



شماره بیست و پنجم  
بهمن و اسفند ۱۳۹۵



نشریه داخلی بیمه پارسیان

مدیریت روابط عمومی



تشکیل کمیته  
سلامت اداری در  
بیمه پارسیان

صفحه ۵



برگزاری ۱۱  
رشته دوره‌های  
پودمانی در  
بیمه پارسیان

صفحه ۴



افتتاح مرکز  
ارتباطات  
بیمه پارسیان

صفحه ۲

مهمترین خبرها

## تقدیر مدیر عامل بورس تهران از بیمه پارسیان



بورس اوراق بهادار تهران



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، مدیر عامل شرکت سهامی بورس اوراق بهادار تهران با ارسال پیامی رتبه شصت و نهم بیمه پارسیان در میان صد شرکت برتر کشور را به مدیر عامل و کارکنان این شرکت تبریک گفت.

حسن قالیباف اصل در این پیام انتخاب بیمه پارسیان به عنوان شصت و نهمین شرکت برتر کشور در رتبه بندی سازمان مدیریت صنعتی را که از بین هزاران شرکت فعال در صنعت کشور و با ارزیابی های تخصصی صورت گرفته به آقای اویارحسین عضو هیأت مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان و پرسنل شرکت تبریک گفته و آن را نشان مدیریت کارآمد و شایسته ایشان، تلاش هیأت مدیره و زحمات کارکنان دانسته است.

## اهدای تندیس ملی رعایت حقوق مصرف کنندگان به بیمه پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در همایش رعایت حقوق مصرف کنندگان تندیس ملی رعایت حقوق مصرف کنندگان به بیمه پارسیان تعلق گرفت.

در این همایش که به مناسبت روز ملی حقوق مصرف کنندگان در مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما و با حضور معاون اول رئیس جمهور، وزیر صنعت معدن و تجارت، جمعی از مسئولین کشوری و همچنین مدیران و کارشناسان سازمان حمایت از حقوق مصرف کنندگان و مدیران شرکت ها و صنایع مختلف کشور برگزار شد؛ بیمه پارسیان شایسته دریافت تندیس حمایت از حقوق مصرف کنندگان شناخته شد.

این تندیس ملی به استناد ارزیابی عملکرد شرکت و با تصویب شورای سیاست گذاری وزارت صنعت، معدن و تجارت مستقر در سازمان حمایت از حقوق مصرف کنندگان به بیمه پارسیان تعلق گرفت.

## بیمه پارسیان در ۱۱ رشته تخصصی صنعت بیمه دوره های پودمانی برگزار می کند

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مرکز آموزش های تخصصی این شرکت با اخذ مجوز از دانشگاه جامع علمی کاربردی در ۱۱ رشته تخصصی صنعت بیمه دوره پودمانی با رایبه مدرک معتبر دانشگاه برگزار می کند مرکز آموزش های تخصصی بیمه پارسیان به عنوان مجری برگزاری دوره های کوتاه مدت تک پودمانی با مجوز رایبه گواهینامه تحصیلی معتبر از دانشگاه جامع علمی کاربردی با هدف فراهم آوردن امکان آشنایی شاغلین صنعت بیمه با دانش و مهارت روز این صنعت و همچنین آشنایی دانش پژوهان فاقد سابقه کار بیمه ای با رویکرد علمی فعالیت های بیمه گری اقدام به برپایی این دوره ها می نماید.

شروع ثبت نام این دوره ها از روز دوشنبه ۲۵ بهمن ماه و آغاز کلاس ها از نیمه دوم فروردین ماه می باشد. علاقمندان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به مرکز آموزش های تخصصی بیمه پارسیان واقع در خیابان خوش شمالی، کوچه سینا، پلاک ۴ و شماره تلفن های ۸۲۵۹ - ۰۲۱ و ۶۶۹۱۲۲۱۶ - ۰۲۱ داخلی ۱۴۲۴ - ۱۴۲۵ تماس و یا به وب سایت بیمه پارسیان [www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir) به نشانی مراجعه نمایند.

## پیام نوروزی مدیر عامل بیمه پارسیان



سپاس و ستایش خداوند منان که بار دیگر با ورزش نسیم بهاری ناظر معجزه جان بخشیدن دوباره به زمین از سوی ذات لایزال الهی هستیم لازم می دانم این شروع تازه را به تمامی همکاران خانواده بزرگ پارسیان تبریک گفته و آرزوی سالی پر از سلامت و تلاش توأم با موفقیت را برای شما عزیزان داشته باشم.

امیدوارم در پناه الطاف حق تعالی همواره شاهد موفقیت های روزافزون پارسیان باشیم و سالی سرشار از برکت و معنویت را از درگاه خداوند متعال و سبحان برای شما مسئلت می نمایم.

هادی اویارحسین عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان

## افتتاح مرکز ارتباطات بیمه پارسیان



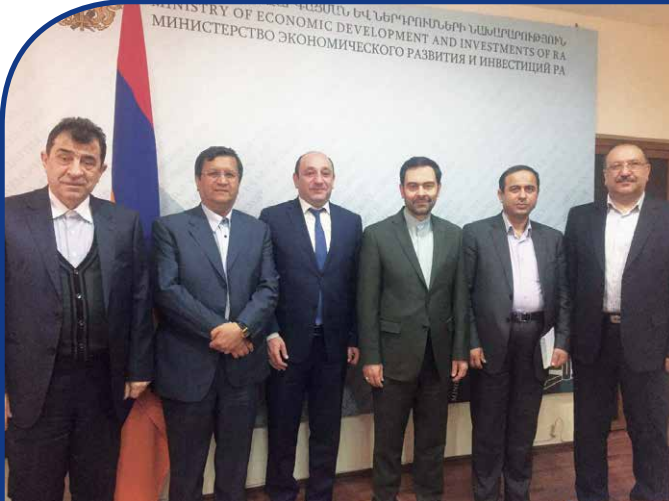
به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به مناسبت دهه مبارک فجر و به منظور ارتباط و پاسخگویی هرچه بهتر با بیمه گذاران و مشتریان بیمه پارسیان، مرکز ارتباطات این شرکت به صورت رسمی افتتاح شد.

این مرکز که به نوعی هم مرکز ارتباط تلفنی جهت پاسخگویی به سوالات بیمه ای و هم راهنمای مراجعان بیمه پارسیان می باشد؛ با نرم افزارهای به روز و همچنین پرسنل آموزش دیده و حرفه ای راه اندازی شده و از این پس تمامی کسانی که با بیمه پارسیان تماس می گیرند با راهنمایی پرسنل این مرکز در سریع ترین زمان ممکن به پاسخ خود خواهند رسید.

آقای اویارحسین عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان در مراسم افتتاح این مرکز ضمن تأکید بر پاسخگویی و راهنمایی مشتریان و تمام کسانی که در ارتباط با بیمه پارسیان هستند ابراز امیدواری کرد مسیر پیشرفت و تعالی شرکت با ترکیب فن آوری های جدید و پرسنل آموزش دیده همچنان ادامه داشته و بیمه پارسیان را همواره در جایگاه یک شرکت حرفه ای و توانمند در صنعت بیمه کشور حفظ نماید.



## سفر هیات بیمه ای کشورمان به ریاست دکتر همتی رییس کل بیمه مرکزی و با حضور آقای اویار حسین عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان



نیروگاه های خورشیدی، خواستار مشارکت صنعت بیمه ایران در این حوزه ها گردید.

سومین ملاقات رییس کل بیمه مرکزی و هیات همراه با وزیر توسعه اقتصادی و سرمایه گذاری جمهوری ارمنستان بود که ضمن ابراز رضایت طرفین از مذاکرات مطرح شده به امضای تفاهم نامه همکاری میان دو کشور منجر شد.

همچنین مراسم گرامیداشت سالگرد پیروزی انقلاب به دعوت سفارت جمهوری اسلامی ایران در ارمنستان و با حضور نخست وزیر ارمنستان، برخی از وزرا و سفرای خارجی مقیم ایروان و هیات اعزامی از صنعت بیمه کشورمان برگزار شد و نخست وزیر ارمنستان در این جمع با توجه به برنامه مذاکرات این هیات بیمه ای با رییس کل بانک مرکزی و چند تن از وزرای آن کشور ابراز امیدواری کرد، گام های عملی در توسعه روابط اقتصادی دو کشور برداشته شود.

آقای اویار حسین عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان روز چهارشنبه بیستم بهمن ماه، به همراه رییس کل بیمه مرکزی و دو تن از مدیران عامل صنعت بیمه به کشور ارمنستان سفر کردند.

