



نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی
شماره چهل و یکم | آبان ۹۸



بیمه مرکزی
جمهوری اسلامی ایران

مهر تایید مجدد بیمه مرکزی بر مجوز
قبولی اتکایی بیمه پارسیان

همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان برگزار شد



◀ بیمه پارسیان همچنان در سطح یک
توانگری مالی صنعت بیمه کشور قرار دارد



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان



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

www.parsianinsurance.ir

برگزیده مطالب این شماره



شماره چهل و یکم، آبان ماه ۹۸



- مدیر مسوول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر
- طراحی و اجرا: راوک گرافیک
- گرافیک و صفحه آرایی: سمیه ربیعی
- مهدی حیدرزاده
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد
- خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
- کدپستی: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: pr@parsianinsurance.com
- وبسایت: www.parsianinsurance.ir

نشریه چتر از تمامی همکاران علاقه مند به همکاری در گردآوری مطالب نشریه چتر دعوت به عمل می آورد:

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

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

۴ مهر تایید مجدد بیمه مرکزی بر مجوز قبولی اتکایی بیمه پارسیان

بیمه پارسیان با تایید مجدد مجوز فعالیت از سوی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، به عنوان یکی از شرکای معتبر و مجرب در صنعت بیمه کشور، توانایی خود را در ارائه خدمات بیمه ای متنوع و با کیفیت به مشتریان گرامی، تثبیت کرده است.

این مجوز، نشان دهنده اعتماد و اطمینان بیمه مرکزی نسبت به توانمندی های پارسیان در زمینه های مختلف بیمه ای است. پارسیان با بهره گیری از تیم متخصص و با تجربه، قادر است خدمات بیمه ای متنوعی را در زمینه های مختلف ارائه دهد.

پارسیان با بهره گیری از سیستم های نوین و با کیفیت، قادر است خدمات بیمه ای خود را به صورت آنلاین و به راحتی به مشتریان ارائه دهد. این امر، به مشتریان امکان می دهد تا به راحتی و به سرعت خدمات بیمه ای خود را دریافت کنند.

پارسیان با بهره گیری از تیم متخصص و با تجربه، قادر است خدمات بیمه ای متنوعی را در زمینه های مختلف ارائه دهد. این امر، به مشتریان امکان می دهد تا به راحتی و به سرعت خدمات بیمه ای خود را دریافت کنند.

۶ همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان برگزار شد

همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان با حضور مدیران و روسای شعب در سراسر کشور برگزار شد. در این همایش، مدیران و روسای شعب با هم گفتگو کردند و به بحث و تبادل نظر در مورد آخرین تحولات صنعت بیمه و راهکارهای بهبود خدمات پرداختند.

همایش با حضور مدیران و روسای شعب در سراسر کشور برگزار شد. در این همایش، مدیران و روسای شعب با هم گفتگو کردند و به بحث و تبادل نظر در مورد آخرین تحولات صنعت بیمه و راهکارهای بهبود خدمات پرداختند.

عنوان	نام
مدیر عامل	افشین نوری
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی
مدیر عامل شعب	سید علی حسینی

۱۰ تقدیر از همکاران حامی منافع بیمه پارسیان

بیمه پارسیان با توجه به اهمیت نقش همکاران و مشتریان در توسعه و پیشرفت شرکت، اقدام به تقدیر از همکاران و مشتریان حامی منافع بیمه پارسیان کرد. این تقدیر، به منظور تشکر از تلاش ها و خدمات ارزنده آن عزیزان است.

بیمه پارسیان با توجه به اهمیت نقش همکاران و مشتریان در توسعه و پیشرفت شرکت، اقدام به تقدیر از همکاران و مشتریان حامی منافع بیمه پارسیان کرد. این تقدیر، به منظور تشکر از تلاش ها و خدمات ارزنده آن عزیزان است.

بیمه پارسیان با توجه به اهمیت نقش همکاران و مشتریان در توسعه و پیشرفت شرکت، اقدام به تقدیر از همکاران و مشتریان حامی منافع بیمه پارسیان کرد. این تقدیر، به منظور تشکر از تلاش ها و خدمات ارزنده آن عزیزان است.

۱۴ ساران صنعت بیمه را بهتر بشناسیم با داستانی کمنا باز

ساران صنعت بیمه با ارائه خدمات بیمه ای متنوع و با کیفیت، به مشتریان خود خدمات ارائه می دهد. این خدمات، به مشتریان امکان می دهد تا به راحتی و به سرعت خدمات بیمه ای خود را دریافت کنند.

ساران صنعت بیمه با ارائه خدمات بیمه ای متنوع و با کیفیت، به مشتریان خود خدمات ارائه می دهد. این خدمات، به مشتریان امکان می دهد تا به راحتی و به سرعت خدمات بیمه ای خود را دریافت کنند.

ساران صنعت بیمه با ارائه خدمات بیمه ای متنوع و با کیفیت، به مشتریان خود خدمات ارائه می دهد. این خدمات، به مشتریان امکان می دهد تا به راحتی و به سرعت خدمات بیمه ای خود را دریافت کنند.

۵ صدای زنگ بیمه پارسیان در ریزد نواخته شد

صدای زنگ بیمه پارسیان در ریزد نواخته شد. این رویداد، به منظور آشنایی مشتریان با خدمات بیمه ای پارسیان و به اشتراک گذاری تجربیات مشتریان، برگزار شد.

صدای زنگ بیمه پارسیان در ریزد نواخته شد. این رویداد، به منظور آشنایی مشتریان با خدمات بیمه ای پارسیان و به اشتراک گذاری تجربیات مشتریان، برگزار شد.

صدای زنگ بیمه پارسیان در ریزد نواخته شد. این رویداد، به منظور آشنایی مشتریان با خدمات بیمه ای پارسیان و به اشتراک گذاری تجربیات مشتریان، برگزار شد.

۷ همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان برگزار شد

همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان با حضور مدیران و روسای شعب در سراسر کشور برگزار شد. در این همایش، مدیران و روسای شعب با هم گفتگو کردند و به بحث و تبادل نظر در مورد آخرین تحولات صنعت بیمه و راهکارهای بهبود خدمات پرداختند.

همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان با حضور مدیران و روسای شعب در سراسر کشور برگزار شد. در این همایش، مدیران و روسای شعب با هم گفتگو کردند و به بحث و تبادل نظر در مورد آخرین تحولات صنعت بیمه و راهکارهای بهبود خدمات پرداختند.

همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان با حضور مدیران و روسای شعب در سراسر کشور برگزار شد. در این همایش، مدیران و روسای شعب با هم گفتگو کردند و به بحث و تبادل نظر در مورد آخرین تحولات صنعت بیمه و راهکارهای بهبود خدمات پرداختند.

۱۱ تقدیر از همکاران حامی منافع بیمه پارسیان

بیمه پارسیان با توجه به اهمیت نقش همکاران و مشتریان در توسعه و پیشرفت شرکت، اقدام به تقدیر از همکاران و مشتریان حامی منافع بیمه پارسیان کرد. این تقدیر، به منظور تشکر از تلاش ها و خدمات ارزنده آن عزیزان است.

بیمه پارسیان با توجه به اهمیت نقش همکاران و مشتریان در توسعه و پیشرفت شرکت، اقدام به تقدیر از همکاران و مشتریان حامی منافع بیمه پارسیان کرد. این تقدیر، به منظور تشکر از تلاش ها و خدمات ارزنده آن عزیزان است.

بیمه پارسیان با توجه به اهمیت نقش همکاران و مشتریان در توسعه و پیشرفت شرکت، اقدام به تقدیر از همکاران و مشتریان حامی منافع بیمه پارسیان کرد. این تقدیر، به منظور تشکر از تلاش ها و خدمات ارزنده آن عزیزان است.

۱۵ ساران صنعت بیمه را بهتر بشناسیم با داستانی کمنا باز

ساران صنعت بیمه با ارائه خدمات بیمه ای متنوع و با کیفیت، به مشتریان خود خدمات ارائه می دهد. این خدمات، به مشتریان امکان می دهد تا به راحتی و به سرعت خدمات بیمه ای خود را دریافت کنند.

ساران صنعت بیمه با ارائه خدمات بیمه ای متنوع و با کیفیت، به مشتریان خود خدمات ارائه می دهد. این خدمات، به مشتریان امکان می دهد تا به راحتی و به سرعت خدمات بیمه ای خود را دریافت کنند.

ساران صنعت بیمه با ارائه خدمات بیمه ای متنوع و با کیفیت، به مشتریان خود خدمات ارائه می دهد. این خدمات، به مشتریان امکان می دهد تا به راحتی و به سرعت خدمات بیمه ای خود را دریافت کنند.

مهر تایید مجدد بیمه مرکزی بر مجوز قبولی اتکایی بیمه پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با ارسال تاییدیه مدیرکل و رییس اداره پذیرش موسسات بیمه‌ای بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بیمه پارسیان مجدداً مجوز اتکایی قبولی از داخل را دریافت کرد. بر اساس این تاییدیه که به استناد ضوابط اجرایی ماده ۲۰ آیین نامه ۴۰/۵ مصوب شورای عالی بیمه و همچنین حساب بررسی‌های بعمل آمده صادر شده است؛ بیمه پارسیان از این پس مجوز قبولی اتکایی از داخل دارد و می‌تواند بازهم فعالیت‌های خود را در این زمینه گسترش دهد. بیمه پارسیان که اخیراً تاییدیه سطح یک توانگری مالی خود را با افزایش نسبت خود به عدد ۱۲۰ مجدداً دریافت نمود، امروز هم مجوز قبولی اتکایی از بیمه مرکزی گرفت تا همچنان بعنوان یکی از توانمندترین شرکت‌های بیمه خصوصی کشور خدمات برتر خود را مطرح نماید.

با تایید بیمه مرکزی:

بیمه پارسیان همچنان در سطح یک توانگری مالی صنعت بیمه کشور قرار دارد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با ارسال تأییدیه بیمه مرکزی سطح توانگری مالی این شرکت همچنان در سطح اول صنعت بیمه قرار دارد.

بر اساس این گزارش نسبت توانگری مالی بیمه پارسیان که در سال‌های اخیر همواره در سطح اول توانگری مالی قرار داشته و در متن تأییدیه بیمه مرکزی که در راستای اجرای ماده ۶ نحوه محاسبه و نظارت بر توانگری مالی موسسات بیمه برای بیمه پارسیان ارسال شده است به صورت‌های مالی سال ۹۷ و همچنین محاسبات و تعدیلات جدید اشاره شده که بر اساس آن بیمه پارسیان ضمن ارتقای نسبت توانگری مالی

بیمه پارسیان همواره سعی کرده در فعالیت بیمه‌گری خود رعایت نماید تا همچنان به عنوان یک شرکت توانمند و حرفه‌ای در صنعت بیمه کشور جایگاه خود را حفظ کند.

خود همچنان در سطح اول توانگری مالی صنعت بیمه کشور با عدد ۱۲۰ به کار خود ادامه می‌دهد. سبد پرتفوی مناسب، رشد فروش و مدیریت ریسک حرفه‌ای از جمله مواردی هستند که



صدای زنگ بیمه پارسیان در یزد نواخته شد

سخنرانی ایشان اختصاص داده شد. در ادامه یکی از کارشناسان بیمه پارسیان در سخنانی به اهمیت بیمه در زندگی و معرفی انواع بیمه و مزایای بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری برای دانش‌آموزان پرداخت. با توجه به اهمیت آموزش بیمه، کتاب داستان "روزهایی که ابری بود، حادثه‌هاش رنگی بود" با موضوع بیمه در بین دانش‌آموزان توزیع شد تا آن‌ها را بیشتر با مفهوم بیمه آشنا سازد. در پایان با برگزاری مسابقه‌ای بین دانش‌آموزان به ۵ برنده آن، بیمه‌نامه حوادث انفرادی به‌عنوان جایزه اهدا گردید.

سپس طبق برنامه‌ریزی انجام شده از گروه هنری سلامت دعوت شد تا برنامه را با هدف آموزش مفاهیم بیمه برای دانش‌آموزان اجرا نماید. این گروه با تئاتر نمایشی و استفاده از برنامه‌های شاد آموزشی بیمه‌ای، دانش‌آموزان را با مفاهیم بیمه آشنا کرد تا بتوانند نقش بسزایی در متقاعد کردن والدین خود جهت خرید بیمه نامه‌ها و سرمایه‌گذاری در این صنعت ایفا نمایند. در این مراسم جناب آقای هرمز نجفیان رییس شورای هماهنگی سندیکای شرکت‌های بیمه استان یزد حضور داشتند و دقایقی از برنامه به

همزمان با آغاز آیین ملی "زنگ بیمه" در مدارس کشور، بیمه پارسیان صبح ۱۹ آبان در مدارس استان یزد زنگ بیمه را به صدا در آورد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این مراسم با هدف ترویج و توسعه فرهنگ بیمه و آشنایی با انواع بیمه‌نامه‌ها در مدارس برگزار شد. بر اساس این گزارش بیمه پارسیان با توجه به اهداف طرح در فرهنگ سازی از مقاطع پایه تحصیلی، با حضور در دبستان دخترانه جوادالائمه، زنگ بیمه را نواخت و مراسم با تلاوت آیاتی از قرآن کریم آغاز گردید.



همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان برگزار شد

وظایف مهم همه مدیران و روسای مجتمع‌ها و شعب در تمام کشور دانست. آقای اویار حسین ارایه خدمات مناسب به بیمه‌گذاران و تلاش ویژه در راستای رسیدن به اهداف تعالی بیمه پارسیان به عنوان بزرگترین شرکت کاملاً خصوصی کشور را 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 همایش، معاونین و مدیران بیمه پارسیان در سخنرانی‌های جداگانه‌ای به ارایه گزارش فعالیت‌های حوزه مدیریت خود در شش ماهه ابتدایی سال و برنامه‌هایشان تا انتهای سال ۹۸ پرداختند و همچنین انتظارات خود را از روسای شعب و مجتمع‌ها بیان نمودند.

در ادامه سه تن از سرپرستان مناطق کشور به نمایندگی از سایر سرپرستان مناطق و روسای شعب به بیان مسایلی شعب و نیز انتظارات ایشان از مدیران بیمه پارسیان در سه حوزه اموال - درمان و مسئولیت - مالی و پشتیبانی پرداختند.

در پایان این همایش؛ مدیران و روسای مجتمع‌ها و شعب بیمه پارسیان ضمن اعلام رضایت، ابراز امیدواری نمودند که این گردهمایی‌ها نقش مثبت و تأثیرگذاری خواهد داشت و در آینده خود را در رشد و ارتقای بیمه پارسیان بیش از پیش نشان خواهند داد.

در انتها از شعب و سرپرستان مناطق برتر که بر اساس شاخص‌ها و عملکرد یکساله منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ انتخاب شده بودند با اهدای لوح، تندیس و جوایز ویژه تقدیر به عمل آمد.



گردهمایی سراسری روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای شرکت بیمه پارسیان با هدف هم افزایی و بررسی راهکارهای توسعه فروش و رشد بیمه پارسیان و همچنین 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 دو روزه 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 تأکید نمود. ایشان در سخنان خود با اشاره به وضعیت صنعت بیمه کشور و همچنین فروش و پرتفوی شرکت در شش ماه ابتدایی سال افزود: بایستی با تلاش مضاعف تمامی همکاران در سراسر کشور تا پایان سال، رشد قابل توجهی را برای بیمه پارسیان رقم بزنیم.

ایشان بر نقش روسای مجتمع‌های بیمه‌ای و شعب بیمه پارسیان در کسب پرتفوی و همچنین افزایش دانش فنی بیمه‌ای روسا و پرسنل شعب تأکید ویژه نمود و ارتقای عملکرد و جایگاه بیمه پارسیان در صنعت بیمه را جزو

شعب برتر (براساس عملکرد یکساله منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹)	
شعبه لاهیجان	خانم زینب یوسفی
شعبه بوشهر	آقای هادی قاسم پور
شعبه نیشابور	آقای محمد تقی قاسمیان
مجتمع بیمه‌ای غرب	آقای حمیدرضا موسویان
مجتمع بیمه‌ای اصفهان	آقای بهروز جوزی نجف آبادی
مجتمع بیمه‌ای کرمانشاه	آقای سعید توسلی

سرپرست منطقه برتر (براساس عملکرد یکساله منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹)	
منطقه شرق کشور	آقای حسین لعل نظامی
منطقه غرب کشور	آقای سعید توسلی
منطقه مرکز کشور	آقای سعید هرسج ثانی



گزارش تصویری همایش سالانه مدیران، سرپرستان و روسای شعب بیمه پارسیان





گفتگو با سرپرست منطقه شرق کشور هدایت، حمایت و نظارت سه وظیفه اصلی منطقه شرق برای رسیدن به اهداف است

و پیشنهادات مطرح شده رسیدگی و راهنمایی‌های لازم صورت می‌پذیرد.

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

برنامه‌های اجرا شده در منطقه جهت سرعت بخشیدن به فرآیند صدور به شرح ذیل می‌باشد:
الف- توصیه به کارشناسان مجتمع‌ها و شعب در خصوص تسریع در اعلام نرخ و یا بازبدهی‌های مربوطه با توجه به بازار رقابتی موجود
ب- پاسخگویی به مجوزهای درخواستی حتی بعد از ساعات اداری

ج- آموزش مستمر اطلاعات سیستمی و فنی به نمایندگان

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

ضمن تشکر صمیمانه از زحمات کلیه روسای شعب و مجتمع‌های منطقه شرق، همواره توصیه می‌گردد سه وظیفه اصلی خود (هدایت، حمایت و نظارت) را در خصوص کارکنان و نمایندگان با دقت و اهتمام جدی پیگیری نمایند.

و همچنین ضمن تشکر از کلیه نمایندگان منطقه شرق، در صورتیکه به دنبال فروش و درآمد حرفه‌ای و عدم مواجهه با مشکلات احتمالی هستند توصیه می‌گردد:

۱- نظم و مقررات را در تمامی امور نمایندگی همانند وضعیت ظاهری، بایگانی مناسب، نظم در ساعات کار دفتر، رعایت آیین نامه‌ها و بخش نامه‌ها و... بکار گیرند.

۲- در جهت جلوگیری از بروز مشکلات احتمالی در بحث مالی حتما از سیستم حسابداری (نرم افزاری و یا دستی) استفاده نمایند.

۳- اطلاعات فنی و بازاریابی خود را با مطالعه و یا شرکت در کلاس‌های آموزشی تقویت نمایند.

موثرتر بین دو سطح مدیریت عملیاتی و مدیریت عالی می‌گردد.

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

بله، معمولا سطح شعب و مجتمع‌ها به دلایل: سابقه کاری پرسنل، میزان پورتفو، حدود اختیارات، اطلاعات فنی و... متفاوت بوده، بنابراین به جهت ارایه آموزش موثرتر و نظارت دقیق‌تر، رتبه بندی شعب و مجتمع‌ها نیز گریز ناپذیر خواهد بود و همین مساله در خصوص نمایندگان زیر مجموعه شعب و مجتمع‌ها نیز صادق می‌باشد.

در خصوص جذب پرتفوی در منطقه شما آیا هماهنگی لازم میان شعب و مجتمع‌های تحت سرپرستی برای هم‌افزایی و ارایه خدمات بهتر وجود دارد؟ و این هماهنگی چه تأثیری در جذب پرتفوهای مختلف دارد؟

خوشبختانه یکی از نقاط قوت منطقه شرق همکاری و هماهنگی است که بین مجتمع‌ها و شعب منطقه شرق وجود دارد و همین موضوع باعث هم‌افزایی و به اشتراک گذاشتن تجربه‌های موفق در زمینه‌های صدور و خسارت شده است، و با برگزاری جلسات هم‌اندیشی بین روسای مجتمع و شعب منطقه شرق، روسای شعب تجربه‌های موفق واحد تحت سرپرستی خود را برای دیگران مطرح نموده و آن‌ها را به اشتراک می‌گذارد.

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

با توجه به دستورالعمل و بخشنامه مدیریت امور شعب و بازدید از دفاتر نمایندگی‌ها به صورت ماهیانه، این سرپرستی نیز با بازدید از شعب و مجتمع‌های منطقه شرق، علاوه بر مراجعه به دفتر نمایندگان، جلساتی نیز با نمایندگان و همکاران مجتمع‌ها نیز برگزار کرده و به مشکلات



حسین لعل نظامی دارای مدرک کارشناسی مدیریت بیمه از دانشگاه تهران و مدرک کارشناسی ارشد مدیریت منابع انسانی از دانشگاه آزاد واحد مشهد و از اردیبهشت ۱۳۸۲ فعالیت خود را در بیمه پارسیان در مشهد به‌عنوان ICD شروع نموده و از سال ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۲ به‌عنوان رئیس شعبه مجتمع مشهد و از سال ۱۳۹۲ تا کنون به‌عنوان سرپرست منطقه شرق کشور انجام وظیفه می‌نماید.

منطقه تحت سرپرستی شما شامل چه مجتمع‌ها و شعبه‌هایی می‌شود؟

منطقه شرق دارای ۱۱ مجتمع و شعبه (مجتمع‌های بیمه‌ای مشهد، گرگان، بجنورد، کرمان، زاهدان و شعب گنبد، سبزوار، نیشابور، بیرجند، رفسنجان و سیرجان) می‌باشد.

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

معمولا سطوح مدیریت بسته به وسعت و بزرگی یک سازمان متفاوت بوده و عموماً در سازمان‌هایی که در سطح وسیع یعنی در پهنه یک کشور فعالیت دارند دارای سه سطح می‌باشد (سطح اولیه - سطح میانی و سطح عالی). قبل از سال ۱۳۹۲ بیمه پارسیان دارای دو سطح مدیریت اولیه (شعب شهرستان‌ها) و مدیریت عالی (ساختمان مرکزی) بود و به دلیل وسعت کشور ایران و افزایش روز افزون تعداد شعب و نمایندگان در سراسر کشور با تقسیم بندی مناطق کشوری (مدیریت میانی) موجب تقویت عملکرد و کارایی بهتر شرکت بیمه پارسیان در زمینه‌های هدایت، حمایت و نظارت بر شعب و شبکه فروش و مهم‌تر از آن ایجاد ارتباط

گفتگو با رییس شعبه لاهیجان

تمرکز بر نفوذ در بازار از طریق توسعه فروش بیمه‌های خرد از اهداف شعبه لاهیجان می‌باشد

گرفته است. نظر به اهمیت شبکه فروش بعنوان عضوی مهم و حیاتی از ساختار این سازمان، اخذ بازخورد نمایندگان و شناسایی فوری مسایل و موانع، بررسی توسط شعبه، ارجاع موارد به مدیران محترم فنی و ستادی جهت اتخاذ تصمیم و ارایه راهکار به پیشبرد هر چه بهتر امور منتج خواهد گردید.

از چه راه‌هایی می‌توان به تقویت نمایندگان پرداخت و آیا به آموزش ضمن خدمت نمایندگان در شعبه شما توجه کافی شده است؟

همانطور که قبلاً اشاره گردید با توجه به نقش کلیدی و اهمیت شبکه فروش "توانمند" در توسعه سهم بازار و افزایش رضایتمندی نسبت به برند این شرکت، ضمن سپاس از همکاران محترم واحد آموزش در مرتفع نمودن نیازهای آموزشی پرسنل و نمایندگان محترم در سال جاری، تداوم و استمرار در آموزش‌های فنی و انگیزشی و بازاریابی در آینده تاثیر بسزایی در تقویت ایشان خواهد داشت. همچنین درجه بندی نمایندگان و اعطاء تسهیلات و مزایای انگیزشی به نمایندگان برتر در هر شعبه نیز، حایز اهمیت خواهد بود. در این راستا این شعبه ضمن برگزاری مستمر جلسات آموزشی و هم اندیشی و حمایت و پشتیبانی از نظرات سازنده نمایندگان در حد توان خود سعی در تقویت ایشان و افزایش بهره‌وری داشته است.

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

ضمن سپاس از تلاش و همت والای نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیرعامل ارجمند شرکت بیمه پارسیان و همچنین قدردانی از تمامی دلسوزان این مجموعه، فرصت را غنیمت شمرده از همکارانم در شعبه لاهیجان که طی این مدت با همراهی همیشگی خود در شرایط مختلف و در جهت تحقق هر چه بهتر اهداف شعبه و جلب حداکثری رضایتمندی مجموعه و بیمه گذاران محترم، تلاش صادقانه نموده‌اند نیز تشکر ویژه نمایم. امید است با تقویت همدلی، عزم همگانی و استفاده از تمامی ظرفیت‌های موجود در کل سازمان شاهد اعتلای هر چه بیشتر شرکت محبوب بیمه پارسیان در صنعت بیمه ایران باشیم.

سرپرستی روز به روز در حال افزایش می‌باشد. **باتوجه به قابلیت‌های کارکرد این منطقه، چه برنامه‌هایی برای جذب پرتفوی و افزایش سهم بازار در سال آینده شرکت بیمه پارسیان دارید؟**

شعبه لاهیجان ضمن برخورداری از حمایت‌های همیشگی مدیران فنی و ستادی و استفاده از تجارب و راهنمایی‌های سرپرست منطقه در طی ۳ سال اخیر، سعی در کنترل ریسک و افزایش پرتفوی و وصول مطالبات داشته است. از آنجا که یکی از مهمترین شاخص‌های عملکرد کارآ و موثر، لزوم هماهنگی افراد با یکدیگر و مشارکت در کارهای گروهی است، تمرکز این شعبه بر روی تشکیل تیم کارآمد بوده که با عنایت حق تعالی، تقویت و پشتیبانی بیش از پیش نمایندگان و همکاران شعبه، گسترش شبکه فروش، افزایش رضایتمندی در بیمه گذاران، توسعه فروش بیمه‌های عمر و همچنین نفوذ در بازار از طریق تمرکز بیشتر بر بیمه‌های خرد، از برنامه‌های این شعبه در افزایش سهم بازار در سال‌های آتی می‌باشد.

بیشترین پرتفوی شما مربوط به چه رشته‌ای است؟ و چه کارهایی برای بهتر شدن ترکیب پرتفوی شعبه باید انجام داد؟

تلاش همیشگی شعبه حفظ ترکیب مناسب و متوازن پرتفوی مطابق با سیاست‌های سازمان و صنعت بیمه بوده است. که با توجه به نیاز منطقه و شرایط بومی و محیطی محدوده ی تحت سرپرستی، بیشترین پرتفوی به ترتیب در رشته بیمه‌های اتومبیل، عمر (اشخاص)، مسئولیت و آتش سوزی می‌باشد. تمرکز بر نفوذ در بازار از طریق توسعه فروش بیمه‌های خرد و آگاه سازی شهروندان به نیازهای بیمه‌ای در رشته‌های مختلف به جهت بهبود شرایط زندگی ایشان، از جمله اهداف شعبه جهت حفظ ترکیب پرتفوی و افزایش آن می‌باشد.

ارتباط شما با شبکه فروش چگونه است؟

در راستای تمرکز بر تشکیل تیم کارآمد در شعبه و مشارکت جمعی، سعی در توسعه آن از طریق تعامل مناسب با شبکه فروش و استفاده از تجارب و نقطه نظرات ایشان گردیده و در اولویت امور این شعبه قرار



لطفاً خودتان را معرفی نمایید و از سوابق خود بفرمایید.

با سلام و عرض ادب خدمت همکاران گرانقدر و خوانندگان محترم نشریه چتر. اینجانب زینب یوسفی فارغ التحصیل رشته نرم افزار کامپیوتر- کاردانی و همچنین مدیریت بازرگانی در مقطع کارشناسی و دارنده گواهینامه مهارتی IMBA از کارگروه کمیته تخصصی دانشگاه جامع علمی و کاربردی می‌باشم که از اردیبهشت ماه سال ۸۵ افتخار همکاری با مجموعه پارسیان در بخش خسارت اتومبیل را داشته، از آبانماه سال ۹۵ مسئولیت شعبه به اینجانب واگذار گردید.

موفقیت‌ها و ویژگی‌های خاص بیمه پارسیان در این مجتمع کدامند؟

کسب افتخارات متعدد شرکت بیمه پارسیان طی سال‌های اخیر و قرار گرفتن بین ۵ شرکت اول در صنعت بیمه، قطعاً تاثیر بسزایی در حفظ جایگاه این شرکت در منطقه تحت سرپرستی داشته است. شعبه لاهیجان نیز ضمن در نظر گرفتن بیانیه ماموریت و چشم انداز شرکت، تلاش همه جانبه در خصوص ارایه ی مشاوره بیمه‌ای مناسب و خدمات رسانی بموقع و صحیح به بیمه گذاران نموده و رعایت اصل مشتری مداری و اخلاق حرفه‌ای را سرلوحه خود قرار داده است.

محبوبیت برند پارسیان در این منطقه چقدر است؟

نظر به فرهنگ کهن و غنی استان گیلان و درک و آگاهی مردمان این خطه همانند تمامی مردم ایران زمین و همچنین در راستای درایت مقام محترم مدیرعامل و سیاست‌های مدیران ارشد سازمان، مقبولیت و محبوبیت این برند در منطقه تحت



تقدیر از همکاران حامی منافع بیمه پارسیان

بر اساس نظریات نظارت بر منافع شرکت و پس از بررسی‌های لازم همکارانمان که در حفظ منافع بیمه پارسیان و جلوگیری از پرداخت خسارت ساختگی در شعب نهایت تلاش خود را به خرج داده و مانع وارد آمدن ضرر و زیان به شرکت شده‌اند هدایایی به عنوان پاداش به این همکاران اهدا گردید، نشریه چتر ضمن تقدیر از تلاش‌های این همکاران اسامی و تصاویر ایشان را در این صفحه منعکس می‌نماید.



فرهنگ جوادی

(سرپرست مجتمع بیمه ای اردبیل)



سیامک نعمتی

(کارشناس خسارت بدنی مجتمع بیمه ای اردبیل)



جعفر سلطانی

(مدیر بیمه های خودرو)



حسین خضایی

(مشاور مدیرعامل در بیمه های خودرو و سرپرست اداره بازرسی و رسیدگی به شکایات)

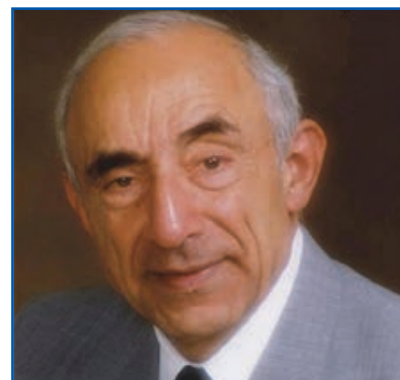
دکتر مهدی فخارزاده، بزرگترین فروشنده ایرانی بیمه عمر در جهان در سن ۹۷ سالگی درگذشت

می‌توان به دو کتاب پرفروش به نام‌های "هیچ‌چیز غیرممکن نیست" و "همه‌چیز ممکن است" اشاره کرد که مورد استقبال بی سابقه فروشنندگان بیمه عمر در جهان قرار گرفت.

دکتر مهدی فخارزاده به‌عنوان نماد بیمه عمر در جهان و یکی از موفق‌ترین افراد در صنعت خدمات مالی در سراسر جهان شناخته شده و زندگی ایشان گویای تعهدشان به یادگیری مداوم برای بهبود عملکرد فروش و اطلاعات به روز در ارایه محصولات مالی و خدمات صنعت بیمه می‌باشد. این نابغه فروش بیمه عمر، در مهرماه ۱۳۹۸ در سن ۹۷ سالگی، به دیار باقی شتافت. روحش شاد و یادش گرامی.

دانشگاه Brigham Young، رشته اقتصاد را در مقطع فوق لیسانس گذراند و سپس موفق به اخذ مدرک دکتری اقتصاد از university of Washington گردید.

دکتر فخارزاده کار خود را در شرکت بیمه Metropolitan Life آغاز کرد و بدلیل تسلط بر کار و ابداع شیوه‌های متنوع فروش بیمه، در عرض ۵ سال در شرکت مذکور به موقعیت مشاور بیمه ارتقاء یافت. او همچنین بالاترین جایزه در برنامه‌ریزی مالی (جایزه لورن دانتون) را دریافت کرد و به‌عنوان سرپرست آموزشی انجمن بیمه‌گران بیمه زندگی نیویورک خدمات ارزنده‌ای را ارایه نمود. از جمله معروفترین کتاب‌های تالیفی ایشان



دکتر مهدی فخارزاده در ۳۱ فروردین ۱۳۰۱ در تهران به دنیا آمد. ایشان پس از گذراندن تحصیلات مقدماتی و پس از فارغ التحصیلی در رشته حقوق، جهت ادامه تحصیل به آمریکا مهاجرت نمود. در

مراسم تقدیر از نمایندگان برتر جشنواره تابستانه فروش بیمه‌های زندگی پارسیان « طرح تابش » برگزار شد



در راستای تحقق اهداف توسعه بیمه‌های زندگی پارسیان و افزایش انگیزه شبکه فروش، جشنواره تابستانه فروش بیمه‌های زندگی پارسیان از ۱۵ تیرماه لغایت ۱۵ مهرماه ۹۸ برگزار شد. به گزارش مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی و درمان مسافرتی در پایان این جشنواره با برگزاری مراسمی از نمایندگان برتر تقدیر بعمل آمد. در این مراسم که در روز دوشنبه مورخ ۹۸/۰۷/۲۹ با حضور جناب آقای صفاجو عضو محترم هیأت مدیره و معاون بیمه‌های اشخاص و مسئولیت، جناب آقای هاشم‌زاده مشاور محترم مدیرعامل در امور طرح و برنامه و جمعی از مدیران و کارکنان شرکت بیمه پارسیان برگزار شد، از نمایندگان برتر جشنواره، با اهدای جوایز ویژه، لوح و تندیس تقدیر بعمل آمد.

در راستای تحقق اهداف توسعه بیمه‌های زندگی پارسیان و افزایش انگیزه شبکه فروش، جشنواره تابستانه فروش بیمه‌های زندگی پارسیان از ۱۵ تیرماه لغایت ۱۵ مهرماه ۹۸ برگزار شد. به گزارش مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی و درمان مسافرتی در پایان این جشنواره با برگزاری مراسمی از نمایندگان برتر تقدیر بعمل آمد. در این مراسم که در روز دوشنبه مورخ

شهر	نام نمایندگی	کد نمایندگی	رتبه
اصفهان	احمد عباسی زاده	۵۳۲۰۲۰	۱
اصفهان	فاطمه آذرباک	۳۱۰۹۱۲	۲
تهران	علی اصغر آرام	۵۱۹۳۳۰	۳
مشهد	مسعود خباز مافی نژاد	۵۲۱۰۹۰	۴
زنجان	اسماعیل کبوتری	۵۵۵۳۰۰	۵
شیراز	فاطمه آقاملکی سروسنانی	۵۴۰۰۴۰	۶
اصفهان	مریم هاشمی	۵۳۰۰۲۰	۷
اصفهان	امیر شاه زمانی سیچانی	۵۳۱۲۳۰	۸
بوشهر	اعظم قیطاس	۵۹۷۰۴۰	۹
ساری	رقیه قدبنان کنیمی	۵۵۱۰۱۰	۱۰
تهران	سیده زهرا موسوی	۵۰۱۳۷۰	۱۱
مشهد	پویا پرهام	۵۲۱۷۲۰	۱۲
بوشهر	سیدحمید رضا حسینی لیراوی	۵۹۷۲۶۰	۱۳
بوشهر	حمید رضا بابا علی حقیقی	۵۹۷۲۵۰	۱۴
اصفهان	سایه سارآرامش ایرانیان	۴۳۰۰۱۰	۱۵
کرج	وحید دمیرچی	۵۰۱۷۲۰	۱۶
(برازجان)دشتستان	غلامرضا جان احمدی	۵۰۳۱۰۹	۱۷
تهران	مسعوده بهروز	۵۱۲۳۷۰	۱۸
تهران	مریم مرادی	۵۰۱۹۲۰	۱۹
شیراز	آرش آریانا	۵۴۰۸۲۰	۲۰



ترویج و نهادینه سازی فرهنگ مدیریت ریسک با برگزاری دوره‌های آموزشی

تهیه شده در مدیریت ریسک



(روسای شعب و مجتمع‌ها) برگزار گردید و مقرر شد تا به صورت مستمر دوره‌های آموزشی برای نمایندگان متقاضی کد نیز برگزار گردد که تاکنون ۷ جلسه آموزشی جهت ارتقا سطح دانش مدیریت ریسک نمایندگان جدیدالورود شرکت برگزار گردیده است. در کلیه جلسات تلاش بر این بوده است تا نمایندگان فروش به طور کلی با تعاریف و مفاهیم ریسک و روش‌های برخورد با آن‌ها آشنایی پیدا کرده و به درک نسبی از ریسک‌هایی که با آن‌ها مواجه می‌باشند دست یابند. تلاش بر این است که این آموزش به صورت دوره‌ای و در سطوح مختلف ادامه یابد.

در اثر بخشی مدیریت ریسک در شرکت خواهد داشت.

در راستای آیین نامه شماره ۹۳ مصوب شورای عالی بیمه «آیین نامه حاکمیت شرکتی در موسسات بیمه» و دستورالعمل نحوه تشکیل و شرح وظایف واحدها و کمیته‌های موضوع ماده (۱۱) این آیین نامه، ترویج و نهادینه سازی فرهنگ مدیریت ریسک در داخل موسسه بیمه از جمله وظایف واحد مدیریت ریسک بشمار می‌رود. از آنجایی که رشد، تعالی و موفقیت هر سازمان نیز وابسته به فرهنگ ریسک موثر در کلیه سطوح سازمان می‌باشد، واحد مدیریت ریسک بیمه پارسین اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی در سطوح مختلف سازمان نموده است. در این راستا چندین دوره آموزشی در خصوص آشنایی با مبانی مدیریت ریسک ویژه مدیران میانی (ستادی) و مدیران عملیاتی شرکت

لازمه پیاده سازی تغییرات در سازمان، ایجاد آگاهی در کلیه سطوح در آن زمینه و فرهنگ پذیرش آن است. موضوع مدیریت ریسک به طور خاص موضوع جدیدی نیست لیکن پیاده سازی آن در شرکت‌های بیمه به عنوان یک واحد مستقل موضوعی جدید بوده و ایجاد آگاهی و فرهنگ ریسک آن قبل از پیاده سازی در سازمان از اهمیت به‌سزایی برخوردار است. به طور خاص فرهنگ ریسک را می‌توان به عنوان سیستمی از ارزش‌ها و رفتارهای جاری شده در سراسر سازمان تعریف نمود که تصمیم‌های مربوط به ریسک را شکل می‌دهند. این فرهنگ بر روی تصمیم‌های مدیران و کارکنان تأثیر می‌گذارد، حتی اگر آن‌ها بر روی ریسک‌ها و منافع اجماع نداشته باشند. فرهنگ ریسک از جمله حیاتی‌ترین عوامل موفقیت سازمان‌ها بشمار می‌رود و اجرایی سازی آن تأثیر به‌سزایی

بیمه پارسیان درآیین‌ها جراید

صدای زنگ بیمه پارسیان در یزد نواخته شد



بیمه پارسیان همچنان در سطح یک توانگری مالی صنعت بیمه کشور قرار دارد.



مهر تایید مجدد بیمه مرکزی بر مجوز قبولی اتکایی بیمه پارسیان



با فرا رسیدن ماه مهر بسته های مهربانی بیمه پارسیان در میان دانش آموزان مناطق زلزله زده کرمانشاه توزیع شد



ساختمان جدید مجتمع بیمه ای کرمان بیمه پارسیان افتتاح شد



افتتاح شعبه جدید بیمه پارسیان در شمال شرق تهران





دانشتنی‌های اطفای حریق را بشناسید

بررسی مقاومت اجزای ساختمان

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

ادامه از شماره قبل

تشکیل ابری از ذرات بعضی از فلزات و همچنین گرد و غبار پلاستیک‌ها و مواد کربن دار از قبیل شکر، نشاسته، آرد، کاکائو و خاک اره در محیط‌های بسته انفجارآمیز است. انفجار معمولاً طی دو مرحله انجام می‌گیرد. ابتدا در اثر اکسیداسیون شدید و احتراق سریع ذرات، انفجار خفیفی روی می‌دهد که این انفجار باعث تحریک و برخاستن ذرات ساکن شده و ابری که از برخاستن ذرات نشسته بر زمین و سایر سطوح ایجاد می‌گردد در اثر حرارت ناشی از انفجار اولیه، به شدت منفجر می‌شود. تاکنون انفجاراتی این قبیل در کارخانه‌های آرد، شکر، چوب پنبه، لاستیک، گوگرد، منیزیم، آلومینیوم، چوب بری و معادن استخراج زغال سنگ به وقوع پیوسته است. خطر انفجار پودر آلومینیوم و آلیاژهای منیزیم از سایر فلزات بیشتر است. لازم است بدانیم که در صورت آتش گرفتن پودر فلزات، استفاده از آب بی‌اثر و بلکه خطرناک است، برای فرونشاندن این نوع آتش سوزی‌ها به کارگیری آرام پودر آزیست، پودر مطلق، آزیست گرافیک و ماسه خشک موثر است.

ذرات و غبارات از نظر خطر انفجار به سه گروه تقسیم می‌شوند:
 ۱- غبارات آتشگیری که شعله را به سرعت منتشر

می نمایند. این غبارات مانند گرد شکر، کاکائو، چوب پنبه، سویا، مالت، استات سلولز، ذرت، شیرین بیان، چای، آرد، کاسنی، بریکت، زفت و آرد چوب، حتی تحت تاثیر منابع حرارتی کوچک ولی با حرارت نسبتاً طولانی، مثل شعله کبریت ایجاد انفجار می نمایند.

۲- غباراتی که به آسانی آتش می‌گیرند ولی برای انتشار شعله به منبع حرارتی بزرگ و حرارت بیشتری نیازمند می باشند.

۳- خاکه‌هایی که تحت هیچ شرایطی قادر به انتشار شعله نمی باشند. علت عدم انتشار شعله ممکن است این باشد که اینگونه مواد اصلاً توده ابر مانند در هوا تشکیل ندهند و یا به مواد غیرقابل اشتعال آغشته باشند و نهایتاً این که مواد متشکله آنها نسوز بوده و یا گاز خنثی متصاعد نمایند.

پیشگیری

جهت کاهش خطرات و خسارات ناشی از انفجار گرد و غبار دو نوع پیشگیری باید به مرحله اجرا گذاشته شود:

۱- **جلوگیری از تشکیل ابر:** ماشین‌ها و نقاطی که در آنها گرد و غبار تولید می شود باید طوری محصور شوند که گرد و غبار راه گریزی به خارج از حصار ایجاد شده نداشته باشد. چون ممکن است موادی که خاکه تولید می کنند از دهانه

ها و منافذ به پایین بیفتند و از آنها گرد و غبار برخیزد، می‌توان با قرار دادن سطح شیب‌داری که مواد به آرامی از روی آنها بگذرند از افتادن آنها جلوگیری نمود. در قسمت‌هایی که خاکه به وفور و در حد خطرناک ایجاد می‌گردد باید جهت تخلیه خاکه‌ها از سیستم مکنده استفاده شود. خاکه‌هایی که بر روی طاقچه‌ها، زمین و دستگاه‌ها می‌نشینند باید جمع‌آوری گردند زیرا ممکن است کوران هوا و یا وقوع یک انفجار کوچک موجب برخاستن آنها و ایجاد جو خطرناک گردد. برای پاک کردن این سطوح از ذرات می‌توان از کارگر و یا دستگاه مکنده استفاده نمود. در مواردی که جلوگیری از تشکیل جو قابل انفجار مشکل باشد (مثل معادن زغال سنگ)، با افزودن گرد مواد بی‌خطر و یا گازهای خنثی می‌توان میزان خطر را کاهش داد.

۲- **بی‌خطر ساختن منابع حرارتی و آتش زنه:** در قسمت‌هایی که خطر انفجار گرد و غبار وجود دارد، به طور کلی شعله و یا هر وسیله‌ای که تولید حرارت زیاد بنماید، نباید مورد استفاده قرار گیرد ضمن این که لامپ‌ها و کلید و پریزها باید ضد شعله و جرقه باشند. برای جلوگیری از ایجاد جرقه مکانیکی در آسیاب‌ها باید با نصب مغناطیس و حفاظ‌های مشبک از ورود قطعات آهنی و فولادی و سنگ ریزه و سایر مواد خارجی



فشار زیاد و سایر منابع حرارتی خطرناک است. لحیم کردن قوطی محتوی مواد سلولویدی و همچنین بریدن مواد سلولویدی با اره به احتمال خیلی زیاد موجب شعله ور شدن آنها می‌گردد. بریدن این مواد باید با فوران آب توأم باشد. مواد سلولویدی چون دارای اکسیژن می‌باشند حتی بدون وجود هوا هم می‌سوزند، به این دلیل اگر در حجم زیادی آتش بگیرند خاموش کردن آنها بسیار مشکل خواهد بود و فقط در صورت کاهش حرارت با استفاده از مقدار زیادی آب ممکن است در اطفای آتش موفقیت حاصل گردد. نگهداری سلولوید به هیچ وجه درون کارگاه‌ها مجاز نمی‌باشد و در صورت نیاز می‌توان فقط مقدار مصرف فوری را به داخل کارگاه منتقل نمود و پس از مصرف هر اندازه که از آن باقی مانده باشد باید بی‌درنگ به خارج از کارگاه برگردانده شود. ضایعات باید سریعاً به درون ظرف‌های فلزی درپوش دار بدون منفذ منتقل شود و این ظروف نیز به دفعات و به طور مرتب تخلیه گردند. اگر مقدار سلولوید زیاد باشد باید آن را در قسمت‌های مقاوم در مقابل حریق نگهداری نمود. تمام وسایل الکتریکی در کارگاه و انبار مواد سلولویدی باید ضد جرقه و شعله بوده و استعمال دخانیات هم در قسمت‌های مزبور ممنوع باشد.

ادامه دارد...

نیتر و سلولز گرچه ماده منفجره‌ای نیست ولی به حدی آتشگیر است که اشتعال آن در شرایط مناسب شبیه به انفجار است. این ماده حتی در صورت نبودن هوا هم به سوختن ادامه می‌دهد، در الکل و چند حلال دیگر حل می‌شود و در ساخت سلولوید، رنگ‌های سلولوزی و جلا به مصرف می‌رسد.

سلولوید

سلولوید که ماده‌ای است سخت و با نام پلاستیک‌های پیروکسیلین یا اگزیلونیت هم شناخته می‌شود، در ساخت اسباب بازی‌ها، وسایل تفننی و لوازم دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرد. برای تهیه آن مخلوطی از نیترات سلولز و کافور را در الکل، اتر یا حلال‌های دیگر حل می‌نمایند و پس از خشک شدن حلال، سلولوید بر جای می‌ماند. این ماده به آسانی آتش گرفته و به سرعت می‌سوزد. چنانچه به دلیلی، مثلاً تماس یافتن با لوله‌های بخار یا آب گرم فشار زیاد، دمای آن به 120°C الی 150°C برسد، بدون لزوم حضور شعله، به سرعت تجزیه شده و گازهای سمی و قابل اشتعال متصاعد می‌نماید و اگر گازهای حاصل از تجزیه به نسبت معینی با هوا مخلوط شوند و مخلوط در شرایط آتش گرفتن قرار گیرد، انفجار حادث می‌شود. بنابراین انبار کردن آن در مجاورت لوله‌های بخار، آبگرم

به داخل آسیاب ممانعت به عمل آورد زیرا در مرحله آسیاب نمودن موادی که ذرات آتشگیر تولید می‌کنند، ایجاد جرقه خطرناک است. لامپ‌ها باید درون حفاظ بدون منفذ قرار گرفته و نور آن‌ها از طریق شیشه یا صفحات شفافی که جلوی حفاظ قرار دارد تابیده شود، در غیر اینصورت ممکن است تماس ابر ذرات با لامپ داغ موجب انفجار شود و یا در صورت شکستن لامپ، فیلامنت آن که دارای حرارت بسیار بالا است ایجاد خطر نماید. برای برطرف ساختن خطرات الکتریسیته ساکن، دستگاه‌ها باید دارای اتصال زمین باشند. در صورت مناسب بودن شرایط، چنانچه رطوبت خطر اضافی ایجاد ننماید، با مرطوب ساختن هوا می‌توان هم خطر الکتریسیته را کاهش داد و هم ذرات معلق را غیر آتشگیر نمود.

مواد سلولزی و روش‌های رنگ آمیزی

سلولز جزء اصلی تمام بافت‌های گیاهی است و پنبه که تقریباً سلولز خالص است بیشترین مصرف را در ساخت محصولات سلولزی دارد. با به عمل آوردن پنبه تصفیه شده و خالص در اسید سولفوریک و اسید نیتریک، نیتر و سلولز به دست می‌آید که خواص آن به نسبت نیتروزن موجود در آن بستگی دارد. یکی از محصولات سلولز، پنبه باروتی است که هم آتشگیر و هم منفجره است.

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



● تصویر روبرو بیانگر چه مطلبی است؟
(هر چه پاسخ از دیدگاه فنی و بیمه‌ای کامل‌تر باشد، امتیاز بیشتری دارد.)

	تمام خطر پیمانکاران	تمام خطر نصب	شکست ماشین آلات
آتش سوزی، صاعقه، انفجار شیمیایی	*	*	
انفجار فیزیکی	*	*	*
اتصال الکتریکی	*	*	*
زلزله، سیل	*	*	
طوفان	*	*	*
یخزدگی	*	*	*
سرقت با شکست حرز	*	*	
غفلت، سهل انگاری، کمبود مهارت	*	*	*
عدم مهارت	*	*	*
طراحی غلط			*
خسارات وارده به اموال مجاور			
خسارات وارده به اشخاص و اموال ثالث			

پاسخ سوال شماره قبل

همکار گرامی که به تمام یا بخشی از سوالات مطروحه شماره گذشته، پاسخ صحیح دادند:

جناب آقای رامین احتشامی، ریاست محترم مجتمع بیمه‌ای کرمان



برگزاری دوره آموزشی بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری



در راستای توانمندسازی شبکه فروش بیمه‌های عمر انفرادی جهت ارتقای سهم این بیمه در پرتفوی شرکت و همچنین در راستای برنامه عملیاتی مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی و درمان مسافرتی، دوره آموزشی فنی و تخصصی بیمه‌های عمر انفرادی با محور بحث‌های مندرج در ذیل برای مجتمع بیمه‌های زاهدان و شعبه رفسنجان برگزار گردید.

- آموزش مباحث فنی بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری
- مباحث فنی صدور بیمه نامه
- توضیح کلی در خصوص نحوه کسر هزینه‌ها و تاثیر تاریخ پرداخت حق بیمه در ارزش بازریدی و اندوخته بیمه نامه‌ها

- توضیح کلی در خصوص نحوه اختصاص مشارکت در منافع به بیمه نامه‌ها
- توضیح پوشش‌های اضافی جدید (صدور و خسارت)
- مباحث فنی بهره مندی از منافع
- نکات مربوط به ارزیابی ریسک بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری
- نحوه تشکیل ذخیره ریاضی

برگزاری کارگاه آموزشی تصادفات صوری و صدمات ساختگی در مجتمع بیمه‌های مشهد

همانگی شرکت‌های بیمه استان خراسان رضوی، آقای دکتر سلحشور به بیان شواهد و مدارک و نحوه تشخیص صدمات ساختگی پرداخته و توضیحاتی را در این خصوص ارائه نمودند که مورد استقبال حاضرین در جلسه قرار گرفت.

بیمه خراسان رضوی در محل مجتمع بیمه‌ای مشهد برگزار گردید. در این کارگاه آموزشی بعد از عرض خوش آمدگویی و بیان مشکلات و دغدغه‌های شرکت‌های بیمه توسط آقای لعل نظام سرپرست منطقه شرق و دبیر شورای

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ کارگاه آموزشی "تصادفات صوری و صدمات ساختگی" توسط آقای دکتر سلحشور مدیر کل اداره کمیسیون‌های پزشکی سازمان پزشکی قانونی کشور و با حضور کارشناسان خسارت‌های جانی اتومبیل شرکت‌های





بالاترین میزان ظرفیت مجاز قبولی اتکائی

در بین شرکت های بیمه خصوصی در صنعت بیمه کشور



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان

مرکز ارتباطات : ۰۲۱-۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir



تفاوت حسابداری و حسابرسی

امیر قاسم رحیمی، رییس اداره حسابرسی شعب

مقاله:

برای اینکه تفاوت حسابداری و حسابرسی را توضیح دهیم باید بگوییم وقتی فرآیند حسابداری به پایان می‌رسد، حسابرسی به قصد تعیین صحت و منصفانه بودن تصویر ارائه شده از حسابها، آغاز می‌شود. حسابداری یعنی عمل ثبت و حفظ اسناد و مدارک، و تهیه و ارائه‌ی صورت‌های مالی. حسابداری برای پیگیری تراکنش‌های مالی شرکت‌ها توسط خودشان انجام می‌شود. حسابداری، زبان کسب و کار است، چرا که ابزاری است برای گزارشگری مالی شخصیت‌های انتفاعی و غیرکسب و کاری. از سوی دیگر، حسابرسی عبارت است از فعالیت تاییدکنندگی و ارزشیابی صورت‌های مالی. حسابرسی با هدف بررسی و تایید اعتبار اسناد و مدارک مالی آماده شده توسط کارمندان بخش حسابداری مؤسسه صورت می‌گیرد. بنابراین، تعیین کننده‌ی اعتبار و پایایی اطلاعات حسابداری است.

تعریف حسابداری

حسابداری یک زبان تخصصی کسب و کار است، که به درک فعالیت‌های اقتصادی شخصیت حسابداری کمک می‌کند. حسابداری، گردآوری منظم روز به روز تراکنش‌های مالی یک کسب و کار و دسته‌بندی آنها به گروه‌های مختلف است. در این میان تراکنش‌ها به شیوه‌ای خلاصه می‌شوند که می‌توان در مواقع اضطرار به راحتی به آنها ارجاع داد، سپس، تجزیه و تحلیل و درک نتایج مالی و در نهایت انتقال نتایج به طرف‌های علاقه‌مند.

وظیفه‌ی اصلی حسابداری عبارت است از فراهم آوردن اطلاعات مهم، به‌ویژه اطلاعات مالی که برای تصمیم‌گیری مهم هستند. حسابداری بها، حسابداری مدیریت، حسابداری مالیاتی، حسابداری مالی، حسابداری منابع انسانی، حسابداری مسئولیت اجتماعی، عرصه‌ها یا حوزه‌های حسابداری هستند.

اهداف اولیه حسابداری به این شرح هستند:
- ثبت و ضبط مناسب از طریق دفاتر روزنامه، دفاتر کل و معین، تراز آزمایشی
- تعیین نتایج عملیات (وضعیت سودآوری) از روی دفاتر حفظ شده از طریق داد و ستد و حساب سود و زیان

- نشان دادن وضعیت مالی شخصیت‌های حسابداری از طریق ترازنامه
- فراهم‌سازی اطلاعات ضروری درباره‌ی توان بدهی‌پردازی و وضعیت نقدشوندگی برای طرف‌های ذینفع

تعریف حسابرسی

حسابرسی عبارت است از فرآیند روشمند بررسی مستقل اطلاعات مالی یک شخصیت حسابداری با هدف ارائه‌ی اظهارنظر از صحیح و منصفانه بودن آنها. در این‌جا منظور از سازمانها، تمام شخصیت‌های حسابداری است، فارغ از اندازه، ساختار، ماهیت و شکل آنها.
حسابرسی عبارت است از بررسی انتقادی و بدور از سوگیری تمام مستندات تراکنش‌ها، شامل مدارک، دریافت‌ها، دفاتر حساب و اسناد مرتبط، به منظور

تایید آنها، تا میزان پایایی و اتکاپذیری صورت‌های مالی مشخص شود. به‌علاوه، اشتباهات و تقلب‌ها یا دستکاری عامدانه در حسابها یا اختلاس و غیره را نیز می‌توان از طریق مذاقه‌ی جزئیات شناسایی کرد.

حسابرس به دنبال دقت و شفافیت اطلاعات مالی، تطابق با استانداردهای حسابداری و پرداخت شدن یا نشدن مالیات است. حسابرس پس از بررسی کامل دفاتر حسابداری و اسناد مالی، نظرش را به‌صورت یک گزارش ارائه می‌کند. گزارش منصفانه و صحیح ارائه شده می‌بایست به فردی که حسابرس را به این کار گماشته است تحویل شود. دو نوع گزارش حسابرسی وجود دارد:

۱. تعدیل نشده

۲. تعدیل شده

- مشروط

- مردود

- عدم اظهار نظر

حسابرسی را می‌توان به‌صورت داخلی و مستقل انجام داد. وظیفه حسابرسی داخلی توسط حسابرس داخلی انجام می‌شود که توسط مدیریت سازمان برای بهبود سامانه‌ی کنترل داخلی و سامانه‌ی حسابداری گماشته شده است. حسابرس مستقل توسط سهام‌داران شرکت تعیین می‌شود.

نتیجه‌گیری در مورد تفاوت حسابداری و حسابرسی

حسابداری و حسابرسی، دو زمینه‌ی تخصصی هستند، ولی دامنه‌ی حسابرسی گسترده‌تر از حسابداری است، زیرا به درک دقیقی از اقدامات مختلف، قوانین مالیاتی، دانش استانداردهای حسابداری و استانداردهای حسابرسی و همچنین مهارت‌های ارتباطی نیز نیاز دارد. جدای از این‌ها، محرمانگی، درستکاری، صداقت و استقلال، الزامات اصلی هستند که باید در زمان انجام فرآیند حسابرسی رعایت شوند. گزارش‌های ارائه شده توسط حسابرس برای تصمیم‌گیری منطقی کاربران صورت‌های مالی مانند، بستانکاران، سهامداران، سرمایه‌گذاران، تأمین‌کنندگان، بدهکاران، مشتریان، دولت و غیره مفید است.

ترجمه: تحریریه سایت کسب و کار بازده - فاطمه بختیاری دزفولی

keydifferences

منبع:

حسابرسی	حسابداری	مبنای مقایسه
حسابرسی به معنای بازرسی دفتر حساب‌ها و صورت‌های مالی یک سازمان است.	حسابداری به معنای حفظ سیستماتیک ثبت حساب‌های یک سازمان و آماده سازی صورت‌های مالی در انتهای سال مالی است.	معنی
استانداردهای حسابرسی	استانداردهای حسابداری	ضوابط حاکم بر آن
حسابرس	حسابدار	شخص انجام دهنده
اشکار ساختن این حقیقت که صورت‌های مالی یک سازمان تا چه اندازه دیدگاه صحیح و منصفانه‌ای به دست می‌دهند.	نمایش عملکرد، سودآوری و وضعیت مالی یک سازمان	مقصود
حسابرسی با پایان حسابداری آغاز می‌شود.	حسابداری با پایان دفترداری آغاز می‌شود.	آغاز
حسابرسی یک فرآیند دوره‌ای است.	حسابداری یک فرآیند ادامه‌دار است، یعنی ثبت روز به روز تراکنش‌ها.	دوره

سارقان صنعت بیمه را بهتر بشناسیم با دستانی کاملاً باز

برگرفته از: مجله بیمه داری نوین، شماره ۱۳-مهر ماه ۱۳۹۸-صفحه ۴۲

(۱) عدم قاطعیت در برخورد با متخلفان در صنعت بیمه
(۱۲) نارسا بودن مکانیزم بازار در صنعت بیمه و انحراف آن
(۱۳) دادن اختیارات و امتیازات ویژه به برخی نمایندگان
توسط شرکت های بیمه
(۱۴) وجود روابط ناسالم اداری در صنعت بیمه

●● بررسی عوامل موثر بر تقلب و تخلف در برخی بیمه های فعال

بیمه اتومبیل

بیمه های اتومبیل به سه گروه تقسیم می شوند:
(۱) بیمه شخص ثالث که از طریق آن خسارات وارده به اشخاص ثالث جبران می شود که شامل خسارات مالی و جانی است
(۲) بیمه حوادث سرنشینان اتومبیل مورد بیمه
(۳) بیمه بدنه اتومبیل مورد بیمه.
در مورد حفظ اخلاق در بیمه و کاهش تقلب در آن سه گروه نقش عمده ای ایفا می کنند:

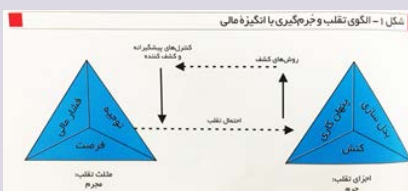
●● بیمه گران (شرکت های بیمه، نمایندگان و کارگزاران آنها)

زیر پای گذاشتن اصول اخلاقی حرفه ای معمولاً در شرایطی به وقوع می پیوندد که در جامعه، عده ای به صورت انحصاری عمل کنند یا ارتباطات شفاف نباشند. برخی عوامل موثر در نقض مقررات اخلاقی از سوی بیمه گران را می توان به شرح ذیل بیان کرد:

(۱) وجود انحصار، امتیاز و حق بهره مندی برخی شرکتها و سازمانها از حمایت ها و انحصارات خاص، همچنین تنظیم مقررات تبعیض آمیز در مورد برخی بیمه گران منجر به اعتراض در قالب نقض اصول اخلاقی می شود، (۲) چنانچه مفاد بعضی از قراردادها، بیمه نامه ها یا حتی مقررات بیمه ای شفاف نباشد و شرکت های بیمه هرکدام تفسیر به رای کرده یا در پرده ای از ابهام عمل کنند از دیگران نمی توان انتظار تعهد به رعایت اصول اخلاقی را مطالبه کرد. همه چیز باید هم برای بیمه گذاران و هم رقبای بیمه گر روشن و شفاف باشد تا رقابت به معنای واقعی به طور سالم شکل گیرد، (۳) در هر بازاری که دولت تعرفه ها را تعیین کند، شرکت های قانون گریز به نقض آن تمایل نشان خواهند داد. زیرا از یک طرف نظارت کامل و همه جانبه بر اجرای تعرفه کاری سخت و پر هزینه است و از طرف دیگر در عمل شاهد شرایط و وضعیت متفاوتی خواهیم بود، (۴) سو استفاده از عدم اطلاع بیمه گذار و نمایش صوری کاهش حق بیمه پیشنهادی خود، (۵) دریافت رشوه توسط برخی از کارمندان شرکت، (۶) عدم تشخیص درست ادعاهای خسارت دروغین که متأسفانه شرکت های بیمه ای در اکثر موارد از لحاظ قانونی به ادعاهای مطرح شده نمی توانند پاسخ دهند.

سازی یک تصادف، جراحات بدنی، دزدی، حریق عمدی یا انواع دیگری از خسارات است. تقلب خفیف نیز که گاهی اوقات تقلب شانس نیز نامیده می شود، هنگامی روی می دهد که افراد با هدف اینکه در فرآیند بیمه گری مداخله کنند اطلاعات نادرستی را که مطابق میل شان است ارائه می دهند.

عوامل تقلب طبق نظرسنجی کمیته اروپایی بیمه ها شامل (۱) فقدان اراده و تعهد واقعی برای مبارزه با تقلب بیمه ای در صنعت بیمه (۲) رضایت و قناعت گسترده صنعت بیمه به شعارهای توخالی بر ضد تقلب بدون عزم و تعهد واقعی به انجام اقدامات موثر در این زمینه (۳) موضع گیری متزلزل و ضعیف بیمه گران در مواجهه با تقلب بیمه ای (۴) اعتقاد بیمه گران مبنی بر غیر قابل اجتناب بودن تقلب، سخت و پرهزینه بودن مقابله با آن و در نهایت تسلیم شدن در برابر این پدیده بدون یک مقابله موثر واقعی



●● پارامترهای موثر بر تقلب در صنعت بیمه

(۱) عدم استقلال بیمه مرکزی در برخورد با متخلفان
(۲) عدم وجود بانک اطلاعاتی مشخص و به روز از متقلبان و کلاهبرداران بیمه ای
(۳) عدم بیان واقعیت های حادثه توسط افراد و نهادهای درگیر در آن (به طور عمدی یا غیر عمدی)
(۴) ضعف سیستم های کنترلی مبتنی بر فناوری اطلاعات در صنعت بیمه ایران
(۵) عدم اعتبارسنجی دقیق نمایندگان و مشتریان توسط شرکت های بیمه
(۶) تاخیر در ایفای نقش مناسب نهاد های درگیر در برخورد با متخلفان
(۷) عدم وجود مکانیسم مشخص در شرکت های بیمه برای کشف تقلب و تخلف
(۸) شفاف سازی مقررات و کاهش بروکراسی اداری
(۹) عدم پاسخگویی یا پاسخگویی با تاخیر ارگان های ذی ربط به استعلامات شرکت های بیمه
(۱۰) خلاهای قانونی در صنعت بیمه کشور

غفلت شرکت های بیمه و دولت، سونامی بی رحمانه جاعلان و متقلبان بیمه ای باعث خروج سالانه هزاران میلیارد تومان پول از شرکت های بیمه می شود و سودآوری بیمه گران رادر معرض خطر قرار می دهد. طوری که در سال ۱۳۹۶ میزان تقلب در صنعت بیمه بیش از ۶۳ هزار میلیارد ریال گزارش شد. این موضوع، اهمیت و لزوم شناسایی درست متقلبان صنعت بیمه را نشان می دهد تا بتوان رویکردی اثر گذار برای حذف آنها بکار برد. با توجه به افزایش تقلب در بیمه ها در چند دهه در این مقاله به بررسی پارامترهای آن پرداخته ایم.

تقلب در بیمه می تواند شامل، ادعای غیر مشروع و اغراق آمیز و ارائه اطلاعات نادرست عمدی از حقایق با پیچیده کردن و دستکاری سازمان یافته از روند ادعای به دست آوردن مزیت مالی باشد. کلاهبرداری نتیجه دو عامل انگیزه (وجود مرتکبان با انگیزه) و فرصت (فراهم بودن اهداف مناسب و نبود موانع حفاظتی مناسب) است. از این رو اگر تقلب بیمه ای را از دیدگاه های مختلف بررسی کنیم متوجه می شویم که با پدیدار شدن فشار کاری فرصت و منطق تراشی (توجیه) متقلبان درون سازمانی در همه رده های سازمانی وارد شرایطی می شوند که ممکن است به صورت کنشی، پنهان سازی و بدل سازی بتوانند تقلب های مختلفی در حوزه بیمه مرتکب شوند. کلاهبرداری داخلی توسط افراد درون صنعت بیمه همچون بیمه گران، نمایندگان، کارگزاران، مدیران و دیگر کارکنان انجام می شود. در مقابل کلاهبرداران خارجی از جانب افراد بیرون صنعت همچون متقاضیان، بیمه گذاران و خسارت دیدگان انجام می شود. برخی اوقات این نوع کلاهبرداری با تبانی و هم دستی افراد درون صنعت همچون نمایندگان، کارگزاران یا اشخاص ثالث ارائه کننده خدمات بیمه ای انجام می شود که شامل اظهارات غلط و ادعای خسارت غیر واقعی است. شاید بتوان گفت اصلی ترین عامل ادعای خسارت به صورت متقلبان ناتوانی ارزیابان خسارت در شناسایی موارد متقلبان به دلیل فقدان تجربه و دانش کافی و همچنین سهل انگاری بیمه گران و تعیین مشارکت در منافع در برخی رشته های بیمه ای با درصد کم است که افزایش اعمال متقلبان را شدت می بخشد.

تقلب بیمه ای می تواند از تقلب شدید یا تقلب خفیف طبقه بندی شود. تقلب شدید تلاشی عمدی برای صحنه



● بیمه گذاران (مشتریان شرکت های بیمه)

(۱) بارزترین نمونه، ایجاد تصادف های ساختگی برای دریافت خسارت های مالی و درمانی است. اجرای این تصادف های عمدی را معمولا افراد خلافکار در مقابل دریافت پول بر عهده می گیرند، (۲) ارایه اطلاعات نادرست درباره میزان استفاده از خودرو هنگام بیمه آن، (۳) جا به جایی فرد دارای گواهینامه رانندگی با راننده عامل حادثه که فاقد گواهینامه رانندگی است، (۴) اعلام خلاف واقع به شرکت بیمه درباره دزدیده شدن اتومبیل، (۵) خریداری بیمه نامه های مضاعف توسط بیمه گذار به قصد کسب درآمد با دوره (فرد همزمان از چند شرکت بیمه برای اتومبیل خود بیمه خریداری می کند)، (۶) اعلام خلاف واقع به شرکت بیمه درباره صدمه دیدن اتومبیل و اینکه در تصادف راننده مقصر فرار کرده است و اعلام وارد شدن صدمات بدنی به کسانی که هنگام تصادف داخل اتومبیل نبوده اند، (۷) جعل یا قراردادن کوبین های بیمه در اختیار سوجدوبیان، (۸) با الحاق تاریخ و مخدوش کردن آن بیمه نامه ای را که مهلت آن منقضی شده، دارای اعتبار وانمود می کنند، (۹) با عدم اعتراض به نظر کارشناس و مقصر جلوه دادن خود به عمد، موجبات اخذ وجه توسط زیان دیدگان را از بیمه می کنند.

● نهادهای مرتبط با پرداخت خسارت (نیروی انتظامی، بیمارستان ها و غیره)

نهادهای مرتبط با پرداخت خسارت، واحدهای زنجیره بیمه مانند نیروی انتظامی، بیمارستان، شهرداری، وزارت راه و ترابری و غیره هستند. خوشبختانه، بیشتر دست اندرکاران این نهادها از سلامت اخلاقی و حرفه ای و صداقت لازم برخوردارند که نقطه قوت و مثبت این نهادها تلقی می شود. با این حال موارد زیر در برخی موارد ممکن است مشاهده شود: هنگام ترسیم کروکی تصادف، جای مقصر و خسارت دیده عوض شود یا تاریخ حادثه در کروکی تغییر کند تا مقصر بتواند بیمه نامه خریداری کند، همچنین صدور نسخه های پزشکی با هزینه های غیر واقعی برای مجروحان تصادف.

بیمه بیکاری

به طور کلی متقاضیان بیمه بیکاری در دو موقعیت مرتکب تقلب می شوند: مورد اول شرایطی است که در آن فرد کاملا آگاهانه از همان ابتدا به طور برنامه ریزی شده اقدام به ایجاد سابقه و پرداخت حق بیمه می کند و سپس به محض حصول شرایط مناسب مورد نظر نسبت به خروج از حالت اشتغال و تقاضای مقرر بیمه بیکاری اقدام می کند. مورد دوم، شرایطی است که در آن فرد صرفا به دلیل وجود پشتوانه بیمه بیکاری، ناآگاهانه دست به اعمالی می زند که موجبات اخراج موجه خود را از شغل مورد نظر فراهم می کند. وجود بیمه و تعهد

سند سازی مواردی که تحت پوشش بیمه نیست به جای موارد تحت پوشش، پزشکان اغلب قوانین بازپرداخت را دستکاری می کنند تا به بیماران شان کمک کنند تا برای خدمات ضروری در طرح درمان پوشش لازم را بگیرند.

(۵) ارایه خدمات غیر حضوری: صورت حساب ها یا صورت حساب های بیمه که شامل خدمات غیر ضروری است ممکن است منجر به رد صورت حساب شود یا نیاز به تحقیق داشته باشد که بفهمیم آیا تقلب یا سو استفاده است یا خیر!

(۶) عدم تطبیق تشخیص و درمان: عدم تطابق میان تشخیص و طرح درمان می تواند نشانه یک رفتار مشکوک باشد، مثلا تشخیصی که نیاز به داروی خاص برای بیمار ندارد، ممکن است نشان دهنده تقلب یا سو استفاده بالقوه باشد.

(۷) ارایه خدمات بیش از ظرفیت: مثلا معاینه تعداد بیش از حد بیماران از جانب پزشک یا گزارش بیشتر از تعداد واقعی پزشکان استخدامی در بیمارستان از طرف بیمارستان ها

(۸) ارجاع منفعت طلبانه: معرفی بیماران به پزشکی خاص یا ارایه دهنده خدمات بهداشتی و درمانی خاص، مثلا اگر یک پزشک منفعت شخصی از یک کلینیک داشته باشد، نمی تواند هیچ بیماری را به آن کلینیک ارجاع دهد. در بعضی از کشورها از جمله آمریکا قانونی برای مقابله با این امر وجود دارد. در ایران اشتراک منافع پزشکان با داروخانه ها، آزمایشگاه ها و بیمارستان ها به تناسب قرارداد سازمان های بیمه گر ممکن است با جرایمی همراه باشد.

● نتیجه گیری

میزان پول پرداخت شده ناشی از تقلب ها مخارج شرکت های بیمه را افزایش و پرواضح است که منافع آنها را کاهش می دهد. در نتیجه ضریب خسارات، رشد می کنند و شرکت های بیمه وارد دایره آشفته ای می شوند. افزایش ضریب خسارات توسط افزودن حق بیمه جبران می شود و منجر به کاهش علاقه مشتری به محصولات شرکت ها و سبب وخامت کیفیت مجموعه بیمه می شود که در نهایت سبب وخامت وضع مردم، جامعه و کشور خواهد شد، زیرا یکی از نشانه های پیشرفته بودن و رفاه کشور، وجود صنعت بیمه قوی و حمایت شده است. صنعت بیمه در کشورهای پیشرفته پایه و بنیاد اقتصاد و عامل پیشرفت اقتصادی و همه جانبه آنان است و با توجه به حمایت های بی دریغ از این صنعت به اهمیت و ارزش واقعی آن پی برده اند. در نتیجه با هر موضوع و مبحثی که عامل تزلزل و ایجاد ضعف در این صنعت شود، باید به صورت بسیار جدی برخورد شود.

به جبران غرامت باعث می شود بیمه شدگان ریسک هایی را پذیرش کنند که در صورت عدم وجود بیمه، از این ریسک ها دوری می جستند.

معمولا مسئولیت بازرسی و تشخیص ادعاها و تقاضاهای متقلبانه بیمه ای بر عهده افرادی است که در اغلب موارد کم تجربه بوده و از آموزش های ضروری را در مورد کشف تقلب سپری نکرده اند. از آنجایی که روند ارزیابی تعهدات مالی ارائه شده توسط سازمان های بیمه گر اجتماعی اغلب به صورت ممیزی (بازرسی) بعد از پرداخت صورت می پذیرد، بنابراین بسیاری از تقاضاهای متقلبانه یا شناسایی نمی شوند یا بسیار دیر هنگام و غالبا با اتمام کامل دوره استحقاقی مقرر و پس از پرداخت مبالغ قابل توجهی در قالب تعهدات بیمه ای و درمانی به بیمه شده، شناسایی می شوند.

● بیمه سلامت

۸۰ درصد هزینه بهداشت و درمان مربوط به تصمیم پزشکان درباره خدماتی است که بیماران نیاز دارند. دیدی که پزشکان از فعالیت خود به عنوان کسب و کار دارند، می تواند نقشی حیاتی در ارتکاب به تقلب یا سو استفاده ایفا کند. پزشکان می توانند اقدامات غیر ضروری برای افزایش هزینه ها انجام دهند و یا در شرایط بیمار اغراق کنند یا درخواست آزمایش کنند که نشان دهد این دارو یا درمان برای بیمار ضروری است تا در به دست آوردن پوشش اضافه به آنها کمک کنند.

● انواع تقلب در حوزه بیمه سلامت

(۱) کدگذاری اشتباه خدمات درمانی: ارایه کنندگان خدمات بهداشتی و درمانی از کدی استفاده می کنند که گران تر از خدمات بهداشتی و درمانی، تست ها یا آیتم هایی است که واقعا برای بیمار انجام شده است، مثلا کد ۹۹۲۱۱ برای یک مشکل پزشکی ساده و یک ویزیت کوتاه است که ۲۰ دلار هزینه دارد، در حالی که کد ۹۹۲۱۵ نشان دهنده یک مشکل پیچیده و ویزیتی طولانی با هزینه ۱۴۰ دلار است.

(۲) صدور مجدد صورتحساب: صدور دوباره صورت حساب برای یک فعالیت در یک زمان با تغییراتی کوچک گفته می شود مانند تاریخ که هم می تواند یک اشتباه ساده باشد.

(۳) تجزیه یک فعالیت ترکیبی با کد واحد به فعالیت های جزئی تر: تجزیه یک فعالیت ترکیبی با کد واحد به فعالیت های جزئی تر با چندین کد، برای مثال، تست کامل خون شامل آزمایش های زیادی مانند اندازه گیری آنزیم ها و مواد معدنی مختلف است. زمانی که این آزمایش ها جداگانه صورت حساب شود، ممکن است نرخ پرداخت دو برابر شود.

(۴) صورت حساب مواردی که تحت پوشش نیستند:



تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان آقایان نادر صفاجو و سرکوت صالحی و خانم پگاه پزشکی نژاد 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 اویار حسین، نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، همکاران جدیدی در سمت‌های سازمانی مختلف منصوب شدند: نشریه چتر برای این عزیزان آرزوی توفیق در سمت‌های جدید را دارد.

سمت	نام و نام خانوادگی
معاون مدیر بیمه‌های درمان، حوادث و عمر گروهی	خانم مریم شریفی اصل
سرپرست معاونت مدیر طرح و برنامه	خانم لنا یاسینیان
مدیر امور شعب و نمایندگان	آقای بهزاد برومند
سرپرست مدیریت توسعه بازار و امور مشتریان	آقای مجتبی خسروی
سرپرست مدیریت ریسک	خانم سمانه عزیز نصیری
مدیر بیمه‌های نفت و انرژی	آقای محسن رحیمی

همیشه

مراقب اشتباه دوم باش

اشتباه اول حق توست.



لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته هادی اویار حسین

لغت	ترجمه
Premium trust fund	صندوق ذخیره حق بیمه
Principle of indemnity	اصل غرامت
Pro rata reinsurance	سهم بیمه گر اتکایی
Pro-rata	حق السهم / روز شمار
Probability of loss	احتمال وقوع خسارت
Probability of ruin	احتمال نابودی
Product liability insurance	بیمه مسئولیت تولیدات
Profit	سود
Profit-sharing	مشارکت در سود
Property damage	خسارت اموال
Property insurance	بیمه اموال
Proposal	پیشنهاد بیمه
Pro rata	تقسیم به نسبت
Pro rata reinsurance	بیمه اتکایی سرمایه
Public liability insurance	بیمه مسئولیت عمومی
Pure burning cost	هزینه خالص تمام شده
Pure premium	حق بیمه خالص
Qualifying period for benefit	دوره انتظار



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان



صدور و ارایه انواع بیمه نامه های خودرو

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 مراجعه فرمایید

مرکز ارتباطات : ۰۲۱-۸۲۵۹