



شماره بیست و چهارم / دی ۱۳۹۵ ● روابط عمومی



نشریه داخلی بیمه پارسیان



گردهمایی  
بیمه گذاران  
و نمایندگان  
بندرعباس

صفحه ۱۰



حضور بیمه پارسیان  
در سیزدهمین  
نمایشگاه نفت، گاز و  
پتروشیمی کیش

صفحه ۳

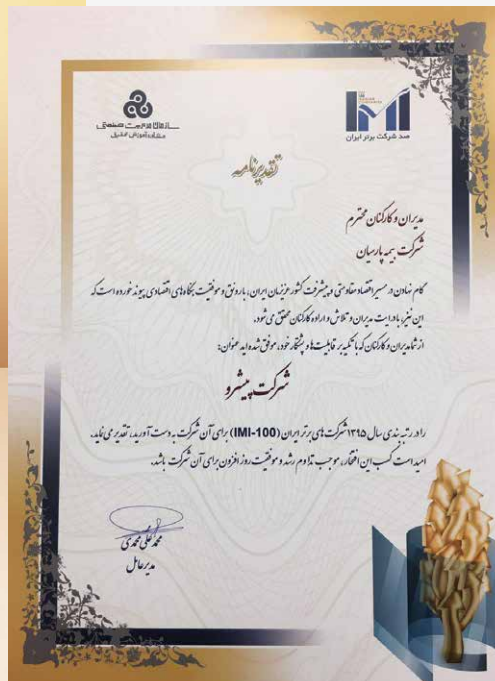


بیمه پارسیان  
سودآورترین  
شرکت بیمه  
براساس شاخص های  
بهره وری

صفحه ۲

## بیمه پارسیان تنها شرکت بیمه در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در همایش معرفی صد شرکت برتر کشور، براساس گزارش سازمان مدیریت صنعتی بیمه پارسیان بعنوان تنها شرکت بیمه ای در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران قرار گرفت. براساس گزارش سازمان مدیریت صنعتی، بیمه پارسیان با رشدی فزاینده و بهره وری بسیار مناسب بعنوان یکی از ۱۰ شرکت پیشرو کشورمان شایسته تندیس و لوح تقدیر این همایش شناخته شد تا بعنوان تنها شرکت بیمه ای در جمع بزرگان صنعت و اقتصاد کشور جای گیرد که مانند سال های قبل و با صعود چشمگیر ۲۶ پله ای در جایگاه ۶۹ در جمع یکصد شرکت برتر کشور قرار گرفت.



۱۰ شرکت پیشرو کشورمان براساس رتبه فروش، رشد مناسب، قرارگیری در جمع صد شرکت برتر کشور در حداقل ۳ سال گذشته و توسط کمیته ای از خبرگان صنعت و محیط کسب و کار کشور شناسایی و معرفی شدند که در این میان به سطح رشد و بلوغ شرکت ها و بهره وری در محیط اقتصادی ایران توجه ویژه ای شده و بیمه پارسیان هم با دارا بودن این معیارها در میان ۱۰ شرکت پیشرو کشورمان جای گرفت.

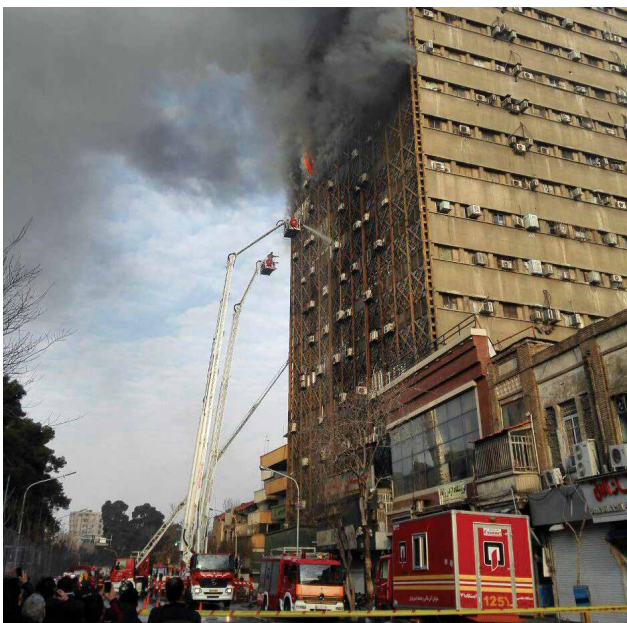


## بیمه پارسیان سودآورترین شرکت بیمه براساس شاخص های بهره‌وری



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به نقل از دبیرخانه جشنواره ملی بهره‌وری در بخش اول هشتمین جشنواره ملی بهره‌وری، لوح تقدیر بالاترین سودآوری در بین شرکت های بیمه کشور به بیمه پارسیان اهدا شد. به گزارش دبیرخانه جشنواره ملی بهره‌وری پس از بررسی شاخص های مالی، اقتصادی و بهره‌وری ۵۰۰۰ بنگاه اقتصادی که در قالب گروه های مختلف بررسی و طبقه بندی شدند در مجموع بهره‌وری و سودآوری در صنعت بیمه بیشترین امتیاز را بیمه پارسیان کسب نمود و در بخش سودآورترین شرکت ها نیز لوح تقدیر سودآورترین شرکت بیمه کشور به بیمه پارسیان تعلق گرفت؛ رشد پایدار، سودآوری مداوم، بهره‌وری و شاخص های مختلف فروش و حاشیه سود از شاخص های مهم انتخاب شرکت ها بودند که بیمه پارسیان با توانمندی خود در این شاخص ها توانست به عنوان سودآورترین شرکت در حوزه بیمه خود را معرفی نماید و پس از دوری های تخصصی و ارزیابی مدارک و مستندات، لوح تقدیر جشنواره به این شرکت اهدا گردید.

## اطلاعیه بیمه پارسیان در خصوص حادثه دلخراش ساختمان پلاسکو



بدینوسیله ضمن ابراز تأسف از وقوع حادثه دلخراش آتش سوزی و فروریختن ساختمان پلاسکو، شهادت تعدادی از آتش نشانان فداکار و از جان گذشته را در این حادثه تسلیت می‌گوییم و قدردان جانفشانی های این عزیزان می‌باشیم و نیز ضمن ابراز همدردی با خانواده های محترم ایشان و آسیب دیدگان حادثه، از خداوند متعال برای درگذشتگان طلب مغفرت و برای بازماندگان صبر جزیل مسئلت داریم.

بیمه پارسیان بدینوسیله آمادگی خود را جهت ارائه خدمات به بیمه گذاران محترمی که در این حادثه دچار خسارت شده اند اعلام می‌دارد. لذا این بیمه گذاران محترم می‌توانند از صبح روز شنبه ۲ بهمن ماه با در دست داشتن بیمه نامه خود جهت تشکیل پرونده و دریافت خسارت به شعبه مرکزی این شرکت واقع در خیابان ولیعصر، بالاتر از بلوار میرداماد، خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲ مراجعه نمایند.

۲

## بیمه پارسیان در آینه جراید و خبرگزاری ها

اطلاعیه بیمه پارسیان در خصوص حادثه دلخراش ساختمان پلاسکو



آماده باش بیمه پارسیان برای ارائه خدمت به حادثه دیدگان پلاسکو



بیمه پارسیان تنها شرکت بیمه در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران  
پارسیان سودآورترین شرکت بیمه براساس شاخص های بهره‌وری



ایستانیوز  
بیمه پارسیان تنها شرکت بیمه در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران  
پارسیان سودآورترین شرکت بیمه براساس شاخص های بهره‌وری

بیمه پارسیان تنها شرکت بیمه در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران  
پارسیان سودآورترین شرکت بیمه براساس شاخص های بهره‌وری



رازهول  
بیمه پارسیان تنها شرکت بیمه در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران  
پارسیان سودآورترین شرکت بیمه براساس شاخص های بهره‌وری

بیمه پارسیان تنها شرکت بیمه در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران  
پارسیان سودآورترین شرکت بیمه براساس شاخص های بهره‌وری



فد  
بیمه پارسیان تنها شرکت بیمه در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران  
پارسیان سودآورترین شرکت بیمه براساس شاخص های بهره‌وری

## حضور بیمه پارسیان در سیزدهمین نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی کیش دی ماه ۹۵



سیزدهمین نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی از روز دوشنبه ۲۰ دی ماه لغایت ۲۳ دی ماه با حضور شرکت های حوزه نفت و انرژی و صنایع وابسته در محل نمایشگاه های بین المللی جزیره کیش برگزار گردید.