این هیات بیمه ای کشورمان به دعوت رییس کل بانک مرکزی جمهوری ارمنستان و به منظور دیدار و مذاکره در راستای گسترش روابط بیمه ای و بیمه اتکایی دو کشور عازم ایروان شد.

در اولین گام روز پنجشنبه، بیست و یکم بهمن ماه دیدار هیات بیمه ای کشورمان با حضور جناب آقای اویار حسین، با جوادیان رییس بانک مرکزی جمهوری ارمنستان انجام شد که سجادی، سفیر جمهوری اسلامی ایران در ارمنستان نیز در این دیدار حضور داشت و در پایان یادداشت تفاهم نامه همکاری های بیمه ای میان دو کشور به امضا رسید.

دیدار بعدی هیات صنعت بیمه جمهوری اسلامی ایران با هایک هاروتیونیان معاون وزیر زیرساخت های انرژی و منابع طبیعی ارمنستان بود که در این دیدار راه های گسترش همکاری های بیمه ای در چارچوب کمیسیون مشترک اقتصادی، فعال شدن شرکت های بیمه در حوزه انرژی، حمایت بیمه از طرح های انرژی های تجدید پذیر، نیروگاه های بادی و خورشیدی و لزوم حمایت از طرح خط سوم انتقال برق ارمنستان به ایران گفتگو به عمل آمد. هاروتیونیان با اشاره به برنامه های کشورش در زمینه سرمایه گذاری در بخش انرژی های تجدید پذیر و ظرفیت مناسب ارمنستان در توسعه

## بیمه پارسیان در آینه جراید و خبرگزاری ها

راپول

● بیمه پارسیان در بالاترین سطح توانگری مالی صنعت بیمه

ریست نیوز

● بیمه پارسیان در ۱۱ رشته تخصصی صنعت بیمه دوره های پودمانی برگزار می کند

ایستانیوز

پایگاه اطلاع رسانی بازارهای مالی

● بیمه پارسیان، سودآورترین شرکت بیمه

ISNA  
خبرگزاری دانشجویان ایران، ایسنا  
Iranian Students' News Agency

● بیمه پارسیان، سودآورترین شرکت بیمه بر اساس شاخص بهره وری

اقتصادی  
Daily Economic Netas

● افتتاح مرکز ارتباطات بیمه پارسیان

اقتصاد

● بیمه پارسیان، سودآورترین شرکت بیمه ای کشور

بانکداری ایرانی

● بررسی عملکرد بیمه پارسیان در بین ۲۵ شرکت بیمه گری ایران در سال ۹۵

دیپلماسی اقتصادی

● مرکز ارتباطات بیمه پارسیان افتتاح شد



## برگزاری دوره های پودمانی دانشگاه جامع علمی کاربردی در ۱۱ رشته تخصصی صنعت بیمه توسط شرکت بیمه پارسیان



در بهمن ماه سال ۱۳۹۲ پیشنهادهای مبنی بر راه اندازی مرکز آموزش بیمه پارسیان تحت نظارت دانشگاه جامع علمی کاربردی و برگزاری دوره های تک پودمان با هدف ارتقای مهارت کارکنان صنعت بیمه و تسهیل در جذب و امکان ارتقای شغلی آنان به هیات محترم مدیره تقدیم و پس از اخذ مجوز از دانشگاه جامع علمی کاربردی تک پودمان های ۱- بیمه های حمل و نقل (باربری) ۲- صدور بیمه های اموال، آتش سوزی ۳- بازاریابی و فروش بیمه از مهرماه ۹۳ با ثبت نام از متقاضیان اجرا گردید. با توجه به استقبال از این دوره ها از سوی همکاران، نمایندگی ها و سایر شرکت های بیمه ای، دوره های جدید فنی و پزشکی برای اولین بار در کشور توسط شرکت تدوین و در دانشگاه جامع علمی کاربردی تحت نظارت وزارت علوم تحقیقات و فناوری تصویب گردید.

### پودمان های عمومی

نام پودمان	ردیف
مدیریت ریسک بیمه	۱
بازاریابی و فروش بیمه	۲

همچنین جهت بهره مندی همکاران محترم صنعت بیمه و استفاده از این فرصت و مزیت علمی پیش آمده علاوه بر برگزاری کلاس ها خارج از

در این زمینه مصاحبه ای با خانم پورصالحی مسئول برگزاری این دوره ها انجام داده ایم که تقدیم خوانندگان محترم ماهنامه چتر می گردد:

### چه دوره های پودمانی در حال اجرا می باشد؟

دپارتمان آموزش های تخصصی شرکت بیمه پارسیان به عنوان مجری برگزاری دوره های کوتاه مدت تک پودمانی با مجوز ارایه گواهینامه معتبر از دانشگاه جامع علمی کاربردی افتخار دارد نسبت به برگزاری دوره های تک پودمانی در رشته های ذیل اقدام نماید:

پودمان های تخصصی ویژه پزشکان برای اولین بار در صنعت بیمه

نام پودمان	ردیف
ارزیابی ریسک پزشکی در بیمه های زندگی	۱
ارزیابی نقص عضو، دیه و ارش بیمه های بازرگانی	۲

### پودمان های فنی تخصصی

نام پودمان	ردیف
ارزیابی خسارت درمان	۱
بازاریابی بیمه های مسئولیت	۲
ارزیابی خسارت و صدور بیمه های مسئولیت	۳
صدور و ارزیابی خسارت بیمه های مهندسی	۴
بیمه های حمل و نقل (باربری)	۵
صدور بیمه های اموال، آتش سوزی	۶
ارزیابی خسارت اتومبیل ثالث جانی و حوادث راننده	۷





جهت تبدیل مدارک به مدارک مقطع دار آکادمیک اقدام نمود.

■ **سخن پایانی:** در پایان از حمایت ها و رهنمودهای عضو هیات مدیره و مدیرعامل محترم بیمه پارسیان آقای اویار حسین، معاونت محترم اداری و مالی آقای تقوی، مدیریت محترم توسعه منابع انسانی آقای جاویدآرا و معاونت محترم توسعه منابع انسانی آقای صفری و همچنین تلاش های همکارانم در امور برنامه ریزی و توسعه منابع انسانی آقای ترکمان و خانم رهبر در اجرای برنامه های فوق تشکر و قدردانی می نمایم. ■

زمان اداری و بصورت تک درس های مورد نیاز، امکان پرداخت شهریه به صورت اقساط و استفاده از تخفیفات ویژه نیز فراهم آمده است.

■ **آیا برنامه های دیگری برای توسعه این دوره ها وجود دارد؟**

با همکاری مدیریت های فنی و پشتیبانی و با برآورد نیاز صنعت بیمه در تلاش هستیم با ارتقای سطح دوره های فوق، تک پودمان های جدید در سطح کارشناسی و بالاتر تدوین و پس از اخذ مجوز از دانشگاه، برگزار گردد. همچنین تلاش می شود با توجه به برآورد نیاز صنعت بیمه در زمینه توسعه رشته های نرم افزاری مرتبط با بیمه و آموزش کاربردی آن، تک پودمان های نرم افزاری مرتبط تدوین و پس از اخذ مجوز، اجرا گردد.

■ **آیا امکان ارتقای مدارک به سطوح دانشگاهی وجود دارد؟**

برای گروه های داخلی گواهینامه های اخذ شده در رشته های مختلف پس از گذراندن ۱۷۵۰ ساعت آموزش تئوری و عملی بصورت مدارک معادل کاردانی محاسبه و ملاک ارتقا و انتصاب همکاران قرار می گیرد. همچنین طبق بخشنامه دانشگاه جامع علمی کاربردی مبنی بر تجمیع دوره های پودمانی می توان با ارسال پرونده های دانش پذیران



## تشکیل "کمیته سلامت اداری" در شرکت بیمه پارسیان

علمی سلامت اداری، ایجاد محیطی امن برای توسعه کسب و کار و پیشگیری از ناهنجاری های احتمالی و کسب اطلاع و آگاهی از نقاط آسیب پذیر زمینه ساز بروز تخلفات اداری، اقدام به ایجاد کمیته ای با نام "کمیته سلامت اداری" نموده است.

این کمیته با ریاست مدیرعامل و عضویت جمعی از مدیران بلندپایه شرکت بیمه پارسیان از دی ماه ۱۳۹۵ آغاز به کار کرده است و در اولین گام تدوین نظام نامه جامع سلامت اداری، گردآوری روش ها و فرآیندهای موجود و شناسایی نقاط قابل بهبود را در دستور کار خود قرار داده است.

