



نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی
شماره سی و چهارم | مهر و آبان ماه ۹۷



بازدید معاون علمی و فناوری ریاست
جمهوری از نمایشگاه دستاوردهای
دانش بنیان گروه مالی پارسیان



قهرمانی تیم فوتبال بیمه پارسیان
در مسابقات شرکت‌های بیمه

مدیرعامل بیمه پارسیان:
صنعت بیمه نیازمند
تبلیغات یکپارچه و صدای واحد است

روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای
شرکت بیمه پارسیان گرد هم آمدند



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان



بیمه جامع مجتمع های مسکونی

پوشش های ویژه سقوط آسانسور، شکست شیشه، هزینه اسکان موقت، هزینه نقل مکان، سرقت و ...
پوشش کلیه خطرات محتمل در مجتمع های مسکونی از قبیل زلزله، سیل، طوفان و ...
بیمه نامه مسؤلیت مدنی مدیر یا هیات مدیره ساختمان های مسکونی

www.parsianinsurance.ir

با ما تماس بگیرید: ۰۲۱-۸۲۵۹



شماره سی و چهارم، مهر و آبان ماه ۹۷



- مدیر مسوول: افشین نوری
 - دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر
 - گروه تحریریه: مهدی اصغری
 - طراحی و اجرا: راوک گرافیک
 - گرافیک و صفحه آرای: سمیه رفیعی
- مهدی حیدرزاده
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد
 - خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
 - کدپستی: ۱۹۶۹۶۳۴۳۱۳
 - تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
 - دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- info@parsianinsurance.com
pr@parsianinsurance.com

بازدید معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری از نمایندگان دستاوردهای دانش بنیان گروه مالی

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علی محمد صالحی، در جریان بازدید از نمایندگان دستاوردهای دانش بنیان گروه مالی، با مدیرعامل بیمه پارسیان، دکتر سید علی حسینی، دیدار و گفتگو نمود. در این دیدار، دکتر صالحی به دستاوردهای ارزشمند بیمه پارسیان در زمینه‌های مختلف از جمله خدمات مشتریان، توسعه کسب و کار و نوآوری در محصولات بیمه‌ای اشاره کرد. دکتر حسینی نیز به برنامه‌های آینده شرکت و تلاش برای ارتقای خدمات و ارائه راهکارهای نوین در صنعت بیمه پرداخت. این دیدار در فضایی دوستانه و سازنده برگزار شد.

مدیرعامل بیمه پارسیان: صنعت بیمه نیازمند تبلیغات پیکار چه و صدا واحد است

مدیرعامل بیمه پارسیان، دکتر سید علی حسینی، در گفتگو با خبرنگار ما، به اهمیت تبلیغات و پیکار در صنعت بیمه اشاره کرد. او بیان کرد: «صنعت بیمه نیازمند تبلیغات پیکار چه و صدا واحد است. ما باید با تلاش و پیوستگی در زمینه‌های مختلف، از جمله خدمات مشتریان، توسعه کسب و کار و نوآوری در محصولات بیمه‌ای، به ارتقای خدمات و ارائه راهکارهای نوین در صنعت بیمه بپردازیم. ما به دنبال ایجاد یک فرهنگ سازمانی مبتنی بر صداقت، شفافیت و تعهد هستیم.»

تیم فوتبال بیه پارسیان در مسابقات شرکت‌های بیمه

تیم فوتبال بیه پارسیان در مسابقات شرکت‌های بیمه، موفق به کسب عنوان قهرمانی شد. این تیم در طول مسابقات، با روحیه‌ای عالی و بازی‌های درخشان، توانست به مقام اول دست یابد. این موفقیت برای تیم و مدیرعامل بیمه پارسیان، دکتر سید علی حسینی، بسیار ارزشمند است. او در بیانیه‌ای گفت: «این موفقیت را به تمام اعضای تیم و حامیان آن تبریک عرض می‌کنم. ما همیشه به ورزش و فعالیت‌های اجتماعی شرکت‌ها اهمیت می‌دهیم و این موفقیت برای ما بسیار ارزشمند است.»

دیدار صمیمانه کادرفنی و بازیکنان تیم فوتبال بیه پارسیان با نایب رئیس هیات مدیره و مدیرعامل

دیدار صمیمانه کادرفنی و بازیکنان تیم فوتبال بیه پارسیان با نایب رئیس هیات مدیره و مدیرعامل، دکتر سید علی حسینی، برگزار شد. در این دیدار، دکتر حسینی با بازیکنان و کادرفنی تیم گفتگو نمود و به آن‌ها تبریک عرض کرد. او همچنین به اهمیت ورزش و فعالیت‌های اجتماعی شرکت‌ها اشاره کرد و گفت: «ما همیشه به ورزش و فعالیت‌های اجتماعی شرکت‌ها اهمیت می‌دهیم و این موفقیت برای ما بسیار ارزشمند است.»

بیمه نامه جامع جمع‌های مسکنی توسط بیمه پارسیان ارائه شد

بیمه نامه جامع جمع‌های مسکنی توسط بیمه پارسیان ارائه شد. این بیمه نامه، با پوشش‌های گسترده و شرایط مناسب، برای اعضای جمع‌های مسکنی طراحی شده است. این بیمه نامه، شامل پوشش‌هایی مانند آتش‌سوزی، سرقت، حوادث طبیعی و سایر حوادث است. بیمه پارسیان با ارائه این بیمه نامه، به ارتقای خدمات و ارائه راهکارهای نوین در صنعت بیمه بپردازد.

فهرهانی تیم دوچرخه سواری منتخب جوانان و بزرگسالان کیلان با حمایت بیمه پارسیان

فهرهانی تیم دوچرخه سواری منتخب جوانان و بزرگسالان کیلان با حمایت بیمه پارسیان برگزار شد. این تیم در طول مسابقات، با روحیه‌ای عالی و بازی‌های درخشان، توانست به مقام اول دست یابد. این موفقیت برای تیم و مدیرعامل بیمه پارسیان، دکتر سید علی حسینی، بسیار ارزشمند است. او در بیانیه‌ای گفت: «این موفقیت را به تمام اعضای تیم و حامیان آن تبریک عرض می‌کنم. ما همیشه به ورزش و فعالیت‌های اجتماعی شرکت‌ها اهمیت می‌دهیم و این موفقیت برای ما بسیار ارزشمند است.»

پروژه بازگویی فناوری المانیک در صنعت بیمه اتومبیل

پروژه بازگویی فناوری المانیک در صنعت بیمه اتومبیل، با موفقیت به پایان رسید. این پروژه، با همکاری تیم فنی بیمه پارسیان و متخصصان خارجی، انجام شد. این پروژه، شامل بازگویی فناوری المانیک و ارتقای خدمات بیمه اتومبیل است. بیمه پارسیان با انجام این پروژه، به ارتقای خدمات و ارائه راهکارهای نوین در صنعت بیمه بپردازد.

پست و پخش همایش ملی بیمه و توسعه "صنعت بیمه، نوآوری و فناوری اطلاعات"

پست و پخش همایش ملی بیمه و توسعه "صنعت بیمه، نوآوری و فناوری اطلاعات"، با موفقیت برگزار شد. این همایش، با حضور مدیران و متخصصان صنعت بیمه، برگزار شد. در این همایش، به موضوعات مختلفی از جمله نوآوری در صنعت بیمه، استفاده از فناوری اطلاعات و توسعه کسب و کار، پرداخته شد. بیمه پارسیان با برگزاری این همایش، به ارتقای خدمات و ارائه راهکارهای نوین در صنعت بیمه بپردازد.

۵

۴

۹

۸

۱۱

۱۰

۲۱

۲۰

مدیرعامل بیمه پارسیان: صنعت بیمه نیازمند تبلیغات یکپارچه و صدای واحد است



عدهای نمی‌دانند بیمه‌اند

هادی اوپار حسین با اشاره به اثر نوسانات نرخ ارز در صنعت بیمه و مصوبات ابلاغی اخیر در مواردی چون بیمه ارزی درمان مسافران و جبران خسارت‌ها و همچنین بیمه بدنه و اثراتی که بر روی نسبت خسارت پرداختی شرکت‌های بیمه باقی می‌گذارد، گفت: این موارد از اقتضائاتی است که صنعت بیمه متناسب با مسایل جاری کشور با آن روبروست و باید به شکلی چابک برای حل مشکلات چاره اندیشی کند. با این شرایط بیمه در زمینه اقدامات گسترده و قابل قبولی که آرایه می‌کند نیازمند اطلاع رسانی به عموم مردم است. بر این اساس هم‌افزایی متولیان ارتباطات و روابط عمومی شرکت‌های بیمه می‌تواند صدای واحدی را به افکار عمومی منتقل کند.

وی افزود: صنعت بیمه با پوشش‌های وسیع خسارات جرحی و فوت ناشی از سیل روزهای گذشته به کمک مردم شتافته است و لازم است جامعه از این اقدامات آگاه شود و از مزایای بیمه

مدیرعامل بیمه پارسیان با تأکید بر ضرورت رویکرد تبلیغات یکپارچه اعلام کرد اقدامات مشترک و هماهنگ در اطلاع رسانی و برنامه‌های فرهنگی و تبلیغی شرکت‌های بیمه ایجاد می‌کند تا برای تولید صدای واحد در صنعت بیمه در پی اجرای سیاست تبلیغات مشارکتی باشیم.

به گزارش الفباخبر، هادی اوپارحسین که در نشست شورای هماهنگی مدیران روابط عمومی بیمه در شرکت پارسیان سخن می‌گفت، افزود: تبلیغات در بسیاری از موارد اگرچه از طرف یک شرکت بیمه انجام می‌شود، اما نتایج آن تنها برای یک شرکت نیست و لازم است سیاست تبلیغات یکپارچه و جنرال را دنبال کنیم.

وی افزود: فعالیت‌های تبلیغی روابط عمومی شرکت‌ها در قالب طرح‌های مشارکتی و هماهنگ قطعاً دارای جامعیت اجرایی خواهد بود، زیرا کارهای بیمه دارای جامعیت است و از آنجا که محتوا عمدتاً عمومی است، شیوه تبلیغات و اطلاع رسانی نیز می‌تواند به همین صورت باشد.

بودن خود استفاده کند.

اوپارحسین خاطر نشان کرد: در حین بروز بسیاری از این خسارت‌ها متوجه می‌شویم که عده قابل توجهی از مردم خبر ندارند که بیمه‌اند و می‌توانند از مزایای بیمه بهره‌مند شوند. لذا با کمک و یادآوری این موضوع به آنان از سوی شرکت‌های بیمه شاهد تقویت اعتماد عمومی خواهیم بود. وی در توضیح بیشتر این مطلب گفت: افرادی که ملکی را به رهن می‌گیرند یا خودرو گرفته‌اند. اینها را مالک تا مدت‌ها به صورت اقساط بیمه کرده است و در صورت بروز سانحه، سیل و زلزله از این موضوع خبر ندارند و هنگامی که در بررسی‌ها این موضوع را به آنان یادآور می‌شویم کاملاً به احساس جامعه برای آگاهی از فواید بیمه‌ها و پی می‌بریم. این در حالی است که حوادث طبیعی به خاطر وضعیت اقلیمی کشور استمرار دارد و آگاه سازی افکار عمومی نیز باید مستمر باشد.



بازدید معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری از نمایشگاه دستاوردهای دانش بنیان گروه مالی پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ دکتر سورنا ستاری معاون علمی فناوری ریاست جمهوری ضمن حضور در جلسه مدیران عامل شرکت‌های گروه مالی بانک پارسیان از غرفه‌های نمایشگاه دستاوردهای دانش بنیان این گروه بازدید کرد.

