



شماره نوزدهم / فروردین ۱۳۹۵ ● روابط عمومی و امور بین الملل

نشریه داخلی بیمه پارسیان



مراسم تجلیل از بیمه گذاران و نمایندگان برتر بیمه پارسیان در سال ۱۳۹۴ برگزار شد

صفحه ۴



تندیس سرآمدی دیجیتال به بیمه پارسیان تعلق گرفت

صفحه ۲



تقدیر انجمن حمایت کودکان کار از عضو هیأت مدیره ومدیرعامل بیمه پارسیان

صفحه ۲

تندیس رعایت حقوق مصرف کنندگان در سال ۹۴ به بیمه پارسیان اعطا شد

بیمه پارسیان لوح و تندیس نقره ای رعایت حقوق مصرف کنندگان را دریافت نمود. به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان، در روز نهم اسفندماه روز ملی حمایت از مصرف کنندگان در مرکز بین المللی همایش های صداوسیما ج.ا.ا همایشی از سوی سازمان حمایت از حقوق مصرف کنندگان با حضور نایب رئیس مجلس شورای اسلامی، وزیر صنعت، معدن و تجارت و معاونین این وزارتخانه و مدیران سازمان های مختلف، کارشناسان و تولیدکنندگان برگزار شد و تندیس نقره ای رعایت حقوق مصرف کنندگان با توجه به رعایت حقوق مشتری و تکریم ارباب رجوع و فاکتورهای ارزیابی سازمان ذیربط به شرکت بیمه پارسیان اهدا گردید.



تقدیر انجمن حمایت کودکان کار از عضو هیأت مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان



به پاس همراهی و حمایت آقای اویار حسین مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان از انجمن حمایت از کودکان کار، این انجمن با ارسال لوح تقدیر از ایشان تشکر و قدردانی به عمل آورد. همچنین در راستای مسئولیت اجتماعی بیمه پارسیان و با هدف حمایت از کودکان کار، نمایشگاهی که به همین منظور در اسفندماه برگزار شد را نیز عهده دار بود.

انجمن حمایت از کودکان کار به

عنوان نهادی غیردولتی و غیرانتفاعی، از سال ۱۳۸۱ با مجوز رسمی وزارت کشور و شماره ثبت ۱۴۶۰۷، با هدف حمایت از کودکان در معرض آسیب و به ویژه کودکان کار آغاز نموده است و به صورت رایگان، خدمات آموزشی و حمایتی خود را ارائه می دهد.

تندیس سرآمدی دیجیتال به بیمه پارسیان تعلق گرفت



به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان؛ در اولین دوره نظرسنجی سرآمدی دیجیتال که با تمرکز بر ارزیابی و انتخاب شرکت های سرآمد در زمینه توسعه استراتژی و بهره گیری از ابزارهای دیجیتالی صورت گرفت بیمه پارسیان شایسته دریافت تندیس سرآمدی دیجیتال شناخته شد.

در مراسم پایانی این نظرسنجی که با حضور مقامات کشوری، اساتید برتر و مدیران ارشد شرکت ها برگزار گردید از شرکت های برگزیده در حوزه های مختلف تقدیر به عمل آمد که بر اساس نظرسنجی گسترده مردمی که در سطح کشور انجام شده بیمه پارسیان به عنوان یکی از شرکت های پیشرو در حوزه استراتژی به کارگیری ابزارهای دیجیتال شایسته دریافت تندیس سرآمدی دیجیتال شناخته و این تندیس به مدیرعامل بیمه پارسیان اهدا گردید.

تقدیر بیمه گذار از دو همکار مجتمع بیمه ای مرکز بیمه پارسیان



به پاس تلاش های صادقانه و ارائه خدمات ممتاز بیمه ای همکاران بیمه پارسیان شاغل در مجتمع بیمه ای مرکز؛ سرکار خانم مطهری (معاون مجتمع بیمه ای مرکز) و سرکار خانم حفقویان (کارشناس امور اداری، آموزشی نمایندگان مجتمع بیمه ای مرکز) تقدیرنامه‌ای از طرف مدیرعامل گروه تخصصی نوح از زیرمجموعه‌های قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا که جزو بیمه‌گذاران بزرگ بیمه پارسیان می باشد به این همکاران اهدا گردید. نشریه چتر ضمن تبریک به این همکاران آرزوی سلامتی و توفیق را برایشان دارد.

برگزاری دوره آموزشی اصول و کلیات بیمه به زبان انگلیسی

اداره آموزش شرکت بیمه پارسیان

پیرو برگزاری آزمون تعیین سطح زبان انگلیسی جهت کارکنان استان های تهران و البرز در مرداد ماه سال ۱۳۹۴ و متعاقب آن برگزاری مصاحبه حضوری جهت پذیرفته شدگان در آزمون کتبی، دوره آموزشی اصول کلیات بیمه به زبان انگلیسی برای ۴۱ نفر از کارکنان در بازه زمانی آذر تا بهمن ۱۳۹۴ در ۳ گروه و طی ۱۳ جلسه دو ساعته برنامه ریزی و اجرا گردید. در این راستا از مدرسین دوره آقای رابطیان، خانم سلیمانی و خانم عبدالرحیمی که با همکاری در برگزاری دوره آموزشی و آزمون پایان دوره آموزش را یاری نمودند، مراتب تقدیر و تشکر به عمل آورده می شود. شایان ذکر است همکاران محترم مدعو به دوره آموزشی نیز عملکرد مناسب و درخوری نشان دادند و بدینوسیله از فراگیران برتر دوره که موفق به کسب نمره ۹۰ به بالا گردیدند- خانم ها روحا قهقرایی، عقیق عبدالوهاب نیا، روشنک قندی، غزاله والی زاده، پگاه پزشک نژاد، رویا ریاحی، لیلا کاظمی، شادی شفیعی، سحر محمودی، نازیلا نیاکان، مهرناز احمدیان، فاطمه فتحعلی فرد و آقایان علی محمدی، رحیم رحمن پور، مجتبی خسروی، محمد علی کاظمینی، سینا هشترخانی، محسن رحیمی و بهزاد رضوانی- تقدیر می گردد.