از آنجایی که ایجاد رشد پایدار و عدالت محور، جز از راه ارتقای سلامت اداری میسر نبوده و نیل به این اهداف، نیازمند عزم جدی و تلاش همه جانبه افراد مختلف سازمان و مشارکت در توسعه عدالت است، شرکت بیمه پارسیان به منظور شناسایی، ایجاد و به کارگیری ساز و کارهای مدیریتی و بهبود فرآیندهای سازمانی در جهت حفظ، ارتقا و تضمین سلامت اداری، فرهنگ سازی ارتقای سلامت اداری در سازمان، دانش افزایی سلامت اداری از طریق برگزاری نشست ها، سمینارهای تخصصی و دوره های آموزشی بلندمدت و کوتاه مدت، ایجاد یک منبع منسجم، یکپارچه و قابل دسترس در حوزه منابع

### انتصابات

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

آقای فرخ مطهر به سمت مدیر بیمه های مهندسی، آقای عباس نجفی به سمت رییس مجتمع بیمه ای بندرعباس، آقای فرزاد گوهری با حفظ سمت، به سرپرستی مدیریت حسابرسی داخلی، آقای حلی محمد صادقی به سمت رییس شعبه رفسنجان، آقای رامین احتمالی به سمت رییس مجتمع بیمه ای کرمان و آقای شورش سلیمان پور با حفظ سمت به سرپرستی کلیه امور مجتمع بیمه ای سنندج منصوب شدند.

### تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان آقای وفایی، آقای نجفی، آقای بلخاری، خانم پیروزی و خانم عیسی نژاد 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.



## بوشهر منبع بیمه ای مناسب در بخش دریایی و انرژی



نمایندگان را سرلوحه کار خود قرار داده و با ایجاد رابطه صمیمی توأم با رعایت کلیه دستور العمل ها و قوانین در تسریع و رفع مشکلات نمایندگان از قبیل پشتیبانی، فنی، آموزشی گام بر می دارد. در اینجا لازم است ضمن تشکر از کلیه مدیران محترم ستادی از مدیریت محترم امور شعب، نمایندگان و کارگزاران که با انسجام در جهت رفع مشکلات نمایندگان و شبکه فروش همکاری لازم را با این مجتمع بعمل می آورند تقدیر و تشکر نمایم.

**۶- در پایان اگر مطلب دیگری به نظر تان می رسد، برای خوانندگان نشریه چتر بفرمایید.**

ضمن تشکر از نشریه چتر، آرزوی سربلندی و عزت برای کلیه نمایندگان، کارکنان و مدیران ارشد شرکت متبوع را دارم و امیدوارم شرکت بیمه پارسیان همچون گذشته، با همت کلیه همکاران و نمایندگان پله های پیشرفت و ترقی را مستحکم گام برداشته و بتواند رسالت اصلی خود، دنیای آرامش را برای آحاد جامعه به ارمغان بیاورد. در پایان فرصت را غنیمت شمرده و از تمام اعضا خانواده بزرگ پارسیان، مدیرعامل ارجمند، کلیه مدیران و همکاران محترم ستادی و همچنین همکاران و نمایندگان محترم در مجتمع بوشهر که افتخار همکاری با آنان را تاکنون داشته و در راستای اهداف عالی شرکت بیمه پارسیان همدل و همراه بوده اند تشکر و قدردانی نمایم. ■

و اتکا بر دانش روز بیمه ای و تجارت توانسته است پله های ترقی و موفقیت را گام به گام به طور متسکیم بردارد. یکی دیگر از بارزترین ویژگی های بیمه پارسیان پیشگام بودن در ارائه طرح های جدید در حوزه فنی و فناوری اطلاعات و تمرکز بر افزایش اطلاعات فنی کارشناسان و کارکنان در جهت ارائه خدمات مناسب و سریع به بیمه گذاران محترم می باشد.

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

استان بوشهر با توجه به پتانسیل فوق العاده بیمه ای در بخش دریایی و انرژی و با توجه به وجود مناطق ویژه اقتصادی خصوصاً در بخش صنعت نفت و گاز که به عنوان قطب انرژی و اقتصادی کشور نامیده می شود، بدین خاطر مد نظر فعالان اقتصادی خصوصاً شرکت های بیمه قرار گرفته است. لذا با بررسی و برنامه ریزی های انجام شده و جذب نمایندگان فعال در منطقه و آموزش های لازم در بخش های فوق و همچنین تشکیل جلسات متعدد در این زمینه سعی در ارتقا و حفظ جایگاه شرکت متبوع در استان بوشهر دارد. ضمناً با توجه به بازار بکر بیمه های عمر و سرمایه گذاری در استان بوشهر این شعبه نیز با برگزاری آموزش های فنی و بازاریابی و همچنین جذب نمایندگان تخصصی فروش بیمه های عمر، توانسته فعالیت مناسبی در این رشته داشته باشد که با توجه به آمار ارائه شده توسط مرکز ۲۲٪ از سهم کل پرتفوی مجتمع بوشهر مربوط به بیمه های عمر و سرمایه گذاری می باشد.

**۵- ارتباط شما با شبکه فروش چگونه است و برای داشتن یک شبکه فروش توانا چه کارهایی باید انجام داد؟**

با توجه به اینکه نمایندگان در صف اول شبکه فروش قرار دارند، این مجتمع با برنامه ریزی دوره ای و برگزاری جلسات ماهیانه ارتباط مستقیمی را با نمایندگان ایجاد نموده است. با توجه به اینکه نمایندگان این مجتمع سهم بسیار بالایی در ترکیب پرتفوی دارند این مجتمع ضمن حفظ منافع شرکت متبوع، هدایت و راهنمایی و حمایت

**۱- لطفاً خودتان را معرفی نمایید و از سوابق خود بفرمایید.**

با سلام و احترام هادی قاسم پور هستم. دارای مدرک کارشناسی ارشد در رشته مدیریت بیمه، فعالیت خود را از سال ۱۳۸۴ در صنعت بیمه آغاز نموده و از سال ۱۳۹۲ افتخار همکاری با خانواده بزرگ پارسیان به عنوان رییس مجتمع بیمه ای بوشهر را دارم.

**۲- لطفاً در خصوص فعالیت های مجتمع بیمه ای بوشهر توضیحات بیشتری ارائه فرمایید و شما چه چشم اندازی را در توسعه خدمات بیمه ای در این مجتمع پیش رو دارید؟**

بیمه پارسیان از سال ۸۳ به عنوان icd فعالیت خود را در استان بوشهر آغاز نموده که با گسترش فعالیت از سال ۱۳۹۱ تا کنون به عنوان مجتمع صدور و خسارت کار خود را ادامه داده است. مجتمع بوشهر با داشتن نیروهای متعهد و متخصص و جوان در کلیه رشته های بیمه ای فعالیت داشته و در بازار صنعت بیمه استان از جایگاه نسبتاً مناسبی برخوردار می باشد. با توجه به موقعیت استراتژیکی استان بوشهر در بخش دریایی، کشتیرانی و انرژی، مجتمع بوشهر نیز با تلاش همکاران و نمایندگان خود به صورت تخصصی در این رشته ها فعالیت می نماید که خوشبختانه توانسته با مدیریت ریسک پرتفوی مورد نظر را جذب نماید. مجتمع بوشهر با دارا بودن ۱۷ نماینده جنرال و ۱۱ نماینده تخصصی عمر در کنار کارکنان مجرب و تلاش گر تحت نظارت سرپرستی منطقه جنوب با اتکا بر دانش تخصصی و رعایت اصل مشتری مداری سعی در رسیدن به اهداف عالی شرکت متبوع می باشد.

**۳- موفقیت ها و ویژگی های خاص بیمه پارسیان از نظر شما کدام اند؟**

همانطور که مستحضرد تحولات فزاینده و فشارهای رقابتی موجود در جامعه، ضرورت تمرکز بر رهبری توانمند و متخصص و آگاه به مسایل روز و همچنین ارتقا کیفیت، بهبود خدمات به مشتریان همراه با افزایش سرعت و کاهش هزینه را تشدید نموده است. شرکت بیمه پارسیان با دارا بودن مدیریت توانمند و مجرب در کنار نیروهای جوان و تحصیل کرده



## احترام اصلی مهم برای حفظ مشتری



از چه ابزارهایی تشویقی باید استفاده کرد؟

مشتری قبل از هر چیز نیاز مند احترام است ما باید با مشتری خود به گونه ای رفتار کنیم که گویا خود در مقام مشتری برای مشاوره و خرید بیمه مراجعه نموده ایم امروزه مشتری به کرات دفاتر بیمه را هر روز در گوشه و کنار دفتر و منزل خود می بیند که همگی خدمات نسبتاً مشابهی دارند مشتری باید حس کند که نماینده دوست، حامی و هم دل از زمان مشاوره و خرید بیمه نامه تا زمان وقوع حادثه یا خسارت احتمالی است و این یعنی تبدیل مشتری معمول به مشتری وفادار که آرزوی تمام نمایندگان و بیمه گران است.

