



نشریه داخلی شرکت بیمه پارسیان

روابط عمومی و امور بین الملل

ان‌الحسین مصباح‌الهدی وسغینه‌النجاه

دوره جدید / شماره پنجم / آبان ۱۳۹۳



صفحه ۶



صفحه ۲



صفحه ۱۲ و ۱۳

- به مناسبت روز خانواده و تکریم بازنشستگان، از بازنشستگان شاغل در بیمه پارسیان تقدیر بعمل آمد
- عضو جدید هیأت مدیره بیمه پارسیان معرفی شد
- با موافقت مقام محترم مدیرعامل دو دوره تور تهرانگردی توسط مدیریت توسعه منابع انسانی برگزار گردید
- برگزاری مراسم سوگواری تاسوعا و عاشورای حسینی در بیمه پارسیان

حضور توانمند بیمه پارسیان در همایش و نمایشگاه تجارت الکترونیکی

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه پارسیان دومین همایش بین‌المللی تجارت و اقتصاد الکترونیک با حضور بیمه پارسیان در هر دو بخش همایش و نمایشگاه جانبی توسط انجمن علمی تجارت الکترونیکی ایران برگزار گردید.



صادقی نیارکی (استاد دانشگاه INHA کره جنوبی)، دکتر الکساندر آمادیو (نماینده یونیدو در ایران)، دکتر دهقان (عضو هیئت علمی دانشگاه امیر کبیر) اشاره کرد.

همچنین در روز دوم همایش کارگاه‌های آموزشی برگزار شد که از طرف بیمه پارسیان کارگاه آموزشی بیمه الکترونیک برای علاقه‌مندان برگزار و با استقبال خوبی همراه بود.

در نمایشگاه جانبی نیز در غرفه بیمه پارسیان توضیحات کاملی در رابطه با انواع بیمه نامه‌ها، نحوه خرید اینترنتی بیمه نامه و... برای مراجعه کنندگان ارائه گردید.

این همایش با شعار هوشمندانه تجارت کنیم طی روزهای ۲۷ لغایت ۲۹ مهر ماه در مرکز همایش‌های بین‌المللی برج میلاد برگزار شد.

در این همایش به نمایندگی از بیمه پارسیان آقای دکتر کمندی مدیر فناوری و اطلاعات بیمه پارسیان در سخنرانی خود به بیان آخرین دستاوردهای بیمه پارسیان در بخش بیمه الکترونیکی پرداخت.

از دیگر سخنرانان مهم این همایش می‌توان به آقایان گری لوییز (رئیس نمایندگی سازمان ملل متحد در تهران)، دکتر صالح آبادی (رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار)، دکتر ابوالقاسم



به مناسبت روز خانواده و تکریم بازنشستگان از بازنشستگان شاغل در بیمه پارسیان تقدیر بعمل آمد



به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان؛ به مناسبت روز خانواده و تکریم بازنشستگان از همکاران بازنشسته که در بیمه پارسیان مشغول به کار می‌باشند با اهدای لوح تقدیر و هدیه نقدی از سوی آقای اویار حسین عضو هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت تقدیر بعمل آمد.

هم اکنون ۴۶ نفر از همکاران با سابقه و بازنشسته صنعت بیمه تجارب خود را در بیمه پارسیان در کنار نیروهای جوان بکار گرفته‌اند که این ترکیب تجربه و نیروی جوانی بیمه پارسیان را به یکی از شرکت‌های برتر صنعت بیمه کشور تبدیل نموده‌است.

برگزاری دو دوره تور تهرانگردی توسط مدیریت توسعه منابع انسانی

محترمشان برگزار شد که مورد توجه و اقبال بسیار قرار گرفت. این گونه مراسم علاوه بر افزایش اطلاعات تاریخی و زیارت اماکن متبرکه، موجب افزایش روحیه همکاران نیز می‌گردد.

تور سه برج (برج طغرل-برج میلاد - برج آزادی) در تاریخ ۹۳/۰۷/۱۱ و تور شمیرانات (کاخ سعدآباد - امامزاده صالح- موزه سینما- موزه موسیقی) در تاریخ ۹۳/۰۷/۱۸ با حضور جمعی از همکاران و خانواده‌های



نشریه داخلی شرکت بیمه پارسیان
دوره جدید / شماره پنجم / آبان ۱۳۹۳

عضو جدید هیأت مدیره بیمه پارسیان معرفی شد

آقای صفاجو دارای مدرک کارشناس ارشد حسابداری بوده و پیش از این سوابقی همچون نایب رییس هیأت مدیره شرکت کارگزاری بورس فیروزه آسیا، عضو کمیته حسابرسی داخلی شرکت سرمایه گذاری صنعت بیمه، مدیر بیمه عمر و پس انداز بیمه آسیا، مدیر حسابرسی داخلی شرکت بورس اوراق بهادار و برخی سمت‌های مرتبط در حوزه مالی و برنامه ریزی در سازمان‌های خصوصی و دولتی را در کارنامه خود دارد و از این پس بعنوان عضو هیأت مدیره بیمه پارسیان به نمایندگی از شرکت تجارت الکترونیک پارسیان فعالیت خود را در حوزه بیمه ادامه خواهند داد.

عضو جدید هیأت مدیره بیمه پارسیان فعالیت خود را در این شرکت آغاز نمود.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان؛ آقای نادر صفاجو به نمایندگی از شرکت تجارت الکترونیک پارسیان به عنوان عضو جدید هیأت مدیره در بیمه پارسیان معرفی شد.



برگزاری مراسم سوگواری تاسوعا و عاشورای حسینی در بیمه پارسیان

که بمناسبت ۸ محرم (تاسوعا و عاشورای حسینی) برگزار گردید با سخنرانی امام جماعت از فضایل و ابعاد شخصیتی حضرت ابا عبدالله الحسین (ع) و حماسه عاشورایی و با مداحی و نوحه خوانی که توسط مداحان اهل بیت انجام شد، از فیوضات معنوی این ایام گرانقدر بهره‌مند گردیدند.

خوانی و سینه زنی سرور و سالار شهیدان حضرت امام حسین (ع) در روز یکشنبه مورخ ۹۳/۰۸/۱۱ پس از اقامه نماز جماعت توسط حاج آقا گودرزی در محل نمازخانه ساختمان مرکزی بیمه پارسیان باحضور کثیری از مدیران و کارکنان این شرکت برگزار شد. در مراسم سوگواری

مدیران و کارکنان شرکت بیمه پارسیان در شب تاسوعای حسینی با حضور در مراسم پرشکوه در سوگ حضرت ابا عبدالله الحسین (ع) و اهل بیت علیهم‌السلام اشک ماتم ریختند. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه پارسیان، مراسم عزاداری، نوحه



جلسه شعبه بوشهر با نمایندگان این شهرستان برگزار شد

فاقد بیمه نامه می‌باشند را داشته و آرزوی موفقیت روزافزون را برای نمایندگان داشتند.

• در بخش پایانی عملکرد نمایندگان در شش ماهه اول سال ۹۳ به تفکیک رشته تشریح گردید و سرکار خانم قیطاس نمایندگی کد ۵۹۷۰۴۰ دارای بیشترین پرتفوی کسب شده در رشته مسئولیت، مهندسی و باربری را داشته و آقای باباعلی نمایندگی کد ۵۹۷۲۵۰ بیشترین پرتفوی صادره در بیمه‌های درمان گروهی و عمر و حوادث گروهی و عمر و سرمایه‌گذاری را کسب نموده و همچنین آقای حق جو نمایندگی کد ۵۹۷۲۲۰ نیز بیشترین پرتفوی را در رشته آتش سوزی کسب نموده‌اند که جوایز و لوح تقدیر نیز به رسم یادبود توسط آقای قاسم پور ریاست شعبه بوشهر تقدیم ایشان گردید.

به سال گذشته و همچنین با انتخاب ریسک مناسب دارای ضریب خسارت ۲۸ درصدی می‌باشد و نسبت به پرتفوی پیش بینی شده دارای ۱۶۶ درصد رشد می‌باشد.

• ریاست شعبه بوشهر در خصوص انتخاب ریسک‌های مناسب و فروش بیمه‌های خرد و افزایش فروش بیمه‌های عمر را در شش ماهه دوم به نمایندگان متذکر گردید.

• با توجه به آمار مدیریتهای بیمه‌های عمر نمایندگی باباعلی کد ۵۹۷۲۵۰ شعبه بوشهر دارای رتبه هفتم در بین کلیه نمایندگان کشور از لحاظ میزان حق بیمه وصولی در بیمه‌های عمر انفرادی می‌باشد که ریاست شعبه بوشهر از ایشان تقدیر و تشکر بعمل آوردند.

• در بخش دیگر نیز ریاست شعبه بوشهر تاکید بر ارتقا و افزایش اطلاعات بیمه‌ای و بازاریابی و شناخت بازارهای بیمه‌ای که

در مورخ ۹۳/۰۷/۰۹ جلسه‌ای با حضور همکاران شعبه بوشهر و نمایندگان این شهرستان برگزار شد و در خصوص مسایل و مشکلات و گزارشی از عملکرد شش ماهه شعبه و نمایندگان مطالبی مطرح گردید. در ابتدا جلسه با خیرمقدم و ارائه گزارش توسط رییس شعبه بوشهر شروع و مطالب به شرح ذیل مطرح گردید.

• ایجاد رضایتمندی و افزایش میزان رضایتمندی بین بیمه‌گذاران یکی از علل و عوامل پیشرفت بیمه پارسیان بوده و میباید باشد که خوشبختانه شرکت بیمه پارسیان جزء صد شرکت برتر ایرانی شناخته شده که این خود جای امیدواری و پیشرفت می‌باشد و همچنین کسب لوح مدیر برتر توسط مدیرعامل محترم شرکت خود نیز جای بسی خرسندی می‌باشد و کارکنان و نمایندگان می‌بایست همین راه را که جزء منشور و اهداف بیمه پارسیان می‌باشد ادامه دهند.