این نمایشگاه با مشارکت شرکت های نفتی و گازی با هدف معرفی قابلیت های حوزه نفت و انرژی کشور و در راستای معرفی توانمندی ها و دستاوردهای این حوزه برگزار گردید که خوشبختانه استقبال مناسبی (حتی نسبت به سال های گذشته) از نمایشگاه به عمل آمد که بیمه پارسیان نیز در این راستا و در قالب غرفه مجزا و با هدف معرفی هر چه بیشتر



توانمندی های خود و شناساندن انواع بیمه نامه ها به بازدید کنندگان در این نمایشگاه حضور یافت.

در طول برگزاری نمایشگاه همکاران واحد تخصصی نفت و انرژی بصورت منظم در حال پاسخگویی به سوالات مراجعین بودند و برپایی غرفه مناسب و خوش ساخت و حضور تخصصی همکاران از نکات مهم و مثبت شرکت متبوع در این نمایشگاه بود

با توجه به حضور منظم همکاران و پاسخگویی به

موقع به مراجعین و بازدیدکنندگان، خوشبختانه غرفه های بیمه پارسیان جزو غرفه های پرتردد نمایشگاه بود.

در انتها امید است چنین کارهای تبلیغاتی که با مشارکت همکاران نفت و انرژی و نیز باهمراهی گروه همکاران مجتمع بیمه ای کیش انجام می گیرد به ارائه هر چه بیشتر توانمندی های بیمه پارسیان و جذب بیمه گذاران بیشتر کمک نماید. این نمایشگاه روز پنجشنبه ۲۳ دی ماه به پایان رسید.

## طرح پشتیبان بیمه خودرو بیمه پارسیان

مناسب، طرح پشتیبان خود را با هدف حمایت از مالکان این گروه از خودروها به شرح ذیل اعلام نمود:

- خودروهای سواری با سال ساخت کمتر از ۸ سال
- کلیه خودروهای سواری بیش از ۱۲۶ میلیون تومان با ۴۰٪ تخفیف
- خودروهای سواری وارداتی و مونتاژ بیش از ۱۲۶ میلیون تومان با ۴۵٪ تخفیف

بیمه گذاران محترم جهت کسب اطلاعات بیشتر و استفاده از مزایای طرح می توانند به شعب بیمه پارسیان و نمایندگان آن در سراسر کشور و یا وب سایت شرکت به آدرس [www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir) مراجعه نمایند.

با توجه به تبصره ۳، ۴ و ۵ از ماده ۸ قانون اجباری شخص ثالث سال ۹۵، خسارات وارد شده به شخص ثالث در اثر حوادث ناشی از وسایل نقلیه، از این پس پرداخت خسارت مالی مقصر حادثه به خودروهای با ارزش بیش از ۱۲۶ میلیون تومان (زبان دیده) بر اساس قیمت خودرو متعارف ملاک عمل قرار داده خواهد شد و مازاد خسارت مالی از طریق بیمه نامه بدنه قابل پرداخت خواهد بود.

همچنین طی اعلام رئیس کل بیمه مرکزی در رسانه های جمعی، دارندگان خودروهایی با ارزش بیش از ۱۲۶ میلیون تومان در سال ۹۵ به خرید بیمه نامه بدنه توصیه شدند. لذا شرکت بیمه پارسیان به عنوان شرکت پیشرو در ارائه خدمات بیمه ای

## مصاحبه با مدیر فروش و امور مشتریان



● **لطفا خودتان را معرفی کنید و از سوابق خود در بیمه پارسیان بفرمایید.**

اینگانب محمد رضا کمالی نفر، از ابتدای تاسیس شرکت بیمه پارسیان در سال ۱۳۸۲ و به مدت حدود ۱۴ سال در سطوح مختلف مشغول به فعالیت بوده ام. از سال ۱۳۹۲ نیز در مدیریت فروش به عنوان مدیر فروش و امور مشتریان به همکاری خود با شرکت بیمه ای پارسیان ادامه می دهم.

● **لطفا وظایف اصلی مدیریت فروش و امور مشتریان در بیمه پارسیان را برای خوانندگان چتر شرح دهید.**

از مهمترین وظایف این مدیریت، مدیریت ارتباطات با مشتریان می باشد، همچنین این مدیریت متولی شناسایی، جذب و نگهداری مشتریان بزرگ بوده، و انجام مطالعات بازار شامل بررسی عملکرد سایر شرکت های بیمه، روند بازار صنعت بیمه، چگونگی فعالیت ارائه خدمات توسط رقبا و بیمه گذاران بزرگ از طریق آنالیز دقیق صنعت بیمه از دیگر وظایف مدیریت فروش می باشد.

در کنار این موارد بررسی میزان رضایت مشتریان، تمرکز بر افزایش رضایت و حفظ وفاداری آنان و بررسی جایگاه برند بیمه پارسیان در صنعت بیمه و تلاش برای بهبود این جایگاه از دیگر مسئولیت های این مدیریت بوده، علاوه بر این، این مدیریت نسبت به برنامه ریزی حضور در بازارهای جدید بیمه ای و کسب سهم بازار سایر شرکت ها به منظور افزایش سهم بازار شرکت، از طریق حفظ مشتریان قدیمی و جذب مشتریان جدید اقدام می نمایم.

● **مدیریت شما از چه زمانی وارد فرآیند فروش بیمه نامه می شود**

و چه کارهایی را تا زمان صدور بیمه نامه انجام می دهد؟

مدیریت فروش و امور مشتریان با حضور در کلیه مناقصات و همچنین بررسی عقد تفاهم نامه ها و قراردادها با مشتریان بزرگ، نسبت به جذب مشتریان و بیمه گذاران اقدام می نماید.

این مدیریت بر مبنای پایگاه اطلاعاتی به روز خود از طریق آنالیز نرخ ها و بررسی فنی وضعیت بیمه گذار با همراهی مدیریت های محترم فنی در زمینه جذب یا عدم جذب آنان تصمیم سازی می نماید. همچنین این واحد نظارت لازم را جهت انعقاد قرارداد های مناسب که منفعت مشتریان و در نهایت بیمه پارسیان را در پی داشته باشد به عمل می آورد. لذا این مدیریت در بررسی جذب بیمه گذاران بزرگ عملا به صورت مستقیم در کلیه فازهای جذب بیمه گذار تا فروش و صدور بیمه نامه وارد می گردد.

● **در راه حفظ و نگهداری بیمه گذاران چه کارهایی باید انجام دهیم و به نظر شما اصول مشتری مداری در شرکت بیمه پارسیان تا چه حدی رعایت می شود؟**

بازارگرایی شامل مشتری مداری، رقیب گرایی، هماهنگی و تبادل اطلاعات بین تمامی واحدها می باشد. هدف اساسی و نهایی همکاران شرکت می بایست خدمت به مشتری باشد. لحظه ی ورود مشتریان، کارشناسان شعب و مجتمع های بیمه ای تاثیر بسیار زیادی بر آن ها می گذارند. بعضی ممکن است به اشتباه تصور کنند که مشتری مداری یعنی صرف احترام و حفظ حرمت بیمه گذاران از نظر اخلاقی و همچنین تنها داشتن رفتاری مودبانه با آنها، درحالی که این اصول اخلاقی مقدمه مشتری مداری است. در صنعت بیمه مشتری مداری یعنی این که در کم ترین زمان به نیاز بیمه گذار در عملیات صدور بیمه نامه و همچنین به هنگام بروز خسارت پاسخ داده شود و رضایت وی با پوشش خطرات احتمالی و جبران واقعی خسارت جلب شود. بیمه پارسیان باید در ایجاد

رابطه فردی با تک تک مشتریان برنامه ای داشته باشد که خوشبختانه این کار از طریق آموزش نمایندگان و کارکنان صورت می پذیرد و همچنین استراتژی های علمی و عملی جهت ارایه محصول مناسب با زمان و در قالب مناسب به مشتری داشته باشد، که براساس بررسی های به عمل آمده خوشحالیم اعلام نماییم که بیمه پارسیان از این منظر نیز در جایگاه بسیار مناسبی قرار دارد.

شرکت بیمه پارسیان جزو سه شرکت اول در کسب رضایت مشتریان می باشد، همچنین موفق به اخذ تندیس زرین سومین جشنواره برند محبوب مصرف کنندگان در سال ۹۵ شده است. آمار رضایت مشتریان نشان دهنده مناسب بودن زمان پاسخگویی به مشتریان و تعهد به مشتریان از طریق رضای خواسته های مشخص مشتریان می باشد.

