمرکز کرده و آن‌ها را در ذهن تجسم کنید. اگر آینده‌نگر باشید، می‌توانید به خوبی پیش‌بینی کنید که اگر برای ۶ ماه بر روی کار فعلی خود تمرکز کنید، آن وقت از تمام این پیشنهادها متفوت‌تر خواهید شد. باید هر کاری را که وقت و هزینه شما را تلف می‌کند و هیچ حاصلی در بر ندارد از برنامه زندگی‌تان حذف شود.

۵) راه‌حل‌های چند جانبه

شما همیشه چند حق انتخاب متفاوت دارید. فقط کافی است بر روی راه‌های مختلف تمرکز کرده و آن‌ها را در ذهن تجسم کنید. به خودتان بگویید که من باید به عنوان مثال ۸ راه حل مختلف برای فائق آمدن بر مشکل فعلی خودم پیدا کنم. تنها دانستن این مطلب که شما راه حل‌های متفاوتی پیش روی‌تان قرار دارند به شما کمک می‌کند که احساس بهتری پیدا کنید. بر طبق لیستی که تهیه کرده‌اید، انتخاب‌های متفاوت انجام دهید و کار خود را بر روی برنامه دنبال کنید. بهتر است پیش‌تر آن وقتی را که می‌خواهید صرف نگرانی و ترس و منفی‌بافی کنید، صرف مثبت‌اندیشی کنید.

۶) اهل عمل باشید

شما زمانی که به ناامیدی

می‌رسید معمولاً شور و اشتیاق اولیه خود را از دست می‌دهید و دیگر حتی تمایلی ندارید که به موضوع مورد نظر فکر کنید. مسئله‌ای که برایتان پیش آمده دشوار است، از آن ناامید شده‌اید و احساس می‌کنید که نمی‌توانید کار به جایی ببرید. بنابراین هر کاری که شما را از آن دور کند برایتان جالب‌تر به نظر می‌رسد. در یک چنین زمانی به دنبال این هستید که هر طور شده از کار اصلی طفره بروید؛ اما اگر اهداف از پیش تعیین شده را داشته باشید و مسیر مناسبی را برای خود انتخاب کرده باشید، گذر از این دست‌اندازهای کوچک نباید شما را خسته و ناراحت کند. همان‌طور که توماس ادیسون گفته: «بسیاری از افراد شکست‌خورده کسانی هستند که متوجه نبوده‌اند تا چه اندازه به اهداف خود نزدیک شده‌اند.»

۷) تجسم نتیجه مثبت

بهتر است بیش‌تر آن وقتی را که می‌خواهید صرف نگرانی و ترس و منفی‌بافی کنید، صرف مثبت‌اندیشی کنید. بزرگ‌ترین قهرمانان ورزشی جهان خودشان را در حالی تجسم می‌کنند که بدون هیچ‌گونه عیب و نقصی مسابقات مختلف را به نفع خود به پایان می‌رسانند. هیچ جایگاهی برای شکست در ذهن این افراد وجود ندارد. این درست همان چیزی است که شما هم باید به آن برسید. خودتان را ببینید که به آرزوها

و اهداف‌تان می‌رسید. خودتان را تصور کنید که به آرزوهایتان رسیده‌اید، چه احساسی دارید؟ چه می‌گویید؟ بر روی این کار وقت بگذارید؛ این امر به شما امید می‌دهد تا راهتان را ادامه دهید.

۸) مثبت باقی بمانید

معمولاً موارد مختلف به آن اندازه‌ای که آن‌ها را در ابتدای کار می‌بینید بد نیستند. گاهی اوقات چیزها بدتر از آن چه هستند به نظر می‌رسند تنها به این دلیل که ما خودمان خسته هستیم و از نظر ذهنی آمادگی نداریم. کمی استراحت و نگه داشتن حس شوخ طبعی می‌تواند به شما کمک کند. این گونه احساس‌ها به سرعت از میان می‌روند و شما مجدداً به حالت عادی باز می‌گردید. یک ذهن باز خیلی راحت‌تر می‌تواند راه‌حل‌های متفاوت را پیدا کرده و آن‌ها را به کار ببندد تا یک ذهن کسل و خسته. یک ذهن ناامید به همه چیز این‌طور نگاه می‌کند: «فایده‌اش چیست؟» به هر حال باید هم‌چنان بدانید که گزینه‌های مختلف چه هستند و بر طبق برنامه هر یک را امتحان کنید. هدف شما این است که راه حل مناسب را انتخاب کرده، تمام حواس خود را روی آن متمرکز کنید و سپس عکس‌العمل مناسب نشان دهید.