• تعامل بین نمایندگان جهت کمک‌رسانی به یکدیگر در امر آموزش و رفع مشکلات فنی مابین

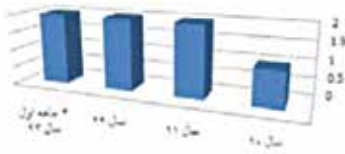
• افزایش و ارتقا اطلاعات و معلومات بیمه‌ای با آموزشهای مکرر

• تشریح آمار عملکرد شش ماهه و جایگاه شعبه بوشهر در بین کلیه شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای که خوشبختانه شعبه بوشهر با تمام توان نمایندگان و همکاران شعبه موفق به رشد ۱۴۱ درصدی نسبت



کلیاتی در مورد جدیدترین فعالیت‌های مدیریت بیمه‌های مسئولیت

جزوات تهیه شده صدور



سال	تعداد
۹۰ سال	۱
۹۱ سال	۲
۹۲ سال	۲
۹۳ سال	۲

کلاس‌های آموزشی برگزار شده در خسارت



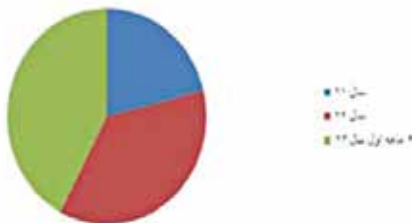
سال	تعداد
۹۰ سال	۸
۹۱ سال	۱۱
۹۲ سال	۱۳
۹۳ سال	۱۵

کلاس‌های آموزشی برگزار شده در صدور



سال	تعداد
۹۰ سال	۱۱
۹۱ سال	۱۳
۹۲ سال	۱۵
۹۳ سال	۱۷

بازدیدهای انجام شده خسارت



با اندکی تامل در آمار فوق که همگی با همکاری مدیریت‌های ذیربط مربوطه تهیه شده متوجه خواهیم شد که اگرچه شرکت بیمه پارسیان عمری ۱۰ ساله دارد اما عمر فنی و مفید آن کمتر از ۳ سال است و این بدین معناست که تفکر و شعار مطرح شده با وجود مدیرعاملی توانمند و دلسوز و استفاده از کادری مجرب و فنی، موجبات موفقیت‌های مداوم این شرکت در تمامی رشته‌های بیمه‌ای و از جمله بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص در این مدت را رقم زده که لازم است در اینجا از زحمات و تلاش‌های دلسوزانه ایشان و همه همکاران توانمند شرکت تشکر و قدردانی نمایم. مدیریت بیمه‌های مسئولیت که از پرسنل جوان، متخصص و متعهد تشکیل شده است با توکل به خداوند متعال و تلاش و پشتکار فراوان مشغول فعالیت در بازار بیمه‌ای بسیار پیچیده و حساس کنونی است. همه می‌دانیم شکل گیری شرکت‌های بیمه‌ای در این چند سال و عدم نظارت بر امور بیمه‌گری، نرخ شکنی‌های فراوان اعمال تعرفه‌های غیرفنی فقط به جهت جذب پرتفوی و بدون توجه به آمارهای خسارتی گذشته و نیز

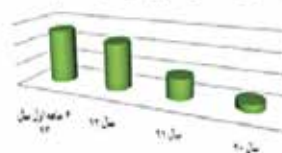


السلام علی‌الحسین و علی‌بن‌الحسین و علی اولادالحسین و علی اصحاب‌الحسین با سلام و عرض تسلیت به مناسبت ایام جانسوز سوگواری حضرت امام حسین (ع) و یاران با وفایش فرصتی پیش آمد تا به بهانه تحول عظیم به وجود آمده در بیمه‌های مسئولیت که طرح تفویض اختیارات در صدور و خسارت می‌باشد سخنی با سروران ارجمند و همکاران عزیز داشته باشم.

تفکر و اندیشه‌ای که در مدیریت بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص جاری است ابتدا رضایت پروردگار و در مرحله بعد رضایت‌مندی سهامداران، بیمه‌گذاران و زیاندیدگان بوده خواهد بود.

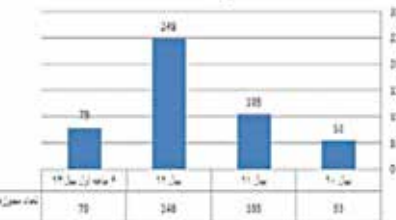
این تفکر تنها به عنوان یک شعار و یا سمبل کاری مطرح نبوده و به صورت عملی نیز به مرحله اجرا در آمده است که تنها گوشه‌ای از مصادیق بارز این تفکر عملیاتی شده در نمودارهای ذیل قابل مشاهده است:

حدود اختیارات خسارت تفویض شده به شعب



سال	تعداد
۹۰ سال	۷
۹۱ سال	۲۰
۹۲ سال	۴۵
۹۳ سال	۵۲

تعداد مجوزهای صدور مسئولیت تفویض شده به نمایندگان





سوء استفاده برخی از بیمه‌گذاران که تنها به فکر کاهش حق بیمه و بیمه‌گران با حق بیمه کمتر بوده‌اند مشکلات فراوانی را برای رقابت در این عرصه برای شرکت‌های همچون بیمه پارسیان که در حال حاضر یکی از ۵ شرکت بیمه‌ای بزرگ و توانمند کشور است ایجاد نموده که در این شرایط رسیدن به موفقیت‌های کنونی نقش مهم و برجسته همکاران بنده در ستاد و شعب و نیز نمایندگان فهیم بیمه پارسیان در جذب پرتفوی بیمه‌گذاران بسیار پررنگ و حساس است و به این دلیل است که با حضور جناب آقای اویار حسین حس اعتمادسازی به پرچم‌داران شرکت و بها دادن به همکاران شعب و نمایندگان در اولویت برنامه‌های مدیران قرار گرفته است.

این بینش فنی که در حال حاضر در تمام قسمت‌های مختلف به وجود آمده موجب شده است که در حال حاضر بیمه مسئولیت شرکت بیمه پارسیان به عنوان یک برند فنی و علمی در بررسی‌های سایر شرکت‌ها مطرح و همواره نوع محاسبه حق بیمه، شرایط خصوصی و ارزیابی‌های آن به عنوان مرجع تصمیم‌گیری و اجرای محاسبات حق بیمه و نیز فرایندهای تدوین شده در زمینه محاسبه و پرداخت خسارت آن به عنوان یک شاخص در سایر شرکت‌ها مدنظر قرار گیرد. در حال حاضر مدیریت بیمه‌های مسئولیت با عضویت در ۳ کارگروه اصلی و فنی از ۴ کارگروه سندیکای مدیران بیمه مسئولیت به عنوان یکی از شرکت‌های قدرتمند و تصمیم‌گیرنده کلان در عرصه بیمه‌گری و بیمه‌های مسئولیت مطرح است، همچنین با کمی تامل در جزوات تخصصی و فنی تهیه شده در این مدیریت که در مدت ۲ سال و با همکاری پرسنل این مدیریت تدوین شده و نیز مقایسه آن‌ها با آن‌چه در حال حاضر در صنعت بیمه‌گری کشور ارائه می‌شود به خوبی به تفاوت‌های بسیار زیاد آنچه در بیمه پارسیان، انجام می‌شود با سایر رقبا پی خواهیم برد.

در حال حاضر بیمه‌های مسئولیت با بیش از ۵۰ رشته بیمه‌ای و با سهمی معادل ۵ درصد از پرتفوی و حدود ۲ درصد از سهم خسارت شرکت با تمام توان و تلاش سعی می‌کند تا به عنوان یکی از مدیریت‌های ممتاز شرکت مطرح بوده و خدمات خود را به نحو احسن ارائه نماید. لازم است با افتخار اعلام نمایم با وجود اینکه همواره فعالیت‌های این مدیریت زیر ذره‌بین کارشناسان نظارت بیمه مرکزی می‌باشد اما به لطف پروردگار و تلاش همه زحمتکشان این مدیریت حتی یک مورد شکایت از این مدیریت در بیمه مرکزی ثبت نشده و همواره مسئولین نظارت فنی بیمه مرکزی در بازدیدهای خود رضایت بیمه مرکزی از نحوه فعالیت این مدیریت

تشکر و قدردانی را داشته باشیم. علاوه بر این بنده و معاون محترم اینجانب جناب آقای فتحی نیز در تمام ساعات کاری و در تمام ایام هفته پاسخگویی به مشکلات و سوالات مطرحه از جانب سرپرستان محترم و روسای زحمتکش شعب و مجتمع‌ها و نمایندگان گرامی را از وظایف اصلی خود دانسته و خود را خدمتگزار همکاران خود در تمام شعب و مجتمع‌ها می‌دانیم.

بدیهی است همانطور که داشتن حدود اختیار مناسب و در خور سرپرستان و روسای مجتمع‌ها و شعب را لازم و واجب می‌دانیم نظارت بر عملکرد همکاران نیز همواره مدنظر و از وظایف اصلی این مدیریت بوده و خواهد بود و این امر از اوایل آذرماه به صورت برنامه ریزی مناسب در سراسر کشور توسط بنده و همکاران اینجانب انجام خواهد شد که نتایج این ارزیابی‌ها و بازدهی‌ها به استحضار مقام محترم مدیریت عامل جناب آقای اویار حسین نیز خواهد رسید و قطعا در ارائه حدود اختیارات بیشتر و ویژه اثر گذار خواهد بود.

از جمله برنامه‌هایی که به دستور عضو محترم هیات مدیر و مدیرعامل ارجمند جناب آقای اویار حسین و تاکید ایشان در شرف اقدام است دعوت از ۲۰ نماینده برتر شرکت در بیمه‌های مسئولیت است که براساس آمار عملکرد و ضریب خسارت ایشان انتخاب و مقرر گردیده است که مجوز تخفیف به این نمایندگان جهت جذب پرتفوی مناسب ارائه گردد که این امر نیز به نحو مقتضی اطلاع رسانی خواهد شد.

در پایان ضمن آرزوی سلامتی و بهروزی برای همه همکاران در شرکت بیمه پارسیان موفقیت و سربلندی شرکت بیمه پارسیان را در عرصه بیمه‌گری از خداوند متعال خواستاریم.

ناصر اشرفی،

مدیر بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص

را اعلام می‌نماید.

