



رحلت پیامبر رحمت، ختم نبوت
و اسوه حسنه حضرت محمد(ص)
و شهادت حضرت علی ابن موسی
الرضا(ع) تسلیت باد



نشریه داخلی شرکت بیمه پارسیان / دوره جدید / شماره سوم / دی ۱۳۹۲

همایش سراسری معاونین، مدیران، روسای مجتمع های بیمه ای و شعب بیمه پارسیان
بیمه پارسیان پیشتاز بازار در حوزه خدمات بیمه ای آینده خود را نقاشی کنید
حضور فعال بیمه پارسیان در همایش بیمه و توسعه

در این شماره می خوانید



بر اساس رتبه بندی نشریه اقتصادی بنکر

بیمه پارسیان رتبه اول را در میان شرکت های بیمه خصوصی کشور به خود اختصاص داد

شده جایگاه بسیار مناسبی را به خود اختصاص داده است که نشان از رشد مناسب فعالیت های این شرکت دارد. رتبه قابل قبول و مناسب بیمه پارسیان در میان تمام شرکت های بیمه کشورهای اسلامی جهان نیز از نکات قابل توجه برای صنعت بیمه کشور به حساب می آید.

گفتنی است: نشریه بنکر که یکی از برجسته ترین مجلات بانکی مالی دنیا محسوب می شود، در بیش از ۱۵۰ کشور در سراسر دنیا منتشر می شود و منبعی کلیدی برای اطلاعات و تحلیل های صنعت بانکداری و بیمه به شماره می رود.

خصوصی کشور قرار دارد. نشریه معتبر اقتصادی بنکر بر اساس آخرین شاخص ها و استانداردهای مالی و اقتصادی اقدام به



رتبه بندی شرکت های حوزه مالی و اقتصادی جهان می نماید که رتبه بندی بیمه ها نیز از این قاعده مستثنی نیست و بیمه پارسیان در رتبه بندی اعلام شده در شماره آخر این نشریه که نوامبر ۲۰۱۳ منتشر

بر اساس رتبه بندی اعلام شده در آخرین شماره نشریه معتبر بنکر (نوامبر ۲۰۱۳) بیمه پارسیان به عنوان برترین شرکت بیمه خصوصی ایران برگزیده شد. به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان در آخرین جدول رتبه بندی شرکت های برتر بیمه در کشورهای اسلامی جهان بیمه پارسیان بالاتر از سایر شرکت های بیمه خصوصی کشور قرار گرفت. در این رتبه بندی که جدول آن شامل رتبه بندی تمام شرکت های بیمه در کشورهای اسلامی می شود، بیمه پارسیان در رتبه هفتم کل شرکت های بیمه در کشورهای اسلامی جهان و رتبه اول شرکت های بیمه

روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان رتبه اول پژوهش اجتماعی را کسب کرد

کسب رتبه برتر روابط عمومی بیمه پارسیان در سومین جشنواره روابط عمومی های صنعت بیمه کشور

روابط عمومی بیمه پارسیان در میان برترین های روابط عمومی صنعت بیمه کشور، رتبه اول پژوهش اجتماعی را به خود اختصاص داد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان، در مراسم اختتامیه بیستمین همایش ملی و ششمین همایش بین المللی بیمه و توسعه که در روز سیزدهم آذرماه در مرکز همایش های بین المللی برج میلاد تهران برگزار شد، از مدیر روابط عمومی بیمه پارسیان تقدیر به عمل آمد. با توجه به رأی داوران و انتخاب مدیران برتر روابط عمومی ها در سومین جشنواره روابط عمومی



های صنعت بیمه کشور، آقای مهدی عزیزی ها مدیر روابط عمومی بیمه پارسیان رتبه اول پژوهش اجتماعی را کسب نمود و طی مراسمی از سوی رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و رئیس پژوهشکده بیمه مرکزی و مدیر کل روابط عمومی بیمه مرکزی و تنی چند از پیش کسوتان صنعت بیمه کشور لوح تقدیر و تندیس همایش به وی اهدا شد.



متولدین ماه آذر



محمد رضا قوی پنجه مرنگلو	مدیریت امور مالی
قاسم حیدری آزاد	مدیریت امور مالی
نرگس جم زاده	مدیریت امور بیمه گذاران
سمیرا رومیانی	مدیریت بیمه های انکابی
بهرام صراف حرف	مدیریت امور مالی
طاهره آرایش احمدسرای	مدیریت بیمه های حوادث، درمان، عمر گروهی
شیوا عزیزی	مدیریت بیمه های عمر انفرادی
الهه جهانی کلوری مقدم	مدیریت امور بازار
هدیه رحیمی فر	مدیریت بیمه های عمر انفرادی
محمد نوروزی فتوحیه	مدیریت فناوری اطلاعات
علیرضا میرزای گلپایگانی	کمیته فنی
سحر بابا رحیم	مدیریت بیمه های عمر انفرادی
پرینا کاشفی خونساری	مدیریت توسعه منابع انسانی
مهديس جهان بخش	مدیریت حساسی، بازرسی و کنترل های داخلی
سمیرا شافعی	مدیریت بیمه های عمر انفرادی
طاهره اعتمادی	مدیریت بیمه های آتش سوزی
ناهید پرویزی	مدیریت فناوری اطلاعات
می خانم سید حسینی	خدمات
مهران ساری	مدیریت امور بازار
سیرهوشنگ عبداللهی نفوت	خدمات
ابراهیم نجفی	خدمات
محمد سلطانی نژاد	خدمات
ابراهیم نمرودی	مدیریت امور بازار
فاطمه احمدی	مدیریت امور بازار
بهرام نعمتی	مدیریت امور بازار
سپهیل سهیلی	مدیریت امور بازار
سیده طاهره جعفرزاده	مدیریت امور بازار
حمیدرضا تمجیدی	مدیریت امور بازار
سیدامیرحسن مصطفوی	مدیریت امور بازار
محمد غلامی کلدھی	مدیریت امور بازار
امین شمس	مدیریت امور بازار
ملیحه عبادی	مدیریت امور بازار
مهدی اسکندری نصرت آباد	خدمات
سارا رحیمیان	مدیریت امور بازار
جلال اصغرزاده	مدیریت امور بازار
علی اکبر حسین نوری	مدیریت خسارت های مالی خودرو
محمد رضا رمضان زاده	خدمات



