

- ◀ حضور فعال بیمه پارسیان در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه
- ◀ تشکر رسمی شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران از بیمه پارسیان
- ◀ گزارش تصویری مراسم تقدیر از بیمه‌گذاران و نمایندگان برتر بیمه پارسیان



نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی



● شماره ۲۶ ● فروردین و اردیبهشت ۱۳۹۶ ●

بیمه پارسیان محبوب‌ترین برند بیمه از نگاه مشتریان

مشتریان در انتخاب محبوب‌ترین برند بیمه‌ای کشور در چهارمین جشنواره ملی برندهای محبوب مصرف‌کننده، بیمه پارسیان را برگزیدند.

روابط عمومی بیمه پارسیان اعلام کرد، در چهارمین جشنواره انتخاب محبوب‌ترین برندهای شرکت، بیمه پارسیان به عنوان محبوب‌ترین برند بیمه‌ای کشور شناخته شد.

در این جشنواره که در آن کلیه گروه‌های کالایی و خدماتی کشور حضور داشتند شرکت‌ها در ۱۴۷ گروه مختلف کالایی و خدماتی در معرض رأی و انتخاب مشتریان قرار گرفتند که در میان گروه بیمه‌ها، بیمه پارسیان با کسب بیشترین رأی از مشتریان و هم‌میهنان عزیز در اختتامیه جشنواره تندیس محبوب‌ترین برند بیمه کشور را دریافت کرد.



گفت و گوی چتر با مدیر امور شعب،
نمایندگان و کارگزاران

معرفی برترین‌های جشنواره فروش
رهاورد زندگی پارسیان



مراسم تقدیر از بیمه‌گذاران و نمایندگان برتر بیمه پارسیان برگزار شد



در نظر گرفته شده هم در بخش جذب و حفظ پرتفو و هم ارایه خدمات مناسب به بیمه‌گذاران جایگاه مناسب خود در صنعت بیمه کشور را همچنان ارتقا بخشد.

■ می‌خواهیم همچنان یک الگوی موفق باشیم

مدیرعامل بیمه پارسیان خاطرنشان کرد، هدف ما رشد و تعالی همه جانبه بیمه پارسیان در تمام بخش هاست تا توانمندتر از گذشته بعنوان یک شرکت بزرگ و حرفه‌ای در صنعت بیمه کشور فعالیت نماییم و برای سهامداران و بیمه‌گذاران بعنوان الگوی یک شرکت موفق مطرح باشیم.

در پایان این مراسم با اهدای جوایز و تندیس‌های نفیسی از برترین‌های بیمه پارسیان در سال ۹۵ تقدیر ویژه به عمل آمد.

طی مراسم باشکوهی، با حضور مدیرعامل و اعضای هیأت مدیره بیمه پارسیان از بیمه‌گذاران و نمایندگان برتر این شرکت تقدیر شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این مراسم که مدیران، بیمه‌گذاران و نمایندگان این شرکت نیز حضور داشتند از ۲۰ بیمه‌گذار بزرگ و وفادار بیمه پارسیان و همچنین از ۳ نماینده برتر کشوری و ۳ نماینده برتر بیمه عمر با اهدای تندیس و جوایز ارزنده‌ای تقدیر به عمل آمد.

هدای او یارحسین عضو هیأت مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان در این مراسم ضمن تاکید بر رعایت حقوق تمامی مشتریان، از بیمه‌گذاران بزرگ این شرکت که همواره به بیمه پارسیان وفادار بوده و به آن اعتماد داشته‌اند تشکر و ابراز امیدواری کرد بیمه پارسیان بتواند با برنامه ریزی‌های مناسبی که برای سال آینده





گفت و گوی چتر با مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران

ناصر اشرفی: در بیمه پارسیان کیفیت فدای کمیت نخواهد شد



■ **لطفاً خودتان را معرفی کنید و از سوابق خود در بیمه پارسیان برای خوانندگان چتر بفرمایید.**

اینجناب ناصر اشرفی متولد سال ۱۳۵۴ دارای مدرک مهندسی صنایع گرایش برنامه ریزی و تحلیل سیستمها و دانشجوی ترم آخر کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بیمه از سال ۱۳۹۱ و با سمت مدیر بیمه های مسئولیت به عضویت در خانواده بزرگ پارسیان نایل آمدم و از اوایل سال ۱۳۹۴ به عنوان مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران مشغول خدمت هستم.

همچنین به عنوان دبیر کمیته رسیدگی به تخلفات نمایندگان، عضو کمیته رسیدگی به تخلفات کارکنان، عضو شورای سلامت اداری، عضو هیأت تشخیص، دبیر و عضو شورای امور نمایندگان، عضو هیأت نظارت بر حفظ منافع شرکت و عضو کمیته امر به معروف و نهی از منکر نیز مشغول فعالیت هستم.

■ **هم اکنون بیمه پارسیان چه تعداد مجتمع بیمه ای، شعبه و نماینده در سراسر کشور دارد و برنامه های آتی شما در این زمینه چیست؟**

در حال حاضر بیمه پارسیان دارای ۲۹ مجتمع بیمه ای، ۳۰ شعبه و ۲ icd و ۱۶۶۰ نماینده است.

بررسی نیازهای استان ها در خصوص تأسیس شعب جدید و ارتقای شعب قبلی به منظور گسترش شرکت بیمه پارسیان همواره در برنامه های این مدیریت بوده و خواهد بود. بنابراین از جمله مهم ترین برنامه های آتی مدیریت امور شعب و نمایندگان در این زمینه تغییر شرایط icd های گلپایگان و شهرضا و نیازسنجی به منظور افتتاح شعب جدید خصوصاً در منطقه جنوب تهران است. که پس از بررسی های لازم و کارشناسی موارد مورد نظر جهت استحضار و صدور دستورات مقتضی جناب مدیرعامل ارسال خواهد شد.

همچنین بازننگری در چارت سازمانی مجتمع ها و شعب و ارایه پیشنهاد به منظور اصلاح آن و درجه بندی نمایندگان حقیقی از دیگر برنامه های این مدیریت در ۶ ماه اول سال جدید خواهد بود.

■ **آیا موافق ایجاد محدودیت برای تعداد نمایندگان يك شرکت بیمه هستید و آیا اصولاً تعداد زیاد نمایندگان يك شرکت می تواند نشانه ای از توانمندی آن شرکت باشد؟**

در خصوص محدودیت برای تعداد نمایندگان به هر حال بیمه مرکزی ج.ا.ایران برای هر يك از شرکت های بیمه ظرفیت محدودی جهت جذب نمایندگان در نظر گرفته که می بایست توسط شرکت های بیمه رعایت شود ولیکن جذب نمایندگان دارای شرایط و صلاحیت های لازم در چارچوب قوانین و مقررات بیمه مرکزی همواره در دستور کار این مدیریت قرار داشته است.

هرچند به نظر اینجناب تعداد زیاد نمایندگان به هیچ وجه نمایانگر توانمندی شرکت بیمه نبوده و تعداد اندک نماینده که دارای عملکرد مناسب و مطلوب و مطابق با ضوابط و مقررات باشند بر تعداد بالای نماینده دارای عملکرد

ضعیف و نامطلوب ارجحیت داشته و شرکت بیمه پارسیان هیچ گاه خطوط قرمز تعیین شده توسط جناب مدیرعامل (تخلفات مالی - تخلفات اخلاقی) را فدای عملکرد و پرتفوی نمایندگان و نیز همکاران مجتمع ها و شعب ننموده و کیفیت را فدای کمیت نخواهد نمود. در همین راستا نیز همواره عملکرد کلیه نمایندگان در بازه های زمانی مختلف بررسی شده و در صورت نیاز اخطارهای لازم نیز در خصوص ارتقای شرایط فعالیت نمایندگان ارسال شده است.

لازم به ذکر است علیرغم جذب تعدادی نماینده در ۲ سال گذشته تعداد زیادی از نمایندگان که دارای عملکرد ضعیف بودند پس از ارسال اخطارهای لازم بر اساس قرارداد نمایندگی فسخ قرارداد شده اند. همچنین نمایندگانی که فاقد شرایط لازم مطابق با شرایط و مفاد مندرج در آیین نامه تنظیم مقررات نمایندگی شماره ۷۵ مصوب شورای عالی بیمه نیز بودند پس از ارسال اخطار و ارایه فرصت لازم به منظور تطبیق، مجدداً بررسی و در صورت عدم رعایت و احراز شرایط مطابق قرار داد نمایندگی فسخ قرارداد گردیدند.

■ **روسای شعب به عنوان مدیران هراستان و شهر لازم است به چه نکاتی توجه ویژه داشته باشند؟**

رؤسا و سرپرستان مجتمع ها و شعب به عنوان عضو ارشد بیمه پارسیان در منطقه مذکور دارای وظایف بسیار مهم و حساسی می باشند که از جمله آن ها می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- شناسایی بازارهای هدف در منطقه به منظور جذب پرتفوی

- برگزاری جلسات توجیهی برای نمایندگان به منظور آشنایی بیشتر آن ها با بازارهای منطقه و سوق دادن و راهنمایی ایشان جهت جذب پرتفوی مناسب همچنین بروز رسانی دانش



دهی به امور شعب و نمایندگان در سراسر کشور در دوره مدیریت شما روند ملموس و مناسبی پیدا کرده لطفاً در این باره برای خوانندگان چتر توضیح دهید.