یکی از مهمترین فعالیت‌های که در یک ماهه گذشته در این مدیریت انجام شده افزایش حدود اختیارات بوده است که برای اولین بار به سرپرستان مناطق مختلف در زمینه صدور و پرداخت خسارت حدود اختیارات قابل توجهی تفویض گردیده است و این چیزی نیست جز اعتماد و اطمینانی که این مدیریت به بهترین پرسنل خود که سرپرستان، روسای مجتمع‌ها و شعب می‌باشند داشته و دارد و هدف از اجرای آن چیزی جز تسریع و تسهیل در امر صدور و پرداخت خسارت نبوده است که در این خصوص و به جهت روان‌تر شدن کار ابتدا در روز پنجشنبه ۲۴ مهرماه برای سرپرستان محترم و در روزهای ۸ و ۹ آبان ماه برای روسای زحمتکش شعب و مجتمع‌ها و ICDها کلاس‌های ویژه‌ای برگزار شد و سپس از تاریخ ۹۳/۱۰/۱۰ حدود اختیارات با تأیید معاون محترم فنی بیمه‌های غیرزندگی جناب آقای بدروسیان ابلاغ گردید که برای انجام بهتر این وظایف مقرر شد علاوه بر اینکه همه همکاران همه روزها آماده پاسخگویی می‌باشند، روسای صدور و خسارت در زمان‌های ذیل به صورت خاص در خدمت سرپرستان محترم باشند.

در اینجا لازم است از استقبال سرپرستان و روسای محترم شعب از این طرح و راهنمایی‌های ارزنده ایشان شخصا کمال

جدول زمان بندی ساعات اختصاصی به سرپرستان در سراسر کشور

سرپرستان مناطق	صدور آقای محمدجهانپنده رئیس اداره صدور بیمه‌های مسئولیت	خسارت آقای سیدمحمدتقی آرام‌فر رئیس اداره خسارت بیمه‌های مسئولیت
شمال کشور جناب آقای زیادخانی	شنبه‌ها ۸-۱۲ صبح	شنبه‌ها ۱۲-۱۷ عصر
شرق کشور جناب آقای لعل نظام	یکشنبه‌ها ۸-۱۲ صبح	یکشنبه‌ها ۱۳-۱۷ عصر
غرب کشور جناب آقای زنگنه وند	دوشنبه ۸-۱۲ صبح	دوشنبه ۱۳-۱۷ عصر
مرکز کشور جناب آقای جوزی	سه شنبه ۸-۱۲ صبح	سه شنبه ۱۳-۱۷ عصر
جنوب کشور جناب آقای مبین	چهارشنبه ۸-۱۲ صبح	چهارشنبه ۱۳-۱۷ عصر
منطقه ۱ کشور سرکار خانم بهرامزاده	پنجشنبه‌ها	

بازدید عضو هیات مدیره و مدیر عامل شرکت از شعب غرب استان مازندران

سپس عضو هیات مدیره و مدیر عامل شرکت جناب آقای اویار حسین در جمع نمایندگان شهرستانهای نوشهر، چالوس، عباس آباد، تنکابن، رامسر و رودسر پس از ارائه نصایح و راهکارهای گوناگون در راستای اهداف شرکت به ویژه توسعه فروش و خدمت رسانی بیشتر به مردم به سوالات متعدد نمایندگان پاسخ فرمودند. همچنین بعد از سخنان مقام مدیر عامل جناب آقایان رستم پور و اشرفی در حضور نمایندگان به سوالات ایشان پاسخ دادند.

در ادامه این سفر مقام محترم مدیر عامل صبح روز چهارشنبه ۱۳۹۳/۰۷/۲۳ وارد شعبه تنکابن شدند. در این شعبه نیز ساعاتی به دیدار و صحبت و ایراد نصایح گوناگون در جمع همکاران این شعبه پرداختند. همزمان جناب آقای رستم پور، جناب آقای تمجیدی، جناب آقای اشرفی و جناب آقای زیاد خانی نیز در حیطه مربوط به خود پاسخگوی سوالات همکاران شعبه بودند. از اهم موارد می توان به جذب همکار جدید برای شعبه تنکابن، افزودن نمایندگان شایسته به جمع نمایندگان شعبه، ارائه تخفیفات ویژه در بیمه نامه های مختلف، تفویض مجوز پرداخت خسارت در بیمه های مسئولیت و پرونده های خسارت جانی خودرو را نام برد. همچنین ایشان شعبه را به سوی اهداف متعالی شرکت تشویق و تلاش همه جانبه همکاران شعبه را در این مسیر خواستار شدند.

صبح روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۳/۰۷/۲۲ شعبه چالوس شاهد حضور عضو محترم هیات مدیره و مدیر عامل شرکت بیمه پارسیان جناب آقای اویار حسین و هیات همراه شامل جناب آقای رستم پور معاون محترم مدیر عامل در بیمه های خودرو، جناب آقای تمجیدی مدیر محترم امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، جناب آقای اشرفی مدیر محترم بیمه های مسئولیت و جناب آقای زیادخانی سرپرست محترم منطقه شمال کشور بود.

در این بازدید که با دیدار مدیر عامل و هیات همراه از شعبه چالوس آغاز شد، ایشان در جمع همکاران به بررسی عملکرد این شعبه و ایراد راهکارها و استماع مشکلات شعبه پرداختند. همزمان هیات همراه مسائل مربوط به واحدهای خود را مورد بررسی قرار دادند.

در ادامه جناب آقای اویار حسین و هیات همراه در تالار اجتماعات هتل کوروش چالوس میزبان جمعی از بیمه گذاران این شعبه و نمایندگان محترم آن بودند. این ضیافت با خیر مقدم جناب آقای تمجیدی مدیر محترم امور شعب، نمایندگان و کارگزاران آغاز شد و در ادامه جناب آقای اویار حسین شرکت بیمه پارسیان را از آغاز تا کنون همراه با اهداف بلندمدت شرکت برای حضار تشریح فرمودند. ایشان در پایان سخنان خود به سوالات بیمه گذاران گرمی پاسخ دادند.



کسب مقام سوم مسابقات فوتسال ادارت استان زنجان توسط تیم فوتسال بیمه پارسیان



در اولین دوره مسابقات فوتسال بین ادارات در استان زنجان که شهروورماه امسال توسط هیات فوتبال این شهر و در سالن پیام مخابرات زنجان برگزار شد تیم فوتسال بیمه پارسیان متشکل از همکاران مجتمع بیمه های زنجان به مقام سوم در بین ادارات استان زنجان دست یافت.

مصاحبه با رئیس مجتمع مرکزی بیمه پارسیان



لطفا خود را معرفی نمایید و از سوابق خود بفرمایید:

باسلام واحترام:
اینجانب: عنایت ریاضی، پس از ۱۵ سال فعالیت و سوابق و تجارب کاری منجمده مسئولیت‌های مدیریتی در سایر بخشها (از سال ۱۳۶۰ تا ۱۳۷۵ با توجه به تحصیلات در رشته مالی و حسابداری و کارشناسی رسمی دادگستری) و با عنایت به علاقه شخصی و مطالعات بیمه‌ای و همچنین به تشویق اساتید دانشگاهی خود که از مسئولین ارشد شرکت بیمه دانا در آن زمان بودند، فعالیت مستقیم خود را در صنعت بیمه از سال ۱۳۷۶ در شرکت بیمه دانا آغاز نمودم که متعاقبا با توجه به علاقه مندی به این صنعت پس از پشت سر گذاشتن بالغ بر جمعاً ۱۷ سال دیگر سابقه کار بیمه‌ای و مسئولیت به عنوان رئیس شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای در شرکت بیمه دانا به ترتیب در استانهای سمنان، قزوین، البرز (کرج) و در نهایت مجتمع طالقانی بیمه دانا در تهران، در حال حاضر با مسئولیت رئیس مجتمع مرکزی بیمه پارسیان افتخار همکاری و انجام وظیفه در بیمه پارسیان را دارم.
- انگیزه و دلیل انتخاب بیمه پارسیان جهت ادامه فعالیت در صنعت بیمه:

این نکته قابل ذکر می‌باشد که تواناییها و عملکرد و سوابق حرفه‌ای و راندمان قابل تقدیر جناب آقای اویار حسین در صنعت بیمه بخصوص در زمان مسئولیت‌های قبلی مشارالیه به عنوان مدیر عامل و ریاست هیات مدیره شرکت بیمه دانا، در دوره بسیار دشوار گذار شرکت بیمه دانا از یک شرکت بیمه دولتی به شرکت بیمه بورسی و خصوصی که از نزدیک شاهد و ناظر مراحل آن بوده‌ایم، برای اینجانب و بسیاری از همکاران دیگر، مهمترین دلیل و انگیزه انتخاب شرکت بیمه پارسیان (پس از انتصاب جناب آقای اویار حسین به عنوان مدیرعامل بیمه پارسیان)، جهت ادامه فعالیت در صنعت بیمه بوده است. (با تلفیق این توانایی‌های هدایت و رهبری سازمان توأم با تلاش و اهتمام مجموعه همکاران، بیمه پارسیان در حال حاضر رتبه اول رادربین شرکتهای بیمه خصوصی به لحاظ سهم بازار و حق بیمه جذب شده و توانایی مالی احراز نموده و همچنین دارای بالاترین سودآوری در میان شرکتهای بیمه برای سهامداران خود می‌باشد)

لطفا در خصوص عملکرد مجتمع مرکزی بیمه پارسیان و چشم انداز توسعه خدمات بیمه‌ای در این مجتمع توضیحاتی ارائه فرمایید.

باتلاش مجموعه همکاران توانمند و متعهد مجتمع مرکز و مساعدت مدیران و مسئولین محترم شرکت و به استناد آمار و عملکرد منتشر گردیده (عملکرد مقایسه‌ای ۶ ماهه اول سال ۱۳۹۳ با مدت مشابه سال ۹۲) مجتمع مرکز با بالغ بر ۱۰۴ میلیارد تومان تولید پرتفوی (بدون احتساب پرتفوی امین پارسیان و ایران خودرو) ۳۱ درصد از کل پرتفوی تولیدی بیمه پارسیان را تولید نموده و با صدور بالغ بر ۸۰۰۰ فقره بیمه نامه در رشته‌های مختلف و بالغ بر ۱۱۵ درصد رشد با ضریب خسارت مناسب ۳۱ درصد، تا پایان ۶ ماهه اول سال ۱۳۹۳ بالغ بر ۱۸۸ درصد از برنامه تولید سال ۹۳ مجتمع مرکز تحقق یافته است. (با احتساب پرتفوی امین پارسیان و ایران خودرو نیز پرتفوی

مجتمع مرکز به تنهایی، بالغ بر ۲۰ درصد کل پرتفوی بیمه پارسیان، در ۶ ماهه اول سال ۹۳ می‌باشد) شایان ذکر می‌باشد علیرغم رشد قابل توجه پرتفوی مجتمع مرکز در ۶ ماهه اول ۹۳، با توجه به ۷۳ درصد صدور بیمه نامه‌های غیر ثالث و فقط ۲۷ درصد صدور بیمه‌های ثالث اتومبیل، در مجتمع مرکز با ضریب خسارت بسیار مناسب (۶ درصد ضریب خسارت ثالث) ترکیب بسیار مناسب پرتفوی نیز در مجتمع مرکز حاصل گردیده است.

