



تشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی  
شماره سی و نهم | شهریور ۹۸

## بزرگترین شرکت بیمه خصوصی در مدار رشد چشم انداز روشن سهامداران بیمه پارسیان



افتتاح شعبه جدید بیمه پارسیان در شمال شرق تهران

## برگزاری مراسم سوگواری تاسوعا و عاشواری حسینی در بیمه پارسیان



- ◀ گفتگو با سرپرست منطقه غرب کشور
- ◀ گفتگو با مدیر حسابرسی داخلی



دنیا دنیا آرامش

# بیمه پارسیان

با خرید بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری  
سهامدار بیمه پارسیان شوید

مرکز ارتباطات: ۸۲۵۹

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

# برگزیده مطالب این شماره



### بزرگترین شرکت بیمه خصوصی در مدارشد چشم انداز روشن سهامداران بیمه پارسیان

بزرگترین شرکت بیمه خصوصی در مدار شد چشم انداز روشن سهامداران بیمه پارسیان

بزرگترین شرکت بیمه خصوصی در مدار شد چشم انداز روشن سهامداران بیمه پارسیان

بزرگترین شرکت بیمه خصوصی در مدار شد چشم انداز روشن سهامداران بیمه پارسیان

بزرگترین شرکت بیمه خصوصی در مدار شد چشم انداز روشن سهامداران بیمه پارسیان

۵

۴

### گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور فرایند کنترل‌های داخلی منجر به ارزش افزایی و بهبود عملیات شرکت می‌شود

گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور فرایند کنترل‌های داخلی منجر به ارزش افزایی و بهبود عملیات شرکت می‌شود

گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور فرایند کنترل‌های داخلی منجر به ارزش افزایی و بهبود عملیات شرکت می‌شود

گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور فرایند کنترل‌های داخلی منجر به ارزش افزایی و بهبود عملیات شرکت می‌شود

گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور فرایند کنترل‌های داخلی منجر به ارزش افزایی و بهبود عملیات شرکت می‌شود

۷

۶

### گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور گزینی از نحوه مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان

گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور گزینی از نحوه مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان

گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور گزینی از نحوه مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان

گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور گزینی از نحوه مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان

گنگو با سرپرست منطقه غرب کشور گزینی از نحوه مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان

۹

۸

### برگزاری دوره آموزشی تکنیک‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی در مجتمع بیمه‌ای یزد

برگزاری دوره آموزشی تکنیک‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی در مجتمع بیمه‌ای یزد

برگزاری دوره آموزشی تکنیک‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی در مجتمع بیمه‌ای یزد

برگزاری دوره آموزشی تکنیک‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی در مجتمع بیمه‌ای یزد

برگزاری دوره آموزشی تکنیک‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی در مجتمع بیمه‌ای یزد

۱۵

۱۴

## شماره سی و نهم، شهریور ماه ۹۸



- مدیر مسوول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر
- طراحی و اجرا: راوک گرافیک
- گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی
- مهدی حیدرزاده
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد
- خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
- کدپستی: ۱۹۶۹۶۳۴۳۱۳
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: pr@parsianinsurance.com
- وبسایت: Www.parsianinsurance.ir

نشریه چتر از تمامی همکاران علاقه‌مند به همکاری در گردهمایی مطالب نشریه چتر دعوت به عمل می‌آورد:

مطالب، آثار و مقالات خود را حداکثر تا بیستم هر ماه از طریق اتوماسیون اداری برای سرکار خانم حاجی جعفر و یا پست الکترونیک pr@parsianinsurance.com به مدیریت روابط عمومی ارسال نمایند.

مطالب می‌بایست با ذکر منابع، نام و نام خانوادگی و پست سازمانی ارسال کننده به صورت تایپ شده فایل (word) ارسال گردد.

# برگزاری مراسم سوگواری تاسوعا و عاشواری حسینی در بیمه پارسیان

سینه زنی سرور و سالار شهیدان حضرت امام حسین (ع) در روز یکشنبه مورخ ۹۸/۰۶/۱۷ همراه با اقامه نماز جماعت توسط حاج آقا هاشمی نژاد در محل ساختمان مرکزی بیمه پارسیان با حضور مدیر عامل، اعضای هیات مدیره و معاونان مدیرعامل و جمع کثیری از مدیران و کارکنان این شرکت برگزار شد.

در این مراسم قبل از ادای فریضه نماز، مراسم معنوی مداحان اهل بیت، ذکر مصیبت و مداحی کرده و سوگواران آن حضرت به سینه زنی و عزاداری سالار شهیدان پرداختند سپس امام جماعت در سخنرانی خود از فضایل و ابعاد شخصیتی حضرت اباعبدالله الحسین و حماسه عاشورا نکاتی را بیان کرد.

حماسه عاشورا سمبل یک نهضت ناب و سرمشق آزادگی و عزت انسان‌هاست. حضرت امام حسین علیه السلام والاترین نمونه اخلاص و پاک بازی و آزادگی است و یاران او اسوه‌ی فداکاری و وفای به عهد بودند. ماه محرم طلیعه نورانی عدالت در مقابل ظلم و قیام حق در مقابل باطل است و به همه انسان‌ها ثابت کرده است که همیشه حق بر باطل پیروز خواهد شد و آزادگی و ایستادگی در مقابل ظلم و طاغوت زمانه مهم ترین پیام حماسه‌ی همیشه جاویدان عاشورا است.

به همین مناسبت مدیران و کارکنان شرکت بیمه پارسیان در سوگ حضرت اباعبدالله الحسین (ع) و اهل بیت اشک ماتم ریختند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، مراسم عزاداری، نوحه خوانی و





## بزرگترین شرکت بیمه خصوصی در مدار رشد چشم انداز روشن سهامداران بیمه پارسیان

از جمله دلایل موفقیت بیمه پارسیان، ارایه طرح‌های موفق در فروش بیمه، از جمله اعطای سهام به خریداران بیمه عمر و سرمایه گذاری بوده است که علاوه بر تخصیص ارزش سهام، رشد ناشی از افزایش قیمت سهم نیز به بیمه گذاران تعلق گرفته است. همچنین در حوزه پوشش بیمه‌ای بلایای طبیعی از جمله سیل و زلزله که در سال‌های اخیر گریبان‌گیر بخش‌های از کشور بوده، بیمه پارسیان بیمه نامه‌های متناسب و با حق بیمه مناسب با اقشار مختلف جامعه روانه بازار کرده است.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به عنوان بزرگترین شرکت بیمه خصوصی در کشور به لحاظ رشد پایدار، سودآوری مداوم، بهره‌وری و شاخص‌های مختلف فروش و حاشیه سود جز موفق‌ترین شرکت‌ها است. آمارها به خوبی گویا این موضوع می‌باشد. طبق آخرین وضعیت مالی منتشر شده در کدال، بیمه پارسیان در ۵ ماه ابتدای سال تراز مثبت ۷۱٪ را به ثبت رسانده است. این در حالی است که طی چند سال اخیر همواره تراز مثبت این شرکت بیش از ۵۰ درصد بوده که این مسئله به مثابه عملکرد خوب تیم مدیریتی و چشم انداز روشن سهامداران است.

## افتتاح شعبه جدید بیمه پارسیان در شمال شرق تهران

پیش موفق عمل نماید. همچنین در این مراسم آقای فتحی سرپرست امور شعب و نمایندگان در سخنان خود با اشاره به اینکه فضای بسیار مناسبی در این شعبه فراهم شده و نیروهای جوان و با انرژی جهت این شعبه بکار گرفته شده‌اند انتظارات نیز از این همکاران بالاست و باید با سعی و تلاش بیشتر، در جذب بیمه گذاران و خدمات دهی مطلوب آن را به یکی از شعب موفق بیمه پارسیان تبدیل نماید. بیمه گذاران محترم می‌توانند جهت صدور بیمه نامه‌های خود به آدرس این شعبه واقع در ضلع شمال غربی میدان بنی هاشم، نبش خیابان کشوری، پلاک ۱۳ مراجعه فرمایند.

شرکت بیمه پارسیان در راستای گسترش خدمات بیمه‌ای و خدمت‌رسانی مطلوب به بیمه گذاران، شعبه جدید خود را در شمال شرق تهران افتتاح کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای توسعه خدمات بیمه‌ای و ایجاد سهولت دسترسی عموم به خدمات بیمه پارسیان و تحقق شعار مشتری مداری این شعبه جدید افتتاح شد.

در مراسم افتتاحیه این شعبه که برخی مدیران ستادی و معاونین بیمه پارسیان حضور داشتند خانم کریمیان معاون فنی مدیرعامل در سخنانی ابراز امیدواری کرد که با راه اندازی شعبه شمال شرق، شرکت بیمه پارسیان بتواند در راستای ارایه خدمات مطلوب به بیمه گذاران و مشتریان بیش از



## گفتگو با فرزند گوهری مدیر حسابرسی داخلی

# فرآیند کنترل‌های داخلی منجر به ارزش افزایی و بهبود عملیات شرکت می‌شود

مناسب شناسایی می‌شود و مورد توجه قرار می‌گیرند.

۸- وصول مطالبات به نحو احسن و با جدیت پیگیری می‌شود.

۹- ایرادات نرم افزاری شرکت پیوسته در حال رصد، پیگیری و رفع می‌باشند.

### اختیارات

۱- امکان دسترسی نامحدود به کلیه اسناد و مدارک، دارایی‌ها، کارکنان و مشاهده فرآیندهای شرکت و شرکت‌های فرعی داشته باشد.

۲- منابع مالی و انسانی مورد نیاز را جذب کرده و موضوعات، دامنه‌ی عملیات و روش‌های دستیابی به اهداف حسابرسی داخلی را تعیین و اجرا نماید.

### مسئولیت‌ها

اهم مسئولیت‌های واحد حسابرسی داخلی به شرح زیر است:

۱- تدوین برنامه انعطاف‌پذیر سالانه حسابرسی داخلی با استفاده از روش‌شناسی متناسب مبتنی بر ریسک، شامل هرگونه ریسک یا ملاحظات کنترلی مورد نظر مدیریت شرکت.

۲- بررسی و ارزیابی مستمر اثربخشی سیستم کنترل‌های داخلی، گزارش نتایج به کمیته حسابرسی و هیات مدیره و پیگیری روش‌های بهبود سیستم کنترل‌های داخلی.

۳- ارزشیابی و ارزیابی ادغام یا تلفیق فعالیت‌ها و ایجاد یا تغییر در خدمات، فرآیندها، عملیات و فرآیندهای کنترلی، متناسب با شرایط ایجاد، استقرار یا توسعه آن‌ها.

۴- ارائه گزارش‌های دوره‌ای منظم (و در صورت نیاز گزارش‌های موردی) در خصوص خلاصه نتایج حاصل از فعالیت‌های واحد حسابرسی داخلی.

۵- همکاری در فرآیند رسیدگی به فعالیت‌های مشکوک به تقلب در شرکت (و یا فعالیت‌های پولشویی) و هشدار به موقع و مناسب به مدیریت شرکت.

۶- فرهنگ‌سازی از طریق اطلاع‌رسانی مناسب به سایر کارکنان شرکت در خصوص حسابرسی داخلی و ماهیت ارزش‌افزایی آن.

۷- بررسی فرآیندهای صدور و پرداخت خسارت و اعمال کنترل‌های داخلی مناسب جهت رعایت قوانین و مقررات و جلوگیری از تقلب و سوء استفاده احتمالی که بررسی فرآیندی در برنامه سالانه مدیریت حسابرسی تدوین و مطابق برنامه زمانبندی اجرا می‌گردد.

۸- بررسی بیمه نامه‌های صادره و پرونده خسارت‌های تشکیل شده از طریق کنترل سیستمی و بررسی فیزیک پرونده جهت کنترل رعایت قوانین و مقررات شورای عالی بیمه، بیمه مرکزی و شرکت بیمه پارسیان.



### لطفاً در خصوص فعالیت‌ها و وظایف مدیریت حسابرسی داخلی

توضیحات خود را ارائه فرمایید.

مطابق ماده ۱۰ دستورالعمل کنترل‌های داخلی برای ناشران پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران، ماموریت و دامنه عملیات، اختیارات و مسئولیت حسابرسی داخلی به شرح ذیل می‌باشد.

### ماموریت و دامنه عملیات

ماموریت واحد حسابرسی داخلی، ارائه خدمات اطمینان‌دهی و مشاوره‌ای مستقل و بی‌طرفانه، به منظور ارزش‌افزایی و بهبود عملیات شرکت می‌باشد. حسابرسی داخلی با ایجاد رویکردی منظم و روشمند به شرکت کمک می‌کند که برای دستیابی به اهداف خود، اثربخشی فرآیندهای راهبری، مدیریت ریسک و کنترل را ارزیابی نموده و بهبود بخشد.

دامنه عملیات واحد حسابرسی داخلی به نحوی تعیین شده که شبکه فرآیندهای راهبری، مدیریت ریسک و کنترل که توسط مدیریت شرکت طراحی و ارائه شده است، در موارد زیر اطمینان فراهم آورد:

- ۱- ریسک‌ها به نحو مناسب شناسایی و مدیریت می‌شوند.
- ۲- اطلاعات مالی، مدیریتی و عملیاتی با اهمیت شرکت، درست، قابل اعتماد و به موقع می‌باشد.
- ۳- فعالیت‌های کارکنان مطابق با خط مشی‌ها، استانداردها، رویه‌ها، قوانین و مقررات می‌باشد.
- ۴- تحصیل منابع به صرفه می‌باشد، از منابع کارا و اثربخش استفاده می‌شود، و منابع به نحو مناسب حفاظت می‌شود.
- ۵- برنامه‌ها، طرح‌ها و اهداف شرکت قابل تحقق است.
- ۶- کیفیت و بهبود مستمر در فرآیندهای کنترلی شرکت ترویج می‌شود.
- ۷- موضوعات قانونی و حقوقی با اهمیت مؤثر بر شرکت، به نحو



بر عملکرد واحدهای صدور و پرداخت خسارت، کاهش چشمگیری داشته و شکایات واصله بیشتر در خصوص اختلاف نظر زیان دیدگان با همکاران مجتمع‌ها و شعب و اعتراض به مبالغ خسارت دریافتی ایشان می‌باشد.

● لازم به ذکر است برخی از اختلاف نظرها به دلیل عدم ارائه اطلاعات کامل و شفاف توسط واحدهای فروش بیمه نامه اتفاق افتاده و برخی دیگر مربوط به واحدهای فروش جهت بالا بردن میزان درآمد خود می‌باشد که وعده‌هایی خارج از ضوابط و شرایط عمومی و خصوصی بیمه نامه به بیمه گذاران ارائه می‌نمایند. لذا پیشنهاد می‌گردد واحدهای فروش ضمن مذاکره در خصوص جذابیت‌های هر رشته بیمه‌ای با بیمه گذاران محترم، ایشان را از محدودیت‌ها و استثنائات و همچنین سقف تعهدات به درستی آشنا سازند.

**توصیه های پایانی شما برای روسای شعب و نمایندگان در خصوص خودکنترلی و کنترل مداوم فعالیت های مالی و بیمه گری ایشان چیست؟**

۱- استفاده از اطلاعات آماری به صورت روزانه، هفتگی، ماهانه، فصلی، سالانه و مقایسه با دوره مشابه و مجتمع‌ها و شعب همتراز و تجزیه و تحلیل داده‌ها.

۲- کنترل منظم و مستمر جهت وصول حق بیمه.

۳- کنترل روند صدور بیمه نامه و وصول حق بیمه در قراردادهای گروهی و تفاهم نامه‌ها.

۴- کنترل بیمه نامه‌های عمروسرمایه گذاری دارای اقساط معوق.

۵- کنترل بیمه نامه‌های عمروسرمایه گذاری با اندوخته صفر و منفی.

۶- کنترل صورت وضعیت مالی بیمه نامه در زمان حادثه و زمان پرداخت خسارت.

۷- مطابقت فیزیک پرونده خسارت با اطلاعات ثبت شده در سامانه پرداخت خسارت قبل از امضای چک خسارت.

۸- کنترل مطابقت دادنامه‌های موجود در پرونده خسارت با دادنامه‌های ابلاغی از طریق سامانه ثنا قوه قضاییه.

**آخرین اقدامات مدیریت حسابرسی داخلی در بهره‌گیری از دانش فناوری اطلاعات و کنترل های سیستمی چیست؟**

مدیریت حسابرسی داخلی شرکت بیمه پارسیان بر اساس رهنمودهای نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیر عامل برای اولین بار در صنعت بیمه کشور اقدام به طراحی و تولید نرم افزار حسابرسی داخلی صنعت بیمه نموده است. تحقیقات اولیه و طراحی این نرم افزار حدود یک سال نیم به طول انجامید. نرم افزار مذکور تحت وب بوده و نقش بسزایی در افزایش دقت و تسریع فرآیند رسیدگی را دارد.

لازم به ذکر است نرم افزار حسابرسی با قابلیت اتصال به سامانه‌های صدور، پرداخت خسارت و حسابداری و دریافت اطلاعات از سامانه‌های مذکور و ارائه بازخورد به آنها طراحی شده است.

پس از اتصال نرم افزار حسابرسی به نرم افزارهای بیمه‌ای و ایجاد هوش مصنوعی در نرم افزار، موارد با اهمیت و با ریسک بالا به صورت هوشمند شناسایی و جهت بررسی به کاربر استفاده کننده اطلاع داده می‌شود.

**به نظر شما فعالیت های مدیریت حسابرسی شما چه تاثیراتی**

**در کاهش اشتباهات و یا تخلفات احتمالی نمایندگان و شعب دارد؟**

مدیریت حسابرسی به عنوان متولی امر کنترل رعایت دستورالعمل‌ها و آیین نامه‌ها در زمان صدور بیمه نامه و پرداخت خسارت نقش بسزایی در کاهش اشتباهات و تخلفات احتمالی دارد. مدیریت حسابرسی با ایجاد فرآیندهای پایدار و ارزیابی عملکرد واحدهای صدور و خسارت، تمام تلاش خود را بکار می‌گیرد تا بتواند انحراف‌های معنی دار در عملکرد را شناسایی و با ایجاد کنترل‌های داخلی مناسب از تکرار آنها جلوگیری نماید. همچنین نظارت مستمر، افزایش دقت و کاهش تخلفات را به دنبال دارد.

**در راستای وصول مطالبات آیا آن مدیریت فعالیت های خاصی انجام می دهد؟ لطفا بیشتر توضیح دهید.**

پیگیری وصول مطالبات و ایجاد کنترل‌های داخلی مناسب جهت جلوگیری از ایجاد بدهی توسط نمایندگان و بیمه گذاران از وظایف اصلی و محوری مدیریت حسابرسی می‌باشد. لذا در همین راستا کارکنان این مدیریت در تمامی بازدهی‌های دوره‌ای و موردی خود از شعب، مجتمع‌های بیمه‌ای، نمایندگان و کارگزاران وصول مطالبات را پیگیری می‌نمایند. همچنین این مدیریت دبیر کمیته وصول مطالبات بوده و از طریق هماهنگی با تمامی مدیران شرکت، نسبت به حل و فصل موضوعات مربوط به وصول مطالبات و ایجاد رویه‌های مناسب در این زمینه اقدام می‌نماید.

**در خصوص عدم انجام اشتباهات ناخواسته که ممکن است تخلف**

**تلقی گردد چه توصیه ای برای نمایندگان بیمه پارسیان دارید؟**

توصیه من به نمایندگان عزیز در این بخش به شرح ذیل است:

۱- افزایش دانش و مهارت در زمینه صدور بیمه نامه.

۲- رعایت دقیق بخشنامه‌ها و آیین نامه‌ها.

۳- توجه به آخرین اطلاعیه‌ها، بخشنامه‌ها و آیین نامه‌های شرکت.

۴- نظارت بر عملکرد مجموعه تحت سرپرستی از جمله کارشناسان، بازاربا بان و...

۵- دوره های بازدید و بازرسی شعب در چه زمان هایی است و چه راهکارهایی برای نظم دادن بیشتر به فعالیت های مالی شعب و

**مجتمع های بیمه ای پیشنهاد می کنید؟**

با توجه به حجم عملیات و سوابق سنوات گذشته برنامه زمانبندی بازدید از مراکز صدور در پایان سال برای سال آینده تنظیم و پس از تایید نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیر عامل، جهت اجرا به همکاران مدیریت حسابرسی داخلی ابلاغ می‌گردد.

● لازم به ذکر است علاوه بر موارد پیش بینی شده ممکن است براساس موارد خاص مانند درخواست مدیریت‌های فنی و یا دستور مقام محترم مدیر عامل موارد خاص و خارج از برنامه قبلی بررسی گردد.

**در حوزه بازرسی و رسیدگی به شکایات معمولا چه کارهایی انجام می دهید؟**

خوشبختانه پرونده‌های در حال رسیدگی در بخش بازرسی و رسیدگی به شکایات با انجام عملیات حسابرسی داخلی و افزایش نظارت

# گفتگو با سرپرست منطقه غرب کشور



سعید توسلی هم اکنون سرپرستی منطقه غرب و ریاست مجتمع کرمانشاه را بر عهده دارد، ایشان فارغ التحصیل رشته مدیریت بوده و از سال ۱۳۹۵ به عنوان سرپرست منطقه غرب کشور انجام وظیفه می‌نمایند. نشریه چتر جهت آشنایی و آگاهی از عملکرد مناطق غرب و همچنین مجتمع بیمه‌های کرمانشاه با ایشان به گفتگو نشست.

## منطقه تحت سرپرستی شما شامل چه مجتمع‌ها و شعبه‌هایی می‌شود؟

شرکت بیمه پارسیان بعنوان بزرگترین شرکت کاملاً خصوصی رسالت خود را با شعار دنیادنیآ آرمش با بهره‌گیری از ۶۲ مجتمع بیمه‌ای شعبه و بیش از ۱۷۰۰ نماینده فعال در پیش گرفته و مسئولیت نظارت بر اجرای صحیح و سریع فعالیت‌های شبکه فروش را با تقسیم بندی شش‌گانه به سرپرستان مناطق تفویض که افتخار خدمت بعنوان سرپرست منطقه غرب کشور شامل مجتمع‌ها و شعب: قزوین، همدان، کرمانشاه، خرم‌آباد، سنندج، ایلام و بروجرد به‌عهده اینجانب می‌باشد.

## تقسیم بندی مناطق کشوری چه تاثیری در رشد فعالیت‌های یک شرکت بیمه‌ای دارد؟

فلسفه وجودی تقسیم بندی مناطق کشوری تخصیص و تقسیم مطلوب منابع، شناسایی و ارزیابی ریسک‌های موجود در منطقه، گردآوری و طبقه بندی اطلاعات، تدوین و استراتژی رویارویی با ریسک، تسریع در رسیدگی به امورات صدور و خسارت شعب و مجتمع‌ها، کنترل، نظارت و همچنین پیگیری مسائل جاری شبکه فروش می‌باشد. لذا بررسی نقاط ضعف و قوت، باید‌ها و نیاید‌ها، تهدیدها و فرصت‌های اقتصادی هر منطقه وفق شرایط فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی آن منطقه بوده و واکاوی درست موضوعات و ارائه راهکارهای مناسب با استفاده از خرد جمعی جهت نفوذ در بازارهای جدید، حفظ بازارهای قبلی، تحلیل صحیح ریسک و کنترل ضریب خسارت باعث رشد و تعالی فعالیت شرکت بیمه‌ای خواهد شد.

## آیا شما شعب و مجتمع‌های تحت سرپرستی خود را رتبه بندی نموده‌اید؟ لطفاً بیشتر توضیح دهید.

درجه و رتبه بندی شعب و مجتمع‌ها بصورت کلی توسط مدیریت‌های امور شعب و نمایندگان و طرح و برنامه صورت می‌پذیرد و همچنین این سرپرستی نیز با توجه به شاخص‌هایی اعم از بررسی توانایی‌ها، ضریب نفوذ در بازار استان، وصول مطالبات، تحقق بودجه، رشد پرتفوی، کنترل ضریب خسارت، بهره‌گیری از منابع، سرمایه انسانی و تعداد نمایندگان فعال در استان، رتبه بندی درون منطقه‌ای انجام و در سال ۱۳۹۷ مطابق آنالیز صورت گرفته مجتمع‌های همدان و کرمانشاه حایز رتبه‌های برتر شدند.

## در خصوص جذب پرتفو در منطقه شما آیا هماهنگی لازم میان شعب و مجتمع‌های تحت سرپرستی برای هم‌افزایی و ارائه خدمات بهتر وجود دارد؟ این هماهنگی چه تاثیری در جذب پرتفوی مختلف دارد؟

در منطقه غرب جهت هم‌افزایی، هم‌اندیشی و بررسی برنامه‌های آتی شرکت، بصورت برنامه ریزی شده هرساله جلساتی به میزبانی یکی از مجتمع‌های منطقه برگزار می‌گردد که ضمن دعوت از مدیران ستادی، روسای شعب و مجتمع‌های غرب کشور، موضوعات مختلف مربوطه مورد بحث قرار گرفته و اهم موضوع جلسات برنامه‌های اجرا شده جهت جذب پرتفوی و کنترل ضریب خسارت بوده که با هم‌فکری و استفاده از تجربیات یکدیگر باعث همگرایی و هماهنگی مناسب‌تر جهت جذب پرتفوی گردیده است.

## آیا جلسات مداوم با نمایندگان منطقه خود به منظور حل مشکلات و ارائه راهکارهای لازم به ایشان برگزار می‌کنید؟ توضیح فرمایید.

با توجه به اینکه جذب پرتفوی هر شعبه یا مجتمع بیمه‌ای اکثراً توسط شبکه فروش محقق می‌گردد لذا جهت بررسی و پیگیری مشکلات، ارائه راهکارهای مطلوب و پیگیری امور نمایندگان و تحلیل بخشنامه‌های صادره، کلیه شعب و مجتمع‌های غرب کشور بصورت مستمر با نمایندگان جلساتی را در طول سال برگزار که این جلسات اکثراً با حضور اینجانب برگزار می‌گردد. لازم بذکر است اینجانب بصورت شفاف با نمایندگان منطقه در ارتباط کاری بوده و در مواقعی که نیاز به همراهی، پشتیبانی و ارائه راهکار باشد در کنار نمایندگان خدمت می‌نمایم.

## آیا در خصوص سرعت بخشیدن به فرآیند صدور بیمه نامه که منجر به جلب رضایت مشتریان می‌گردد در منطقه خود برنامه‌های خاصی اجرا نموده‌اید؟

شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای غرب کشور با هماهنگی اینجانب جهت تسریع در فرآیند صدور بیمه نامه، به نمایندگانی که توانایی و قابلیت فنی، اجرایی و شخصیتی را داشته باشند پس از گذراندن دوره‌های آموزشی و قبولی در آزمون، مجوزهای لازم را اعطا کرده و همچنین در راستای دانش‌افزایی نمایندگان دوره‌های آموزش بازدید اولیه و افزایش سقف بدنه، بازاریابی، نحوه ارائه تخفیفات مجاز و کارشناسی شده، روش‌های تسهیل و تسریع در صدور بیمه نامه‌های اقساطی و بازدیدهای لازم بیمه نامه‌های اموال و مسئولیت برگزار شده است.

## چه توصیه‌هایی برای روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای تحت سرپرستی خود دارید؟ برای نمایندگان چه توصیه‌هایی دارید؟

با توجه به اینکه شرکت‌های بیمه‌ای در زمره شرکت‌های خدماتی قرار دارند و انتظار مردم از این شرکت‌ها دریافت خدمت در زمان صدور و به تبع آن در زمان وقوع حادثه به بهترین شکل و در کوتاه‌ترین زمان می‌باشد، لذا ضمن تشکر و خسته باشید به همکاران توصیه اینجانب تکریم ارباب رجوع، تسریع و تسهیل امورات بیمه‌ای بیمه‌گذاران و زینابندگان با در نظر گرفتن حفظ منافع به حق شرکت بوده و همچنین از نمایندگان عزیز خواستارم ضمن فعالیت بیشتر و بهتر در چهارچوب سازمان، یاری‌گر ما در حفظ شأن و جایگاه بیمه پارسیان و تحلیل‌گر مناسبی برای ارزیابی ریسک‌ها باشند.





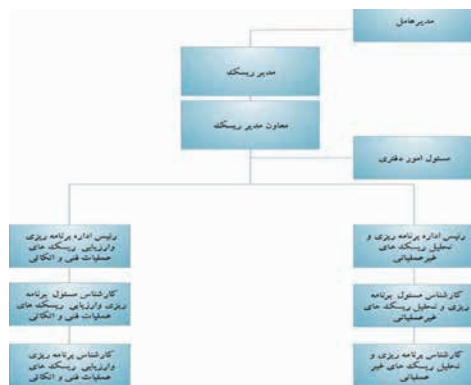
# گزارشی از نحوه مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان

تهیه شده در مدیریت ریسک

شرکت بیمه پارسیان در راستای اجرای بند ۳ ماده ۴ از فصل سوم آیین نامه شماره ۸۸ مصوب شورای عالی بیمه "آیین نامه گزارشگری و افشای اطلاعات موسسات بیمه"، که مقرر می‌دارد «موسسه بیمه موظف است خلاصه‌ای از نحوه مدیریت ریسک در موسسه بیمه مشتمل بر ساختار سازمانی واحد مدیریت ریسک و گزارش وضعیت ریسک‌های موسسه بیمه از قبیل ریسک‌های بیمه‌گری، بازار، اعتبار و نقدینگی و نحوه مدیریت هر یک از ریسک‌های مذکور را در پایگاه اطلاع‌رسانی خود افشاء نماید به نحوی که امکان دسترسی سریع به اطلاعات مزبور در صفحه اول پایگاه اطلاع رسانی موسسه بیمه فراهم باشد.» گزارشی از نحوه مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان تاکنون را به شرح ذیل در پایگاه اینترنتی خود منتشر نموده است:



## ساختار مدیریت ریسک:



## کمیته و مدیریت ریسک شرکت بیمه پارسیان: اهم مسئولیت‌های کمیته

ریسک شرکت بیمه پارسیان در راستای اجرایی سازی آیین نامه ۹۳ حاکمیت شرکتی با بررسی دستورالعمل اجرای موضوع ماده ۱۱ آیین نامه ۹۳ و مستندات ICP8&ICP16 به صورت کلی به شرح ذیل می‌باشد:

این کمیته مناسب بودن چارچوب مدیریت ریسک را ارزیابی و کنترل کرده و نتایج را به هیات مدیره گزارش می‌کند. نظارت بر فرآیند مدیریت ریسک، حصول اطمینان از مناسب بودن چارچوب و برنامه مدیریت ریسک، گزارش موارد مواجهه با ریسک‌های با اهمیت از مسئولیت‌های مهم کمیته ریسک محسوب می‌شود.

در راستای اجرایی سازی وظایف کمیته ریسک جلساتی در شرکت بیمه پارسیان برگزار گردیده است.

**وظایف مدیریت ریسک:** اهم مسئولیت‌های مدیریت ریسک شرکت بیمه پارسیان در راستای اجرایی سازی آیین نامه ۹۳ حاکمیت شرکتی به صورت کلی به شرح ذیل می‌باشد:

شناسایی، ارزیابی، پیش‌بینی، نحوه برخورد و گزارشگری به هنگام ریسک‌های با اهمیت (از قبیل ریسک‌های بیمه‌گری و ذخیره‌گیری، عملیاتی، ریسک نقدینگی، تمرکز...) که موسسه بیمه با آن مواجه است یا ممکن است مواجه شود در چارچوب راهبرد مدیریت ریسک و مصوب هیات مدیره موسسه بیمه.

**نتایج فرآیند شناسایی ریسک:** انجمن بین المللی اکچوئری، ریسک شرکت‌های بیمه را در پنج مقوله اصلی ریسک بیمه‌گری، ریسک بازار، ریسک اعتباری، ریسک نقدینگی و ریسک عملیاتی (که توضیحات آن در شماره پیشین به اطلاع خوانندگان گرامی رسیده بود) طبقه بندی کرده است. شرکت بیمه پارسیان نیز پس از شناسایی، تعیین و دسته بندی ریسک‌های اصلی تحلیل و ارزیابی ریسک‌های شناسایی شده را در دستور کار خود قرار داده است تا پس از آسیب شناسی، روش‌های برخورد با ریسک‌های مطروحه را مشخص نماید.

مقدمه: مقوله حاکمیت شرکتی در سال‌های اخیر، نظر عده زیادی را به خود جلب کرده است. علت این امر توجه به سلامت اقتصادی جامعه است. حاکمیت شرکتی شامل نظم و انضباط سازمانی، شفافیت، استقلال، مسئولیت پذیری، عدالت و مسئولیت اجتماعی است. حاکمیت شرکتی به شیوه‌ای اشاره دارد که در آن هیات مدیره و مدیریت ارشد سازمان بر کسب و کار سازمان نظارت می‌نماید. شرکت‌های بیمه از موسساتی هستند که لزوم رعایت اصول حاکمیت شرکتی در آنها انکارناپذیر است. ساختار حاکمیتی مناسب و کارآمد زمینه ساز اثربخشی سیستم مدیریت ریسک و ارتقا توانگری مالی است.

کلیه شرکت‌ها و فعالان اقتصادی اعم از کوچک و بزرگ در هر سطحی از عملکرد با دامنه‌ای از ریسک‌ها و فرصت‌ها که بر فعالیت آنها و دستیابی به اهدافشان تاثیر گذارند، مواجه هستند؛ بنابراین بقاء و سودآوری سازمان‌ها به توانمندی آنها در رویارویی با تغییرات محیط کسب و کار و بهره برداری از فرصت‌های خلق شده بستگی دارد؛ تحقق این مهم، جز در سایه پیاده سازی فرآیند مدیریت ریسک سازمانی ERM ممکن نخواهد بود.

در این راستا شرکت بیمه پارسیان نیز در اجرای استقرار نظام راهبری و حاکمیت شرکتی حسب آیین نامه شماره ۹۳ ابلاغی بیمه مرکزی ج.ا.ا، ساختار کمیته ریسک و واحد مدیریت ریسک را در بدنه خود ایجاد نموده است. مدیریت ریسک شرکت بیمه پارسیان با بهره‌گیری از پرسنل مجرب در نظر دارد تا با اتخاذ رویکردی سیستماتیک، فرآیند مدیریت ریسک را در حوزه‌های مختلف سازمان پیاده سازی نموده و در هدایت، اداره بهینه امور و افزایش کارایی و اثربخشی سازمان، نقش تعیین کننده ایفا نماید.

**تعریف:** تعریف ریسک در انجمن بین المللی اکچوئری IAA عبارت است از احتمال وقوع هر آنچه که بر اهداف سازمان تاثیر می‌گذارد و با پیامدهای آن و احتمال وقوع آنها سنجیده می‌شود.

در سال‌های اخیر به مقوله مدیریت ریسک توجه بیشتری شده است به طوری که اعتقاد بر این است که در صورت عدم پیاده سازی يك نظام جامع مدیریت ریسک در سازمان‌ها، تحقق برنامه‌های استراتژیک و کوتاه مدت با موانع مواجه خواهد شد. مدیریت ریسک فرآیندی است جامع که به منظور شناسایی و کنترل و به حداقل رساندن تاثیرات و عواقب رویدادهای احتمالی مورد استفاده قرار می‌گیرد. شرکت بیمه پارسیان نیز با هدف افزایش ارزش ایجاد شده برای ذی نفعان در بلند مدت، ضمن استقرار سیستم مدیریت ریسک سازمانی ERM با اتخاذ رویکرد کل گرایانه، کلیه ریسک‌های پیش روی خود را به صورت سیستماتیک شناسایی، تحلیل و ارزیابی نموده و با برخورد مناسب با ریسک‌ها، مدیریت سرمایه و منابع مالی خود را بهینه می‌نماید و از این طریق موجب افزایش توانگری و تثبیت خود در درازمدت می‌شود.

**فرآیند:** فرآیند مدیریت ریسک در شرکت بیمه پارسیان پس از بررسی مدل‌های فرآیندی مطرح در دنیا در این زمینه در COSO, ISO31000, IAIS

در این زمینه در دنیا در این زمینه در COSO, ISO31000, IAIS



# دانشتنی‌های اطفای حریق را بشناسید

## بررسی مقاومت اجزای ساختمان

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

### ادامه از شماره قبل

**خودبه خودسوزی بعضی از مواد در شرایط خاص**  
 - پودر فلزات خصوصاً اگر مرطوب باشند ایجاد حرارت می‌نمایند که در نتیجه ممکن است آتش سوزی رخ دهد.

- فسفرها در دمای حدود ۵۰ درجه سانتیگراد آتش می‌گیرند و اگر در حرارت معمولی در معرض هوا قرار گیرند، حرارت ناشی از اکسیداسیون، دمای آنها را به درجه اشتعال می‌رساند.

- پتاسیم آب را تجزیه می‌نماید و حرارت ایجاد شده در اثر اکسیداسیون، هیدروژن متصاعده را می‌سوزاند.

- سدیم در تماس با آبگرم مانند پتاسیم واکنش نشان می‌دهد.

- آهک زنده نسوز است ولی اگر آهک زنده آب ببیند برای به آتش کشاندن مواد آتشگیر مجاور از قبیل گونی و کاه حرارت کافی ایجاد می‌نماید.

- تا کنون در اثر چکه کردن روغن و سیالات دیگر بر روی عایق لوله‌های آبگرم، آتش سوزی‌هایی به وقوع پیوسته که قاطعانه نمی‌توان اظهار نظر نمود، این نوع آتش سوزی‌ها خود به خودسوزی هستند یا خیر. اظهار نظر قطعی در این مورد موقوف به بررسی‌های شیمی‌است.

● **گازها، بخارات و مایعات قابل اشتعال**

**گازها و بخارات قابل اشتعال**

از لحاظ علمی «گاز» به آن دسته از عناصر و مواد اطلاق می‌شود که حالت ثابت و پایدار آنها در دما و

فشار معمولی به صورت گاز باشد. «بخار»، وضعیت گازی شکل موادی است که در دما و فشار معمولی به حالت جامد یا مایع می‌باشند.

گازها و بخارات آتشگیر آنهایی هستند که با اکسیژن یا هوا مخلوط قابل اشتعال ایجاد می‌نمایند. گازهای قابل اشتعال شامل استیلن، کربن منو اکسید، گاز زغال، اتیلن، هیدروژن و متان می‌باشد. استن، الکل‌ها، استات امیل، استات بوتیل، بنزین، کربن دی‌سولفید، اتر و... بخارات قابل اشتعال را تشکیل می‌دهد.

گرچه در چهار چوب تعاریف علمی بین گازها و بخارات قابل اشتعال تفاوت وجود دارد ولی چون تشریح جداگانه آنها در زمینه خطرات آتش سوزی چندان ضرورتی ندارد به منظور سهولت، از این به بعد هر دوی آنها را تحت عنوان «گازهای قابل اشتعال» مورد بررسی قرار میدهیم.

**حریم اشتعال و انفجار:** نسبت اختلاط قابل اشتعال هر یک از گازهای آتشگیر با هوا در شرایط مختلف متفاوت است. این گازها از لحاظ میزان تراکم در هوا فقط در محدوده معینی آتش می‌گیرند که آن محدوده، حریم اشتعال نامیده می‌شود و اگر مقدار آنها در هوا از حدود آن کمتر یا بیشتر شود، نمی‌سوزد، به عنوان مثال هیدروژن که گازی است آتش گیر، اگر هنگام تماس با اکسیژن یا هوا به اندازه کافی گرم شود می‌سوزد، محصول احتراق ناشی از ترکیب اکسیژن و هیدروژن، آب است که به صورت بخار نمایان می‌شود. اگر دهانه ظرف محتوای هیدروژن، شعله‌ای قرار داده شود گاز فقط در دهانه ظرف می‌سوزد (جایی که با اکسیژن

هوا در تماس است) و اگر يك شمع روشن به درون ظرف فرو برده شود به علت فقدان اکسیژن در داخل ظرف، شعله آن خاموش می‌شود. چنانچه هیدروژن و اکسیژن به نسبت مناسب و به طور کامل مخلوط شوند، در اثر تماس با شعله، در قسمتی از مخلوط، احتراق شروع می‌شود و به سرعت تمام مخلوط را که محل تماس اکسیژن و هیدروژن است، فرا می‌گیرد. در نتیجه این احتراق خیلی شدید، انبساط ناگهانی ناشی از آزاد شدن سریع انرژی حرارتی، هوای اطراف را در یک لحظه در تمام جهات به عقب می‌راند، به عبارت دیگر انفجار حادث می‌گردد.

یادآوری می‌گردد که از لحاظ حجمی نسبت اکسیژن و هیدروژن در یک مولکول آب یک به دو است بنابراین فعالترین ترکیب این دو گاز هنگامی روی میدهد که مخلوط متشکل از حجم اکسیژن و دو هیدروژن باشد، به بیان دیگر می‌توان گفت چنین مخلوطی انفجار آمیز است، اگر نسبت فوق برقرار نباشد مازاد هریک از گازهای اضافی که در واکنش شرکت نمی‌کند به عنوان عامل کاهنده روند واکنش را کند می‌سازد. به عنوان مثال اگر مخلوط ۱۲ حجم هیدروژن و یک حجم اکسیژن تشکیل شده باشد، وجود ۱۰ حجم هیدروژن اضافی با ایجاد اختلال در سرعت و شدت واکنش، موجب می‌گردد تا مخلوط بجای این که منفجر شود، به آرامی بسوزد. اگر نسبت اکسیژن و هیدروژن یک به دو باشد ولی گاز دیگری هم موجود باشد که در واکنش شرکت نکند (مثلاً



### مایعات قابل اشتعال

شعله چیزی جز گازهای سوزان نمی‌باشد و هیچ یک از مواد به حالت جامد یا مایع نمی‌سوزد، بلکه برای سوختن باید به گاز تبدیل شوند، به این صورت که در دمای معین مقداری از مولکول‌های متشکله مواد قابل اشتعال به صورت گاز درآمده و با اکسیژن ترکیب می‌شوند، بنابراین برای مقایسه خطرات مایعات قابل اشتعال، دانستن درجه حرارتی که در آن هریک از مایعات شروع به ایجاد گازهای قابل اشتعال می‌نمایند، ضروری است.

**نقطه شعله زنی:** پایین‌ترین دمایی که در آن یک مایع آتشگیر، به میزان کافی گاز قابل اشتعال (مخلوط قابل اشتعال با هوا) ایجاد می‌نماید، نقطه شعله زنی آن مایع نامیده می‌شود. برای تعیین نقطه شعله زنی هر مایع، مقداری از آنرا درون یک محفظه که مجهز به یک دریچه کشویی است، قرار می‌دهند. حرارت مایع درون محفظه به صورت تدریجی افزایش می‌یابد و با افزایش هر یک درجه حرارت دریچه باز می‌شود و یک شعله استاندارد از روزنه وارد محفظه می‌شود. نقطه شعله زنی، پایین‌ترین دمایی است که در آن همزمان با باز شدن دریچه و ورود شعله، مخلوط گاز و هوای درون محفظه به صورت لحظه‌ای آتش بگیرد و یا انفجار خفیفی حادث شود.

مایعات قابل اشتعال با درجه شعله زنی پایین از مایعاتی که درجه شعله زنی آنها بالاتر است خطرناک‌ترند.

ادامه دارد....

نصب دستگاه تهویه را تعیین نمود. اغلب گازهای مورد مصرف در صنعت و یا گازهایی که در حین کار ایجاد می‌گردند از هوا سنگین‌ترند بنابراین برای خارج ساختن آنها تهویه باید از پایین‌ترین قسمت دیوار و یا کف ساختمان انجام پذیرد. اما اگر گاز قابل اشتعال از هوا سبک‌تر باشد، محل استقرار دستگاه یا کانال تهویه باید در سقف یا بالاترین قسمت دیوار باشد. هیدروژن، استیلن، اتیلن، کربن منو اکسید، پروپدیوسرگاز و گاز زغال از هوا سبک‌تر و گازهای استن، اتر، بنزن، بنزین و کربن دیسولفید از هوا سنگین‌تر می‌باشند. چنانچه گاز آتشگیر در یک محل مشخص مثلاً درون یک ماشین و یا روی میز کار ایجاد گردد برای خارج ساختن آن می‌توان از دستگاه مکنده و یا هواکشی که کلاهک آن در بالای محل ایجاد گاز قرار دارد، استفاده نمود.

**۲- جلوگیری از ایجاد اشتعال:** تهویه احتمال ایجاد مخلوط قابل اشتعال را کاهش می‌دهد ولی خطرات آن را به طور کامل برطرف نمی‌سازد بنابراین لازم است با اتخاذ روش‌هایی مناسب عوامل احتمالی ایجاد خطر از قبیل لامپ، کلید و پرریز، بخاری، اصطکاک، الکتریسیته ساکن، حرارت زیاد، استعمال دخانیات و.... را تحت کنترل قرار داد، در صورت احتمال وقوع انفجار، استفاده از پانل‌های شکننده در دیوار و بام موجب کاهش خسارات ساختمانی می‌گردد، زیرا با رفع محدودیت حوزه عمل انرژی، آثار مخرب آن کاهش می‌یابد.

نیترژن موجود در هوا که گازی است خنثی)، این گاز فضای خالی میان مولکول‌های دو گاز موثر را اشغال نموده و موجب می‌گردد تا ترکیب سخت تر و به تبع آن سوختن کندتر می‌شود.

هرچه حریم اشتعال وسیع‌تر باشد احتمال ایجاد مخلوط قابل اشتعال بیشتر است و هنگامی که سوختن گازها در محدوده معینی از حریم اشتعال در نهایت سرعت و شدت و در یک لحظه انجام گیرد، آن محدوده را حریم انفجار می‌نامیم، به عنوان مثال حریم اشتعال استن بین ۲/۵ تا ۱۳ درصد است ولی اگر تراکم استن در هوا بین ۸ تا ۱۰ درصد باشد، مخلوط انفجاری است و بر این اساس گفته می‌شود که حریم انفجار استن بین ۸ تا ۱۰ درصد است. در طرفین حریم انفجار، گاز با شدت کمتری می‌سوزد ولی خارج از محدوده اشتعال، گاز آتشگیر در دما و فشار متعارف نمی‌سوزد.

### ● پیشگیری از خطر گازهای قابل اشتعال

برای تقلیل خطرات ناشی از گازهای قابل اشتعال دو نوع پیشگیری باید اعمال گردد

**۱- جلوگیری از ایجاد مخلوط قابل اشتعال:** با تهویه مناسب می‌توان از تشکیل مخلوط قابل اشتعال و انفجار جلوگیری نمود. تهویه ممکن است به صورت طبیعی یا مکانیکی انجام گیرد ولی با توجه به خطرناک بودن گازهای آتشگیر، برای خارج ساختن آنها، تقریباً همیشه باید از تهویه مکانیکی استفاده شود. برای ایجاد تهویه مناسب در هر محل، می‌بایست بر اساس وزن مخصوص گاز، محل

## مدیریت مهندسی

خوانندگان گرامی صفحه مهندسی نشریه چتر!

در صورتیکه پاسخ تمامی یا بخشی از سوالات زیر را می‌دانید، آن‌را به نشانی الکترونیک زیر ارسال فرمایید تا پاسخ صحیح شما به نام خودتان، در شماره بعدی ماهنامه چتر درج گردد. ضمناً به کسانی که پاسخ صحیح ارائه نمایند، به قید قرعه جایزه تعلق می‌گیرد.

(ذکر نام و مشخصات کامل و محل خدمت ضروری است)

نشانی پست الکترونیک: [eng\\_ins@yahoo.com](mailto:eng_ins@yahoo.com)



● ساختمان‌های مسکونی مقابل، در اثر چه پدیده‌ای به شکل فعلی در آمده‌اند؟ (لطفاً توضیح کامل دهید)  
آیا خسارت وارده می‌توانست با یکی از انواع بیمه نامه‌های مهندسی تحت پوشش قرار گیرد؟

### پاسخ سوال شماره قبیل

● برای انتقال لوله به داخل کانال‌های حفاری شده، از دستگاه‌هایی به نام "ساید بوم" استفاده می‌شود که این دستگاه‌ها به همین منظور ساخته شده‌اند. ساید بوم‌ها در کنار کانال حفاری شده قرار می‌گیرند و با فرمان یکسان و هماهنگ اپراتور، همزمان اقدام به قرار دادن لوله در کانال می‌نمایند.



● همانطور که از تصویر بالا، مشخص است، برای انتقال لوله‌ها، به جای استفاده از ماشین تخصصی ساید بوم، از "بیل مکانیکی" استفاده شده است که در جای خود دارای اشکال است. به عبارت دیگر، در تصویر، از ماشین خاص عملیات لوله‌گذاری استفاده نشده و به جای آن از ماشینی استفاده شده است که ذاتاً برای بارگیری و انتقال خاک می‌باشد. پر واضح است که ریسک‌های مترتب بر هر دو دستگاه، با یکدیگر متفاوت می‌باشند گرچه در برخی از ریسک‌ها نقطه مشترک دارند.

یکی از استثنائات مندرج در شرایط اختصاصی بیمه نامه تمام خطر ماشین آلات و تجهیزات پیمانکاری، بیان می‌دارد که:

"اتلاف یا آسیب وارد به هریک از ماشین آلات بیمه شده در جریان هرگونه آزمایش یا استفاده از آن به منظوری غیر از آنچه برای آن طراحی شده است."

از آنجاییکه بیل مکانیکی مورد بحث سوال، برای انتقال لوله به کانال طراحی و ساخته نشده و برای منظور دیگری طراحی و ساخته شده است، بیمه‌گذار در بکارگیری آن، موضوع فوق را مد نظر قرار نداده است لذا خسارت وارده قابل پرداخت نخواهد بود.

● مدیریت بیمه‌های مهندسی



اسامی همکاران گرامی که به تمام یا بخشی از سوالات مطروحه شماره گذشته، پاسخ صحیح داده‌اند:

- آقای اسماعیل خیره، از مدیریت بیمه‌های مسئولیت
- خانم الهه دلاوری، از مجتمع بیمه‌ای شیراز
- خانم عقیق عبدالوهاب، از مدیریت ریسک
- آقای هاشم گل محمدی، از مدیریت ریسک
- آقای مجید مشهدی، از مجتمع بیمه‌ای اراک



# جلسه هم‌اندیشی منطقه شرق کشور برگزار شد

## • جلسه هم‌اندیشی در مجتمع بیمه‌ای مشهد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ جلسه هم‌اندیشی منطقه شرق کشور مورخ ۹۸/۶/۱۱ در محل مجتمع بیمه‌ای مشهد با حضور آقای فتحی مدیر امور شعب و نمایندگان و آقای سلطانی مدیر بیمه‌های خودرو و آقای گوهری مدیر حسابرسی داخلی و روسای مجتمع‌ها و شعب و نمایندگان منطقه شرق تشکیل گردید.

در ابتدا پس از پخش آیاتی از کلام ا... مجید و تسلیت ایام محرم و خوش آمد گویی از سوی سرپرستی منطقه؛ آقای لعل نظامی، مسایل منطقه توسط روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای در حوزه‌های مختلف از جمله حوزه نمایندگان و بیمه‌های خودرو با مدیران مربوطه مطرح شد. سپس آقای فتحی توضیحاتی در مورد چارت سازمانی و تصمیمات حوزه مدیریت به اطلاع همکاران رساند. در ادامه آقای سلطانی در جلسه پرسش و پاسخ به رفع موانع و مشکلات در حوزه صدور و خسارت خودرو پرداخت و آقای گوهری نیز مواردی در خصوص تخلفات احتمالی نظارت بر فعالیت‌های نمایندگان و راهکارهای مربوطه را مطرح و دستورالعمل‌هایی در این زمینه ارائه نمود.

سپس روسای مجتمع‌ها و شعب با طرح موارد و مسایل حوزه خود با سرپرستی منطقه، راهنمایی‌های لازم را دریافت نموده و راهکارهایی جهت یکسان سازی رویه‌های صدور و خسارت ارائه گردید.

## • جلسه هم‌اندیشی با نمایندگان سبزوار و نیشابور



در ادامه جلسه هم‌اندیشی منطقه شرق کشور، آقای فتحی مدیر امور شعب و نمایندگان به همراه مدیر بیمه‌های خودرو آقای سلطانی و آقای لعل نظامی سرپرست منطقه شرق کشور در شعب نیشابور و سبزوار حضور یافتند و طی جلسه‌ای جداگانه با حضور نمایندگان و همکاران شعب به بررسی مشکلات و کاستی‌های موجود پرداختند و پس از طرح پیشنهادات از سوی نمایندگان، مدیریت امور شعب و نمایندگان و مدیریت بیمه‌های خودرو با ارائه راهکارها و رهنمودها در خصوص رفع موانع، نسبت به رسیدگی مشکلات دستورات لازم را صادر کردند.



## راهکارهای ارایه خدمات بهتر در شعبه بیمه‌ی بررسی شد

مرکزی برای ارایه تمام خدمات بیمه‌ای بیمه پارسیان و با ظرفیت پذیرش تعداد بسیار بالایی از مراجعین می‌باشد و به دلیل اهمیت ویژه این شعبه در ارایه خدمات بیمه پارسیان برنامه ریزی‌های مناسبی برای آن انجام گرفته است.