در این نمایشگاه و کنفرانس یک روزه در ابتدا دکتر پرویزیان مدیر عامل بانک پارسیان ضمن خیر مقدم به آقای ستاری طی سخنرانی خود به ارائه گزارش کاملی از دستاوردهای دانش بنیان گروه مالی بانک پارسیان پرداخت و ابراز امیدواری کرد که این دیدار در راه پیش برد اهداف و برخورداری از حمایت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری مفید واقع گردد.

در ادامه این دیدار آقای اویار حسین نایب رئیس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان که جزو سخنرانان جلسه بود گزارشی از آخرین دستاوردهای فنی بیمه پارسیان در حوزه خدمات بیمه‌ای و تسهیل خدمت رسانی به بیمه گذاران ارائه و بر حرکت این شرکت به سمت فناوری‌های نوین با تکیه بر نیروهای داخل شرکت تاکید نمود.

دکتر ستاری به همراه دکتر پرویزیان و سایر مدیران عامل ضمن بازدید از نمایشگاه دستاوردهای دانش بنیان گروه مالی بانک پارسیان از غرفه بیمه پارسیان بازدید و از نزدیک با آخرین خدمات مرتبط با فناوری در حوزه بیمه که توسط بیمه پارسیان ارائه می‌گردد آشنا شد.



روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای شرکت بیمه پارسیان گرد هم آمدند



رسیدن به اهداف تعالی بیمه پارسیان به عنوان بزرگترین شرکت کاملاً خصوصی کشور مسئولیت خطیر روسای شعب و مدیران شرکت دانست که در این راه همه باید هم راستا و در جهت اهداف شرکت گام بردارند.

در ادامه تشکیل کارگروه‌های تخصصی از جمله: معاونت مالی اداری، معاونت بیمه‌های زندگی، معاونت بیمه‌های غیرزندگی، بیمه‌گذاران، معاونت بیمه‌های خودرو، مدیریت امور حقوقی، بازار و روابط عمومی نیز از دیگر برنامه‌های گردهمایی سراسری روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای بود که در آن مسایل مربوط به مجتمع‌های بیمه‌ای و شعب سراسر کشور مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت. در پایان این همایش دو روزه ضمن جمع بندی مسایل مطرح شده، حاضرین در همایش ضمن اعلام رضایت از برگزاری ابراز امیدواری نمودند که این گردهمایی‌ها نقش مثبت و تاثیر گذار خود را در رشد و ارتقای بیمه پارسیان بیش از پیش نشان دهند.

گردهمایی سراسری روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای شرکت بیمه پارسیان با هدف بررسی راهکارهای توسعه فروش بررسی وضعیت شرکت در بازار رقابتی کشور برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، هادی اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل به عنوان سخنران افتتاحیه این همایش ۲روزه با ارایه گزارشی از وضعیت صنعت بیمه کشور و بررسی جایگاه بیمه پارسیان بر نقش مجتمع‌ها و شعب در کسب پرتفوی مناسب و همچنین جلب رضایت مشتریان تاکید نمود. ایشان همچنین بر نقش روسای مجتمع‌های بیمه‌ای و شعب بیمه پارسیان در آتالیز و برآورد ریسک پرتفوها و همچنین به روز بودن دانش فنی خود و پرسنل شعب تاکید ویژه نمود و ارتقای عملکرد و جایگاه بیمه پارسیان در صنعت بیمه را جزو وظایف مهم همه مدیران و روسای مجتمع‌ها و شعب در تمام کشور دانست. آقای اویار حسین ارایه خدمات مناسب به بیمه گذاران تلاش ویژه در راستای





ردیف	شرح	مبلغ	واحد
۱	درآمد از بیرون	۱۸۱,۸۹۴	تومان
۲	هزینه	۸۸۷,۸۰۶	تومان
۳	سود	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۴	سود خالص	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۵	سود خالص به ازای سهم	۲۸۲,۸۱۶	تومان
۶	سود خالص به ازای سهم	۳۲۴,۰۹۶	تومان
۷	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۸	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۹	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۰	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۱	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۲	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۳	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۴	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۵	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۶	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۷	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۸	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۱۹	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان
۲۰	سود خالص به ازای سهم	۶۰۶,۹۱۲	تومان



قهرمانی تیم فوتسال بیمه پارسیان در مسابقات شرکت‌های بیمه



تیم فوتسال بیمه پارسیان به مقام قهرمانی مسابقات فوتسال شرکت‌های بیمه دست یافت.

به گزارش روابط عمومی؛ در این مسابقات که با حضور تیم‌هایی از شرکت‌های مختلف بیمه کشور برگزار شد تیم بیمه پارسیان در مرحله گروهی به عنوان تیم اول راهی دور حذفی مسابقات شد که با شکست دادن حریفان در این دور به فینال مسابقات راه یافت و در دیدار فینال نیز با نتیجه ۳ بر ۱ تیم بیمه سرمرد را شکست داد و عنوان قهرمانی مسابقات را از آن خود کرد.

پس از کسب عنوان قهرمانی:

دیدار صمیمانه کادرفنی و بازیکنان تیم فوتسال بیمه پارسیان با نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل

به ورزش روی بیاورند چرا که ورزش عاملی اصلی و پایه‌ی سلامت روح و جسم است. حفظ روحیه همکاری تیمی و همبستگی و اتحاد میان تمامی کارکنان بیمه پارسیان از نکات مورد تاکید آقای اویارحسین در این دیدار صمیمانه بود که البته بخشی از دیدار هم به گفتگوی صمیمانه با تک تک بازیکنان و کادرفنی گذشت. در پایان نیز به دستور ایشان مقرر شد هدایایی جهت اعضای کادرفنی و بازیکنان این تیم تقدیم گردد.

نیروی جوانی و روحیه همکاری می‌توانیم بیمه پارسیان را همواره در تمامی زمینه‌ها به قله‌های افتخار برسانیم. ایشان ضمن تاکید بر گسترش فضای ورزشی و لزوم اختصاص زمانی برای ورزش در میان تمام کارکنان بیمه پارسیان، این کار را عاملی مهم در تقویت روحیه و شادابی همکاران بر شمرد و افزود امیدوارم این قهرمانی‌ها تداوم داشته باشد و انگیزه‌ای برای همکاران ایجاد شود تا هر چه بیشتر

به گزارش روابط عمومی؛ کادرفنی و بازیکنان تیم فوتسال بیمه پارسیان پس از کسب عنوان قهرمانی در مسابقات جام شرکت‌های بیمه کشور با آقای اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل دیدار و گفتگویی صمیمانه برگزار کردند. آقای اویارحسین در این دیدار ضمن تبریک به تیم فوتسال بیمه پارسیان و همچنین تمامی مجموعه بیمه پارسیان این مقام قهرمانی را باعث افتخار شرکت خواند و تاکید کرد با همدلی و استفاده از





تهیه دستورالعمل نحوه ارزیابی ریسک در بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص



**دستورالعمل نحوه ارزیابی ریسک
در بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص**

PI-4000-WI-100

شماره بازنگری	تایید کننده ۲	تایید کننده ۱	تهیه کننده	سمت
00	مدیر عامل	نماینده مدیریت	مدیر بیمه‌های مسئولیت	مدیر بیمه‌های مسئولیت
تعداد صفحات	هادی اوبار حسین	شیر موسی	عزیزالله بیات	محسن فتحی
تاریخ	۹۷/۷/۲۴	۹۷/۷/۱۸	۹۷/۷/۱۸	۹۷/۷/۱۵
وضعیت اعتبار				

امضا



تذکرات مهم:

- ۱- این مدرک تحت پوشش کنترل اطلاعات شرکت بیمه پارسیان است.
- ۲- کپی، تکثیر و یا تغییر آن به هر طریق و توسط هر فرد درون و بیرون شرکت بدون هماهنگی با نماینده مدیریت مجاز نمی‌باشد.
- ۳- در موارد استثنای به مدرک، آخرین ویرایش تصویب شده دارای اعتبار است و مسئولیت آن بر عهده استفاده‌کننده از آن می‌باشد.
- ۴- مدارک بدون مهر "معتبر" فاقد اعتبار می‌باشد.

تحولات عمده و سرعت بالای پیشرفت در فناوری، تکنولوژی، صنایع و محیط‌های کسب و کار، همچنین پیدایش مشاغل نوین با توجه به احتیاجات جدید بشر، در عصر حاضر باعث تغییرات پیچیده ای در ساختار ریسک‌های موجود گردیده است. از سوی دیگر به دنبال این تغییرات، صنعت بیمه به عنوان مهمترین دستاورد جامعه بشری جهت افزایش آرامش، اطمینان، رفاه و انتقال ریسک‌های شخصی و مدنی، با چالش‌های جدیدی در زمینه صدور بیمه نامه‌ها و کنترل نسبت‌های خسارات پرداختی به حق بیمه‌های دریافتی مواجه شده است.

شرکت‌های بیمه در سراسر دنیا با مطالعه و بررسی زوایای مختلف پرونده‌های خسارت در جهت شناخت ابعاد و گستره انتقال ریسک‌های موجود و در نهایت دسته بندی آنها به منظور سهولت دسترسی در زمان استفاده و تسریع در امور، حرکت نموده اند.

در این راستا و بر اساس الگوی شناسایی، تحلیل، برنامه ریزی، پیگیری و کنترل ریسک‌ها، مدیریت بیمه‌های مسئولیت با استخراج موارد تأثیرگذار در افزایش ریسک‌های موجود و اتخاذ استراتژی پذیرش و کاهش ریسک، کلیه نتایج بدست آمده را در قالب یک مجموعه جمع آوری نموده است.

بدین منظور دستورالعمل نحوه ارزیابی ریسک در بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص به جهت مشخص نمودن پارامترهای ارزیابی عمومی و اختصاصی ریسک در هر یک از حوزه‌های بیمه‌های مسئولیت به کوشش آقایان محسن فتحی مدیر ریسک، سرپرست مدیریت امور شعب، کارگزاران و نمایندگان، امیرحسین ایمانی کارشناس صدور بیمه‌های مسئولیت و سرکار خانم مژگان صفایی سرپرست اداره صدور و نظارت بیمه‌های مسئولیت و طرح‌های خاص، تهیه و ابلاغ گردیده تا مورد استفاده همکاران محترم در واحدهای صدور قرار گیرد و مرجع واحدی جهت ارزیابی مقدماتی ریسک بیمه‌های مسئولیت در شرکت متبوع باشد.

مقالات علمی تعدادی از همکاران بیمه پارسیان در همایش بیمه و توسعه مورد توجه قرار گرفت

همکارانی که مقالات آن‌ها مورد پذیرش واقع شده و موضوع مقاله ایشان به شرح زیر هستند:

- ۱- خانم سمیه موسوی قیداری، نام مقاله: به کارگیری فناوری تلماتیک در بیمه اتومبیل
- ۲- خانم مونا میلانی، نام مقاله: تاثیر گرایش به فناوری نوآورانه در جذب مشتریان نسل دیجیتال
- ۳- آقای مهدی پناهی، نام مقاله: نقش فناوری بیمه ای در صنعت بیمه ایران
نشریه چتر برای همکاران آرزوی موفقیت‌های بیشتر را دارد.

با توجه به اینکه هر ساله فراخوان ارسال مقالات به همایش بیمه و توسعه توسط پژوهشکده بیمه اعلام می گردد امسال نیز این فراخوان برگزار و استقبال مناسبی از طرف اهالی صنعت بیمه بعمل آمد.

