



## برگزاری جلسه هم‌اندیشی مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی با نمایندگان برتر

به میان آوردند. همچنین نمایندگان از جلساتی که با محوریت تعامل هر چه بیشتر بین ستاد و ایشان برگزار می‌گردد، استقبال نموده و به تبادل و به اشتراک گذاری تجربیات خود به منظور توسعه بازار تاکید نمودند. درانتهای جلسه از سه نماینده برتر حقیقی و حقوقی با اهدای لوح، تقدیر به عمل آمد. اسامی نمایندگان برتر استان تهران و البرز به شرح ذیل می‌باشد. لازم به ذکر است مبنای محاسبه حق بیمه وصولی از صادره سه ماهه اول سال ۱۳۹۳ می‌باشد.

در جلسه هم‌اندیشی با نمایندگان برتر بیمه‌های عمر انفرادی استان تهران و البرز که به منظور پیشبرد اهداف کلان شرکت و همفکری برای توسعه بیمه‌های عمر انفرادی برگزار گردید، از تعدادی از نمایندگان برتر تقدیر به عمل آمد. در این جلسه که از ۲۰ تن از نمایندگان برتر این حوزه دعوت به عمل آمده بود، آقای دکتر رهبر، معاون فنی بیمه‌های زندگی، آقای محمدی، مدیر بیمه‌های عمر انفرادی، خانم بهرام زاده، سرپرست منطقه یک کشوری و آقای رنجبر، رئیس اداره توسعه فروش بیمه‌های عمر

رتبه	رتبه	رتبه استانی	نام نماینده حقیقی	ردیف
(کشوری کل)	(حقیقی)	(حقیقی)		
۴	۱	۱	علی اصغر آرام	۱
۱۱	۸	۲	مریم محمدی	۲
۱۲	۹	۳	مسعوده بهروز	۳

انفرادی حضور داشتند. در این جلسه سیاست‌های کلی و نقشه جامع شرکت برای افزایش نسبت پرتفوی بیمه‌های عمر انفرادی، به خصوص فروش جمعی بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری تبیین گردید و به تبع آن نمایندگان از پتانسیل‌ها و نیازهای موجود در بازار هدف جهت تحقق اهداف سخن

رتبه	رتبه	رتبه استانی	نام نماینده حقوقی	ردیف
(کشور)	(حقوقی)	(حقوقی)		
۱	۱	۱	شرکت خدمات بیمه‌ای امین پارسیان	۱
۲	۲	۲	شرکت خدمات بیمه‌ای چتر آسایش	۲
۳	۳	۳	شرکت خدمات بیمه‌ای گسترش فروش فردا	۳



نشریه داخلی شرکت بیمه پارسیان  
دوره جدید / شماره دوم / تیر ۱۳۹۳



## چاپ کتاب‌های "ایده‌های خلاقانه فروش بیمه" و "نه به نه در فروش بیمه‌های عمر"



کتاب "ایده‌های خلاقانه فروش بیمه" و "کتاب نه به نه" در فروش بیمه‌های عمر نوشته حمید امامی به چاپ رسید. کتاب ایده‌های خلاقانه فروش بیمه، تکنیک‌های کاربردی و عملی در زمینه فروش انواع بیمه‌ها را به خوانندگان معرفی می‌کند و کتاب نه به نه در فروش بیمه‌های عمر به چگونگی پاسخ به اعتراضات مشتریان بیمه‌های عمر می‌پردازد. مولف کوشیده است تا نتیجه سالها تجربه خود در زمینه فروش انواع بیمه‌ها را جهت استفاده هر چه بیشتر شبکه فروش به رشته تحریر درآورد.

## صعود همکار پارسیانی به قله نول جنوبی (دنا)



به گزارش روابط عمومی وامور بین الملل آقای محسن شمس کارشناس مجتمع شیراز روز یازده اردیبهشت ماه امسال موفق به صعود به قله نول جنوبی (دنا) شد و پرچم شرکت بیمه پارسیان را بر فراز این قله به اهتزاز در آورد. شایان ذکر است رشته کوه دنا، رشته ای فرعی از رشته کوه زاگرس است، دنا متراکم ترین و مرتفع ترین بخش از زاگرس است و نزدیک به پنجاه قله با ارتفاعی بیش از ۴۰۰۰ متر دارد، نول جنوبی، یکی از این کوهها است که برای رسیدن به مبدأ صعود آن بایستی پس از پیمودن مسیر ۳۰ کیلومتری «یاسوج» به «سی سخت»، در حدود ۱۳ کیلومتر نیز در مسیر «کوه گل» پیش رفت.