روند مربوط به ساماندهی و نظم بخشیدن به امور شعب و نمایندگان در دوران مدیریت اینجانب با همکاری، تلاش و همدلی کارکنان این مدیریت و نیز رهنمودهای دلسوزانه مقام محترم مدیریت عامل صورت گرفته است. همچنین در این امر نباید از زحمات سرپرستان محترم مناطق، رؤسا و سرپرستان مجتمع‌ها و شعب و همچنین همکاری همه‌جانبه کلیه پرسنل مجتمع‌ها و شعب چشم‌پوشی نمود. همچنین لازم است از زحمات جناب آقای وفايي مشاور محترم مدیرعامل در امور مالی و طرح و برنامه که رهنمودها و حمایت‌های ایشان همواره راهگشای این مدیریت بوده است تشکر ویژه‌ای داشته باشیم.

■ در پایان اگر توضیحاتی برای خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.

در پایان ذکر این نکته لازم است که اگرچه اقدامات مؤثری در خصوص ساماندهی امور مربوط به مدیریت امور شعب و نمایندگان انجام شده است ولیکن همواره احتمال وجود برخی نقایص و مشکلات وجود خواهد داشت که در صورت ارایه گزارش و بازخورد به این مدیریت، تلاش بر آن خواهد بود که به نحو مقتضی و در اسرع وقت نسبت به برطرف شدن آن اقدام شود.

شایان ذکر است این مدیریت همواره آماده دریافت نظرات، پیشنهادها و انتقادهای سازنده کلیه همکاران در مجتمع‌ها و شعب و نمایندگان است و همواره تلاش خواهد نمود با استفاده از بازخوردهای ارایه شده در جهت پیشرفت و نیل به اهداف والای شرکت بیمه پارسیان گام بردارد.

داشته است.

■ نمایندگان به عنوان صف مقدم فروش بیمه‌نامه لازم است به چه نکاتی توجه ویژه داشته باشند؟

نمایندگان نیز با توجه به اینکه در صف مقدم فروش بیمه‌نامه می‌باشند می‌بایست همواره بسیار دقیق و هوشیار عمل نمایند.

به همین منظور همواره علیرغم اینکه بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های صادره از طریق سایت در اختیار ایشان قرار گرفته است، توسط همکاران مجتمع‌ها و شعب نیز ابلاغ شده است. متأسفانه در حال حاضر بیمه‌نامه‌های جعلی در صنعت بیمه خصوصاً در رشته ثالث بسیار زیاد شده است لذا نمایندگان همواره در زمان صدور می‌بایست علاوه بر تکمیل دقیق مدارک مطابق با بخشنامه‌های صادره نسبت به استعلام دقیق بیمه‌نامه‌های تمدیدی خصوصاً بیمه‌نامه سایر شرکت‌ها از سایت بیمه مرکزی ج.ا.ایران اقدام نمایند. همچنین پیشنهاد می‌شود به منظور اطمینان از صحت بیمه‌نامه سال گذشته استعلام لازم در خصوص خسارت نیز از سایت بیمه مرکزی ج.ا.ایران اخذ گردد.

بدیهی است با توجه به اینکه مسئولیت کلیه بیمه‌نامه‌های صادر شده به عهده شخص نماینده است، نمایندگان باید توجه لازم در خصوص استخدام کارکنان خود را مبذول داشته و به هیچ عنوان نام کاربری و رمز عبور خود را در اختیار سایرین قرار ندهند و طبق بخشنامه‌ای که قبلاً ارسال گردیده نمایندگان که به هر دلیلی اجازه فعالیت ندارند تا تعیین تکلیف وضعیت خود حق واگذاری کار خود به سایر نمایندگان را نداشته و نمایندگانی که اقدام به صدور بیمه‌نامه نمایندگان مذکور نمایند تخلف انجام داده و مسئولیت تخلف احتمالی مذکور به عهده ایشان است.

■ با توجه به این که ساماندهی و نظم

فنی نمایندگان

- انجام بازدیدهای دوره‌ای از دفاتر نمایندگان و بررسی شرایط مطابق با ضوابط و مقررات

- اطلاع‌رسانی در خصوص بخشنامه‌های صادره و نظارت بر حسن اجرای آن‌ها
- حمایت از کلیه نمایندگان تحت سرپرستی به منظور جذب پرتفوی و شرکت در جلسات در صورت لزوم

- ترغیب و تشویق نمایندگان به عدم تمرکز در فعالیت در رشته‌های خاص خصوصاً شخص ثالث و راهنمایی جهت بهره‌مندی از سبد بیمه‌ای کامل

■ در حوزه نظارت بر کار شعب و نمایندگان در مدیریت شما اقدامات بسیار مناسبی صورت گرفته لطفاً در این خصوص بیشتر توضیح دهید.

از ابتدای شروع فعالیت اینجانب در مدیریت امور شعب و نمایندگان همواره اقدامات مربوط به نظارت بر عملکرد شعب و نمایندگان در دستور کار قرار داشته و به نحوی که در هر ماه و با توجه به ضرورت‌های مشاهده شده برنامه بازدید از مجتمع‌ها و شعب انجام شده است.

نکته حایز اهمیت اینکه با توجه به لزوم نظارت دقیق بر این موضوع، بازدیدها به دو صورت محسوس و نامحسوس انجام شده است.

همچنین با توجه به برنامه ریزی صورت گرفته همکاران این مدیریت نیز با حضور در استان‌ها به بازدید از دفاتر نمایندگان و بررسی شرایط آن و نیز بررسی نحوه فعالیت همکاران شعب و تعامل آن‌ها با بیمه‌گذاران و نمایندگان می‌پردازند.

بدیهی است ارایه بازخوردها و نتایج حاصل از بازدیدهای صورت گرفته نقش مهمی در بهبود عملکرد مجتمع‌ها و شعب در دو سال اخیر



بیمه پارسیان در بیست و دومین نمایشگاه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی حضوری فعال داشت



بیست و دومین نمایشگاه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی؛ امسال نیز همانند سال‌های گذشته با حضور فعالان عرصه نفت و انرژی کشور در ۱۶ اردیبهشت ماه برگزار شد.

بیمه پارسیان امسال نیز حضوری فعال در کنار شرکت‌های بزرگ حوزه انرژی، نیرو و پتروشیمی و صنایع وابسته و ارایه دستاوردها و خدمات بیمه‌ای توسط کارشناسان فنی و مجرب خود به بازدیدکنندگان و مسئولان حوزه انرژی ارایه نمود.

یکی از اهداف شرکت از حضور در این نمایشگاه معرفی هرچه بیشتر خدمات بیمه پارسیان که به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی عرصه بیمه انرژی کشوری باشد و با راه‌اندازی شعبه تخصصی بیمه‌های نفت و انرژی از سال ۱۳۹۲، بهره‌گیری از توان فنی اساتید و مشاوران مجرب و تراز اول این حوزه و حضور کارشناسان فنی خیره، به‌صورت ویژه تمرکز خود را بر ارایه خدمات بیمه‌ای به پروژه‌های بزرگ صنعت نفت قرار داده است و در این مسیر به دستاوردهای چشمگیری چون ارایه خدمات بیمه‌ای به پروژه‌های توسعه میادین نفتی، سکوهای نفتی پارس جنوبی، پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌ها در سراسر کشور نایل گردیده است به مخاطبان و همچنین قابلیت‌های ویژه خدمات این شرکت بوده است که همین حضور قدرتمند پارسیانی باعث شود تا بازدیدکنندگان نمایشگاه از نزدیک حاصل تلاش و فعالیت کارآمد و به‌روز پارسیانی‌ها را خصوصاً در حوزه نفت و انرژی شاهد باشند.

در نشست مشترک بیمه پارسیان و پلیس راهور استان گلستان انجام شد

بررسی راهکارهای سهولت ارائه خدمات به زیان دیدگان تصادفات خودرویی



در نشست مشترک میان پلیس راهور استان گلستان و مجتمع بیمه‌ای گرگان راهکارهای آسان‌سازی ارائه خدمات به زیان دیدگان تصادفات خودرویی در ایام پرتردد آغاز سال موردبررسی قرار گرفت.

روابط عمومی بیمه پارسیان اعلام کرد در این نشست که با حضور آقای وهاب آبانی رئیس مجتمع بیمه‌ای گرگان و سرهنگ ستاد ایوب شرافتی صورت گرفت مباحث مربوط به حضور کارشناسان در صحنه حادثه، اعلام سریع مقصر حادثه و توجیه طرفین برای مراجعه به شرکت‌های بیمه‌ای برای اخذ خسارت، مورد بحث قرار گرفت و هماهنگی‌های لازم در مسیر ارائه خدمات مناسب به زیان دیدگان تصادفات انجام شد.

طبق ارزیابی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران:

بیمه پارسیان رتبه دوم حوزه فناوری اطلاعات صنعت بیمه کشور را کسب کرد

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ بعد از ارزیابی‌های صورت گرفته در همایش مشترک مدیران فناوری اطلاعات و خودروی صنعت بیمه که توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران صورت پذیرفت، بیمه پارسیان رتبه دوم حوزه انفورماتیک صنعت بیمه کشور را به خود اختصاص داد.

این ارزیابی‌ها توسط اداره کل فناوری ارتباطات و اطلاعات بیمه مرکزی، مطابق با اصول و معیارهای تخصصی و علمی و بر اساس شش شاخص اصلی «سمنه‌اب»، «نرم افزارهای پشتیبانی و ستادی»، «زیرساخت ارتباطات و مرکز داده»، «امنیت»، «خدمات الکترونیک و پرتال» و «مدیریت منابع و فاوا» صورت گرفته است.

بیمه پارسیان همواره جزو شرکت‌های پیشرو در حوزه فناوری اطلاعات در صنعت بیمه بوده و به منظور سهولت دسترسی به خدمات این شرکت برای بیمه‌گذاران با راه‌اندازی نرم‌افزار موبایلی چتر همراه پارسیان و همچنین فروش اینترنتی انواع بیمه‌نامه‌ها از طریق وبسایت شرکت سعی در ارائه بهترین خدمات مبتنی بر حوزه فناوری اطلاعات به بیمه‌گذاران خود دارد.