● **آیا برنامه های خاصی در سال ۱۳۹۵ در ارتباط با فروش و یا مرتبط با بیمه گذاران شرکت انجام شده است؟ برای مشتریان وفادار معمولا چه کارهایی انجام می دهید (لطفا به صورت کلی شرح دهید)**

بنده و همکارانم در مدیریت فروش در سال جاری نیز برنامه های عملیاتی مشخصی را پیگیری نموده ایم که به برخی از آنها شامل

- شناسایی بازارهای جدید  
- استفاده از کانال های جدید و مناسب فروش  
- استفاده از فرصت های پسا تحریم برای جذب مشتریان خارجی فعال در پروژه های نفت و انرژی، نیروگاهی، هواپیمایی و توسعه بنادر ایران.

- افزایش وفاداری با توجه به راهکارهای موجود  
- سنجش و پایش رضایت مشتریان از طریق ابزارهای ممکن

- برگزاری همایش تقدیر و تشکر و هم افزایی از بیمه گذاران بزرگ و وفادار

- ایجاد ارتباط نزدیک تر با مشتریان، بررسی نقاط قوت و ضعف و دریافت بازخوردهای لازم از مشتریان، در نهایت تعامل با مدیران محترم و معاونین محترم فنی مدیر عامل و همچنین سعی در برطرف کردن موضوعات و مشکلات

روسای مجتمع های تحت سرپرستی به همکاران مدیریت فروش و امور مشتریان مراجعه نمایند.

این مدیریت آمادگی دارد جهت جذب بیمه گذاران در هر نوع فعالیت صنعتی و خدماتی، در هر سطحی با نمایندگان محترم همکاری و همراهی داشته باشد و در این مسیر کلیه همکاری ها، راهنمایی های فنی طبق قوانین و آیین نامه های بیمه پارسیان و مقررات حاکم کشوری به نمایندگان ارایه خواهد شد.

● **در پایان اگر نکته ای دارید برای خوانندگان محترم نشریه چتر بفرمایید.**

تمامی ما جزئی از خانواده ی بزرگ بیمه پارسیان می باشیم. رفتار حرفه ای با مشتریان

رفتار مشتری مدارانه در انجام وظایف، امروزه بسیار مورد توجه قرار گرفته است. اگر نمایندگان با مشتریان خود به صورت "مشتری یک بار مصرف" رفتار کنند، پیوندی پایدار و نیرومند ایجاد نمی شود. زمان خسارت بهترین زمان برای بازاریابی، جلب و جذب مشتری است نمایندگی ممکن است با رفتار غیر حرفه ای موجب عدم رضایت و گاهی قطع دایم رابطه مشتری با بیمه گر شود. همچنین نمایندگان باید جایگاه بیمه پارسیان را درک کرده و در تعاملات با مشتریان جایگاه ویژه برند بیمه پارسیان را که بنابر نظر بیمه مرکزی و بازخوردهای دریافتی از بیمه گذاران یکی از بهترین ها می باشد، به صورت شایسته در ذهن

بیمه گذاران و مشتریان در حیطه قوانین و مقررات بیمه ای با لحاظ نمودن حجم پرتفوی مشتریان به علاوه در زمان ارایه پاسخ منفی به درخواست ها و نیاز های مشتریان سعی در قانع کردن مشتریان به صورت فنی می نمایم.

● **نحوه رسیدگی به امور بیمه گذار پس از صدور بیمه نامه تا چه حد اهمیت دارد و بیمه گر چه کارهایی در طول مدت بیمه نامه (علی الخصوص بیمه نامه های بزرگ) باید انجام دهد؟** همان طور که مستحضرد شرکت های بیمه ای شرکت هایی خدماتی هستند، یعنی به زبان ساده به مشتریان خود خدمات می فروشند، بنابراین خریداران بیمه، متفاوت از مشتریان کالاهای ملموس می باشند. آنچه که در ارایه



فقط به بخش صدور و خسارت خلاصه نمی شود، بلکه پشتیبانی حمایت از صف اول ارایه خدمات از طرف کلیه همکاران در واحدهای مالی، فن آوری اطلاعات، تدارکات، روابط عمومی و بخش های دیگر را نیز شامل می گردد و هدف آن است که مجموعه یک شرکت بیمه رفتاری مشتری مدارانه داشته باشند.

در پایان از شما بخاطر فرصت هم صحبتی با همکاران و نمایندگان بیمه پارسیان تشکر می کنم، با آرزوی موفقیت و سربلندی برای خانواده بزرگ بیمه پارسیان، در پناه ایزد منان باشید. ■

مشتری به تصویر بکشند و با تکیه بر این جایگاه نسبت به جذب مشتریان اقدام نمایند و در نهایت تمرکز بر کیفیت خدمات نمایند نه فقط کمیت حق بیمه ها.

● **نمایندگان چه زمانی می بایست با مدیریت فروش و امور مشتریان در ارتباط قرار گیرند؟ و در مدیریت شما چه خدماتی به نمایندگان ارایه می شود؟**

نمایندگان محترم می توانند جهت حضور در مناقصات و عقد تفاهم نامه ها و قراردادهای بیمه ای و در زمانی که نیاز به مذاکره و جلسه مستقیم با بیمه گذاران بزرگ دارند با هماهنگی

خدمات حایز اهمیت می باشد ارتباط پیوسته، نزدیک و مناسب با مشتریان قبل، حین و بعد از صدور بیمه نامه، نوع و کیفیت ارایه قرار داد های مورد نیاز مشتریان می باشد. در شرایط رقابتی یکسان که سرویس خدمات رقبا در سطح صنعت با یکدیگر مشابه می باشد، تمایز در سرعت ارایه خدمات، اخلاق حرفه ای، پرداخت خسارت و فروش پوشش های بیمه ای مناسب، ملاک تصمیم گیری مشتری برای ادامه همکاری با شرکت بیمه می باشد.

● **چه توصیه هایی برای نمایندگان بیمه پارسیان دارید که در صف اول ارتباط با بیمه گذاران هستند؟**

## مصاحبه با رییس مجتمع بیمه ای خرم آباد



### ● لطفاً خودتان را معرفی نمایید و از سوابق خود بفرمایید.

با نام خدا و با اهدای سلام و تحیات الهی برای خوانندگان نشریه چتر. اینجانب نادر فتحی کاوه فارغ التحصیل رشته مهندسی نرم افزار کامپیوتر و کارشناسی ارشد مدیریت بیمه می باشم که از سال ۱۳۸۷ افتخار همکاری با شرکت بیمه پارسیان را دارم که ضمن کسب تجربه از سرورانم در سمت های کارشناس صدور و خسارت از سال ۹۴ بعنوان رییس مجتمع انجام وظیفه می نمایم.

### ● لطفاً در خصوص فعالیت های مجتمع خرم آباد توضیحات بیشتری ارائه فرمایید و شما چه چشم اندازی را در توسعه خدمات بیمه ای در این مجتمع پیش رو دارید؟

مجتمع بیمه ای خرم آباد از سال ۱۳۸۳ فعالیت خود را بعنوان ICD شروع نموده و هم اکنون با دارا بودن ۲۶ نماینده و ۸ نفر پرسنل بعنوان مجتمع فعالیت می نماید. این مجتمع با داشتن کادری مجرب و تلاشگر در کنار نمایندگان فعال و مستعد در زمینه صدور و پرداخت کلیه رشته های بیمه ای فعالیت دارد و توانسته است طی سنوات گذشته با شناسایی بازار هدف و با حفظ ترکیب پرتفوی مناسب و مدیریت ریسک در راستای اهداف شرکت گام برداشته و با عملکرد صحیح و شایسته در اعلام نرخ و خدمات پس از فروش

به دنبال رضایت و جلب اعتماد بیمه گذاران و کسب سهم بیشتری از بازار هدف باشد.

### ● موفقیت ها و ویژگی های خاص بیمه پارسیان از نظر شما کدام اند؟

پیشرو بودن در صنعت بیمه یکی از شاخص های قابل ذکر است که با عنایت به دارا بودن مدیران ستادی دلسوز، صدیق و مسلط به امور مدیریتی، فنی و مدیران جوان، کارآمد و کارکنان با انگیزه در این زمینه موفقیت داشته است. همچنین می توان از ویژگی های بیمه پارسیان به موضوع نوآوری و مزیت رقابتی در ارائه خدمات، اهمیت امر آموزش و اصل مشتری مداری اشاره کرد.