تعدادی از همکاران بیمه پارسیان نیز اقدام به ارسال مقالات علمی خود به هیات داوران این همایش نمودند که این میان مقالات مورد توجه هیات داوران همایش قرار گرفت و علاوه بر مقالات پوستری یک مقاله نیز که توسط خانم سمیه موسوی قیداری ارسال شده بود جهت ارائه در روز همایش پذیرفته شد.

قهرمانی تیم دوچرخه سواری منتخب جوانان و بزرگسالان گیلان با حمایت بیمه پارسیان



مجتمع بیمه‌ای رشت در راستای معرفی شرکت بیمه پارسیان و افزایش سطح فروش اقدام به حمایت از تیم دوچرخه سواری منتخب جوانان و بزرگسالان گیلان نمودند، تبلیغات رسانه‌ای و محیطی در معرفی و پیشرفت فعالیت‌های اقتصادی نقش بسزایی دارند و یکی از شاخص‌های ممتاز در این حوزه، برند سازی، اسپانسرینگ و تبلیغات در فضای ورزشی می‌باشد.

تقدیر بیمه گذار از شعبه پونک

طی مراسمی آقای محسن سرپرست، مدیر امور ماشین آلات راهسازی معاونت و توسعه و فناوری رسانه (صدا و سیمای جمهوری اسلامی ایران) از خدمات آقای ابوالفضل زارعی، مدیریت شعبه پونک ضمن تشکر و قدردانی به ایشان لوح تقدیری اهدا کردند.

فرست خدمت به مردم هدیه ای است الهی، که خدای متعال به بندگانش مخلص عطاء میفرماید.

جناب آقای ابوالفضل زارعی
مدیریت محترم سرپرست، معاونت خدمات توب تهران پونک
سلام علیکم

نگار و ستودن تلاش بی ارزنده حضرتعالی نمودای از بیان غیر از این بود و پیش تسد و آهالی این مردو هم،
تقدیر از خدمت آسما خانی این روز چمن تا بهر نگار، لایه توب توب نگار و خدمتای خود کائنات این زمین
آدمت تسد و قدری رساند صوابی جمهوری اسلامی ایران را از زحمت بی مزج نهایی که هم بهر جنب تسرین
رونگاری و تسرین شان شگلت باری این امر بود با تسد هم این ان جان بر از تسد، عاقتی و تسرین روز از این هم
از نگاه از دشمن تسکت می نامیم.

معاونت خدمات توب تهران پونک
معاونت امور ماشین آلات راهسازی

صعود همکاران شعبه بندرانزلی به کوه‌های سبلان و درفک

همکاران شعبه بندرانزلی، سرکار خانم مریم صیاد چپری از همکاران بیمه پارسیان در دو صعود اخیر به قله‌های سبلان و درفک اقدام به اهتزاز پرچم بیمه پارسیان در قله کوه نمودند.



بیمه نامه جامع مجتمع‌های مسکونی توسط بیمه پارسیان ارائه شد

نامه می‌تواند از ۱۰٪ تخفیف در بیمه نامه مسئولیت جامع مدیران مجتمع‌های مسکونی بیمه پارسیان نیز بهره‌مند شوند. علاقه مندان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به وبسایت بیمه پارسیان به نشانی www.parsianinsurance.ir مراجعه فرمایند.

ملاحظه نموده است. در این طرح علاوه بر پوشش‌های متعارف رشته آتش سوزی از قبیل آتش سوزی، صاعقه، انفجار، زلزله، سیل و...، پوشش‌های اضافی مانند اسکان موقت، سرقت، هزینه اجاره دریافتی مالکین و... نیز در نظر گرفته شده است. مدیران مجتمع‌های مسکونی با خرید این بیمه

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به نقل از مدیریت بیمه‌های آتش سوزی؛ با توجه به اینکه طبق قانون تملک آپارتمان‌ها، مدیران مجتمع‌های مسکونی موظف به تهیه بیمه نامه آتش سوزی برای مجتمع‌های مسکونی خود هستند، شرکت بیمه پارسیان اقدام به طراحی بیمه نامه جامع مجتمع‌های مسکونی با نرخها و تخفیفات قابل

همایش تخصص بیمه‌های مهندسی با مشارکت بیمه پارسیان و سازمان‌های حوزه آب و برق استان خوزستان برگزار شد



خوزستان و مدیریت بحران سازمان آب و برق خوزستان سخنرانی نمودند پس از ایراد سخنرانی مدیران فوق آقای مطهر مدیر بیمه‌های مهندسی بیمه پارسیان نسبت به تشریح بیمه‌های مهندسی و لزوم آنها برای پروژه‌های اجرایی مدیران و پیمانکاران حاضر در همایش اقدام نموده و در ادامه نیز جلسه پرسش و پاسخ مدیران و پیمانکاران از مدیر بیمه‌های مهندسی آقای مطهر صورت پذیرفت که دارای بار علمی بسیار خوبی بوده و افق دید مدیران سازمان نسبت به بیمه‌های مهندسی وسیع‌تر گردید در پایان نیز جلسه ای با حضور آقایان عطارمنش سرپرست منطقه جنوب پیرزادی سرپرست مجتمع اهواز - مطهر مدیر بیمه‌های مهندسی و نیز با حضور مهندس عباسیان مدیر پروژه‌های آب و فاضلاب - دکتر محمدی معاونت مدیر عامل آبفا - محبی معاونت و پشتیبانی شرکت آب و فاضلاب در خصوص چگونگی عقد قراردادهای بیمه‌های مهندسی و همچنین نحوه ای ارائه خدمات بیمه پارسیان برگزار گردید که خوشبختانه به نتایج مثبتی منجر گردیده و امید می‌رود در آینده ای نزدیک حجم پرتفوی جذب شده در این رشته افزایش یابد.



با توجه به پتانسیل بسیار بالای استان خوزستان و وجود سدها و نیروگاههای برق آبی کشور در این استان طی هماهنگی بعمل آمده توسط مجتمع بیمه‌های اهواز و نمایندگی خانم حسام با کد ۵۷۲۴۷۰ شرکت بیمه پارسیان و با مشارکت سازمان‌های آب و برق خوزستان و آب و فاضلاب خوزستان و نیاز بیمه‌گذاران در جهت ارتقاء سطح دانش فنی و تخصصی در بیمه‌های مهندسی و همچنین ارائه خدمات بیمه ای در این رشته توسط شرکت بیمه پارسیان به بیمه‌گذاران، اولین همایش تخصصی بیمه‌های مهندسی استان خوزستان مورخ ۹۷/۹/۷ برگزار گردید که مورد استقبال بسیار خوب مدیران و دستگاه‌های اجرایی و پیمانکاران قرار گرفت در ابتدا پس از قرائت قرآن کریم و پخش سرود جمهوری اسلامی ایران آقای عطارمنش سرپرست منطقه جنوب و آقای پیرزادی سرپرست مجتمع اهواز ضمن عرض خیر مقدم به مدعوین و معرفی کادر فنی مجتمع بیمه ای اهواز به تشریح اهداف برگزاری این همایش و لزوم انتقال دانش فنی در این رشته پرداختند در ادامه دکتر شریفی فرد معاون آموزشی و برنامه ریزی سازمان آبفا به ایراد سخنرانی پرداخت و پس از ایشان آقای مهندس عنصری ریاست محترم پدافند غیر عامل استان



دانشتنی‌های اطفای حریق را بشناسید

بررسی مقاومت اجزای ساختمان

بخش چهارم: کتاب آتش سوزی نوشته آقای عزیزا... بیات

سوزی انقدر داغ شوند که مواد آتشگیر مجاور را در طرف دیگری که آتش وجود ندارد به آتش بکشانند، بنابر این باید از قرار دادن مواد آتشگیر مجاور در دو سوی آنها خوداری ورزید.

- درب‌های دو جداره که از دولایه فولادی ساخته شده و میان دولایه مواد نسوز جای داده شده است.

- دربهای چوبی با پوشش حلبی بدنه این درب‌ها از ۲ الی ۴ لایه چوب، ساج یا کاج خشک شده که با مواد تاخیر دهنده حریق آغشته گردیده و از دو رو با ورقه‌های حلبی پوشانیده شده است تشکیل می‌گردد. اگر چه پوشش فلزی آن در برابر ضربه آسیب پذیر است ولی به علت عایق حرارت بودن نسبت به درب‌های تمام فلزی مزیت بیشتری دارد. گاهی اوقات به خاطر افزایش مقاومت درب و جلوگیری از داغ شدن سریع چوب، بین ورقه‌های فلزی و لایه چوب مواد نسوز عایق حرارت مثل آزیست و پشم معدنی قرار می‌دهند. برای متصل نمودن ورقه‌های فلزی به یکدیگر بهتر است لبه آنها را بر روی هم تا زد و لبه‌های تاخورد را با پیچ یا میخ خاردار به لایه‌های چوبی متصل نمود، زیرا اگر ورقه‌ها به هم لحیم شوند ممکن است در اثر حرارت از یکدیگر جدا شوند.

ب- درب‌های دوبل و دالانهای ضد حریق: شاید ضرورت نداشته باشد در هر ساختمان تمام درب‌ها در مقابل حریق مقاوم باشند ولی در صورت وجود مواد آتشگیر در طرفین دیوارمشترک حتماً باید از درب مقاوم در مقابل حریق استفاده شود و چنانچه خطر آتش سوزی بیش از حد معمول باشد، لازم است

از مسدود شدن راه‌های دستیابی به درب‌های مقاوم توسط آتش، اقدامات لازم جهت مراقبت و سالم نگه داشتن تجهیزات خودبند، جلوگیری از قرار گرفتن مانع جلوی درب‌ها و تعیین مسئول برای بستن درب‌هایی که خود بخود بسته نمی‌شوند انجام گیرد.

الف- انواع درب‌های مقاوم در مقابل حریق: تمام درب‌ها در مقابل حریق آسیب پذیرند و تاکنون درب کاملاً ضد حریق ساخته نشده است و اگر در استانداردهای مختلف به انواعی از درب، ((ضد حریق)) گفته می‌شود، مقصود از آن نوعی از درب است که تا مدت زمان قابل ملاحظه‌ای که معمولاً متجاوز از دوساعت است جلوی پیشرفت آتش را می‌گیرد. مقاومت درب در مقابل آتش سوزی به نوع مواد مصرفی و نحوه ساخت آن بستگی دارد. درب‌ها از مواد مختلف و به اشکال گوناگون از قبیل یک لنگه، دولنگه، تاشو، کرکره‌ای و کشویی ساخته می‌شوند. درب‌های که از مواد آتشگیر مثل چوب ساخته می‌شوند در صورت ادامه آتش سوزی ممکن است شعله ور شوند ولی انواع درب‌های آهنی و یا روکش فلزی در برابر آتش نسبتاً مقاوم می‌باشند. در اماکنی که احتمال ایجاد آتش سوزی و سرایت آن زیاد باشد معمولاً یکی از درب‌های ضد حریق به شرح زیر مورد استفاده می‌گیرد.