برنامه مجتمع مرکز (عملاً با مسئولیت و وظیفه ارائه خدمات VIP به بیمه گذاران محترم) در راستای برنامه کلان شرکت شامل ترکیب مناسب و متنوع پرتفوی در کلیه رشته‌های بیمه‌ای توأم با کنترل ضریب خسارت و نظارت بر عملکرد شبکه فروش و نمایندگان، تلاش جهت افزایش رضایت‌مندی بیمه‌گذاران و مشتریان می‌باشد.

مجتمع مرکز در حال حاضر با توجه به رشد کیفی دیگر فقط یک مجتمع صدور نمی‌باشد و فعالیت خود را در زمینه خسارت در رشته خسارت بیمه‌های مسئولیت نیز آغاز کرده است.

همچنین با همکاری مستقیم مجتمع مرکز، از سال جاری حسب بخشنامه و دستورالعمل مدیریت محترم امور مالی، کلیه امور تایید و ارسال وجوه الحاقیه‌های برگشتی برای بیمه‌گذاران کلیه شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای بیمه پارسیان (در سراسر کشور) پس از ارسال به سیستم پایا، توسط مجتمع مرکز صورت می‌پذیرد. **ویژگی‌های خاص بیمه پارسیان از نظر شما کدامند؟**

توجه خاص به منافع بیمه گذاران (برای چندمین سال متوالی بیمه پارسیان بالاترین نرخ سود سپرده‌گذاری به بیمه‌گذاران در بین شرکتهای بیمه‌ای را داشته است).

صداقت، سخت کوشی و پای بندی به اصول اخلاقی مجموعه همکاران بیمه پارسیان که منجر به توفیقات ارزنده‌ای در قریب با بسیاری از شرکتهای بیمه‌ای گردیده است.

به کارگیری توانمندیهای کارکنان جهت بهبود مستمر خدمات بیمه‌ای در راستای پاسخگویی به نیازهای مشتریان.

پایبندی به قوانین و مقررات داخلی و بین‌المللی. استفاده از تبلیغات مبتنی بر واقعیت.

آموزش مستمر کارکنان و شبکه فروش.

حسن اعتماد و واگذاری اختیارات بیشتر به شبکه نمایندگان (بازدید اولیه و صدور بیمه‌نامه) و امور حفظ و جذب پرتفوی.

باتوجه به قابلیت‌های استان تهران، چه برنامه‌هایی برای جذب پرتفوی و افزایش سهم بازار بیمه پارسیان دارید؟

افزایش چابک سازی امور توأم با بهبود کمی و کیفی پرتفوی، توسعه و تقویت شبکه فروش همراه با سیستمهای نظارت و کنترل داخلی.

دعوت از شبکه نمایندگان (بخصوص نمایندگان با تجربه و با سابقه) جهت شرکت در حلقه‌های نوآوری شرکت بیمه پارسیان و توجه خاص به ایده‌ها و طرح‌های بدیع آنان با توجه به تجارب و با عنایت به مصوبات هیات مدیره محترم. (ارائه برنامه جهت تقویت نمایندگان ضعیف و متوسط)

حفظ بیمه گذاران قدیم و جذب بیمه گذاران جدید از طریق ارائه نرخ و شرایط مناسب و منطقی فنی با توجه به واقعیت‌های موجود و رقابتی بودن شدید بازار و ارائه خدمات به موقع و سریع در هنگام بروز خسارت. با حسن اعتماد مسئولین محترم شرکت، عملاً مجتمع مرکز تبدیل به مجتمع VIP بیمه پارسیان گردیده است. لذا تلاش جهت شناسایی پوشش‌های مورد

نیاز بیمه گذاران (بخصوص بیمه گذاران عمده بیمه پارسیان که سهم بزرگی از پرتفوی مجتمع مرکز مربوط به آنان می‌باشد) از برنامه‌های مجتمع مرکز می‌باشد.

همچنین ارائه خدمات مشاوره‌ای به بیمه گذاران کلان به منظور اخذ پوشش‌های مناسب در کنار تداوم و بهبود ارائه خدمات به سایر بیمه گذاران خرد شرکت.

ارتباط شما با شبکه فروش چگونه است؟

به شهادت و گواهی نمایندگان محترم مجتمع مرکز، شخصاً سعی نموده‌ام از جمله در دسترس ترین افراد برای نمایندگان باشم تا بتوانم در اسرع وقت پیگیر مشکلات احتمالی آنان بوده و نیز در صورت عدم امکان انجام امور خاص نمایندگان توسط مجتمع، حداقل در کوتاهترین زمان ممکن پل ارتباطی بین نمایندگان و مسئولین محترم ستادی باشم.

نماینده‌ها قاعداً باید از برنامه‌ها و خواسته‌ها و انتظارات شرکت اطلاع داشته باشند و شرکت هم از مشکلاتی که در ارتباط با فروش است و نمایندگان با آن‌ها مواجه هستند باید مطلع باشد. (در این رابطه مصوبه جدید هیات مدیره محترم در خصوص لزوم تشکیل حلقه‌های نوآوری با همکاری نمایندگان شبکه فروش توسط مجتمع مرکز به نمایندگان ابلاغ گردیده و در دست اقدام است. امید است تشکیل حلقه‌های نوآوری با مشارکت شبکه فروش به تقویت ارتباط متقابل نمایندگان و مجتمع‌ها منجر گردد.)

در پایان اگر مطلب دیگری به نظر تان می‌رسد برای خوانندگان نشریه چتر بفرمایید:

حسب تاکید اساتید فن در صنعت بیمه، با توجه به ماهیت شرکت‌های بیمه، اگر انواع بیمه‌نامه‌ها را به‌عنوان یک محصول خدماتی در نظر بگیریم این محصول دارای سه مرحله است که مرحله خرید محصول شامل بازاربایی، بیمه‌گری، صدور بیمه‌نامه؛ سپس مرحله اعتبار محصول در طول دوره مشخص (عمر محصول) از زمان شروع بیمه‌نامه تا انقضای آن شامل صدور الحاقیه‌های کاهش و افزایشی در هر زمینه اعم از نوع پوشش، سرمایه و... و سپس مرحله استفاده آشکار از محصول خریداری شده شامل بروز احتمالی خسارت، بررسی و برآورد و پرداخت آن این مراحل را تشکیل می‌دهند.

لذا کیفیت شرکت بیمه رابطه مستقیم با رضایتمندی مشتریان دارد، شرکت بیمه‌ای موفق‌تر است که میزان رضایت مشتریان در آن شرکت بالاتر باشد. بنابراین بالا بردن کیفیت ارائه خدمات به مشتریان مستلزم شناخت انتظارات مد نظر مشتریان است. بدیهی است کیفیت را خریدار تعریف می‌کند نه فروشنده و اگر کیفیت خدمات بیمه‌ای به‌گونه‌ای باشد که انتظارات بیمه‌گذار را برآورده نکند ممکن است به انصراف او و همچنین عدم موفقیت در جذب دیگر بیمه‌گذاران منجر شود.

دیگر اینکه حسب برخی از تعاریف موجود، هنرمندپریت به یک سلسله فنون و مهارت‌های اطلاق می‌گردد که بتوان با بهره‌مندی از آنها و با تلفیق هدف‌های فردی و سازمانی در تحقق مقاصد و اهداف سازمان به توفیق بیشتری دست یافت.

لذا در پایان از مقامات محترم ارشد شرکت درخواست می‌گردد جهت افزایش انگیزه و تقویت وفاداری کارکنان به اهداف و برنامه‌های شرکت در تصویب و اجرای چارت جدید سازمانی در مجتمع‌ها و شعب باتوجه به برنامه‌ها و اهداف توسعه منابع انسانی شرکت بیمه پارسیان توجه و اهتمام خاص و ویژه مبذول و در ابلاغ چارت جدید به مجتمع‌ها و شعب جهت امکان ارتقای کارکنان شایسته و لایق بیمه پارسیان تسریع فرمایند.

فعالیت‌های عمده مدیریت فروش و امور مشتریان

به مذاکرات تخصصی با شرکتهای حاضر در همایش‌های مذکور موفق به هماهنگی برگزاری جلسات آتی با برخی شرکتهای گشته‌ایم که از آن جمله می‌توان به جلسه با مرکز فابا یکی از بزرگترین شرکتهای فعال در حوزه بانکداری الکترونیک، اشاره نمود.

(ج) بازدید مدیر محترم فروش و امور مشتریان به همراه مدیر محترم مسئولیت از شرکت داروسازی سبحان آنکولوژی به منظور بررسی ارائه پوششی خاص در بیمه‌های مسئولیت.

(د) در راستای مذاکرات صورت گرفته با شرکتهای سازمان‌های بزرگ و به منظور توسعه سهم بازار و برند سازی موفق به عقد تفاهمنامه با شرکتهای ذیل گشته‌ایم:

- ۱- شرکت لیزینگ پارسیان ۲- بنیان بتن غرب
- ۳- شرکت مهران سرد ۴- تمدید تفاهمنامه شرکت سمند تراپر بین الملل ۵- موسسه صندوق بازنشستگی شرکت ملی صنایع مس ایران

مدیریت فروش و امور مشتریان در راستای اجرای وظایف خود اقدام به برنامه ریزی جهت جذب بیمه‌گذاران بزرگ سطح صنعت و افزایش پرتفوی شرکت اجرای اقداماتی در این زمینه به شرح ذیل نموده است:

(الف) با هماهنگی مدیریت فروش و امور مشتریان، همایش مشترک آموزشی یک روزه با حضور عضو محترم هیئت مدیره و مدیرعامل و کلیه معاونین و مدیران فنی شرکت بیمه پارسیان و مدیران عامل، اعضاء هیئت مدیره و مدیران محترم گروه شرکتهای هلدینگ توسعه انرژی تدبیر برگزار گردید که طی آن علاوه بر تبادل نظر تخصصی، زمینه تعاملات و همکاری‌های آتی فراهم گردید.