بر اساس نامه شماره ۱۵۲۳۸۴ مدیر حسابرسی، بازرسی و کنترل‌های داخلی متضمن تایید معاونت محترم مدیرعامل در بیمه‌های خودرو در ارتباط با پیگیری و دقت نظر آقای بسطام نژاد (کارشناس خسارت های جانی خودرو شعبه بابل) جهت جلوگیری از پرداخت خسارت غیر حق و جلوگیری از خروج مبلغ ۱۶۵۰۰۰/۰۰۰ ریال (معادل ۱۰ شتر) از شرکت مطرح و مورد تایید قرار گرفت و به منظور سپاس از زحمات این همکار گرامی جوایزی از طرف دفتر مقام محترم مدیرعامل برای ایشان در نظر گرفته شد و اهدا گردید.

شعبه آبادان بیمه پارسیان افتتاح شد

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل؛ با حضور جمعی از مسئولین و مدیران شهر آبادان و تنی چند از مدیران بیمه پارسیان شعبه آبادان این شرکت افتتاح گردید. بیمه پارسیان به منظور حرکت مستمر در راستای مشتری مداری و تامین آسایش بیمه گذاران خود در شهر آبادان شعبه بیمه ای این شهر را افتتاح و فعالیت رسمی خود را جهت صدور انواع بیمه نامه ها آغاز نمود تا بیمه گذاران محترم آبادانی از این پس به راحتی بتوانند از خدمات این شرکت توانمند صنعت بیمه کشور استفاده نمایند. شعبه آبادان بیمه پارسیان در بلوار ولایت، نبش ولایت ۱، پلاک ۶ واقع است و آماده ارائه انواع خدمات بیمه ای به هموطنان محترم آبادانی می باشد.



مراسم تجلیل از بیمه گذاران و نمایندگان برتر بیمه پارسیان در سال ۱۳۹۴ برگزار شد

و سرمایه گذاری، تقدیر به عمل آمد. تقدیر از بیمه گذاران و نمایندگان برتر شرکت در سال های اخیر در بیمه پارسیان هر سال مورد توجه بوده و در پایان هر سال از بیمه گذارانی که ضمن داشتن بالاترین پرتفو بر طبق فاکتورهای مورد نظر تعیین شده توسط حوزه مدیریت فروش و امور مشتریان انتخاب می شوند و همچنین نمایندگان که بر اساس استانداردهای مورد نظر حوزه مدیریت امور نمایندگان به عنوان برترین نمایندگان هر سال انتخاب می شوند طی این مراسم مورد تقدیر قرار می گیرند.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه پارسیان؛ طی مراسمی از بیمه گذاران و نمایندگان برتر این شرکت تجلیل و قدردانی بعمل آمد. در این مراسم که روز سه شنبه ۱۱ اسفندماه در محل هتل هما و با حضور دبیر سندیکای بیمه گران ایران، اعضای هیات مدیره معاونین و مدیران، بیمه گذاران بزرگ و همچنین نمایندگان برتر بیمه پارسیان برگزار شد، از ۲۰ بیمه گذار برتر، ۳۰ نماینده حقوقی و حقیقی در سه گروه طلائی، نقره‌ای و برنزی، ۴ شرکت خدمات بیمه‌ای و ۳ نماینده برتر در رشته بیمه‌های عمر





مصاحبه با سرپرست بیمه‌های مسئولیت



● لطفاً خودتان را معرفی فرمایید.

با سلام و عرض تبریک سال نو خدمت خوانندگان محترم نشریه چتر. اینجانب محسن فتحی کارشناس ارشد رشته اقتصاد می باشم که شروع فعالیت‌م در بیمه پارسیان به تیر ماه سال ۱۳۸۴ برمی‌گردد. ضمن سال‌ها خدمت‌م در مجموعه بیمه پارسیان و با کسب تجربه‌های فراوان و کارآمد از سرورانم در سمت‌های کارشناس صدور بیمه‌های اعتباری و مسئولیت، کارشناس مسئول برنامه ریزی و تحلیل ریسک بیمه‌های مسئولیت و رئیس اداره خسارت و معاون مدیر بیمه‌های مسئولیت، با حسن اعتماد مقام محترم عضو هیأت مدیره و مدیر عامل از اردیبهشت سال ۱۳۹۴ به عنوان سرپرست بیمه‌های مسئولیت در این مجموعه انجام وظیفه می‌نمایم.

● لطفاً به صورت مختصر تعریفی از بیمه‌های مسئولیت را برای خوانندگان چتر بفرمایید.

ویژگی بارز بیمه مسئولیت مدنی ارتباط و پیوند آن با مسئله مسئولیت مدنی است که از مباحث مهم حقوق مدنی می‌باشد. به همین جهت برای سهولت درک بیمه مسئولیت لازم است مفهوم مسئولیت مدنی و انواع مختلف آن مورد بحث قرار گیرند. مسئولیت از لحاظ دستوری اسم مصدر است و از مصدر سؤال گرفته شده و سؤال به معنی پرسیدن، درخواست کردن و بازخواست کردن می‌باشد که از این سه معنی بازخواست کردن بیشتر به گفتار ما ارتباط دارد و در یک جمله ساده می‌توان مسئولیت را چنین تعریف کرد: بازخواست کردن شخصی برای اعمالش در مقابل دیگری و به عبارت دیگر بیمه مسئولیت مدنی عقدی است که به موجب آن بیمه‌گر در ازای دریافت حق

بیمه مقرر از بیمه‌گذار متعهد می‌شود در صورت بروز حادثه که در حین و یا بر اثر فعالیت بیمه‌گذار رخ داده است و مسئولیت جبران خسارت آن به عهده بیمه‌گذار می‌باشد، خسارت وارده را جبران نماید.