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

در استان لرستان با توجه به غنای فرهنگی، موقعیت جغرافیایی مناسب در غرب کشور، توریست پذیر بودن و همچنین صنعت کشاورزی، بنگاه های اقتصادی و وجود بازارهای خرد و کلان می توان با شناسایی بازار هدف و داشتن شبکه فروش فعال جهت نفوذ در بازار و کسب سهم حداکثری برنامه ریزی نمود.

### ● ارتباط شما با شبکه فروش چگونه است و برای داشتن یک شبکه فروش توانا چه کارهایی باید انجام داد؟

فروشنده گی حرفه ای است پیچیده و قابل تامل.



موفقیت در این حرفه در گروی برخورداری از مهارت فنی و تخصصی و مهارت برقراری ارتباط و تعامل با مشتری می باشد. برخلاف تفکرات رایج، فروشنده گی، مجبور ساختن مشتری به خرید نیست فروشنده، حلقه ارتباطی زنجیره سازمان با مشتری است. فروشنده کسی است که نیاز مشتری را درک نموده و به منظور انتخاب صحیح او را صادقانه راهنمایی نماید و سرانجام قادر باشد توافق و اعتماد مشتری را برای خرید جلب نماید. با توجه به اینکه امر فروش یکی از مهمترین برنامه های شرکت بوده لذا داشتن شبکه فروش مجرب، پویا و با انگیزه در هر مجتمع و شعبه ای ضروری به نظر می رسد که این مجتمع به منظور دستیابی به این مهم و در راستای اهداف کلان شرکت اقدام به برقراری روابط صمیمانه و علمی با همکاران و نمایندگان مربوطه نموده است. ضمناً جهت داشتن شبکه فروش موفق باید جهت ارتقاء سطح کمی و کیفی دانش بیمه ای و بازاریابی همکاران و نمایندگان از برنامه های آموزشی مدون و به روز استفاده نمود.

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

نشریه چتر، چتری است قابل اعتماد برای مشتریان، کارکنان، نمایندگان بیمه پارسیان. امید است در راستای اطلاع رسانی بیمه ای و ترویج فرهنگ بیمه و بیمه گری موفق و موید باشید و در پایان ضمن آرزوی سلامتی برای عضو محترم هیات مدیره و مقام محترم مدیرعامل، معاونین، مشاوران، مدیران ارشد، سرپرستان مناطق و کلیه همکاران بخاطر زحمات صادقانه تشکر و قدردانی می نمایم. همچنین از کلیه پرسنل و نمایندگان زحمت کش مجتمع خرم آباد کمال تشکر و قدردانی را دارم. ■

## انتصابات

### طی احکامی از سوی آقای اویار حسین، عضو محترم هیات مدیره و مدیرعامل:

آقای ابراهیم فقیه با حفظ سمت سرپرستی کلیه امور شعبه کارزون، آقای محمود رابطیان به سمت مدیر تحقیقات و برنامه ریزی، آقای علیرضا خوش اقبال به سمت نظارت بر کلیه امور مربوط به اداره بازرسی و رسیدگی به شکایات و رییس ستاد امر به معروف و نهی از منکر بیمه پارسیان و آقای رشید غزال به سمت مدیر بیمه های خودرو منصوب شدند.

## تسلیت

متأسفانه با خیر شدیم همکارانمان آقای ترکمان، آقای دلشاد، خانم رهبری، آقای محبی و آقای ستاری در غم از دست دادن عزیزشان به سوگ نشسته اند. نشریه چتر ضمن همدردی با این همکاران گرامی برای ایشان و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می نماید.

## همایش بیمه و قضا در اراک



رانندگی و نیز رسیدگی سریع به پرونده ها و تشکیل کارگروه های بررسی راهکارهای تعامل و هم افزایی صنعت بیمه و دستگاه قضایی استان مرکزی از جمله مباحث مهم مطرح شده در این همایش بودند.

در پایان از چهار تن از قضات و چهار تن از مامورین نیروی انتظامی که تعامل و همکاری بسیار زیادی جهت مختومه شدن پرونده های صحنه سازی داشتند از طرف سندیکای بیمه گران استان مرکزی تقدیر و تشکر به عمل آمد. البته جا دارد در اینجا از قاضی همتی که ماه گذشته بازنشسته شده بود تقدیر و تشکر بعمل آورد زیرا در سال گذشته برای ما دو پرونده تقلبی بالغ بر سیصد میلیون تومان را مختومه نمودند.

روز دوم دی ماه امسال همایش بیمه، قضا و پلیس به میزبانی شرکت های بیمه استان مرکزی با محوریت قانون جدید شخص ثالث و برقراری تعامل بین نیروی انتظامی، دستگاه قضایی و شرکت های بیمه در خصوص شناسایی خسارت های تقلبی و پیشگیری از آن در سالن جلسات دادسرای اراک برگزار شد.

در این همایش مسئولین نهادها و ارگان های قضایی و انتظامی استان مرکزی و شهر اراک حضور داشتند و طی سخنرانی هایی به بیان نقطه نظرات و دیدگاه های خود در خصوص بیمه ها و تعامل میان دستگاه قضا و شرکت های بیمه و همچنین انتظارات دوطرف از یکدیگر پرداختند و پیشنهادهایی جهت گسترده شدن تعامل دوسویه در جهت خدمت رسانی بهتر به مردم و بیمه گذاران مطرح نمودند.

دادستان، معاون پیشگیری از وقوع جرم دادگستری استان، ریاست پلیس راهور استان، ریاست و قضات دادگستری استان، معاونت فرماندهی نیروی انتظامی استان، از جمله سخنرانان و مهمانان همایش بودند.

آقای هاشم گل محمدی رییس مجتمع بیمه ای اراک آمار و عملکرد صنعت بیمه در کشور و استان را توضیح دادند که بسیار مورد توجه دادستان و ریاست وقوع پیشگیری از جرم دادگستری قرار گرفت، همچنین در مورد پرونده هایی که در دادگاه زمان زیادی را به خود اختصاص می دهند توضیحات کاملی ارائه نمودند.

ارائه راهکارهایی جهت پیشگیری از حوادث





## جلسه مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران با کارکنان و نمایندگان مجتمع بیمه ای اراک برگزار شد



در تاریخ ۱۳۹۵/۰۹/۱۴ جناب آقای اشرفی مدیریت امور شعب نمایندگان و کارگزاران به مناسبت بزرگداشت روز بیمه در سالن آموزش مجتمع اراک، جلسه ای پیرامون مسایل کاری با کارکنان و نمایندگان برگزار کردند.

در ابتدای جلسه آقای گل محمدی گزارش کامل عملکرد نمایندگان و مجتمع اراک را ارائه نمودند و در ادامه طی دستور جناب آقای اشرفی جلسه به دو قسمت عام و خاص برگزار شد که در جلسه عام کلیه همکاران و نمایندگان حضور داشتند و پیرامون اهداف اصلی شرکت بحث و گفتگو کردند. در مورد مجوزهای فروش اقساطی ثالث خودرو، اعتبار نمایندگان، ارائه مجوز صدور کلیه رشته ها، افزایش سقف بازدید اولیه نمایندگان، ارائه مجوز بازدید اولیه بیمه های اتومبیل و آتش سوزی و از همه مهمتر درجه بندی نمایندگان حقوقی و حقیقی که یکی از مباحث اصلی ایشان بود، با توجه به آیین نامه ۷۵ بیمه مرکزی به زودی درجه بندی نمایندگان آغاز خواهد شد و امید آن

می رود در آینده نزدیک شاهد رشد پرتفو نمایندگان باشیم. همچنین در مورد درجه بندی مجتمع ها نیز اشاراتی کردند. در مورد برند و توانگری مالی توضیحات قابل توجهی به نمایندگان و کارکنان ارائه دادند و دستور جابجایی محل مجتمع اراک را نیز صادر نمودند. در مورد آموزش نمایندگان و کارکنان مطالب ارزنده ای بیان داشتند؛ و اشاره نمودند که تعدادی از نمایندگی ها که در کلاس های آموزش شرکت نمی نمایند یا بی نیاز از آموزش هستند و یا کیفیت آموزش پایین می باشد لذا در این مورد در هر رشته بیمه ای که نمایندگان نیاز به آموزش دارند درخواست شود تا اقدامات مقتضی صورت پذیرد. مجدداً ایشان تاکید بر رعایت آیین نامه ۷۵ نموده و درخواست کردند که در این زمینه تلاش و همت بیشتری صورت گیرد.

در تاریخ ۱۳۹۵/۰۹/۱۴ جناب آقای اشرفی مدیریت امور شعب نمایندگان و کارگزاران به مناسبت بزرگداشت روز بیمه در سالن آموزش مجتمع اراک، جلسه ای پیرامون مسایل کاری با کارکنان و نمایندگان برگزار کردند.