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

در حال حاضر به جرأت می توان گفت بیمه پارسیان به یکی از مهم ترین قطب های صنعت بیمه کشور تبدیل شده است که این مهم، حاصل زحمات تمامی مدیران روسا، سرپرستان و نمایندگان و شبکه گسترده فروش می باشد که بهترین راه برای حفظ و اعتلای اهداف شرکت و پیشرفت روز افزون تداوم انسجام فعلی در تمام بخش های سازمان می باشد. ■

۱- لطفاً برای خوانندگان نشریه چتر خودتان را معرفی کنید و بفرمایید از چه زمانی همکاری خود را آغاز نموده اید؟  
امین یاری هستم از سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را با کد عمر ۳۳۰۰۹۰ آغاز نمودم و در سال ۱۳۹۳ با دریافت نشان نقره به عنوان دومین فروشنده بیمه عمر در کشور انتخاب شدم و از سال ۱۳۹۴ جهت برداشتن گام هایی موثرتر در همه رشته ها با کد نمایندگی ۵۳۲۱۴۰ فعالیت خود را آغاز نمودم.

پرداخت حق بیمه در تمامی رشته ها هزینه نیست بلکه سرمایه گذاری است.

۵- در مورد تعامل نمایندگان با یکدیگر و همچنین واحد های صدور چه نظری دارید و آیا از نحوه ارتباط مدیران ستادی بیمه پارسیان با نمایندگان رضایت دارید؟

اگر واقع بینانه به مسئله نگاه کنیم متأسفانه نمایندگان تعامل زیادی باهم ندارند و بعضاً علاقه زیادی به همکاری و همفکری ندارند که این مسئله باید به صورت ریشه ای مورد تحلیل و بررسی قرارگیرد اما در طرف مقابل باید تشکر ویژه ای از مدیران و تمامی عزیزان در ستاد مرکزی داشته باشم که در همه حال با علم و دانش مثال زدنی خود پاسخگوی تمام نمایندگان هستند و سپاس بیکرانی از سرپرست ریاست معاونین و روسای صدور و خسارت و کلیه عزیزان در مجتمع بیمه ای اصفهان داشته باشم که با پشتکار خود یار و یاور تمامی همکاران هستند.

عمر را در کنار سرمایه گذاری بفروشند نه سرمایه گذاری را در کنار عمر.

۲- اگر مشتری به شما رجوع کند و از شما بپرسد بیمه را برایش تعریف کنید چه می گوید؟

بیمه یعنی خرید آسایش و آرامش امروز و رفاه آینده زیرا پرداخت حق بیمه در تمامی رشته ها هزینه نیست بلکه سرمایه گذاری است.

۳- جهت فروش بهتر بیمه های عمر انفرادی چه توصیه ای برای سایر نمایندگان دارید؟

اجازه بدهید سوالتان را به گونه ای دیگر جواب دهم. همه نمایندگان کم یا زیاد با تکنیک های فروش بیمه عمر آشنا هستند بهتر است به این نکته توجه کنیم که برای فروش و ماندگاری بیمه و حس شوق بیمه گذار تا انتهای بیمه نامه چه روشی را اجرا کنیم.

بیمه گذاران بسیاری هستند که با شوق و اشتیاق اقدام به خرید می نمایند ولی در مدت کوتاهی نسبت به ادامه بیمه نامه دل سرد و بی انگیزه می شوند و در بیشتر مواقع به فسخ زود هنگام بیمه نامه منجر می شود که بنده حقیر توصیه کوتاهی برای همکاران عزیز دارم و اینکه عمر را در کنار سرمایه گذاری بفروشند نه سرمایه گذاری را در کنار عمر. به زبان ساده از آرایه ناخودآگاه توضیحات گاهاً واهی در مورد سرمایه گذاری و اعطای سود بهره‌زیم و بیشتر تمرکز خود را بر پوشش های بی نظیر بیمه ای شرکت بگذاریم.

۴- به نظر شما برای فرهنگ سازی در

۶- برای حفظ مشتریان خود

## اخبار کوتاه

با توجه به استقرار شعبه بیمه پارسیان ساوه در محل جدید آدرس و شماره تلفن این شعبه به شرح زیر می باشد.

نشانی: ساوه، خیابان مطهری، نبش مطهری ۷  
شماره تماس:

۰۸۶-۴۲۲۳۳۱۳۲-۴۲۲۳۵۳۳۱-۴۲۲۱۱۱۱۷

امر مشتری مداری و ارائه خدمات متمایز به بیمه گذاران یکی از اهداف



کلان بیمه پارسیان است در همین راستا تقدیر نامه ای از طرف ستاد اجرایی فرمان امام (ره) به مجتمع بیمه ای ساری جهت تشکر و قدردانی اهدا شد.

همکاران مجتمع بیمه ای رشت به همراه نمایندگان شبکه فروش حادثه ساختمانی



پلاسکو، در تاریخ هفتم بهمن ماه به منظور قدردانی از این

قشر زحمت کش جامعه، طی مراسمی در ستاد مرکزی آتش نشانی شهرستان رشت حضور بعمل رسانده و طی اهدا تندیس یادبود به مدیریت سازمان آتش نشانی همدردی خود را ابراز نمودند.



## بازدید عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان از مجتمع بیمه ای بجنورد



پیرو سلسله بازدیدهای مدیر عمل از مجتمع های بیمه ای و شعبه آقای اویار حسین، مدیریت امور شعبه نمایندگان و کارگزاران و سرپرست منطقه شرق کشور از مجتمع بیمه ای بجنورد بازدید بعمل آورده و در جریان کلیه امور جاری مجتمع قرار گرفتند. ایشان

طی جلسه ای که با نمایندگان استان خراسان شمالی داشتند به جایگاه بیمه پارسیان در صنعت بیمه اشاره نمودند و تاکید شد بیمه پارسیان در حال حاضر یکی از شرکت های پیشرو در صنعت بیمه است. ایشان به قرارداد های منعقد شده با شرکت های بیمه معتبر اروپایی در فضای پسا برجام اشاره نمودند و شرکت بیمه پارسیان را نمونه ای موفق در استفاده از شرایط بوجود آمده معرفی نمودند. آرایه خلاصه ای از صورت های مالی شرکت و وضعیت پرتفوی در سال ۱۳۹۵ و همچنین برنامه شرکت برای سال ۱۳۹۶ از دیگر موضوعات مطرح شده در جلسه بود. در پایان، ایشان ضمن بیان رهنمودهایی برای افزایش فروش و کاهش ضریب خسارت، به مسایل و مشکلات کاری نمایندگان نیز پاسخ دادند.

## برگزاری دوره آموزشی بازاریابی بیمه های عمر در مجتمع بیمه ای اراک



امروزه بازاریابی و فروش بیمه های عمر همانند درخت کاری می ماند و امید آن می رود در آینده نزدیک شاهد رشد و شکوفایی این رشته در کشور باشیم. در حال حاضر فروش بیمه های عمر مجتمع بیمه ای

اراک هفت درصد پرتفوی این مجتمع را به خود اختصاص داده سهم پایینی برای این رشته می باشد. با توجه به اهمیت این موضوع دوره آموزشی بازاریابی بیمه های عمر در این مجتمع برگزار گردید و همچون دوره های گذشته توسط همکاران و آقای ضابط نیا، امید آن می رود کارشناسان فروش با بهره گیری از این دوره و با به کارگیری در امر بازاریابی، در آینده نزدیک شاهد افزایش فروش این رشته باشیم چون برنامه ریزی در این زمینه به صورت مدون در دو سال گذشته اینگونه بوده و شاهد رشد و فروش بیمه های عمر و سرمایه گذاری و خرده فروشی در اراک خواهیم بود. همانگونه که بیمه های عمر انفرادی جزو بازارهای خرد بیمه است و توجه به خرده فروشی و فروش بیمه های عمر کمک بزرگی به گسترش فرهنگ بیمه می کند چرا که بیمه خرد زمینه شناخت بیمه و خدمات بیمه گران را برای بخش بزرگی از جامعه فراهم می نماید و در صورت اجرایی شدن بازاریابی بیمه های خرد مزیت های فراوانی در دسترس شرکت های بیمه و نمایندگان خواهد داشت. جمله اینکه عمر وفاداری بیمه گذاران بیمه های خرد در مقایسه با سایر بیمه نامه ها بسیار زیاد است و عدم حساسیت بیمه گذار خرد به نرخ شکنی بیمه گران دیگر به دلیل ناچیز بودن حق بیمه موجب رشد صنعت بیمه خواهد بود. در پایان این جلسات نمایندگان از برگزاری این دوره آموزش ابراز رضایت نموده و درخواست برگزاری مجدد چنین دوره هایی در سال آتی را داشتند.