افتتاح شعبه تنکابن

شعبه بیمه ای تنکابن با حضور معاون پشتیبانی و اقتصادی مدیر عامل و مدیر روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان در تاریخ ۹۲/۰۹/۳ افتتاح شد. با افتتاح این شعبه، تعداد

مجتمع های بیمه ای، شعب و ICD های بیمه پارسیان در مجموع به ۵۸ مجتمع بیمه ای و شعبه در کشور رسید. در این مراسم که جمعی از مسئولان، نمایندگان شهرستان تنکابن و شهرهای حومه حضور داشتند، معاون پشتیبانی و اقتصادی مدیر عامل بیمه پارسیان با تاکید بر اهداف و مشتری مداری بیمه پارسیان تکریم ارباب رجوع را سرلوحه کاری دانسته و در مورد فروش و خدمات پس از فروش شرکت توصیه های لازم را به نمایندگان و همکاران این شعبه ارائه نمودند.

آغاز فعالیت شرکت خدمات بیمه ای گسترش فروش فردا



همچون همیشه در مسیر تحقق اهداف عالی آن شرکت موفق و مستدام باشند.

نمایندگی ۵۱۱۷۶۰ به مدیریت سید محمد مهدی رضوانی پس از پشت سر گذاشتن یک دوره ۵ ساله تلاش مستمر در جهت گسترش روز افزون سطح فروش و خدمات به عموم هموطنان در تهران و سایر شهرستان ها، توانسته است گامی بلند در راستای اشاعه فرهنگ بیمه ای، ارتقاء سطح خدمات، جلب رضایت و اعتماد مشتریان و شناساندن هرچه بیشتر بیمه پارسیان در میان تمام احاد و سطوح جامعه بردارد. این نمایندگی با هدف گسترش حیطه فعالیت های خود در تمامی زمینه های ممکن بیمه ای از ابتدای سال جاری فعالیت خود را به عنوان شرکت خدمات بیمه ای گسترش فردا به صورت رسمی آغاز نمود. آرزومندیم

حضور فعال بیمه پارسیان در همایش بیمه و توسعه



یکی از شرکت های بزرگ و خوشنام صنعت بیمه کشور اقدام به پرپایی غرفه نمایشگاهی و ارائه دستاوردها و خدمات بیمه ای خود نمود که مورد استقبال بازدید کنندگان و مسئولان قرار گرفت و در پایان مراسم تندیس همایش به جهت قدردانی از حضور این شرکت به بیمه پارسیان اهدا شد.

بسیستمین همایش ملی و ششمین همایش بین المللی بیمه و توسعه در روز سیزدهم آذر ماه سال جاری در سالن همایش های بین المللی برج میلاد تهران برگزار شد. در این همایش که به تلاش و همت پژوهشکده بیمه مرکزی ج.ا.ا با حضور اکثر مسئولین ارشد شرکت های بیمه کشور و صاحب نظران و... برگزار شد، نمایشگاه جانبی صنعت بیمه کشور با حضور فعالان این صنعت متشکل از شرکت های بزرگ بیمه ای کشور دایر گردید که شرکت بیمه پارسیان به عنوان



گفت و گو با دکتر فراز رنج پور مدیر عامل شرکت یاری رسان پارسیان



فراز رنج پور مدیر عامل شرکت یاری رسان پارسیان در گفت و گویی بر محورهای فعالیت این شرکت و برنامه های توسعه ای آن در آینده صحبت کرده است. او می گوید: از سال ۸۴ افتخار همکاری با بیمه پارسیان را دارم و در همان سال به علت نیاز بیمه شدگان بیمه درمان، شرکت یاری رسان پارسیان را تاسیس کردیم که بتواند به دور از بوروکراسی اداری، خدمات بیمه درمان را به بیمه شدگان ارائه دهد.

تا بیمه شدگان از امکانات شرکت یاری رسان بهره مند گردند. همچنین یک تلفن آن کال ۲۴ ساعته دایر شده است تا مشتریان در هر لحظه از زمان بتوانند از راهنمایی های کارشناسان و پزشکان شرکت بهره مند شوند.

■ برای گسترش خدمات شرکت یاری رسان در سطح کشور چه طرح هایی ارائه شده و آیا تاکنون اقداماتی در این زمینه صورت گرفته است؟

واحدهایی که در شهرستان ها وجود دارند مراکز درمانی مناسب را شناسایی کرده و قرارداد می بندند. از سوی دیگر در هر کجا که بیمه پارسیان قرارداد ببندد ما نیز متناسب با آن پیش رفته و بلافاصله شروع به آموزش نیرو کرده و برای ارائه سریع خدمات در آنجا مستقر می شویم.