در ابتدای جلسه آقای گل محمدی گزارش کامل عملکرد نمایندگان و مجتمع اراک را ارائه نمودند و در ادامه طی دستور جناب آقای اشرفی جلسه به دو قسمت عام و خاص برگزار شد که در جلسه عام کلیه همکاران و نمایندگان حضور داشتند و پیرامون اهداف اصلی شرکت بحث و گفتگو کردند. در مورد مجوزهای فروش اقساطی ثالث خودرو، اعتبار نمایندگان، ارائه مجوز صدور کلیه رشته ها، افزایش سقف بازدید اولیه نمایندگان، ارائه مجوز بازدید اولیه بیمه های اتومبیل و آتش سوزی و از همه مهمتر درجه بندی نمایندگان حقوقی و حقیقی که یکی از مباحث اصلی ایشان بود، با توجه به آیین نامه ۷۵ بیمه مرکزی به زودی درجه بندی نمایندگان آغاز خواهد شد و امید آن



## گردهمایی نمایندگان و کارکنان مجتمع بیمه ای قم با حضور عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسین



در راستای خدمات رسانی هرچه بهتر به بیمه گذاران مجتمع بیمه ای قم، جلسه ای در مورخ ۱۳۹۵/۰۹/۰۳ با حضور جناب آقای اوپار حسین عضو هیات مدیره و مدیر عامل محترم و همچنین پرسنل و نمایندگان مجتمع بیمه ای قم برگزار شد. در ابتدا جناب آقای قلندران رئیس مجتمع بیمه ای قم در مورد شهر قم و شهرک های صنعتی و عملکرد مجتمع، گزارش کامل ارائه نمودند که مورد استقبال میهمانان قرار گرفت. در ادامه جناب آقای اوپار حسین در مورد اهداف، چشم انداز،

جایگاه شرکت و همچنین خدمات انجام شده در خصوص ارتقای سطح کیفی ارائه خدمات سخنرانی نمودند و همچنین به سوالات و مشکلات مطرح شده از سوی نمایندگان پاسخ داده و راهنمایی های لازم را ارائه نمودند.

در راستای خدمات رسانی هرچه بهتر به بیمه گذاران مجتمع بیمه ای قم، جلسه ای در مورخ ۱۳۹۵/۰۹/۰۳ با حضور جناب آقای اوپار حسین عضو هیات مدیره و مدیر عامل محترم و همچنین پرسنل و نمایندگان مجتمع بیمه ای قم برگزار شد. در ابتدا جناب آقای قلندران رئیس مجتمع بیمه ای قم در مورد شهر قم و شهرک های صنعتی و عملکرد مجتمع، گزارش کامل ارائه نمودند که مورد استقبال میهمانان قرار گرفت. در ادامه جناب آقای اوپار حسین در مورد اهداف، چشم انداز،





## برنامه های سه ماهه چهارم سال ۹۵ مدیریت بیمه های مسئولیت



همچنین در حوزه بیمه های مسئولیت، به حول و قوه الهی و با تلاش بی وقفه همکاران محترم مدیریت بیمه های مسئولیت و طرح های خاص مجتمع ها، شعب و نمایندگی ها شاهد رشد ۱۹ درصدی این رشته تا به این لحظه هستیم. همچنین در این جلسه مواردی از قبیل کنترل ضریب خسارت بخصوص در ۳ ماهه پایانی سال، حفظ سهم بازار به دست آمده، روش های بررسی پرونده های خسارت در قراردادهای بزرگ، برنامه ریزی مجدد و تقسیم وظایف به منظور ایجاد هم افزایی و افزایش بهره وری، بررسی نقاط قوت و ضعف در سیستم فروش و ... توسط آقای فتحی مدیر بیمه های مسئولیت و طرح های خاص، مطرح و جمع بندی گردید.

در راستای تحقق اهداف بیمه پارسیان جلسه ای با موضوع ابلاغ برنامه و استراتژی های مدیریت بیمه های مسئولیت مربوط به ۳ ماهه پایانی سال ۹۵ مورخ ۹۵/۱۰/۰۶ در محل سالن کنفرانس ساختمان قبادیان با حضور همکاران محترم مدیریت مذکور برگزار گردید. در این نشست ضمن بررسی و ارزشیابی عملکرد ۹ ماهه همکاران آن مدیریت در هر دو حوزه صدور و خسارت، راهکارهای دستیابی به پرتفوی انتظاری و حتی عبور از پرتفوی تعیین شده، همانند سال گذشته مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت و برنامه های تدوین شده جهت به کارگیری در بازه زمانی اعلامی به همکاران ابلاغ گردید. شایان ذکر است در حال حاضر علی رغم رکود نسبی در صنعت بیمه

## دعوت به همکاری و مشارکت در انتشار نشریه چتر

تصویب افزایش سرمایه بیمه پارسیان به ۴۰۰ میلیارد تومان

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان مجمع عمومی فوق العاده این شرکت برگزار و افزایش سرمایه به حد در حد این شرکت به تصویب سهامداران رسید.

شرکت بیمه پارسیان که بدولت یکی از نوکندترین شرکت های صنعت بیمه کشور مطرح است در سال های اخیر بر اساس گزارش های بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران همواره رتبه اول را در شاخص های مختلف خود حفظ کرده و در سال های اخیر این صنعت به عنوان یکی از پویا ترین و با توجه به پیشگامی های انجام شده جهانی از سوی کار جهان مشهور قرار گرفته و با توجه به پیشگامی های انجام شده جهانی از سوی بیمه مرکزی و سازمان بورس و اوراق بهادار سرمایه این شرکت از ۲۰۰۰ میلیارد ریال به ۴۰۰۰ میلیارد ریال در مجمع عمومی فوق العاده روز دوشنبه پانزدهم آذر ماه سال جاری به تصویب سهامداران رسید.

همکاران محترم با سلام

به اطلاع می رساند به منظور بالا بردن کیفیت و مطالب ارایه شده در نشریه چتر از کلیه همکاری که علاقمند به مشارکت در مقالات و یادداشت های این نشریه هستند دعوت می شود مطالب خود را تا تاریخ دهم هر ماه به مدیریت روابط عمومی ارسال نمایند. ارسال مطالب می تواند از طریق اتوماسیون (سرکار خانم حاجی جعفر) و یا ایمیل [pr@parsianinsurance.com](mailto:pr@parsianinsurance.com) صورت گیرد. خواهشمند است مقالات و یادداشت های خود را در قالب فایل word با فرمت استاندارد، چکیده، مقدمه، بدنه اصلی و نتیجه گیری به همراه منابع و مآخذ ارسال نمایید. بدیهی است با توجه به اینکه مطالب با نام و محل خدمت ایشان درج می گردد، همکاران محترم نام و نام خانوادگی و محل خدمت خود را به همراه فایل ارسال نمایید. همچنین در نظر داریم در نشریه های آتی موفقیت های همکاران در زمینه های مختلف را به منظور الگوسازی، ایجاد انگیزه و داشتن سهمی در قدرانی از آن ها به صورت کامل، درج و اطلاع رسانی نماییم. لذا در صورت ارایه مدارک کامل، نسبت به درج آن اقدام خواهیم نمود. پیشاپیش از تمامی همکاری که با ارسال مطالبشان به هر چه بهتر شدن نشریه چتر مشارکت می کنند کمال تشکر را دارد.

تحریریه نشریه چتر



## گردهمایی بیمه گذاران و نمایندگان بندرعباس



همواره در حال تلاش بوده و با به کارگیری کارکنان مجرب و فنی، ایجاد فضای آموزشی در جهت افزایش سطح علمی و فنی کارکنان از جمله برگزاری دوره های مختلف به کمک شرکت مونیخ ری و ... گام برداشته است.

در پایان این گردهمایی نیز از نمایندگان برتر مجتمع بیمه ای بندرعباس، سرکار خانم فخرالملوک چنگیزیان، آقای مهدی ارژنگ و خانم فاطمه بهمن زاده نیز تقدیر و تشکر گردید. همچنین از شرکت های راه آهن، شرکت غله منطقه ۶



(استان هرمزگان و کرمان)، شهرداری بندرعباس، شرکت گاز منطقه ۶ و منطقه ویژه اقتصادی صنایع فلزی خلیج فارس به عنوان بیمه گذاران بزرگ تجلیل به عمل آمد.