● آیا یک نفر همزمان می‌تواند چند نوع بیمه مسئولیت داشته باشد؟

با توجه به گسترش فعالیت‌های انسانی و اینکه افراد دارای ابعاد مختلفی از مسئولیت‌های مدنی می‌باشند، اشخاص حقیقی و حقوقی می‌توانند همزمان دارای چند نوع بیمه مسئولیت در رشته‌های مختلف باشند. به عنوان مثال مدیر یک واحد صنعتی همزمان می‌تواند بیمه مسئولیت مدنی کارفرما در قبال کارکنان، بیمه مسئولیت مدنی کارفرما در قبال اشخاص ثالث و بیمه مسئولیت ناشی از آتش‌سوزی را جهت پوشش مسئولیت‌های خود در آن حیطه خریداری نماید.

● بیمه مسئولیت چند نوع است و در زمان درخواست خرید این بیمه‌نامه‌ها بیمه‌گذار می‌بایستی به چه نکاتی توجه نماید؟

انواع بیمه‌های مسئولیت: ۱- بیمه مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان ۲- بیمه مسئولیت عمومی ۳- بیمه مسئولیت تولیدکنندگان کالا ۴- بیمه مسئولیت حرفه‌ای ۵- بیمه مسئولیت قراردادی
ضمناً تقسیم‌بندی فوق در رشته‌های اصلی بیمه‌های مسئولیت مدنی محسوب شده که برخی از رشته‌ها دارای زیرمجموعه‌هایی در بیش از ۵۰ شاخه می‌باشند.

بیمه‌گذار می‌بایست در زمان صدور بیمه‌نامه با دقت و رعایت اصل حسن نیت فرم پیشنهاد مخصوص به بیمه‌نامه مورد نظر را تکمیل نماید و اطلاعات کافی را جهت ارزیابی ریسک و صدور بیمه‌نامه در اختیار بیمه‌گر قرار دهد.

● نمایندگان برای فروش بیمه مسئولیت به چه نکاتی باید توجه داشته باشند؟

با توجه به گستردگی و تخصصی بودن انواع رشته‌های بیمه مسئولیت مدنی نمایندگان می‌بایست ضمن دانش کافی

در زمینه صدور و خسارت، جهت فروش بیمه‌نامه نکاتی از قبیل شناسایی بازارهای هدف، آشنایی با نیازهای روز جامعه، برقراری ارتباط مناسب با بیمه‌گذاران، ارزیابی و ورود به بازارهای جدید، صداقت گفتار و اخلاق حرفه‌ای در برخورد با بیمه‌گذاران و ... را مد نظر داشته باشند.

● در خصوص افزایش نرخ دیه در سال جدید لطفاً ارتباط آن با بیمه‌های مسئولیت را برای خوانندگان چتر تشریح فرمایید.

با توجه به پوشش خسارات جانی در بیمه‌نامه‌های مسئولیت بدیهی است که افزایش نرخ دیه اعلامی توسط قوه محترم قضاییه در سال ۹۵ ارتباط مستقیم با بیمه‌های مسئولیت داشته و مستلزم این می‌باشد بیمه‌گذاران به جهت جلوگیری از بروز مشکلات احتمالی نسبت به تهیه الحاقیه افزایش تعهدات بیمه‌نامه خود اقدام نمایند. شایان ذکر است میزان دیه برای هر نفر در ماه‌های عادی مبلغ ۱,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال و در ماه‌های حرام مبلغ ۲,۵۳۳,۳۳۳,۳۳۳ ریال می‌باشد.

● بیشترین آمار صدور بیمه مسئولیت مربوط به کدام رشته است؟ چرا؟

سهام عمده فروش بیمه‌های مسئولیت به علت بازار گسترده و رابطه مستقیم با کلیه اصناف و مشاغل، در رشته بیمه مسئولیت مدنی کارفرما در قبال کارکنان می‌باشد.

در آخر لازم به توضیح است که با لطف پروردگار و عنایت ویژه عضو محترم هیأت مدیره و مدیر عامل و معاون محترم مدیر عامل در بیمه‌های غیر زندگی و همچنین زحمات بی‌وقفه و بی‌دریغ همکاران واحد مسئولیت و استفاده از پتانسیل‌های موجود، در سال ۹۴ با فروشی بالاتر از پرتفوی انتظاری و رشد سه پله‌ای بیمه‌های مسئولیت و صعود به رتبه چهارم صنعت بیمه، پرتفوی ۶۸۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال محقق گردید، که جا دارد از همین فرصت استفاده کرده و از زحمات دوستان و همکاران محترم در ستاد، مجتمع‌ها، شعب، باجه‌های بیمه‌ای و نمایندگی‌های محترم که ما را در رسیدن به این مهم یاری نموده‌اند تشکر و قدردانی نمایم. ■

مصاحبه با رئیس مجتمع بیمه‌ای بندرعباس



● لطفا خودتان را معرفی نمایید و از سوابق خود بفرمایید؟

عباس نجفی هستم دارای مدرک تحصیلی مهندسی صنایع و کارشناسی ارشد، با حدود ۱۱ سال سابقه کار در دانشگاه و صنعت بیمه از شهریور ۹۴ همکاری خود را با شرکت بیمه پارسیان آغاز و افتخار فعالیت در استان هرمزگان و تصدی امور مجتمع بندرعباس را عهده‌دار می‌باشم.