## بازدید عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان و هیات همراه از شعبه بوشهر



ارایه داد. در این گردهمایی آقای مطهر مدیر محترم بیمه های مهندسی و آقای غزال مدیر بیمه های خودرو نیز گزارشی از وضعیت بیمه های مهندسی، خودرو و برنامه ریزی ها، جهت افزایش فروش و ترویج فرهنگ در این رشته ها و همچنین جایگاه فعلی این دو رشته در صنعت بیمه سخنرانی کردند. سپس آقای اویار حسین طی سخنانی شاخص های

اقتصادی، اجتماعی و بیمه ای کشور طی ۵ سال اخیر و جایگاه صنعت بیمه کشور در جهان و خاورمیانه در سال های اخیر را توضیح دادند و سپس حق بیمه سرانه تولیدی کشورها و همچنین حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی در ۱۰ سال اخیر را مورد بررسی قرار دادند. در ادامه فرمایشات ایشان آثارهای مختلف از صنعت بیمه کشور، جایگاه شرکت بیمه پارسیان در صنعت بیمه و انتظارات شرکت بیمه پارسیان را به صورت تصویری در اختیار مدعوین قرار دادند. در پایان لوح تقدیری به نشان از تقدیر

و تشکر از زحمات مدیر عامل شرکت پارسیان از طرف نمایندگان تقدیم ایشان گردید.

با توجه به اهمیت استان های جنوبی کشور و فعالیت های عمده اقتصادی که در این استان ها صورت می گیرد و همچنین به منظور بازدید از اسکله ها و پروژه های استان بوشهر، آقای اویار حسین عضو هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان و هیات همراه ایشان از امکانات و فعالیت های استان بوشهر و همچنین کارکنان و نمایندگان بیمه پارسیان در این استان بازدید نمودند.

آقای اویار حسین و هیات همراه ابتدا در سازمان بنادر و دریانوردی استان بوشهر حضور یافته و از محل پروژه ها، اسکله های سازمان بنادر، محوطه کانتینری، برج مراقبت و کنترل سازمان بازدید نموده و از روند کار، نحوه ورود و خروج کشتی ها و اسکله های تخلیه و بارگیری مطلع شدند. سپس از محل شعبه بیمه پارسیان بازدید نموده و گزارشی توسط رییس شعبه بوشهر جناب آقای قاسم پور به ایشان ارایه گردید.

در ادامه ایشان با بیمه گذاران و نمایندگان دیدار نمود و آقای



قاسم پور رییس شعبه بوشهر ضمن خوش آمد گویی و خیر مقدم به بیمه گذاران، نمایندگان، مدیر عامل و هیات همراه گزارشی از وضعیت استان بوشهر، توانمندی ها و عملکرد شعبه بوشهر را ارایه نمودند.

سپس آقای عطارمنش سرپرست منطقه جنوب نیز از ایشان و مدعوین حاضر در جلسه خوش آمدگویی نمودند و در ادامه آقای اشرفی مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران نیز در رابطه با تعداد نمایندگان، عملکرد شعب، فعالیت های نمایندگان و شعب نیز توضیحاتی





## نکاتی سودمند پیرامون بیمه های مهندسی

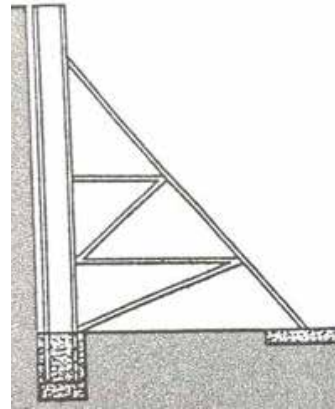
### روش های مختلف مهاربندی جداره های گود

یکی از مهم ترین مشکلات و دغدغه های پیش روی مهندسان عمران در احداث سازه ها، حفاظت از گودبرداری و ساختمان های موجود در مجاورت آن می باشد. در صورت عدم بکارگیری روش های مناسب در حفاظت گودها و شیب های در حال احداث، مخاطراتی از جمله نشست های احتمالی، تقلیل ظرفیت باربری خاک و تغییر مکان های جانبی گود منجر به ایجاد ترک در سازه های مجاور گود و وقوع خسارات جبران ناپذیری خواهد شد.

ضروری است قبل از شروع عملیات گودبرداری از روش های نگهداری و مهاربندی جانبی استفاده شود تا در محیطی پایدار و ایمن بتوان عملیات را ادامه داد. سیستم های حفاظت جانبی به طور کلی به موارد ذیل تقسیم بندی می شوند:

### ۱- مهار بندی جداره توسط المان های پشت بندهای افقی و مایل - Braced wall using wale struts

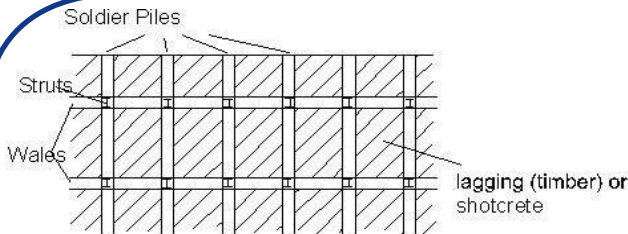
این روش برای جلوگیری از تغییر مکان های جانبی در گودهایی با عرض کم در محیط های شهری استفاده می شود. از معایب این روش اتلاف قابل توجهی از فضای کاری داخل گود، محدودیت در بکارگیری ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز و همچنین افزایش ریسک برخورد با المان ها و به مخاطره انداختن آنها می باشد.



### ۲- مهار بندی توسط المان های کششی

#### Soldier beam and lagging

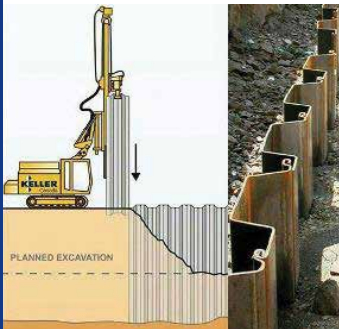
از این روش به عنوان روش متداول در پایدارسازی موقت گود در مناطق شهری استفاده می شود. در این روش از پروفیل های معمول فولادی به صورت ستون های پیوسته که درون خاک فرو برده می شوند استفاده می گردد که تا عمق کف گود اجرا خواهند شد. فاصله بین المان ها ۲ الی ۴ متر می باشد بطوریکه بتوان فضای بین آنها را الوارهای چوبی پر نمود. در این روش از مهارهای کششی به منظور حفاظت جانبی گود



استفاده می شود و اتصال مابین ستون ها توسط میل مهارها و جوشکاری انجام می شود.

### ۳- مهار بندی توسط سپر کوبی

در این روش صفحات فلزی Sheet Piles داخل خاک و جداره



گود توسط چکش پنوماتیک و با استفاده از لرزش کوبیده می شوند و با انواع اتصالات بین خود به یکدیگر متصل شده و یک جداره پیوسته را تشکیل می دهند. از مزایای این روش می توان به راحتی در کوبیدن، نصب و بیرون کشیدن و امکان بکارگیری مجدد

مصالح در پروژه های دیگر اشاره نمود. محدودیت نصب سپرهای فلزی در محیط های شهری به دلیل وجود تاسیسات زیربنایی شهری و ایجاد لرزش و صدای ناشی از کوبش سپرها از معایب این روش می باشند.

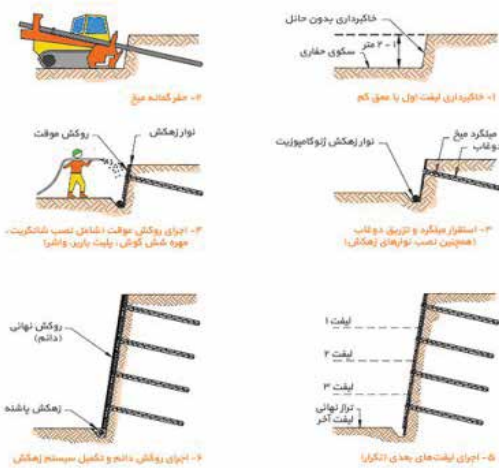
### ۴- مهار بندی توسط شمع درجا Bored Pile Walls

یکی از روش های متداول در پایداری و حفاظت جداره ها با شرایط متنوع اعم از زمین سخت، سست و نرم استفاده از شمع های درجا می باشد. در برخی موارد علاوه بر ایفای نقش حفاظت جانبی، شمع ها نقش آب بندی را نیز انجام و بار قائم را نیز تحمل می کنند.