■ وجه تمایز شرکت یاری رسان پارسیان با سایر رقبا و همکاران چیست؟

شرکت یاری رسان شرکتی است دارای گوش شنوا برای شنیدن مشکلات، دو چشم بینا برای دیدن مشکلات خود و بیمه گذاران، دارای قدرت تحلیل است و از همه مهم تر انعطاف پذیر است (برحسب نیازهای مشتریان) و برای ارائه بهترین خدمات در کمترین زمان ممکن سرعت عمل دارد. نکته دیگر اینکه شرکت یاری رسان جزو شرکت های منحصر به فرد ارائه خدمات درمان است که مشابه آن در ایران اندک است. در واقع ما بازاری اجرایی شرکت بیمه پارسیان در بخش خدمات درمان هستیم. بقیه شرکت های مشابه می توانند انتخابی عمل نکنند و به مناطق دور افتاده سرویس ارائه ندهند. اما ما قادر به مطرح کردن چنین مسئله ای نیستیم چرا که بازاری اجرایی بیمه پارسیان هستیم.

■ در پایان فرصت دارید تا در مورد مسائل ناگفته ای که باید گفته شود صحبت کنید.

من صحبتی با روسای محترم مجتمع ها و شعب بیمه ای دارم. سیاست بیمه درمان بیمه پارسیان مبتنی بر ارائه پوشش های بیمه ای به صورت بسته های بیمه ای است. بیمه درمان به تنهایی بیمه ضرر دهی است. درست است که ما ملزم به ارائه خدمات هستیم و باید به مردم خدمت ارائه شود اما از سوی دیگر هم این شرکت بازرگانی است و نیم نگاهی هم دارد به درآمدها و هزینه هایی که یک شرکت بازرگانی باید بدان توجه کند.

بیمه درمان بیمه سود دهی نیست و یک خدمت است و به صورت پکیج ارائه می شود بنابراین در پوشش هایی که به مشتریان ارائه می دهند باید به این مسئله توجه کنند که بیمه درمان در بخش ارائه خدمات یک موضوع تخصصی است و ما آمادگی تامین نیروهای تخصصی را برای مجموعه مجتمع ها و شعب داریم. این کار را برای اغلب مجتمع ها و شعب انجام دادیم و برای شعبی که به تازگی وارد بحث بیمه درمان شده اند نیز این آمادگی را داریم که متناسب با تعداد بیمه شدگان، نیروهای کارشناسی لازم را برای آنها تامین کنیم. در بحث نظارت و کنترل نیروهای خود، نیازمند کمک روسای محترم شعب و مجتمع ها هستیم و در بخش شناسایی مراکز درمانی جدید به اطلاع رسانی به روز شده نیاز داریم تا بتوانیم وارد بحث قرارداد با مراکز درمانی شویم چون هر چه شبکه ارائه خدمات ما بیشتر شود موفق تر خواهیم بود.

می کنید و آیا این روش ها در به موفقیت رساندن شرکت نقش موثری داشته است؟

چهار چوب و اساسنامه شرکت یاری رسان پارسیان ارائه خدمات در زمینه بیمه درمان است. بنابراین برای رفع نیازهای بیمه شده و بیمه گذار انعطاف پذیری از خود نشان می دهد. فیلدهای مختلفی از میزان رضایت مندی مشتریان ارائه شده است که در این میان میزان رضایتمندی در بخش کارشناسی بیمه های عمر نود درصد بوده است. در قسمت دریافت معرفی نامه جهت مراجعه به مراکز درمانی طرف قرارداد میزان رضایتمندی بالای نود درصد بوده است. منتهی در قسمت کارشناسی اسناد یکسری نارضایتی ها مشاهده شده که دلیل عمده اش مربوط به تفاوت تعرفه هاست یعنی بیمه شدگانی که بدون دریافت معرفی نامه از طرف شرکت یاری رسان مستقیماً به مراکز درمانی غیر طرف قرارداد شرکت مراجعه کرده و گاهی نیز هزینه های قابل توجهی جهت درمان می پردازند. به این جهت که متأسفانه در کشور هزینه های درمان در بخش خصوصی تابع هیچ قانون مشخصی نیست و در نهایت وقتی که پس از ارائه اسناد جهت کارشناسی به شرکت یاری رسان و بعد از کارشناسی اسناد، بیمه شده متوجه می شود که بخش اعظمی از هزینه های انجام شده به طور کامل قابل پرداخت نیست طبیعتاً دچار نارضایتی می شود.

■ راه حل پیشنهادی جهت این مشکل ارائه شده است؟

بله. اولین راه این است که هنگام بستن قرارداد جلسه ای با بیمه شدگان گذاشته شده و در مورد مشکلات قرارداد بیمه درمان صحبت شود و از آنها خواسته شود که تا جایی که امکان دارد از معرفی نامه های بیمه پارسیان استفاده کنند و یا به مراکزی بروند که طرف قرارداد بیمه پارسیان می باشند. ما تقریباً با تمام بیمارستان های خصوصی قرارداد داریم مگر بیمارستان هایی که با هیچ شرکت بیمه ای کار نمی کنند. بیش از نود درصد مشتریان ما به بیمارستان های طرف قرارداد مراجعه می کنند به همین دلیل میزان رضایتمندی بیمه شدگان در بخش معرفی نامه و خدمات درمانی بالای نود درصد می باشد. مهمترین راه کاری که برای حل مشکل پیشنهاد می شود گسترش مراکز درمانی طرف قرارداد است. تسهیلاتی برای دریافت معرفی نامه به بیمه شدگان ارائه شده به نحوی که حتی روزهای جمعه و تعطیل نیز دفاتر ما دایر می باشند

■ ضمن معرفی خود مختصر توضیحی در مورد خود و نحوه ی تاسیس شرکت یاری رسان پارسیان بفرمایید

فراز رنج پور هستم. دکترای عمومی را در سال ۷۷ از دانشگاه تهران گرفتم و در سال ۸۱ وارد رشته تخصصی پزشکی اجتماعی و طب پیش گیری در دانشگاه شهید بهشتی شدم. در حال حاضر تدریس در پژوهشکده بیمه مرکزی را نیز بر عهده دارم. این رشته برخلاف رشته های بالینی که با گروه ها در ارتباط است، گروه هایی مثل خانواده، مدرسه، شهر و کشور را در بر می گیرد. اگر در جامعه ای رفتارهای مرتبط با سلامتی تغییر پیدا کند رشته تخصصی پزشکی اجتماعی وارد عمل می شود. بنابراین یکی از دلایلی که به سمت بیمه درمان گرایش یافتیم همین مسئله است چرا که در واقع بیمه درمان نیز نوعی پیشگیری است و هدفش ارتقاء سلامت و پیشگیری از نزول سلامتی می باشد. از سال ۸۴ افتخار همکاری با بیمه پارسیان را دارم و در حال حاضر مدیر عامل شرکت یاری رسان پارسیان می باشم. با توجه به اینکه بیمه درمان، خدمات بعد از فروش، تحت عنوان خسارت درمان دارد، تصمیم بر این شد که شرکتی تاسیس شود که بتواند به دور از بوروکراسی اداری خدمات بیمه درمان را به بیمه شدگان ارائه دهد. بنابراین بیمه پارسیان و صندوق بازنشستگی آینده ساز تصمیم گرفتند برای پوشش خدمات بیمه درمان در بیمه پارسیان و صندوق آینده ساز، این شرکت را تاسیس کنند. این شرکت فعالیت خود را در سال ۸۷ به صورت محدود آغاز نمود و این روند تا ابتدای سال ۹۱ ادامه داشت. با شرایطی که بعد از مدیریت جناب آقای اوایل حسین فراهم گردید و با گسترش بیمه درمان در بیمه پارسیان، فعالیت های یاری رسان پارسیان نیز افزایش یافت. شرکت یاری رسان در حال حاضر ارائه دهنده خدمات خسارت درمان در کل کشور است و در سطح تهران وظیفه کارشناسی بیمه های عمر را به عهده دارد.

■ سیاست های کلی ارائه خدمات در شرکت یاری رسان پارسیان چیست؟

سیاست فعلی هیئت مدیره شرکت یاری رسان پارسیان ارائه خدمات در چهارچوب سهامداران می باشد یعنی در واقع شرکت به دو مجموعه بیمه پارسیان و صندوق آینده ساز سرویس ارائه می دهد.

■ از چه روش هایی برای معرفی خدمات بیمه ای شرکت یاری رسان پارسیان استفاده



برگزاری همایش سراسری معاونین، مدیران

■ دومین همایش سراسری توسعه فروش شرکت بیمه پارسیان در سال جاری، با حضور کلیه معاونین، مدیران، سرپرستان مناطق، رؤسا و سرپرستان مجتمع های بیمه ای و شعب با هدف بررسی و ارائه راهکارهای عملی در زمینه توسعه فروش و شناسائی و رفع موانع احتمالی موجود، در روزهای ششم و هفتم آذرماه در محل آمفی تئاتر هتل فردوسی تهران برگزار گردید.



اولین سخنران همایش دو روزه مذکور که با تلاوت آیاتی از کلام... مجید و پخش سرود جمهوری اسلامی ایران آغاز گردید، مدیرعامل شرکت جناب آقای اویارحسین بود که پس از خیرمقدم به مدعوین، ضمن اشاره مجدد به اهداف و سیاست های مدون شرکت در سال جاری بر وظایف و مسئولیت های جمعی کلیه مسئولین شرکت در زمینه دستیابی به اهداف تعیین شده تأکید و در ادامه گزارش جامعی از عملکرد ۸ ماهه شرکت به تفکیک مدیریت ها، مجتمع های بیمه ای، شعب و نمایندگان و نیز نقاط قوت و ضعف واحدها ارائه نموده و انتظارات مدیریت ارشد شرکت از مسئولین واحدها در ماه های باقیمانده از سال را برشمردند.

تأکید مجدد بر نظارت مستمر و شایسته بر عملکرد کلیه نمایندگان و ارتقاء میزان و سطح آموزش کلیه پرسنل و نمایندگان نیز از جمله بخش های دیگر سخنرانی مدیرعامل بود.

سپس معاونین مدیرعامل و تعدادی از مدیران شرکت، ضمن ارائه گزارش



نیازسنجی آموزشی چیست؟

گاهی اوقات آموزش راه حل نیست، بعضی از شکاف های عملکردی، می تواند از طریق سایر راه حل های مدیریتی کاهش داده یا حذف شود. از قبیل: انتظارات ارتباطی، فراهم کردن محیط کاری حمایتی، دسته بندی و مرتب کردن نتایج، برداشتن موانع، چک کردن تناسب شغلی.

بعضی مواقع نیازسنجی انجام شده و اهداف آموزشی به طور واضح بیان شده اند، در این صورت مرحله طراحی برنامه آموزشی با توجه به گام های زیر شروع می شود: انتخاب شخص درون یا برون سازمانی برای طراحی و توسعه آموزش، انتخاب و طراحی محتوای برنامه، انتخاب تکنیک هایی که برای سهولت یادگیری استفاده می شود (سخنرانی، ایفای نقش، شبیه سازی و غیره...)، انتخاب موضوعاتی که برای اجرای آموزش به کار می رود (کتاب، ویدئو و غیره)، شناسایی و آموزش مربیان (در صورتی که درون سازمانی باشند).

بعداز پایان مرحله طراحی، آموزش آماده اجراست: برنامه ریزی کلاس ها، تسهیلات و افراد شرکت کننده، برنامه زمان بندی شده مربیان برای تدریس، آماده سازی مواد آموزشی و ارائه آنها در موقعیت های زمان بندی شده، هدایت برنامه آموزشی.

آخرین مرحله برنامه آموزش و بهسازی عملکرد مدیران و کارکنان، ارزشیابی از برنامه آموزشی به منظور تعیین اینکه آیا به اهداف آموزشی رسیده ایم یا نه می باشد. فرآیند ارزشیابی شامل تعیین عکس العمل شرکت کنندگان در برنامه آموزشی و اینکه تا چه حدی شرکت کنندگان مطالب آموزشی را فرا گرفته اند و آیا مطالب یاد گرفته شده را به محیط واقعی کار انتقال می دهند، را شامل می شود. اطلاعات جمع آوری شده از ارزشیابی برنامه های آموزشی در مراحل بعدی نیازسنجی آموزشی قابل استفاده است. نیازسنجی آموزشی، تعیین اهداف آموزشی، طراحی، اجرا و ارزشیابی، فرآیندهای مستمر و بسیار مهم برای سازمان به شمار می روند.

نیازسنجی در سه سطح انجام می گیرد:

تجزیه و تحلیل سازمان، تجزیه و تحلیل وظیفه، تجزیه و تحلیل فرد. (ادامه دارد...)

اداره آموزش بیمه پارسیان

برگزاری دوره های آموزشی بیمه پارسیان (منتهی به آذر ماه)

برگزاری دوره آموزشی سیستم صدور اتومبیل سایبون در مجتمع آموزش های تخصصی برای پرسنل بیمه پارسیان

برگزاری دوره مدیریت استراتژیک در سالن پارس ساختمان صانعی برای رابطین استراتژی

برگزاری دوره آموزش سیستم عامل لینوکس برای کلیه پرسنل فن آوری اطلاعات



ن، رؤسای مجتمع های بیمه ای و شعب شرکت بیمه پارسیان

عملکرد ۸ ماهه حوزه تحت مدیریت خود، به برنامه های آتی و نقشه راه شرکت در دستیابی به اهداف کلان شرکت پرداختند.



بعد از ظهر اولین روز همایش به برگزاری کارگروه های سه گانه اختصاص داشت که در این کار گروه ها، سرپرستان مناطق، رؤسا و سرپرستان مجتمع های بیمه ای و شعب به صورت مستقیم موضوعات مهم و کلیدی و موانع و مشکلات روز حوزه فعالیت خود را با معاونین و مدیران ستادی مطرح و راهکارهای لازم را شناسایی و تدوین نمودند تا پس از مراجعت به محل خدمت به مورد اجراء بگذارند.

جمع بندی و ارائه گزارش از موضوعات مطروحه در کارگروه ها و همچنین راه کارهای شناسایی و توافق شده در زمینه توسعه فعالیت های شرکت و رفع مشکلات موجود، در روز پایانی همایش توسط معاون پشتیبانی و امور اقتصادی، صورت پذیرفت و سپس مدیرعامل شرکت ضمن اشاره مجدد به اهداف، چشم انداز، برنامه راه و انتظارات هیأت مدیره و سهامداران شرکت از مسئولین شرکت و همچنین آرزوی موفقیت برای حاضرین در همایش، خواستار تلاش مضاعف ایشان در ماه های باقیمانده از سال به منظور تحقق اهداف و برنامه های سال جاری گردیدند.



مرحله پایانی همایش به معرفی مجتمع های بیمه ای و شعب برتر شرکت در ۸ ماهه ابتدای سال جاری و تقدیر از رؤسا و سرپرستان آن ها با اهدای لوح تقدیر توسط مدیرعامل محترم اختصاص داشت، که از میان سرپرستان مناطق، سرپرستی منطقه شمال غرب کشور، از میان مجتمع های بیمه ای، مجتمع های بیمه ای غرب تهران، همدان و کرمانشاه و از میان شعب، شعبه بندرانزلی به عنوان واحدهای برتر برگزیده شدند.





گفت و گو با امین محمدی مدیر بخش بیمه های عمر انفرادی بیمه پارسیان



«امین محمدی» مدیر بخش بیمه های «عمر انفرادی» بیمه پارسیان، همکاری خود را به عنوان کارشناس از اسفند ماه ۸۱ آغاز کرده و از دو سال پیش (دی ماه ۹۰) تاکنون به عنوان مدیر بخش بیمه های «عمر انفرادی» مدیریت خود را در مجموعه ای پویا و پرکار تداوم بخشیده است. طراحی های مربوط به راه اندازی این بیمه ها از همان سال های ۸۲ و ۸۳ توسط این مدیر فعال صورت گرفته و تا سال ۸۶ ادامه داشته و از سال ۸۶ به بعد اولین صدورها در زمینه این بیمه ها آغاز شده است. امین محمدی در گفت و گویی کوتاه از چند و چون فعالیت های واحد تحت مدیریت خود سخن گفته است:

■ تازه ترین دستاوردها

او درباره تازه ترین دستاوردهای واحد متبوع خود می گوید: فعالیت ها همه به صورت تیمی صورت گرفته و «مدیریت» و استقرار فرایندها با اصول مدیریتی در پیشبرد اهداف و رسیدن به اهداف تعریف شده بسیار تعیین کننده است. دو محصول عمده فعلی ما بیمه عمر و سرمایه گذاری و طرح خانواده است. در طرح خانواده به جای فرد، خانواده تحت پوشش قرار می گیرد و دارای یک پوشش خیلی ویژه است بدین معنا که در صورت فوت بیمه شده اول قبل از بیمه شده دوم، کل بیمه نامه از پرداخت معاف می شود و شرکت بیمه به جای بیمه گذار (بیمه شده دوم) پرداختها را به عهده می گیرد. این پوشش در صنعت بیمه پوشش منحصر به فردی است. در ضمن اگر بیمه شده دوم بخواهد بیمه را قطع کند کل ارزش روز پرداخت های آتی، به او پرداخت می شود. ما این محصول را از ابتدای سال جاری، در صنعت رونمایی کردیم و امروز با تمام مشکلات و موانعی که در عملیات سیستمی و تبلیغات که خیلی موثر و تعیین کننده است، داریم، در حال حاضر در حدود ۶ درصد فروش ما را بیمه های خانواده به خود اختصاص داده است. این حجم در مدت زمان اندک ۸ ماه اتفاق افتاده است. این عدد بعد از گذشت یک یا دو سال می تواند به ۲۵ یا ۳۰ درصد برسد که رقم بسیار خوبی است. به عبارت دیگر صدور ۱۵۰۰ بیمه نامه خانواده فقط در مدت زمان ۸ ماه برای بیمه پارسیان دستاورد بسیار امیدبخشی است. این نتایج یکی از نهال های است که کاشته ایم و انتظارات ما برای سال های آتی تعریف شده و این طرح بلند مدت است.

■ ۱۰۰ درصد رشد داشتیم

اتفاق دیگر اینکه ما رویکرد سازمان را نسبت به این بیمه ها تغییر دادیم. یک نگاه رایج در بیمه وجود دارد این است که می گوید که شما در پورتفوی خود محصولی مثل بیمه های عمر و سرمایه گذاری را داشته باشید. اما نگاه متعالی تر این است که طرح ۸ سال آینده این باشد که بیش از ۵۰ درصد پورتفوی شرکت را بیمه های

زندگی تشکیل دهد. در دو سال گذشته، روزانه در حدود ۱۳۰ تا ۱۵۰ بیمه نامه صادر می کردیم و امروز افتخار دارم اعلام کنم چیزی در حدود ۲۵۰ تا ۳۰۰ بیمه نامه در روز صادر می کنیم و رشد ۱۰۰ درصدی داشتیم. با توجه به تورم افسار گسیخته سال گذشته، انتظار می رفت که این بازار خیلی محدود شود اما عملاً ما بیمه های چندین اتفاقی نیفتاد و بیمه گذاران کماکان به طرح های بیمه های زندگی اقبال نشان دادند. یعنی به رغم تورم این رشد محقق شده و نمایانگر تلاش تیمی است که در این بخش فعالیت کرده است.

■ شیب رشد، ملایم نیست

این رشد حاصل یک نگرش بوده که نتیجه زحمت مدیران میانی است که توانستند مدیران ارشد را قانع نمایند که این حرکت، حرکت درستی است و صد البته حمایت های بی شماری از این حرکت توسط مدیرعامل محترم جناب آقای اویار حسین صورت گرفت و امروزه توانستیم به این رشد دست یابیم. در واقع شیب رشد بیمه های زندگی، شیب ملایمی نیست و بسیار تند و باشتاب پیش می رود. برنامه ریزی ها برای شیب تند صورت گرفته و بر این باور هستیم این اتفاق ممکن است، و امروز پورتفوی بیمه های زندگی

بیش از ۱۳ درصد سهم پورتفوی شرکت از آن بیمه های زندگی است

در بیمه پارسیان در حدود ۱۳ درصد است و این در حالی است که متوسط آن در صنعت حدود ۹ درصد است.

ضمناً امیدوار هستیم که با حمایت و پیگیری همه جانبه از طرح تحول که به طور فراگیر در کل کشور در حال انجام است و اعلام سود قطعی ۲۶/۷ درصد بیمه گذاران برای سال ۱۳۹۱، در ۴ ماه پایانی سال با عملکرد درخشان تر سهم خود را از پورتفوی شرکت به ۱۵ درصد برسانیم انشا...



و سرمایه گذاری انفرادی و طرح خانواده در اختیار ایشان قرار گرفت. حضور یک تن پوش عروسکی در تمام مدت همایش و دعوت از کودکان به شرکت در جشن بیمه پارسیان از جمله دیگر کارهای تبلیغاتی این همایش بود.