کارگزاران از سوی مدیران ارایه شد. همچنین در پایان جلسه، به پرسش و پاسخ در زمینه بیمه‌های خودرو و مشکلات مربوط به شعبه پرداخته شد. شعبه بیمه‌ی که به تازگی راه اندازی شده است و در حال تبدیل شدن به شعبه‌ای

جلسه ای با حضور آقای فتحی مدیر ریسک و سرپرست مدیریت امور شعب و نمایندگان، آقای سلطانی مدیر بیمه‌های خودرو و آقای ثانی سرپرست منطقه یک کشور به همراه کارکنان شعبه بیمه‌ی در محل شعبه برگزار گردید. در شروع جلسه ضمن خوش آمد گویی آقای پناهی رییس شعبه به مدیران و حاضرین در جلسه، در خصوص تعیین حدود اختیارات جدید شعبه بیمه‌ی و سایر مسایل مرتبط مقدمه‌ای عنوان و پس از آن راهنمایی‌ها و راهکارهایی در خصوص مسائل و مشکلات شبکه فروش، نحوه رسیدگی به پرونده‌های خسارت خودرو و لزوم ارایه خدمات مناسب به بیمه گذاران و نمایندگان و



## برگزاری دوره آموزشی تکنیک بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری در شعبه بوشهر



با توجه به نیازسنجی صورت گرفته از شبکه فروش استان بوشهر و پیگیری‌های صورت گرفته از مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی، دوره تکنیک‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری توسط آقای آرام، مدرس و فروشنده بیمه‌های عمر در شهر بوشهر برگزار گردید، در این دوره که با استقبال گسترده نمایندگان و شبکه فروش شعبه بوشهر همراه بود علاوه بر تکنیک‌های بازاریابی و فروش دوره‌های شخصیت شناسی و رفتار شناسی مشتریان، نحوه تیم سازی نیز به نمایندگان آموزش داده شد. شعبه بوشهر با جذب نمایندگان تخصصی در فروش بیمه‌های زندگی و برنامه ریزی آموزشی مدون و برگزاری دوره‌های مختلف فروش و بازاریابی بیمه‌های عمر و همچنین با تلاش شبکه فروش، موفق به کسب ۲۰ درصدی فروش بیمه‌های عمر از کل پرتفوی در سال ۹۷ و ۵ ماهه سال ۹۸ گردید. طبق برنامه ریزی انجام شده جهت افزایش پرتفوی در این رشته و مساعدت مدیریت‌های عمر انفرادی و امور شعب و نمایندگان، ۳ نفر از نمایندگان به عنوان نماینده راهبر فروش بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری انتخاب و پس از آموزش‌های لازم موفق به اخذ کد راهبری در جذب نمایندگان تخصصی بیمه‌های عمر در این رشته بیمه‌ای شدند. در ادامه با توجه به استقبال نمایندگان

از این دوره و نیز رسیدن به اهداف فروش مقرر گردید جلسات نمایندگان برای بررسی بازار و ارایه پیشنهادات فروش و راهکارهای جذب پرتفوی در دوره‌های مختلف سال برگزار گردد.

در پایان آقای قاسم پور رییس شعبه بوشهر از زحمات مجموعه همکاران واحد آموزش، مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی، نمایندگان شعبه بوشهر و خانم خزائی کارشناس صدور بیمه‌های عمر شعبه بوشهر که تمام تلاش خود را جهت کسب پرتفوی مورد نظر در بیمه‌های زندگی می‌نمایند تشکر و قدردانی نمود.

## صعود همکاران آقای شاهبازی به قله دماوند

آقای مهدی شاهبازی (رییس مجتمع بیمه‌ای ارومیه) با همراهی باشگاه کوهنوردان ارومیه توانستند به قله کوه دماوند با ارتفاع ۵۶۱۲ متر صعود نموده و پرچم زیبای پارسیان را برافرازند. این افتخار را به مجموعه بیمه پارسیان تبریک می‌گوییم.





## برگزاری دوره آموزشی تکنیک‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی در مجتمع بیمه‌ای یزد

و نمایندگان تحت سرپرستی این مجتمع برگزار شد، آقای مافی نژاد مدرس دوره نکات مهمی در خصوص نحوه جذب مشتریان بیمه‌های عمر و نحوه تعامل با آنها و همچنین تکنیک‌های فروش ارائه نمود.

در راستای دانش افزایی و توانمند سازی نمایندگان در حوزه فروش و بازاریابی بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری و افزایش سهم پرتفوی این رشته، دوره آموزشی تکنیک‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی در مجتمع بیمه‌ای یزد برگزار شد. در این دوره که با حضور همکاران



## حمایت نماینده بیمه پارسیان از آینده سازان فوتبال کشور

این مجموعه تحت پوشش بیمه پارسیان قرار گرفتند. امروزه آموزش فوتبال رده‌های پایه‌ای در کشورمان موضوع با اهمیتی است و حمایت از این رده‌های سنی می‌تواند کمک شایانی به آینده فوتبال این مرز و بوم باشد.

مدرسه فوتبال آتیه سازان که در سال ۱۳۹۰ در شهرستان دورود شروع به فعالیت نموده است و در هر نوبت تمرین صبح و عصر ۱۰۰ نفر هنرجوی فوتبال دارد. در سال ۱۳۹۸-۱۳۹۹ با حمایت نمایندگی آقای چناری کد ۵۹۰۳۷۰ کلیه مربیان و فوتبالیست‌های



# خلق ارزش مشترک (CSV) چیست؟

منامیلانی، کارشناس مسئول اداره توسعه فروش بیمه‌های عمر انفرادی

## مقدمه

از زمان حساس شدن شرکت‌ها به مفهوم مسئولیت اجتماعی، بسیاری از شرکت‌ها حداکثر تلاشی که در این راستا انجام می‌دادند، محدود به اختصاص بودجه‌ای برای فعالیت‌های محیط زیست، کمک به موسسات خیریه و انجمن‌ها و مواردی از این قبیل بود. ولی با مقاله انقلابی مایکل پورتر و مایک کرامر در مجله هاروارد (HBR)، این موضوع مطرح شد که برای حل مسایل اجتماعی، به چیزی فراتر از فقط مسایل خیریه و داوطلبانه نیاز داریم. در واقع با رویکرد خلق ارزش مشترک می‌توان از جایی که فعالیت‌های اقتصادی (یعنی شرکت‌ها) صورت می‌گیرد، برای حل مشکلات اجتماعی استفاده کرد. اگر با این رویکرد دقیق بتوانیم انگیزه رشد اقتصادی در شرکت‌ها را به حل مشکلات اجتماعی گره بزنیم، آنگاه می‌توان امیدوار بود که معضلات اجتماعی با سرعت، شتاب و قوام بیشتری حل گردد.

## مفهوم خلق ارزش مشترک



بر مبنای دیدگاه سنتی، همواره عرضه‌کنندگان اقدام به عرضه محصولات یا ارائه خدمات نموده و مشتریان آنها را خریداری می‌کنند. ولی امروزه، مشتریان می‌توانند در هر یک از مراحل تولید، از طراحی تا عرضه آن با عرضه‌کنندگان تعامل داشته باشند. این نوع تعامل باید به عنوان فرآیندی دوطرفه منجر

به یادگیری دو طرف شود. به عبارتی بر مبنای رویکردهای نوین، مشتریان و تامین‌کنندگان قادر خواهند بود با همکاری یکدیگر ارزش مشترکی خلق کنند. خلق ارزش مشترک، شکلی از استراتژی بازاریابی یا استراتژی کسب و کار است که بر ایجاد و تشخیص مستمر ارزش‌های مشترک شرکت و مشتریان، تاکید دارد. در این رویکرد، بازارها به مثابه بستری در نظر گرفته می‌شوند که در آن شرکت‌ها و مشتریان، منابع و قابلیت‌های یکدیگر را ترکیب و اصلاح کرده و به اشتراک می‌گذارند تا بتوانند از طریق مکانیزم‌های جدید یادگیری، برقراری ارتباط و ارائه خدمات، ارزش مشترک بیشتری را ایجاد کنند. بدون شک، این رویکرد با رویکرد سنتی که در آن شرکت‌ها کالاها و خدمات را بدون در نظر گرفتن مشارکت مشتریان تولید می‌کردند، متفاوت است. ارزشی که از خلق مشترک به دست می‌آید، نوعی از تجربیات منحصر به فرد و شخصی مشتریان را در بر می‌گیرد و به شرکت کمک می‌کند تا از طریق ارتقای ارتباطات، وفاداری و بازاریابی دهان به دهان مشتریان، یادگیری و عملکرد خود در بازار را بهبود دهد.

## محورهای اصلی:

پورتر و کرامر، سه محور اصلی برای خلق ارزش مشترک، را به شرح زیر معرفی می‌کنند:

### ۱- به وسیله اصلاح محصول و بازار

شرکت‌ها می‌توانند از طریق ارائه خدمات بهتر به بازارهای کنونی، دسترسی به بازارهای جدید و کاهش هزینه‌ها از طریق نوآوری، نیاز جامعه را برآورده نمایند. به عبارت دیگر، شرکت‌ها در خصوص مسایل اجتماعی و نیازهای برآورده نشده مشتریان به دنبال فرصت‌های جدیدی هستند که به واسطه آن، هم نیاز اجتماعی را برطرف سازند و هم بهره‌وری را افزایش دهند. یعنی رشد از طریق برآوردن نیازها و حل کردن مشکلات محقق گردد.

## ۲- تعریف مجدد بهره‌وری در زنجیره ارزش

شرکت‌ها در عین حالی که به دنبال بهبود سطح کیفیت، کمیت، هزینه و اعتبار درون‌دادها و سیستم توزیع هستند، در تلاشند که با حمایت از منابع طبیعی، توسعه اقتصادی و مسایل اجتماعی را به وجود آورند. در واقع رسیدگی به مسایل اجتماعی می‌تواند از هزینه‌های سربار شرکت‌ها بکاهد. به عبارت دیگر، این سطح به این مساله اشاره دارد که مشکلات اجتماعی و زیست محیطی تنها روی جوامع تاثیر نمی‌گذارد و روی خود شرکت‌ها هم اثرگذار است. طوری که اگر آنها بهره‌وری را در زنجیره ارزش خود به صورت بهتری تعریف کنند، از هزینه‌ها و مسائل خودشان کاسته می‌شود. برای مثال هزینه جهت تکنولوژی‌هایی که آلودگی کمتری تولید می‌کنند، دیگر فقط برای رعایت قوانین نیست و خود باعث کاهش هزینه‌های کسب و کار هم می‌شود. یعنی رشد از طریق بهینه کردن مصرف منابع عمومی موجود مثل منابع طبیعی، مدیریت استعدادهای انسانی یا توانایی‌های تامین‌کنندگان که به کسب و کار هم در کوتاه مدت و هم در بلند مدت کمک می‌کند چرا که هم هزینه‌ها کم می‌شود هم دسترسی برای آیندگان باقی می‌ماند.

## ۳- ساختن صنایع خوشه‌ای پشتیبان

**(Cluster) در مکان‌هایی که شرکت در آن فعالیت دارد.**

شرکت‌ها برای رقابت و پیشرفت به تامین‌کنندگان محلی قابل اعتماد، توزیع مناسب، ارتباطات، دسترسی به استعدادها و سیستم قانونی موثر و کارآمد نیاز دارند. یعنی هر شرکتی برای پایین آوردن هزینه‌هایش می‌تواند از همکاری با خوشه‌های محلی استفاده کند در غیر این صورت در عمل هزینه‌هایش را افزایش می‌دهد. این خوشه‌ها حتی می‌توانند مراکز آموزشی هم باشند برای مثال شرکت‌ها می‌توانند با همکاری سمن‌ها (NGO) افراد محلی را برای کار آموزش دهند.





باید گروه‌های مشتریانی را ببینند که پیش‌تر آن‌ها را ندیده بودند. بدون شک مشارکت موثر شهروندان در ارایه بازخورد مناسب به صاحبان و عوامل بنگاه‌های تولیدی و خدماتی و نیز تعهد و مسئولیت‌پذیری آنها، مولد نوعی سرمایه اجتماعی برای جامعه است که تلاش برای فراهم‌سازی زمینه و رشد آن وظیفه‌ای همگانی است که در نهایت منافع آن به شکل‌های مختلف از جمله بهبود کیفیت محصولات و خدمات ارایه شده نصیب افراد جامعه خواهد شد. در نهایت این نکته قابل توجه است که، همه مسایل و مشکلات اجتماعی با خلق ارزش مشترک حل نمی‌شوند اما شرکت‌ها باید تلاش کنند فرصت‌ها را شناسایی نمایند و تا جایی که می‌توانند در حل مشکلات نقش آفرینی کنند.

#### منبع:

Milani.M et al.(2019),Handbook of Research on Business Models in Modern Competitive Scenarios,"IGI Global", pages 432-453.

کسب و کار و درآمدها و تخصص شرکت‌ها تلاقی می‌کند، در واقع همان فرصت خلق ارزش مشترک است. ارزش مشترک قادر به شکل‌دهی دوباره به سرمایه‌داری و رابطه آن با جامعه است. شرایط اجتماعی از قانون گرفته تا زیرساخت‌ها یا وجود صنایع حامی و موسسه‌های علمی برای شرکت‌ها سرمایه محسوب می‌شوند و شرکت‌ها باید در جهت ساخت چنین سرمایه‌هایی برای خود و کمک به محیط پیرامون خود فعالانه بکوشند. به‌علاوه ارزش مشترک می‌تواند موج بعدی رشد نوآوری و بهره‌وری را در اقتصاد جهانی هدایت کند، چرا که مدیران چشم خود را به روی نیازهایی که باید رفع شوند، بازارهایی که باید تامین شوند و هزینه مشکلات اجتماعی و مزیت رقابتی حاصله می‌کشایند.

از این رو شرکت‌ها باید یاد بگیرند کسب و کارشان را حول مسایل حل نشده مشتریانشان دوباره تعریف کنند و شرایط اجتماعی را با افزایش قدرت رقابت خود بهبود بخشند.

بدون وجود خوشه‌های حامی بهره‌وری آسیب می‌بیند. برای مثال اگر آموزش رسمی ضعیف باشد، کارکنان هم به طور ناکارآمد پرورش می‌یابند. یعنی اگر بتوان وضعیت خوشه‌ها را بهبود بخشید خود به خود در افزایش بهره‌وری موثر خواهد بود.

مفهوم خلق ارزش مشترک، از این ایده برداشت شده است که در رویکرد جدید به مقوله استراتژی و مدل کسب و کار، ارزش فقط برای سهامداران خلق نمی‌شود. بلکه با بردن حل مسائل اجتماعی به درون زنجیره ارزش و مدل کسب و کار شرکت‌ها، هم برای جامعه و هم برای ارکان کسب و کار (سهامداران، مدیران، کارکنان ...) ارزش خلق می‌شود. به عبارت دیگر آنچه که برای جامعه خوب است، برای کسب و کار نیز خوب است.

#### سابقه این تئوری در ایران

از سال‌ها قبل، کارآفرینان سنتی این مرز و بوم، کسب و کار (Business) را چیزی فراتر از فقط کسب و کار می‌دیدند. آنها ثبات کسب و کار خود را در گرو رعایت مسایل اخلاقی و رعایت حقوق مشتریان می‌دانسته‌اند. بازاریان سنتی حتی رقبای خود را با واژه "هم‌چراغ" می‌شناختند و رونق تجارت را در وجود موثر رقبا می‌دانسته‌اند. احداث موسسات خیریه متعدد توسط این بزرگان و مشارکت در ساخت مدارس و مساجد و یا وقف اموال، از نمونه‌های این باور و اعتقاد می‌باشد.

آموزه‌های دینی ما نیز، همواره بر داشتن مسئولیت اجتماعی نسبت به هم‌نوعان تأکید داشته است و با ظرافتی زیبا، فعالیت‌های مولد و حمایت‌های شکوفاکننده را بر کمک‌های مقطعی که ممکن است منجر به فرهنگ عافیت‌طلبی و کم‌کاری شود، ترجیح داده است.

#### پیامدهای عملی خلق ارزش مشترک

علاوه بر اهمیت نقش مشتریان در تعیین کیفیت ارایه خدمات، شرکت‌ها باید خارج از محیط اطرافشان نیز سرمایه‌گذاری کنند، به خصوص در حوزه‌هایی که به توسعه خود شرکت مربوط می‌شود و توان بالقوه ارایه خدمات را هم افزایش دهد. توسعه حقیقی در دنیای امروز در گروی تکنولوژی، منابع و استراتژی‌های مدیریت کسب و کار است. جایی که نیازهای اجتماعی با فرصت‌های





## تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان آقایان حسین لعل نظامی و مسعود حسن پور و خانم الهه جهانی در غم از دست دادن عزیزشان به سوگ نشسته‌اند.

نشریه چتر ضمن همدردی با این همکاران گرامی برای آنها و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می‌نماید.



## انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

طی احکامی از سوی آقای اوپارحسین، نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیرعامل، همکاران جدیدی در سمت‌های سازمانی مختلف منصوب شدند: نشریه چتر برای این عزیزان آرزوی توفیق در سمت‌های جدید را دارد.

نام و نام خانوادگی	سمت
آقای امیر مومنی	مدیر تحقیقات و برنامه ریزی



## لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته هادی اوپار حسین

لغت	ترجمه
Nullification of contract	بطلان قرارداد
Obligatory deductible	فرانشیز اجباری / کاستنی اجباری
Off- shore oil and gas rigs	دکل‌های حفاری نفت و گاز فراساحلی
Offer and acceptance	پیشنهاد و پذیرش / پیشنهاد و قبول
Oil stain damage	خسارت ناشی از روغن زدگی
Open cover	بیمه نامه عمومی (باربری) / پوشش باز
Open claim	پرونده خسارت باز
Ordinary shortage	کسری عادی
Original gross premium income	درآمد حق بیمه ناخالص اصلی
Outstanding	معوق
Over finding commission	درصد کارمزد اضافی
Over insurance	زیاد بیمه گی
Overdue risks	خطرات سر رسیده شده
Overriding affreightment commission	کارمزد تشویقی / کارمزد تکمیلی
Packing list	سیاهه کالا
Paid up value	سرمایه مخفف
Partial disablement	از کار افتادگی جزئی



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**



ارایه و صدور انواع بیمه نامه های مسئولیت

---

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

# آرامش

آرایه و صدور بیمه نامه **آتش سوزی** با پوشش های کامل از قبیل سیل، زلزله، طوفان، سرقت و ...  
فرآیند صدور بسیار آسان و سریع (عدم نیاز به بازدید اولیه) قابلیت صدور به صورت اقساط



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

جهت کسب اطلاعات بیشتر به شعب و نمایندگی های بیمه پارسیان در سرتاسر کشور و یا به سایت رسمی شرکت به نشانی [www.parsianinsurance.ir](http://www.parsianinsurance.ir) مراجعه فرمایید

مرکز ارتباطات : ۰۲۱-۸۲۵۹