## مصاحبه با سرپرست منطقه یک



● **لطفا بفرمایید چگونه و از چه زمانی همکاری خود با بیمه پارسیان را آغاز نمودید؟**

آغاز همکاری من با بیمه پارسیان به سال ۸۴ برمی گردد. بانی این همکاری، یکی از همکاران قدیمی در بیمه آسیا بود که در آن زمان در بیمه پارسیان به کار اشتغال داشت. و چون در آن تاریخ، بیمه پارسیان، برای راه اندازی شعب خود در شهرستانهای بزرگ کشور، به دنبال جذب همکارانی از صنعت بیمه بود، ملاقاتی با هیئت مدیره وقت، صورت گرفت که پس از توافقات اولیه، من در ابتدا، بعنوان سرپرست مجتمع بیمه‌ای اصفهان و سپس رییس مجتمع غرب، مجتمع مرکز و از مرداد ۹۲، با ایجاد سرپرستی منطقه ۱ کشور، به این سمت منصوب و تا این تاریخ در این پست مشغول انجام وظیفه می‌باشم.

● **جهت آشنایی بیشتر خوانندگان نشریه لطفا توضیحاتی در زمینه فعالیت‌های منطقه سرپرستی و واحدهای زیر مجموعه خود بفرمایید؟**

سرپرستی منطقه ۱، به لحاظ جغرافیایی، شامل استانهای تهران و البرز و مشتمل بر ۴ مجتمع و ۳ شعبه و ۸۲۰ واحد فروش، اعم از نمایندگان حقیقی و حقوقی و کارگزاران می باشد که در سال گذشته، پرتفویی معادل ۲.۶۶۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال تولید کردند که برابر با ۵۰٪ کل پرتفوی شرکت (بدون احتساب ایران خودرو و امین پارسیان) میباشد. توضیح اینکه شعب ۳ گانه این سرپرستی، خسارت بنیان هستند و همراه با مجتمع شرق و کرج، کلیه خسارات مالی بخش خودرو در تهران بزرگ و استان البرز را پذیرش نموده و سرویس دهی می نمایند.

● **به نظر شما برای فرهنگ سازی در زمینه بیمه چه اقداماتی را می‌توان صورت داد؟**

از تاسیس اولین شرکت بیمه ایرانی یعنی بیمه ایران، نزدیک به ۸۰ سال می‌گذرد، لیکن هنوز ضریب نفوذ بیمه در کشور به ۲٪ نمی‌رسد. و البته سخن مشترک کلیه دست‌اندرکاران این صنعت در کلیه نشست‌ها، همایش‌ها، مقالات و پژوهش‌ها و... این است که: این صنعت فرهنگ ندارد. و باید که فرهنگ سازی شود و البته بیشتر بحث‌ها هم این است که این فرهنگ سازی بعهدہ کیست؟ به نظر من، "فرهنگ" اساساً یک مقوله رونیایی است، لذا تا زمانیکه زیر بنای آن ساخته نشود، روبنا هم ساخته نخواهد شد. وزیر بنا در این صنعت از دو عنصر تشکیل می‌شود: "نیاز" و "توان مالی" مسئله را بازتر می‌کنیم:

یکی از ده‌ها تعریفی که از بیمه می‌شود، این است: "بیمه روشی است برای پوشش و انتقال ریسک" در خدمت آحاد جامعه و فعالان اقتصادی..... ولی آیا بستر لازم برای جاری و ساری شدن آن وجود دارد؟ در حوزه فعالان اقتصادی، با توجه به نقشی که سالها "اقتصاد دولتی" در ایران داشته، همواره بودجه دولتی،

یکی از ده‌ها تعریفی که از بیمه می‌شود، این است: "بیمه روشی است برای پوشش و انتقال ریسک" در خدمت آحاد جامعه و فعالان اقتصادی..... ولی آیا بستر لازم برای جاری و ساری شدن آن وجود دارد؟

در حوزه فعالان اقتصادی، با توجه به نقشی که سالها "اقتصاد دولتی" در ایران داشته، همواره بودجه دولتی،