آینده خود را نقاشی کنید

همزمان با روز جهانی کودک مورخ ۱۶ / ۷ / ۱۳۹۲ در آمفی تئاتر روباز فرهنگسرای سرو واقع در پارک ساعی جشن ویژه ای برای کودکان و والدین آنها با هدف معرفی و توسعه فروش بیمه عمر و سرمایه گذاری شرکت سهامی بیمه پارسیان توسط نمایندگی شیمای ثابتی به کد ۵۱۹۴۹۰ و مهسا مرادی پور به کد ۵۱۹۴۳۰ با حضور ۵۰۰ نفر برگزار شد. برگزاری مسابقه نقاشی با عنوان آینده خود را نقاشی کنید و همچنین اجرای نمایش شاد موزیکال، شعبده بازی توسط هنرمندان صدا و سیما و همچنین سخنرانی جناب آقای حمید امامی در راستای ترغیب والدین جهت خریداری بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری از جمله برنامه های این همایش بود. در هنگام ورود مدعوین پکیج بیمه پارسیان شامل بیمه نامه عمر



گفت و گو با مریم محمدی یکی از نمایندگان برتر بیمه پارسیان



خدمات
۲۴ ساعته آنلاین
ارایه می دهیم

هستیم و این خدمات را به مشتریان خود در این منطقه هم ارائه می دهیم. **مدیرعامل نماینده کل جنرال بیمه پارسیان درباره خدماتی که در عسلویه ارائه می شود می افزاید:** خدمات ما به صورت آنلاین ارائه می شود به این شکل که هر کسی هر مشکلی داشته باشد می تواند با ارائه گزارش به صورت آنلاین، از یکجای خدمات بیمه ای ما بهره مند شود لازم است ذکر کنم علاوه بر عسلویه به ۶ استان کشور هم سرویس همه جانبه و کاملی ارائه می دهیم. هیچ فرقی بین عسلویه، تهران و سایر استان ها وجود ندارد به این شکل که تمام کارها و خدماتی را که ارائه می دهیم به صورت ۲۴ ساعته و شبانه روزی است.

به جرات می توانم بگویم خدمات آنلاین و حضور پرسنل به صورت ۲۴ ساعته در دفتر مرکزی سبب شده همواره در دسترس بیمه گزاران باشیم و امنیت کاری و روانی آنان را تامین کنیم.

حتی روز عاشورا که تعطیلی کامل است برای بیمارستان معرفی نامه صادر کردیم. نیروهای انسانی مستقر در شبکه آنلاین ما ضمن برخورد کاملاً مودب و حرفه ای با مردم می کوشند خدمات آنلاین را به بهترین نحو به مشتریان ارائه دهند.

با آنها کار کرد چرا که در فضای ایران با همه طرف های کاری نمی توان چنین مجموعه ای غنی و کاملی را راه اندازی و کار کرد. دوم اینکه از نظر پرداخت مالی هم نوعی تضمین برای ما وجود دارد و این تضمین و آرامش مالی برای ما خیلی اهمیت دارد.

محمدی با بیان اینکه در بخش درمان تاکنون حدود ۵۰ هزار نفر را در سطح کشور زیر پوشش بیمه ای خود قرار دادیم در پاسخ به این سوال که برای شرکت شما که پروژه های کلان را دنبال می کند آمار چندان قابل ملاحظه ای نیست می گوید: فکر نمی کنم چنین باشد البته ما برای توسعه و گسترش طرح های خود

می کوشیم با همکاری مجموعه های حرفه ای در زمینه بازاریابی و مشاوره فروش خدمات را به مشتریان تشریح و تبیین کنیم. این تیم طبق برنامه کاری که در ابتدای سال طرح ریزی می شود و تا پایان سال به صورت مرتب و مدون دنبال می شود کار می کنند. این تیم حرفه ای روی تمام مشتریان چه مشتریان مویرگی و چه مشتریان کلان کار حرفه ای انجام می دهند و با حفظ ارتباط مداوم، می کوشند نیازهای آنان را شناسایی و با خدمات پوشش دهند. ضمن اینکه حدود ۶ ماه است در عسلویه هم دایر

«مریم محمدی» مدیریت نمایندگی بیمه کد «۵۱۳۱۱۰» ارائه خدمات آنلاین ۲۴ ساعته را توسط شرکت متبوع خود، یک تمایز و تفاوت موفق قلمداد کرده و می گوید: تمام تلاش ما این است مشتریان ما در جنوبی ترین نقطه کشور بدون هیچ تبعیض یا تمایزی از همان خدماتی بر خوردار باشند که مشتریان ما در تهران دریافت می کنند. محمدی در گفت و گو کوتاهی ضمن معرفی نمایندگی خود به معرفی سایر خدمات بیمه ای پرداخته است که می خوانید:

او که علاقمند به مدیریت پروژه های کلان بیمه ای است درباره تازه ترین پروژه های در دست اقدام این نمایندگی می گوید: تمام تلاش ما این است که با مدیریت پروژه های کلان بیمه ای مثل پروژه پتروپارس گام اساسی در خصوص ارائه خدمات بیمه ای برداریم. در همین راستا بخش دیگری هم مشتریان خاص خودمان هستند که در ۴ سال گذشته با ما همکاری داشتند و مشتریان خیلی خاصی محسوب می شوند. باید گفت در هر صنفی که کار کردیم و بزرگترین ها را انتخاب کردیم و او که علاقمند به مدیریت تازه ترین پروژه های در دست اقدام این نمایندگی می گوید: تمام تلاش ما این است که با مدیریت پروژه های کلان بیمه ای مثل پروژه پتروپارس گام اساسی در خصوص ارائه خدمات بیمه ای برداریم. در همین راستا بخش دیگری هم مشتریان خاص خودمان هستند که در ۴ سال گذشته با ما همکاری داشتند و مشتریان خیلی خاصی محسوب می شوند. باید گفت در هر صنفی که کار کردیم و بزرگترین ها را انتخاب کردیم و

مسیر آینده حسابرسی داخلی

ادامه مقاله آقای بهمن پویانفر مدیر حسابرسی، بازرسی و کنترل های داخلی بیمه پارسیان

فناوری پاسخ به نیاز حسابران داخلی

امروزه بسیاری از سازمان ها و شرکت ها در حال تبدیل شدن به سازمان هایی با فناوری های پیچیده هستند. اطلاعات و فناوری اطلاعات امروزه اهمیت بسیار زیادی برای مدیران دارد و برخی از واحد های حسابرسی داخلی را بر آن داشته است که نظارت های مستمری بر نرم افزار های توسعه یافته تولید اطلاعات در سازمان ها به صورت لحظه ای داشته باشند. این توانایی برای در اختیار داشتن نبض اصلی سازمان ها است و به عنوان توجه به ارزش ها تلقی می شود. واحد حسابرسی با انجام مصاحبه در بخش های در حال توسعه در سازمان به دنبال افزایش توجه و تخصص در ممیزی و کنترل های حسابرسی داده های اطلاعاتی (EDP) است و بیشتر سازمان

ها همواره به دنبال ادغام عملیات حسابرسی مالی و عملیاتی و حسابرسی داده های اطلاعاتی (EDP) هستند. وجود دسترسی به سیستم های نرم افزاری و اطلاعاتی در واحد حسابرسی این هدف را مهیا می سازد که حسابران بدون خروج از دفتر کار خود حسابرسی مورد نظر را اجرایی کنند.

رویکردی سازنده تر در گزارشگری از نتایج حسابرسی

گزارشگری حسابران موتور حرکت سازمان ها است. گزارش های حسابران به یک مجموعه همه جانبه برای استفاده مدیران، حسابران و سایر واحد های ممیزی به دنبال حل مشکلات در طول دوره انجام حسابرسی است و به طور فزاینده، گزارش های حسابرسی برای آنچه که هست به رسمیت شناخته شده و به عنوان ابزار ارتباطی و به موقعی تلقی می شود که در سطح مناسبی از جزئیات رویدادها به مدیران عملیاتی در یک موقعیت خاص و به منظور رفع مشکلات مدیران ارشد ارائه می شود.

گزارش های آتی حسابران داخلی

مطالعات امروزی آینده ای متفاوت از وضعیت فعلی را برای حسابرسی داخلی پیش بینی می کنند.

برخی از نتایج حاصله در این ارتباط شامل:

- ۱- حسابرسی داخلی در حال تبدیل شدن بیشتر به یک سیستم سرویس گرا، نرم افزاری فعال و سیستمی پیشگیرانه و تمرکز گرا است.
- ۲- حسابرسی داخلی به دنبال استفاده از تکنولوژی های بهتر و متمرکزتر در فرآیندهای حسابرسی و تقاضای بیشتر در بخش تخصصی برای حسابران در قیاس با تعداد نیروی حسابرسی کمتر است.
- ۳- همکاری میان حسابرس داخلی و مدیریت باید ادامه پیدا کرده و حسابرس داخلی به عنوان مشاور مدیریت در خصوص مسائل کنترل داخلی عمل کند
- ۴- حسابرس داخلی باید اقدامات لازم را برای توسعه توانایی خود در بخش حسابرسی مسائل زیست محیطی، موضوعات اجتماعی و اقتصادی، سیاسی به عمل آورد.

ادامه دارد...

تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان آقای سید علیرضا خوش اقبال مشاور مدیرعامل، خانم مهری فوق مسئول دفتر مدیریت بازار، خانم مهین رحلی کارشناس شعبه خسارت پونک در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند. نشریه چتر ضمن ابراز همدردی با این همکاران گرامی برای آنان و خانواده های محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می نماید.



در نهمین جشنواره ملی قهرمانان صنعت

بیمه پارسیان به عنوان پیشتاز بازار در حوزه خدمات بیمه ای انتخاب شد



به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان، در نهمین دوره جشنواره ملی قهرمانان صنعت ایران که ۲۵ آذر ماه در سالن همایش های صدا و سیما برگزار شد بیمه پارسیان تندیس و لوح تقدیر شرکت پیشتاز بازار در حوزه خدمات بیمه ای را دریافت کرد.

در این همایش که از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت با حضور معاون اجرایی رئیس جمهور، وزیر امور خارجه، استاندار تهران و برخی مسئولان عالی رتبه کشور و صاحب نظران و کارشناسان صنایع مختلف برگزار شد، از شرکت های برتر در حوزه های مختلف صنعت کشور تقدیر به عمل آمد و با توجه به ارزیابی ها و بازدید های صورت پذیرفته و نظر سنجی های انجام شده در سه مرحله، در بخش بنگاه های بزرگ، شرکت بیمه پارسیان عنوان پیشتاز بازار حوزه خدمات بیمه ای را از آن خود نمود و موفق به اخذ تندیس جشنواره ملی قهرمانان صنعت به همراه لوح تقدیر گردید.



پارسیان یلدا فرزند...

روابط عمومی و امور بین الملل