سوارکاران کرمانی با خدمات بیمه پارسیان آشنا شدند



هم‌زمان با برگزاری مسابقات زیبایی اسب عرب کشور، انواع بیمه‌های مهندسی عمر و سرمایه‌گذاری به شرکت‌کنندگان در این مسابقات معرفی شد.

روابط عمومی بیمه پارسیان اعلام کرد محمدعلی بی‌ستونی غلامی نماینده مجتمع بیمه‌ای کرمان و دارنده کد ۵۷۴۳۸۰، با حضور فعال در این مسابقات که در محل باشگاه الماس کویر شهرستان کرمان برگزار شد بیمه‌نامه‌های انواع بیمه‌نامه را به شرکت‌کنندگان در مسابقات و چابکسواران معرفی نمود.

بر پایه این گزارش در پایان این مراسم بر اساس درخواست برگزارکنندگان این مسابقات، هدایا و تقدیرنامه‌ها توسط رامین احتشامی رییس مجتمع بیمه‌ای کرمان و آقای مهدی پور کارشناس خسارت‌های غیرخودرویی این مجتمع و همچنین نماینده یادشده به نفرات برگزیده اهدا گردید.



بیمه پارسیان در آینه جراید و خبرگزاری‌ها

ریسک نیوز: بیمه پارسیان در بیست و دومین نمایشگاه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی حضوری فعال دارد

نقدینه: بیمه پارسیان محبوب‌ترین برند بیمه‌ای کشور به انتخاب مشتریان

روزنامه دنیای اقتصاد: مراسم تقدیر از بیمه‌گذاران و نمایندگان برتر بیمه پارسیان برگزار شد

روزنامه اطلاعات: حضور بیمه پارسیان در نمایشگاه نفت و گاز

پول نیوز: بیستمین نمایشگاه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی بیمه پارسیان

ایسنا: تقدیر از بیمه‌گذاران و نمایندگان برتر بیمه پارسیان
ایستانیوز: پارسیان، جزو برترین‌های حوزه انفورماتیک صنعت بیمه
بانکداری ایرانی: تقدیر از بیمه‌گذاران و نمایندگان برتر بیمه پارسیان
روزنامه ابرار اقتصادی: بیمه پارسیان محبوب‌ترین برند بیمه‌ای

کشور به انتخاب مشتریان

دنیای بانک: اعلامیه پذیره نویسی عمومی بیمه پارسیان

فتح قله شیرباد توسط همکار پارسیانی

محمدتقی قاسمیان سرپرست نیشابور قله ۳۳۰۰ متری شیرباد را فتح کرد روابط عمومی بیمه پارسیان اعلام کرد صعود آقای قاسمیان به بلندترین قله رشته کوه بینالود که به نام خراسان معروف است هم‌زمان با اعیاد شعبانیه و به همین مناسبت رخ داده است.



مزایای بیمه نامه های مسئولیت مدنی صنعت

ساختمان در بیمه پارسیان

نویسنده: امیر حسین ایمانی



این روزها با توجه به مشابهت و همگونی پوشش های بیمه ای در شرکت های بیمه، کیفیت در ارائه خدمات مطلوب و مشاوره مناسب جهت کاهش ریسک از جمله عوامل اصلی رقابت در صنعت بیمه همچنین انتخاب بیمه گر مناسب نزد بیمه گذاران هست. از طرفی سهم تشکیل و انباشت سرمایه در بخش ساختمان نسبت به کل سرمایه گذاری ملی سهم بسیار زیاد و چشم گیری است که البته به همین نسبت میزان خسارات در این حوزه مبلغ قابل توجهی را نشان می دهد. مجموعه این عوامل دست به دست هم داده تا لزوم وجود انواع بیمه ها به خصوص بیمه های مسئولیت مدنی در صنعت ساختمانی کشور هرچه بیشتر احساس شود.

مسئولیت مدنی بدین معناست که هرگاه بر اثر کردار و رفتار فرد یا افرادی به دیگر فرد یا افراد جامعه خسارتی وارد آید مسئولیت مدنی تحقق می یابد و به عبارت ساده از مسئولیت مدنی به عنوان زیان خصوصی می توان نام برد.

کارفرمایان، پیمانکاران، طراحان، مجریان و ناظرین اجرای پروژه های ساختمانی با خطرات، حوادث و مسئولیت های گوناگونی در قبال دیگران مواجه هستند. در بیمه های مسئولیت مدنی زمانی که در نتیجه قصور و یا اهمال غیر عمدی افراد مورد اشاره، خسارت مالی و جانی به فرد یا افراد دیگر وارد آید بیمه گر مطابق با شرایط و مفاد بیمه نامه، نسبت به جبران خسارت اقدام خواهد نمود. لذا بیمه نامه های مسئولیت با ویژگی های خاص برای رفع نیاز این دسته از فعالان عرصه ساختمانی تدوین شده که در سال های اخیر به بلوغ و تکامل مطلوبی رسیده است.

برخی از خسارات رایج در طول اجرای پروژه های ساختمانی که به کارکنان و یا اشخاص ثالث وارد می آید و نیز تحت پوشش بیمه مسئولیت مدنی کارفرما در قبال کارکنان قرار می گیرد عبارت اند از:

- خسارات بدنی شامل فوت و نقص عضو و یا هزینه های پزشکی کارکنان.
 - نشست و ترک خوردگی ساختمان های مجاور در اثر تخریب و گودبرداری ساختمان مورد احداث.
 - ریزش ساختمان های مجاور در اثر گودبرداری.
 - خسارات مالی وارد به ابنیه و تأسیسات ساختمان های مجاور در اثر ریزش.
 - خسارات به خیابان و پیاده رو.
 - خسارات وارد به خودروهای عبوری و یا پارک شده در محیط اطراف پروژه در اثر پرتاب مصالح ساختمانی.
 - خسارات جانی برای عابری در اثر سقوط و پرتاب مصالح ساختمانی.
 - خسارات جانی افراد ثالث که وارد محوطه ساختمان مورد بیمه می گردند.
 - خسارات ناشی از دپوی مصالح در خیابان و پیاده رو.
 - و ...
- و اما بیمه نامه مسئولیت حرفه ای مهندسیین طراح، محاسب، مجری و ناظر ساختمانی که لازمه فعالیت مهندسیین حوزه های ساختمانی است. بر اساس این بیمه نامه مسئولیت حرفه ای اشخاص یاد شده در رابطه با طراحی، محاسبه و نظارت ساختمانی

مطابق مسئولیت ایشان بر اساس، قانون نظام مهندسی ساختمان و قانون شهرداری و آیین نامه های اجرایی مربوطه در برابر مالکین ساختمان ها، اشخاص ثالث (شامل همسایگان، عابریین و...) و کارکنان اجرایی پروژه ساختمانی تحت پوشش بیمه قرار می گیرد.

با توجه به موارد مطروحه ارائه یک طرح موفق بیمه ای منوط و مشروط به همکاری مستدام بیمه گذار و بیمه گر و بر اساس رعایت اصل حسن نیت است. بیمه پارسیان مفتخر است با بهره گیری از ظرفیت های مادی و معنوی خود و با داشتن کادری مجرب جهت ارائه مشاوره در انتخاب بهترین بیمه نامه های ساختمانی در کلیه نقاط کشور همراه و هم قدم با فعالان عرصه های ساخت و ساز در مسیر اهداف این صنعت قدم بردارد.

مجموعه پارسیان با ارائه تخفیف های گروهی، انجام بازدیدهای دوره ای از پروژه، ارائه روش های کاربردی به جهت کاهش ریسک، برقراری چتر حمایتی از زیان دیدگان و ارائه خدمات مطلوب با بالاترین کیفیت موجود در صنعت بیمه کشور مطمئن ترین راه به منظور تحقق آرامش و امنیت در پروژه های ساختمانی است.



ناصر واعظی؛ رییس اداره بازرسی و رسیدگی به شکایات

مروری بر توصیه‌های ضروری

متوجه نشده ایم. بله یادآوری به هریک از آنها خود يك امر به معروف و نهی از منکر است لیکن مسلماً عمل به امر به معروف و نهی از منکر ویژه مسلمانان نیست بلکه وظیفه همه بندگان خدای سبحان می باشد اما متأسفانه اذهان و تفکرات امروز جامعه ما این دو امر الهی را صرفاً منحصر و معطوف به حجاب و پوشش اجتماعی اسلامی نموده. حالا با موارد زیر که همان امر به معروف و نهی از منکر است بیشتر آشنا شویم.

خلاصه نوشتیم و از حاشیه پرهیز کردیم که حوصله شما سر نرود و ما هم به وظیفه خود عمل نموده باشیم شما هم قول بدهید که تا آخر بخوانید.