### پایش مشتری پس از فروش بیمه نامه اصلی مهم در حفظ مشتریان

منبع نامتناهی جبران خسارت و تقبل ریسک بوده است. بویژه آنکه تا یک دهه پیش، کلیه شرکتهای فعال در زمینه بیمه نیز دولتی بودند. و بسیاری از مدیران دولتی، بیمه و دریافت خسارت احتمالی را، نوعی جیب به جیب کردن پول می دانستند. گرچه با فعال شدن بیمه‌های خصوصی و تبدیل قسمتی از اقتصاد دولتی به اقتصاد شبه دولتی، در رویکرد فعالان اقتصادی، تغییراتی ایجاد شده، لیکن هنوز اصل نیاز به حضور بیمه در فعالیت‌های اقتصادی، نهادینه نشده است.

در حوزه افراد جامعه نیز، گرچه وضعیت اقتصادی و فاصله تا سطح استاندارد زندگی، توان تحمل ریسک را کم کرده و نیاز به دریافت تامین را بوجود آورده، لیکن بدلیل کم توانی در تامین هزینه، بیمه از اولویتهای خانوار، خارج شده است.

نتیجه اینکه، برای پرداختن به مقوله "فرهنگ سازی" نخست باید راه آن هموار شود. به بیان دیگر، پیش نیاز آن، تحول در زیر ساخت‌های اقتصادی است. فاصله گرفتن از اقتصاد دولتی، گذر از حالت رکود تورمی (یا رکود) موجود و حرکت

بسوی رشد اقتصادی (همراه با ثبات)، افزایش درآمد سرانه، توزیع متعادل درآمد و...

طبیعی است که در جامعه رو به رشد، نیازها نیز رشد می‌یابند و نیاز به بیمه فقط یکی از آنها خواهد بود. در این حالت، فرهنگ سازی فقط آشنا کردن مردم با بیمه نیست، بلکه "هدایت نیازها"، و "تاثیر گذاری متقابل در وضع معیشت مردم و اقتصاد" خواهد بود.

● **برای حفظ مشتریان شرکت از چه ابزارهایی باید استفاده کرد؟**

واقعیت موجود در بازار بیمه، در حال حاضر این است که مشتری از کسی می‌خرد که ارزاتر می‌فروشد. گرچه این، یک اصل مهم اقتصادی است، لیکن معنا و مفهوم دیگر آن این است که در بیمه "مشتری وفادار" نداریم. و این در حالیست که در بسیاری از کشورهای پیشرو در زمینه بیمه، بر اساس نیاز و خواسته مشتریان دائمی، محصول جدید بیمه‌ای تولید می‌گردد.

● **حال ببینیم با توجه به واقعیت‌های موجود در بازار بیمه ایران، چگونه مشتریان خود را حفظ کنیم؟**

بنظر من، اصل مهم، پایش مشتریان بعد از فروش بیمه نامه است. در این راستا باید خدمات کارشناسی پس از فروش بصورت کاملاً مستقل در واحدهای اجرایی شکل بگیرد. این هسته باید با حفظ ارتباط با مشتری در طول اعتبار بیمه نامه، ارائه مشاوره و رایزنی، مسئول حفظ پرتفوی تولید شده باشد. و در سطح کلان، از طریق استفاده از امکانات شرکتهای زیر گروه پارسیان، و سایر خدمات غیر مرتبط با کار بیمه، مشتریان را پایبند نمود. این تجربه در ابعاد کوچک، توسط برخی از نمایندگان پارسیان، برای مشتریان خاصشان انجام گرفته و موفق بوده است.

● **در پایان اگر حرف یا نکته‌ای در نظر دارید بفرمایید.**

و اما نکته آخر که گرچه مکرر است، اما ناگزیر از تکرار آن هستیم: از مدیریت کلان شرکت تقاضا دارم، نگاه ویژه‌ای به سربازان خط مقدم، یعنی نیروی انسانی شاغل در واحدهای اجرایی داشته باشند. بهترین و خلاقانه ترین روشها در پیشبرد اهداف شرکت، انگیزه بالای کارکنان، بویژه کارکنان واحدهای اجرایی را نیاز دارد.