(ب) حضور در نمایشگاهها: همزمان با برگزاری اولین نمایشگاه بین‌المللی بانک، بورس و بیمه در جزیره کیش و هشتمین همایش اقتصاد و تجارت الکترونیکی تهران نمایندگان مدیریت فروش و امور مشتریان در نمایشگاه‌های مذکور حضور یافتند و با توجه

چهارمین جلسه روسای مجتمع‌های بیمه‌ای و شعب منطقه شرق در مشهد برگزار گردید



» در این جلسه که با حضور کلیه روسای مجتمع‌ها و شعب بیمه‌های منطقه شرق و در محل دفتر سرپرست منطقه شرق آقای لعل نظامی برگزار گردید، ابتدا ایشان با تشریح عملکرد ۶ ماهه اول سال ۹۳ توضیحاتی در خصوص مشتری‌مداری و راهکارهای افزایش پرتفو ارائه دادند و در ادامه نیز هر یک از روسا به تشریح عملکرد تحت سرپرستی خود و راهکارهای افزایش پرتفو در ۶ ماهه دوم سال ۹۳ پرداختند. مسایلی همچون توجه به آموزش بیشتر برای نمایندگان، همکاری هرچه بیشتر شعب موجود در منطقه شرق کشور و استفاده از تجربیات همدیگر و تلاش روزافزون برای نیل به اهداف بیمه پارسیان از نکات مهم مطرح شده در این جلسه بود.



نشریه داخلی شرکت بیمه پارسیان
دوره جدید / شماره پنجم / آبان ۱۳۹۳

جلسه منطقه‌ای با حضور رییس منطقه غرب کشور

و پس از تحلیل ریسک و بررسی صورت وضعیت اعضای کمیته شامل سرپرست منطقه و دو نفر از رؤسای شعب (شعب پیشنهادهنده و شعب تخصص در رشته خاص) پس از رسیدگی و هماهنگی مدیر نسبت به اعلام نرخ اقدام نمایند.

۵- حذف نمایندگان کم فعالیت و جایگزین نمودن نماینده در همان استان

۶- مقرر گردید تعامل و وحدت رویه در بین رؤسای منطقه برقرار باشد. و از تجربیات یکدیگر در رشته‌های تخصصی بهره‌مند شوند.

۷- ایجاد انعطاف پذیری، خلاقیت و نوآوری خدمات جدید بیمه‌ای توسط مدیریت‌های فنی مختلف که باعث حساسیت و کنجکاوی مشتریان در جلب پرتفوی می‌گردد، درخواست گردد.

۸- انتخاب درست در جذب نماینده و پرسنل توسط رؤسای شعب و مسئولین

۹- افزایش اطلاعات فنی بین پرسنل و نمایندگان جهت مشاوره صحیح به بیمه‌گذاران و عرضه صحیح محصولات توسط رؤسا برنامه ریزی گردد.

۱۰- افزایش پرتفوی و به تحقق رساندن انتظارات شرکت خصوصا فروش بیمه حوادث انفرادی و سایر رشته‌ها به جز درمان تکمیلی و ثالث در نیمه دوم سال ۹۳ (درمان تکمیلی و ثالث در حد انتظارات خواسته شده)

۱۱- افزایش اختیارات به رؤسا و کارشناسان در رشته‌های فنی



در این جلسه پیرامون به تحقق یافتن اهداف شرکت در نیمه دوم سال ۱۳۹۳ گفتگو و هر کدام از رؤسا بصورت جداگانه مسائل و مشکلات و همچنین راهکارهای خود را بیان نمودند، خلاصه‌ای از سخنان ایشان بشرح زیر می‌باشد:

۱- مقرر گردید بعد از بازگشت رؤسا به شعب مربوطه در اولین فرصت اداری جلسه آموزش بعد از ساعت کار برای کلیه نمایندگان برگزار گردد. اولین جلسه از آموزش بازدید اولیه بیمه بدنه خودرو شروع گردد.

۲- بعد از آموزش‌های لازم کلیه نمایندگان که در حد معقول پرتفوی کسب نمایند مجوز صدور در کلیه رشته‌ها به تفکیک فعالیت درخواست شود.

۳- خواستار رفع موانع اداری و پاسخگویی مسئولین در اسرع وقت و صدور بیمه‌نامه با کمترین هزینه در چارچوب قوانین و آسان.

۴- در صورت عدم پاسخگویی به موقع به علت تراکم کاری از سوی واحدهای فنی (اعلام نرخ) کمیته‌ای در مجتمع تشکیل

مصاحبه با نماینده فعال



لطفاً برای خوانندگان نشریه چتر خودتان را معرفی کنید و بفرمایید از چه زمانی همکاری خود را با بیمه پارسیان آغاز نمودید.

با عرض سلام اینجانب امین سینا هستم و در تاریخ ۸۹/۶/۲۱ در بیمه پارسیان شروع به کار نمودم

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

بیمه صنعتی است با سابقه دیرینه که با هدف اصلی آن تعالی بخشیدن به رفاه انسانها، تامین آینده خودشان و فرزندانشان و نهایتاً بیمه یعنی با آرامش زیستن و نگاه نوید بخش به آینده

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

داشتن برنامه فروش و هدف گذاری لازمه کار همکاران می باشد. ما باید همواره دنبال یادگیری و آموزش در زمینه فروش و مسائل فنی بیمه باشیم و همچنین همیشه اساس کار خود را در قبال مشتری با اصل دوستی و صداقت پیش ببریم و به بیمه گذاران این اطمینان را بدهیم که فروش بیمه نامه پایان خدمت به

ایشان نیست بلکه آغاز ارائه خدمات شماسست. در تمام طول سال به طرق مختلف ارتباطشان را با بیمه گذاران حفظ کنید و این امر می‌تواند بوسیله فکس-تلفن-ایمیل و به بهانه تبریک اعیاد و مناسبت‌ها و... تداوم یابد.

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

امروزه صنعت بیمه یکی از عمده ترین نهادهای اقتصادی و قوی ترین حامی و پشتیبان سایر نهادهای اقتصادی و خانوار تلقی می شود. تبلیغ و اطلاع رسانی از جمله شیوه‌هایی هستند که به ارتقای سطح فرهنگ بیمه در جامعه کمک میکند. می توان اطلاع رسانی و تبلیغات را در صنعت بیمه به دو بخش عمده تقسیم کرد: بخش نخست اطلاع رسانی در خصوص ارتقای سطح آگاهی و دانش بیمه‌ای جامعه است که هدف از آن، معرفی بیمه و مزایای آن و انواع رشته‌های بیمه‌ای یا خطرات قابل بیمه شدن است. بخش دوم آشنایی و معرفی شرکت بیمه‌ای است به آحاد و اقشار مردم که خود در آن مشغول به خدمت‌گزاری هستیم.

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؟

با توجه به برگزاری جلسات ماهانه در مجتمع‌ها به دستور مدیریت امور نمایندگی‌ها، این امر باعث شده که حداقل در ماه یکبار نمایندگان با بررسی مشکلات خود در امر فروش مشکلات خود را رفع کنند و همچنین در مورد مدیران ستادی همیشه با اینجانب همکاری لازم را داشته‌اند و علت موفقیت بنده استفاده از راهنمایی‌های مدیران محترم بوده است.

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

خدمات پس از فروش بیمه‌ای نظیر ارائه مشاوره موثر به بیمه گذار در انتخاب بهترین پوشش بیمه‌ای متناسب با نیاز واقعی آنان، همچنین همراهی و پیگیری در بحث پرونده خسارت رابه عنوان بهترین ابزار تشویقی جهت حفظ مشتریان خود انتخاب نموده‌ام.

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

بنده صمیمانه از فرصتی که در اختیار من قرار دادید تشکر و قدردانی کرده و امیدوارم همگی بتوانیم در اعتلای فرهنگ بیمه و پیشرفت روز افزون شرکتهای نقش موثر و مفیدی داشته باشیم.



انتصابات

- آقای هاشم علی گل محمدی به سمت رییس مجتمع بیمه‌ای اراک منصوب گردید.
- آقای جاسب ملکی به سمت معاون مجتمع بیمه‌ای اراک منصوب گردید.
- خانم فرانک بنی آدم به سمت معاون مجتمع بیمه‌ای غرب منصوب گردید.
- آقای داریوش جیواد به سمت رییس مجتمع بیمه‌ای رشت منصوب گردید.
- آقای کیومرث آهنگ به سمت مشاور در امور خسارت اتومبیل استان گیلان منصوب گردید.

طی احکامی از سوی آقای اویار حسین عضو محترم هیات مدیره و مدیر عامل:

- سرپرستی و نظارت عالی بر فعالیت‌های مدیریت حسابرسی و کنترل‌های داخلی شرکت به آقای نادر صفاجو عضو محترم هیات مدیره واگذار گردید.
- آقای علی تقوی معاون پشتیبانی و اقتصادی مدیر عامل با حفظ سمت به عنوان عضو شورای فنی منصوب گردید.

تسلیم

• متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان، آقایان مجتبی رضایی، امید بک‌زاده و مجید عیدی و سرکار خانم پروانه آدابی 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 می نماید.

جدیدترین تغییرات در زمینه صدور و خسارت بیمه‌های مسئولیت

محسن فتحی - معاون مدیر بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص

بخش اول: نکاتی پیرامون صدور و فروش بیمه‌های مسئولیت

نکته ۱: تکمیل فرم پرسشنامه بیمه‌نامه‌های مسئولیت فرم پرسشنامه پس از تکمیل توسط بیمه‌گذار و یا نمایندگان وی باید توسط ایشان مهر و امضا گردیده و پس از بررسی آن توسط واحد صدور نسبت به اعلام نرخ و شرایط اقدام گردد.



عنوان	تهیه و تنظیم	تائید کننده	محل انتشار
مجموعه فرمهای پرسشنامه بیمه‌های مسئولیت	محسن فتحی لیلا میرزازاده زینب فلاحي	ناصر اشرفی	مدیریت بیمه‌های مسئولیت

نکته ۲: اعلام نرخ و شرایط

کلیه واحدهای صدور موظفند با توجه به آئین نامه حدود اختیارات، بخشنامه‌های جاری و دستورالعمل‌های نرخ و شرایط بیمه‌های مسئولیت نسبت به محاسبه و اعلام نرخ و شرایط بیمه‌ای مناسب به منظور جذب پرتفوی قابل قبول برای شرکت اقدام نمایند. بدیهی است دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های صادره بر آئین نامه حدود اختیارات حق تقدم داشته و واحدهای صدور به منظور جذب حداکثری بیمه‌گذاران با شرایط مناسب (ضریب خسارت و حق بیمه مناسب) می‌توانند با همکاران ستاد هماهنگی‌های لازم را جهت رفع موانع و مشکلات صدور داشته باشند.