گردهمایی بزرگ بیمه گذاران و نمایندگان بندرعباس در تاریخ ۹۵/۰۸/۲۶ و با حضور مقام محترم مدیرعامل و تنی چند از مدیران ارشد ستاد در هتل آتیلار بندرعباس برگزار شد.

در این مراسم که شماری از بیمه گذاران بزرگ شرکت بیمه پارسیان در استان هرمزگان حضور داشتند بعد از مراسم آغازین آقای نجفی رئیس مجتمع بیمه ای بندرعباس ضمن عرض خیرمقدم به حاضرین به بیان جایگاه ویژه بیمه گران و صنعت بیمه در جامعه پرداخت.

وی همچنین با اشاره به موقعیت استان هرمزگان در اقتصاد کشور، ارتباط تنگاتنگ بیمه گذاران و بیمه گران را در راستای رسیدن به امنیت خاطر مشتریان بسیار حایز اهمیت دانست.

پس از آن آقای امین محمدی مدیر بیمه های عمر انفرادی و درمان مسافرتی پیرامون رشته های عمر و سرمایه گذاری و اهمیت جایگاه آن در آینده افراد، سخنان بسیار مهمی را بیان داشتند ایشان با تشریح پوشش های مختلف و جدیدی که در رشته عمر ارائه نموده است جایگاه شرکت را در جذب بیمه های عمر و سرمایه گذاری بسیار خوب ارزیابی نمودند. در ادامه آقای اویار حسین عضو هیات مدیره و مدیرعامل



بیمه پارسیان ضمن عرض تسلیت به مناسبت اربعین حسینی تشریح جایگاه بیمه پارسیان در راه رسیدن به اهداف عالی شرکت که همانا رضایت مشتریان است



## بزرگداشت روز بیمه با حضور فعال بیمه پارسین در سالن باهنر بجنورد



نفر از کارمندان نمونه هر شرکت و یک نفر نماینده برتر لوح تقدیر اهدا شد و از شرکت بیمه پارسین خانم زهرا بدری رضانی به عنوان کارمند نمونه و خانم عاطفه نصیری فر نمایندگی کد ۵۲۱۳۸۰ به عنوان نماینده برتر معرفی شدند. لازم بذکر است این همایش بازتاب خوبی در جراید و رسانه های داخلی استان داشته است.

با هماهنگی هایی که در جلسات شورای هماهنگی روسای شرکت های بیمه خراسان شمالی صورت گرفته بود، به مناسبت ۱۳ آذر روز بیمه همایشی با موضوع بیمه در سالن باهنر بجنورد برگزار گردید که مدیران کل دستگاه های اجرایی مرتبط با بیمه از جمله مدیر کل اقتصاد و دارایی، معاونت اقتصادی و سرمایه گذاری استانداری، فرماندهی پلیس راه استان، فرماندهی راهنمایی و رانندگی استان و با حضور کلیه کارمندان و نمایندگان شرکت های بیمه حضور داشتند. در حاشیه این همایش، به یک



۱۱



### معرفی کتاب های بیمه ای

نظر به تأکید عضو محترم هیأت مدیره و مدیر عامل جناب آقای اویار حسین مبنی بر ارتقای دانش فنی و مدیریتی همکاران محترم در نهادینه کردن فرهنگ مطالعه و کتابخوانی در شرکت، مدیریت تحقیقات و برنامه ریزی در گام اول، جهت یکسان سازی و ایجاد فهم مشترک برای استفاده از لغات و اصلاحات رایج بیمه ای، دو جلد کتاب با عناوین (مجموعه واژگان بیمه ای در متون بیمه فارسی) و (فرهنگ بیمه و بازرگانی) جهت مطالعه معرفی نموده است که به همکاران محترم مطالعه این دو کتاب توصیه می گردد.

### معرفی همکاران حافظ منافع شرکت در دی ماه ۹۵

بر اساس هیات نظارت بر منافع شرکت و پس از بررسی های لازم، همکارانمان که در حفظ منافع بیمه پارسین و جلوگیری از پرداخت خسارت ساختگی در شعب، نهایت تلاش خود را به خرج داده و مانع وارد آمدن ضرر و زیان به شرکت شده اند هدایایی به عنوان پاداش به این همکاران اهدا گردید. نشریه چتر ضمن تبریک به این همکاران آرزوی موفقیت روزافزون برای خانواده بیمه پارسین دارد. اسامی همکاران به شرح زیر می باشد:



زهرا سلیم زاده  
(کارشناس خسارت بدنی  
ستادیه)



سارا دادرس  
(کارشناس مسئول منطقه  
در مدیریت خسارت های  
جانی خودرو)



سیامک نعمتی اردبیلی  
(کارشناس خسارت جانی  
مجتمع اردبیل)



حسین تبریزیان  
(سرپرست معاونت مدیر  
خسارت های جانی خودرو)



نرمین شریفی  
(کارشناس خسارت های  
بدنی مجتمع بیمه ای  
سنندج)



حلیمه علیزاده  
(معاون شعبه عمل)

## نکاتی سودمند پیرامون بیمه های مهندسی



تصویر

دستگاه مشابه جرثقیل بیمه شده قبل از خسارت

### شرح خسارت

دستگاه مورد بیمه جهت نصب اسکلت فلزی ساختمان در حال ساخت اقدام به انتقال ستونی به وزن تقریبی ۲۵۰۰ کیلوگرم در داخل کوچه مجاور و قرار دادن آن بر روی زمین می نماید. در حین این اقدام جرثقیل تعادل خود را از دست داده و واژگون می شود و خسارات زیر رابه جای می گذارد:

- ۱- خسارت وارد به بدنه جرثقیل و سایر خسارت های مرتبط
- ۲- بوم جرثقیل با کابل برق داخل کوچه و ۳ دستگاه پژو ۲۰۶ برخورد نموده و موجب بروز خسارت سنگین به آنها می شود.

### نتیجه

۱- به منظور حفظ تعادل در جرثقیل های چرخ لاستیکی به ویژه زمانی که بوم جرثقیل در نواحی جانبی آن مشغول کار است، استفاده از بازوهای که در هنگام کار دستگاه از آن خارج شده و بر زمین تکیه می کنند مرسوم است. به این بازوها که با استفاده از نیروی هیدرولیک فعالیت می کنند، جک (outrigger) گفته می شود. وقوع خسارت در زمان چرخش از عمده ریسک های جرثقیل ها بوده که جهت جلوگیری از وقوع چنین خسارتی برای حفظ تعادل بیشتر جرثقیل به هنگام عملیات، جانمایی دستگاه در زمان کار باید به گونه ای انجام شود که امکان استفاده درست از جک های استقرار فراهم آید و کیفیت و استحکام محل استقرار جک ها مد نظر قرار گیرد.

- ۲- با توجه به ظرفیت جرثقیل بیمه شده حمل ستون به وزن ۲۵۰۰ کیلوگرم توسط آن مجاز بوده است.
- ۳- خسارت وارد به اموال اشخاص ثالث از جمله کابل برق و سه دستگاه پژو ۲۰۶ قابل جبران نمی باشد.

تصویر

جرثقیل واژگون شده، ستون فلزی و بوم جرثقیل که بر روی پژو ۲۰۶ سقوط کرده است دیده می شود.

مدیریت بیمه های مهندسی با هدف تقویت ارتباط خود با بیمه گذاران و شبکه فروش از این پس در ماهنامه چتر صفحه ای اختصاصی خواهد داشت. سعی بر این است که مطالب مفید و کاربردی مرتبط با بیمه های مهندسی در این صفحه به اشتراک گذاشته شود و در همین راستا نظرات و موضوعات پیشنهادی کلیه مخاطبان در تهیه مطالب مد نظر قرار خواهد گرفت.

### گزارش یک مورد خسارت واقعی جرثقیل

انواع جرثقیل عمدتاً به منظور انتقال عمودی و بالابری و تا حد کمتری برای نقل و انتقال افقی مواد، مصالح و اجسام در صنعت و نیز ساخت و سازهای عمرانی به کار می روند. انواع مختلف جرثقیل در خصوصیت توانایی بالا و پایین بردن بار مشترک هستند.

به طور معمول جرثقیل از یک اتاق فرمان و یک تیر بلند مشبک (بوم boom) و یک قلاب تشکیل شده است. جرثقیل ها معمولاً برای بلند کردن اجسام سنگین، حرکت دادن آنها چه بوسیله بوم و چه از طریق حرکت خود جرثقیل و قراردادن بار در محل مربوطه به کار می روند.