## برپایی غرفه بیمه پارسیان در سیزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان استان کرمانشاه



بیمه به خصوص بیمه پارسیان فراهم سازد که در این راستا موفق به ارتباط با برخی از شرکتهای صاحب نام در استان شد که منجر به صدور بیمه نامه برای این شرکتها گردید. لازم به ذکر است با توجه به بازدید هیئت عراقی از این نمایشگاه زمینه آشنایی این هیئت با بیمه پارسیان فراهم شد که امید است این آشنایی منجر به همکاری و ارتباط کشور عراق با بیمه پارسیان گردد.

سیزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان در تاریخ ۳ الی ۶ تیر ماه ۱۳۹۳ در محل دائمی نمایشگاههای بین المللی استان کرمانشاه برگزار شد که بیمه پارسیان با تلاش و پیگیری خانمها ساحل عبدلی و گلاره فرجام فر دو تن از نمایندگان بیمه پارسیان در شهر کرمانشاه موفق به برپایی غرفه به صورت انحصاری در این نمایشگاه شد تا بدینوسیله موجبات آشنایی هر چه بیشتر شرکتهای فعال در بخش ساختمانی و بازدیدکنندگان را با صنعت

## ضيافت افطاری مجتمع بیمه ای همدان در ماه مبارک رمضان



همکاران و مشتریان که با ارزش ترین داراییها شرکت باشند توصیف گردیده است

بنابر گزارش مجتمع بیمه ای همدان در تاریخ ۰۱/۰۵/۱۳۹۳ مصادف با ۲۵ ماه مبارک رمضان، طی برنامه ریزیهای انجام شده ضیافت افطاری با حضور کلیه نمایندگان استان همدان به همراه خانواده هایشان، کارکنان مجتمع بیمه ای همدان به همراه خانواده و تعدادی از بیمه گذاران عمده طرف قرارداد با بیمه پارسیان، روسای بانک پارسیان شهرستان همدان و تعدادی از روسای بانکهای طرف قرارداد، در محل رستوران درایوش واقع در دهکده توریستی مسافرتی گنج نامه برگزار شد. هدف از برگزاری این مراسم تشویق و ترغیب نمایندگان در جهت جذب پرتفوی و تقویت فرهنگ و ارزشهای والای انسانی و سازمانی، افزایش تعامل

نشریه داخلی شرکت بیمه پارسیان  
دوره جدید / شماره دوم / تیر ۱۳۹۳

### تسلیت

• متأسفانه با خبر شدیم همکارمان، خانم سیمین نصراللهی کارشناس مسئول اطلاعات و ارتباطات و جناب آقای نجفی همکار محترم خدمات، در غم از دست دادن عزیزشان به سوگ نشسته‌اند.

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

### اتصبات

- طی حکمی از سوی مدیر عامل، خانم لیلا مشکانی به سمت مدیر بیمه‌های آتش سوزی منصوب شدند.
- طی حکمی از سوی مدیر عامل، آقای حسن زیاد خانی، به سمت سرپرست منطقه شمال کشور منصوب گردید.
- طی حکمی از سوی مدیر عامل، آقای علی صیف زاده، به سمت مدیر صدور بیمه‌های خودرو منصوب گردید.

داده شده و علاوه بر آن رسانه‌های دیداری و شنیداری نقش عمده‌ای در فرهنگ‌سازی دارند بعنوان مثال تلاش پلیس راهنمایی و رانندگی در زمینه فرهنگ سازی برای بستن کمربند ایمنی در رادیو و تلویزیون چقدر کارساز بود. سرمایه گذاری برای ساختن فیلم با سناریو جذاب در مورد فوائد بیمه الزامی است.

● در مورد تعامل نمایندگان با یکدیگر و همچنین واحدهای صدور چه نظری دارید و آیا از نحوه ارتباط مدیران ستادی پارسیان با نمایندگان رضایت دارید؟

به طور حتم چون هدف پیشرفت مجموعه‌ای به نام بیمه پارسیان است تعامل صحیح نمایندگان با یکدیگر و با واحدهای صدور و ستاد رسیدن به این آرمان را آسانتر می‌کند. در این جا بر خود لازم می‌دانم که از معاون محترم امور بیمه گذران تشکر و سپاسگزاری کنم ایشان در کلیه مراحل اعم از جلسه با بیمه گذران و پیگیری خواسته‌های بیمه گذار و انعقاد قرارداد از هیچ همکاری دریغ نوزیدند و همچنین از نماینده کل و واحد صدور مربوط من نیز کمال تشکر را دارم چرا که ایشان نیز دلسوزانه راهنمایی می‌کردند و پشتوانه فکری و عملی برایم بودند.