عنوان	تهیه و تنظیم	محل انتشار
بررسی و ترجمه متون تخصصی بیمه‌های مسئولیت	نازنین حسینی	مدیریت بیمه‌های مسئولیت
به روز رسانیدن دستور العمل تعیین نرخ و شرایط و سیستم های محاسبات حق بیمه	محمد جهان دیده-علیرضا کویایی- مرگان صفایی	مدیریت بیمه‌های مسئولیت
مجموعه بخشنامه‌های بیمه‌های مسئولیت	مدیریت بیمه‌های مسئولیت	مدیریت بیمه‌های مسئولیت

نکته ۳: صدور بیمه نامه‌ها

صدور بیمه‌نامه‌ها همواره براساس شرایط عمومی و خصوصی مورد تأیید بیمه مرکزی، شورای فنی شرکت و مدیریت فنی بوده که

همانگونه که مستحضر هستید مدیریت بیمه‌های مسئولیت از سال ۹۱ تاکنون با جدیت و تلاش به دنبال تقویت بنیه و علمی شبکه فروش شرکت بوده تا با افزایش این توان بتواند حدود اختیارات سرپرستان محترم، روسای مجتمع و شعب حتی نمایندگان را افزایش دهد زیرا معتقد است یک شرکت بیمه‌ای پرتوان باید دارای شبکه‌ای قوی، تصمیم گیرنده و فعال باشد؛ دنیای کنونی و بخصوص بازار بیمه‌ای کشور جایی برای صرف نمودن وقت‌های اضافی جهت تصمیم‌گیری‌های مختلف نیست و انسان‌ها باید پس از بالا رفتن توان فنی خود تصمیم گیرنده و مجری باشند تا بتواند طوری تصمیم گیری نمایند که در انتها به درستی و به دقت از تصمیم خود دفاع نمایند.

یکی از ابزارهای بازاربازی و بیمه‌گری داشتن حدود اختیارات مناسب می‌باشد تا بتوان به راحتی به جذب پرتفوی پرداخت و این مهم در سالیان ابتدایی تاسیس شرکت به دلایل خاصی به درستی هدایت و برنامه ریزی نشده بود تا اینکه با تغییر مدیریت و سیستم‌های بیمه‌گری در شرکت و رهنمودهای عالمانه جناب آقای اوبارحسین و اطمینان و اعتمادی که ایشان و سایر مدیران شرکت به شبکه فروش داشته و دارند همواره بحث حدود اختیارات به عنوان یک هدف عالی برای مدیران فنی بوده است. در مدیریت بیمه‌های مسئولیت نیز این هدف با یک برنامه‌ریزی منسجم و دقیق هدایت شد تا اینکه در آبان ماه سال جاری این امر محقق گردید. در این خصوص و به جهت یادآوری نکاتی به منظور محقق شدن هرچه بهتر اهداف شرکت مواردی به شرح ذیل ارائه می‌گردد:



همکاران بیمه پارسیان در حوزه بیمه‌های مسئولیت



گردیده است و همکاران محترم می‌توانند با استفاده از این راهنمای جامع نسبت به رفع مشکلات خود در نحوه بررسی و چگونگی محاسبه خسارت بهره‌مند گردند.

عنوان	تهیه و تنظیم کننده	تائید کننده	محل انتشار
راهنمای جامع آموزش پرداخت خسارت بیمه نامه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص	محسن فتحی لیلا میرزازاده	ناصر اشرفی	مدیریت بیمه‌های مسئولیت

بخش سوم: جزوات و کتب آموزشی

در جهت افزایش دانش تخصصی همکاران، آشنایی با بازارهای هدف، بازاریابی و تکنیک‌های فروش بیمه‌های مسئولیت و ... مجموعه‌ای به شرح ذیل تهیه و معرفی می‌گردد.

عنوان جزوه	تهیه و تنظیم	تائید کننده	محل انتشار
راهنمای بازاریابی و استراتژی فروش بیمه مسئولیت حرفه‌ای دامپزشکان	محسن فتحی زینب فلاحتی	ناصر اشرفی	مدیریت بیمه‌های مسئولیت
راهنمای جامع بیمه مسئولیت مدنی متصدیان حمل و نقل داخلی	محسن فتحی لیلا کاظمی احسان بلوری	ناصر اشرفی	مدیریت بیمه‌های مسئولیت
بازاریابی و فروش بیمه مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان	مدیریت تحقیق و توسعه		مدیریت بیمه‌های مسئولیت
بازاریابی و فروش بیمه مسئولیت اینتبه	مدیریت تحقیق و توسعه		مدیریت بیمه‌های مسئولیت

عنوان کتب	مؤلف/مؤلفین	محل انتشار
بازاریابی بیمه، بایدها و نبایدها	شاهین حسینی	پوشش گستر
دانستنی‌های بیمه مسئولیت	علی اعظم محمد بیگی محمد حیدری	پوشش گستر
بیمه مسئولیت ۱ و ۲	آلن پاول	دانشکده امور اقتصاد
مسئولیت مدنی	دکتر ناصر کاتوزیان دکتر محسن ایرانلو	دانشگاه تهران

در پایان ضمن تشکر از مدیریت محترم بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص جناب آقای اشرفی و کلیه همکاران این مدیریت، بر خود لازم می‌دانم از کلیه کسانی که ما را در این مهم یاری نموده‌اند تشکر و قدردانی نمایم.

تغییرات درخواستی بیمه‌گذار خارج از این شرایط تنها با موافقت کتبی مدیریت فنی اعتبار خواهد داشت.

عنوان	تهیه و تنظیم	تائید کننده	محل انتشار
مجموعه شرایط عمومی بیمه‌های مسئولیت	محسن فتحی محمد جهاندیده لیلا میرزازاده	ناصر اشرفی	مدیریت بیمه‌های مسئولیت
مجموعه شرایط خصوصی و تعاریف پوششهای تکمیلی بیمه‌های مسئولیت	محسن فتحی لیلا کاظمی لیلا میرزازاده	ناصر اشرفی	مدیریت بیمه‌های مسئولیت

نکته ۴: پیگیری بیمه‌نامه‌های تمدیدی

پیگیری جهت صدور بیمه‌نامه‌های تمدیدی یکی از مهم‌ترین اصول بازاریابی بوده و وفاداری بیمه‌گران و بیمه‌گذاران را نسبت به هم مشخص می‌نماید.

نکته ۵: یادآوری وصول حق بیمه‌ها در زمان معین

پیگیری و وصول حق بیمه به عهده واحدهای صدور بوده و واریز حق بیمه‌ها در زمان تعیین شده نقش مهمی به جهت بالا رفتن بنیه مالی شرکت در زمان پرداخت خسارت خواهد داشت علاوه بر این واریز نمودن به موقع حق بیمه موجب پرداخت خسارت با اعمال قاعده نسبی حق بیمه خواهد شد.

همچنین یادآوری می‌نماید که هرگونه تقسیط در مطالبه حق بیمه منوط به درخواست کتبی بیمه‌گذار براساس آئین‌نامه‌های مالی شرکت و خارج از آن تنها با موافقت کتبی مدیریت فنی اعتبار خواهد داشت.

بخش دوم: نکاتی در خصوص پرداخت خسارت

نکته ۱: فرم اعلام خسارت

اعلام خسارت توسط بیمه‌گذار یا نمایندگان وی تکمیل، مهر و امضا و در اولین زمان ممکن ظرف مدت مشخص شده در شرایط عمومی به واحد مربوطه اعلام گردد.

نکته ۲: چگونگی بررسی و پرداخت خسارت

یادآوری می‌نماید این مدیریت راهنمایی جامع و منحصر به فرد در صنعت بیمه تهیه نموده که کلیه راهنمایی‌ها و آموزش‌های لازم به زبان تصویر در آن ارائه



اولین نمایشگاه بورس، بانک، بیمه، بازار سرمایه و خصوصی سازی در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی کیش برگزار شد

این نمایشگاه با حضور بیش از ۱۲۰ شرکت داخلی و خارجی در حوزه بانک، بورس، بیمه، پروژه‌های سرمایه پذیر و شرکت‌های تامین مالی در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی کیش برگزار شد. حضور سازمان‌های متولی بازار سرمایه و سرمایه گذاری نظیر سازمان سرمایه گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، ارکان بازار سرمایه، شورای ملی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، شورای عالی امور ایرانیان خارج از کشور، شرکت ملی صنایع پتروشیمی، هلدینگ خلیج فارس، سازمان‌های مناطق آزاد کشور و حضور چشمگیر سرمایه گذاران داخلی و خارجی از ویژگی‌های این نمایشگاه بود.



حضور بیمه پارسیان در اولین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه و ششمین نمایشگاه فرصت‌های سرمایه‌گذاری کیش

و هیأت همراه ایشان در غرفه و برگزاری جلسات با مدیران سایر شرکت‌ها و سرمایه گذاران حقوقی و حقیقی از نکات قابل توجه در غرفه بیمه پارسیان بود. نمایشگاه‌های مذکور با حضور ارکان بازار سرمایه، بانک‌ها، مؤسسات تامین مالی و سایر شرکت‌ها و سازمان‌های فعال کشور در حوزه بازار سرمایه و دست‌اندرکاران طرح‌های سرمایه‌گذاری کشور، سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی به همراه نشست‌های تخصصی در حوزه بازار و سرمایه و معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری توسط متولیان و دست‌اندرکاران این امر از بیست و نهم مهرماه سال جاری آغاز و تا دوم آبان‌ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی کیش برپا بود.