بله هر کار خوبی که به دیگران اعم از اعضاء خانواده، دوستان، همسایگان و هموعان توصیه شود از نظر انسان های جامعه يك نوع دلسوزی، دوستی و راهنمایی و روشننگری است که شاید ناخودآگاه من و شما طی يك روز بارها به آنها عمل یا سفارش کرده ایم ولی خود

توصیه به انجام آن = امر به معروف

توصیه به	خون دادن، عیادت بیماران، صلّه رحم
توصیه به	فراگیری علوم و فنون مختلف که مایه افزونی ارزش و شخصیت انسانی میگردد
توصیه به	کتاب خوانی، اهتمام به تعلیم و تربیت دیگران
توصیه به	افزایش کیفیت تولیدات و قناعت
توصیه به	حفظ آثار باستانی، محیط زیست و منابع انرژی و معادن
توصیه به	رعایت بهداشت فردی و اجتماعی و تغذیه اصولی و صحیح
توصیه به	تشکیل کانون های خیریه، امدادی و مدرسه سازی، کار آفرینی و ایجاد مشاغل
توصیه به	دستگیری، یاری و محبت به کودکان، یتیمان، مسکینان، ناتوانان و نابینایان
توصیه به	احسان به پدر و مادر و نزدیکان
توصیه به	رقابت به جای حسادت، امیدواری به جای ناامیدی، اعتماد به نفس
توصیه به	هجرت، سفر، تغییر روش زندگی و شادی و شادکردن سایرین
توصیه به	خوش اخلاقی، خوش رویی، خوش زبانی، همزبانی و همدلی
توصیه به	تألیف آثار علمی و فنی و تالیفاتی در جهت یاری نسل جوان و همگان
توصیه به	کنترل عصبانیت و حفظ تعادل روحی در شرایط سخت و حرمت اشخاص جامعه
توصیه به	انجام واجبات و عبادت و شکرگزاری از خالق بی نیاز
توصیه به	وفای به عهد و تادیه به موقع دین، تهذیب و جهاد نفس و حساسی به موقع به عملکرد خویش
توصیه به	جایگزینی دستورات عقل با احساسات
توصیه به	درخواست دعای خیر برای همه بندگان خدا
توصیه به	راستگویی و تقوای پیشگی
توصیه به	صداقت، حسن نیت، شجاعت در افشای حقایق
توصیه به	ارایه راهکارهای اقتصادی و سرمایه گذاری به دیگران
توصیه به	رعایت مقررات و آیین نامه های راهنمایی رانندگی
توصیه به	ایمن سازی اماکن مسکونی و اداری و تجاری و کالاهای گرانبها چون جواهرات و عتیقه از انظار عمومی
توصیه به	رعایت نظم و انضباط فردی، اجتماعی و قانونمداری
توصیه به	معاینه فنی و تجهیز خودرو به وسایل ایمنی در سفرها شهری و برون شهری



توصیه به ترك آن = نهی از منكر

اذیت و آزار همسایگان	عدم
خودکشی، خودزنی و خود خوری	عدم
انقراض حیات وحش، قطع درختان جنگل	عدم
قضاوت نا عادلانه، شهادت کذب	عدم
اسراف و تبذیر	عدم
رشوه خواری سرقت تقلب، کلاهبرداری و جعل	عدم
حسادت، غرض ورزی کینه جویی و کارشکنی	عدم
شوخی زننده، سخن بیپوده و بی جا و نقد مغرضانه	عدم
قطع سخن متکلم و تعجیل در پاسخ	عدم
کم کاری، کم فروشی، گران فروشی، تبعیض و استثمار	عدم
فال گوش ایستادن، افشاء راز، معایب و نقاط ضعف سایرین	عدم
قول و وعده های کاذب و غیر قابل اجر	عدم
ضمانت مالی و کفالتی بدون شناخت از اشخاص	عدم
توهین، فحاشی، پرخاشگری، غیبت، تهمت، افترا و سخن چینی	عدم
اقدام، مشارکت و معاونت در تدوین، مشاهده و انتشار مقالات، عکس، فیلم غیر اخلاقی و سایر	عدم
مزاحمت تلفنی و غیر اخلاقی	عدم
حرص و طمع در ثروت اندوزی و تصاحب مال غیر	عدم
رقابت مکارانه، پنهان کاری	عدم
انتشار اخبار ناگهانی، بد، شوک آور و تکان دهنده	عدم
سد معبر، سبقت، سرعت نا مطمئنه انحراف به چپ و راست و سایر در رانندگی	عدم
مصرف مواد توهم زا، سکر آور، مخدر و زیان رسان به سلامت بدن	عدم

و صدها توصیه های ارزشمند دیگر که از منظر دینی و الهی و طبق آیات مبارکه قرآن کریم (آیه ۱۰۴ سوره مبارکه آل عمران) يك امر به معروف است و دقیقاً توصیه به ترك افعال و اعمال ناخوش، نا پسند و تقبیح شده يك نهی از منكر است.
حال تفسیر و ذهنیت خود را از امر به معروف و نهی از منكر در قیاس و بعد از قرائت این مقوله مقایسه نمایید و چنانچه با ما هم آواز شدید شما هم نسبت به ارشاد جامعه در حد بضاعت تجربه و دانش خویش و ایجاد فضای اجرایی و اشاعه فرمان الهی و خداپسند، همه پسند و انسانی با جان و دل مبادرت فرمایید.

توفیق همگان را از خداوند متعال خواستاریم



برای حضور بیمه پارسیان در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران به خود می‌بالم

چشم‌انداز کلی بیمه پارسیان که "ایجاد ارزش پایدار برای مشتریان و ذینفعان شرکت از طریق نوآوری، توانگری مالی بالا و مشعوف نمودن مشتریان" هست، شعبه لاهیجان نیز تکریم و حفظ شیونات ارباب رجوع، تعامل مناسب، ارایه اطلاعات کامل و شفاف در زمان فروش بیمه نامه و پیگیری امور در اسرع وقت و نهایتاً ایجاد اطمینان و امنیت خاطر را جهت توسعه خدمات و تحقق اهداف عالی سازمان پیش رو قرار داده است.

■ موفقیت‌ها و ویژگی‌های خاص بیمه پارسیان از نظر شما کدام اند؟

مسئلاً کسب افتخارات متعدد بیمه پارسیان طی سال‌های اخیر، مخصوصاً قرار گرفتن به عنوان تنها شرکت بیمه‌ای در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران - از بزرگان صنعت و اقتصاد کشور - در سال ۹۵، بیانگر رشد فزاینده و بهره‌وری مناسب این شرکت هست. توانگری مالی بالا - افزایش سرمایه - انتخاب مدیران آگاه و توانمند و استفاده از انگیزه و دانش نیروهای جوان و اهمیت به سرمایه‌های انسانی نشان از مدیریت حرفه‌ای مجموعه و نقش راهبردی آن در پیشرفت و تعالی سازمان و حفظ جایگاه بیمه پارسیان به عنوان یک شرکت توانمند و فنی خواهد بود. ضمن سپاس از زحمات ارزشمند مقام محترم مدیرعامل، برای ایشان از درگاه ایزد منان دوام عزت و سلامت و تداوم حضور را مسیلت دارم.

■ لطفاً خودتان را معرفی نمایید و از سوابق خود بفرمایید.

با سلام و عرض ادب و احترام خدمت همکاران گرامی و خوانندگان محترم نشریه چتر، این جانب زینب یوسفی فارغ‌التحصیل رشته نرم‌افزار کامپیوتر - کاردانی و همچنین مدیریت بازرگانی در مقطع کارشناسی و دارنده گواهینامه مهارتی IMBA از کارگروه کمیته تخصصی دانشگاه جامع علمی و کاربردی هستم، که از سال ۸۵ افتخار همکاری با بیمه پارسیان در واحد خسارت خودرو و صدور داشته و از آبان ماه ۹۵ به عنوان سرپرست شعبه لاهیجان انجام وظیفه می‌نمایم.



زینب یوسفی سرپرست شعبه لاهیجان

■ لطفاً در خصوص فعالیت‌های شعبه لاهیجان توضیحات بیشتری ارایه فرمایید و شما چه چشم‌اندازی را در توسعه خدمات بیمه‌ای در این شعبه پیش رو دارید؟

بیمه پارسیان فعالیت خود را در شهرستان لاهیجان از سال ۸۵ تحت عنوان واحد خدمات کارشناسی بیمه خودرو (خسارت) و icd شروع نموده و از سال ۸۹ پس از تجمیع و تبدیل به شعبه و در حال حاضر با دارا بودن ۱۵ نماینده جنرال، ۵ نماینده فروش بیمه عمر ۵ کارمند یا ۵ کارشناس موزه بیمه و یک کارشناس خسارت درمان یاری‌رسان به فعالیت خود ادامه می‌دهد. در راستای



در پیشبرد امور، رعایت الگوی مشتری مداری و رضایت بیمه‌گذاران عزیز و درنهایت اعتدای نام بیمه پارسیان، تقدیم داشته و برای تمامی همکاران، نمایندگان و متصدیان این مجموعه بزرگ سربلندی و توفیق روزافزون آرزومندم.

خواهند بود، ضمن تلاش جهت برقراری تعامل مناسب و توجه ویژه توسط مدیران محترم ستادی به نمایندگان، شعبه لاهیجان توانمندسازی و تقویت ایشان را از طریق برگزاری مستمر دوره‌های آموزشی، بازآموزی و مشاوره جهت افزایش دانش فنی و به‌روزرسانی اطلاعات و هدفمند نمودن فعالیت

ایشان مدنظر قرار داده است

و نسبت به بررسی نقاط

ضعف و تلاش

جهت رفع آن

با ارایه راهکار و

برجسته‌سازی نقاط قوت اقدام

نموده که به یاری حق و همت تمامی همکاران صدیق، متخصص و پرتوان شعبه لاهیجان و نمایندگان فعال و زحمتکش در جهت تحقق هر چه سریع‌تر اهداف گام خواهیم برداشت.

■ در پایان اگر مطلب دیگری به نظرتان می‌رسد، برای خوانندگان نشریه چتر بفرمایید.