- درب‌های لولایی یا کشویی از جنس آهن یا فولاد، معمولاً به ضخامت ۶ میلیمتر که از هر دو طرف با تسمه‌های فلزی ۱۰ سانتیمتری به پنلهای کوچکتری تقسیم می‌شوند. این درب‌ها از مقاومت مکانیکی قابل توجهی برخوردارند ولی ممکن است هنگام آتش

۴- درب: دیوارها هر اندازه هم خوب و مقاوم ساخته شده باشند، اگر درب‌های بکار رفته در آن مقاوم نباشند از نظر آتش سوزی فاقد ارزش واقعی خواهند بود. مقاومت درب و چهارچوب بایستی با دیوارهمسان باشد. درب‌های مقاوم در مقابل حریق در صورتی می‌توانند جلوی پیشرفت آتش را بگیرند که هنگام آتش سوزی باز نباشند. درب بوسیله مکانیزمهای خودکار و یا به صورت دستی بسته می‌شود. تجهیزاتی که درب را می‌بندند به دو صورت عمل می‌کنند، یا به وسیله آنها، درب هر بار پس از باز شدن خود بخود بسته می‌شود یا این که در همیشه باز است و فقط هنگام آتش سوزی، در ذوب شدن اتصالات فیوزی موجب بسته شدن درب می‌گردد.

در بسیاری از آتش سوزی‌ها مشاهده شده است که درب‌های مقاوم هنگام وقوع حریق باز بوده‌اند به خاطر این که یا افرادی که می‌بایست آنها را می‌بسته‌اند سهل انگار نموده‌اند، یا وسایلی خودبند سالم نبوده‌اند و یا موانعی جلوی درب قرار داشته است. بروز اینگونه اشکالات معمولاً از مرور زمان ناشی می‌گردد، چرا که در صورت عدم وقوع حادثه در یک مدت طولانی، خطر به دست فراموشی سپرده می‌شود و به تبع آن حساسیت لازم جهت رعایت اصول ایمنی کاهش می‌یابد در نتیجه ممکن است کسی به فکر بستن در بهای مقاوم نباشد و موانعی جلوی آنها قرار داده شود و یا توجهی به سالم بودن وسایلی خودبند اتوماتیک نشود. در اثر وجود همین اشکالات به ظاهر ساده و کم اهمیت است که یک آتش سوزی مهار شدنی از کنترل خارج می‌گردد، لذا می‌بایست در شرایط عادی و قبل



شکندنده باشد تا با خارج شدن دود و گاز، سایر طبقات از گزند آن در امان بمانند و مامورین اطفائی هم بهتر بتوانند به عملیات بپردازند. البته اعمال هر یک از دو نظریه فوق به شرایط بستگی دارد، چنانچه ساختمان به نحوی مورد استفاده قرار گیرد که دودزدگی خطر چندانی ایجاد ننماید، سقف مقاوم مناسب است، ولی اگر دود و گاز موجب افزایش خسارت بوده و خصوصاً جان ساکنین ساختمان را در معرض خطر قرار دهد، سقف شکننده مناسب تر است. در هر حال مسلم است که در صورت مقاوم بودن دربها و پنجرهها و غیر قابل نفوذ بودن منافذ، هنگام آتش سوزی احتمال سرایت آتش و دود کمتر خواهد بود.

۶- کانال‌های تهویه، شوت‌های زباله و لوله‌های انتقال مواد: همگی این مجاری از راه‌های دیگر انتقال آتش و دود می‌باشند.

- شوت‌های زباله و لباس باید فلزی بوده و حداقل ۱/۵ میلیمتر ضخامت داشته باشند و در هر طبقه باید به درب یا حائل فلزی حریق بند خودبسته شو مجهز باشند.

- لوله‌های انتقال مواد اشتعال پذیر و همچنین کانال‌های تهویه مرتبط با یکدیگر که هوای قسمت‌های مختلف اماکن حاوی مواد آتشگیر را تهویه می‌نمایند باید دارای دریچه‌های مجهز به اتصالات فیوزی باشند. این دریچه‌ها که در مسیر لوله‌ها و در محل تقاطع کانال‌ها تعبیه می‌گردند، هنگام آتش سوزی به علت ذوب شدن فیوز اتصالات بسته شده و از سرایت دود و حریق جلوگیری می‌کنند.

در محیط‌های قابل احتراق می‌بایست سقف، کف و دیوار راه پله‌ها و پاکردها از مصالح مقاوم از قبیل آجر، سنگ و بتون ساخته شده باشند و روکش دیوارها نیز غیر آتشگیر باشد. درب‌های ورودی به طبقات باید به نسبت بار حریق ساختمان، مقاوم و از نوعی باشند که هنگام وقوع آتش سوزی به طور خودکار بسته شوند و همینطور پنجره‌هایی که در راهروها و راه پله‌ها قرار دارند باید به شیشه‌های مسلح مجهز باشند و در ساختمان‌های که انتهای راه پله آنها به موتورخانه یا پارکینگ ختم می‌شود، چنانچه به دلیلی از قبیل وجود وسایل و مواد آتشگیر در موتورخانه و پارکینگ، احتمال وقوع آتش سوزی در نزدیکی راه پله وجود داشته باشد، ضرورت دارد که حتماً در محل ورودی راه پله درب نصب گردد تا در صورت وقوع حریق با بستن آن از سرایت آتش و دود به طبقات بالا جلوگیری شود. دهلیز آسانسورها هم مانند راه پله‌ها در سرایت حریق نقشی موثر دارند لذا آنها هم می‌بایست از مواد مقاوم و همچنین بدون منفذ ساخته شده باشند. هنگام آتش سوزی باید تمام درب‌های بالابرها بسته باشند و نباید برای آمد و رفت، آسانسور مورد استفاده قرار گیرد مگر در شرایط خاصی که ماموران واجد صلاحیت ضرورت و یا عدم اشکال استفاده از آنها تایید نمایند. در مورد نوع سقف دهلیز آسانسور نظرات متفاوتی وجود دارد. گروهی بر این عقیده‌اند که سقف باید محکم و مقاوم باشد تا راهی برای خروج دود و گازهای داغ فراهم نگردد، زیرا در غیر این صورت دهلیز کاملاً نقش دودکش را انجام داده و در نتیجه حریق شدت می‌یابد، گروهی دیگر اعتقاد دارند که سقف باید نا مقاوم و

از درب‌های دوبل ضد حریق استفاده شود. گاهی اوقات خطر سرایت حریق آنچنان تهدید کننده است که درب‌های دوبل هم رفع نیاز نمی‌کنند، در این صورت استفاده از دالان ضد حریق ضرورت پیدا می‌کند.

دالان‌های ضد حریق: در موارد خاصی که خطر آتش سوزی در طرفین دیوار مشترک بیش حد متعارف است از دالانی به طول تقریبی ۲ متر که از طرفین دیوار پیش آمدگی داشته و در دهانه‌های ورودی و خروجی آن درب‌های ضد حریق کار گذاشته شده است استفاده می‌گردد. پی دیوارهای دالان بایستی محکم و استوار بوده و در شرایط معمولی از سطح فونداسیون ساختمان شروع شود. مصالح مورد نیاز برای سقف، کف و دیوارها آجر و بتون می‌باشند و ضخامت دیوارها و سقف به ترتیب بایستی حداقل ۲۲ و ۱۵ سانتیمتر باشد.

۵- راه پله‌ها و آسانسورها: هنگامی که راه پله‌ها و دهلیز آسانسورها در معرض آتش سوزی قرار گیرند همانند دودکش عمل می‌نمایند، به این ترتیب که دود و گازهای داغ را به سمت بالا هدایت می‌کنند و هوای تازه‌ای که از منافذ ساختمان جهت جایگزین شدن گازهای داغ به سمت شعله کشیده می‌شود حریق را شدیدتر می‌کند. برای کاهش احتمال سرایت آتش و دود از طریق این معابر و منافذ بهترین روش این است که راه پله‌ها و آسانسورها درون برجی خارج از ساختمان اصلی قرار گیرند ولی چون محدودیت مقدرات و وجود اشکالات فنی غالباً اعمال چنین روشی را نا ممکن می‌سازد، لازم است با اتخاذ تدابیر دیگری خطر کاهش یابد.

بررسی تعامل دانشگاه و صنعت بیمه با رویکرد کاروزی

حسن یحیی زاده، رئیس اداره آموزش

دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزش عالی غیردولتی، گرایش به علوم عملی و تحقیقاتی به ویژه تحقیقات کاربردی و جامعه‌گرا را می‌توان از عوامل اصلی و مهم پیشرفت ممالک توسعه یافته برشمرد. در کشور ما با درک این مهم اقداماتی در زمینه ایجاد ارتباط بیشتر بین صنعت و دانشگاه صورت گرفته است. از جمله در دانشگاه‌های صنعتی امیرکبیر (جهانگیریان، ۱۳۸۳)، دانشگاه شهید بهشتی (مشکوری، ۱۳۸۳)، دانشگاه صنعتی اصفهان (احسانی، ۱۳۸۳) که با توجه به شرایط حاکم می‌توان بیان کرد این اقدامات به تنهایی پاسخگوی رفع مشکلات کنونی نیستند.

همچنین براساس نظرات ابطی این نتیجه‌گیری حاصل می‌گردد که صنعت و دانشگاه می‌بایست در مورد تعداد خروجی دانش‌آموختگان و ورودی هر سال به اجماع و هماهنگی برسند. این هماهنگی باعث می‌گردد تعداد دانش‌آموختگان بیش از نیاز صنعت نباشد. (ابطی، ۱۳۸۹).

یافته‌ها

نقش کارآموزی در صنعت

یکی از مهم‌ترین مشکلاتی که بسیاری از دانش‌آموختگان با آن مواجه خواهند شد؛ کمبود تجربه عملی یا به عبارتی کم بار بودن رزومه کاری آنهاست که تأثیر نامطلوبی بر آینده شغلی دانشجو خواهد داشت. دوره کارآموزی فرصتی طلایی را برای حضور در محیط‌های موفق صنعتی، تجاری و خدماتی به دست می‌دهد که دانشجو می‌تواند از این طریق و بدون دغدغه مسوولیت‌ها و تبعات شغلی، به کسب تجربی ارزشمند بپردازد. **برخی از مهم‌ترین مزایای دوره کارآموزی به قرار زیر می‌باشند:**

۱. آشنا شدن با محیط‌های کاری، وظایف مهندسان صنایع و نیازهای روز صنایع سازمان‌ها
۲. به‌کارگیری خلاقیت در حل مسایلی که در حین دوره کارآموزی با آن مواجه می‌شوند که در بسیاری موارد با راهکارهای ساده و خلاقانه مرتفع می‌گردند.
۳. معرفی نمودن ابزارها و روش‌های رشته مهندسی صنایع به شرکت‌ها و سازمان‌ها و ترغیب نمودن آنها به پیاده‌سازی چنین تکنیک‌هایی برای رفع نیازهای آنها (این مزیت نه تنها به سازمان مربوطه کمک می‌نماید؛ زمینه‌ساز فرصت همکاری آتی دانشجو با سازمان نیز خواهد بود)
۴. ایجاد فرصت برای ادامه همکاری با شرکت/ سازمان مربوطه (بسیاری از افراد با نمایش مناسب توانایی‌های خود در دوره کارآموزی، پیشنهادهای همکاری از سازمان متبوع دریافت کرده‌اند)

نقش کارآموزی در صنعت بیمه

حرکت صنعت بیمه در راستای اهداف چشم‌انداز ۱۴۰۴، طرح تحول اقتصادی دولت و برنامه‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور و نیز توسعه صنعت بیمه و افزایش ضریب نفوذ آن مستلزم شایستگی و توانمندی نیروهای فعال در این صنعت می‌باشد. توانمندسازی نیروهای فعال در صنعت بیمه در راستای ارتقای سطح اطلاعات، دانش، بینش و مهارت کارکنان و کارشناسان این صنعت در این راستا ضروری به نظر می‌رسد. این امر با توجه به افزایش تعداد شرکت‌های بیمه در سال‌های اخیر باعث کاهش شدید نیروهای زبده و متخصص در شرکت‌ها شده است و فارغ‌التحصیلان دانشگاه نیز موفق به استخدام در صنعت نشده‌اند، این پارادوکس باعث جذب فارغ‌التحصیلان سایر رشته‌های در صنعت شد. در نتیجه در صورتیکه صنعت و دانشگاه عزم راسخ در جهت جذب نیروی مناسب و متخصص با مدرک بیمه‌ای نداشته باشند مسلماً در دهه اخیر دانشگاه از آموزش رشته بیمه سرباز خواهد زد.

چکیده

در سال‌های اخیر، میزان تحصیلات و تمایل جوانان و داوطلبین به تحصیلات عالی در کشور افزایش یافته است. در همین راستا، مؤسسات آموزش عالی نیز ظرفیت پذیرش و جذب دانشجو را افزایش داده‌اند. بنابراین برنامه ریزی و سیاستگذاری جدی در خصوص اشتغال افراد تحصیل کرده از ضرورت‌های نظام آموزش عالی و اشتغال کشور در سازمان‌ها و شرکت‌ها الزامی شده است. از سوی دیگر در دنیای رقابتی امروز، یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت یک سازمان برخورداری از نیروی انسانی متخصص است که در این سو برگزاری دوره‌های کاروزی می‌تواند سازمان‌ها را در راستای دستیابی به این هدف یاری دهد. هدف از این مقاله بررسی ارتباط بین مراکز آموزش عالی و صنعت بیمه با رویکرد کاروزی جهت بهبود محیط کسب و کار می‌باشد که با ارائه دوره‌های کاروزی-مهارتی بتوان از این دوره‌ها در کاربردی سازی دانش و مهارت فارغ‌التحصیلان استفاده کرد. روش پژوهش در مقاله حاضر توصیفی-تحلیلی و شیوه گردآوری مطالب کتابخانه‌ای-اسنادی و میدانی است. جهت طراحی دوره‌های کاروزی فارغ‌التحصیلان رشته بیمه در شرکت‌های بیمه‌ای از مدل پارکر استفاده شده است. یافته‌های حاکی از این است که با وجود افزایش تحصیل کنندگان دانشگاه کمبود نیروی متخصص در شرکت‌های بیمه‌ای وجود دارد.

واژگان کلیدی: بیمه، مراکز آموزش عالی، دوره‌های کاروزی، طراحی دوره‌های آموزشی، الگوی آموزشی

مقدمه

در جوامع در حال توسعه، پیشرفت و ارائه راهکارهای اساسی در زمینه صنعت بسیار ضروری است. بدست آوردن منابع مختلف و تبدیل آن به تولید و خدمات از زمینه‌های اساسی و مهم برای توسعه محسوب می‌گردد. در این راستا یک ارتباط مستقیم میان دانشگاه و صنعت امکان این پیشرفت را تسریع می‌نماید. مشکل اساسی کشورهای کم توسعه یافته و در حال توسعه، عدم هماهنگی میان فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و صنعت و نیازهای آن است، که این عامل خود باعث رشد بیکاری و در پی آن هم سو نشدن با کشورهای توسعه یافته است (جنتی فر، اصغر آمده، ۱۳۹۱).

چالش‌های اشتغال و بیکاری نه تنها یکی از مهم‌ترین مسائل اجتماعی روز در کشور به شمار می‌آید، بلکه با توجه به میزان رشد جمعیت در دو دهه گذشته می‌توان آن را مهم‌ترین چالش اجتماعی چند دهه آینده نیز به حساب آورد (زاهدی، ۱۳۸۳). فاصله بین بخش صنعت و آموزش‌های دانشگاهی و عدم انطباق این آموزش‌ها با نیازهای بازار کار مشکل اساسی است که منجر به افزایش مستمر نرخ بیکاری دانش‌آموختگان دانشگاهی می‌شود. دلایل متعددی منجر به بروز این پدیده شده است. لکن یکی از دلایل مهم، عدم داشتن مهارت‌های مورد نیاز بازار کار است. (پرند و همکاران، ۱۳۹۲)

درحالی‌که آمار نرخ بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی بالاست، فارغ‌التحصیلان مراکز مهارت آموزی با کمترین نرخ بیکاری مواجه هستند. بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی با تحصیلات آکادمیک و دانش تئوریک بالایی سطح مهارت و تخصص پایین، نشانگر این واقعیت است که بازار کار کشور بسیار هوشمند عمل میکند و به تخصص نیروی کار بیش از مدرک آنها اهمیت می‌دهد (انتظاریان و طهماسبی، ۱۳۹۰).

گالبدایت در کتاب خود با عنوان روشهای توسعه، هشدار می‌دهد که برنامه‌ها و تشکیلات دانشگاه حتماً باید با مقتضیات هر جامعه در زمینه توسعه و ترقی همراه باشد. از دید وی انطباق فعالیتهای آموزشی دانشگاه با اهداف و نیازهای مختلف جامعه، گسترش



۲۰	سیستم صدور بیمه حوادث انفرادی	تئوری و صدور	۱۶
۲۱	سیستم صدور بیمه درمان مسافرتی	تئوری و صدور	۱۶
جمع:			۲۱۰

ماخذ: نگارنده، ۱۳۹۵

مرحله دوم که شامل ۱۲۰ ساعت است، به دو جدول ۶۰ ساعته تقسیم می‌گردد.

جدول ۲: دوره آموزشی طراحی شده مرحله دوم

دروس تخصصی بازاریابی بیمه			
ردیف	نام درس	تعداد ساعات	
۱	مدیریت بازار محور بیمه	۱۵	
۲	بازارشناسی و مسایل بازار بیمه	۱۵	
۳	بازاریابی استراتژیک و برنامه ریزی بازاریابی بیمه	۱۵	
۴	روشهای نوین بازاریابی بیمه	۱۵	
جمع کل:		۶۰	

ماخذ: نگارنده

جدول ۳: دوره آموزشی طراحی شده مرحله دوم

دروس فروش بیمه‌های زندگی			
ردیف	نام درس	تعداد ساعات	
۱	مدیریت فروش در بیمه	۱۵	
۲	مهندسی فروش و مهارت‌های فروش حرفه‌ای بیمه	۱۵	
۳	فروش مشاوره‌ای بیمه	۱۵	
۴	روشهای نوین (الکترونیکی) فروش بیمه	۱۵	
جمع کل:		۶۰	

ماخذ: نگارنده

بحث و نتیجه‌گیری

در پژوهش حاضر به بررسی ارتباط بین دانشگاه بعنوان مرکز آموزش عالی و صنعت بیمه پرداخته شد. دوره کارآموزی می‌تواند به عنوان یکی از راههای ارتباط بین دانشگاه و صنعت بیمه مطرح شود که از جهتی دانشگاهها را به سمت وسوی مهارتی و کاربردی شدن پیش میبرد از طرف دیگر باعث آشنایی صنعت با دانشگاه و جذب نیروهای کارآمد شود. در بخش اول ارتباط بین دانشگاه و صنعت بیمه بررسی شد که نتایج حاکی از این است که با وجود جذب بالای دانشگاه در رشته‌های بیمه‌ای، فارغ التحصیلان به طور مناسب نتوانسته‌اند جذب صنعت مورد نظر شوند. همچنین دوره کارورزی که در شرکت‌های بیمه‌ای قابلیت اجرا برای فارغ التحصیلان دانشگاهی را دارد، با بهره‌مندی از مدل پارکر طراحی شد.

راهکارهای زیر جهت بهبود وضعیت موجود ارائه شده است:

- تشکیل کمیته‌ای متشکل از هیات علمی دانشگاه، بیمه مرکزی ج.ا.ا. و سندیکای بیمه‌گران ایران جهت شناسایی خلغ موجود علمی و مهارتی
- تعیین مشکلات از طریق دفاتر ارتباط با صنعت و واحدهای تحقیق و توسعه موجود در شرکت‌های بیمه تحت نظر ذکر شده از طریق نیازسنجی
- برگزاری دوره‌های کارآموزی، کارورزی در داخل شرکت‌های بیمه

مدل پارکر (مراحل برنامه ریزی برای آموزش در مدل پارکر)

مدل پارکر فراهم کننده یک نقشه برای تعقیب مسیر طراحی و ارزشیابی آموزشی است. همان طوری که ملاحظه می‌شود تحلیل نیازها هدایت کننده به سوی توسعه و تعیین اهداف آموزشی، اساس طراحی برنامه‌های آموزشی و انتخاب روشهای آموزشی مناسب است. مدل پارکر یک فرایند مرحله به مرحله و ماهیت آن چرخه‌ای است. (ولشاک، ۱۹۸۳).

فرایند طراحی دوره کارورزی پیشنهادی با استفاده از مدل پارکر

بر اساس مطالعات انجام شده، الگوی پیشنهادی با بهره‌مندی از مدل پارکر طراحی و تدوین گردیده است. با توجه به مطالعات صورت گرفته مهارت‌های مورد نیاز برای دوره‌های کارورزی شامل مهارت‌های عمومی (توانمندسازی شخصی)، مهارت‌های مورد نیاز در محیط کار (توانمندسازی محیط کار) و مهارت‌های خاص صنعت و شغل (توانمندسازی شغل) است.

فرآیند طراحی و استقرار دوره کارورزی دانشجویان به صورت زیر پیشنهاد می‌شود. در این فرآیند سعی شده است که به تمام ابعاد مسئله اعم از نیازسنجی، تهیه و تدوین استانداردها و بسته‌های آموزشی مرتبط، ارزیابی و نظارت و ارزشیابی توجه شود. ابتدا از طریق آموزش‌های موسسات، مشورت با صاحب نظران، نیازسنجی‌های صورت گرفته از مدیرت‌های شرکت‌های بیمه‌ای؛ نیازهای مهارتی مورد نیاز شناسایی گردید و پس از تعیین هدف آموزشی برنامه آموزشی طی دو مرحله طراحی شد.

مرحله اول: دوره ۲۱۰ ساعته جهت آشنایی و پذیرش و ثبت صدور بیمه‌نامه و خسارت مرحله دوم: دوره ۱۲۰ ساعته مربوط به فروش و بازاریابی در زمینه مهارت‌های فروش بیمه‌های زندگی است. قابل ذکر است این دوره می‌بایست در شرکت‌های بیمه و زیر نظران متخصصان شاغل در شرکت بیمه صورت گیرد.

جدول ۱: دوره آموزشی طراحی شده مرحله اول

ردیف	نام درس	نوع درس	میزان ساعات
۱	اصول و کلیات بیمه	تئوری	۶
۲	آشنایی با بیمه‌های وسایل نقلیه موتوری	تئوری	۲
۳	آشنایی با بیمه باربری	تئوری	۲
۴	آشنایی با بیمه آتش سوزی	تئوری	۲
۵	بازدید اولیه بیمه‌های وسایل نقلیه موتوری	تئوری	۴
۶	کلیات خسارت بیمه‌های وسایل نقلیه موتوری	تئوری	۲
۷	پذیرش خسارت ثالث مالی و ثبت سیستم	تئوری	۸
۸	پذیرش خسارت ثالث جانی و ثبت سیستم	تئوری	۸
۹	محاسبه خسارت ثالث مالی	تئوری	۲
۱۰	پذیرش خسارت بدنه و ثبت سیستم	تئوری	۶
۱۱	محاسبه خسارت بدنه	تئوری	۴
۱۲	محاسبه خسارت ثالث جانی	تئوری	۴
۱۳	آموزش دیات	تئوری	۱۴
۱۴	آموزش کلیات سیستم	تئوری و صدور	۴
۱۵	سیستم صندوق و مالی (سیماب و سناب)	تئوری و صدور	۳۰
۱۶	سیستم صدور بیمه وسایل نقلیه موتوری	تئوری و صدور	۲۶
۱۷	سیستم صدور بیمه آتش سوزی	تئوری و صدور	۱۸
۱۸	سیستم صدور بیمه مسئولیت	تئوری و صدور	۲۰
۱۹	سیستم صدور بیمه باربری	تئوری و صدور	۱۶



شرحی بر ماده ۴ قانون بیمه

سعید مهری، کارشناس خسارت بیمه‌های مسئولیت

□ ماده ۴ قانون بیمه:

موضوع بیمه ممکن است مال باشد اعم از عین یا منفعت یا هرق حق مالی یا هر نوع مسوولیت حقوقی مشروط بر اینکه بیمه‌گذار نسبت به بقاء آنچه بیمه می‌دهد ذی نفع باشد و همچنین ممکن است بیمه برای حادثه یا خطری باشد که از وقوع آن بیمه‌گذار متضرر می‌گردد.

طرح بررسی ماده ۴ قانون بیمه به جهت روشن شدن وضعیت این ماده قانونی و اعمال آن در شرکتهای بیمه می‌باشد و با بررسی عرفی و قانونی آن به شرح این ماده خواهیم پرداخت.

در تبیین و شرح این ماده قانونی از حقوق بیمه در ابتدا می‌باید به تعریف جملات و کلمات بکار برده در متن این قانون به روش ساده نگرینسته شود تا برای خوانندگان مقاله که ممکن است با مفاهیم بیمه‌ای آشنایی کمی داشته باشند راحت و ساده گردد.

در متن این قانون و در شروع جمله با موضوع بیمه آغاز می‌گردد و در پی آن سایر مطالب ارائه شده است که به ترتیب به شرح آن خواهیم پرداخت.

موضوع بیمه چیست؟

موضوع بیمه عبارتست از آنچه که مورد درخواست بیمه‌گذار است در خصوص فعالیت بیمه‌گذار که از به خطر افتادن آن نگران است و بر همین اساس از بیمه‌گر درخواست پوشش بیمه‌ای می‌نماید.

مال چیست؟

مال در موضوع بیمه اعم از عین و یا منفعت: یعنی آنچه که بیمه‌نامه برای آن صادر می‌گردد و بیمه‌گذار درخواست تحت پوشش درآوردن آنرا از بیمه‌گر دارد ممکن است وجود خارجی داشته باشد (عین باشد یعنی قابل دیدن و قابل روئیت در عالم خارج باشد به تعبیر دیگر ذهنی و خیالی نباشد). مانند بیمه آتش سوزی مسکونی (ساختمان) که ساختمان قابل روئیت است و ذهنی و خیالی نمی‌باشد.

منفعت مالی:

عبارتست از اینکه آنچه را که موضوع بیمه می‌باشد و توسط بیمه‌گذار اعلام می‌گردد منفعت از مال باشد که در این حالت منفعت یا ممکن است از عین باشد و یا نباشد. مانند خودروهای کار و یا یک باب مغازه و یا منفعت از غیر مانند سرمایه‌گذاریهای اقتصادی در امور سهام.

هر حق مالی:

یعنی بیمه‌گذار می‌تواند در هر موردی که هرگونه حقوق مالی اعم از عین باشد و یا نباشد را که در صورت وقوع حادثه سرمایه و دارایی او به خطر افتد را بیمه نماید.

هر نوع مسئولیت حقوقی:

عبارتست از اینکه بیمه‌گذار در جایی بعنوان یک شخصیت حقوقی مانند مدیریت یک شرکت - سازمان - نهاد - ارگان و... را برعهده داشته باشد که در اثر آن تکالیفی از نظر حقوقی مانند حفظ سرمایه‌های انسانی و یا حفظ دارایی‌های سازمان و یا شرکت تحت مدیریت او را داشته باشد که در این بین می‌توان به مسئولیت مدنی بیمه‌گذار در مقابل کارکنان خود و یا اشخاص ثالث اشاره نمود و در خصوص حفظ سرمایه‌های انسانی خود که در صورت بروز حادثه ممکن است بیمه‌گذار مقصر شناخته شود و یا بر مبنای حفظ دارایی‌ها، مدیر شرکت اقدام به خرید بیمه‌نامه آتش سوزی برای تجهیزات شرکت نماید.

وجود شرایط برای بیمه‌گذار نسبت به بقاء آنچه بیمه می‌دهد ذی نفع باشد.

ذی نفع بودن عبارتست از اینکه چه شخصیت حقیقی و چه شخصیت حقوقی می‌باید نسبت به درخواست آنچه برای صدور بیمه‌نامه می‌دهد در موضوع آنچه بیمه می‌شود ذی نفع باشد و به تعبیر دیگر در مواردی که شخص (حقیقی - حقوقی) اقدام به خرید بیمه‌نامه می‌نماید در موضوع و یا بقاء موضوع تحت پوشش بیمه‌نامه ذی نفع نباشد، لذا در صورت عدم ذینفع بودن در بیمه، بیمه‌تائیری ندارد و بیمه‌گر تعهدی در جبران خسارت نخواهد داشت.

داشت. لذا مثال بارز آنرا می‌توان در بیمه عمر در نظر گرفت که پدر و مادر می‌توانند برای فرزندان خود بیمه‌نامه تهیه نمایند ولی برای افراد عابر در خیابان نمی‌توانند بیمه‌نامه عمر تهیه نمایند چرا که در وجود و یا عدم وجود عابرین، ذی نفع نمی‌باشند.

بیمه ممکن است برای حادثه یا خطری باشد که از وقوع آن بیمه‌گذار متضرر می‌گردد:

حادثه یا خطر در همه شئون زندگی افراد (اقتصادی - اجتماعی - کاری و...) وجود دارد لکن این امر بصورت بالقوه می‌باشد و ممکن است برای هر فردی حادثه رخ دهد و با آن روبرو گردد لذا بر این اساس به دلیل عدم قابلیت پیش بینی حادثه و یا خطر، افراد اقدام به خرید بیمه‌نامه خواهند نمود و در صورت بروز حادثه قطعا افراد با زیانهای ناشی از آن روبرو می‌گردند. لذا بر این مبنا ممکن است زیانها به اموال - دارایی‌ها و یا اشخاص وارد گردد (شخص حقیقی و حقوقی) و در بسیاری از موارد که زیانها مالی می‌باشد و منافع و یا هر حق مالی و یا مسئولیت حقوقی که باشد ممکن است ضررهای فراوان وارد گردد که غیر قابل جبران باشد که در این حال قطعا شرکتهای بیمه‌گر با تحت پوشش در آوردن موضوع مورد درخواست بیمه‌گذار و پرداخت حق بیمه متناسب با موضوع تحت پوشش توسط بیمه‌گذار، بیمه‌گر می‌تواند نسبت به جبران خسارتهای و زیانهای وارده اقدام نماید و در این حال اگر بیمه‌گذار از خسارتهای وارده متضرر نگردد قطعا ذی نفع نبوده و شرکت بیمه‌گر نیز تعهدی در جبران آن نخواهد داشت لذا آنچه که مهم است برای بیمه‌گذار این است که در صورت وجود خطر، او متضرر گردد و برای همین موضوع، بیمه خریداری می‌نماید.

در نهایت نویسنده در این شرح مختصر سعی نمود تا نسبت به این ماده قانونی بیمه و شرایط مندرج در آن به زبان ساده و جهت استفاده بهتر برای عموم مردم آنرا تفسیر نماید تا بتواند در گسترش علم بیمه موثر واقع شود.



نگاهی به کارنامه عملکرد اداره آموزش در شش ماه اول سال ۱۳۹۷

و اصالت خودرو، مقررات و آیین‌نامه‌های مربوط به بازدید اولیه خودرو و نحوه صدور فرم پیشنهاد بیمه عمر ضبط گردید و در بستر سامانه یادگیری الکترونیکی در اختیار کارکنان و نمایندگان شرکت قرار داده شده است. همچنین ضبط رکورد در رشته‌های دیگر بیمه‌ای ادامه دارد.

- برگزاری دوره زبان انگلیسی تخصصی در حوزه خسارت برای اولین بار که در این راستا دوره زبان انگلیسی خسارت خودرو جهت کارکنان واجد صلاحیت برنامه ریزی و اجرا گردید.

- برگزاری آزمون سنجش دانش بیمه عمر نمایندگان و برگزاری دوره‌های آموزش سطح‌بندی شده عمر انفرادی نمایندگان تهران (در ۳ سطح) مطابق با نیازسنجی آموزشی صورت گرفته در قالب طرح جامع آموزش بیمه عمر انفرادی
- برگزاری دوره آموزشی "بازاریابی و تکنیک‌های فروش بیمه عمر انفرادی" برای تعدادی از نمایندگان تهران در راستای دوره‌های فنی عمر انفرادی برگزار شده

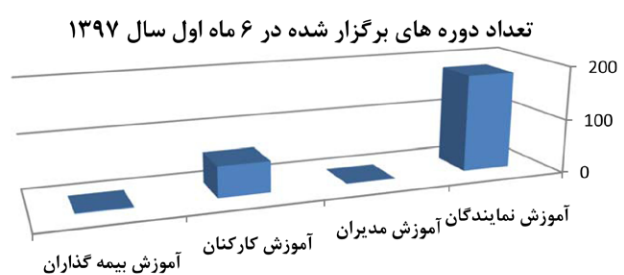
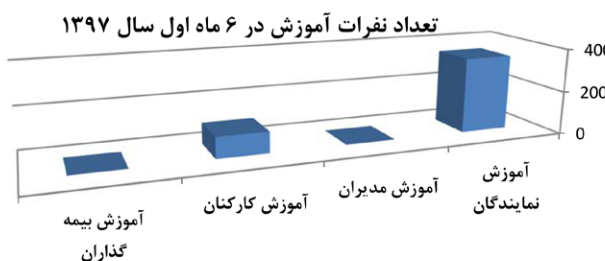
جدول زیر توضیحات ارائه داده شده را نمایش می‌دهد:

در ۶ ماه اول سال ۱۳۹۷، اداره آموزش موفق به برگزاری ۱۸۱ دوره آموزشی جهت نمایندگان در رشته‌های فنی و غیرفنی گردیده است که ۳۵۰۳ نفر از نمایندگان مورد آموزش قرار گرفته و کل ساعت آموزشی ۴۲۳۲۲ نفر-ساعت بوده است. دوره مدیریت ریسک برای ۱۴ نفر از مدیران ستاد به مدت ۴ ساعت برگزار گردید. به منظور افزایش و به روزرسانی دانش کارکنان ۵۷ دوره آموزشی جهت کارکنان اجرا شده است که طی این دوره‌ها، ۹۷۲ نفر از کارکنان آموزش دیده‌اند و کل ساعت آموزشی ۹۲۴۰ نفر-ساعت بوده است. طی سالهای گذشته برگزاری دوره‌های آموزشی برای بیمه گذاران به منظور افزایش دانش بیمه گذاران و کاهش میزان خسارت مورد توجه بوده است که در همین راستا دو دوره آموزشی جهت ۳۴ نفر از بیمه گذاران برگزار گردیده است.

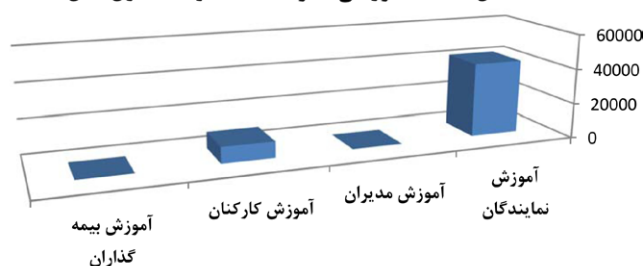
خلاصه دستاورهای آموزشی:

- برگزاری آموزش‌های آنلاین، اقدامات مقتضی در خصوص ضبط رکوردهای آموزشی در رشته‌های مختلف بیمه‌ای از جمله صدور بیمه خودرو و الحاقیه، صدور بیمه باربری در سایبون، صدور بیمه آتش‌سوزی در سایبون، تعیین علل تصادفات

عنوان	تعداد دوره	تعداد نفرات آموزش دیده	کل ساعات آموزشی (نفر-ساعت)
آموزش نمایندگان	۱۸۱	۳۵۰۳	۴۲۳۲۲
آموزش مدیران	۱	۱۴	۵۶
آموزش کارکنان	۵۷	۹۷۲	۹۲۴۰
آموزش بیمه گذاران	۲	۶	۳۴



کل ساعت آموزشی (نفر-ساعت) در ۶ ماه اول سال ۱۳۹۷



واژگان واصطلاحات فنی رایج در بیمه‌های مهندسی

قید شده است. هر خلاصه پیمان حاوی چهاربخش مهم و اساسی است که در ارزیابی ریسک و استخراج نرخ و شرایط بیمه‌های تمام خطر موثر می‌باشند. این چهاربخش که در تصویر بالا با کادر نشان داده شده‌اند، عبارتند از:

موضوع پیمان
مبلغ پیمان
مدت پیمان
دوره تضمین

□ پیمانکار اصلی (MAIN CONTRACTOR)

شخصی حقیقی یا حقوقی است که طرف دیگر امضا کننده پیمان است و اجرای موضوع پیمان را بر اساس اسناد و مدارک پیمان، به عهده دارد. نمایندگان و جانشین‌های قانونی پیمانکار، در حکم پیمانکار هستند.

□ پیمانکار فرعی (SUB CONTRACTOR)

هر شخص و یا هر نهادی به جز پیمانکار اصلی که به طور مستقیم و غیر مستقیم کار را در کارگاه برای پیمانکار یا از طرف پیمانکار انجام می‌دهد پیمانکار فرعی نام دارد. ممکن است این کار شامل تهیه مصالح و لوازم و ماشین آلات باشد. به عنوان مثال در جریان اجرای یک برج مسکونی، ممکن است تعداد زیادی پیمانکار دیگر از جمله آرماتوربند، جوشکار، نجار و... مشغول فعالیت باشند که همگی جزو پیمانکاران فرعی به حساب می‌آیند.

شرایط عمومی پیمان (GENERAL CONDITIONS OF CONTRACT)

شرایطی است که تحت آن، یک قرارداد تدوین شده است.

از آنجایی که دانستن برخی اصطلاحات و واژه‌های فنی و مهندسی در رشته بیمه‌های مهندسی از ضروریات است، تعدادی از واژه‌های فنی متداول و پر کاربرد در این رشته، به شرح زیر خواهد آمد:

پروژه (PROJECT):

مجموعه‌ای فعالیت‌ها است که در چارچوب برنامه ریزی زمانی و بودجه پیش بینی شده، برای دستیابی به هدفی معین صورت می‌گیرد و به عبارت ساده‌تر مجموعه عملیاتی که موضوع پیمان می‌باشند، پروژه نام دارد. به عنوان مثال عملیاتی که به منظور انحراف آب یک رودخانه و انتقال آن به لوله‌های فولادی و متعاقب آن آبرسانی به مزارع کشاورزی است، یک پروژه انتقال آب است.

کارفرما یا صاحبکار (OWNER):

شخصی است حقیقی یا حقوقی که مسئولیت پروژه از آغاز تا پایان، همراه با حق فروش و اشتغال آن را دارد و یک طرف امضا کننده پیمان است. کارفرما شخص، سازمان یا نهادی است که عملیات موضوع پیمان را به پیمانکار واگذار کرده است و پیمانکار اصلی به دستور و یا به حساب او کار می‌کند. به عنوان مثال شرکت‌های سهامی آب منطقه‌ای هراستان-وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و دیگر نهادها در شمار کارفرمایان به حساب می‌آیند. لازم به ذکر است نمایندگان و جانشین‌های قانونی کارفرما در حکم کارفرما هستند.

پیمان یا موافقت نامه (AGREEMENT):

قرارداد بین کارفرما و پیمانکار اصلی پروژه می‌باشد که طرفین را ملزم به انجام تعهدات خود می‌کند و به عبارت دیگر سندی است که مشخصات اصلی قرارداد فی‌مابین مانند مشخصات دو طرف قرارداد، موضوع قرارداد، مبلغ قرارداد در آن





"صورت وضعیت موقت" و در انتهای کار "صورت وضعیت قطعی" نام دارد.

تعدیل (MODIFICATION)

معمولاً برای جبران افزایش قیمت‌های ناشی از تورم و یا... مبلغ صورت وضعیت‌ها درضریب تعدیل ضرب می‌گردد. ضریب تعدیل با اعلام برخی ضرایب که در محاسبه ضریب تعدیل مؤثرند، توسط دفتر نظارت و راهبردی رئیس جمهور، معمولاً هر سه ماه ارائه می‌گردد.

تجهیز کارگاه (WORKSHOP EQUIPMENT/MOBILIZATION)

عبارت است از عملیات، اقدام‌ها و تدارکاتی که باید به صورت موقت برای دوره اجرا انجام شود تا آغاز و انجام دادن عملیات موضوع پیمان، طبق اسناد و مدارک پیمان، میسر گردد.

برنامه زمانبندی شده (TIME SCHEDULE)

برنامه‌ای است که از نظر زمانی راهنمای انجام عملیات اجرائی، برای کنترل آهنگ پیشرفت فعالیت‌ها و امکان تکمیل آن عملیات در مدت زمان پیمان است. از این برنامه، قبل از شروع پروژه و همچنین در حین کار استفاده می‌شود. این برنامه می‌تواند به عنوان یکی از ابزار آنالیز ریسک، مورد استفاده بیمه‌گران قرار گیرد.

دوره نگهداری یا دوره تضمین (MAINTENANCE PERIOD)

دوره‌ای است که با شروع تحویل موقت، آغاز شده و تا زمان تحویل قطعی پروژه ادامه دارد. در این دوره، بهره‌برداری از پروژه توسط کارفرما صورت می‌گیرد. در طول این دوره، هزینه تعمیرات و جبران خسارات احتمالی (به استثنای خسارات ناشی از خطرات طبیعی) به عهده پیمانکار است. دوره تضمین معمولاً ۱۲ ماه بوده و در متن پیمان درج می‌گردد.

شرایط خصوصی پیمان (PRIVATE CONDITIONS OF CONTRACT)

شرایط خاصی است که به منظور تکمیل شرایط عمومی، برای هر پیمان، با توجه به وضعیت و ماهیت آن، تنظیم می‌شود و هیچ‌گاه نمی‌تواند مواد شرایط عمومی را نقض کند.

مهندس مشاور (CONSULTING ENGINEER)

شخص حقوقی یا حقیقی است که برای نظارت بر اجرای کاردرچارچوب اختیارات تعیین شده در اسناد مدارک پیمان از سوی کارفرما به پیمانکار معرفی می‌شود.

کارگاه (SITE/WORKSHOP)

محل یا محل‌هایی که عملیات موضوع پیمان در آن‌ها اجرا می‌شود و دارای ابعاد مشخصی هستند.

سایت پلان یا نقشه جانمایی (SITE PLAN)

نقشه‌ای است که موقعیت کلیه اجزای پروژه را نشان می‌دهد. (فرض کنید از ارتفاع زیاد، عمود بر محل کارگاه مشغول دیدن کارگاه می‌باشید. تصویری که از این منظره در ذهن نقش می‌بندد، همان سایت پلان است).

فهرست بها (COST LIST)

دفترچه‌هایی که قیمت واحد هر کار را در بر می‌گیرد، مانند فهرست بها ابنیه، آبیاری و زهکشی، راه‌سازی و غیره که نظارت راهبردی دستگاه‌های اجرائی آن را تدوین می‌نماید.

فهرست بها از ارکان اصلی هر قرارداد به شمار می‌رود و کلیه پرداختها از روی این دفترچه صورت می‌گیرد. یک پروژه ممکن است دارای یک فهرست بها و یا دارای چندین فهرست بها باشد.

صورت وضعیت (SITUATION)

عبارت است از کارکرد پیمانکار به صورت ریالی صورت وضعیت در حین کار

بیمه پارسیان درآیینہ جراید

تصویر روز: آموزش و بهسازی منابع انسانی در صنعت بیمه

تصویر روز

پایگاه خبری - تحلیلی

اقتصاد آنلاین: انتشار کتاب آموزشی و بهسازی منابع انسانی با رویکرد صنعت بیمه

اقتصاد آنلاین
EGHTEHAD ONLINE

ایبنا: کتاب آموزش و بهسازی منابع انسانی با رویکرد به صنعت بیمه

ایبنا

الفبا خبر: صنعت بیمه نیازمند تبلیغات یکپارچه و صدای واحد است

الفبا

شما و اقتصاد: مدیرعامل بیمه پارسیان: صنعت بیمه نیازمند تبلیغات یکپارچه و صدای واحد است

اقتصاد
www.shomavaeghtesad.ir



بیست و پنجمین همایش ملی بیمه و توسعه “صنعت بیمه، نوآوری و فناوری اطلاعات”

با توجه به پذیرش مقالات همکاران در همایش بیمه و توسعه که به مناسبت روز بیمه برگزار گردید و این مقاله‌ها به صورت پوسترو
یا ارائه حضوری در همایش مورد توجه قرار گرفتند در این بخش
چکیده ای از این مقالات تقدیم خوانندگان چتر می گردد.

ارزیابی و رتبه‌بندی شعب بیمه با رویکرد تحلیل عاملی تاییدی (CFA) و روش‌های تصمیم‌گیری چندمعیاره (MCDM)

(مطالعه موردی: شرکت بیمه پارسیان)

مقصود امیری

رضا ایمانی، کارشناس صدور بیمه ای مجتمع کرج

از تحلیل عاملی تاییدی در چهار بعد کارت امتیازی متوازن شامل مالی، مشتری، فرایندهای داخلی و رشد و یادگیری به ۱۵ شاخص نهایی تقلیل یافت. سپس با کمک فرایند تحلیل شبکه‌ای به شاخص‌های نهایی وزن داده شده و در نهایت با استفاده از روش پرامتی، شعب مورد بررسی رتبه‌بندی شده‌اند. براساس نتایج حاصل از پژوهش، دو بعد مشتری و مالی دارای اهمیت بیشتری هستند. همچنین دو شاخص سهم شعبه از حق بیمه صادره و سود عملیاتی شعبه نسبت به کل شرکت، نقش اساسی در رشد شعب بیمه دارند. براین اساس دو شعبه AC۰۲۷ و AC۰۳۰، دارای رتبه اول و دوم هستند. واژگان کلیدی: تصمیم‌گیری چندمعیاره، تحلیل عاملی تاییدی، کارت امتیازی متوازن، فرایند تحلیل شبکه‌ای، روش پرامتی.