بیمه پارسیان به منظور معرفی خدمات، فعالیت‌ها و دستاوردهای خود در اولین نمایشگاه بورس، بانک، بیمه، بازار سرمایه و خصوصی‌سازی و همچنین ششمین نمایشگاه بین‌المللی فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور جزیره کیش حضور فعال داشت. مدیران و کارشناسان حوزه‌های امور مشتریان، مالی و سرمایه‌گذاری و روابط عمومی، با حضور مستمر در غرفه شرکت، با ارائه بروشورها و اطلاعات لازم پاسخگوی سئوالات بازدیدکنندگان از جمله؛ سهامداران، سرمایه‌گذاران حقوقی و حقیقی، شرکت‌ها و مؤسسات سرمایه‌گذار و صاحبان طرح‌ها و پروژه‌های گوناگون بودند. همچنین حضور عضو هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت



نشریه داخلی شرکت بیمه پارسیان
دوره جدید / شماره پنجم / آبان ۱۳۹۳

بازدید آقای صالح آبادی مدیر عامل سازمان بورس و
اوراق بهادار از غرفه بیمه پارسیان



سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، سازمان بورس و اوراق بهادار و ارکان بازار سرمایه، هلدینگ‌های مختلف در این نمایشگاه چشمگیر بود و در حاشیه آن نیز نشست‌های تخصصی مختلفی در حوزه‌های مختلف برگزار شد.

حضور بیمه پارسیان به عنوان بزرگترین شرکت بیمه خصوصی کشور در این نمایشگاه و آشنایی هر چه بیشتر فعالان حوزه اقتصادی کشور با خدمات این شرکت و همچنین اعلام حضور فعال‌تر در جزیره کیش با استقبال از سوی بازدیدکنندگان و فعالان حوزه سرمایه‌مواجه شد.

در این جلسات با تاکید بر توانمندی‌های بیمه پارسیان خدمات تخصصی این شرکت در حوزه‌های انرژی و مهندسی نیز اشاره کردند و به آخرین خدمات شرکت در ارائه انواع بیمه نامه‌ها پرداختند در این نمایشگاه که از ۲۹ مهرماه لغایت ۲ آبان ماه در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی جزیره کیش برگزار گردید بیش از ۱۲۰ شرکت داخلی و خارجی در حوزه‌های بانک، بورس، بیمه پروژه‌های سرمایه‌پذیر و شرکت‌های تامین مالی حضور داشتند و به ارائه آخرین دستاوردها و توانمندی‌های خود پرداختند. حضور سازمان‌های متولی بازار سرمایه و سرمایه‌گذاری مانند سازمان خصوصی‌سازی،

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه پارسیان؛ آقایان هادی اویار حسین عضو هیئت مدیره و مدیر عامل این شرکت به همراه تقوی معاون پشتیبانی و اقتصادی، رفیعی مدیرعامل شرکت آتیه پارسیس و عزیزبها مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل ضمن بازدید از نمایشگاه بورس، بانک، بیمه و سرمایه‌گذاری کیش در غرفه بیمه پارسیان حاضر شدند و جلساتی را با مسئولین شرکت‌های حاضر در نمایشگاه و سرمایه‌گذاران جزیره کیش از جمله دکتر شیرزاد مدیر سرمایه‌گذاری و اقتصادی منتقه آزاد کیش و مدیر عامل شرکت بیمه ایران معین و ... برگزار کردند. ایشان



▲ ملاقات دکتر شیرزاد مدیر سرمایه‌گذاری و اقتصادی سازمان منطقه آزاد کیش با مدیرعامل بیمه پارسیان



▲ بازدید و حضور مدیر کل دفتر برنامه‌ریزی و توسعه بیمه مرکزی ج.ا.ا در غرفه بیمه پارسیان



▲ بازدید کارشناسان و مسئولان ادارات



▲ ملاقات مدیرعامل بیمه پارسیان با آقای حمیدی مدیر عامل بیمه ایران معین



ICDL" یکی از پرکاربردترین نرم افزارهای کامپیوتر

مقدمه

در دنیای امروز اقتصاددانان و مدیران به این نتیجه رسیده‌اند که داشتن نیروی انسانی متخصص و کارآمد در کلیه سطوح مهمترین دلیل ماندگاری سازمان‌ها و افزایش راندمان کاری است و با توجه به شتاب علوم بشری در کلیه زمینه‌ها آموزش ضمن خدمت کارکنان برای سازمان‌هایی که به بقا و افزایش سهم خود از بازار اهمیت می‌دهند در الویت می‌باشد از جمله مزایای آموزش ضمن خدمت در سازمان می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

- همگام سازی نیروی انسانی با پیشرفت علوم و تکنولوژی

- مرتفع ساختن نیازهای تخصصی و حرفه‌ای
- بهبود روابط انسانی و مشکلات انسانی بمنظور ایجاد روحیه همدلی و انطباق پذیری در سازمان
- تسهیل در تغییر شغل یا جابجایی کارکنان
- کمک به ارتقاء و ترفیع کارکنان

در شرکت بیمه پارسیان نیز نظر به توصیه مدیریت عالی شرکت بر آموزش کارکنان و اهداف آموزشی مدیریت توسعه منابع انسانی بمنظور بهبود سطوح شایستگی کارکنان و عملکرد سازمانی اداره آموزش به عنوان مجری این امر، همواره اقدام به بررسی و برنامه ریزی و اجرای دوره‌های آموزشی ضمن خدمت جهت کارکنان نموده است.

در سال اخیر اداره آموزش سعی نموده با بررسی شرایط احراز هر شغل یا به نوعی دیگر استاندارد شغلی جهت عدم تحمیل هزینه آموزشی به کارکنان جهت تأمین نیازهای آموزشی همکاران اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی نماید که از این میان با توجه به اهمیت دانش ICDL بعنوان یکی از دانش‌های پایه برای کلیه پرسنل جهت بهبود دانش همکاران اقدام به برگزاری مهارت‌های ICDL نموده است و تاکنون یک دوره کلاس اکسل در دو سطح مقدماتی و متوسط برگزار گردیده و همچنین دوره آشنایی با ویندوز و اینترنت نیز در حال برگزاری می‌باشد و در نظر است با توجه به درخواست همکاران یک دوره اکسل در سطح متوسط نیز برگزار گردد.

تاریخچه

در سال ۱۹۹۵، انجمن جوامع حرفه‌ای انفورماتیک اروپا (CEPIS) یک گروه ویژه تحت حمایت مالی اتحادیه اروپا ایجاد کرد که هدف آن، دستیابی به روشی برای ارتقای سطح مهارت‌های IT در سراسر اروپا بود. این گروه ویژه در سال ۹۵ و اوایل ۹۶، آزمونهای آزمایشی، برگزار کردند تا اینکه سرانجام در آگوست سال ۱۹۹۶، گواهینامه اروپایی راهبری کامپیوتر (ECDL) در سوئد ارائه و به تدریج در سراسر اروپا و سپس در سطح بین‌المللی مطرح شد. برنامه ECDL/ICDL توسط بنیاد ECDL-F ECDL در



سطح جهانی اداره میشود. این بنیاد که در سال ۱۹۹۷ تاسیس شد، سازمانی غیرانتفاعی است که وظیفه آن بهبود، گسترش و تصدیق مهارت‌های کامپیوتری و دانش IT است. در حال حاضر ICDL به مدرک استاندارد تبدیل شده که در کشورهای غیراروپایی کاربرد دارد و برنامه درسی آن مشابه دروس ECDL است. بنیاد گواهینامه اروپایی راهبری کامپیوتر، برنامه درسی را تعیین کرده و آن را دائماً به روز رسانی میکند تا اطمینان حاصل شود که دروس آن با دنیای کار و پیشرفتهای انجام شده در زمینه فناوری، هماهنگ است. میزان پذیرش ICDL در کشورها، به طور روز افزونی در حال رشد است و در حال حاضر بسیاری از افراد و شرکتها، این گواهینامه را معیاری برای سنجش مهارت‌های کامپیوتری میدانند. سازمانهای حمایت کننده از ICDL، در بخش وسیعی از صنعت و دانشگاه فعالیت میکنند. علاوه بر آن، این گواهینامه مورد حمایت اتحادیه اروپاست که استانداردها و سطح کیفیت را در سراسر اروپا تضمین می‌کند.

مزایای ICDL برای کارفرمایان: قصد یک شرکت از ارتقای مهارت‌های کامپیوتری نیروی کار خود، حصول اطمینان از مصرف درست سرمایه است.

- قابلیت کامپیوتری کارمندان را تضمین میکند.
- برای کارمندان، مهارت‌های کامپیوتری قابل ملاحظه‌ای ایجاد می‌کند.

- سطوح توانایی IT را در یک سازمان تضمین میکند.
- هزینه‌های پشتیبانی IT را کاهش می‌دهد.

- از وقت تلف شده ناشی از فقدان دانش و روشهای کاری غیر موثر IT میکاهد. دوره‌های آموزشی زیادی وجود دارد که انتخاب را برای کارفرمایان و کارمندان مشکل کرده است.

ICDL هم اکنون معتبرترین مدرک کامپیوتری در سطح جهان است که این مقبولیت، مرهون ارتباط آن با تمام افراد و پشتیبانی و کنترل سازمانهای حامی آن است.

تعریف گواهی نامه بین‌المللی ICDL چیست؟

ICDL (International Computer Driving Licence)

یک گواهینامه بین‌المللی است که توانایی دارندگان این گواهی نامه را در مهارت‌های کامپیوتری، تأیید می‌کند.

حسن یحیی زاده، رییس اداره آموزش



شماره‌ی دارید و نمی‌دانید که این رویا لبریز از نیاز است...

پژوهش و تدوین: بهرام روحانی
کارشناس پذیرش مجتمع بیمه‌ای بجنورد

حقیقتی غیر قابل انکار و تابویی است که آشکارا غیر قابل کنمان است. در این میان و با توجه به بازار متنوع محصولات بیمه‌ای، در ایران نیز شاهد رقابت دیدنی شرکت‌های بیمه در مارا تن جذب سرمایه هستیم. که وجود این رقابت، خود در امر نوآوری، و به کارگیری سودمندان، هنرمندان و سیاستمداران ی ایده‌ها و خلاقیت جهش‌ها به سمت و سوی تحول بازار، نقش قابل توجهی ایفا کرده است.

در عین حال وجود شرکت‌های بیمه همچون مأمنی برای گروه‌های انسانی و جوامع مدنی، از آنها و دارایی‌های بارزیشان در مقابل هر حادثه‌ی غیر مترقبه‌ای حمایت میکنند. زمینه‌ی کاری بیمه‌ها بسیار متفاوت است و رقم قابل توجهی از این بسترها به مرور زمان و طی تکامل تدریجی در مدرنیسم اجتماعی پا در عرصه‌ی ظهور نهادند.