جرثقیل ها به دو گروه اصلی زیر تقسیم می گردند:

- ۱- جرثقیل های متحرک Mobile Crane مانند جرثقیل های چرخ لاستیکی و چرخ زنجیری
- ۲- جرثقیل های ثابت مانند: جرثقیل سقفی، جرثقیل برجی (Tower Crane) و ...

یکی از انواع بیمه نامه های مهندسی ماشین آلات و تجهیزات پیمانکاری Cpm می باشد. این بیمه نامه خسارات فیزیکی وارد به بدنه انواع ماشین آلات پیمانکاری را در دوره بهره برداری در محوطه های کارگاهی بیمه می نماید. در اینجا به تشریح یک مورد خسارت مربوط به جرثقیل که تحت پوشش این بیمه نامه بوده است، می پردازیم:



## کلاس آموزشی بیمه های عمر انفرادی



با توجه به اهمیت بیمه های عمر و سرمایه گذاری در زندگی بیمه گذاران و همچنین اهتمام ویژه به این بخش در بیمه پارسیان، همواره برنامه های ویژه ای به منظور حفظ و جذب بیمه گذاران در این شرکت به اجرا در آمده است همچنین به منظور آشنایی بیشتر همکاران و نمایندگان با این بیمه نامه و به بودن اطلاعات ایشان برنامه های آموزش مدیریت بیمه های عمر انفرادی به صورت مداوم و در سراسر کشور در حال اجرا می باشد.

به همین منظور در محل مجتمع خرم آباد کلاس آموزشی بیمه های عمر انفرادی با حضور جناب آقای امین محمدی مدیریت محترم بیمه های عمر انفرادی و کلیه پرسنل و نمایندگان استان لرستان تشکیل و آخرین اطلاعات این بیمه نامه در اختیار همکاران قرار گرفت.

## لغات تخصصی بیمه (فارسی - انگلیسی)

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Abandonment           | انتقال مالکیت، ترک مالکیت، واگذاری کشتی و کالا |
| Abnormal risks        | خطرهای تشدید شده/مشدد                          |
| Abrogate              | فسخ  |
| Absolute deductible   | فرانشیز مطلق/کاستنی مطلق                       |
| Acceptance            | پذیرش/قبولی                                    |
| Acceptance company    | شرکت قبول کننده                                |
| Acceptance slip       | اسلیپ قبولی                                    |
| Accident              | حادثه  |
| Accident and health   | حادثه و درمان                                  |
| Accident and sickness | حادثه و بیماری                                 |
| Accident at work      | حادثه کار                                      |
| Accumulation of risk  | تجمع خطر/تراکم خطر                             |
| Acquisition cost      | هزینه تحصیل بیمه (فروش بیمه)                   |
| Act of god            | بلاای طبیعی                                    |
| Actual loss           | خسارت واقعی/زیان واقعی                         |
| Actual total loss     | خسارت کلی واقعی                                |
| Actuarial premium     | حق بیمه ریاضی                                  |
| Actuarial services    | خدمات اکچوئری                                  |
| Actuarial value       | ارزش اکچوئری                                   |
| Actuary               | اکچوئر/محاسب فنی بیمه                          |
| Addendum              | الحاقی/الحاقیه                                 |
| Additional commission | کارمزد اضافی                                   |
| Additional premium    | حق بیمه اضافی                                  |
| Adjuster              | ارزیاب   |
| Advance freight       | پرداخت کرایه قبل از حمل/پیش پرداخت هزینه حمل   |

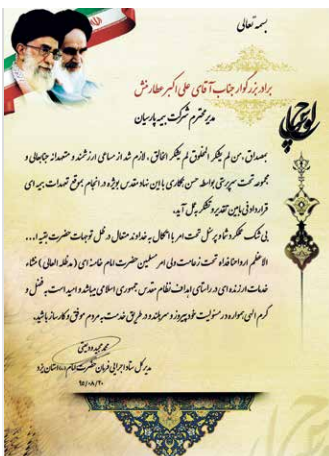
■ برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه

نوشته: آقای هادی اویار حسین (عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان)



پیاده روی اربعین  
توسط پرسنل شعبه  
آمل، آقای سید سجاد  
قریشی امیری

## تقدیر یکی از بیمه گذاران بیمه پارسیان از مجتمع بیمه ای یزد



بیمه پارسیان همواره حرکت در راستای مشتری مداری و ارائه بهترین خدمات را به بیمه گذاران سرلوحه کارهای خود قرار داده و در این راه افتخارات فراوانی نصیب این شرکت در صنعت بیمه کشور شده است و بیمه پارسیان را به عنوان یک شرکت بیمه خصوصی توانمند و معتبر در صنعت بیمه کشور به بیمه گذاران محترم شناسانده است.

در همین رابطه طی جلسه ای با حضور پرسنل ستاد اجرایی فرمان امام (ره) که یکی از بیمه گذاران عمده بیمه پارسیان می باشد با پرسنل مجتمع بیمه ای یزد برگزار و از همکاری و پاسخگویی به موقع کارکنان این مجتمع تشکر و قدردانی به عمل آمد و لوح تقدیری از طرف بیمه گذار در این خصوص اهدا گردید و در پایان پیشنهاد و راه کارهایی در خصوص تعامل مناسب تر ارائه شد که مورد استقبال طرفین واقع گردید.

## ۱۳ آذر تولد صنعت بیمه

■ فریبا نوروزی  
کارشناس صدور مجتمع بیمه‌ای تبریز



در سال ۱۳۴۷ میلادی در جنوآ به ثبت رسیده است.

### پیشینه صنعت بیمه در ایران

فعالیت بیمه‌ای در ایران از سال ۱۲۸۹ شروع شد. در این سال دو موسسه روسی با نام‌های نادژدا و قفقاز مرکوری شروع به کار نمودند. پس از شروع به کار این دو موسسه، تا سال ۱۳۱۴ خورشیدی، در حدود ۱۳ شرکت خارجی در بازار بیمه کشور فعالیت خود را شروع نمودند که از آن جمله می‌توان به شرکت‌های آلیانس انگلیس، یورکشایر انگلیس و اینگسترخ روسیه اشاره نمود. ایده تشکیل یک شرکت بیمه ایرانی در سال ۱۳۱۰ توسط فردی ایرانی به نام دکتر الکساندر آقایان (که سابقه فعالیت در شرکت بیمه روسی نادژدا را داشت) به علی اکبر داور، وزیر مالیه وقت ارائه نمود که در نهایت در ۱۵ آبان سال ۱۳۱۴، شرکت سهامی بیمه ایران با سرمایه دو میلیون تومان به عنوان اولین شرکت ایرانی بیمه تاسیس شد. داور در این روز، پس از سخنرانی کوتاهی که در افتتاحیه این شرکت داشت، منزل مسکونی خود را تحت پوشش بیمه آتش‌سوزی درآورد و اولین بیمه‌نامه صادره ایرانی، در همین روز به نام وی ثبت شد. دو سال بعد در سال ۱۳۱۶ قانون بیمه در ایران به تصویب رسید. رشد سرمایه داری بدون صنعت بیمه امکان پذیر نبوده است زیرا گسترش سرمایه و جهانی شدن آن نیازمند حمایت از خسارت‌ها و آسیب‌ها و ریسک‌هایی است که ذاتاً در مبادلات بین‌المللی روی می‌دهند. گسترش صنعت بیمه این پوشش ریسک را تا درون خانواده‌ها با بیمه عمر، بیمه سلامت، بیمه آتش‌سوزی منازل، بیمه کفایت تحصیلات فرزندان، بیمه مسافرت و... کشانده است. بیمه در تداوم رشد و توسعه خود به دو مقوله کلی بیمه‌های اجتماعی و بیمه‌های تجاری تقسیم شده‌اند. در بیمه‌های اجتماعی که عموماً اجباری و الزامی و برآمده از قانون است، به غیر از بیمه شده اشخاص دیگری (دولت یا کارفرمایان) در پرداخت حق بیمه با بیمه‌گذار مشارکت می‌کنند اما در بیمه‌های تجاری عموماً خود بیمه‌گذار مسئولیت تعهد و پرداخت حق بیمه را بر عهده می‌گیرد که اینگونه بیمه امروزه بسیار متعدد و شامل بیمه حمل و نقل بیمه عمر، بیمه حوادث، بیمه اتومبیل، بیمه شخص ثالث، بیمه تکمیلی درمان، بیمه مسافرت، بیمه وجوه نقد، بیمه مسئولیت و ... می‌باشند. نکته جالب آنکه علیرغم تلفات جانی در ایران (مرگ و میر جاده‌ای) در نرخ بالای جهانی است بیمه عمر و بیمه مرگ و میر کمتر مورد توجه مردم قرار دارد که این موضوع نیازمند فرهنگ سازی و انتقال مفاهیم بیمه‌ای به کتاب‌های درسی دوره دبیرستان دارد.