چکیده

شرکت‌های بیمه، از مهم‌ترین نهادهای اقتصادی هر کشور و پشتیبانی‌کننده سایر نهادهای اقتصادی‌اند که عملکرد مناسب آن‌ها نقش موثری در رونق اقتصاد دارد. هدف این پژوهش رتبه‌بندی شعب بیمه با استفاده از تحلیل عاملی تاییدی و روش‌های تصمیم‌گیری چند معیاره می‌باشد. نمونه مورد استفاده در این مطالعه شامل ۳۰ شعبه مراکز استان شرکت بیمه پارسیان است. همچنین در زمینه استخراج معیارهای رتبه‌بندی و ارزش‌گذاری آن‌ها از کارشناسان و خبرگان صنعت بیمه نظرسنجی شده است. در گام نخست مطالعات مشابه مرور گردید و با کمک خبرگان، ۲۹ شاخص تأثیرگذار در چارچوب کارت امتیازی متوازن استخراج گردید. این شاخص‌ها با استفاده

نقش فناوری‌های بیمه ای در صنعت بیمه ایران

مهدی پناهی اسفراجانی، سرپرست شعبه شمیران

و تهدیدهای بسیار برای سازمانهای بیمه گر سنتی به صورت توامان است. کاهش هزینه‌ها و زمان ارائه خدمات، بهبود تجربه مشتری و خاطره سازی برای وی، بهبود پرتفوی، کاهش هزینه‌های عملیاتی و ریسک بیمه گران از جمله مزایای استفاده از فناوری در صنعت بیمه است. واژه‌های کلیدی: اینشورتک- فناوری بیمه- زنجیره بلوکی- بلاکچین- اینترنت اشیا- رگ تک- فن آوری هوشمند موبایلی- قرارداد هوشمند- استارتاپ

تحلیلی می باشد، که براساس مطالعات کتابخانه ای تقریباً روی کلیه تحقیقات ، مقالات داخلی، خارجی صورت پذیرفته است. از این رو پس از بررسی کاربرد فناوری‌های مرتبط با صنعت بیمه همچون زنجیره بلوکی یا بلاکچین، اینترنت اشیا، رگ تک، فن آوری هوشمند موبایلی، قراردادهای هوشمند و استارت‌آپ‌ها، چالش‌ها و راهکارهایی در جهت استفاده از این فن آوری‌ها ارائه شده است. بررسی‌ها نشان می دهد گسترش فناوری مرتبط به بیمه به مثابه زمینه سازی جهت ایجاد فرصت‌ها

چکیده

امروزه استفاده از فناوری‌های بیمه ای (اینشورتک‌ها) جهت افزایش ارزش و بهبود کسب و کار می تواند برای شرکت‌های بیمه به عنوان یک مزیت رقابتی شناخته شود. همچنین تناسب این فناوری‌ها با محصول مورد نیاز مشتریان در چگونگی تاثیر آن در این صنعت نقش بسزایی دارد. در حال حاضر استفاده از اینشورتک‌ها در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه نیز رو به افزایش است. روش تحقیق پیش رو تحقیق توصیفی-



بررسی بکارگیری فناوری تلماتیک در صنعت بیمه اتومبیل

سمیه موسوی قیداری، کارشناس مسئول امور نمایندگان

چکیده

به خصوص در بیمه‌های اتومبیل که یکی از بیمه‌های رقابتی میان شرکت‌های بیمه است به سودآوری شرکت‌های بیمه کمک شایانی خواهد نمود. از طرفی مدل‌های محاسباتی فعلی که در فرایند محاسبه و پرداخت حق بیمه اتومبیل از سوی بیمه‌گذار در شرکت‌های بیمه مورد استفاده قرار می‌گیرد، بسیار عمومی، یکسان و سنتی هستند و پارامترهای مهمی از قبیل مسافت پیموده شده، رفتار راننده و ویژگی جاده‌ها مد نظر قرار نمی‌گیرد. هدف از این مقاله نشان دادن اصول اساسی فناوری و مدل‌های جدید محاسبات حق بیمه در صنعت بیمه اتومبیل می‌باشد.

شرکت‌های بیمه همواره بدنبال راه‌هایی هستند که با کاهش انواع ریسک‌ها سود خود را افزایش دهند. قاعدتاً افزایش حق بیمه در بازار رقابتی بیمه مشکلات زیادی داشته و به راحتی امکان پذیر نمی‌باشد. لذا کاهش ریسک آسانترین راه برای افزایش سودآوری است. تولید درآمد از محل حق بیمه‌ها در صورتی که شرکت بیمه رقیب دیگری نداشته باشد کار ساده‌ای است. اما متأسفانه رقابت امری اجتناب ناپذیر است که شرکت‌های بیمه با آن مواجه می‌باشند. لذا پیشرو بودن در بازار و ارائه خدمات نوین

بررسی نقش مدیریت فرایند کسب و کار در افزایش رضایت مشتریان شرکت‌های بیمه

چکیده

برای خلق خروجی که برای مشتری ارزش تولید می‌کند، مورد استفاده قرار می‌دهد. در این مقاله تلاش شده که مولفه‌های مدیریت فرایند کسب و کار و تاثیر آنها بر رضایت مشتری در شرکت‌های بیمه مورد بررسی قرار گیرد. نتایج حاصل از بررسی، بیان‌کننده تاثیر مثبت پیاده سازی مولفه‌های مدیریت فرایند کسب و کار در شرکت‌های بیمه بر رضایت مشتری می‌باشد.

دستیابی به مزایای خاص نسبت به سایر رقبا به موقعیتی متفاوت دست یابند. یکی از متداول ترین این روشها مدیریت فرایند کسب و کار است. مدیریت فرایند کسب و کار مجموعه ای از فعالیتها و ارتباط منطقی بین مشاغل است که هدفش تحویل ارزش به مشتری است. در واقع مدیریت فرایند کسب و کار مجموعه ای از فعالیتهاست که یک یا چند گونه از ورودی‌ها را

کشف نیازهای مشتریان و برآورده ساختن آنها قبل از رقبا، شرط مهمی برای موفقیت شرکت‌های بیمه است. از طرفی اخیراً سازمانها با چالش‌هایی مثل رشد سریع محیط و تغییرات ناشی از تعاملات بین مولفه‌های داخلی و تعاملات فرایندهای سازمان با محیط پیرامونش مواجه شده اند. لذا سازمانها می‌کوشند، از طریق

تاثیر گرایش به فناوری‌های نوآورانه در جذب مشتریان نسل‌های دیجیتال

دکتر سعید صحت، دانشیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران
مونا میلانی کارشناس مسئول اداره توسعه فروش بیمه‌های عمر انفرادی

چکیده

ضرورت به کارگیری ابزارهای نوآورانه در جذب مشتریان نسل‌های جدید است. در واقع شرکت‌ها با هدف قرار دادن این بخش از بازار می‌توانند با ایجاد محصولات و خدمات متناسب با ارزش ذهنی مشتریان نسل‌های جدید، مزایای رقابتی پایدار را که تضمین‌کننده بقا و دوام سازمان‌ها در صحنه رقابت است، ایجاد نمایند. لذا مقاله حاضر، نخست به مسأله اهمیت تفاوت نسل‌ها با تأکید بر نسل‌های جدید مشتریان دیجیتال (Y و Z) پرداخته و تلاش کرده است با مروری بر پیشینه‌های پژوهش در این موضوع کاربرد نوآورانه خدمات و تکنولوژی‌های مطلوب جهت جذب این مشتریان را بررسی نماید.

امروزه سازمان‌ها در محیطی پویا، پرابهام و متغیر فعالیت می‌کنند. پویایی محیطی و رقابت فزاینده، سازمان‌ها را بر آن داشته است تا جهت فعالیت، رقابت پذیر تر شوند، رضایت مشتریان خود را به دست آورند و از طرفی مشتریان جدیدی نیز کسب کنند. همگام با این تغییرات، سازمان‌ها با رویکردی از بیرون به درون در جهت شناسایی نیازهای مشتریان و ایجاد ارزش برتر برای آنها دست به نوآوری می‌زنند. از طرف دیگر، شکاف نسل‌ها مسئله ای است که با رشد و توسعه فن آوری‌های نوآورانه و ادراک ذهنی آنها از خدمات ارائه شده پیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است. با در نظر گرفتن دو بخش از ویژگی‌های مصرف‌کنندگان، یعنی آگاهی بیشتر و دسترسی به تکنولوژی و توجه به مشتریان جوان به عنوان نسل بعدی تصمیم‌گیرنده و تاثیرگذار، مطالعه حاضر به دنبال

کلیدواژه‌ها:

قابلیت نوآوری، شکاف نسل‌های شخصیتی، نسل وای (Y)، نسل زد (Z)



تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان آقای محمد حسن زاده، آقای سعید مهري، آقای موسی محمدی، آقای علی زینعلی، آقای حسین ترابی، آقای امین فقیه، آقای فرهاد باقری، آقای علیرضا عراقی و آقای محمد علی موسوی فر در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشسته‌اند. نشریه چتر ضمن همدردی با این همکاران گرمی برای آنها و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می‌نماید.

در هفته‌های اخیر شعبه‌هایی از شرکت بیمه پارسیان نشانی جدید پیدا کرده است.

■ آدرس مجتمع بیمه‌ای شرق تهران: خیابان دماوند (شرق به غرب) نرسیده به پل رسالت_ جنب پمپ بنزین شهید طیب (جوادیه سابق) خیابان شهید برداران هلیسای (درختی سابق) پلاک ۵

انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

طی احکامی از سوی آقای اویار حسین، نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیرعامل، همکاران جدیدی در سمت‌های سازمانی مختلف منصوب شدند:

نام و نام خانوادگی	سمت
آقای روح الله حیدری	مدیر فن آوری اطلاعات
حامد رجیبیان	با حفظ سمت، سرپرست شعبه گازرون
آقای سینا هشترخانی	سرپرست شعبه صنعت
آقای امیر دهخدا	سرپرست شعبه بیرجند
خانم لیلا کریمیان	معاون بیمه‌های اموال و مسئولیت
آقای بهزاد برومند	مدیر فروش و امور مشتریان
آقای علی اکبر گنجی	مدیر بیمه‌های مسئولیت
آقای محسن فتحی	با حفظ سمت مدیریت ریسک، سرپرست مدیریت امور شعب، کارگزاران و نمایندگان
آقای محسن رحیمی مزرعه شاهی	سرپرست شعبه تخصصی بیمه‌های نفت، گاز و پتروشیمی
خانم وحیده شهیدادی	رییس مجتمع بیمه ای تبریز
آقای محمدرضا کمالی نفر	مدیر بیمه‌های اتکایی

نشریه چتر برای این عزیزان آرزوی توفیق در سمت‌های جدید را دارد.



لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته هادی اویار حسین

لغت	ترجمه
Gross up	به صورت ناخالص درآمدن / تبدیل مبلغ به ناخالص
Ground risk	خطرات زمینی
Group life scheme	طرح بیمه عمر گروهی
Guarantee	تضمینو کنترل
Guarantee fund	صندوق ضمانت
Guarantee obtained	تضمین دریافتی
Guarantee office	اداره تضمین کننده
Hague rules	قواعد لاهه
Hail	تگرگ
Hail insurance	بیمه تگرگ / بیمه محصولات کشاورزی در قبال تگرگ
Hail reinsurance	بیمه اتکایی تگرگ
Health insurance	بیمه درمان
High council of insurance	شورای عالی بیمه
Historical premium	حق بیمه گذشته (تاریخی)
Hours clause	شرط ساعت
Hull	بدنه
Hunting liability insurance	بیمه مسئولیت مدنی شکارچیان
Immediate annuity	پرداخت بلافاصله مستمری
In – force premium	حق بیمه فعال (در جریان)



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسین



ارایه و صدور انواع بیمه نامه های باربری

www.parsianinsurance.ir



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان



بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری

www.parsianinsurance.ir