● لطفا در خصوص فعالیت های مجتمع بندرعباس توضیحات بیشتری ارائه فرمایید و شما چه چشم اندازی را در توسعه خدمات بیمه ای در این مجتمع پیش رودارید؟

مجتمع بندرعباس با دارا بودن ۲۵ نماینده جنرال و ۲ نماینده انحصاری عمر در کنار کادری مجرب و تلاشگراز مجتمع های تحت نظارت جناب آقای مبین سرپرستی محترم منطقه جنوب می باشد که جای دارد در اینجا از حمایت ها و پشتیبانی های ایشان تقدیر و تشکر نمایم.

طبیعتاً طبق برنامه ریزی صورت گرفته به همت کارکنان و شبکه فروش و حمایت های مدیران محترم ستادی امیدواریم که در سال ۹۵ عملکرد مناسبی در جذب و نگه داشتن مشتریان داشته باشیم که این امر جز با ارتقای سیستم ارتباط با مشتری، ارتقای سطح دانش و مهارت تخصصی و عمومی کارکنان و شبکه فروش به همراه بهبود و تسریع در روند پرداخت خسارت میسر نخواهد شد.

● موفقیت ها و ویژگی های خاص بیمه پارسیان از نظر شما کدامند؟

شرکت بیمه پارسیان به لطف مدیریت محترم مدیرعامل جناب آقای

چگونه است و برای داشتن شبکه فروش توانا چه کارهایی باید انجام داد؟

شبکه فروش هرشرکتی نقش محوری در تولید و فروش و ارائه خدمات بعد از فروش برعهده دارد و قطعاً شبکه فروشی دلخواه است که نیازهای مشتریان را با مشتری مداری و ارائه خدمات مناسب به افراد تامین نمایند.

در این راستا احترام به حقوق نمایندگان و ایجاد حس تعلق و تعهد به شرکت در میان نمایندگان یکی از اولویتهای اصلی ما در تقویت شبکه فروش می باشد. ارتقاء دانش و تخصص فنی نمایندگان و شبکه فروش با برگزاری دوره های آموزشی مختلف تاثیر بسزایی در تحلیل ریسک و ارائه خدمات به مشتریان دارد. برگزاری جلسات مداوم با نمایندگان و کارگزاران در جهت شناسایی مشکلات و موانع جذب پرتفو و انتقال و پیگیری آن به مدیریت های ستادی یکی دیگر از کارهایی است که به صورت جدی در حال انجام می باشد که جا دارد تشکر ویژه ای از جناب آقای اشرفی مدیریت محترم امور شعب، نمایندگان و کارگزاران داشته باشیم که همواره پس از ارائه گزارش این جلسات با حمایت های همه جانبه خود کمک شایانی در رفع بسیاری از موانع برسر راه شبکه فروش نموده اند.

در کنار این موارد با عنایت به سخنان مقام محترم مدیرعامل در همایش مدیران تمام تلاش خود را در جهت پالایش نمایندگان به کار خواهیم بست تا بتوانیم نمایندگان فعال و توانمند با پشتوانه علمی و اقتصادی مناسب را جایگزین نمایندگان غیرفعال نمایم.

● در پایان اگر مطلب دیگری به نظر تان می رسد برای خوانندگان نشریه چتر بفرمایید؟

ضمن تشکر از دست اندرکاران نشریه چتر، از مقام محترم مدیرعامل، معاونین و مشاوران محترم مدیرعامل، مدیران ارشد ستاد، سرپرستان مناطق و کلیه همکاران مجموعه بیمه پارسیان که با تلاش و جدیت خود باعث رشد و تعالی شرکت شده اند تقدیر و تشکر می نمایم و امیدوارم که در سال ۹۵ پله های ترقی را با سرعت بیشتری طی نمایم. ■

اویارحسین به صورت علمی و با برنامه ریزی صحیح در حال پیشرفت است که بحمدالله طبق آمار و ارقامی که ارائه می شود پرتفوی شرکت با رشد مناسبی همراه بوده است که این خود نشانگر مدیریت مناسب می باشد.

در کنار آن کارکنان شرکت بیمه پارسیان با وفاداری خاصی که نسبت به نام و برند بیمه پارسیان دارند همواره با کار سنگین و علمی در راستای اهداف عالی شرکت که جلب رضایت مشتریان می باشد گام برمی دارند که حاصل این مجموعه ی مدیریت متفکرانه، کارکنان تلاشگر و وفادار، برنامه ریزی صحیح و علمی باعث شده که امروز شرکت بیمه پارسیان در صنعت بیمه به عنوان الگوی بسیاری از شرکت های بیمه ای قرار گیرد.

● **باتوجه به قابلیت های استان، چه برنامه هایی برای جذب پرتفوی و افزایش سهم بازار شرکت بیمه پارسیان دارید؟**

همانگونه که مستحضرد بندرعباس به واسطه ی موقعیت اقتصادی و تجاری خود، جایگاه ویژه ای در صنعت بیمه دارد. حق بالای مشتریان در انتخاب محصولات بیمه ای خود، باعث گردیده که رقابت برای شرکت های بیمه ای سخت تر و در چنین بازاری قطعاً شرکت هایی می توانند به موفقیت برسند که با ارائه راهکارهای مناسب خدمات خود را با بهترین کیفیت در کوتاه ترین زمان و با قیمت مطلوب ارائه نمایند.