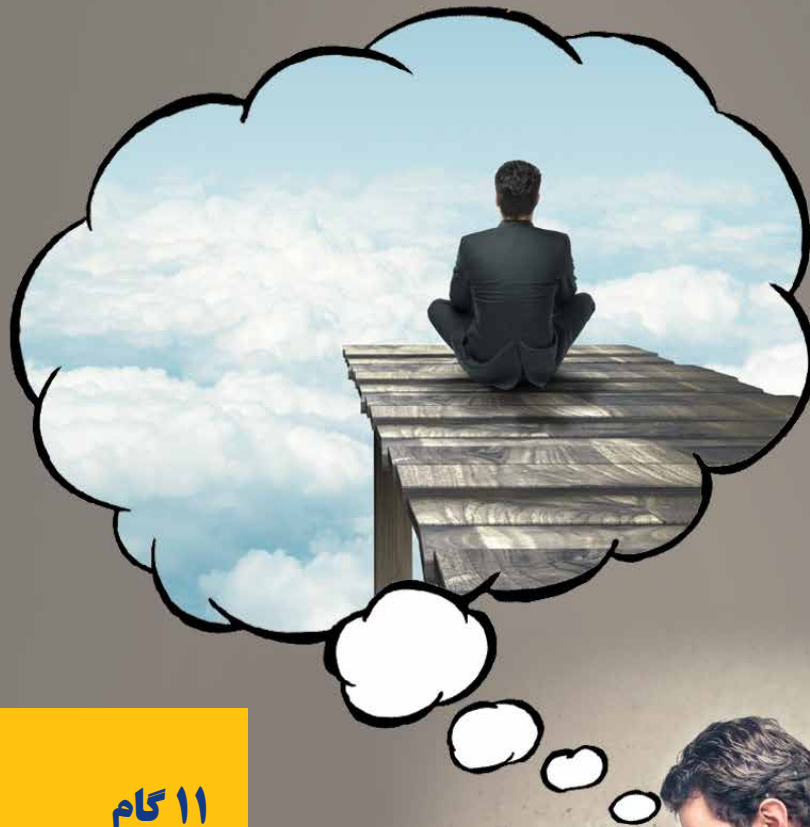
بر اساس تقویم کشور ۱۳ آبان ماه روز صنعت بیمه نام گذاری شده است. صنعت بیمه یکی از زیر بخش‌های صنعت مالی به شمار می‌رود. بیمه، در لغت به اطمینان، ضمانت، حفظ و نگهداری در برابر حوادث و خطرات معنا شده و در اصطلاح، ضمانت مخصوصی است از جان یا مال که در تمدن جدید رواج یافته است.

### بیمه چیست؟

بیمه قراردادی است که شخصی (بیمه‌گر)، بنا به توافقی که در قرارداد بیمه ذکر شده تعهد می‌کند که ریسک و یا خطر احتمالی ناشی از این قرارداد را برای شخصی دیگری (بیمه‌گذار) در طول دوره قرارداد در مقابل حادثه یا خطرات موضوع قرارداد جبران نماید. اساس صنعت بیمه بر پایه محاسبات اکچوئری قرار دارد.

### پیشینه بیمه در جهان

در دنیای قدیم که ترابری هوایی وجود نداشته، حمل و نقل دریایی اساس تجارت جهان را تشکیل داده است و به همین علت هم اولین نشانه‌های کسب و کارهای نوین از فعالیت‌های دریانوردی آغاز شده و به طور یقین اولین دستاوردهای انسان در صنعت بیمه، توسط دریانوردان و بازرگانان دریایی حاصل شده است. گفته می‌شود در بسیاری از مدارک پیدایش بیمه را به بازرگانان چینی نسبت می‌دهند. آنها دریافته بودند که احتمال غرق یا مورد دستبرد واقع شدن همه قایق‌ها و کشتی‌هایی که در یک روز در یک بندر تردد می‌کنند، بسیار کم است. بنابراین برای جلوگیری از خطر نابودی همه سرمایه، بار و کالایشان را در چند کشتی و قایق مختلف بارگیری می‌کردند. در واقع آنها ریسک تجارت خود را در سبدهای مختلف قرار میدادند تا ایمن باشند. بررسی تاریخچه تجارت و بیمه نشان می‌دهد بازرگانان فنیقی و بابل (بعنوان پیش‌قراولان تجارت دریایی) برای تامین هزینه کالا و کشتی، وام دریافت می‌کردند بطوری که بهره وام دریافتی این بازرگانان بیشتر از عرف معمول بود. در مقابل وام دهنده، در صورتی که کشتی بازرگان در دریا دچار توفان یا دستبرد دزدان دریایی واقع می‌شد، وام دریافتی بازرگان مدیون را می‌بخشید و وام دهنده با تقبل ریسک بروز حوادث غیرمترقبه برای کشتی به نوعی آن را بیمه می‌کرد. همین تجربیات بعدها در قرون اولیه رشد سرمایه داری و سوداگری در ایتالیا بعنوان مادر بانکداری و بیمه به یک روش مدون و مرسوم برای مبادلات دریایی در بندرهای مختلف ایتالیا تبدیل شد. قدیمی‌ترین گزارش مکتوبی که از قراردادهای بیمه دریایی وجود دارد نیز مربوط به یک کشتی ایتالیایی است که



۱۵

## ۱۱ گام

## برای مهار خشم و عصبانیت

■ رخساره نوروزنیا  
کارشناس مسئول تبلیغات

منبع: سایت همدردی

۱- فهرستی از عواملی که خشم تان را بر می انگیزد تهیه کنید؛ وقتی بدانید از چه چیزی عصبانی می شوید، خود را بهتر برای مقابله با آن آماده می کنید.

۲- وقتی ریشه خشم خود را شناسایی کردید؛ می توانید خود را تغییر دهید بنابراین مهم است که بپذیرید خشمگین می شوید و باید راه چاره ای پیدا کنید.

۳- از دیگران کمک بگیرید؛ خانواده تان باید بدانند شما قصد تغییر وضعیت دارید.

۴- تکنیک های کنترل خشم را یاد بگیرید؛ مکث، تنفس عمیق، اطمینان از حل مسالمت آمیز مشکل و دست برداشتن از افکار منفی اولین قدم هاست.

۵- با کسی که باعث عصبانیت شما شده احساس همدلی کنید به او حق بدهید گاهی اشتباه کند.

۶- حس بدله گویی را فراموش نکنید؛ گاهی به خودتان بخندید

۷- آرامش را تجربه کنید؛ افراد عصبانی کسانی هستند که با کوچک ترین محرک عصبانی می شوند، یاد بگیرید خونسردی خود را حفظ کنید.

۸- اعتمادسازی کنید؛ اگر به دیگران بیشتر اعتماد کنید کمتر عصبانی می شوید. این فکر را که دیگران می خواهند شما را عصبانی کنند دور بیندازید.

۹- یاد بگیرید گوش کنید؛ برقرار نکردن ارتباط صحیح با دیگران از نداشتن مهارت گوش کردن ناشی می شود.

۱۰- یادتان باشد فرصت ها زودگذر هستند. به خود بگویید تا کی می خواهید از دست دیگران عصبانی باشید و از آن ها برنجید.

۱۱- دیگران را ببخشید؛ کسانی را که باعث عصبانیت شما می شوند ببخشید تا بهتر بتوانید عصبانیت خود را کنترل کنید.

مدیرمسئول: افشین نوری  
دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر  
گروه تحریریه: سیمین نصرالهی، مریم ظهیری  
رخساره نوروزنیا  
طراحی و صفحه آرایی: حامد شعبانی صمغ آبادی

نشانی: تهران/خیابان ولی عصر  
بالاتراز بلوار میرداماد/خیابان قبادیان غربی/پلاک ۲۲  
کد پستی: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱  
تلفن: ۴۲۱۶۹۵۵۱: دورنگار: ۴۲۱۶۹۵۵۲  
info@parsianinsurance.com  
pr@parsianinsurance.com



## دنیا دنیا آرامش بیمه پارسیان

تنها شرکت بیمه در میان ۱۰ شرکت پیشرو کشور  
ارتقاء ۲۶ پله‌ای در لیست یکصد شرکت برتر ایران

(IMI100)



نشانی: خیابان ولیعصر، بالاتراز بلوار میرداماد  
خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲      تلفن: ۸۲۵۹  
www.parsianinsurance.ir