- در موارد زیر مهار بندی جداره ها توسط شمع های درجا به عنوان گزینه برتر سیستم حفاظت جانبی گود مطرح می شود:

- در مواردی که امکان اجرای سپر فولادی (کوبیدن، نصب) وجود ندارد و یا سختی و تراکم بیش از حد زمین سپر کوبی را با دشواری زیادی مواجه می سازد.



توسط میخ های ۵۰ سانتیمتری بر روی دیواره ها نصب و روی آن به ضخامت حدود ۱۰ تا ۱۵ سانتیمتر بتن پاشی می شود. مرحله بعد حفاری گمانه ها و جا زنی میلگرد یا کابل Nail داخل گمانه ها می باشد. در ادامه گمانه ها با دوغاب سیمان تزریق شده و بعد از گیرش دوغاب، هد نیل بر روی میلگردها بسته می شوند. ■

■ در مواقعی که به دلیل وجود آب های زیر زمینی و بالا بودن سطح آب نیاز به آب بند بودن جداره های گود می باشد.

■ در مواقعی که امکان استفاده از سیستم حفاظت گود به عنوان بخشی از سازه اصلی و برابر وجود داشته باشد.

### ۵- مهاربندی توسط دیوار دیافراگمی Diaphragm Walls

در این روش ابتدا متناسب با شرایط زمین حفاری قسمتی از دیوار انجام می شود و همزمان با عملیات حفاری جهت حفظ پایداری جداره دیواره حفاری شده و جلوگیری از ریزش های موضعی از دوغاب بنتونیت استفاده می شود. دوغاب بنتونیت در لایه های دانه ای جداره حفاری شده نفوذ نموده و باعث می گردد جداره همواره پایدار بماند. بلافاصله بعد از رسیدن به عمق مورد نظر جداره های گود آرماتوربندی شده و نهایتاً بتن ریزی می شود.

### ۶- جداره های مهاربندی شده توسط نیلینگ Soil Nailing

روش نیلینگ یا میخکوبی به این صورت است که ابتدا دیواره های گود رگلاژ می شوند. سپس شبکه های مش فولادی

## جلسه توسعه بازاریابی واحدهای فروش توسط نمایندگان در زمینه خودرو



به منظور کمک به توسعه بازاریابی واحدهای فروش تا رسیدن به اهداف سازمانی و به جهت همسو شدن با نظرات و پیشنهادات نمایندگان و پیدا کردن راهکارهای موثر در بر طرف نمودن موانع فروش ترتیبی اتخاذ گردید تا از نمایندگان برتر مستقر در تهران دعوت به عمل آید تا در جلسات مشترکی حضور به هم رسانند. جلسات مذکور با حضور کارشناسان بیمه های خودرو و تعدادی از همکاران بخش صدور و خسارت تشکیل شد. در جلسات به نقش بیمه پارسیان در صنعت بیمه و میزان پرتفوی رشته اتومبیل با بهره مندی از سالنامه آماری صنعت بیمه در سال ۹۴ اشاره شد و سپس به معرفی کارگروهی که با اهدافی همچون ایجاد راهکارهای افزایش فروش و ایجاد انگیزه در نمایندگان و رسیدگی به مسایل موجود در این بخش تشکیل گردیده است پرداخته شد.

برای افزایش سطح دانش فنی نمایندگان در زمینه بیمه های خودرو مواردی از جمله روش های مشتری مداری و شناخت مشتریان بزرگ و همچنین سخنانی در افزایش انگیزه نمایندگان و راهکارهای اجرایی در خصوص مشکلات نمایندگان مورد بررسی و نقد قرار گرفت و آن ها نیز پیشنهادات خود را ارائه نمودند و خواستار تداوم این گونه جلسات شدند.

برگزاری جلسات بیشتر، افزایش انگیزه در نمایندگان و ایجاد

دلگرمی و اطمینان خاطر از پشتیبانی شرکت بیمه پارسیان از آنها و همچنین توجه به نظرات، پیشنهادات و انتقادات آنها امری مهم و ضروری است و راهی است که سازمان را کمک می کند تا عملکرد خود را بهبود بخشیده و گامی بزرگ در رسیدن به اهداف کلان و بلند مدت خود بردارند.

## نکته مورد توجه قبل از استخدام یک کارمند سابق



چیزی اکنون تغییر کرده است که آن ها می خواهند دوباره به شرکت بازگردند؟ این ها سوالات مهمی است که می بایست پیش از استخدام کارمندان بومرنگی و بازگشتی پاسخ داده شوند.

### موضوعات باقی مانده را به طور مستقیم مورد ملاحظه قرار دهید

پس از شناختن اینکه چرا کارمند شرکت را ترک کرده است، این نکته مهم است که هر نوع موضوع حل نشده و باقی مانده که ممکن است باعث ترک دوباره آنها شود را حل نماییم یا اینکه احتمالاً ترک آنها دلایل غیر عمدی داشته است. (اگر موضوعات خاصی وجود دارد، مهم است که آنها را مورد ملاحظه قرار دهیم، چرا که جا به جایی به شرکت دیگر می تواند به عنوان یک علامت هشدار در رزومه آنها باشد) Pau اضافه می کند کارفرمایان نمی توانند از پرسیدن سوالاتی همچون اینکه این کارمند در طول دوران استخدام اولیه اش با موارد مسأله ساز چگونه برخورد کرده است رویگردان باشند.

### اینکه چطور برگشت آنها بر روی روحیه کارمندان شرکت تاثیر می گذارد را مورد توجه قرار دهید

در حالی که برخی کارمندان سابق توسط شرکت با آغوش باز پذیرفته می شوند، برخی دیگر برمی گردند تا همان تفکرات و عقاید و باور هایی را که قبل از ترک شرکت داشته اند را باز یابند. قبل از استخدام یک کارمند سابق این مسأله مهم است که چطور برگشت آنها توسط کارمندان جاری شرکت پذیرفته می شود و اینکه چه تاثیری بر روحیه سازمان و شرکت خواهد داشت مخصوصاً در سازمان ها و یا تیم های کوچک.

Pau می گوید: (شما نیازمند آن هستید که مطمئن شوید عقاید و باور های گذشته در آینده هیچ مشکلی را به وجود نخواهند آورد چرا که این مسأله را در کسب و کارهای کوچک نمی توانید پنهان کنید، جایی که تناسب فرهنگ سازمانی بسیار مهم است. هر زمان که شما فرد جدید را به یک تجارت کوچک وارد می کنید آن فرد قدری فرهنگ سازمانی را تغییر می دهد پس شما نیازمند آن هستید که بدانید که آیا این فرد فرهنگ سازمانی را ارتقا می دهد یا

نرخ بازدهی بالا به عنوان یک چالش چشمگیر برای کارفرمایان کانادایی باقی مانده است ولیکن یک منبع نیروی ماهر با کیفیت که احتمالاً آن ها سراغ آن نرفته اند، کارمندان سابق آنها هستند. در حالی که زمانی برای یک کارمند کار کردن در یک شرکت برای ۱۰ و ۲۰ یا حتی ۳۰ سال طبیعی بود، اکنون ۵۱ درصد به طور متوسط زیر ۲ سال در هریک از پست ها باقی می ماند. علی رغم چالش های این مسأله که متوجه مدیران و کارفرمایان است. در هر حال تحقیقات نشان می دهد که آنها با نرخ رو به رشدی در حال برگشت به سمت کارفرمایان سابقشان می باشند. بر طبق اطلاعات گردآوری شده توسط Workopolis، در ۱۵ سال اخیر نسبت کانادایی هایی که دوباره به شغل سابق خود برگشته اند دو برابر شده است. در سال ۲۰۱۵، ۲/۵۷ درصد افراد جویای شغل شرکت Workopolis به کار سابق خود بازگشته اند در حالی که این میزان در سال ۲۰۰۰ تنها ۱ درصد بوده است. با افزایش نرخ بازگشت به شغل سابق (BOOMERANGING) در کانادا، ۵ نکته قابل توجه قبل از استخدام یک کارمند سابق وجود دارد.