در این راستا حفظ مشتریان و استفاده از آنها در جهت گسترش زنجیره فروش یکی از مهم ترین اهداف ما می باشد، در کنار آن افزایش سهم بیمه های زندگی بخصوص بیمه های عمر و سرمایه گذاری، استفاده از پتانسیل بیمه ای ادارات و نهادهای خصوصی و انعقاد قراردادهای گروهی با در نظر گرفتن میزان ریسک، افزایش سهم بیمه های باربری و حمل و نقل متصدیان و در نهایت دستیابی به بازارهای پنهان استان از اهم برنامه های این مجتمع در جذب پرتفو می باشد که امیدواریم بتوانیم با حمایت هایی که توسط مدیران صورت می گیرد جایگاه خود را در سهم بازار استان افزایش دهیم.

● **ارتباط شما با شبکه فروش**

مصاحبه با نماینده فعل



● **لطفاً برای خوانندگان نشریه چتر خودتان را معرفی کنید و بفرمایید از چه زمانی همکاری خود را با بیمه پارسیان آغاز نموده اید؟**

من آتوسا خسروانی هستم و از سال ۱۳۹۰ همکاری خود را به عنوان نماینده حقیقی با شرکت بیمه پارسیان آغاز نموده ام.

● **اگر مشتری به شما رجوع کند و از شما بپرسد بیمه را برایش تعریف کنید چه می گویند؟**

درک تعریف بیمه به دلیل ماهیت ناملموس آن برای فردی که شناخت کافی از بیمه ندارد سخت است بنابراین بهترین روش برای تعریف بیمه، ترسیم آینده فرد در امروز است. به عبارتی با توجه به نیازهای بیمه ای فرد و به وجود آوردن حس اطمینان در وی نسبت به پیشنهادهای من و شرکت بیمه، این اطمینان را کسب نماید که می تواند آینده ای مطمئن و روشن برای خود و خانواده بسازد و با پرداخت مبلغی کم ریسک خطرات احتمالی آینده را به شرکت بیمه منتقل نماید.

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

بهترین روش صادق بودن با مشتری و ارائه توضیحات کامل به وی است. مهم ترین بخش در بیمه های عمر،

کشف نیازها و اولویت های مشتری و ارائه بهترین شرایط است. همچنین نباید به بیمه گذار به عنوان منبع درآمد نگاه کرد بلکه خود را در موقعیت و شرایط فرد قرار داده و در این حالت شرایطی را که خود انتخاب می کردیم به مشتری پیشنهاد دهیم. به نظر من فروش بیمه عمر قبل از ایجاد درآمد، یک خدمت به همنوع است.

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

فرهنگ سازی و افزایش آگاهی عمومی جامعه با پوشش های بیمه و آموزش آن از سال های ابتدایی تحصیل، تطبیق دادن طرح های بیمه ای براساس سنت ها و نیازهای فرهنگی جامعه، ایجاد انگیزه خرید بیمه برای اقشار مختلف و تربیت نیروی انسانی ماهر و متخصص در زمینه ارائه خدمات بیمه ای.

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

قطعاً تعامل سالم نمایندگان و همچنین واحدهای صدور می تواند موجب رسیدن به پرتفوی بهتر برای بیمه پارسیان باشد. باید بیمه پارسیان را به چشم یک خانواده ببینیم قطعاً هیچ یک از اعضای این خانواده بزرگ، به پیشبرد اهداف خود جدا از دیگران فکر نمی کند چون خود را عضوی از این گروه می داند. پس ارتباط و به نوعی رقابت سالم باعث پیشرفت در محیطی آرام خواهد شد. جا دارد مراتب سپاس و قدردانی خود

از مدیران محترم شرکت بیمه پارسیان و کارشناسان محترم ستادی به خاطر همراهی در ارائه بهترین شرایط برای جذب پرتفوی بیشتر را ابراز دارم.

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

مادامی که مشتری از پوشش های بیمه ای شرکت بیمه پارسیان بهره مند می شود موثرترین ابزار در حفظ مشتری می تواند ارائه مشاوره براساس نیازهای بیمه ای و بهترین خدمات در کوتاه ترین زمان ممکن باشد. در کنار آن ارائه تخفیفات و بیمه نامه به صورت هدیه و یا هدایای کوچک بی تاثیر نخواهد بود.

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

در بازار رقابتی ناسالم امروز، یکپارچه سازی نرخ ها در شرکت های بیمه ای و همچنین ارائه شرایط یکسان به تمامی نمایندگان، انعطاف بیشتر با نیازهای بیمه ای جامعه و ایجاد پوشش های بیمه ای جدید در کوتاه ترین زمان برای ارائه به مشتری و تبلیغات گسترده می تواند بازار را به سمتی سوق دهد که مشتری برای دریافت خدمات بهتر نه صرفاً نرخ پایین تر، شرکت بیمه و یا نماینده را انتخاب نماید.

در خاتمه از زحمات و مساعدت مدیریت محترم عامل، مدیران محترم ارشد و همچنین کارشناسان محترم شرکت تشکر کرده، پیروزی و سرفرازای روزافزون خانواده بزرگ پارسیان را از خداوند متعال خواستارم. از توجه ویژه شما به صحبت ها و نظرات ما نمایندگان شرکت نیز کمال سپاس را دارم. ■

انتصابات

طی احکامی از سوی آقای اوپارحسین، عضو محترم هیات مدیره و مدیرعامل:

آقای آقایی به سمت سرپرستی کلیه امور شعبه بندرانزلی، آقای بهروز جوزی با حفظ سمت سرپرستی منطقه مرکزی کشور به سرپرستی شعبه اصفهان، آقای سجاد نیک نژاد با حفظ سمت به سرپرستی شعبه یاسوج، آقای محمود رابطیان به سمت سرپرست دفتر تحقیقات و مطالعات بیمه ای، خانم صدیقه بهرام زاده به سمت عضو کمیته فنی، آقای وطن نیا به سمت سرپرست شعبه غرب منصوب شدند.

تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان آقای پیری، آقای شریفیان، آقای علی محمدی اصلو، خانم والی زاده، خانم کیان ارشی و خانم میرعرب در غم از دست دادن عزیزشان به سوگ نشسته اند. نشریه چتر ضمن همدردی با همکاران گرامی برای ایشان و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و شکیبایی می نماید.



بیمه عمر و سرمایه گذاری چیست؟

■ آیدین صادقی ایوریق
نمایندگی/اکد ۵۰۰۵۱۰

ماست یا دیگران؟؟!!
همه ما سریال هایی چون خانم مارپل و هرکول پوارو را به خاطر می آوریم. نویسنده این سریال ها خانمی به اسم آگاتا کریستی بوده که در جنگ جهانی دوم به عنوان یک پرستار در جبهه های جنگ خدمت می کرده و بعد از اتمام جنگ شروع به نگارش این داستان ها نموده است. یعنی حدود سال ۱۹۴۵ میلادی و حدود سال ۱۳۲۴ شمسی. در این سریال ها بارها و بارها به بیمه عمر اشاره شده است یعنی ۷۰ سال پیش بیمه عمر در اروپا امری شناخته شده بوده است که حتی پای خود را به داستان ها و کتابها نیز باز کرده بود.

حال باید ببینیم این محصول بیمه ای در وضعیت کشور چه تأثیراتی می تواند داشته باشد؟
شرکت های بیمه ای با دریافت حق بیمه از مشتریان خود به مبالغ بزرگی دست پیدا می کنند که هر شرکتی با توجه به قدرت مالی خود این مبالغ را در گوشه ای از صنعت کشور سرمایه گذاری می کنند تا بتوانند به سود هر چه بیشتر برای خود و مشتریان خود دست یابند. این خود باعث شکوفایی اقتصادی در کشور و ایجاد اشتغال در سطح جامعه می گردد و این نیز به نوبه خود باعث بالا رفتن رضایت مندی در کشور می گردد. پس اگر تأثیرات شخصی و کشوری بیمه عمر را در کنار هم قرار دهیم ملاحظه می نماییم که با افتتاح بیمه عمر برای خود و عزیزان مان چه قدم بزرگی برای آینده ای روشن برای خود و کشور می توانیم برداریم. آینده خوب و پر امید در گرو همین تصمیمات کوچک امروز ماست. ■

آینده کودکان ما می تواند مؤثر باشد؟

جواب این سوال یک خیر بزرگ است. برای افرادی که در سن میانسالی به سر می برند نیز این بیمه می تواند بسیار مفید واقع شود.

به چه صورت؟

تمام تلاش های ما برای آن است که زندگی آسوده ای در زمان پیری داشته باشیم. این سرمایه گذاری برای افراد میانسالی می تواند پشتوانه بسیار مطمئنی برای دوران بازنشستگی باشد، آن زمانی که ما صاحب عروس، داماد و نوه شده ایم و به نوعی جزء بزرگتر های فامیل حساب می شویم به طور قطع هزینه های ما نیز بالاتر خواهد رفت و تأمین همین هزینه ها می تواند دغدغه زیادی را به ما وارد نماید ولی با اندوخته کردن مبالغ کم امروز برای دوران بازنشستگی می تواند ما را از این دغدغه ها نجات دهد. بدین گونه امید به زندگی در جامعه افزایش می یابد که این خود نشان از رفاه اجتماعی نیز می تواند باشد.

آیا به فیلم ها و سریال های خارجی دقت کرده ایم؟

آیا امید به زندگی در کشور خود و کشورهای مرفه اروپایی را مقایسه کرده ایم؟

بزرگترین نکته ای که الان در ذهن بیشتر ما کلید می خورد وظایف دولت هست ولی وقتی خود ما می توانیم آینده خود را به نحو خوبی بسازیم چرا باید منتظر دیگران باشیم که آنها برای ما آرامش بیاورند؟؟!! چرا آرامشی را که خودمان می توانیم برای خود به ارمغان بیاوریم را به کسی دیگر محول نماییم این کوتاهی

بیمه عمر یک محصول بیمه ای می باشد که همه ما با آن به اسم های گوناگون مانند بیمه آتیه، بیمه زنان خانه دار، بیمه مستمری... با آن برخورد کرده ایم.

آیا خرید بیمه عمر اجباری است؟

ماهیت بیمه عمر یک بیمه اختیاری می باشد که شخص به اختیار آن را خریداری می کند ولی از نظر من این بیمه باید اجباری گردد. نه اجباری قانونی مانند بیمه ثالث اتومبیل بلکه اجباری برای تأمین آینده خود و فرزندانمان.

بیمه عمر نه تنها تأثیرات شگرفی می تواند در زندگی و آینده تک تک ما و فرزندان ما، بلکه تأثیرات بسیار مثبتی نیز در آینده کشور خواهد داشت.

وقتی برای کودکان بیمه عمر خریداری گردد وقتی به سن جوانی می رسند برای شروع کردن زندگی و کسب و کار با مشکلات کمتری رو برو خواهند بود چون سرمایه ای از طرف بیمه عمرشان در اختیار دارند که می تواند برای شروع کمک فراوانی به آنها باشد و این بدین معناست که یک شغل را خودمان ایجاد کرده یا یک زندگی را با مشکلات کمتر شروع نموده ایم.