مراتب سپاس و قدردانی را از طرف خود، همکاران و نمایندگان شعبه، از زحمات ارزشمند، حسن تدبیر و تلاش موفق مقام محترم مدیرعامل جناب آقای اوبارحسین، مشاورین و معاونین محترم ایشان، مدیریت محترم امور شعب، نمایندگان و کارگران، مدیران محترم ستادی و فنی، سرپرست محترم منطقه شمال کشور جناب آقای فرداد

■ با توجه به قابلیت‌های استان، چه برنامه‌هایی برای جذب پرتفوی و افزایش سهم بازار شرکت بیمه پارسیان دارید؟

اقتصاد استان گیلان بر پایه کشاورزی، دامداری، صید ماهی و پرورش زنبور عسل و کرم ابریشم استوار بوده و تقریباً فاقد منابع مهم معدنی و صنعتی است. برخورداری از مواهب طبیعی خدادادی و جاذبه‌های متنوع تاریخی-فرهنگی و گردشگری ظرفیت وسیعی در کنار حوزه کشاورزی برای توسعه استان گیلان محسوب شده و همچنین به واسطه تمدن و فرهنگ غنی خود دارای تأثیرگذاری فرهنگی بالایی بوده که با عنایت به تمامی موارد سعی در ترکیب و توازن مناسب بیمه‌ای و گسترش و افزایش سهم بازار در استان هستیم.

■ ارتباط شما با شبکه فروش چگونه است و برای داشتن يك شبکه فروش توانا چه کارهایی باید انجام داد؟

هر یک از اعضای خانواده بزرگ بیمه پارسیان عضوی از بدنه فکری این سازمان بوده که با ایفای مناسب و به موقع تعهدات خود در جهت رشد، تسهیل و تسریع در تحقق اهداف همگام و تأثیرگذار خواهند بود. با عنایت به اهمیت شبکه فروش جهت معرفی، ارایه و فروش مناسب محصولات بیمه‌ای از آنجاکه یک شبکه فروش توانمند-فعال و قانون‌مدار قادر به ارایه بهتر و بیشتر محصولات و خدمات و همچنین حفظ سهم مناسبی از بازار بیمه





چگونه مشتریان از دست رفته را بازیابیم

باید کمی با دقت بیشتر مشکل مشتری را زیر نظر داشت و تا حد امکان راهی کم هزینه برای آن یافت. زیر نظر گرفتن مشکل مشتری نباید فقط برای رفع مشکل باشد بلکه باید ناراحتی و درد مشتری را هم جبران نماید. بعضی ها به چنین جبران خسارتی طلب بخشش می گویند. انتظارات را با فهرستی از کارها مدیریت کنید. در یکی از شعبه های سیتی بانک پژوهشی انجام شد که طی آن برای جذب مشتری در آینده زمان خاصی مشخص شد تا در این زمان رضایت مشتری را جلب کنند. و در این کار هم موفق بودند آنها توانستند رضایت مشتریان را ۴۰ درصد افزایش دهند. آنها می خواستند از حل مشکل مشتری اطمینان حاصل کنند و مهمتر از آن آیا از اینکه مشکل آنها حل شده است رضایت خاطر پیدا کرده اند؟ یک تحقیق نشان داد که یک تلفن برای پیگیری مشکل مشتری می تواند رضایت او را ۵ تا ۷ درصد افزایش دهد و همچنین تمایل او به خرید دوباره را ۸ تا ۱۲ درصد افزایش دهد.

سطح بعدی ساخت مجموعه قابلیت های بازیابی مشتری قرار دارد که به چهار دلیل زیر ساخت چنین مجموعه ای لازم است: شرکت ها باید بتوانند توانایی های کارکنان خود را افزایش دهند به خصوص افرادی که در بخش خدمات پس از فروش کار می کنند.

تا او را از فرار دور کنیم. " این راهی است که می توانید نام شرکت خود را در آینده حک کنید. بازیابی مشتریان می تواند به شدت سود دهی را زیاد کند. مطالعات نشان می دهد که اگر روی بازیابی مشتریان سرمایه گذاری کنید سرمایه شما با ۳۰ تا ۱۵۰ درصد سود باز می گردد. بریتیش ایرویز برآورد کرده بود که با سرمایه گذاری برای بازگرداندن مشتریان ناراضی توانسته است به ازای هر ۱ دلاری که سرمایه گذاری کرده است ۲ دلار بدست آورد. در حقیقت بریتیش ایرویز کشف کرده بود که بیشتر رونق کسب و کار آنها به همین مشتریان وفادار بستگی داشته است.

کمپانی هتل های هامپتون این تخمین زده است که سیستم تضمین خدمات به مشتری آنها توانسته است درآمد آنها را ۱۱ میلیون دلار افزایش دهد که در این صنعت بالاترین نرخ رشد بازگشت سرمایه است.

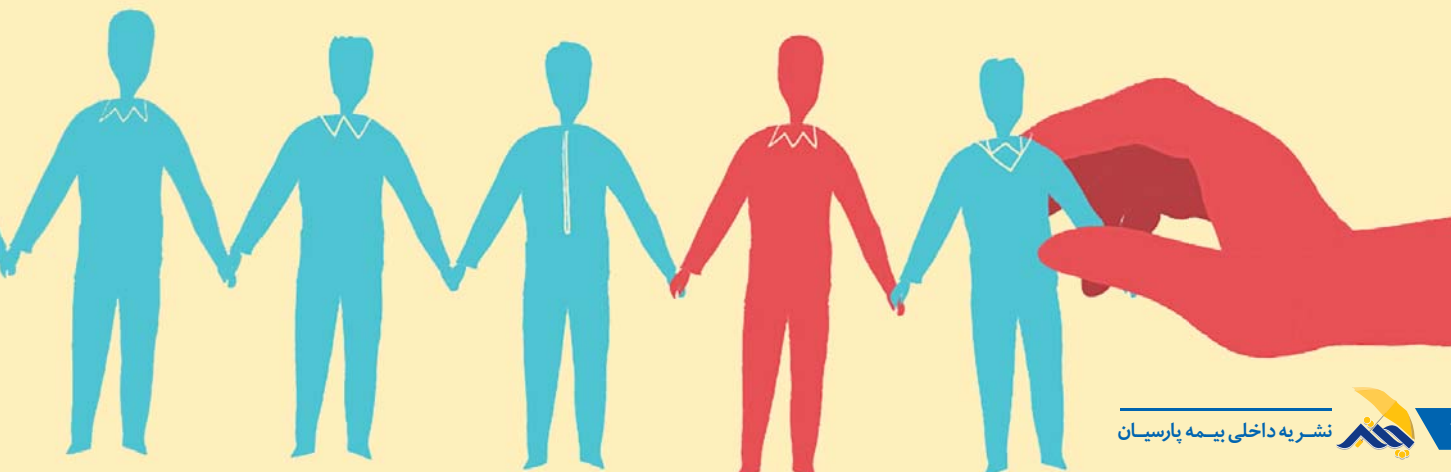
یک برنامه موثر بازیابی مشتریان در دو سطح رخ می دهد. اولی فرآیند سه مرحله ای است که باید در عملیات خدمات رسانی به مشتری جمع شود.

مرحله اول عبارت است از عذر خواهی و پاسخ گویی. اظهار تاسف و قبول مسئولیت هراشتباه حتی اگر تقصیر از تامین کنندگان یا دیگران است. در مرحله بعد باید برای این مشکل راه حلی پیدا کنید برای این منظور

یک مشتری راضی درباره تجربه خوب خود با ۴ تا ۵ نفر دیگر صحبت می کند و از برند شما تعریف و تمجید خواهد کرد. ولی یک مشتری ناراضی به ۷ تا ۱۳ نفر دیگر صحبت خواهد کرد. تحقیقات دیگری نتایج ترسناکی در این زمینه داشت که بیان می کرد یک مشتری ناراضی تا ۲۳ سال درباره تجربه بد خود صحبت خواهد کرد.

هیچ شرکتی نمی تواند بدنامی نام تجاری خود را برای ۲ دهه تحمل کند. و هیچ شرکتی نمی تواند هر ۵ سال نیمی از مشتریان خود را از دست بدهد و باز هم سرپا بماند. اما با وجود ضررهایی که یک شرکت در نتیجه ناراضی مشتریان ممکن است متقبل شود یا چه سودهایی که ممکن است به این شکل از دست بدهد، باز هم با کمال تعجب مشاهده می شود که شرکت ها برای حفظ مشتری توجه کمی از خود نشان می دهند. بیش از ۸۰ درصد هزینه کرد شرکت ها برای جمع آوری مشتری است و این مقدار در حدود ۳ تا ۵ برابر بیش از هزینه راضی نگه داشتن مشتری فعلی است.

نیک ردن مؤسس کمپانی فیوژن برندینگ می گوید: " این آمار باعث تاسف است. بازگرداندن مشتریان یا تلاش برای راضی کردن مشتری ناراضی باید یکی از عناصر اصلی استراتژی پیدا کردن مشتریان جدید باشد،



سازی‌ها را سازمان دهی کنید باید همه فرآیندها را توسعه دهید و همه بخش‌های شرکت خود را مسئول کارهایشان قرار دهید. اطلاعات مربوط به شکایات همچنین باید برای تعیین اولویت‌های سرمایه‌گذاری و بهینه‌سازی‌ها مورد استفاده قرار گیرند.

چنین شرکتی باید بانک اطلاعاتی مربوط به مشتریان و کالاها را به یکدیگر مرتبط کند. هیچ‌کس دوست ندارد شکایت‌ها را بشنود ولی این شکایت‌ها در حقیقت فرصتی هستند برای تغییرات مثبت آینده و دلیلی برای حالت تدافعی گرفتن نیستند. با دقت تعداد شکایات و دلایل آنها را مورد بررسی قرار دهید. مهم‌تر اینکه شکایات برای جلوگیری از تکرار مجدد باید به بخش مربوطه ارجاع گردند و گزارشی از اصلاحات انجام شده توسط مدیر ارشد دریافت شود. به خاطر داشته باشد افزایش تعداد شکایات نشانی از موفقیت است. معمولاً مشتریانی درباره کالا و خدمات شما شکایت می‌کنند که بیشترین تعهد را به نام تجاری شما دارند. بریتیش ایرویز متوجه شد ۸۷ درصد از افرادی که شکایت کرده بودند افراد معقولی بودند.

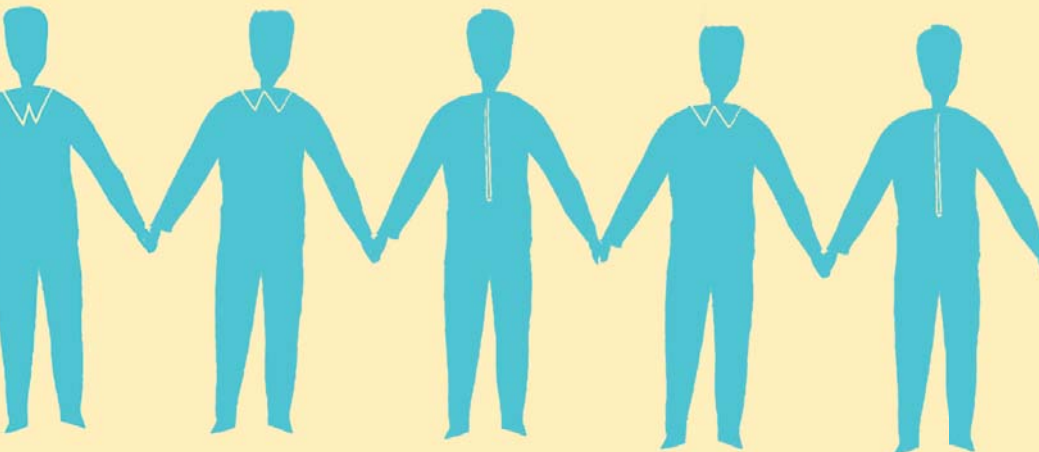
فاطمه قورت بیگلو کد نمایندگی ۵۱۰۰۹۰
منبع: سایت مجله موفقیت

جلب کنند بدون اینکه نیازی به کسب اجازه داشته باشند. جدول زمانی شما برای پاسخ گویی چقدر است؟ تحقیقاتی که بریتیش ایرویز انجام داد نشان داد که اگر زمان پاسخ گویی از ۵ روز بیشتر طول بکشد ۴۰ تا ۵۰ درصد از مشتریان از دست رفته اند. کارمندان در چه سطحی می‌توانند پاسخگوی شکایات باشند؟ آیا هر کارمندی می‌تواند مرهمی بر درد مشتری بگذارد یا باید اینکار را به افرادی خوش برخورد اجتماعی و آموزش دیده سپرد؟ جواب این سوال را خود بهتر می‌دانید.

مشتریان باید بتوانند به راحتی از طریق ایمیل، نامه یا حتی خطوط تلفنی شبانه روزی شکایات خود را به اطلاع شما برسانند. شرکت‌ها باید مقاومت در برابر قبول شکایت را کاهش دهند و گزارش‌هایی براساس شکایات تهیه نمایند. گول بیمه ایالات متحده USAA تک تک شکایاتی را که در بانک اطلاعاتی اش وجود دارد بررسی می‌کند دلیل شکایت مورد کنکاش قرار می‌گیرد و فرآیندها مورد آزمایش مجدد قرار می‌گیرند تا از ناراضی‌های مشتری در آینده جلوگیری کنند. برای این‌که بهینه

تخمین زده می‌شود این بخش در حدود ۶۵ درصد از کل شکایات‌ها را پاسخ گو هستند. دیگر کارکنان هم باید اهمیت پاسداری از مشتری را دریابند. کمپانی فورد پرسنل تازه کار خود را برای مهارت‌های روابط عمومی آموزش می‌دهد. شرکت‌های زیادی هم برای اینکه کارمندان خود را با نقش مهم هر بخش از شرکت در رضایت مشتری بیشتر آشنا کنند آنها را در قسمت خدمات پس از فروش خود به کارآموزی می‌فرستند.

حال سوال اینجاست که کارمندان شما برای جلب رضایت مشتری چقدر می‌توانند از شرکت مایه بگذارند؟ به عنوان مثال در شرکت بین المللی ماریوت کارمندان می‌توانند تا ۲۵۰۰ دلار خرج کنند تا رضایت مشتری را



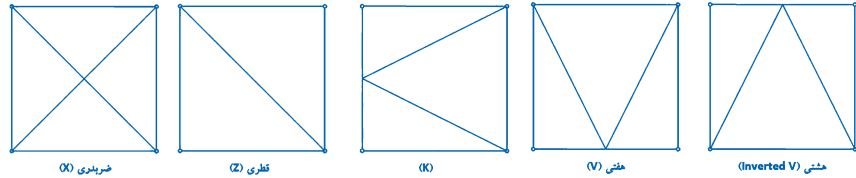


اجرای صحیح مهاربندهای جانبی در استحکام ساختمان‌ها در مقابل زلزله

یکی از شیوه‌های متداول مقابله با نیروی وارده به ساختمان‌ها ناشی از زلزله، استفاده از مهاربندهای جانبی به صورت اشکال هندسی زیر است: (ضربدری X شکل، هفتی V شکل، هشتی ۸ شکل، مهاربندی قطری، مهاربند K)

مهاربندها می‌بایست به صورت پیوسته در ارتفاع ساختمان اجرا شوند و از اشکال هندسی صحیح باشند.

در تصویر شماره ۱ عدم اجرای مهاربند ضربدری در طبقه اول و همچنین عدم استفاده از شکل صحیح هندسی در ساخت یک ساختمان، نشان داده شده است. سازنده به دلیل عدم آشنایی با اصول صحیح اجرا مهاربند اشتباه مهاربند طبقه اول را حذف و در طبقه دوم آن را اجرا نموده است، به عبارت دیگر مهاربندهای ضربدری به صورت ناپیوسته در ارتفاع ساختمان اجرا شده است و در نتیجه سیستم مقابله با نیروی زلزله که همان قاب‌های مهاربندی شده است، در ارتفاع نامنظم شده و خود این مسئله می‌تواند منشأ تخریب طبقه فاقد مهاربندی و سپس کل ساختمان شود. همچنین استفاده از شکل هندسی مهاربند به صورت سلیقه‌ای، در دهانه سمت چپ، هیچ کمکی به مقابله با نیروی زلزله نخواهد کرد.



مهاربند دهانه سمت چپ که به شکل سلیقه‌ای اجرا شده است



تاورکین و خطرات مرتبط با آن

تاورکین (جرثقیل برجی) در اغلب پروژه‌های عمرانی مورد استفاده قرار گرفته و از لحاظ حوادث کارگاهی و ابعاد خساراتی که ایجاد می‌نمایند، یک عامل مخاطره‌آمیز محسوب می‌شوند. در جدول زیر نتایج بررسی‌های بعمل آمده توسط موسسه OSHA پیرامون علل خسارات وارد به تاورکین‌ها ارائه شده است:



درصد رخدادهای منجر به خسارت	علت
۳۹	برخورد جرثقیل یا بوم آن با خطوط برق رسانی
۱۲	مونتاز و دیمونتاژ
۸	کمانش و خم شدگی بوم
۷	واژگونی
۷	نقص در سیستم جمع‌کننده کابل باربر
۴	باربرداری بیش از ظرفیت
۴	برخورد جرثقیل با بار متحرک
۲	حرکت ناگهانی بار به سمت بالا و پایین
۱۷	سایر
۱۰۰	جمع

(منبع: کتاب Construction Planning Engineering and Methods منتشر شده توسط موسسه Mc Graw Hill)





اهمیت مسایل داوری در بیمه و تجارت

سعید مهری - کارشناس خسارت مسئولیت

داوری به عنوان یک مرجع مورد رضایت طرفین هر دعوی در آیین تجارت و بیمه‌های بازرگانی بسیار حایز اهمیت است که این موضوع سوابق طولانی دارد. مطلب حاضر به پاره‌ای نکات کلیدی در این زمینه می‌پردازد که خواندن آن برای مخاطبان نشریه چتر توصیه می‌شود.

در ابتدا می‌باید داوری را تعریف نمود.

تعریف داوری:

عبارت است از پذیرش و یا تسلیم طرفین دعوی نسبت به آیین داوری و سازمان داوری که طبق ضوابط مشخص، داور و یا داوران معرفی شده نسبت به موضوع مورد دعوی اعمال نظر کارشناسی می‌نمایند. موضوع داوری اولویت اصحاب دعوی (در بیمه بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار و یا زیان دیده) مبنی بر حل و فصل مناقشه به وجود آمده خارج محاکم قضایی هست.

محاسن داوری:

داوری دارای محاسن متعددی هست که به اختصار به بعضی از آن‌ها اشاره می‌گردد.

محاسن داوری برای بیمه‌کن:

اصولاً بیمه‌گران رضایتی برسیدگی به مناقشات به وجود آمده بین خود و بیمه‌گذاران در محاکم قضایی نداشته و سعی بر آن دارند تا مسایل در داخل شرکت بیمه و یا در نهایت از طریق داوری حل و فصل گردد چراکه طرح دعوی در دادگاه‌ها علیه شرکت‌های بیمه می‌تواند در اذهان عمومی و آحاد مردم جامعه اثر منفی گذاشته و در نهایت باعث آثار اقتصادی منفی برای شرکت بیمه‌ای گردد که می‌توان مهم‌ترین اثر آن‌ها در میزان ارزش سهام شرکت بیمه‌ای در بورس اوراق بهادار نام برد که با کاهش ارزش سهام در بورس آثار کاهش در صدور بیمه‌نامه به دلیل عدم اعتماد مردم به شرکت بیمه و در نهایت کاهش

به داوری بپردازند و از طرف مراجعه‌کننده (درخواست‌کننده) یک نفر داور را معرفی تا بر کل امور مورد بحث نظارت نموده و در زمان لازم اقدام به مشاوره و اعمال نظر نمایند.

حسن داوری:

از محاسن دیگر داوری می‌توان به کمک کارشناسی و سازمان‌دهی آن تا پایان رسیدگی مناقشه نام برد که طرفین با معرفی داور یا داوران خود ناچار به تعامل و پذیرش نظریه کارشناسی داوران خواهند داشت که در این بین اصل تعامل طرفین جهت حل مسیله بسیار مهم خواهد بود.

تعداد داوران در حل مسایل:

عموماً از طرف هر یک از اصحاب دعوی یک نفر معرفی و یک نفر هم به انتخاب داوران برگزیده به عنوان داور ارشد معرفی می‌گردد تا در خصوص موضوع مورد بحث اقدام به تجزیه و تحلیل و حل مسیله می‌نمایند که در این بین داور ارشد در حقیقت وزنه تعادل بین داوران منتخب طرفین و در نهایت روی و نظر نهایی خواهد بود.

عزل و نصب داور:

از مزایای مهم دیگر در امر انتخاب داور و ارجاع کار به آن می‌توان تعیین داور جدید و یا به عبارتی عزل و نصب داور قدیم و جدید نام برد که در این امر هر یک از طرفین دعوی می‌توانند داور خود را با توجه به موضوع و یا مهارت داور منتخب و اشراف آن به بحث، نسبت به عزل و یا نصب داور خود اقدام

سوددهی سالانه و عقب افتادن از چرخه رقابتی بیمه‌ای در سطح جامعه و در بین سایر شرکت‌های بیمه‌ای می‌گردد و از دیگر آثار آن می‌توان به تبلیغ منفی سایر رقبا در سطح بازار اشاره نمود که عموماً از طریق افراد درگیر با مسایل بیمه‌ای رخ خواهد داد و در این شرایط در حال حاضر استفاده از ابزار ارتباط جمعی مانند استفاده از شبکه‌های اجتماعی باعث چرخش سریع اطلاعات در بین افراد جامعه و تأثیر سریع آن بر اذهان هست. لذا می‌توان در این خصوص به اهمیت داوری و آثار آن در حل و فصل مناقشات بیمه‌ای به وجود آمده بیشتر پی برد و این‌که چگونه یک داوری خوب می‌تواند باعث تأثیر مثبت در شرایط اقتصادی یک شرکت بیمه‌ای گردد.

داوران در امر رسیدگی به موضوع داوری از طریق سازمان و یا موسسه داوری که کار کارشناسانه انجام می‌دهند معرفی و در مناقشه مورد بحث طرفین را تجزیه و تحلیل نموده و در بین آنان حکمیت و کارشناسی می‌نمایند که عموماً مورد تایید و توافق اصحاب دعوی نیز قرار می‌گیرد. بر این اساس انتخاب داور دارای ماهیتی قراردادی و مورد رضایت طرفین است.

موافقت نامه داوری:

بدین معنی است که در ابتدا اشخاص صاحب دعوی به سازمان داوری مراجعه نموده و از آن درخواست می‌نمایند تا بر اساس مقررات و آیین‌نامه‌های موجود در آن سازمان نسبت به حل و فصل مسیله مورد مناقشه



رفع مناقشه هست که محکمه نیز راقب به حل و فصل موضوع بدین نحو است.

داوری بیمه در ایران:

در امر بیمه و رسیدگی به مناقشات بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار و یا زیان‌دیده، عموماً از طریق واحدهای مربوط و درگیر در موضوع بیمه‌نامه صورت خواهد پذیرفت و بسته به نوع بیمه (اموال - اشخاص و ...) می‌توان از واحدهای حقوقی در امر رسیدگی نیز استفاده نمود و در صورتی که از طریق طرفین موضوع مورد بحث به نتیجه نرسید می‌توانند از طریق ارجاع به بیمه مرکزی جهت حصول نتیجه اقدام نمایند و در نهایت در صورت عدم نتیجه قطعاً مراجع قضایی تصمیم نهایی را خواهند گرفت.

نظر نهایی:

داوری مسیله‌ای بسیار مهم و ضروری است که در جوامع امروزی از افرادی که دارای سوابق مناسب و صالح می‌باشند در امر رسیدگی به حل مشکلات و رفع ابهامات جهت حصول به نتیجه استفاده خواهد شد و لاجرم در این امر طرفین دعوی با انتخاب داور، صلاح کار خود را به دست او داده و نظر داور را نظر خود تلقی خواهد نمود و در شرایط امروز جوامع به نظر می‌رسد در امر بیمه نیز می‌توان تا با معرفی افراد خبره در این زمینه در سطح بین‌المللی با در نظر گرفتن مقررات آن، کشور ایران را صاحب جایگاه نمود.

منبع: کتاب داوری تجاری بین‌المللی

جذب کارشناس داوری اعمال و با دقت فراوان نسبت تعیین صلاحیت افراد نظر داده و در خصوص استخدام داوران اقدام خواهند نمود.

داوری بین‌المللی:

با توجه به توسعه فراوان ارتباطات بین جوامع مختلف و فعالیت‌های اقتصادی و مرادفات تجاری بین کشورها ممکن است مناقشاتی پدید آید که عموماً برای حل و فصل اختلافات نمی‌توان به محاکم قضایی کشورها استناد نمود لذا در این بین برای رسیدگی به موضوع مورد بحث، طرفین با مراجعه به سازمان‌های بین‌المللی داوری و نسبت به موضوع مورد تجارت از افراد صاحب نظر در سطح جهان و در استخدام سازمان‌های داوری بین‌المللی استفاده و جهت احقاق حق خود بهره خواهند برد و در امر بیمه، خصوصاً بیمه‌های دریایی از نظر کارشناسان خبره لندن (لویدز) - آلمان (ری) و ... استفاده می‌گردد.

داوری سازمانی در ایران:

در آیین دادرسی مدنی در ایران نسبت به ارجاع مناقشه به شخص ثالث ساکت بوده و در این خصوص به صراحت خاصی ارایه نشده است لکن در عرف ایران حکمیت روش پسندیده‌ای است که مورد تایید قانون نیز هست و اگر داوری را نوعی حکمیت در نظر بگیریم، به شرطی که موضوع بانظم عمومی جامعه مخالف نباشد قطعاً از نظر دادگاه صالحه تایید و آن را به‌عنوان همیار دادگاه تلقی خواهد نمود و از شروط دیگر آن توافق طرفین در امر داوری اشخاص ثالث برای

نمایند که این امر اگر در محاکم قضایی صورت پذیرد قطعاً با مشکلاتی مواجه خواهد و به راحتی نمی‌توان نسبت به تغییر داور (قاضی) اقدام نمود.

اهمیت داوری از نظر زمانی:

از دیگر محاسن بسیار خوب حل مناقشات از طریق داوری، صرف کمتر زمان رسیدگی به حل مسیله است که قطعاً از نظر صرف هزینه نیز بسیار کمتر از رسیدگی به آن در محاکم قضایی هست.

داوری و محکمه:

زمانی که کار به داوری ارجاع می‌گردد نیازی به محکمه و مراجعه به دادگاه نیست و در صورتی که هریک از طرفین دعوی از ارجاع امر به داور امتنا ورزند می‌باید برای رسیدگی به موضوع مورد مناقشه از طریق محکمه و دادگاه اقدام گردد که این امر هم‌زمان بر است و هم هزینه‌بر.

حق الزحمه داوری:

در بسیاری از کشورها حق الزحمه داوری تعرفه مشخص نداشته و بنابراین در تعیین حق الزحمه فقط از طریق توافق طرفین بین اصحاب دعوی با داور یا سازمان داوری تعیین و پرداخت می‌گردد.

میزان اعتبار روی داور:

داوران در خصوص رسیدگی به موضوع داوری قطعاً می‌باید دارای سوابق شایسته باشند که این امر توسط سازمان داوری هنگام



حضور فعال بیمه پارسیان در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه



دهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه همانند سال‌های گذشته با حضور فعال بیمه پارسیان برگزار شد.

روابط عمومی بیمه پارسیان اعلام کرد: در این نمایشگاه بیمه پارسیان با برپایی غرفه‌ای مستقل در سالن مربوط به شرکت‌های بیمه و یک غرفه به همراه گروه مالی بانک پارسیان، حضوری فعال در کنار شرکت‌های بزرگ حوزه بانک و بیمه کشور داشت و کارشناسان فنی و مجرب شرکت به ارایه آخرین دستاوردها و خدمات بیمه‌ای بیمه پارسیان به بازدیدکنندگان و مسئولان پرداختند.



یکی از اهداف شرکت از حضور در این نمایشگاه، معرفی هرچه بیشتر خدمات بیمه پارسیان که به‌عنوان یکی از برندهای اصلی عرصه بیمه کشوری باشد بود که همین حضور قدرتمند پارسیانی باعث شد تا بازدیدکنندگان نمایشگاه از نزدیک حاصل تلاش و فعالیت کارآمد و به‌روز پارسیانی‌ها را شاهد باشند.



هادی اویار حسین عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت بیمه پارسیان و همچنین برخی از مدیران آن شرکت ضمن بازدید از نمایشگاه در غرفه بیمه پارسیان حاضر شدند و جلساتی را با مسئولین شرکت‌های حاضر در نمایشگاه برگزار کردند.

حضور بیمه پارسیان به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت بیمه کاملاً خصوصی کشور در این نمایشگاه و آشنایی هرچه بیشتر فعالان حوزه اقتصادی کشور با خدمات این شرکت با استقبال مناسبی از سوی بازدیدکنندگان و فعالان حوزه سرمایه‌مواجه شد.

گفتنی است: در دهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه حدود ۳۸ شرکت سرمایه‌گذاری و خدمات مالی، ۱۵ شرکت بیمه و خدمات بیمه‌ای، ۱۰ بانک و موسسه اعتباری و ۱۶ کارگزاری حضور داشتند.



برگزاری مراسم تقدیر از نمایندگان برتر جشنواره فروش ره آورد زندگی پارسیان

رتبه	کد نمایندگی	نام نماینده	استان
۱	۴۱۰۵۱۰	امین پارسیان	تهران
۲	۵۳۲۰۲۰	احمد عباسی زاده	اصفهان
۳	۶۱۰۴۸۰	مشاورین پایاب نگر مدیریت	تهران
۴	۵۹۷۳۱۰	محمدرضا جمشیدی	بوشهر
۵	۶۱۰۹۹۰	آینده اندیشان ماهان فرزام	تهران
۶	۴۱۲۰۸۵	چترآسایش (زنجان)	زنجان
۷	۵۳۰۶۳۰	محمد مهدی راشدی	اصفهان
۸	۵۲۱۰۹۰	مسعود خباز مافی نژاد	خراسان رضوی
۹	۴۳۰۰۱۰	سایه سارا آرامش ایرانیان	اصفهان
۱۰	۵۷۳۶۴۰	پیروزه الیاسی	خوزستان

مراسم تقدیر از نمایندگان برتر بیمه‌های عمر انفرادی در جشنواره فروش ره آورد زندگی پارسیان روز سه شنبه مورخ ۲۹ فروردین ۹۶ در محل سالن کنفرانس ساختمان میرداماد شرکت بیمه پارسیان برگزار شد؛ در این مراسم که با حضور مدیران ارشد شرکت بیمه پارسیان و نمایندگان برتر در جشنواره برگزار شد: از ۱۰ رتبه برتر در فروش بیمه‌های عمر با اعطای جوایز نقدی، تندیس و لوح خاتم تقدیر گردید. شایان ذکر است، جشنواره ره آورد زندگی پارسیان از ابتدای آذرماه تا انتهای اسفندماه سال ۱۳۹۵ به مدت ۴ ماه برگزار شد و نمایندگان (اعم از نمایندگان حقیقی و حقوقی) بر مبنای شاخص‌های عملکردی شامل حق بیمه وصولی کل و «نرخ رشد حق بیمه طی مدت مشابه» با در نظر گرفتن حق بیمه برگشتی و بازخریدی مورد ارزیابی قرار گرفتند. اسامی نمایندگان برتر در این جشنواره که حایز بالاترین امتیاز بوده‌اند بدین شرح اعلام می‌گردد:





معرفی همکاران برگزیده از سوی هیأت نظارت بر منافع شرکت



ابراهیم ترکی زاده



سید امیرحسین مصطفوی



زهرانعیمی

هیأت نظارت بر منافع شرکت پس از بررسی‌های انجام شده ۳ تن از همکاران شرکت را که در حفظ منافع بیمه پارسیان و جلوگیری از پرداخت خسارات ساختگی در شعب، نهایت تلاش خود را انجام داده بودند معرفی کرد.

به گزارش خبرنگار نشریه چتر؛ زهرا نعیمی کارشناس خسارت‌های بیمه بدنی مجتمع بیمه‌ای همدان، سید امیرحسین مصطفوی کارشناس خسارت‌های بدنی خودرو مجتمع بیمه‌ای بندرعباس و ابراهیم ترکی زاده کارشناس ارزیاب خسارت‌های مالی خودرو مجتمع بیمه‌ای بندرعباس جوایز خود را که با هوشمندی مانع وارد آمدن ضرور و زیان به بیمه پارسیان شده‌اند در قالب پاداش دریافت کردند.

تقدیر محیط زیست استان کردستان از سرپرست مجتمع بیمه‌ای سنندج

آقای شورش سلیمان پور سرپرست مجتمع بیمه‌ای سنندج به دلیل توجه ویژه به امور بیمه‌ای کارکنان و تعامل مثبت در امر مرتبط با بیمه از سوی مدیرکل حفاظت محیط زیست استان کردستان مورد تقدیر قرار گرفت.

روابط عمومی بیمه پارسیان اعلام کرد در این تقدیرنامه که به عنوان سرپرست بیمه سنندج و همچنین نماینده مجتمع آقای کامران رحیمی صادر شده است از همکاری صمیمی بیمه پارسیان با آن اداره کل قدردانی شده است.

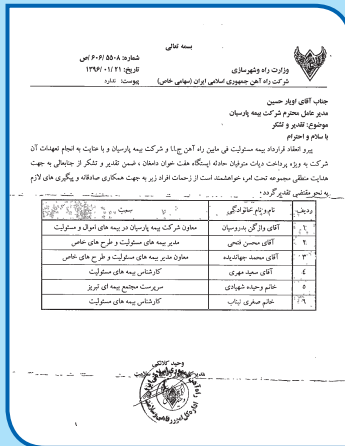


تشکر شرکت راه‌آهن از بیمه پارسیان

انجام تعهدات مناسب و به موقع بیمه پارسیان در پرداخت دیات متوفیان حادثه قطار تبریز- مشهد با ارسال تشکر رسمی راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران همراه شد.

روابط عمومی بیمه پارسیان اعلام کرد در این نامه خطاب به مدیر عامل بیمه پارسیان آمده

است: ضمن تشکر و تقدیر از جنابعالی به جهت هدایت منطقی مجموعه تحت پوشش از همکاران شما به اسامی وازگن بدروسیان، محسن فتحی، محمد جهاننیده، سعید مهری، وحید شهیادی و صغری تیناب به خاطر همکاری صادقانه و پی‌گیرهای لازم تقدیر می‌نمایم.



برپایی غرفه داوطلبانه در نمایشگاه بین‌المللی اصفهان



برپایی داوطلبانه غرفه معرفی بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری از سوی یکی از اعضای انجمن صنفی نمایندگان بیمه پارسیان اصفهان و همراهی ۴ نماینده دیگر در نمایشگاه بین‌المللی اصفهان با استقبال همراه شد.

به گزارش خبرنگار نشریه چتر، آذر رضایی نماینده اصفهان تصویری از غرفه نمایشگاهی که با ابتکار خود و همراهی ۴ نماینده دیگر به نام‌های فرزاد باقری- الهام شاعرزاده- امین یاری و محمد عطایی در نمایشگاه بین‌المللی اصفهان برگزار شده است برای نشریه ارسال نموده است.

نشریه چتر ضمن تشکر از این نمایندگان اعلام می‌دارد اطلاعات و تصاویر مربوط به اقدامات مبتکرانه و فعالیت‌هایی که در مسیر ترویج فرهنگ بیمه صورت می‌گیرد براساس ضوابط در این نشریه انتشار خواهد یافت.





طی حکمی ازسوی آقای اویارحسین، عضو محترم هیات مدیره و مدیرعامل:

آقای سعیدرضا ابراهیمی به سمت سرپرست مرکز ارتباط با مشتریان و آقای بهروز جوزی با حفظ سمت به سرپرستی کلیه امورمجمع بیمه ای اصفهان منصوب شدند.



لغات انگلیسی تخصصی بیمه

(برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه - نوشته: آقای هادی اویارحسین)

خسارت دریایی / زیان دریایی	average
ارزیاب خسارت همگانی	Average adjuster
ادعای خسارت یا زیان دریایی	Average claim
شرط میانگین / قاعده نسبی	Average clause
حق بیمه متوسط	Average premium
بیمه مسئولیت مدنی هوایی	Aviation liability insurance
مسئولیت تولیدات هوایی	Aviation products liabilities
تضمین / ضمانت	Bail
متوازن نمودن پرتفوی	Balancing of portfolio
تقصیر و خطای ناخداکی کشتی	Barratry
شروع بیمه	Beginning of insurance
استفاده کننده / ذینفع	beneficiary
بارنامه	bill of lading
دیه	blood money
خسارت بدنی / صدمه جسمانی	bodily injury
صندوق تامین خسارت های بدنی	bodily injury indemnity fund
دیگ بخار	boiler
ضمانت	bond
پاداش	bonus
ضمانتنامه اخذ وام دریایی	bottom bonds
شکست کالا	breakage
حق دلالتی / کارمزد دلالتی	Brokerage
بیمه سرقت با شکستن حرز	Burglary insurance
فسخ	Cancellation

- مدیرمسئول: افشین نوری
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر
- گروه تحریریه: سیمین نصرالهی، مریم ظهیری، رخساره نوروزنیا
- طرح و اجرا: الفبای هنر
- گرافیک و صفحه آرایی: مجتبی صلواتیان
- نشانی: تهران، خیابان ولی عصر بالاتراز بلوار میرداماد، خیابان قبادیان غربی
- پلاک: ۲۲ کدپستی: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۵۵۱ دورنگار: ۴۲۱۶۹۵۵۲
- info@parsianinsurance.com
- pr@parsianinsurance.com





دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان

ارائه و صدور انواع بیمه های مسئولیت



بیمه نامه مسئولیت مدنی ناشی از اجرای عملیات ساختمانی در قبال اشخاص ثالث
بیمه نامه مسئولیت مدنی حرفه ای مهندسان طراح، محاسب و ناظر ساختمان