منبع: سابت تیبان

ارسالی از رحیم میر
نماینده گرگان

ایستگاه بازاریابی

مگه اینجوری هم میشه؟

حمید امامی - نماینده مشهد

می‌شورم. گفتم ممنونم دیگه رسیدیم مشهد، موقع خداحافظی، شماره موبایلم رو بهش دادم و گفتم شنبه یه زنگ به من بزن. با خوشحالی شماره رو گرفت و رفت. شنبه صبح اول وقت با من تماس گرفت و گفت من جلوی دفتر شما منتظر تون هستم. اینطوری کار ما شروع شد در تمام مدتی که در اون منطقه کار می‌کردم کنار من بود و کمک‌های زیادی به من می‌کرد تا اینکه من کارم عوض شد و برای ادامه کارم به روسیه اعزام شدم. پس از گذشت سه سال دوباره محل کارم تغییر کرد و رئیس من رو به بندرعباس اعزام کرد و حالا مسیر ترانزیت مواد نفتی رو تغییر داده بودیم و عملاً سایت لطف آباد مدت‌ها بود که تعطیل شده بود. به محض اینکه به بندرعباس رسیدم و سایت رو تحویل گرفتم اولین تماس رو باهاش گرفتم و گفتم گل آقا من بندرعباس کار رو شروع کردم، می‌تونن بیای اینجا و با همدیگه کار کنیم؟

گفت: در اولین فرصت میام اونجا. دوباره کار با همدیگه رو شروع کردیم، کارمون توی بندرعباس خیلی طاقت فرسا بود بعضی وقت‌ها سه شبانه روز نمی‌خوابیدیم و مجبور بودیم به خاطر اینکه خسارت حق توقف کشتی برامون شارژ نشه تمام سعی و تلاشمونو بکنیم. در مدت ۷۲ ساعت باید مسیر ایستگاه راه آهن محل تخلیه مواد سوختی رو تا اسکله بارها کنترل کنیم که راننده‌ها در مسیر نخوابند و به موقع کارمونو تموم کنیم. دم دمای صبح بود، شلنگ‌های کشتی باز شده بود و مدارک کشتی رو امضا کرده بودم و با گل آقا از پله‌های کشتی می‌امدیم پایین که گل آقا یه دفعه گفت: رئیس جان من وجدان درد گرفت.

گفتم چی شده؟
گفت: من یه کاربندی انجام دادم می‌خوام اعتراف کنم. از جایی که خیلی دوستش داشتم نمی‌خواستم از من ناراحت بشه. گفتم نمی‌خواد اعتراف کنی، آگه کار بدی بوده دیگه تکرار نکنی کافیه.

گفت: نه این یکبو باید بگم تا راحت بشم. گفتم خب بگو ببینم.
گفت: رئیس جان یاده تو لطف آباد ماشینت پنچر شده بود؟
گفتم آره یادمه.
گفت: اونروز ماشینت پنچر نشده بود فقط بادش خالی شده بود.
گفتم تو از کجا می‌دونی؟
گفت: آخه اون کار رو من کرده بودم.
گفتم تو؟ ... چرا آخه؟ مگه من با تو چه کار کرده بودم؟

گفت: هیچ کار... آخه وقتی که برای دیدنت و ارتباط برقرار کردنت هیچ راهی وجود نداشت هیچ کدام از کارگرات نمی‌خواستن من شمارو ببینم. تنها راهی که به ذهنم رسید همین بود. حالا هم معذرت می‌خوام.
همین طور که پشت فرمون نشسته بودم تازه سپیده دمیده بود به دور دست‌ها خیره شده بودم. با خودم گفتم مگه اینجوری هم می‌شه رابطه برقرار کرد؟ الان که این مطالب رو می‌نویسم با خودم می‌گم یه پنچری یسه کارگر وفادار که بعدها به دوست صمیمی برام تبدیل شد با یه روش متفاوت باهام ارتباط برقرار کرد، روشی که شاید فقط یه دفعه جواب بده. حالا وقتی تو سیمینارها و یا تو کارگاه‌های فروش از من می‌پرسن چه جوری با آدما ارتباط برقرار کنیم؟ می‌گم نمی‌دونم فقط می‌تونم بگم به تعداد آدما راه برقراری ارتباط وجود داره. سعی نکنین کلیشه‌ای یاد بگیرین راهنونو باید با ذهن خلاق خودتون پیدا کنید. همین.

هوای خیلی گرم بود و روز بسیار پر کاری رو پشت سر گذاشته بودم، نقطه مرزی ایران و ترکمنستان لطف آباد درگز، از دفتر کارم اومدم بیرون به طرف ماشینم راه افتادم، چشمم به لاستیک افتاد، دیگه بدتر از این نمیشه، لاستیک ماشین پنچر بود، خدای من دیگه حوصله این یکی رو نداشتم، همینطور که به لاستیک نگاه می‌کردم سرو کله یک جوون پیدا شد. گفت: سلام آقای مهندس، می‌خواین کمکتون کنم؟ منم از خدا خواسته گفتم من مهندس نیستم ولی از کمک ممنون می‌شم، سوپوچ رو گرفت و صندوق عقب رو باز کرد، با سرعت دست به کار شد و با سرعت لاستیک رو عوض کرد و سوپوچ رو به دستم داد. منم از جیبم پول رو درآوردم که بهش بدم، ولی هر کار کردم نگرفت، خداحافظی کرد و رفت کمی جلوتر ایستاد و منتظر ماشین شد نشستم پشت فرمون و کمی جلوتر که رفتم شیشه رو دادم پایین گفتم کجا میری؟

گفت: می‌رم مشهد، ولی آگه تا درگز هم منو ببرین، خیلی خوشحال می‌شم، گفتم بشین با هم بریم، به شهر که رسیدیم رفتم تو پمپ بنزین پرید پایین و درب باک رو باز کرد و شروع کرد به بنزین زدن.

گفت: آقای مهندس شما دستاتون رو کثیف نکنین من خودم بنزین می‌زنم. بنزین رو زدیم و راه افتادیم به طرف مشهد، بهش گفتم تا مشهد می‌برمت، بین راه شروع کرد به سوال کردن، گفت آقای مهندس شما اینجا چکار می‌کنین؟

بهش گفتم چند بار بگم من مهندس نیستم، من اینجا تو گمرک کار می‌کنم، پرسیدم تو چکار می‌کنی؟ بچه لطف آبادی؟

گفت: نه من بچه درگزم، توی اتوشویی بابام کار می‌کنم ولی اصلاً این کار رو دوست ندارم. گفتم چرا؟

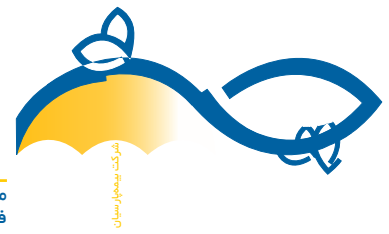
گفت: چون پیشرفت و آینده‌ای نداره. گفتم پس چه کاری دوست داری
گفت: من کار این شرکت رو دوست دارم، اسمش رو نمی‌دونم ولی کارشون ترانزیت سوخته، از ترکمنستان سوخت میارن بعد هم نمی‌دونم کجا می‌فرستن ولی از کارشون خیلی خوشم می‌یاد، خیلی پر تحر که، همشون یکسره در حال تلاشن، شب و روز کار می‌کنن، آرزو دارم یه روز توی اون شرکت کار کنم خیلی حال می‌ده.

گفتم خب چرا نمی‌ری اونجا کار کنی؟
گفت: خیلی رفتم، ولی هیچوقت نتونستم رئیسشون رو ببینم، هیچوقت نیست، یا ترکمنستانه یا تهرونه، یه دفعه می‌رم می‌گن بندرعباسه، خلاصه هیچوقت نمی‌تونم ببینمش. وقتی هم که توی سایت می‌گن جلسه داره، خلاصه هر دفعه اومدم دست خالی برگشتم.