هر کدام از این بخش‌ها به فراخور شرایط و مختصات و مقتضیات منحصر به فرد خود، کلوژها و قواعد گرامری تعریف شده و مختص به خود را دارا میباشند که تعهدات آن به اقتضای شرایط تعریف شده‌ای، قابل ارائه و اجرا هستند. گاهی این شرایط و مقتضیات در روند خود آنقدر منفعل و منعطف و نو جلوه میکنند که منجر به تعریف کلوژها و یا ارائه‌ی تعهدات جدید از جانب بیمه‌گران (شرکت‌های بیمه) خواهند شد و طبعاً هر شرکت بیمه‌ای که موفق به جلب توجه بازارهای متفاوت از طریق ارائه و معرفی این نوع از خدمات جدید شود، سهم قابل توجهی از بازار را متوجه خود خواهد کرد.

در این میان، بازتاب عمل بیمه‌گران صنعت بیمه عملاً زمانی برای خدمات‌گیرندگان (مشتریان) آن، نمود واقعی پیدا کرده و از نقطه نظر آنان موثر تلقی میگردد که تعهدات بیمه‌نامه به عنوان یک قرارداد، اجرایی میگردد و بیمه‌گران با توجه به اصول کلی حاکم بر قراردادها طبق قانون و با توجه به شرایطی که قبلاً وضع کرده و بیمه‌گذار (مشتری) به صحت انجام آن تعهد داده، مجاب خواهند بود که جبران خسارت کنند و خود این روند جبران خسارت نیز در قالب قوانین و فرمت‌ها و مینوت‌های تعریف شده، اجرایی خواهد بود. به هر وضع، میزان رشد و توسعه این صنعت در هر جامعه، بیانگر رشد و توسعه آن جامعه و سطح سواد زیستی سیال در زندگی انسان‌ها در آن است. بدون هیچ تردیدی، رهبری این جریان نیازمند تدبیری دانش‌بنیان و آگاه بر روزمرگی‌های مسئله‌ساز زندگی بشر امروز است. در عین حال انسان‌ها همواره رویاهایی دارند، انسان معاصر، در مسیر تحول، پناهنده و شهروند جدا ناشدنی ابر شهری بنام عقلانیت بوده و "امپراتوری بیمه"، لحظه به لحظه در مسیر فتح لایه‌های عمیق جامعه، رو به سوی آینده‌ای پر پیچ و خم در حال گذران است.

در بین شرکت‌های بازرگانی نقطه‌ی عطف دیگری در دنیای بیکران تجارت است. به هر رو شرکت‌های تجاری و بازرگانی بیشتر از هر چیز به دنبال کسب بازارهای نو، شناخت نیازمندیهای تازه و تولید خدمات یا محصولات جدید برای عرضه در این بازارها و در نهایت ایجاد سرمایه‌گذاری‌های مطمئن و سودآوری و دریافت منفعت به واسطه جولان دادن در این نوع محیط‌ها هستند.

فی الواقع فهم سرمایه‌گذاری در هر بازار، تولید اندیشه، ریسک و رقابت را در پی خواهد داشت. شرکت‌های بیمه از این قاعده مستثنی نیستند. جریان قانونگذار و تصمیم‌گیر در این شرکت‌ها مدام خواستار حفظ و گسترش سرمایه‌های موجود در خزانه‌های این شرکت‌ها هستند و دغدغه‌ی اصلی آنها بازاریابی در محیط‌های بکر و قابل سرمایه‌گذاری مطمئن است. واژه‌ی "سرمایه‌گذاری مطمئن" لزوماً به این معنا نیست که بازارهای بکر کاملاً قابل اطمینان هستند، بلکه واحد بازاریابی با بررسی ریسک‌هایی که در یک بازار بکر موجود است با در نظر گرفتن اصول حرفه‌ای و محاسبات فنی که در حیطه‌ی اختیار دارد، در تعهد و پوشش دادن به ریسک‌هایی که ممکن الوقوع میباشند اقدام به عمل میکند.

در این میان ماهیت شرکت‌های بیمه بازرگانی به کسب سود و منفعت بیشتر تکیه دارد لذا برعکس بیمه‌های اجتماعی که مشمولین بیمه‌ای خود (بیمه‌شدگان) را در حالت‌های متفاوت و در عین حال محدود تعهدات خود مورد پوشش قرار میدهند، به دنبال بازارگردی، بازاریابی و سرمایه‌گذاری‌های مختلف و کسب سود و منفعت به نسبت بیمه‌های بازرگانی نیستند. بیمه‌های بازرگانی نقاط کلیدی و طلایی پیشرفت را در سرمایه‌گذاری و گسترش سرمایه و کشف بازارهای متفاوتی که در متن نظام اجتماعی قرار میگیرد میبندد در نتیجه نیروهای محرکه بازار، کمبودها و نقاط ضعف بازار و تحریکات بازار و موارد اینچنینی، گزینه‌های بسیار مهمی برای بازاریابان و متخصصین بیمه‌ای که بقای عمر سازمان خود را در گرو تبدیل بخش اعظمی از قوای پنهان موجود در این نوع بازارها میبینند، هستند.

حقیقت این است که هدف اصلی بیمه‌های بازرگانی، قویا جلب رضایت مراجعین کنندگان (مشتریان) و دغدغه‌ی اجرای به موقع تعهدات در قبال آنها نیست، بلکه بیان این موضوع از جانب شرکت‌های بیمه‌ای که در زمینه بازرگانی فعالیت میکنند، به نوعی به نگهداری بازار و فرصتهای بدست آمده از آن در جهت حفظ و گسترش دارایی‌های صاحبان اصلی سهام این شرکتها (سهامداران عمده و سرمایه‌گذاران کلان اقتصادی صاحب سهام در شرکت) اشاره دارد. به این معنا که روند اهمیت عناصر بازار تا آنجایی ادامه خواهد داشت که منافع سهامداران عمده شرکت تامین باشد و این

ادامه از شماره قبل

جوامع انسانی از یک سری قوانین که از سوی صاحبان قدرت وضع و برای اجرا در دستور کار مجریان قانون نهاد‌های مختلف جامعه جهت برقراری نظم عمومی در تمامی امور قرار میگیرد، فرمان‌پذیری میکنند. قوانین از حیث اینکه ضابطه محسوب میشوند قابل تفسیر و توجیه نیستند و اکنون اجرای دستورالعمل‌های آنها با توجه به مواد و تبصره‌های گوناگون از سوی تک تک افراد حقیقی و حقوقی تابع جامعه، لازم الاجرا است. چرا که قوانین قبل از اینکه به صورت ضابطه‌های تعیین‌کننده‌ی خطی مشی‌های زیستی درآمده باشند ابتدا به صورت فرضیه‌ها و نظریه‌هایی ارائه و پیرامون آنها بحث و تبادل نظر شده است و جرح و تعدیلات مقتضی در مورد آنها به عمل آمده و نهایتاً به مرحله‌ی قانون و ضابطه درآمده‌اند. در این میان صنعت بیمه به عنوان یکی از صنایع بزرگ در دنیا، از یک سری ضوابط و قوانین کلی که در برگیرنده‌ی منافع کلان ملی، حفظ ارزشهای رایج فرهنگی-اقتصادی و زمینه‌چینیهای سیاسی و نگرشهای اقتصادی هر کشور است، تبعیت میکنند. حقوق و قوانین عمومی و خصوصی حاکم بر صنعت بیمه در ایران با در نظر گرفتن بسترهای مختلف به کارگیری آنها توسط هیأتی مشتمل بر افراد زبده، کاردان، متخصص و صاحب نظر (شورای عالی بیمه) تدوین و جهت تصویب آن به عنوان قوانین رسمی رایج در بیمه به مراجع ذیربط (هیأت وزیران و نمایندگان مجلس قانونگذار) ارائه شده و مفاهیم و اصول کلی و آیین‌نامه‌ها و راهبردهای اساسی آن مشخص کنند. نوع ارائه خدمات و محصولات و پشتیبانی و خدمات پس از فروش و نحوه‌ی اجرای تعهدات و وظایف عمومی طرفین عرضه و تقاضا در جامعه است.

غالباً در مسائل و موارد کلان جامعه، نهادها و دستگاه‌هایی از سوی حاکمین و رؤس اهرام سلسله مراتب سازمانی قدرت در اجتماع، جهت تنظیم روابط، تسهیل کارکرد و نظارت بر وضعیت‌های مختلف جامعه مد نظر قرار میگیرند. در ایران وظیفه این امر خطیر بر عهده‌ی نهادی بنام "بیمه مرکزی" نهاده شده است که فارغ از جنبه‌های اجرایی بیمه‌گری طبق قانون، تنها وظیفه‌ی نظارت بر صحت عملکرد و تحلیل مسائل معروف و ارائه آسیب شناسانه‌ی راهکارها و اتخاذ تصمیمات لازم جهت بهبود روند تبدیل تهدیدها به فرصتها را دارد لذا از نقطه نظر مدیریت، بیمه مرکزی ایران در حساس‌ترین و استراتژیک‌ترین جایگاه صنعت بیمه در ایران قرار میگیرد که با توجه به شرایط حاد اقتصادی و کمبودهای تشنج آور مالی و بودجه‌ای حال حاضر کشور، تصمیمات و افق‌های فراروی این نهاد میتواند بسیار حائز اهمیت و تعیین‌کننده باشد. مبحث نوآوری در بازار و جستجوی محصول



دنیا دنیا آرامش
بیمه پارسیان

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

سر دبیر: مهدی عزیزی‌ها
دبیر تحریریه: افشین نوری
تحریریه: مهدی عزیزی‌ها، افشین نوری،
سیمین نصرالهی، حمیده حاجی جعفر،
الهام ولی‌زاده، محمد ملاجعفر
طراحی و صفحه‌آرایی:
(کانون تبلیغاتی طوفان)

خدمتی دیگر از بیمه پارسیان چتر همراه پارسیان

با نرم افزار اندرویدی چتر همراه پارسیان کلیه خدمات بیمه ای در دستان مشتریان خواهد بود.
با نصب این نرم افزار بر روی تلفن همراه خود از خدماتی شامل استعلام نرخ، مشاهده سوابق
بیمه ای و تمدید بیمه نامه خود بهره مند شوید.

مراجعه به سایت:

www.parsianinsurance.ir



دنیا دنیا آرامش
بیمه پارسیان

ارتباط مشتریان: ۰۲۱-۸۲۵۹