● لطفا دلایل موفقیت تان را برای خوانندگان نشریه شرح دهید.  
دلیل موفقیت من، بعد از خواست خداوند متعال، امید و مثبت اندیشی بود. اعتقاد بر این بود که خداوند متعال هرگز تلاش بنده‌ای را بدون پاداش نمی‌گذارد. هر چه پشت درهای بسته برای انعقاد قراردادها ماندم ناامید نشدم و پیگیری را تا آخرین مرحله ادامه دادم و احساس نارضایتی از هیچ کس نداشتم. با وجود جوابهای سرد، باید جلو رفت. افکار منفی واقعا جلوی پیشرفت کارها را می‌گیرد. رقابت فشرده است ولی هرگز از پیگیری خسته نشدم، ادامه دادم تا موفقیت.

باشد زیرا که اعتماد مشتری در گرو دانش نماینده است.

● برای فروش بهتر بیمه‌های عمر چه توصیه‌ای برای سایر نمایندگان دارید؟

طبق بررسی بنده، در کشورهای کانادا و انگلیس برای فروش بیمه عمر از برگزاری (work shop) (کارگاه تخصصی) استفاده می‌کنند تا اطلاعات مردم را نسبت به مزایای سرمایه گذاری در بیمه عمر بالا ببرند و واضح است که برگزارکنندگان کارگاه‌ها باید افراد بسیار متخصص باشند تا به کلیه سؤالیهای مربوطه مشتریان پاسخ قانع کننده بدهند.

بیمه تضمین آینده، راهی برای ایمن زندگی کردن، راهی برای جبران مخاطرات است.

با توسعه دنیای صنعتی امروز دیگر نمی‌توان به روش‌های سنتی دیروز و با اتکا به کمک ریش سفیدان زندگی را گذراند، دنیای مدرن غیر قابل پیش بینی است و بیمه سرمایه گذاری برای مقابله با مخاطرات از پیش تعیین نشده است.

با افکار مثبت و توکل به خدا می‌توان در رقابت‌ها برنده شد.

به نظر شما برای فرهنگسازی در زمینه توسعه بیمه چه اقداماتی را می‌توان صورت داد؟  
تبلیغات در دنیای امروزی جایگاه ویژه‌ای دارد و حتی در کشورهای پیشرفته رشته تحصیلی به آن اختصاص



● لطفا ضمن معرفی خود به خوانندگان نشریه چتر، بفرمایید که چگونه همکاری خود با بیمه پارسیان را آغاز نمودید؟

سحر محسنیان متولد ۱۳۶۷ کارشناس اقتصاد نظری هستم، بعد از پایان تحصیلات دانشگاهی علاقمند به کسب نمایندگی بیمه بودم و با توجه به عملکرد شرکت‌های فعال در این حوزه، شرکت بیمه پارسیان را به دلیل خوشنامی و عملکرد متفاوت انتخاب نمودم.

● اگر مشتری به شما رجوع کند و از شما بپرسد بیمه را برای وی تعریف کنید چه می‌گویید؟

بیمه تضمین آینده، راهی برای ایمن زندگی کردن، راهی برای جبران مخاطرات است.

با توسعه دنیای صنعتی امروز دیگر نمی‌توان به روش‌های سنتی دیروز و با اتکا به کمک ریش سفیدان زندگی را گذراند، مخاطرات زندگی در دنیای مدرن غیر قابل پیش بینی است و بیمه سرمایه گذاری برای مقابله با مخاطرات از پیش تعیین نشده است.

● کدام یک از رشته‌های بیمه‌ای برای شما سودآورتر است؟

کلیه رشته‌های بیمه‌ای برایم سودآوری داشته زیرا شخصا معتقدم تنوع رشته‌های بیمه از جذابیت بالایی برخوردار هستند، لذا برای نماینده یک شرکت بیمه لازم است در کلیه رشته‌ها اطلاعات و تخصصهای لازم را داشته

## فعالیت اصلی شعبه تخصصی نفت و انرژی سهولت کار شبکه فروش، مجتمع ها و شعب شرکت در جذب پرتفوی این رشته است

هیدروکربوری همگام با حضور فعال در کنسرسیوم نفت و انرژی از سال ۱۳۸۲، از اواسط سال ۱۳۹۲ با بهره گیری از توان فنی اساتید مجرب و تراز اول این حوزه اقدام به برگزاری دوره های آموزشی با هدف پرورش نیروی متخصص فنی نمود و در پی آن در اسفند ماه ۱۳۹۲ با تاسیس مدیریت تخصصی بیمه های نفت و انرژی به صورت رسمی در زمره معدود شرکت های بیمه دارای واحد تخصصی بیمه های نفت، گاز و پتروشیمی قرار گرفت.

### انواع بیمه های نفت و انرژی

بیمه های نفت و انرژی شرکت بیمه پارسیان فعالیت های مختلف پروژه های صنایع هیدروکربوری را تحت پوشش قرار می دهد که به دو نوع اصلی تقسیم بندی می شود.

بیمه نامه های بخش ساحلی (Onshore) که برای فعالیت های واقع در خشکی صادر می شود و عملیات مربوط به اکتشاف و استخراج نفت و گاز (شامل چاه ها، تاسیسات، عملیات و دستگاه های حفاری)، پالایشگاه های نفت، توسعه پالایشگاه های نفت، پالایشگاه های گاز، توسعه پالایشگاه های گاز، تاسیسات پتروشیمی در حال بهره برداری، ساخت و نصب تاسیسات نفت، گاز و پتروشیمی، کارخانه های تولید روغن موتور، مخازن نفت و خطوط لوله در حال بهره برداری را در بر می گیرند.

بیمه نامه های فراساحلی (Offshore) برای فعالیت های دریایی صادر می شود. عملیات مربوط به اکتشاف و استخراج نفت و گاز (شامل چاه ها، تاسیسات، عملیات و دستگاه های حفاری دریایی)، ساخت سکوهای حفاری دریایی، بارگذاری جکت ها، Deck ها و ... بر روی Barge و حمل و استقرار آن ها در محل نصب در دریا جهت ساخت سکوهای حفاری دریایی، بازسازی سکوهای حفاری دریایی، سکو های حفاری دریایی در حال بهره برداری، لوله گذاری در دریا و خطوط لوله در حال بهره برداری در دریا و سایر موارد مرتبط با عملیات اکتشاف و استخراج نفت و گاز در دریا در این دسته قرار می گیرد.

### فعالیت های شعبه تخصصی بیمه های نفت و انرژی

شعبه تخصصی بیمه های نفت و انرژی به منظور سهولت کار مجتمع ها، شعب و نمایندگان و ارائه بهترین مشاوره در جذب پرتفوی این رشته تاسیس شده است.

**این شعبه آمادگی ارائه هرگونه مشاوره، نرخ دهی و همفکری با شبکه فروش برای جذب بیمه نامه در این رشته را دارا است.**

### اهم فعالیت های شعبه تخصصی نفت و انرژی بیمه پارسیان

۱. صدور بیمه نامه های حوزه نفت، گاز و پتروشیمی (برای نمونه بیمه نامه فراساحلی سکوی حفاری فاز ۱۵ پارس جنوبی و بیمه نامه ساحلی شرکت پتروشیمی آبادان)
۲. ارائه مشاوره در حوزه مدیریت ریسک به شرکت های فعال در این حوزه و تدوین گزارش های بازدید و ارزیابی ریسک (برای نمونه گزارش ارزیابی ریسک شرکت پتروشیمی آبادان)
۳. شرکت در مناقصات بیمه ای حوزه نفت، گاز و پتروشیمی
۴. ارائه خدمات فنی و مشاوره ای به شعب و نمایندگی های سراسر کشور جهت جذب پرتفوی در حوزه بیمه های انرژی
۵. برگزاری جلسات متعدد با شرکت های بزرگ فعال در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی به منظور رایزنی و معرفی محصولات و خدمات بیمه ای
۶. حضور فعال در کنسرسیوم بیمه های انرژی
۷. برگزاری دو دوره آموزش بیمه های انرژی برای نمایندگان
۸. شرکت در نمایشگاه ها و همایش های مرتبط با صنعت نفت، گاز و پتروشیمی

بدون شک جایگاه ویژه و استراتژیک ایران در برخورداری از ذخایر نفت و گاز در جهان باعث گردیده است صنعت نفت، گاز و پتروشیمی که تامین کننده اصلی درآمدهای ارزی کشور می باشد تبدیل به بزرگترین و مهم ترین صنعت تاثیرگذار بر اقتصاد کشور گردد. بر اساس آمارهای رسمی منتشر شده از سوی وزارت نفت جمهوری اسلامی ایران، مجموع ذخایر استحصال شدنی نفت خام و میعانات گازی ایران بیش از ۱۵۴۸ میلیارد بشکه برآورد می شود که این عدد چیزی در حدود ۱۰٪ کل ذخایر نفت جهان است. همچنین ایران دارای ۱۰۴۵ تریلیون فوت مکعب ذخایر گاز طبیعی می باشد که معادل حدود ۱۶٪ از ذخایر کل جهان است. این آمار و ارقام ایران را در جایگاه دوم دارندگان ذخایر نفت و گاز در جهان قرار داده است.

علی رغم رشد صادرات محصولات غیرنفتی در دهه گذشته، نفت هنوز عمده ترین منبع درآمد ارزی کشور می باشد و حدود ۸۰ درصد از درآمدهای ارزی و ۵۴ درصد از درآمدهای بودجه عمومی کشور طی ۲۰ سال گذشته از طریق درآمدهای حاصل از صادرات نفت تامین شده است که همین امر، موضوع نفت را به یک موضوع اساسی و حیاتی برای کشور عزیزمان بدل نموده است.

### صنایع نفت، گاز و پتروشیمی و مخاطرات آن

کلیه فعالیت ها و اقداماتی که از کشف نفت تا تبدیل آن به ریز محصولات متعدد و انتقال آن به مصرف کننده صورت می گیرد و زنجیره ارزش انرژی نامیده می شود، در مجموع صنعت نفت، گاز و پتروشیمی را شکل می دهند. معمولا صنایع نفت، گاز و پتروشیمی شامل حوزه های عملیاتی اکتشاف، حفاری، استخراج و تولید، انتقال، ذخیره سازی، پالایش و توزیع فرآورده ها می باشد.

با توجه به اینکه پالایشگاه ها، خطوط انتقال، شبکه های نفت و گاز و مجتمع های پتروشیمی به عنوان زیر ساخت های مهم و اساسی کشور به شمار می روند و نیز بعلاوه گستردگی، حجم عظیم سرمایه، مخاطرات فراگیر و تعداد زیاد افرادی که در این صنایع در حال فعالیت می باشند، صنایع نفت و گاز و پتروشیمی همواره کانون توجه متخصصین و دست اندرکاران بوده و تلاش های گسترده ای در راستای حفظ این سرمایه های عظیم صورت گرفته و می گیرد.

### جایگاه بیمه های انرژی در کشور

پروژه های عمرانی و زیربنایی که برای اکتشاف استخراج، پالایش و پخش فرآورده های نفتی، گاز و نیز پتروشیمی احداث می شوند، تحت عنوان پروژه های انرژی در صنعت بیمه مطرح هستند. مطالعه آمارها در حوزه بیمه در صنایع نفت و انرژی دنیا این صنعت را به عنوان حوزه ای که تعریف و کاربردهای پیشرفته ای از بیمه را مطرح می کند، نشان می دهد. این در حالی است که ارقام و داده های عملکرد صنعت بیمه در حوزه نفت و انرژی در کشور، حاکی از عدم تناسب سهم صنایع نفت و انرژی از صنعت بیمه کشور با نقش این بخش در اقتصاد کشور می باشد.

لذا ضروری است راهکارهای توسعه تعاملات فی مابین افزایش ظرفیت و کارایی بازار بیمه های انرژی در کشور به طور جدی مورد توجه قرار گیرد. راهکارهای نیل به این هدف عبارتند از تقویت توان تخصصی صنعت بیمه در حوزه بیمه های انرژی، طراحی ساز و کار مناسب جهت سطح بندی پروژه های نفتی از حیث پیچیدگی های فنی، میزان ریسک و گستردگی و ارائه خدمات مشاوره مدیریت ریسک در صنعت بیمه کشور در کنار فروش بیمه نامه به صنایع نفت و انرژی

### شعبه تخصصی نفت و انرژی بیمه پارسیان

شرکت بیمه پارسیان به عنوان یکی از برترین های صنعت بیمه کشور با توجه به اهمیت مواردی که اشاره شد و به منظور ایجاد توان فنی و تخصصی در حوزه بیمه گری در ریسک های صنایع