وقتی تعداد افرادی که دارای بیمه عمر بودند در جامعه بالا برود این به طور غیرمستقیم باعث بالا رفتن رفاه عمومی در جامعه می گردد و از فشاری که همگی ما کم و بیش آنرا تجربه کرده ایم کاسته می شود.

بالا رفتن رفاه عمومی در جامعه باعث خواهد شد جامعه به سوی جامعه ای شاد پیش برود.

آیا بیمه عمر فقط برای زندگی و

وصول مطالبات بیمه‌ای

■ فرهاد باز یار

کارشناس مالی شرکت بیمه پارسیان



البته دلایل متفاوت دیگری از جمله نبود آیین نامه های مدون و اجرایی برای پیگیری مطالبات و نبود وثایق لازم جهت وصول مطالبات از علل قدیمی عدم وصول مطالبات می باشد که به نظر می رسد هنوز راه کارهای جدی برای حل آن ها ارائه نشده و یا حداقل با جدیت کافی آسیب شناسی و اجرایی نشده اند.

چنین معضلی فقط در کشورهای جهان سوم نمود پیدا می کند، یک پیشنهاد مناسب بعد از انباشت مطالبات و برای وصول مطالبات استفاده از سیستم جامع عملکرد مالی 'FPCMS' می باشد. فروش نسبه در کشورهای مختلف هم صورت می پذیرد اما آنها ساز و کار لازم را دارند و به درستی اجرا می کنند، در واقع تفاوت در نحوه اجرا می باشد، ما به جای استفاده از نرم افزار وصول مطالبات می توانیم با تقویت ساز و کارهای موجود و ویرایش آیین نامه ها و دستورالعمل های مدون اجرایی برای وصول مطالبات معوق اقدام نماییم. یکی از دیگر از ضعف های موجود عدم گرفتن وثایق لازم و کافی جهت باز پرداخت خدمات خریداری شده می باشد. در نهایت راهکارهای زیر ارائه می گردد:

- ۱- عزم و اراده جدی برای وصول مطالبات از طریق اصلاح آیین نامه ها و گرفتن وثایق لازم
- ۲- تشکیل کمیته وصول مطالبات و استفاده از روش های خلاقانه و به روز صنعت بیمه
- ۳- راه های کاهش مطالبات در شرکت ها و بررسی تسریع در سیستم وصول مطالبات از جمله پرداخت تقسیمی و وام های مجدد با تضمین های سنگین
- ۴- تشکیل کارگروه وصول مطالبات
- ۵- طراحی سیستم هوشمند CRM برای ارتباط بیمه گذار و بیمه گر



در بسیاری از واحدهای تجاری، فروش های نسبه به مشتریان، منبع عمده درآمد فروش محسوب می شود، تا جایی که می توان گفت تقریباً کلیه کالاها و خدمات بطور نسبه به فروش می رسند. اجرای چنین سیاستی در بازار فروش موجب می شود که در ترازنامه موسسات بازرگانی مبالغ عمده ای تحت عنوان مطالبات که شامل حساب ها و اسناد دریافتی است، مشاهده گردد. به طور کلی حسابها و اسناد دریافتی عبارت است از مطالبات واحد تجاری برحسب وجه نقد، کالا و یا خدمات. بدون شک مطالبات معوق بیمه ای یکی از علل اثرگذاری است که عملاً شفافیت ترازنامه مالی شرکت های بیمه را با ابهام روبرو کرده است. در حالی که صنعت زیان انباشته نهفته دارد و فعالیت های بیمه ای سودی نیز ندارد، در این میان پدیده فروش اقساطی که در نهایت منجر به مطالبات از بیمه گذاران و نمایندگان می شود بیماری مزمن دیگری است که صنعت به ناچار در سال های اخیر با آن مواجه شده است. البته در تمام دنیا فروش اعتباری مرسوم است، اما پرداخت حق بیمه اقساطی دوره ای دارد که باید تحت کنترل باشد و در صورت عدم وصول ذخیره مطالبات مشکوک الوصول کافی در حساب ها منظور شود تا شرکت درآمدهای خود را به درستی و به میزان واقعی نشان دهد. به عبارت دیگر در حالی که سرفصل حق بیمه تولیدی در حساب ها ارقام قابل قبولی را از فعالیت ها نشان می دهد اما بخش مطالبات از نمایندگان و بیمه گذاران افشا می کند که همه حق بیمه برآورد شده به حیطه وصول در نیامده است. اما وقتی به دنبال چرایی این مطلب بگردیم

با دلایل متفاوتی روبرو می شویم از جمله شرایط رکود اقتصادی کشور روی

حق بیمه های وصولی صنعت بیمه تاثیر منفی داشت و به این ترتیب حجم مطالبات مشکوک الوصول رشد فزاینده ای دارد و باید شرکت های بیمه برای مدیریت آن ذخایر لازم را محاسبه و درموردی هزینه سوخت شده منظور کنند.

پانویس
1. Financial Performance Comprehensive Management System



دامپینگ (نرخ شکنی) چیست؟ از کجا آمد؟ و صنعت بیمه را به کجای برد؟! (قسمت پایانی)

■ احسان نایبی

کارشناس ارشد مدیریت گرایش بازاریابی
معاون مجتمع خرم آباد

(قسمت پایانی)

در حالی که قبل از بازنگری شرایط صنعت بیمه و در راس آن بیمه مرکزی ایران به دنبال آزادسازی و حذف تعرفه‌های بیمه‌ای بود.

برای ساماندهی بازار بیمه چه باید کرد؟

تا زمانی که نظام تعرفه ای داشتیم نرخ شکنی مشهود بود و برخی شرکت‌های بزرگ به اتکالی ذخایر و قدمتی که داشتند به راحتی نرخ شکنی می کردند.