گفتم چرا شماره موبایلش رو نمی‌گیری که بهش زنگ بزنی؟
گفت: کارگراش نمی‌دن، نمی‌ذارن ببینمش، نمی‌دونم شاید خیلی حسودن، ولی مطمئنم که نمی‌خوان من برم اونجا کار کنم. اما من اینقدر می‌رم تا یه روز ببینمش.
گفتم امیدوارم یه روز بتونی ببینیش.

گفت: آقای مه... ببخشید، آقای رئیس شما هر شب می‌رین مشهد؟
گفتم نه من شب‌ها میام درگز آخر هفته‌ها می‌رم مشهد.

پرسید: ببخشید خانواده‌تون کجا زندگی می‌کنن؟
گفتم اونا مشهدن، من درگز تنهام، گفت من از شما خیلی خوشم اومده آگه تنها بودین حوصله‌تون سرفرت زنگ بزنین پیام بپشتون. من آشپزی خیلی خوب بلدم، لباساتونم می‌برم اتوشویی بابام براتون



هفت سین های پارسیانی

روزنه

معرفی کتاب

هوش عاطفی خود را بهینه سازید



پرسش های زیر را مطالعه کنید. در صورتی که پاسخ شما به هر یک از این پرسش ها منفی باشد، این کتاب متعلق به شماست.

- آیا از چگونگی تأثیر باورها، افکار و احساسات خود بر دستاوردهای زندگی تان به طور کامل آگاهی دارید؟

- آیا رسالت فردی روشن و مشخصی برای خود قائل هستید؟

- آیا در ایجاد روابط قابل اعتماد توانمندید؟

- آیا در تعبیر پاسخ های عاطفی دیگران مهارت دارید؟

- آیا به راحتی ایده های خلاقانه اتریخس ارایه می دهید؟ و آیا می دانید هوش عاطفی می تواند مهم تر از بهره هوشی باشد؟

امروزه داشتن مهارت های اجتماعی خوب به عنوان مهم ترین عامل موفقیت در زندگی و تجارت شناخته شده است. فردی که به گونه ای موثر خود را مدیریت می کند، می تواند بر هوش عاطفی خود مسلط شود. او از احساس پرشوری نسبت به مقصود خود برخوردار است. چنین فردی خود را درک می کند

در خواندن افکار دیگران و درک آنان توانمند است و مورد اعتماد دیگران. فرد برخوردار از هوش عاطفی از بینش شهودی و توانایی در خلاقیت بهره مند است. «مدیریت خویشتن»، راهنمایی کاملی را برای ارزیابی هوش عاطفی در اختیار تان قرار می دهد. تمرین ها و راهکارهایی که می توانید هوش عاطفی تان را به طور دائم بهبود ببخشید و زندگی و کار خویش را با تغییرات مثبت متحول سازید. همچنین خواهید آموخت که چگونه احساسات خود را به گونه ای اداره کنید که شادتر و موفق تر باشید. کتاب «مدیریت خویشتن» نوشته پائول مورگان با ترجمه احمد روستا و مهرناز اخوت در زمستان ۱۳۸۹ توسط انتشارات سپه منتشر شده است.

مدیریت مالی

شعبه خسارت تبریز

مدیریت تحقیق و توسعه

مجموع بیمه های همدان

مدیریت بیمه های اتکایی

مدیریت روابط عمومی

چگونه به شغلان عشق بورزیم!

بسیاری از افرادی که به موفقیت های قابل توجهی در کسب و کارشان دست یافته اند دلیل موفقیتشان را علاقمندی به شغل و حرفه شان معرفی می کنند و معتقدند پیگیری های متعدد و عدم دلسردی از مشکلات به علاقمندی شان مربوط بوده است.

هستند افرادی که علاقمندی در انتخاب شغلشان را در نظر گرفته اند و یا از روی ناچاری مشغول به کاری هستند که به آن علاقه ای ندارند.

تمامی کارشناسان در این حقیقت که بین موفقیت در فعالیت حرفه ای و موفقیت در کار رابطه معناداری وجود دارد هم عقیده هستند با این وجود نسخه هایی را که برای افرادی که از چنین شرایطی برخوردار نیستند می پیچند متفاوت است. برخی از کارشناسان توصیه می کنند کاری را که بدان علاقه ندارید ترک کنید اما مسلمان یافتن شغل جدید کار آسانی نیست از این روی در این گزارش تلاش شده راهکارهایی برای ایجاد علاقه و انگیزه در محیط کار ارایه شود.

۱. هر چقدر هم که شما از کارتان ناراضی باشید بالاخره این را قبول دارید که بهره کارتان نوعی خدمت به جامعه است و یا خدمت به خلق نوعی عبادت بلکه بالاترین عبادت نیست؟

پس با نیت خدایی به خلق خدا خدمت کنید و مطمئن باشید خدا انگیزه شما را برای کار صد چندان می کند.

۲. همیشه در کار خود خوش بینی و مثبت اندیشی را چاشنی کنید حتی اگر که یک درصد هم به آینده شغلتان خوش بین باشید خود کمک مهمی در علاقمندی شما به کارتان خواهد داشت.

۳. همیشه خود را مالک کار و نه کارگر آن به حساب آورید. حس مالکیت از سوی احساسات مثبت هر انسان است که می تواند به خلاقیت و دلسوزی بیشتر شما نسبت به آن کار بیانجامد.

۴. رئیس و همکاران خود را دوست بدارید و طالب سلامتی و پیشرفت آنان باشید تا آنان نیز از طریق قانون روابط متقابل شما را دوست بدارند و دائماً به شما کمک کنند.

۵. گاهی بهتر است به جای آن که در فکر تغییر مدیران و همکاران خود باشید در فکر تغییر احساس و دیدگاه خود باشید چرا که تغییر دادن خود عملی تر

از این است که منتظر تغییر آنان باشید. ۶. از مصاحبت همکارانی که همواره گله و شکایت از فقر و تنگدستی داشته و از میزان حقوقشان ناراضی هستند بپرهیزید که انگیزه شما را برای کار مخدوش می کنند.

۷. از تلقینات زهر آگینی مانند «تا کی باید سر این کار لعنتی باشم فلانی نصف من کار می کند حقوقش ۱۰ برابر من است و...» اجتناب کنید که ثمره ای جز فرسودگی روحی و روانی برای شما ندارد.

۸. روان شناسان می گویند در زمان بی علاقگی به کار این جملات را به صورت فرمان به خود تلقین کنید: «من کارم را دوست دارم، من همکارانم را دوست دارم، من رئیسم را دوست دارم، من از حقوقم راضی هستم و به طور خلاصه تلقین نمایید که من کاری عالی با شیوه های عالی برای خدمتی عالی و برای پاداشی عالی در اختیار دارم.»

۹. برای تقویت روحیه شغلی خود به شغل های فرودست تر از خود و نه کسانی که موفق تراند نگاه کنید.

۱۰. برای گرفتن حق خود نه به زور متوسل شوید و نه از حق خود بگذرید با آموختن «مهارت ابراز وجود» این کار شدنی است. فواید این امر به یادگیری آن می ارزد.

۱۱. بسیاری از بی علاقگی ها به خاطر خود کار نیست بلکه به خاطر محیط فیزیکی کار است، پس محیط کار خود را به نحو دلخواه و روحیه بخش بیارایید و میزان نور، گرما و تهویه را از نظر دور نذارید.

۱۲. کتاب های مربوط به فن و حرفه خودتان را مطالعه کنید چه بسا مطالعه یک کتاب و حتی یک مقاله دیدگاه شما نسبت به کارتان را به طور کلی تغییر دهد.

۱۳. از آن دسته افرادی باشید که «می پرسند چگونه می توانم خدمتی کنم و چیزی به جهان اضافه نمایم» نه از آن گروه که «دائماً در تلاشند جهان را به خدمت بگیرند و به خود اضافه نمایند».

منبع: banki.ir

ارسالی از: مهدی گهري

کارشناس صدور بیمه های مسئولیت