## گزارش تصویری اجرای تبلیغات محیطی بیمه پارسیان در کشور

نکات مهم این بیلبوردها می باشد که به معرفی هرچه بهتر برند بیمه پارسیان کمک شایانی خواهد نمود.  
در زیر گزارش تصویری مربوط به نصب تابلوها و بیلبوردهای شرکت در مناطق پر تردد کشور تقدیم می گردد:

مهم تبلیغاتی بیمه پارسیان بوده و اخیراً این تبلیغات در شهرستان های سراسر کشور اجرایی شده و یا در حال اجرا شدن می باشد.  
استفاده از طرح های متنوع و مناسب محل مربوطه و مناسب برند بیمه پارسیان جزو

در راستای گسترش بازار و توسعه فروش بیمه پارسیان، مدیریت روابط عمومی اقدام به نصب بیلبوردهای مختلفی در مناطق استراتژیک و محل های پر رفت و آمد در کشور نموده است.  
اجرای تبلیغات محیطی یکی از برنامه های



استان یزد



استان سمنان



استان اردبیل



شهرستان گنبد کاووس



شهرستان سبزوار



استان ایلام



دنیای آرامش  
بیمه پارسیان

نشانی: تهران-بلوار آفریقا-بالتر از چهارراه  
جهان کودک-خیابان شهید صانعی- پلاک ۱۵  
کد پستی: ۱۹۶۹۹۵۷۴۱۳  
تلفن: ۸۸۶۴۲۷۰۰ دورنگار: ۸۸۶۴۲۵۵۵  
info@parsianinsurance.com  
chatr@parsianinsurance.com

سردبیر: مهدی عزیزی‌ها  
دبیر تحریریه: افشین نوری  
امور هماهنگی و اجرایی:  
الهام ولی‌زاده، رخساره نوروزنیا،  
سیمین نصرالهی، زهرا عطاپور  
طراحی و صفحه‌آرایی:  
مهدی حیدرزاده، (کانون تبلیغاتی توفان)

## همکاران بیمه پارسیان ماه مبارک رمضان را گرامی داشتند



به مناسبت ماه مبارک رمضان فریضه نماز  
جماعت ظهر و عصر و جلسات سخنرانی و  
بیان احکام شرعی در محل نمازخانه و در  
حضور جمع کثیری از کارکنان شرکت بیمه  
پارسیان برگزار شد.

هدف از برگزاری این جلسات بهره‌مندی  
هر چه بیشتر همکاران روزه دار از برکات و  
فیوضات ماه مبارک رمضان و تلاش برای  
کسب تقوای الهی است.

در این جلسات علاوه بر بیان احکام و پاسخ  
به سوالات شرعی ویژه ماه مبارک رمضان  
از سوی امام جماعت موضوعاتی چون  
آگاهی و آشنایی با مبانی و اصول اعتقادات  
اسلامی که موجب افزایش تقوا، صفای  
باطن و مصونیت بیشتر در برابر گناهان  
می‌گردد مطرح شده است.

همچنین از سوی امام جماعت سؤالاتی  
در خصوص احکام شرعی از نمازگزاران  
پرسیده می‌شد که در پایان هفته از سوی  
مدیرعامل محترم بیمه پارسیان به افرادی  
که پاسخ صحیح می‌دادند هدیه ای به رسم  
یادبود اهدا شد، ضمناً هدایایی شامل یک  
عدد سجاده، مهر، جانماز و مقنعه جهت بانوان  
در روز میلاد امام حسن مجتبی(ع) کریم  
اهل بیت از طرف مدیرعامل شرکت به  
این همکاران نمازگزار اهدا شد. اسامی  
همکارانی که در ایام ماه مبارک در مراسم  
نماز جماعت و سوالات احکام شرعی برنده  
این هدیه شده‌اند به این شرح است:

**آقایان:** سبحان سقایی، علیرضا  
آزادمنش، علی محمدی، محمود  
رابطیان، سید فرخ مطهر، مالک اژدر،  
برزگر صدیق، فرهاد باقری، مهرداد  
نظیری کیا، نادر عی نژاد، علیرضا  
اقبال، محسن خاکسار  
خانم‌ها: پروین کوچکی، بهناز قوبدل،  
بیبا حسین زاده، ایلناز صفایی