### مشخص کنید که چرا آنها شغل اولیه خود را ترک کرده اند

اولین قدم در جهت آشتی، پذیرفتن این نکته است که قبلاً موضوعی به درستی پیش نرفته است. جستجو کنید که قبلاً چه اتفاقی افتاده است و چرا، آیا آنها در شرایط خوبی شرکت را ترک کرده اند؟ اگر شما نتوانید مشخص کنید که چرا شخصی شرکت را ترک کرده است پس نمی توانید مطمئن باشید که آنها برای بار دوم مدت طولانی تری را در شرکت باقی بمانند.

(آیا آنها برای اینکه نمی توانسته اند با مدیرشان کنار بیایند شرکت را ترک کرده اند؟ آیا همان مدیر همچنان در همان پست باقی مانده است؟ و آیا همچنان آن کارمندان باید به آن مدیر گزارش کار دهند؟ یا اینکه آن مدیر شرکت را ترک کرده است؟) این ها پرسش هایی است که Cissy Pau، مشاور ارشد شرکت مدیریت منابع انسانی واقع در ونکوور مطرح می کند. (آیا آنها شرکت را به خاطر کارمندان و دیگر همکاران ترک کرده اند یا به خاطر جنس کاری که انجام می داده اند و دوست نداشته اند؟ چه

### ■ شما چه مقدار و چه طور تغییر کرده اید

همانطور که کارمند سابق احتمالاً در طول زمان تغییر کرده است، بسیار محتمل است که سازمان شما هم به همان اندازه تغییر کرده باشد. Pau می گوید: "شما نمی توانید شرایطی را که کارمند در استخدام اولیه اش تحت آن کار می کرده است را برای استخدام دوباره اش تحت همان شرایط تضمین نمایید. این یک تله خطرناک برای کارمند و کارفرماست که می توانند در آن بیفتند. شما فکر می کنید که به همان محیط و فرهنگ برمی گردید اما هیچ یک از دو طرف نمی توانند تضمین کنند که آنچه قبلاً بوده است در آینده هم خواهد بود. پس کلید طلایی این است که قبل از استخدام کارمند سابق، تحقیق و مطالعه خود را انجام دهید. ■"

منبع: سایت WORKOPOLIS

سمیرا سرلک

کارشناسی ارشد MBA

اینکه از آن منحرف می شود؟)

### ■ آنها چه مقدار و چه طور تغییر کرده اند

فرقی نمی کند آنها چند ماه و یا چند سال است که شرکت را ترک کرده اند، احتمالاً از آخرین ارتباطشان با شما تغییر کرده اند. در حالی که بسیاری از کارمندان مهارت های خود را توسعه و تنوع میدهند، هیچ کس نمی تواند تضمین کند که همه ی این مهارت های کسب شده در دوره وقفه، برای سازمان سودمند خواهد بود. PAU می گوید: (آنها احتمالاً شانس بیشتری را برای گرفتن شغل نسبت به سایرین، که شما نمی شناسید دارند و اگر آنها یک کارمند نمونه بوده اند احتمالاً شما فرآیند استخدامشان را سریعتر انجام خواهید داد. ولیکن برای بهترین نتیجه من هنوز انجام همه ی مراحل در یک فرآیند استخدام را توصیه می کنم. شما باید فرآیند استخدام و ارزیابی سختگیرانه خود را داشته باشید و از اتکا به احساس درونی خود و اینکه آیا در زمان استخدام اولیه از آن کارمند خوشتان می آمده یا خیر، احراز نمایید.

## دوره آموزشی عمر انفرادی برای نمایندگان منتخب تهران



دوره کلاس آموزشی بیمه های عمر انفرادی در سطح پیشرفته در محل ساختمان خوش برگزار گردید. در این دوره که شرکت کنندگان آن، برخی از نمایندگان منتخب شهر تهران بودند بحث هایی فنی در خصوص نوع شناسی ریسک، توزیع های احتمالی، قانون اعداد بزرگ و مبانی مدل سازی خسارات، مبانی محاسبات مالی، بحث های پیشرفته حقوقی، مبانی محاسبات در جدول مرگ و میر، مبانی کاربرد آمار و تئوری احتمالات در بیمه و ... توسط آقای فرهادسرشت رییس اداره محاسبات و پشتیبانی فنی بیمه های عمر انفرادی مطرح گردید که مورد استفاده حاضرین قرار گرفت. در پایان مقرر گردید که به شرکت کنندگان در کلاس مذکور، گواهی حضور و استفاده در این کلاس، از طرف شرکت بیمه پارسین اعطا گردد.

## لغات تخصصی بیمه (فارسی - انگلیسی)

Aesthetic indemnity	غرامت عمل های زیبایی
Affidavit	تعدنامه / سوگندنامه / گواهینامه
agent	نماینده (بیمه)
aggregate excess of loss cover	پوشش مازاد خسارت مجموع
agreed value	ارزش توافق شده یا توافقی
agricultural insurance	بیمه کشاورزی
all risk	تمام خطر
all risk basis except in flight	بیمه تمام خطر هواپیما به جز مواقعی که پرواز است
all risk basis ground and flight	بیمه تمام خطر هواپیما بر روی زمین و در پرواز
all risk basis while not in motion	بیمه تمام خطر در مواقعی که هواپیما در حرکت نیست
alteration	تغییرات بیمه نامه
anchorage	لنگرگاه / نقطه اتکا
animal owners liability insurance	بیمه مسئولیت مدنی صاحبان حیوانات
announce a claim	اعلام وقوع حادثه یا خسارت
annuity	بیمه عمر مستمری / مستمری
Anyone risk	هر خطر
arbitration	داوری
arbitration clause	شرط داوری
architects liability insurance	بیمه مسئولیت آرشیتکت ها
armed guardsmen liability insurance	بیمه مسئولیت مدنی نگهبانان مسلح بانک ها
arrest, capture, seizure clause	شرط تصرف در بیمه کشتی / شرط توقیف در بیمه های کشتی

■ برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه

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

## ۱۰ اشتباه رایج در بازاریابی تلفنی



می‌خواهند و سپس بحث قیمت را در قالب راه حل‌ها و مزایایی که برای آن‌ها قایل می‌شوید مطرح کنید.

### ۵- صرف وقت برای اشخاصی که از شما خرید نخواهند کرد

اگرچه شما سیستم تبلیغات مناسب و دقیقی برای اطلاع‌رسانی به مشتریان داشته باشید باز هم پیش خواهد آمد که افرادی با شما تماس بگیرند که توانایی خرید محصولات شما را نداشته باشند یا خدمات شما به کار آن‌ها نیاید. این مکالمات وقت مفید شما را تلف خواهند کرد.

شما باید در ۳ دقیقه اول مکالمه با کمک سوالات خود و پاسخ‌های آن‌ها، این موضوع را ارزیابی کنید که آیا این شخص قابلیت تبدیل شدن به مشتری را دارد یا خیر؟ در صورت منفی بودن، از او به خاطر تماس گرفتن با شما تشکر کنید و به سراغ تلفن‌های بعدی بروید.

### ۶- مکالمات طولانی

مسئله شما از تمام ویژگی‌های محصولات خود آگاهید و می‌توانید ساعت‌ها یا شاید روزها درباره عملیات، ویژگی‌ها و مزایای آن‌ها صحبت کنید، اما هرگز در یک مکالمه تلفنی زیاد صحبت نکنید، زیرا به این ترتیب مشتری اصلاً به حرف‌های شما توجه نخواهد کرد. از زمان مکالمه حداکثر استفاده را بربرید تا نیازهای او را بفهمید. بیشتر سؤال کنید و اجازه بدهید تا او صحبت کند و شما اطلاعات مورد نیاز خود را جمع‌آوری کنید.

### ۷- روشن نکردن امتیازات محصول در مقوله مورد نظر مشتری

شما از مزایای محصولات خود اطلاع کامل دارید، اما باید سعی کنید که از نقطه نظر مشتری به محصول نگاه کنید و مزایایی را که در محدوده دید آن‌هاست یادآوری کنید. پس ابتدا سعی کنید بفهمید که مشتری دنبال چیست و چه چیزی برایش اهمیت بیشتری دارد.

### ۸- نرسیدن به جواب مثبت

شما باید در طول مکالمه سوالاتی از مشتری بپرسید که جواب آن‌ها مثبت باشد. در مورد نیازهای آن‌ها دوباره سؤال کنید و از او تایید بگیرید. راه حل‌های خود را دوباره مطرح کنید و از آن‌ها بخواهید که مناسب بودن آن‌ها را تایید نمایند با این کار هنگامی که از آن‌ها سؤال می‌کنید که آیا مایلند از سرویس‌های شما استفاده کنند؛ شانس زیادی برای دریافت جواب مثبت خواهید داشت.

### ۹- عدم ارائه پیشنهاد خرید به مشتری

اگر مایلید که مردم محصولات شما را بخرند و از سرویس‌های شما استفاده کنند باید از آن‌ها بخواهید. این موضوع بسیار واضح است اما بیشتر مردم منتظر

این جملات را بسیار شنیده‌ایم: "نمی‌دانم در تماس‌های تلفنی چه باید گفت و چگونه باید مشتری را جذب کرد." یا "در این هفته نتوانسته‌ام هیچ مشتری جدیدی بیابم."

آیا تاکنون برای شما پیش آمده است که از ناکامی‌های متعدد خسته شوید و فروش شما از طریق مکالمات تلفنی متوقف شود؟

هر یک از اشتباهات زیر می‌تواند جذابیت فروش را از تجارت شما بگیرد و آن را متوقف کند.

### ۱- تحمیل اجناس و خدمات به مشتری

بیشتر ما از افرادی که همواره از خود تعریف می‌کنند و می‌خواهند خود را در نظر دیگران بلند مرتبه نشان دهند، خوشمان نمی‌آید. این امر در تجارت نیز صادق است. آیا شما دایماً درباره محصولات و خدمات خود و مزایای آن‌ها صحبت می‌کنید؟ این کار مشتریان را به عقب می‌راند. فقط درباره مواردی صحبت کنید که مورد توجه مشتریان است و پیشنهادهای در مورد تقاضاهای آن‌ها ارائه دهید. به این ترتیب آن‌ها مشتری دائمی شما خواهند شد و به افزایش فروش و درآمد شما کمک خواهند کرد.

### ۲- نداشتن تبلیغات کافی برای معرفی شما به مشتری

موفقیت در تجارت تلفنی هنگامی محقق می‌شود که در یک تماس تلفنی بتوانید نیاز مشتری را به سرعت دریافت کنید و راه حل‌های پیشنهادی خود را به او تفهیم نمایید. اگر مشتریان متوجه شوند که شما چه کمک‌هایی می‌توانید به آن‌ها بکنید، حتماً دوباره با شما تماس خواهند گرفت و برای شما تبلیغ خواهند کرد. پیام‌های تجاری و تبلیغات مختلف آنلاین یا آفلاین می‌تواند توجه تعداد زیادی از مشتریان را به سوی شما جلب کند و به این ترتیب شما تماس‌های بسیاری دریافت خواهید کرد.

### ۳- جواب‌گویی به اکثر درخواست‌ها توسط پست الکترونیک یا نامه

اگر جواب کتبی برای مشتریان ارسال کنید، معمولاً موفق به فروش نخواهید شد. تلفن را بردارید و از سوالات آن‌ها برای شروع مکالمه استفاده کنید. با طرح چند سؤال کلیدی دیگر می‌توانید از تمام نیازهای آن‌ها مطلع شوید و راه حل‌های خود را به آن‌ها بگویید.

### ۴- زود اعلام کردن مبلغ خدمات و کالاها

یکی از اولین سوالاتی که مشتریان در تماس‌های خود مطرح می‌کنند درباره قیمت کالا یا خدمات است. اگر به این سؤال به سرعت جواب دهید، احتمال این می‌رود که مکالمه پایان یابد و شما فروش را از دست بدهید مبلغ به تنهایی بی‌معنی است ابتدا سعی کنید دقیقاً بفهمید که آن‌ها چه

محصول و خدماتتان اعتماد کرده است از این موقعیت استفاده کنید و توسط تلفن از کیفیت کارایی و رضایت آن ها از محصول اطمینان حاصل کنید. به این ترتیب شانس آن وجود دارد که نیازهای دیگری را شناسایی کنید و محصولات دیگری را به آن ها پیشنهاد دهید. نباید از تجارت تلفنی بگریزید سعی کنید مکالمه ای کاملاً ساختار یافته داشته باشید به این ترتیب فروش تلفنی جذاب خواهد بود و باعث پیشبرد اهداف و تجارت شما خواهد شد. ■

برگرفته از: مجله دانش تبلیغات

نادر فتحی کاوه/کارشناسی ارشد مدیریت بیمه

رئیس مجتمع بیمه ای خرم آباد

مشتری هستند تا سراغ آن ها بیاید و تقاضای خرید کند. وقتی آن ها با شما تماس می گیرند احتمالاً قصد خرید دارند پس شما نیز با اعتماد به نفس خود به آن ها کمک کنید که برتری محصول شما را ببینند و برای خرید ترغیب شوند.

### ۱۰- فراموش کردن پی گیری بعد از فروش

وقتی تلاش های شما به فروش منتهی شد تصور نکنید که کار تمام شده است. به اولین فروش به عنوان دریچه ای برای ایجاد روابط پایدار با مشتریان و فروش های آینده بنگرید. هنگامی که شخصی از شما خرید می کند به شما،

## ستونهای سه گانه موفقیت



کمک کنند تا با کسانی که در کنار شما برای رسیدن به اهداف مشابه تلاش می کنند، همکاری کنید. اگر می خواهید یک هنرمند معروف شوید، باید با سایر هنرمندان و هنردوستان بالقوه ارتباط برقرار کنید یا برای سرمایه گذاری باید با سایر سرمایه گذاران مرتبط شوید تا آنها به شما کمک کنند. اطراف شما باید پر باشد از اشخاصی که می توانند به شما یاد بدهند و از شما یاد بگیرند. بهترین نوع رابطه بر مبنای سود بردن همه از هم شکل می گیرد و در سایه چنین روابطی است که عملکردهای مطلوب و دستاوردهای درخشان تحقق می یابد.

■ **نتایج:** من عاشق سختکوشی هستم اما فقط برای انجام کاری که عاشقانه دوستش دارم. شاید شما هم این گونه باشید و دوست داشته باشید کاری که باب میل و علاقه تان است انجام دهید چون به آن به عنوان یک کار نگاه نمی کنید. در اینجا شما با هماهنگ ساختن نیازها و دل بستگی های خود با سایر همکاران و مشتریان به نقطه مطلوبی می رسید که می توانید لذت بردن از کار را در خود به وجود آورده و از این طریق دشوارترین و پیچیده ترین چالش ها را با موفقیت پشت سر گذارید. اگر شما بخواهید به اهداف خود در آینده دست یابید، باید نتایجی را رقم بزنید که برای شما و دیگران ارزش آفرین باشند. پس شما باید قبل از آغاز هر پروژه ای به این نکته بیندیشد که من چگونه می توانم بیشترین ارزش را برای خود و دیگران به وجود آورم؟ مطمئن باشید در این صورت نتایج مثبت به دست خواهند آمد، پس بیایید شروع کنیم. ■

عبدالرضا عسگری پور

کارشناس نظارت و ارزیابی

خسارتهای خودرو

لطفاً ۶ ثانیه به یکی از موفقیت های اخیر خود فکر کنید. کدام کار را به خوبی انجام داده اید؟ چگونه آن کار را انجام دادید؟ چه کسی به شما کمک کرد؟ به همه فعالیت هایی که موجب شد به آن موفقیت دست یابید، بیندیشید. به گزارش دنیای اقتصاد و به نقل از کتاب ورک هپی نو، هر چه در کشف علل این موفقیت خود بهتر عمل کنید، بیشتر و راحت تر خواهید توانست به موفقیت در زندگی تان دست یابید. شاید شما، حتی بدون آگاهی از این سه عامل موفقیت، آن ها را به کار بسته اید و به هدف تان رسیده اید.

### مراحل سه گانه برای دل بستگی به کار:

این ها مبانی اصلی تشکیل دهنده روش شادی در کار به شمار می آیند و شما می توانید برای پیشرفت در زندگی تان آنها را به صورت روزانه و دایمی مورد استفاده قرار دهید و اگر روزی در محل کار، خود را غمگین احساس کردید بدانید که یکی از این سه عامل را فراموش کرده اید.

■ **قدرت های درونی:** شما باید خودتان را بشناسید تا به این وسیله بتوانید شادی در کار و زندگی تان را به حداکثر برسانید. هنگامی که به این نتیجه رسیدید که با انجام این کار در دیگران احساس شادی به وجود می آید مطمئن باشید انعکاس آن شادی در وجود شما نیز متبلور خواهد شد و این همان چیزی است که افراد خودآگاه را از کسانی که به نیازهای خود واقف نیستند، جدا می سازد. باید دانست کسانی که به نیازهایشان گوش فرا داده و در جهت تحقق خواسته های درونی شان گام برمی دارند، می توانند قدرت درونی شان را آزاد کنند.

■ **روابط:** شما باید روابط و پیوندهایی را به وجود آورید که به شما

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**

ارائه و صدور انواع بیمه نامه ها

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹

[www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir)