با این حال بیمه مرکزی نیز نسبت به نرخ شکنی های آنان بی اعتنا بوده است، شرکت های بزرگ با همان جسارت نرخ ها را به شدت کاهش داده و در اکثر مناقصات برنده شده و بیمه های خصوصی به همین راحتی از میدان خارج می شدند. البته اشاره به اینکه دیگر تعرفه ها حذف شده و دیگر نمی توان به وجود نرخ شکنی به شکل گذشته اشاره کرد، می توان اضافه نمود که: در واقع هر شرکتی با توجه به ریسک و شرایط موارد بیمه شده نرخ فنی را تعریف کرده است؛ ضمن آنکه اعضای سندیکای بیمه گران ایران که همان مدیران عامل شرکت های بیمه هستند، در سندیکا متعهد شده اند که نرخ های فنی توافقی در سندیکا را رعایت کنند و به عهد خود وفادار باشند. ■

دامپینگ چرا به وجود آمده است؟

کارشناسان صنعت بیمه در پاسخ به این سوال با بیان اینکه صنعت بیمه در دنیا بر دو نظام نظارت تعرفه و نظارت مالی استوار است این گونه اظهار داشته اند: نرخ حق بیمه در نظام تعرفه ای توسط سازمان های مسئول که عمدتاً دولتی هستند تعیین می شود که صنعت بیمه کشور ما نیز جزو این گروه بوده و نرخ و شرایط بیمه نامه ها توسط شورای عالی بیمه تعیین می شود.

آنان با بیان اینکه استقرار سیستم نظارت تعرفه ای تا زمانی که صنعت بیمه بلوغ پیدا نکرده لازم است، افزوده اند که: در صنعت بیمه ای که به بلوغ نرسیده یعنی ابزار برای نظام بازار آزاد مهیا نیست؛ بنابراین نرخ های فنی توسط سازمان متولی و طبق قانون احتمالات، رخدادهای گذشته و مدیریت ریسک تعیین و به بیمه گران ابلاغ می شود و آنها نیز موظف به رعایت حداقل نرخ های ابلاغی هستند.

راه حل برای خروج از فضای کنونی قبل از هر تصمیمی نیازمند ارزیابی مجدد و اصلاح نرخ های فنی رشته ها با بهره گیری از نقطه نظرات کارشناسان ارشد بیمه و آکچوئری بودیم.

کارشناسان این گونه اظهار داشته اند که: اینک در زمان صدور بیمه نامه های باربری و آتش سوزی در ارائه نرخ و شرایط، ۷۰ درصد تخفیف قائل می شوند که اتفاقاً تمام بلایا و تعهدات در همان ۳۰ درصد پذیرفته شده است.

وضعیت کنونی بازار

تولید ناخالص ملی، رقمی در حدود ۳۶۰ هزار میلیارد تومان است و براساس آمار رسمی ارائه شده از سوی بیمه مرکزی ایران، حق بیمه تولیدی در پایان سال ۸۸ با رشدی ۱۵ درصدی بیش از ۴ هزار میلیارد تومان و ضریب نفوذ بیمه هنوز کمتر از ۱/۵ درصد است. با وجود آنکه ایران کشوری در حال توسعه است و نمی توان رشد صنعت بیمه آن را انکار کرد، اما آمارهای قابل اتکا به خوبی نشان می دهد که بیمه در مقایسه با سایر بخش های اقتصادی از رشد قابل قبولی برخوردار نبوده است.

این در حالی است که عملکرد صنعت بیمه چند سال اخیر نشان می دهد که ضریب خسارت رشته های سوددهی مانند آتش سوزی و باربری روند صعودی داشته است، طبق گفته کارشناسان، دلیل اصلی رشد ضریب خسارت رشته های مذکور کوچک شدن حجم حق بیمه های تولیدی ناشی از نرخ شکنی های مذکور است.

مدیرمسئول: مهدی عزیزی‌ها
دبیر تحریریه: افشین نوری
تحریریه: مهدی عزیزی‌ها، افشین نوری، سیمین نصرالهی
حمیده حاجی جعفر، محمد ملاحعفر
طراحی و صفحه‌آرایی:
حسام حاجی‌پور
چاپ: موسسه فراچاپ

نشانی: تهران/خیابان ولی عصر
بالاتر از میرداماد/خیابان قبادیان غربی/پلاک ۲۲
کد پستی: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱
info@parsianinsurance.com
chatr@parsianinsurance.com



دنیا دنیا آرامش بیمه پارسیان

صدور الحاقیه اینترنتی افزایش تعهدات بیمه نامه‌های شخص ثالث بیمه پارسیان

پیرو اطلاعیه مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۶ با توجه به لزوم افزایش رقم تعهدات مالی و جانی در بیمه نامه‌های شخص ثالث و همچنین آغاز ماه حرام (قمری) از تاریخ ۱۳۹۵/۱/۲۱ بیمه‌گذاران محترم این شرکت که در سال ۱۳۹۴ بیمه نامه خود را از شرکت بیمه پارسیان خریداری نموده‌اند می‌توانند علاوه بر مراجعه به شعب و نمایندگی‌های سراسر کشور جهت تهیه الحاقیه افزایش تعهدات از طریق مراجعه به آدرس اینترنتی <http://pi۷۲۲.com> اقدام و با ورود اطلاعات بیمه نامه خود نسبت به خرید و چاپ الحاقیه مذکور راساً اقدام به عمل آورند.



آدرس: خیابان ولیعصر، بالاتر از بلوار میرداماد، خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲ تلفن: ۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir