



دفتر مرکزی بیمه پارسیان - تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۰۰  
شماره پست و سوله: ۹۸



معرفی کارمند نمونه سال بیمه پارسیان  
در مراسم روز بیمه



بیمه مرکزی اعلام کرد:  
رتبه اول بیمه پارسیان  
در ارزیابی انفورماتیک  
شرکت‌های خصوصی صنعت بیمه کشور

◀ اهتزاز پرچم بیمه پارسیان  
بر فراز قله اورست



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**



صدور و ارائه انواع بیمه نامه های خودرو

---

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



## شماره چهل و سوم، دی ماه ۹۸



- مدیر مسوول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر
- طراحی و اجرا: راوک گرافیک
- گرافیک و صفحه آرای: سمیه رفیعی
- مهدی حیدرزاده
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد
- خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
- کدپستی: ۱۹۶۶۳۳۳۴۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیک: 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](mailto: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.

### مدیرعامل بیمه پارسیان درمیانی شهادت سردار رشید سپاه اسلام سپهبد حاج قاسم سلیمانی را تسلیت گفت

آقای امیرحسین حسینی مدیرعامل بیمه پارسیان

### بیمه چهره با نامزدی زینه اول بیمه پارسیان در ازبکستان

مدیرعامل بیمه پارسیان در ازبکستان

### با حضور ریاست ریس خدمات مدیر و مدیرعامل گردهمایی مدیران بیمه پارسیان با کارکنان و نمایندگان استان گلستان برگزار شد

گردهمایی مدیران بیمه پارسیان با کارکنان و نمایندگان استان گلستان برگزار شد

### بیمه مسئولیت متنوع ترین رشته بیمه ای که تابوند اطلاع رسانی و توسعه رشته های مختلف آن در سطح جامعه می باشد

گسترش اطلاع رسانی در زمینه بیمه های مختلف

### شناسایی شرکای فعال و مشتریان هدف و حفظ مشتریان وفادار به منظور تکمیل اهداف شعبه رشت می باشد

شناسایی شرکای فعال و مشتریان هدف

### نگار آمل از افشین گانده نموده بیمه پارسیان در مراسم رونمایی و کفشی آملی و رودویی با مشکلات، کسب و کار ماست

نگار آمل از افشین گانده نموده بیمه پارسیان در مراسم رونمایی و کفشی آملی و رودویی با مشکلات، کسب و کار ماست

### خلاصه گزارش اوبیز در خصوص رسکسما در سطح جهان در سال ۲۰۱۸

کشور	سال	میزان خسارت	تعداد خسارت
ایران	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
ایالات متحده آمریکا	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
فرانسه	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
آلمان	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
بریتانیا	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
ژاپن	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
کانادا	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
ایتالیا	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
اسپانیا	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
کره جنوبی	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
هند	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
برزیل	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
آرژانتین	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
مکزیک	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
روسیه	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
ترکی	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
چین	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
هندون	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
اندونزی	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
مالزی	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
تایلند	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
فیلیپین	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
ویتنام	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
استرالیا	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
نیوزیلند	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
سوئد	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
نروژ	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
دانمارک	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
فنلاند	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
سوئیس	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
هلند	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
بلژیم	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰
آلمان	۲۰۱۸	۱۰۰	۱۰۰
	۲۰۱۷	۱۰۰	۱۰۰

خلاصه گزارش اوبیز در خصوص رسکسما در سطح جهان در سال ۲۰۱۸

### بزرگاری دوازدهمین نمه گذاری عز و سرمایه گذاری در سه گد

بزرگاری دوازدهمین نمه گذاری عز و سرمایه گذاری در سه گد

### نود و بیخی ما هرگز ذوب نمی شود

بیمه پارسیان با بهره گیری از توانمندی های خود در زمینه های مختلف خدماتی و سرمایه گذاری، به مشتریان خود خدماتی متمایز و بهینه ارائه می دهد. این شرکت با تمرکز بر رضایت مشتریان و ارائه خدماتی با کیفیت، توانسته است به عنوان یکی از بهترین شرکت های بیمه در ایران شناخته شود.

بیمه پارسیان با بهره گیری از توانمندی های خود در زمینه های مختلف خدماتی و سرمایه گذاری، به مشتریان خود خدماتی متمایز و بهینه ارائه می دهد. این شرکت با تمرکز بر رضایت مشتریان و ارائه خدماتی با کیفیت، توانسته است به عنوان یکی از بهترین شرکت های بیمه در ایران شناخته شود.



## مدیرعامل بیمه پارسیان در پیامی شهادت سردار رشید سپاه اسلام سپهبد حاج قاسم سلیمانی را تسلیت گفت



بسم ربّ الشهداء و الصدیقین

بار دیگر دست شیاطین پلید از آستین "شقی‌ترین و نکبت‌بارترین" دشمنان اسلام و ایران درآمد و به خون یکی دیگر از فرزندان برومند اسلام آلوده شد. شهادت سردار رشید سپاه اسلام حاج قاسم سلیمانی موجب حزن و اندوه فراوان گردید و این پیام را به همه ما داد که باید استوارتر از قبل در مقابل دشمنان قسم خورده اسلام و ایران اسلامی بایستیم.

اینجانب از طرف خود و تمامی کارکنان و نمایندگان بیمه پارسیان شهادت سردار بزرگ سپاه اسلام سپهبد حاج قاسم سلیمانی و همراهان شهید را به پیشگاه حضرت ولی عصر (عج)، مقام معظم رهبری و تمامی ملت کشور عزیزمان تسلیت عرض می‌کنم.

هادی اویارحسین

نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان

### بیمه مرکزی اعلام کرد:

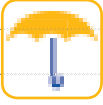
## رتبه اول بیمه پارسیان در ارزیابی انفورماتیک شرکت‌های خصوصی صنعت بیمه کشور

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ بر اساس جدیدترین ارزیابی انجام شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ا در حوزه انفورماتیک و فناوری اطلاعات صنعت بیمه کشور، شرکت بیمه پارسیان حائز رتبه اول بخش خصوصی صنعت بیمه در این حوزه شناخته شد.

بر این اساس طبق ارزیابی‌های انجام شده در میان تمام شرکت‌های خصوصی صنعت بیمه کشور، بیمه پارسیان در صدر حوزه فناوری اطلاعات قرار گرفت و در مراسمی که به همین منظور توسط بیمه مرکزی ج.ا.ا برگزار گردید تندیس و لوح تقدیر آن به مدیر فناوری اطلاعات بیمه پارسیان اهدا گردید.

زیرساخت‌های قوی و کارآمد و همچنین سیستم‌های ایمن و به روز و ابزارهای نوآورانه نقش بسیار پررنگ در یک شرکت بیمه دارند و در این راه بیمه پارسیان همواره جزو شرکت‌های سرآمد صنعت بیمه کشور محسوب می‌شود و در سال‌هایی که این ارزیابی‌ها توسط بیمه مرکزی صورت گرفته، همواره جزو شرکت‌های برتر صنعت بیمه قرار داشته است.





## با حضور نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل گردهمایی مدیران بیمه پارسیان با کارکنان و نمایندگان استان گیلان برگزار شد

جهت اصلاح ساختار نمایندگی و تقویت آنان صورت گرفته است، نمایندگان می‌بایست با عملکرد صحیح خود، شرکت را بالنده سازند؛ به شکلی که اثرات مثبت آن در جامعه ساری و جاری شود.

وی در ادامه اظهار داشت: با توجه به این که در نظر است نظام تعرفه‌ای برداشته شود، با توجه به افزایش چشمگیر تعداد نمایندگی‌ها در ظرف یک سال و نیم آینده، نمایندگان می‌بایست خود را با شرایط جدید تطبیق دهند و بقای خود را تضمین کنند.

برومند افزود: نمایندگان می‌بایست خود را به اطلاعات روز تجهیز و اصول بازاریابی و بازاریابی را بشناسند. آن‌ها باید قدرت تشخیص ریسک را داشته باشند و بتوانند آن را تجزیه و تحلیل نمایند و منافع سازمانی را بر منافع خود ترجیح دهند و در همه رشته‌های بیمه‌ای فعالیت چشمگیر داشته باشند.

در نظر گرفته شده، پشتیبانی و حمایت مدیران ارشد را امری ضروری دانست. در ادامه این نشست، فرداد سرپرست منطقه شمال غرب کشور نیز ضمن عرض خیرمقدم و ارایه آمار شبکه فروش شعب این استان، ترکیب پرتفوی استان را مناسب دانست و از عملکرد کلیه نمایندگان و صداقت و جدیت آن‌ها، ابراز خشنودی کرد.

وی در پایان اظهار داشت: از همه نمایندگان ترکیب پرتفوی مناسب را انتظار داریم و برای تحقق این امر برای هر کدام از نمایندگان تابعه بودجه کاری تعیین کرده‌ایم که در آینده نزدیک ابلاغ خواهد شد.

سپس برومند مدیر توسعه بازار و امور مشتریان، با مطرح نمودن بحث‌های مفید فنی و علمی گفت: نمایندگان منابع انسانی شرکت هستند و دیدگاه شرکت به این منابع کاملاً مثبت است. وی افزود: با توجه به مصوبات شرکت که در

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ گردهمایی سراسری مدیران، کارکنان و نمایندگان استان گیلان، شهرهای رشت و بندرانزلی با حضور جناب آقای اویار حسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان و جمعی از مدیران ارشد در سالن همایش‌های هتل کادوس رشت برگزار شد.

در ابتدا، پس از تلاوت آیاتی از کلام الله مجید، فرهاد بازیار رییس شعبه رشت ضمن خیر مقدم به کلیه میهمانان با تقدیر و تشکر از تلاش و فعالیت مثبت همکاران و نمایندگان تابعه که عملکرد خوبشان باعث خشنودی و تغییر نگاه مدیران ارشد نسبت به استان شد، گفت: آمار عملکرد استان در آینده نزدیک به وضعیت مطلوب‌تر و قابل اتکایی خواهد رسید.

همچنین ضمن ارایه آمار و اطلاعاتی از استان گیلان و عملکرد شعبه رشت، برای دستیابی به اهدافی که در راستای خط مشی کلی شرکت



در ادامه نشست اشرافی؛ مدیر امور شعب و نمایندگان عنوان کرد بحث بیمه‌های درمان به دلیل حساسیت فوق العاده سلامتی انسان از مسایلی است که موجبات دغدغه دولت‌ها را فراهم آورده است. نظام‌های بیمه‌ای هر کشوری متأثر از عوامل متعدد است که بی توجهی یا در نظر نگرفتن این فاکتورها می‌تواند تأثیرات بسیار نامطلوبی را متوجه صنعت بیمه نماید.

ایشان افزود موضوع نظارت بر پرداخت خسارت درمان به شکل نظارت تعرفه‌ای و نظارت بر پروسه تشخیص و درمان توسط بیمه‌گران اعم از پایه و تکمیلی که به نظر می‌رسد در کشورمان تاکنون مغفول مانده است بسیار حایز اهمیت است.

در ادامه ایشان نظارت همه جانبه بر خدمات تشخیصی درمانی را از ضروریات انکارناپذیر جهت تکمیل نظارت بر خدمات مورد توجه قرار داد. در انتها؛ آقای اوپار حسین نایب رییس هیات

مدیره و مدیر عامل، ضمن تشکر از حضور مدیران و همکاران و نمایندگان در استان گیلان و آرایه آمار تحلیلی از صنعت بیمه در جهان و ایران، عنوان کرد:

بازار بیمه که یکی از بازارهای بسیار مهم و اثربخش در اقتصاد و بخش مالی است، می‌تواند با توسعه فناوری ضمن آرایه خدمات مناسب و متناسب با نیاز مشتریان، اعتماد عمومی جامعه را در زمینه‌های اقتصادی و اجتماعی بهبود بخشد. ایشان افزود، نگرش درست نسبت به اهمیت بازاریابی و فروش اصولی، کلید موفقیت کسب و کارها در دنیای تجارت و رقابت امروزی است. رقابت شدید و سرعت تغییرات در بازارها و روندهای پیش بینی نشده اقتصادی باعث شده تا اهمیت توجه به بازاریابی و فروش نسبت به چند سال گذشته دو چندان گردد.

هر چند در حال حاضر بسیاری از نگاه‌های اقتصادی در ایران فاقد یک برنامه اصولی

بازاریابی و فروش هستند، لذا ایجاد واحد بازاریابی و فروش از دغدغه‌های بسیاری از این بنگاه‌ها و کسب و کارها می‌باشد.

حفظ بقا و سودآوری سازمان‌ها در دنیای کسب و کار امروزی در گرو عملکرد حساب شده واحد بازاریابی و فروش است. البته این به معنای نادیده گرفتن اهمیت سایر واحدها نیست.

ارتباط مستقیم واحد بازاریابی و فروش با اصلی‌ترین رکن هر کسب و کار، یعنی مشتری، باعث افزایش اهمیت و جایگاه این واحد گردیده است. جذب، حفظ و تلاش به منظور ماندگاری مشتری از عوامل تأثیرگذار در اهمیت این واحد می‌باشد.

در پایان جلسه با طرح سوالات و مشکلات نمایندگان، راهنمایی‌های لازم درخصوص مسایل مطرح شده با هدف رشد و تعالی در کسب پرتفوی، از طرف مدیریت محترم عامل و مدیران حاضر در این جلسه آرایه گردید.

## مهم‌ترین مسایل مربوط به حوزه صدور و خسارت بیمه‌ای اتومبیل با حضور مسئولین این حوزه در بیمه پارسیان مورد بررسی قرار گرفت

سلطانی در زمینه اخذ یا عدم اخذ داغی ضمن اشاره به سیاست‌های کلی شرکت و مراعات حال زیان‌دیدگان گفت: تا حد ممکن از اخذ داغی خودداری گردد اما در موارد و مواقع خاص با توجه به سناریو حادثه و نوع قطعه آسیب دیده و ناگزیر به دریافت قطعه داغی هستیم.

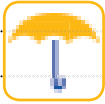
ایشان همچنین درخصوص موضوع خودروهای متعارف و غیر متعارف گفت: هم اکنون کلیه شرکت‌های بیمه‌ای درخصوص نحوه و چگونگی رسیدگی به پرونده‌های خسارت مربوط به خودروهای متعارف و نامتعارف دچار مشکلاتی هستند و این موضوع مختص شرکت بیمه پارسیان نیست. اما چیزی که در حال حاضر بین شرکت‌های بیمه‌ای به توافق رسیده این است که در این زمینه از قاعده تناسب استفاده گردد و لزومی به اعمال قاعده تناظر نیست.

وی در پایان صحبت‌های خود درخصوص پذیرش یا عدم پذیرش زیان‌دیدگان با توجه به تعمیرگاه محل تعمیر و محل سکونت ایشان افزود: هرچند در سطح منطقه یک کشور بعضاً مشاهده می‌گردد که مشتریان و زیان‌دیدگان بدون در نظر گرفتن تعمیرگاه محل تعمیر خودروی خود یا بدون در نظر گرفتن محل سکونت خود به شعب دورتر از محل‌های یاد شده مراجعه می‌نمایند و این موضوع کمی تأمل برانگیز است اما در کل با توجه به عدم امکان ایجاد محدودیت برای ارباب رجوع لذا ضرورتاً کلیه شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای بدون در نظر گرفتن هر نوع محدودیتی، در صورت مراجعه بیمه‌گذار، اقدام به اخذ مدارک و تشکیل پرونده برای وی نمایند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، جلسه‌ای با موضوع بررسی مسایل روز حوزه صدور و خسارت بیمه‌های اتومبیل بیمه پارسیان با حضور مدیران و معاونان این حوزه و همچنین روسای شعب تهران و کرج و همچنین سرپرستان مناطق کل کشور در محل ساختمان مرکزی بیمه پارسیان برگزار و بحث و بررسی‌های جامعی در این زمینه صورت پذیرفت که در آن کلیه مسایل مربوطه با نظرات این متخصصان بررسی و پیشنهادات و راهکارهایی نیز به منظور آرایه خدمات هرچه بهتر به بیمه‌گذاران مطرح گردید که در این شماره نشریه چتر گزارشی از این جلسه و نتایج آن به اطلاع خوانندگان نشریه می‌رسد.



در ابتدای جلسه؛ سلطانی مدیر بیمه‌های اتومبیل بیمه پارسیان در زمینه چگونگی رسیدگی به پرونده‌های خسارت در رشته اتومبیل از جمله اخذ یا عدم اخذ داغی و در مواردی چگونگی اخذ آن، چگونگی اقدام و مواجهه با خودروهای متعارف و نامتعارف و همچنین پذیرش یا عدم پذیرش زیان‌دیدگان با توجه به تعمیرگاه محل تعمیر و محل سکونت ایشان که ظاهراً اختلاف نظرهایی در بین شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای وجود دارد و بعضاً موجب اقدامات متناقض گردیده صحبت و به منظور رفع آنها و ایجاد هماهنگی توضیحات خود را به حاضرین در جلسه اعلام نمود.



قرار گیرد.

در ادامه؛ حضایی ضمن اشاره به اینکه «شرح وظایف پرسنل شرکت بیمه پارسیان» در دست اقدام می‌باشد، افزود: علیرغم وجود محدودیت‌هایی که همه بدان آگاه هستیم اما چهار نکته طلایی وجود دارد که چنانچه با تلاش و توجه بیشتری بدان بپردازیم قطعاً در میزان حصول موفقیت همکاران و در نهایت موفقیت شرکت متبوع در دستیابی به اهداف تعیین شده، بیش از پیش موفق خواهیم بود. آن چهار نکته کلیدی و طلایی عبارتند از: هدایت کردن، حمایت کردن، نظارت کردن و آموزش دادن.

ایشان در ادامه افزودند: ریاست شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای از هر شخص دیگری به پرسنل خود و میزان توانمندی‌های ایشان شناخت دارند و خود ایشان بیش از هر مقام دیگری می‌توانند در اجرای اقدامات لازم برای بهبود بخشیدن به شرایط شعبه موثر واقع گردند.

در ادامه این جلسه روسای مجتمع‌های بیمه‌ای و شعب تهران و کرج به بیان نظرات خود پرداختند که اهم موضوعات ایشان تاکید بر دقت هرچه بیشتر توسط کارشناسان خارج از شرکت است که برخی موارد به آنها برون‌سپاری گردیده و لزوم آرایه آموزش‌ها و توضیحات لازم به ایشان در خصوص انطباق هرچه بیشتر خود با شرایط بیمه پارسیان و اصل مشتری‌مداری این شرکت، همچنین بررسی تطبیقی آمار شعب در بررسی‌های مدیریتی و مقایسه شعب هم‌تراز با یکدیگر و نیز آرایه آمار عملکرد شعب هر منطقه به روسای شعب آن منطقه از نکات مهم در سخنان روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای تهران و کرج بود. همچنین توجه به محاسبه دقیق نسبت خسارت در آمار مقایسه‌ای شعب که درخواست موسویان رییس مجتمع بیمه‌ای غرب تهران بود.

بیشترین تاکید حاضرین در این جلسه رعایت اصل مشتری‌مداری و نیز آرایه راهکارهایی در خصوص کاهش اتلاف وقت مراجعه کنندگان و سهولت در بررسی و رسیدگی دقیق به پرونده‌های خسارت بود که مورد تحلیل موشکافانه قرار گرفت و راهکارها و نحوه وحدت رویه در قضایای ذکر شده که در آنها اختلاف نظر وجود داشت به تصویب حاضرین رسید.

در پایان این جلسه نیز مدیر امور شعب و نمایندگان نکات مهمی را در خصوص چارت سازمانی و مقررات جدید داخلی برای شعب آرایه نمود که اهم آنها به شرح زیر می‌باشد.

- نمودار سازمانی جدید شعب تنظیم، نهایی و ابلاغ گردیده لذا در آینده‌ای نزدیک تغییراتی خواهیم داشت.

- آیین نامه حدود اختیارات شعب و مجتمع‌ها در حوزه صدور و خسارت بازنگری شده و چنانچه مورد تایید قرار بگیرد ابلاغ خواهد شد. متعاقب این اصلاحیه حدود اختیارات شعب و مجتمع‌ها افزایش و متقابلاً میزان مسئولیت ایشان نیز افزایش خواهد یافت که از آن پس لازم است نظارت دقیق‌تر و فشرده‌تری بر عملکرد نمایندگان داشته باشند.

- معمولاً مشاهده می‌گردد بروز تخلف نمایندگان به دلیل عدم توجه و نظارت دقیق شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای بر عملکرد نمایندگان بوده است؛ لذا ترتیبی اتخاذ گردیده تا بار عملیاتی شعب و مجتمع کاهش داده شود و ظرفیت‌های ایشان در راستای نظارت و کنترل استفاده گردد.

- به دنبال تصویب و ابلاغ چارت و نمودار سازمانی درصد هستیم برای هر شخص نیز یک شناسنامه پست تهیه شود تا در ارتقاء شغلی افراد مورد استفاده قرار بگیرد که به واسطه آن از اعمال نظارت سلیقه‌ای پیشگیری به‌عمل آید.

در ادامه این جلسه، حضایی، مشاور مدیر عامل در حوزه بیمه‌های خودرو و همچنین سرپرست محترم اداره بازرسی و رسیدگی به شکایات؛ لزوم اطلاع رسانی اولیه به زیان‌دیده را جهت مراجعه به نزدیکترین محل تعمیرگاه خودرو و یا نزدیک به محل زندگی و سکونت ایشان مطرح و افزود: در مواردی که به دلایل مختلف اعم از درخواست بیمه گذار، لازم است که پرونده برای انجام امور پایانی به شعبه دیگری ارسال گردد در این صورت ضرورت دارد که اولاً در این زمینه از بیمه گذار حتماً درخواست کتبی اخذ گردد، ثانیاً اصل پرونده به هیچ وجه به شخص بیمه گذار یا زیان‌دیده تحویل نگردد و صرفاً از طریق دبیرخانه شرکت متبوع برای شعبه مقصد ارسال گردد.



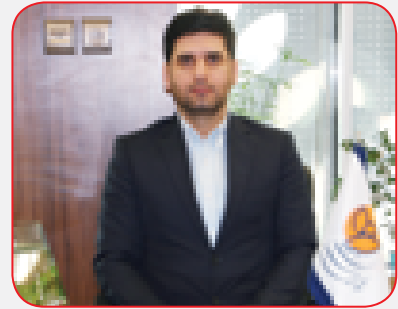
در ادامه این جلسه سلطانی بعنوان نکات پایانی خود به لزوم بررسی کامل پرونده‌ها توسط روسای شعب قبل از ارسال به مرکز تاکید و افزود: انتظار می‌رود شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای در خصوص پرونده‌های حتی بالاتر از حدود اختیاراتشان حتماً کلیه تحقیقات و بررسی‌های لازم را انجام داده و تا حد امکان مدارک مربوطه را نیز اخذ و پس از انجام مراحل فوق پرونده را به واحد مدیریت ارسال نمایند و در پایان نیز با توجه به اینکه تصمیم بر آن است که «رسیدگی به پرونده‌های خسارت جانی اتومبیل» نیز به شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای تفویض گردد و همچنین به منظور عدم ایجاد نارضایتی به زیان دیدگان، انتظار می‌رود در رسیدگی و بررسی (همچنین در صورت لزوم ارسال به مرکز) تسریع نمایند تا سبب ایجاد نارضایتی نگردد و در پایان نیز شایسته است با افسران تحقیق در پرونده که به همین منظور در شعب مستقر هستند همکاری لازم را داشته باشند تا پرونده‌ها با نهایت دقت، بررسی و رسیدگی گردند.

در ادامه؛ قاضی فاضلی معاون مدیریت بیمه‌های خودرو در خصوص موارد ذکر شده ضمن تاکید بر رعایت احترام و حقوق بیمه گذاران و زیان دیدگان به لزوم ایجاد وحدت رویه در رسیدگی به پرونده‌های خسارت در تمامی شعب بیمه پارسیان در سراسر کشور چه در موضوع داغی، چه خودرو متعارف و غیر متعارف و همچنین موضوع توجه به محل سکونت زیان دیده، اشاره نمود و افزود: لزوماً موظف به آرایه خدمات به مشتری هستیم اما روسای شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای این نکته را در نظر داشته باشند که می‌بایست نظارت کافی و دقیق بر عملکرد کارشناسان ارزیاب و چگونگی تعیین و قیمت گذاری برای خسارات داشته باشند.

در ادامه ثانی سرپرست منطقه یک کشور با اشاره به انتظارات مدیران سازمان مبنی بر لزوم دقت و سرعت عمل در رسیدگی به پرونده‌ها اظهار داشت: احتیاج به یک پالایش و انجام کارسنجی حرفه‌ای و دقیق وجود دارد که متعاقب آن اولاً برای هر یک از وظایف تعریف شده برای جایگاه‌های مختلف در شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای همچنین در خصوص میزان توانمندی افراد به کارگمارده شده در حوزه‌های مختلف اعم از اتومبیل نیز تحقیق و بررسی‌های عمیقی صورت پذیرد؛ همچنین به نظر می‌رسد برای اجرای امور مهمی اعم از رسیدگی به پرونده‌های خسارت اتومبیل و مواجهه با زیان دیدگان که غالباً از نظر روانی ناراحت و معترض هستند لزوم دقت هرچه بیشتر در به کارگیری پرسنل متخصص (هم به لحاظ فنی وهم به لحاظ رفتاری) می‌بایستی بیشتر مورد توجه

## گفتگو با علی گنجی، مدیر بیمه‌های مسئولیت

# بیمه مسئولیت متنوع‌ترین رشته بیمه‌ای که نیازمند اطلاع‌رسانی و توسعه رشته‌های مختلف آن در سطح جامعه می‌باشد



**لطفا جایگاه بیمه‌های مسئولیت را در سبد پرتفوی بیمه پارسیان شرح دهید.**

میزان فروش بیمه‌های مسئولیت تا پایان آذر ماه سال جاری ۸۶۱۰۲۷ میلیون ریال بوده که در مقایسه با مدت مشابه در سال ۹۷ که ۷۱۱/۲۴۸ میلیون ریال بوده رشدی معادل ۲۱٪ را نشان می‌دهد. این میزان فروش ۴/۷۸٪ از کل پرتفوی شرکت را به خود اختصاص داده است.

**برای ارتقای فروش بیمه‌های مسئولیت چه برنامه‌هایی دارید و چه توصیه‌هایی به شبکه فروش بیمه پارسیان می‌کنید؟**

مدیریت بیمه‌های مسئولیت به جهت توسعه فروش بیمه‌های مسئولیت، امکان دسترسی کلیه نمایندگان و شبکه فروش به محاسبات حق بیمه رشته‌های بیمه مسئولیت مدنی نصابان تابلوهای تبلیغاتی، دارندگان و نصابان آسانسور، مدیران و ناجیان استخر، مسئولین فنی بیمارستان، درمانگاه و کلینیک، ناشی از آتش سوزی، شرکت‌های نصب و تست سیستم گاز سوز خودرو، مدیران مراکز آموزشی، مسئول فنی داروخانه، مدیران آرایشگاه، دامپزشکان و هیات مدیره ساختمان‌های مسکونی را فراهم ساخته است. همچنین پوشش‌ها و طرح‌های متنوعی شامل پوشش هزینه‌های دادرسی در بیمه‌نامه‌های مسئولیت با حق بیمه بیشتر از مبلغ ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و طرح‌های ویژه اشخاص حقیقی و حقوقی ارائه‌دهنده سرویس ایاب و ذهاب در قبال دانش آموزان، سوپرمارکت‌داران محلی، برگزارکنندگان هیات‌های مذهبی در قبال اشخاص ثالث ویژه ماه‌های محرم و صفر، طرح مهر پارسیان ویژه مدیران مراکز آموزشی، مدیران ویلاها و سوویت‌های اجاره‌ای در قبال مراجعه‌کنندگان، متصدیان حمل و نقل داخلی، کتابخانه‌ها و پیراپزشکان به مناسبت روز ولادت حضرت زینب (س) ارائه داده است و تلاش دارد تا پایان سال نیز حداقل سه طرح فروش ویژه جهت بازاریابی شبکه نمایندگان و نیز تکمیل و افزایش پوشش‌های بیمه مسئولیت مدیران آرایشگاه‌ها ارائه نماید.

و مجازات اسلامی و مخاطرات شغلی کارکنان در حین فعالیت و امکان پیگیری قضایی زیان دیدگان از مراجع قضایی دانست.

**با توجه به گستردگی بیمه‌های مسئولیت آیا در حوزه آموزش بیمه مسئولیت به کارکنان و نمایندگان برنامه‌های خاصی اجرا شده است؟**

این مدیریت به منظور افزایش و توسعه فروش بیمه‌های مسئولیت نسبت به برگزاری دوره‌های بازاریابی و فروش بیمه مسئولیت مدنی کارفرما در قبال کارکنان جهت برخی از شهرها اقدام نموده است. همچنین دوره‌های آموزشی قوانین و مقررات بیمه‌های مسئولیت ویژه نمایندگان اخذ کد و صدور بیمه‌های مسئولیت طبق برنامه ریزی‌های همکاران اداره آموزش اجرا شده است. علاوه بر این آموزش‌های موردی بر اساس پرونده‌های خسارت خاص با طرح در کمیسیون تخصصی بیمه‌های مسئولیت به صورت مطالعاتی و آموزش عملی صورت می‌پذیرد.

**چه توصیه‌هایی برای نمایندگان در جهت افزایش پرتفوی بیمه مسئولیت دارید؟**

پیشنهاد می‌گردد هنگام فروش بیمه نامه‌های مسئولیت نسبت به ارزیابی دقیق ریسک و بررسی سوابق بیمه‌ای بیمه گذار در سنوات گذشته و همچنین نحوه پرداخت حق بیمه به بیمه گر قبلی اقدام و به جد نسبت به پیگیری وصول مطالبات شرکت متبوع توجه ویژه نمایند. چرا که هدف صرفاً فروش بدون مد نظر قراردادن موارد مطروحه نمی‌باشد.

**سخن پایانی.**

در فرصتی که برای بنده باقی است جا دارد ضمن تشکر و قدردانی از نایب رییس محترم هیات مدیره و مدیر عامل، جناب آقای اوپار حسین کلیه کارکنان محترم و همچنین همکاران محترم خود در مدیریت بیمه‌های مسئولیت از اهتمام ویژه همکاران محترم شبکه فروش شامل نمایندگان و شعب محترم شرکت معظم بیمه پارسیان کمال قدردانی را داشته باشم. امیدوارم در حوزه بیمه‌های مسئولیت ضمن اهتمام ویژه در خصوص ارزیابی ریسک در راستای کنترل ضریب فنی خسارت با توجه به توسعه مفاهیم حقوقی، مدنی تر شدن جامعه و توسعه کسب و کارهای جدید، تمرکز همکاران و شبکه فروش بر رشته‌های نوین در این حوزه مانند مسئولیت‌های حرفه‌ای، مسئولیت تولید کنندگان در قبال مصرف کنندگان و... معطوف گردیده تا با تکیه بر قابلیت‌های فنی شرکت بیمه پارسیان به عنوان شرکتی پیشرو در حوزه بازار بیمه‌های مسئولیت معرفی گردیم. انشاءالله. در پایان برای تمام همکارانم آرزوی بهروزی و موفقیت دارم.

همچنین این مدیریت با افزایش حدود اختیارات تفویض شده به شعب و نمایندگان، ارائه پوشش‌های تکمیلی "بدون رای دادگاه"، "مابه التفاوت افزایش دیات تا یکسال از تاریخ انقضاء بیمه‌نامه"، "بدون اعمال تعرفه" و "دیه دوم تا سقف ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال در هر حادثه و در طی دوره بیمه، افزایش تعهدات مالی بیمه‌گر شامل رشته‌های بیمه مسئولیت مدنی دارندگان و نصابان آسانسور، بیمه مسئولیت مدنی مدیران واحدهای اقامتی، بیمه مسئولیت مدنی حرفه‌ای مهندسان طراح، محاسب و ناظر ساختمان، بیمه مسئولیت مدنی شرکت‌های نصب و تست سیستم گاز سوز خودرو و بیمه مسئولیت مدنی مدیران پارکینگ در قبال مراجعین، افزایش تعهد مالی بیمه‌گر در بیمه مسئولیت مدنی ناشی از آتش سوزی در منازل مسکونی تا سقف مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال در سال جاری اقدام نموده است.

**چه رشته‌هایی از بیمه‌های مسئولیت هنوز به طور کامل در جامعه شناخته نشده است؟ چه راه کارهایی برای معرفی بیشتر این رشته‌ها پیشنهاد می‌کنید؟**

همان طور که می‌دانید متنوع‌ترین رشته بیمه‌ای در صنعت بیمه مربوط به بیمه‌های مسئولیت می‌باشد که بعضاً به دلیل عدم توسعه حقوق مدنی و اشراف کامل جامعه به حقوق خود و حتی کارشناسان فعال در صنعت بیمه و شبکه فروش، پرتفوی بیمه‌های مسئولیت صرفاً اختصاص به چند رشته محدود بیمه‌ای دارد. در صورتیکه با اطلاع رسانی و شناخت حوزه‌های فعالیت مدیران بنگاه‌های اقتصادی، توسعه فروش سایر بیمه‌نامه‌های این حوزه از جمله بیمه مسئولیت حرفه‌ای مدیران بانک‌ها و بنگاه‌های اقتصادی امکان پذیر خواهد بود.

**بیشترین آمار فروش بیمه‌های مسئولیت در چه رشته‌ای است؟ لطفاً در خصوص رشته و دلایل فروش بیشتر آن توضیح بفرمایید.**

بیشترین آمار فروش بیمه‌های مسئولیت مربوط به کارفرمایان واحدهای خدماتی، تولیدی و صنعتی در قبال کارکنان و اشخاص ثالث می‌باشد که در حال حاضر آیین نامه مربوطه به شماره ۹۸ توسط شورای عالی بیمه اصلاح و مراحل تدوین کلوزهای همراه تا چند هفته آتی توسط کارگروه بیمه‌های مسئولیت سندیکای بیمه‌گران ایران انجام و به شرکت‌های بیمه ابلاغ خواهد شد. به طور کلی موضوع بیمه فوق الذکر عبارت است از پوشش خسارت‌های ناشی از صدمات جسمانی وارده به کارکنان در صورت احراز مسئولیت بیمه گذار. دلیل فروش مناسب این رشته را نیز می‌توان آگاهی کارفرمایان از قوانین کار





## گفتگو با فرهاد بازیار، رییس شعبه رشت

# شناسایی شرکت‌های فعال و مشتریان هدف و حفظ مشتریان وفادار به منظور کسب پرتفوی از اهداف شعبه رشت می‌باشد

افزایش این خدمات با کمک شبکه فروش، جلسات مستمر به صورت تیم‌های تخصصی در رشته‌های مختلف و استفاده از نقطه نظرات آنها در توسعه پیشرفت و افزایش سهم نمایندگان در کل استان بسیار پررنگ می‌باشد.

**آیا به آموزش ضمن خدمت نمایندگان در شعبه شما توجه کافی شده است؟ چه آموزش‌هایی از نظر شما باید بیشتر ارائه گردد؟**

به نظر بنده و از زمان حضور اینجانب این مجتمع با رویکرد محوریت آموزش‌های فوق تخصصی بازاریابی و فنی به دنبال چابک سازی و توانمند سازی کارکنان و نمایندگان می‌باشد. ضمن تشکر از مجموعه مدیریت آموزش در جهت برگزاری دوره‌های آموزشی که تاثیر بسیار زیاد جهت رشد نمایندگان این شعبه داشته است. این مجتمع بصورت مستقل و با توجه به تجربه کارشناسان دوره‌های آموزش فنی و بازاریابی در رشته‌های مختلف بیمه‌ای بصورت مدون و با برنامه ریزی از قبل تعیین شده دارد. به نظر می‌رسد با توجه به تغییر فروش سنتی به فروش از طریق مبانی جدید نیاز به بعد انگیزشی و بازاریابی و برنامه ریزی میان مدت جهت افزایش سهم فروش از الزامات آموزش می‌باشد.

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

ضمن تشکر و خدایوت به مدیرمهربان و دلسوز، جناب آقای اویارحسین به عنوان نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل و کلیه مدیران ستادی بیمه پارسیان از همگی همکاران این شعبه جهت همراهی چندین ساله که با تلاش خستگی ناپذیر مرهون زحمات آنها به واسطه رشد شعبه گردید تشکر می‌کنم و امیدوارم با کمک، تلاش و همدلی هرچه بیشتر بتوانیم در جهت اعتدالی نام بیمه پارسیان در این استان هرروز موفق‌تر و پیشروتر باشیم.



**پارسیان در استان گیلان انجام داد؟**

نام و نشان بیمه پارسیان در استان گیلان با توجه به فرهنگ توسعه بیمه در سبد خانواده‌ها در این استان، ارائه خدمات مطلوب، ارائه مشاوره‌های مناسب بیمه‌ای، رعایت اصل مشتری مداری، اخلاق حرفه‌ای روز به روز در حال افزایش می‌باشد. این مجتمع با ایجاد ارائه خدمات در همه رشته‌های بیمه‌ای، در کلیه شهرهای استان و استفاده از ظرفیت تبلیغات مناسب الگوی رفتاری و شخصیتی و برگزاری همایش‌های فروش و بازاریابی در صدد ارتقای نام و برند پارسیان خواهد شد.

**باتوجه به قابلیت‌های این شعبه، چه برنامه‌هایی برای جذب پرتفوی و افزایش سهم بازار در سال آینده شرکت بیمه پارسیان دارید؟**

پیرو تشریف فرمایی مدیریت محترم عامل، تاکید بر ارائه خدمات مطلوب و جذب مشتریان بیشتر و افزایش سهم بیشتر از کل استان این شعبه با شناسایی شرکت‌های فعال و مشتریان هدف و حفظ مشتریان قبلی به دنبال جذب پرتفو مناسب با کیفیت مطلوب تا رسیدن به جایگاه واقعی بیمه پارسیان در سطح استان می‌باشد.

**ارتباط شما با شبکه فروش چگونه است؟**

در مسیر ارائه خدمات مناسب به مشتریان و

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

باسلام و عرض ادب و احترام خدمت کلیه همکاران محترم اینجانب فرهاد بازیار فارغ التحصیل رشته مدیریت بازرگانی - مدیریت مالی در مقطع کارشناسی ارشد، دارای گواهینامه مهارتی IMBA و DBA زیر نظر دانشگاه تهران، که از سال ۱۳۹۳ افتخار همکاری در بخش مالی ستاد بیمه پارسیان را داشته و از سال ۱۳۹۶ مسئولیت شعبه رشت به اینجانب واگذار گردید.

**موفقیت‌ها و ویژگی‌های خاص بیمه پارسیان در این مجتمع کدامند؟**

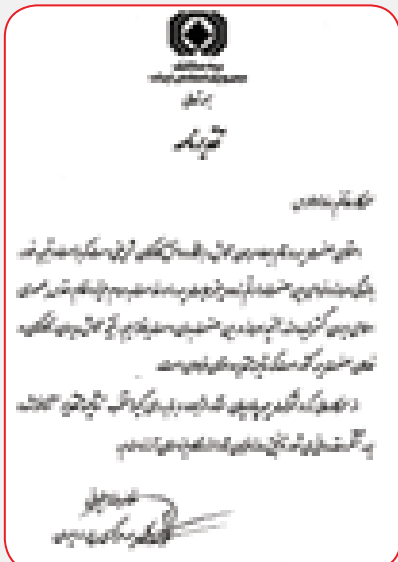
کسب عناوین متعدد شرکت بیمه پارسیان طی سال‌های اخیر در زمینه‌های مختلف، سطح توانگری مالی، خدمات به عنوان برند محبوب مصرف کننده تاثیر بسیار زیادی در حفظ جایگاه این شرکت در سطح استان گیلان داشته است.

این مجتمع با در اختیار داشتن نیروهای جوان با تجربه با سطح تحصیلات و توان فنی بالا درصد ارائه بهترین و مطلوبترین خدمات به مشتریان در سطح استان می‌باشد.

**محبوبیت و شناخت از برند پارسیان در شهر شما چه میزان است و چه کارهایی می‌توان برای ارتقای شناخت برند بیمه**

# گفتگو با سارا دادرس، کارمند نمونه بیمه پارسیان در مراسم روز بیمه

## کفش آهنی و رویارویی با مشکلات، کسب و کار ماست



شوند. جلب نظر دادرها کار ساده‌ای نیست و از سوی دیگر مردمی که به ما مراجعه می‌کنند معمولاً روحیه خوبی ندارند و باید در کنار کارهای تخصصی به این مسایل هم توجه داشته باشیم. در یک کلام خسارت‌های بدنی، به پا کردن کفش آهنی و روبرو شدن با مشکلات است.

**حرف آخر**  
حرف اول و آخر احساس رضایت مردمی است که به خدمات صنعت بیمه دل بسته‌اند. بی شک راضی کردن همه کار ناممکنی است اما یاد گرفته‌ام با کوشش و تلاش مضاعف، رعایت حداکثری را جلب کنم. از بیمه مرکزی سپاسگزارم که با راه اندازی این جشنواره ابتکاری، فضای رقابت برای بهتر شدن را ایجاد کرده است.

بیمه‌ای را انتخاب کردم هر چند هنوز تفکر سنتی بر این اصل استوار است که به "بیمه" نگاهی مدیریتی حاکم باشد.

**ستاد دیه در صنعت بیمه چه تعریفی دارد؟**  
ما در این ستاد تلاش می‌کنیم ذهنیت‌های اشتباه در خصوص صنعت بیمه را اصلاح کنیم. متأسفانه امروز نگاه‌ها به صنعت بیمه حالت انتفاعی دارد حال آنکه صنعت بیمه قرار است فقط خسارات تعهد شده را جبران کند. همین ذهنیت که در تصادف بین اتومبیل و موتورسیکلت، همواره راننده اتومبیل را مقصر می‌داند یک نگاه نادرست است که باید اصلاح شود. ما باید این حقیقت را در جامعه جا بیاوریم که بیمه در واقع یک "کیسه پول اضافه" نیست که به هر میزان که خواستیم از آن بیخشمیم.

وقتی کسی که مقصر است اما خسارات خود را دریافت می‌کند بی تردید رغبتی برای خرید بیمه نامه نخواهد داشت و تداوم این وضعیت می‌تواند به توسعه فرهنگ بیمه‌ای، آسیب‌های جدی وارد کند.

**شما برای نهادینه سازی این تفکر چه طرح و برنامه‌ای دارید؟**  
باید از دادرها و راهنمایی و رانندگی شروع کنیم. باید ذهن قضاات را نسبت به مقوله صنعت بیمه روشن کنیم. باید مسئولیت پذیر باشیم و در تشخیص و محاسبه، حساسیت بیشتری به خرج بدهیم. من همیشه تلاش کرده‌ام به سهم خود لوابح را به گونه‌ای تدوین کنم که قضاات، متقاعد

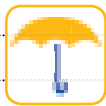
سال ۱۳۸۵ برای نخستین بار از پله‌های شرکت بیمه پارسیان بالا رفت. کارشناس آن سال‌های پارسیان اکنون رییس ستاد دیه همان شرکت است. رییس مقتدر و باپشتکار فوق العاده‌ای که هیچ بن بستنی را پیش روی خود نمی‌بیند و اعتقاد دارد که به هر حال برای هر مشکلی، راه حلی پیدا خواهد شد.

قدرشناس است و با مدرک دکترای ریاضیات کاربردی در همان ابتدای گفتگو از مدیرعامل شرکت قدرانی می‌کند که فضا را برای پیشرفت وی در صنعت بیمه فراهم کرده و البته مدیر بیمه‌های اتومبیل پارسیان که راه تعامل را باز گذاشته است.

"سارا دادرس" درجه دکتری ریاضی خود را با ارایه پایان نامه "نرخ گذاری بیمه با استفاده از نظریه کنترل بهینه" از دانشگاه قم دریافت کرده و علاوه بر مقالات بین المللی یک عنوان کتاب نیز در این حوزه، تالیف و منتشر کرده است. با این رییس اداره موفق که از برگزیدگان نخستین جشنواره کارکنان نمونه صنعت بیمه به شمار می‌رود گپ و گفتی کوتاه داشتیم که از نظرتان می‌گذرد.

**چه اتفاقی افتاد که با صنعت بیمه آشنا شدید؟**  
در همه جای جهان علم ریاضیات و صنعت بیمه با هم گره خورده‌اند. بیمه در دنیا بر اساس ریاضیات پیش می‌رود و به همین خاطر گرایش





## خلاصه گزارش لویدز در خصوص ریسک‌ها در سطح جهان در سال ۲۰۱۸

تهیه شده در مدیریت ریسک

رتبه در سال ۲۰۱۲	رتبه در سال ۲۰۱۸	ضریب نفوذ بیمه در سال ۲۰۱۲	ضریب نفوذ بیمه در سال ۲۰۱۸	نام کشور
۱۲	۱۲	۲٫۷	۲٫۸	اسپانیا
۲۸	۱۳	۱٫۵	۲٫۸	امارات متحده عربی
۱۱	۱۴	۲٫۹	۲٫۸	دانمارک
۱۲	۱۵	۲٫۷	۲٫۷	افریقای جنوبی
۸	۱۶	۳٫۱	۲٫۴	انگلستان
۱۸	۱۷	۲٫۲	۲٫۳	ژاپن
۱۴	۱۸	۲٫۴	۲٫۳	اسرائیل
۱۵	۱۹	۲٫۳	۲٫۳	ارژانتین
۱۵	۲۰	۲٫۳	۲٫۱	ایتالیا
۲۰	۲۱	۱٫۹	۲٫۱	لهستان
n/a	۲۲	n/a	۲٫۱	موروکو
۲۷	۲۳	۱٫۶	۲	کلمبیا
۳۲	۲۴	۱٫۲	۱٫۹	چین
۲۰	۲۵	۱٫۹	۱٫۸	سوئد
۲۳	۲۶	۱٫۸	۱٫۸	شیلی
۲۸	۲۷	۱٫۵	۱٫۸	برزیل
۲۵	۲۸	۱٫۷	۱٫۸	نروژ
۲۵	۲۹	۱٫۷	۱٫۷	تایلند
۲۸	۳۰	۱٫۵	۱٫۶	سنگاپور
۲۲	۳۱	۱٫۸	۱٫۴	مالزی
۳۵	۳۲	۱	۱٫۴	عربستان سعودی
۳۳	۳۳	۱٫۱	۱٫۲	ترکیه
۳۳	۳۴	۱٫۱	۱٫۲	مکزیک

در این بین کشور چین بزرگ‌ترین شکاف بیمه‌گری را با مبلغ ۷۶٫۴ میلیون دلار دارا می‌باشد. بازار بیمه چین به سرعت در حال رشد است. اما هنوز به اندازه کافی توسعه نیافته است و در بین سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۷ حدود ۹۸ درصد خسارت‌های ناشی از فجایع طبیعی در کشور چین توسط هیچ نوع بیمه‌نامه‌ای پوشش داده نشده است و به ترتیب بعد از آن کشور هند با ۲۷ میلیارد دلار و کشور اندونزی با ۱۴٫۶ میلیارد دلار قرار دارند. این در حالی است که این دو کشور براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول به ترتیب ۷۰ امین و ۱۷ امین اقتصاد بزرگ در جهان می‌باشند.

ادامه در شماره بعد...

براساس گزارش لویدز در خصوص ریسک‌ها در سطح جهان در سال ۲۰۱۸ با وجود رشد اقتصاد جهانی در سال‌های اخیر شکاف بیمه‌گری<sup>۱</sup> به سختی کاهش یافته است. شکاف بیمه در جهان در حال حاضر در حدود ۱۶۲٫۵ میلیارد دلار می‌باشد که کاهش ۳ درصد در بازه زمانی پنج ساله داشته است. این امر نشان می‌دهد که شکاف عمیقی بین میزان بیمه‌نامه‌های خریداری شده برای پوشش ریسک‌ها در سطح جهان و هزینه واقعی کسب و کارها و دولت‌ها برای بازسازی ناشی از حوادث فاجعه آمیز وجود دارد.

لازم بذکر است ۱۶۰ میلیارد دلار (۹۶ درصد) از شکاف بیمه‌گری در کل جهان متعلق به کشورهای در حال توسعه می‌باشد چرا که متوسط ضریب نفوذ بیمه در کشورهای توسعه یافته دو برابر کشورهای در حال توسعه می‌باشد. البته همه کشورهای اروپایی (به عنوان کشورهای توسعه یافته) دارای سطح پوشش بیمه‌ای یکسانی نمی‌باشند. در واقع تنها ۱۲ درصد از این نوع خسارات در جنوب اروپا دارای بیمه‌نامه می‌باشند. برای مثال ایتالیا از بیشترین میزان خسارت بیمه نشده ناشی از فجایع طبیعی رنج می‌برد، که این امر نشان دهنده فرصتی برای صنعت بیمه در این منطقه است. البته تفاوت میزان پوشش بیمه‌ای در بین کشورهای سایر مناطق نیز دیده می‌شود. برای مثال در آفریقا، ضریب نفوذ بیمه در کشور نیجریه ۰٫۲ درصد از تولید ناخالص داخلی می‌باشد. این در حالی است که ضریب نفوذ بیمه در آفریقای جنوبی در وضعیت بهتری قرار دارد و در حدود ۲٫۷ درصد می‌باشد. در آسیا نیز بنگلادش کشوری است که با نرخ ۰٫۲ درصد کمترین ضریب نفوذ بیمه را دارا است، در مقابل ضریب نفوذ بیمه در کشور ژاپن (کشوری که با ریسک‌های زیادی مواجه می‌باشد) ۲٫۳ درصد از تولید ناخالص داخلی می‌باشد.

### جدول ۱- نفوذ بیمه در کشورها (درصد حق بیمه از تولید ناخالص داخلی)

رتبه در سال ۲۰۱۲	رتبه در سال ۲۰۱۸	ضریب نفوذ بیمه در سال ۲۰۱۲	ضریب نفوذ بیمه در سال ۲۰۱۸	نام کشور
۱	۱	۹٫۵	۷٫۷	هلند
۳	۲	۴٫۶	۵	کره جنوبی
۴	۳	۴٫۱	۴٫۳	آمریکا
۲	۴	۵٫۲	۴٫۲	نیوزلند
۵	۵	۴	۴٫۱	کانادا
۱۰	۶	۳	۳٫۵	استرالیا
۸	۷	۳٫۱	۳٫۴	تایوان
۶	۸	۳٫۶	۳٫۴	آلمان
۳۱	۹	۱٫۴	۳٫۴	هنگ کنگ
۲۰	۱۰	۱٫۹	۳٫۲	فرانسه
۷	۱۱	۳٫۲	۳	اتریش

۱- شکاف بیمه‌گری عبارت است از دارایی‌هایی که در معرض ریسک قرار دارند و فاقد پوشش بیمه‌ای هستند.

# دانشتنی‌های اطفای حریق را بشناسید

## بررسی مقاومت اجزای ساختمان

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

### ادامه از شماره قبل

**۳- پاک کردن ضایعات و پس مانده‌ها:** تمام قسمت‌ها باید بوسیله کهنه و سایر وسایلی که ایجاد جرقه نمی‌نمایند از وجود ضایعات پاک شوند. ضایعات بلافاصله پس از جمع آوری باید به ظروف فلزی منتقل گردیده و خیس‌انده شوند، محتویات ظروف باید سریعاً در نقاط بی خطر تخلیه گردند. کهنه‌هایی که برای پاک کردن مورد استفاده قرار می‌گیرند باید پس از مصرف، به ظروف فلزی منتقل شده و روزانه به بیرون از محل کار انتقال یابند.

**۴- روشنایی:** مناسب‌ترین روش ایجاد روشنایی مصنوعی، استفاده از لامپ‌های الکتریکی فیلامنتی و فلورسنت است. لامپ‌های فیلامنتی باید درون محفظه‌های ضد شعله قرار گیرند و نور آنها از صفحه شیشه‌ای به بیرون بتابد. در صورت استفاده از لامپ‌های فلورسنت، تمام متعلقات آن از قبیل ترانس، چوک و استارتر باید درون محفظه‌های ضد شعله قرار گیرند. چنانچه به علت عدم دسترسی به برق از انواع دیگر وسایل روشنایی استفاده می‌شود، این وسایل باید خارج از ساختمان قرار داده شده و نور آنها از طریق شیشه‌های پنجره به داخل تابیده شود.

**۵- حرارت:** روش‌های قابل قبول برای ایجاد گرما عبارتند از: آبگرم با فشار کم، بخار با فشار کم و

هوای گرم که در هریک از این حالات بویلر باید خارج از ساختمان قرار گرفته باشد، همچنین می‌توان از بخاری‌های برقی که حرارت سطح خارجی آنها بیش از  $82^{\circ}\text{C}$  نباشد استفاده نمود ولی استفاده از سایر وسایل حرارتی از قبیل: بخاری نفتی و گازی، شعله باز و بخاری‌های المنتی معمولی مجاز نمی‌باشد.

**۶- وسایل برقی:** حتی الامکان باید سعی شود که وسایل الکتریکی بیرون ساختمان قرار گیرند. در داخل ساختمان کلیه سیم‌ها و نیز محل اتصالات باید درون لوله‌های فلزی قرار داشته باشند. موتورها، سویچ‌ها و تمام وسایل باید ضد شعله و جرقه باشند. از به کارگیری وسایل پرتابل و سیم سیار باید خودداری ورزید. فیوزها و وسایلی که ضد شعله و جرقه نیستند باید بیرون از محیط کار قرار گیرند.

**۷- انبار و نگهداری:** رنگ، تینر و سایر مواد مصرفی باید در انبارهای مجزای مقاوم در مقابل حریق نگهداری شوند و حداکثر به میزان مصرف روزانه به داخل کارگاه برده شوند و تا فرا رسیدن زمان استفاده، از باز کردن درب ظروف محتوی آنها باید خودداری شود. بشکه‌ها و ظروف خالی شده باید به انبار باز گردانیده شوند.

### اسپری مواد غیر سلولزی

علاوه بر محلول‌های سلولزی، اکثر موادی را هم

که به صورت مایع یا نیمه مایع هستند می‌توان اسپری نمود. چنانچه این مواد آتشگیر باشند، هنگام اسپری، به علت مخلوط شدن با هوا آتشگیرتر می‌شوند. خطر رنگ‌های صنعتی که حاوی رزین صنعتی هستند از رنگ‌های سلولزی کمتر است، اما حلال‌های آنها چندتن تفاوتی با یکدیگر ندارند و در هر حال خطر گازه‌های آتشگیر ناشی از تبخیر حلال‌ها وجود دارد. اکثر موادی که به صورت اسپری و یا به طرق دیگری مورد استفاده قرار می‌گیرند از قبیل لاک الکل، لعاب، جلا و غیره نسبت به محلول‌های نیترو و سلولزی خطرات کمتر در بردارند و بر اساس میزان خطر، شرایط ایمنی آنها متفاوت است. چنانچه مشخصات ماده‌ای نامعلوم باشد، اطلاعات مورد نیاز را می‌توان از شرکت سازنده به دست آورد.

### تانک‌های مواد رنگ آمیزی

چنانچه برای رنگ آمیزی، از روش غوطه ور نمودن استفاده می‌شود، تانک‌های کوچک رنگ و ضد رنگ و مواد آتشگیر دیگری که برای غوطه‌ور نمودن قطعات مورد استفاده قرار می‌گیرند باید مجهز به درب‌های خود بسته شو باشند، اما از آنجا که نصب درب‌های خود بسته شو همیشه امکان پذیر نیست، همانند سالن رنگ کارخانه‌های اتومبیل سازی که تانک‌های رنگ و کوره‌های خشک کن به دنبال یکدیگر قرار گرفته‌اند و وجود درب روی تانک‌ها مانع انجام کار می‌باشد، استفاده از سیستم‌های اطفایی



وسایل روشنایی و حرارتی بر اساس نوع سوخت و انرژی مصرفی گروه بندی می‌شوند که در این مبحث به شرح خطرات مشترک می‌پردازیم و خطرات خاص هر گروه در فصول جداگانه، تحت عناوین وسایل گاز سوز، نفت سوز، برقی و... مورد بررسی قرار می‌گیرد.

### خطرات عمومی وسایل حرارتی و روشنایی

وسایل حرارتی و روشنایی تا آنجا که تحت کنترل قرار داشته باشند خطر آتش سوزی در بر ندارند، ولی اگر از کنترل خارج شده و یا آثار آنها بر مواد دیگر وضعیت غیر قابل کنترلی ایجاد نماید خطر آتش‌سوزی وجود خواهد داشت.

(کنترل) مفهومی است کلی که در شرایط متفاوت اشکال مختلفی به خود می‌گیرد، به عنوان مثال می‌توان در نظر گرفت که نحوه کنترل یک بخاری هیزیمی در یک محیط کم خطر و در یک محیط مملو از گازهای آتشگیر یکسان نمی‌باشد، ولی چون نحوه استفاده و کنترل وسایل حرارتی و روشنایی در محیط‌های پر خطر در فصول مربوطه به اندازه کافی مورد بحث قرار گرفته است، در این فصل بدون در نظر گرفتن شرایط متفاوت اماکن گوناگون، فقط خطرات مشترک و عمومی وسایل روشنایی و حرارت که در هر محیطی می‌تواند وجود داشته باشد شرح داده می‌شود. این خطرات به قرار زیر می‌باشند.

ادامه دارد...

ایجاد گردند خطر آتش سوزی را به همراه خواهند داشت. نور ذاتاً خطری در بر ندارد ولی از آنجا که عموماً هنگام ایجاد روشنایی مقداری حرارت تولید می‌شود، از لحاظ خطرات آتش سوزی، وسایل روشنایی به عنوان منابع حرارتی قلمداد می‌گردند. تمام اشکال روشنایی به غیر از انواع برقی، بوسیله شعله ایجاد می‌گردند، شعله یا مستقیماً پرتو افکنی می‌کند و یا با گرم کردن جسم دیگری موجب نور افشانی آن می‌شود، مانند گرم شدن توری چراغ زنبوری و در نتیجه، درخشان شدن آن.

هنگامی که گاز زغال می‌سوزد، در اثر واکنش شیمیایی ناشی از ترکیب هیدروژن، اکسیژن و کربن حرارت ایجاد می‌گردد، اگر این ترکیب (سوختن)، کامل نباشد ذرات کربن که در ترکیب شرکت ندارند در مرکز شعله یعنی جایی که با هوا تماس پیدا نمی‌کنند، در اثر حرارت حاصله از واکنش گرمای ترکیب اکسیژن و هیدروژن گرم شده و پرتوافشانی می‌کنند، حال اگر هوای کافی با گاز مخلوط شود، ذرات کربن در اثر تماس با اکسیژن در ترکیب مشارکت خواهند داشت و گرچه ممکن است در این حالت نور زیادی ایجاد نشود ولی به علت کامل بودن احتراق، حرارت بیشتر خواهد بود، که از این حرارت زیاد برای درخشان کردن توری استفاده می‌شود. توری که به مواد خاص آغشته گردیده است پس از گرم شدن نور زیادی از خود ساطع می‌کند.

خودکار کربن دی اکسید، اطمینان بخش می‌باشد.

### روشنایی و حرارت

نا محدود بودن نیازهای فزاینده بشر به نور و حرارت از یکسو و محدودیت منابع انرژی کشف شده و لزوم هماهنگ سازی روش‌های تامین روشنایی و حرارت با تغییرات شیوه زندگی و تحولات سریع صنعتی از سوی دیگر، انسان همیشه نیازمند به پیشرفت را بر آن داشته تا جهت دستیابی به منابع جدید انرژی و تهیه وسایل مناسب و ابداع روش‌های موثر به صورتی وقفه ناپذیر تلاش نمایند. شاید در زمان‌های گذشته هیزیم تنها وسیله ایجاد گرما بود ولی در حال حاضر اگر انرژی اتمی و خورشیدی را به حساب نیاوریم، عموماً با وسایل گوناگون نفت سوز، گاز سوز، برقی و آنهایی که با سوخت جامد ایجاد نور و حرارت می‌کنند آشنا هستیم و قطعاً در آینده نیز منابع و ابزار دیگری که در این زمان برای ما ناشناخته‌اند به کار گرفته خواهد شد.

بدیهی است که با پیدایش وسایل و روش‌های جدید، خطرات خاصی هم پیش روی ما قرار می‌گیرد که جهت مقابله با آنها لازم است از نحوه کار این وسایل اطلاع حاصل نماییم. با بررسی‌هایی که در مورد علل آتش سوزی‌های به عمل آمده است مشخص گردیده که اشکال مختلف روشنایی و حرارت بیشترین سهم را در وقوع آتش سوزی‌ها داشته‌اند. نور و حرارت در هرجا و به هر طریقی که



## مدیریت مهندسی

خوانندگان گرامی صفحه مهندسی نشریه چتر! را

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.

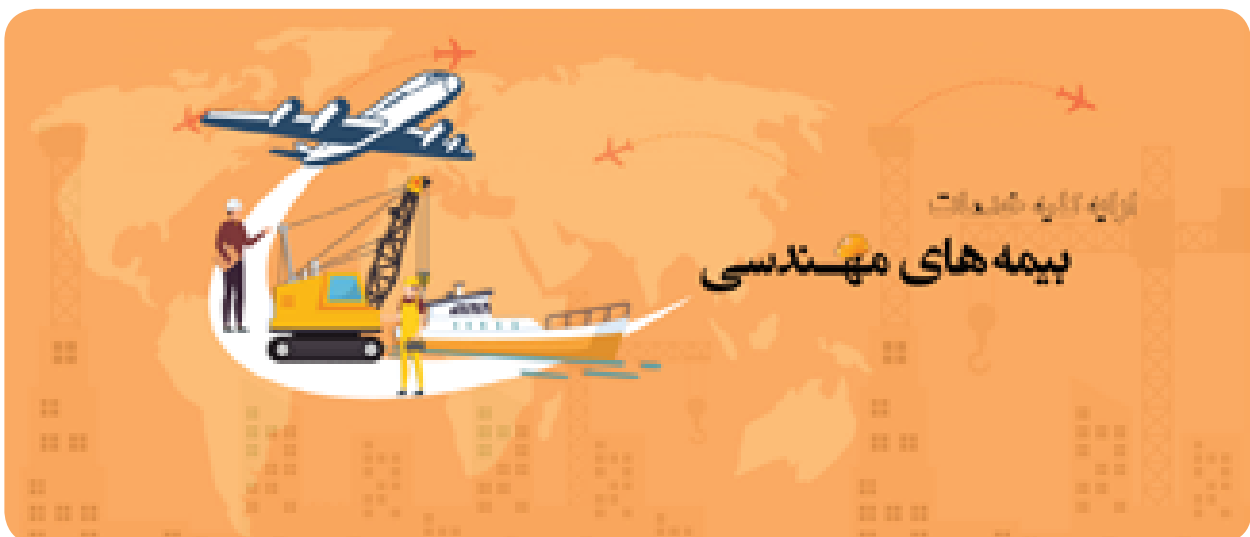
(ذکر نام و مشخصات کامل و محل خدمت ضروری است)

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



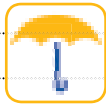
● تصویر روبرو، عملیات اجرایی "سد و نیروگاه آبی‌گتوند علیا" را نشان می‌دهد. مکان‌های مشخص شده چه چیزی هستند؟

ضمن پوزش از خوانندگان نشریه چتر در شماره قبلی این مطلب به صورت کامل در صفحه قرار نگرفته بود که در این شماره تصحیح گردید.



نمایندگی بیمه‌های مهندسی

بیمه‌های مهندسی



## گفتگو با خانم زهره سلطان تویه، نماینده کد ۵۰۳۲۱۶ ساری اهتزاز پرچم بیمه پارسیان بر فراز قله اورست

آمادگی را در مرداد و شهریور برگزار کردیم و با تمام رایزنی‌های انجام شده هیچ ارگان و نهادی برای اسپانسرینگ اعلام آمادگی ننمود. نهایتاً با هزینه شخصی بلیط‌هایمان را به مقصد کاتماندو پایتخت نیپال تهیه نمودیم در روز ۲۸ شهریور ماه ایران را به مقصد نیپال ترک و در روز ۲۹ شهریور ماه به کاتماندو رسیدیم. برای اثبات توانایی بانوی ایرانی ما تصمیم به صعود مستقل بدون راهنما و شرپا را داشتیم. بدین سبب احتیاج به برنامه زمانبندی دقیقی تری بود. اکثر کوهنوردان از سراسر دنیا برای صعود به این منطقه می‌آیند اما همگی از کاتماندو به لوکلا (که روستایی در ارتفاع ۲۷۵۰ متر است) را با پرواز طی می‌کنند، ما برای مدیریت هزینه‌های مالی و گران بودن پرواز و طی کردن مسیر کلاسیک قله اورست، با پرس و جو در کاتماندو تصمیم بر آن شد این مسیر را پیاده طی نماییم (چیزی که در ایران امکانش را برای دختر ایرانی ضعیف می‌دانستند). به این ترتیب ۶ روز به روزهای پیمایش ما اضافه می‌شد. روز بعد مسیری ۱۳ ساعته با جیب را به مقصد روستای پاپلو برای شروع پیمایش در راه بودیم. مسیری زیبا و پرخطر در کنار رودخانه‌های خروشان هیمالیا و جاده‌های باریک که قسمت‌هایی از آن بر اثر ریزش سنگ بسته بود، خستگی از تکان‌های شدید جیب با شوق صعود برایمان سهل می‌شد. آن شب را در هاستلی بسر بردیم و برنامه ریزی روزهای آینده را با نقشه توپوگرافی مسیر که از کاتماندو تهیه کرده بودیم و map گویشی انجام دادیم و با توجه به مناسب نبودن آب منطقه پس از زلزله ۲۰۱۵ نیپال با دستگاه تصفیه‌ای که از ایران به همراه داشتیم هر شب زمانی برای تصفیه آب مورد نیاز روز بعد اختصاص



### قبل از صعود به سلسله کوه‌های هیمالیا چه صعودهای دیگری داشته‌اید؟

تقریباً به بیشتر قله بزرگ ایران از جمله دماوند، سبلان، علم کوه، اشتران کوه، بینالود، شاهوار، کرکس، توچال، آزادکوه و... در فصل‌های مختلف صعود داشته‌ام. صعود دیواره‌های مسیرهای مختلف دیواره لاجور اراک و علم کوه را هم در کارنامه خود دارم.

### در خصوص مراحل مختلف صعود به قله هیمالیا و برنامه صعودتان از ابتدا تا پایان را برای خوانندگان نشریه چتر تشریح دهید.

امروزه هیمالیا نوردی یک شاخه مجزا و تخصصی از کوهنوردی شده است. هیمالیانوردی اصول و قواعد خاص خود را دارد و کسی که می‌خواهد در این رشته فعالیت کند باید به بقیه شاخه‌های کوهنوردی مخصوصاً شاخه فنی تسلط کافی داشته باشد.

برای هر کوهنوردی قرار گرفتن در منطقه هیمالیا و صعود بر قله آن یکی از آرزوها و اهداف می‌باشد از دو سال گذشته برنامه صعود را داشتیم. اما به دلیل مشغله کاری و فعالیت بیمه‌ای و تامین هزینه‌های بالای برنامه، امکان آن فراهم نگردیده بود، تا تیرماه سال ۹۸ که با همراهی دو تن از دوستان و هم‌نوردان خانم فروغ میرزاجانی و خانم مینا ضرابها که از کوهنوردان باتجربه در این رشته می‌باشند (و در برنامه قله مون بلان فرانسه سال گذشته افتخار آشنایی با ایشان را داشتیم) برنامه ریزی صعود را برای مهرماه انجام دادیم. چندین برنامه

### لطفا خودتان را معرفی کنید و از سابقه خود در بیمه پارسیان برای خوانندگان نشریه چتر توضیحاتی ارائه بفرمایید.

با سلام و عرض ادب خدمت خانواده بزرگ و محبوب پارسیان و همین‌طور خوانندگان فهیم نشریه چتر؛ اینجانب زهره سلطان تویه متولد اردیبهشت ماه سال ۶۲ نماینده کد ۵۰۳۲۱۶ از ساری هستم. بنده در تیرماه ۹۶ موفق به اخذ نمایندگی بیمه پارسیان شدم و از آن تاریخ تا به امروز تحت سرپرستی شعبه ساری مشغول به فعالیت می‌باشم.

### چند سال است که مشغول کوهنوردی هستید و در چه رشته‌های ورزشی فعالیت دارید؟

روح ورزش از کودکی در من آمیخته بود در طی این سال‌ها ورزش‌های مختلفی رو تجربه کردم از والیبالی و بسکتبال گرفته تا تنیس و... عضو تیم‌های ورزشی دانشگاه بودم در همون سال‌ها با گروه‌های مختلف طبیعت گردی را شروع کردم ولی روح آزاد و بلندپروازم را هیچ ورزشی چون کوهنوردی اغنا نکرد. بدین سان از سال ۸۸ بصورت جدی و حرفه‌ای ورزش کوهنوردی را شروع کردم در طی این سال‌ها دوره‌های مربوط به کوهنوردی و سنگنوردی را زیر نظر مربیان مجرب فدراسیون کوهنوردی طی کرده‌ام. به موازات ورزش کوهنوردی، صخره‌نوردی و بولدرینگ (سنگنوردی داخل سالن) رو هم کار می‌کنم. مدارک کارآموزی رشته‌هایی مانند کوهپیمایی، صعودهای ورزشی، یخ و برف پیشرفته، سنگ نوردی را از فدراسیون کوهنوردی و صعودهای ورزشی اخذ نمودم.

سرسختی و پیگیری و عدم ناامیدی از مشخصات بارز شغل است که مستلزم داشتن ذهنی آزاد و با انگیزه و خستگی ناپذیر است که من در ورزش، خصوصا کوهنوردی به چنین دستاوردی رسیدم.

**چه توصیه‌هایی برای خوانندگان نشریه چتر دارید؟**

به عنوان یک عضو کوچک خانواده به دوستان عزیز و خوانندگان مجله چتر پیشنهاد می‌کنم هیچ وقت از هدفی که در پیش گرفتند عقب نشینی نکنند مطمئن باشند آگه توانایی رسیدن به آن را نداشتند در درونشان رویایش شکل نمی‌گرفت و اجازه ندهیم ترس‌هایمان از رویاهایمان عظیم تر باشد و شادابی و سلامتی جسم و روحمان را با ورزش تضمین کنیم. شاید برای خوانندگان مجله چتر جالب باشد که من چطور همزمان با کار، به فعالیت ورزشی می‌پردازم. به عنوان نمونه من بیمه درمان گروهی سازمانی رو به عهده گرفته بودم که برای آن ماه‌ها تلاش کرده بودم ولی تا روز پرواز من قرارداد بسته نشده بود. تمام همت و سعی خودم را انجام دادم تا چند ساعت مانده به پرواز قرارداد امضا و ثبت گردید سپس به سمت فرودگاه حرکت کردم.

**سخن پایان؟**

"زندگی صحنه ی یکتای هنرمندی ماست، هرکسی نغمه خود خواند و از صحنه رود صحنه پیوسته بجاست، خرم آن نغمه که مردم بسپارند به یاد" ممنون از شما که این فرصت را در اختیار بنده قرار دادید. از جناب آقای اوبار حسین مدیرعامل محترم و همه همکاران صمیمانه تشکر میکنم جا دارد مراتب قدردانی و سپاس خود را از تمامی همکاران شعبه ساری و به ویژه آقای قنبری ریاست شعبه ساری و مدیر منطقه شمال اعلام نمایم که بی شک اگر همراهی و حمایت ایشان نبود این امر ممکن نبود.

ساعت پیمایش نفس‌گیر و بی‌نهایت سرد با سوز برف‌هایی که از قله‌ها به سمت ما هجوم می‌آورد، طلوع زیبای خورشید از فراز قله اورست چشم نوازترین منظره تمام دوران کوهنوردی من بود. براستی ساگاماتا به معنای الهه آسمان‌ها که در زبان نیالی به اورست گفته می‌شود شایسته آن است.

جشن شکرگزاری و عکس‌های یادگاری بر فراز قله کالاپاتار گرفته شد و نام بیمه پارسیان بر فراز قله ماندگار شد. عزم بازگشت داشتیم ولی دل‌کندن از آن مکان بسیار سخت بود به دلیل نداشتن زمان کافی با سرعت بیشتری به سمت پایین آمدیم و بعد از جمع‌آوری کوله‌ها مسیر بازگشت را در پیش گرفتیم.

**چه مدت زمان از ابتدای شروع کار تا صعود لازم بود؟**

بسته به توان جسمی و آمادگی افراد این زمان متفاوت خواهد بود ما به دلیل انتخاب نکردن مسیر پروازی تقریباً ۶ روز بر تعداد روزهای ما اضافه شد و از روز حرکت تا صعود قله کالاپاتار تقریباً ۱۳ روز در راه بودیم و ۱۰ روز هم در مسیر برگشت و فرود سپری کردیم.

**از نظر شما فعالیت‌های ورزشی چه تاثیری در فعالیت کاری و شغلی افراد دارد؟**

تاثیرات مثبت جسمی ورزش بر همه واضح است اما تاثیر بسیاری هم در ایجاد نظم در زندگی دارد و انسان را از یخبندان زندگی نرمال شهری خارج می‌کند. علاوه بر طراوت و سلامتی، حس انسان دوستی مهر و عطوفت و صبر و استقامت را در انسان بیدار می‌کند با توجه به این که یکی از نتایج فعالیت شغلی زیاد و مداوم، فرسودگی شغلی است، ورزش می‌تواند بر کاهش فشارهای روانی موثر باشد و راندمان کاری افزایش دهد و شادی و نشاط در محیط کاری به ارمغان آورد. مخصوصاً در شغل ما که نمایندگی بیمه است

می‌دادیم. با توکل به خدا روز ۳۱ شهریور ماه پیمایش ما آغاز شد هر روز بین ۱۰ تا ۱۲ ساعت پیمایش سنگین با کوله‌هایی تقریباً ۲۰ کیلویی داشتیم و شب‌ها در لوژ کوهستانی و یا هاستلی که وجود داشت اقامت می‌کردیم با توجه به ناشناخته بودن مسیر و کم بودن تردد حتما باید خود را به محلی که از شب قبل براساس نقشه پیدا کرده بودیم می‌رساندیم. سنگینی کوله‌ها و فراز و نشیب مسیر، سرعت حرکت ما را کند می‌کرد اما همچنان پرامید در زیر باران‌های سیل آسا و موسمی جنگل‌های هیمالیا به پیش می‌رفتیم. بعد از ۶ روز که به تنهایی در جنگل‌ها و کوه‌ها می‌پیمودیم به نزدیکی لوکل رسیدیم. از اینجا به بعد کوهنوردان زیادی از اقصی نقاط دنیا بودند که با پرواز به آنجا رسیده بودند برایشان عجیب بود و تازگی داشت که ۳ دختر به تنهایی از ایران مسیر پیاده را طی کردند و مشتاق همکلامی با ما بودند. در روز هفتم به نامچه بازار روستایی بزرگ (ارتفاع ۳۴۵۰ متری) که کوهنوردان برای هم‌هوایی و تکمیل مایحتاج برای صعود دو شب را اقامت می‌کنند، رسیدیم. با برآورد به عمل آمده و توان جسمی مناسب و آمادگی بدنی ما یک شب اقامت کرده و صبح روز بعد خود را به تنگبوچه رساندیم. بارش بی‌امان باران در طی این روزها ما را از هر چه نمای قله‌ها بود محروم کرده بود صبح با انرژی مضاعف و دیدن طلوع خورشید برخاستیم و زیبایی بی‌نظیری را برای اولین بار مشاهده کردیم، محصور در بین قله‌های سر به فلک کشیده...!!!!

به لطف خدا روزهای آتی را در زیر تابش خورشید سپری می‌کردیم و با مناظر بی‌بدیل مواجه می‌شدیم، از منطقه دینگبوچه و لوبوچه و گرکشیب گذشتیم و نهایتاً در روز ۱۰ مهرماه، قله اورست و یخچال خومبو از دور خودنمایی کرد. احساس من در آن لحظه توصیف ناپذیر بود، به قدم نهادن بر منطقه آرزوهای نزدیک و نزدیک‌تر می‌شدم با توانی مضاعف خود را به بیس کمپ اورست رساندیم و با شادی و هیجان ساعت‌ها بی‌توجه به سرمای شدید منطقه، شکرگزاری به جا آوردیم و از زیبایی خیره‌کننده آنجا لذت بردیم. برای من که به عنوان نماینده و سفیر بیمه پارسیان، پرچم شرکت را ۱۴ روز با خود حمل کرده بودم تا در چنین مکانی به اهتزاز دریاورم شادی وصف ناپذیری بود.

اما هنوز به پایان کار نرسیده بودیم صعودی دیگر را در پیش رو داشتیم پس از استراحتی چند ساعته بامداد روز ۱۱ مهرماه ساعت ۳ صبح صعود به قله کالاپاتار آغاز گردید و پس از چندین







## گردهمایی کارکنان و نمایندگان بیمه پارسیان به مناسبت گرامیداشت روز بیمه در استان هرمزگان برگزار شد

امور مشتریان و همچنین فقیه سرپرست منطقه جنوب کشور و اعضای هیات ریسه شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه استان هرمزگان برگزار گردید؛ پس از تلاوت آیاتی از قرآن کریم، پیام تبریک آقای اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل ارجمند بیمه پارسیان در خصوص روز بیمه قرائت گردید و پس از آن نجفی رییس شعبه بندرعباس ضمن عرض خیر مقدم به مدعوین به بیان جایگاه صنعت بیمه در ایجاد آرامش خاطر برای مردم در روزهای سخت و دشوار و همچنین جایگاه شرکت بیمه پارسیان در صنعت بیمه و استان هرمزگان پرداختند. پس از آن نیز فقیه سرپرست منطقه جنوب کشور در سخنانی ضمن تبریک روز بیمه به تلاشگران این صنعت و خانواده بیمه پارسیان استان هرمزگان، به بیان قابلیت‌های منطقه‌ای استان هرمزگان در توسعه بازار بیمه پرداختند و شبکه فروش را به جذب بیمه‌گذاران به سمت بیمه پارسیان و همچنین افزایش سهم بازار در استان هرمزگان تشویق نمودند. ایشان در ادامه، برگزاری این همایش را ابتکار و خلاقیتی از سمت مدیریت شعبه بندرعباس در راستا ارج نهادن به تلاش کارکنان و نمایندگان دانسته و از

افزایش ضریب نفوذ بیمه و بالا بردن سطح فرهنگ بیمه‌ای مردم همواره در گرو افزایش آگاهی و شناخت مردم نسبت به بیمه و خدمات آن می‌باشد که در این خصوص با عنایت به تاکید مقام محترم نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل ارجمند بیمه پارسیان بر افزایش فروش و جذب حداکثری در بازار؛ شعبه بیمه‌ای بندرعباس، ۱۳ آذر ماه مصادف با روز بیمه با دعوت از کلیه فعالان و زحمت‌کشان خانواده بزرگ بیمه پارسیان استان هرمزگان شامل کارکنان مجتمع، نمایندگان، کارگزاران، بازاریابان، مسولین امور دفتری نمایندگان و بیمه‌گذاران بزرگ همایش گرامیداشت روز بیمه را با اهداف زیر برگزار نمود:

- ۱- بزرگداشت روز بیمه و ارائه توانمندی‌ها و جایگاه شرکت بیمه پارسیان در استان هرمزگان
  - ۲- تجلیل از کارکنان، نمایندگان، کارگزاران و مسولین امور دفتری نمایندگان
  - ۳- افزایش انگیزه و تلاش بیشتر در جذب بازار و ارائه خدمات مطلوب به مردم توسط همکاران و شبکه فروش.
- در این مراسم که با حضور خسروی معاون مدیریت توسعه بازار و



هوش هیجانی، فن بیان و فنون مذاکره و همچنین ارتباط موثر با مشتریان ارایه گردید که مورد استقبال حاضرین قرار گرفت. در ادامه نیز از فخرالملوک چنگیزیان، فریده اسلامی، فاطمه سرلک، امینه قاسمی زاده، اسما پورگلستانی، مهدی ارژنگ به عنوان نمایندگان برتر در شاخص‌های مختلف و کامبیز جهانفر، صدیقه مهنی، زهره بیژن زاده، فرزانه دهقانی و اورسلا پورگلستانی به عنوان مسئولین امور دفتری برتر نمایندگان تقدیر و تشکر گردید.

و در پایان نجفی رییس شعبه بندر عباس از آقای اویارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، هاشم زاده؛ مشاور مدیرعامل در امور طرح و برنامه، برومند مدیر توسعه بازار و امور مشتریان، نوری مدیر روابط عمومی و تبلیغات و همچنین فقیه سرپرست منطقه جنوب کشور و کلیه همکاران مجتمع بندر عباس که با حمایت خود به برگزاری این مراسم پر بار کمک کردند تشکر و اذعان امیدواری نمود که نتایج آتی این اقدام شایسته در جذب بازار، توسعه فروش و صدور و همچنین ارایه خدمات مطلوب تاثیر بسزایی خواهد داشت.

دست اندرکاران برگزاری این مراسم باشکوه تشکر و قدردانی نمودند. در ادامه مراسم آقایان مهرزاد اکبری، سید علی قدرت و خانمها مهدیه رنجبران، زهرا کاوه کارکنان برتر در دوره‌های آموزشی داخلی شعبه بندر عباس و همچنین شکوفه حیدری معاون شعبه و مهدی خادمی پور مسئول امور دفتری و اشکان صفا از امور نقلیه شرکت مورد تقدیر و تشکر قرار گرفتند.

سپس آقای معاون مدیر توسعه بازار و امورمشتریان در سخنانی به بیان اهداف و سیاست‌های شرکت بیمه پارسیان در راستای خدمات مطلوب‌تر به بیمه‌گذاران و مشتریان پرداخت. ایشان در ادامه به بیان برخی راهکارهای لازم در جهت افزایش توان نمایندگان و هدایت آنها به سمت بازار هدف پرداخته و در پایان ضمن اشاره به تعدادی از بیمه‌گذاران بزرگ شرکت بیمه پارسیان در کشور و ظرفیت بالای شرکت در ارایه خدمات مطلوب آمادگی خود را جهت هرگونه همکاری در راستای جذب و توسعه بازارهای بالقوه اعلام نمودند.

در ادامه این مراسم؛ دکترحاتم عضو هیات علمی دانشگاه و مدرس هوش هیجانی و انگیزشی نکات بسیارجالب و جذابی از روش‌های

## برگزاری دوره آموزشی بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری در شعبه گنبد



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 (سطح متوسط) با محور بحث‌های مندرج در ذیل برای شعبه گنبد (مطابق جدول ذیل) برگزار گردید.

۱. آموزش مباحث فنی بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری
۲. توضیح کلی در خصوص نحوه اختصاص مشارکت در منافع به بیمه نامه‌ها
۳. توضیح پوشش‌های اضافی جدید (صدور و خسارت)
۴. توضیح شرایط عمومی بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری
۵. توضیح شرایط اختصاصی پوشش‌های اضافی بیمه نامه‌های عمر و سرمایه گذاری
۶. توضیح شرایط عمومی بهره مندی از منافع در بیمه نامه‌های عمر انفرادی
۷. توضیح در خصوص نحوه ی اعمال هزینه‌های بیمه نامه یکجا و غیر یکجا
۸. توضیح طرح اعطای سهام بیمه پارسیان
۹. توضیح بیمه نامه‌های طرح سالمندان
۱۰. توضیح آیین نامه‌های ۶۸، ۹۱، ۵۴، بیمه مرکزی



# توده‌ی یخی ما هرگز ذوب نمی‌شود

تهیه و گردآوری مهتاب پورصالحی، رییس اداره توسعه منابع انسانی

مدتها پیش گروهی از پنگوئن‌ها در قطب جنوب بر روی توده‌ای یخی زندگی می‌کردند توده‌ای که پس از مدت‌ها ایجاد شده بود و مقر امنی برای پنگوئن‌های داستان ما شده بود بلندی‌هایش آنها را از طوفان‌ها نجات می‌داد و حفره‌هایش محل زندگی آبیان و این یعنی دسترسی به غذا و داشتن زندگی ایمن که کمتر پنگوئنی را به فکر تغییر می‌انداخت. آنها دنیای برفی شان را اینگونه توصیف می‌کردند " اینجا خانه و زادگاه ماست و برای همیشه خانه ی ما خواهد بود." اما در میان این موجودات فارغ از تغییر با کت‌های رسمی مردانه ی سیاه و سفید، پنگوئنی بسیار کنجکاو وجود داشت که همواره متفاوت از سایرین رفتار می‌کرد و بیشتر به مطالعه می‌پرداخت و حاصل این حس کنجکاوی کشف ذوب شدن یخ‌ها و از بین رفتن محل زندگی بود یعنی متلاشی شدن کوه یخی.

اما دانای قصه ی ما هیچ سمت و نشی در شورای رهبری نداشت و تحقق یافته‌هایش نیاز به شنیده شدن صدایش داشت. بنابراین تصمیم گرفت نزد شورای رهبری برود و آنها را از زوال محل زندگی مطلع سازد که با خوش اقبالی مواجه شد و توانست با یکی از اعضای شورا ملاقات کند و تهدید زیست محیطی را به اطلاع برساند و قرار شد در جلسه‌ای اکتشاف جدید را به گوش همه ی اعضا برسانند. همه اعضای شورا خطر را درک کردند اما یک نفر در این میان با تغییر مقاومت می‌کرد و آب شدن توده‌های یخی را در فصل گرم طبیعی و عادی می‌دانست و دانای قصه را فردی بی تجربه لقب داد اما پس از بحث‌های طولانی و شناسایی ریسک بی توجهی به اکتشاف جدید، پذیرش تغییر در دستور کار قرار گرفت و انتخاب تیم‌هایی برای شناسایی علت ریسک و راهکارهای آن تشکیل گردید. یک تیم ۵ نفره متشکل از هر سن و هر سلیقه‌ای با ویژگی‌های زیر:

**- ارشد گروه:** باتجربه، عاقل، دانا، صبور، کمی محافظه کار که به آسانی دستپاچه نمی‌شود.  
**- نفر دوم:** اهل عمل، با پشتکار، کارها را به سرانجام می‌رساند و اهمیتی به مقام و جایگاه افراد نمی‌دهد و با همه بطور یکسان رفتار می‌کند و امکان ندارد بتوان وی را به انجام کاری وادار نمود.

**- نفر سوم:** فردی خوش تیپ و قابل اعتماد و دوست‌داشتنی که حتی ذره‌ای هم جاه طلب نیست.  
**- نفر چهارم:** دانای قصه-کنجکاو و خلاق و منطقی و خونسرد- که با مطالعه توانسته بود راز ادامه حیات پنگوئن‌ها را کشف کند یعنی "تغییر"  
**- نفر پنجم:** اهل مطالعه و پرسشگر و کمتر اجتماعی

**هدف گروه:** ایجاد حس تغییر، ما حرکت کردن را آغاز می‌کنیم و این یعنی پذیرفتن شیوه ی جدید زندگی و پذیرش اینکه ما اسیر این تکه یخ کوچک نیستیم ما می‌توانیم مکان‌های امن‌تری برای خود بیابیم، ما پیروز می‌شویم.  
پنگوئن‌ها تصمیم گرفتند شعارهای گروه را به گوش همه برسانند و در همه نقاط کوه یخ بنرها و پوسترها را نصب نمایند.

آغاز راه و همراه کردن سایر اقشار جامعه کوه یخ، پر بود از خبرهای بد و خوب و شایعاتی که می‌توانست مقاومت سایرین را در مقابل تغییر تشدید کند.  
گروه به یک برنامه ریزی منسجم و معلمی توانمند برای آموزش اهداف و قهرمان سازی نیاز داشت دانش آموزانی که می‌توانستند قصه‌های معلمان را به خانواده‌ها منتقل کنند و آنها را با موج تغییر همراه سازند اما هنوز پدر و مادرهایی بودند که بسیار در مقابل تغییر ایستادگی می‌کردند لذا مجربان تصمیم گرفتند با برگزاری جشن‌ها و اعطای مدال به دانش آموزانی که توانسته بودند خانواده‌هایشان را با تغییر همراه سازند، خانواده‌های مخالف را نیز با خود همگام سازند و آنچه برای این همراهی با موج تغییر اهمیت داشت زمان بود که هر از گاهی جلسات پرهزینه شورای تصمیم گیری که نتایج آن تاثیر مثبتی بر پیشبرد امور نداشت روند کار را به تعویق می‌انداخت "خطر کم‌رنگ شدن انگیزه و شجاعت" تا اینکه تصمیم بر حذف این جلسات اتخاذ شد.

آنها برای گام در مسیر تغییر مراحل دشواری را پشت سر نهادند:

- ۱- گروه را به رویارویی با این مشکل بزرگ مجبور کردند.
- ۲- گروهی را برای راهنمایی و هدایت دیگران و تغییرات پیش آمده انتخاب کردند.
- ۳- آینده بهتری را برایشان ترسیم کردند.
- ۴- هدف را به گونه‌ای ترسیم کردند که همه اعضا بتوانند آن را درک کنند.
- ۵- موانع را از سر راه برداشتند.
- ۶- به موفقیت‌هایی سریع دست یافتند.
- ۷- تا رسیدن به شکل جدیدی از زندگی دست از تلاش برنداشتند.

۸- محقق گردید که سرسختی‌ها و سنت‌های دست و پاگیر نمی‌توانند مانع ایجاد تغییرات شوند.  
بزرگ ترین و مهمترین تغییر این بود که همه اعضا توانستند ترس را از خود دور کنند و خود را با هرگونه شرایط وفق دهند و برای رسیدن به آینده‌ای بهتر تلاش

کنند داستان‌ها بسیار شنیدنی و جالب هستند اما قدرت داستان پنگوئن‌ها در این است که ما را با سوالات ذیل مواجه می‌سازد:

- آیا روی توده‌های زندگی می‌کنم که در حال ذوب شدن است و یا بر توده‌ای که ممکن است ذوب شود؟  
- توده ی یخی زندگی من کدام است؟ خطوط تولید قدیمی، مدارس ناموفق، خدماتی که کیفیت آنها رو به کاهش است، استفاده از یک روش کاری که دیگر مانند گذشته سوددهی ندارد، شورای تصمیم گیرندگان زندگی من چه کسانی هستند؟ من که هستم و جایگاه من کجاست؟

با مطالعه داستان پنگوئن‌ها می‌توان مراحل تغییر آنها را با مراحل در پیش روی خود مقایسه کرد و فرایند ۸ مرحله‌ای تحقق یک تغییر موفق را محقق نمود:

۱- ضرورت انجام تغییر را نشان داد می‌توان به دیگران کمک نمود تا لزوم تغییر و اهمیت عکس العمل آبی را درک کنند.

۲- تصمیم بگیرید می‌خواهید چه کاری را انجام دهید تیمی را به عنوان هدایتگر و راهنما انتخاب نمایم که به توانایی‌های رهبری، اعتبار، تعامل سازنده، کنترل و قدرت تحلیل آنها اعتقاد داریم.

۳- روشی را برای این تغییر طراحی نمایید. برای اعضا توضیح دهید که آینده چقدر می‌تواند با گذشته تفاوت داشته باشد و اینکه چطور می‌توانید آن آینده را برایشان رقم بزنید.

۴- برای آنکه دیگران را متوجه هدف خود کنید و از آنها کمک بخواهید با آنها رابطه برقرار کنید.

۵- به دیگران قدرت و اختیار انجام کارها را بدهید و تا آنجا که می‌توانید موانع را از سر راه بردارید تا آنها بتوانند در مسیر رسیدن به هدف گام بردارند و پیش بروند.

۶- موفقیت‌های کوتاه مدتی را شکل دهید. هر چه سریع تر موفقیت‌هایی چشمگیر و امیدوارکننده را بدست آورید.

۷- دست از تلاش برندارید. پس از موفقیت‌های ابتدایی تلاش خود را بیشتر کنید و سرعت عملتان را بالا ببرید اجازه ندهید موانع و تغییرات پی در پی شما را خسته کند.

۸- فرهنگ جدیدی را رواج دهید. رفتارهای جدیدی را نشان و به آنها اطمینان دهید موفق می‌شوند و این کار را تا زمانی انجام دهید که بتوانند این رفتارها را جایگزین سنت‌های قدیمی کنند.

برای تغییر نقش احساس و تفکر بسیار قابل



اهمیت است:

- نقش تفکر و احساس داشتن تفکری متفاوت کمک می‌کند تا رفتارشان را تغییر دهید و نتایج بهتری را بدست آورید.
- اطلاعات بدست آمده را در اختیار دیگران قرار دهید تا تفکرشان را عوض کنند.

- تغییر در طرز فکر می‌تواند به تغییر در رفتار منجر شود.
- تغییر در احساس می‌تواند تغییر بیشتری را در رفتار به وجود آورد و نتایج بهتری را رقم بزند.
- تجربیات را در کنار یکدیگر بدست آورید.
- کسب تجربه در کنار یکدیگر، احساس افراد را نسبت

به شرایط مختلف تغییر می‌دهد.

#### سخن آخر:

وقتی به اتفاق هم وارد عمل شویم در معرض خطر کمتری قرار می‌گیریم و پذیرش تغییر آسان‌تر و مسیبر آن هموارتر.

## تفاوت‌های حسابرس داخلی و مستقل

امیر قاسم رحیمی، رییس اداره حسابرسی،

...ادامه از شماره قبل

**ماده ۱۵۱)** هرگاه بازرسان تخلفی از طرف مدیران شرکت دیدند به مجمع عمومی و مرجع قضایی صلاحیت دار گزارش دهند.

**ماده ۱۵۲)** در صورتی که مجمع عمومی گزارشی از طرف بازرسان در مورد دارایی، ترازنامه، حساب سود و زیان دریافت نکردند نباید تصویب شود در غیر این صورت فاقد اعتبار است.

**ماده ۱۵۳)** در صورت انتخاب نکردن بازررس رییس دادگاه شهرستان بازرسان را انتخاب و وظایف مربوطه را به آنها محول می‌کند و تصمیم رییس دادگاه شهرستان در این مورد غیرقابل شکایت است.

**ماده ۱۵۴)** بازرسان در مقابل شرکت و اشخاص ثالث نسبت به تخلفات آنان مسئول جبران خسارت وارده هستند.

**ماده ۱۵۵)** تعیین حق الزحمه بازررس با مجامع عمومی عادی است.

**ماده ۱۵۶)** بازررس نمی‌تواند در کل معاملات شرکت مستقیم یا غیر مستقیم شرکت کند.

-تصویب قانون مالیات بر درآمد در مجلس شورای ملی سابق در سال ۱۳۳۵ نخستین مرحله رسمیت حرفه حسابداری و حسابرسی در ایران شناخته شد. **ماده ۳۳)** درموقعی که انجمن محاسبین و کارشناسان قسم خورده تشکیل شود و وزارت دارایی نتیجه رسیدگی محاسبین قسم خورده را در مورد حساب شرکت یا هر بازرگان باید بپذیرد.

در مرداد ۱۳۴۰ وزارت دارایی به منظور تشکیل مرجع رسمی در رسیدگی به حسابها و اظهار نظر در اختلافات محاسباتی صادر کرده این انجمنها انجمنی مستقل و دارای شخصیت حقوقی تعریف شده است. این انجمن شامل دادستان دیوان محاسبات نمایندگان دادستان تهران، اتاق بازرگانی، بانک مرکزی ایران و سه حسابدار متخصص به مدت ۹ ماه تقاضای داوطلبان را رسیدگی اعضای انجمن توسط حکم وزیر دارایی وقت به عنوان حسابداران قسم خورده شناخته شده‌اند.

### حسابداری رسمی:

در قانون مالیات‌های مستقیم مصوب ۲۸ اسفند ۱۳۴۵ مقرر شد به منظور استفاده از نتایج حسابرسی، حسابداران متخصص در امور رسیدگی به دفاتر برای تشخیص درآمد مشمول مالیات مودیان عده‌ای به عنوان حسابدار رسمی که مورد قبول وزاری دارایی باشند تعیین شوند.

**ماده ۲۷۵)** به منظور استفاده از نتایج حسابرسی، حسابداران متخصص در امور

رسیدگی برای تشخیص درآمد مشمول مالیات مودیان تعیین می‌شوند.

**ماده ۲۷۶)** انتخاب حسابداران رسمی به عهده شورایی خواهد بود مرکب از وزیر دارایی، رییس کل بانک مرکزی، رییس دیوان محاسبات، رییس اتاق صنایع و معادن، رییس اتاق بازرگانی و سه نفر از حسابداران متخصص با سابقه به تشخیص و انتخاب وزیر دارایی، ریاست شورا با وزیر دارایی خواهد بود.

**ماده ۲۷۷)** شورای مذکور در ماده فوق در بهمن هر سال تشکیل و از بین داوطلبان برای احراز سمت حسابداری رسمی انتخاب می‌نماید و فهرست منتخبین از طرف وزارت دارایی منتشر خواهد شد.

**تبصره ۱)** اولین جلسه شورای منتخبین ظرف ۳ ماه از تاریخ اجرای این قانون تشکیل می‌شود و نسبت به تصویب آیین نامه موضوع تبصره ۲ این ماده و انتخاب حسابداران رسمی اقدام خواهد شد.

**تبصره ۲)** شرایط و طرز انتخاب وظایف و ترتیب رسیدگی حسابدار رسمی و نحوه تشکیل و انجام وظایف شورای موضوع ماده ۲۷۶ و حق الزحمه حسابرسی و تاثیر مقررات لازم به موجب آیین نامه که از طرف وزارت دارایی تنظیم و به تصویب شورای مذکور می‌رسد تعیین خواهد شد.

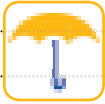
**ماده ۲۷۸)** شورای مذکور در ماده ۲۷۶ در هر سال ۳ نفر از حسابداران رسمی منتخب را که دارای تحصیلات عالی در رشته حسابداری بوده و لااقل ۱ سال سابقه دارند به عنوان هیات رسیدگی تعیین می‌نماید.

**ماده ۲۷۹)** گزارش حسابدار رسمی باید طبق نمونه مخصوص حاوی نکات زیر تنظیم گردد.

باید طبق اظهار نظر نسبت به قانونی بودن دفاتر مودی طبق مقررات قانون تجارت و کافی بودن دفاتر و اسناد مودی برای امر حسابرسی و تعیین درآمد واقعی و رسیدگی و اظهار نظر نسبت به مندرجات دفاتر و اظهار نظر سایر مودیانی که دفاتر نگهداری می‌کنند و تمامی اطلاعات و توضیحات لازم که حسابرس خواسته است به او داده شده و همچنین اظهار نظر مراجع به اینکه ترازنامه و حساب سود و زیان و سایر صورت حسابها و دفاتر و اسناد منطبق با وضع واقعی می‌باشد. **ب)** تعیین میزان درآمد مشمول مالیات مودی بر اساس قوانین و مقررات مالیاتی:

کانون حسابداران رسمی با ۵۴ عضو توسط هیات مدیره منتخب مجمع عمومی اداره می‌شود.

وظیفه اصلی کانون نظارت بر کار حرفه‌ای اعضا می‌باشد. به منظور اعمال نظارت مالی واحدهای تولیدی، بازرگانی، خدماتی و حصول اطمینان از قابل اعتماد بودن صورت‌های مالی واحدهای مزبور در جهت حفظ منافع عمومی - صاحبان سهام



شده توسط حسابرس ارشد کنترل می‌شود تا از کفایت رسیدگی اطمینان حاصل کند. حسابرس ارشد باید در کلیه مراحل کار خود اصول و موازین حسابرسی را از نظر دور ندارد. همچنین وی وظیفه تعیین ساعات و جدول زمانبندی شده را به عهده دارد.

**حسابرس و کمک حسابرس:** هر دو موظف به انجام دادن قسمت‌های مختلف رسیدگی می‌باشند که به وسیله‌ی حسابرسان ارشد به آنان واگذار و ارجاع می‌شود. فارغ التحصیلان که معمولاً مسئولیت همکاری با حسابرسان ارشد را در نخستین سمت خود دارند برخلاف آنچه به نظر می‌آید کاری خسته کننده و تکراری انجام نمی‌دهند. زیرا یکی از خصوصیات این حرفه تنوع کارهایی است که اعضای آن انجام می‌دهند و چون نوع و ماهیت فعالیت‌های موسسات مختلفی که به حساب‌های آنها رسیدگی می‌شود، مشابه نیست. لذا کار حسابرسی را نمی‌توان یکنواخت و خسته کننده فرض کرد.

**آموزش حرفه‌ای:** گسترش دانش از استانداردهای جدید حسابرسی، اطلاع از تغییرات در قوانین مالیاتی، کار، تجارت و... است.

تیم کنترل کیفیت هر موسسه باید به گونه‌ای باشد که اطمینان دهد کارکنان حرفه‌ای همواره در جریان آخرین تحولات فنی قرار می‌گیرند. که به منظور برآوردن این نیاز آموزش حرفه‌ای کارکنان خود را در داخل موسسه انجام می‌دهند. آموزش حرفه‌ای باید به طور مستمر و دائم صورت گیرد تا حسابرسان نسبتاً به تحولات حرفه خود آگاهی داشته باشند. نشریات و مجلات نیز می‌توانند مورد استفاده مدیران و کارکنان موسسات حسابرسی قرار گیرد.

**برنامه ریزی حسابرسی:** حسابرسان قبل از شروع به کار برنامه ریزی لازم را انجام می‌دهند. اولین استاندارد اجرای عملیات حسابرسی مقرر می‌دارد "عملیات حسابرسی باید به نحو کافی و مناسب برنامه ریزی شود" مفهوم (برنامه ریزی کافی) به معنای این است در مورد صاحبکار جدید قبل از قبول کار حسابرسی، کسب اطلاع از عملیات و تشکیلات سازمانی صاحبکار و هماهنگی و جدول بندی کارها صورت می‌گیرد. فرآیند برنامه ریزی از طریق برنامه ریزی حسابرسی و تهیه کاربرگ‌های برنامه و زمان بندی عملیات حسابرسی استوار است. برنامه ریزی حسابرسی عبارت است از نظارت بر رسیدگی و تعیین ماهیت و خصوصیات عملیات صاحبکار و کلیه اقدامات سیستماتیک که وصول به هدف را ممکن می‌سازد. که یک برنامه ریزی نمونه شامل موارد زیر می‌باشد:

- ۱- تشریح تشکیلات سازمانی، نوع شرکت و یا موسسه و فعالیت صاحبکار.
- ۲- اهداف حسابرسی به این معنی که حسابرسی به منظور اظهار نظر در مورد صورت‌های مالی سالانه جهت تهیه گزارش به مجمع عمومی صاحبان سهام و ارگان‌های مختلف مالی و نظایر آن.
- ۳- مشخص کردن ماهیت و سایر خدمات مانند تهیه اظهار نظر مالیاتی، اصلاح حساب‌ها نسبت به صورت‌های مالی تهیه شده و...
- ۴- تهیه جدول زمان بندی اجرای عملیات حسابرسی برای کارهایی که قبل از پایان سال مالی باید انجام گیرد.
- ۵- تعیین و برآورد کارکنان مورد نیاز در سطوح مختلف برای انجام عملیات حسابرسی
- ۶- تعیین تاریخ تکمیل هر بخش عمده کار مانند بررسی و ارزیابی کنترل‌های داخلی و ارائه گزارش حسابرسی.
- ۷- هرگونه برنامه خاصی که ممکن است برای یک صاحبکار انجام گیرد.
- ۸- تعیین کارها و وظایفی که به عهده صاحبکار واگذار می‌گردد از قبیل: آماده کردن مکان برای استقرار حسابرسان در دوره حسابرسی، تعداد کارکنان و بالاخره تسهیلات لازم توسط صاحبکار برای شمارش موجودی‌های کالا در آخر سال.

و سایر اشخاص ثالث دولت اجازه دارد بر حسب مورد برای استفاده از خدمات حرفه‌ای حسابداران ذیصلاح به عنوان حسابدار رسمی در مورد زیر اقدام نماید.

**الف: حسابرسی و بازرسی قانونی شرکت‌های پذیرفته شده یا متقاضی پذیرش در بورس اوراق بهادار.**

**ب: حسابرسی و بازرسی قانونی سایر شرکت‌های سهامی.**

**ج: حسابرسی شرکت‌های غیر سهامی و موسسات انتفاعی و غیر انتفاعی.**

**ه: حسابرسی مالیاتی اشخاص حقیقی و حقوقی.**

شرایط تعیین سلامت حسابداران رسمی و چگونگی انتخاب آنها به پیشنهاد وزیر اقتصاد و دارایی به تصویب هیات وزیران می‌رسد. تعیین گروه حسابداران رسمی با انتخاب حداقل ۱۰ نفر می‌تواند هیات موسس جامعه حسابداران رسمی ایران را به صورت موسسه غیر دولتی - غیر انتفاعی و دارای استقلال مالی و شخصیت حقوقی مستقل تشکیل دهند. اساس نامه جامعه مذکور توسط هیات موسس تهیه و به تصویب هیات وزیران می‌رسد. حدود و ضوابط مربوط به چگونگی استفاده از خدمات و گزارش‌های حسابداران رسمی به پیشنهاد وزیر امور اقتصادی و دارایی به تصویب هیات وزیران می‌رسد. دستگاه‌های دولتی می‌توانند از خدمات سازمان حسابرسی و حسابداران رسمی استفاده کنند.

**موسسات حسابرسی:** اکثر حسابرسان با اجتماع دو یا چند نفر حسابرس موسسه حسابرسی تاسیس می‌کنند و به فعالیت حرفه‌ای می‌پردازند فعالیت در غالب یک شخصیت حقوقی متشکل از چند حسابرس در مقایسه با موسسه تک نفر مزایایی دارد.

فراهم ساختن موقعیتی برای جلب کارکنان شایسته و با صلاحیت به عنوان شریک، عامل مهمی برای بالا بردن توانایی موسسه حسابرسی است.

حرفه موسسات حسابرسی به لحاظ حجم اندازه فعالیت با یکدیگر تفاوت دارند.

**سازمان و مدیریت موسسات حسابرسی:** سازمان اداری یک موسسه حسابرسی شامل شرکا، سرپرستان، حسابرسان ارشد، حسابرس و کمک حسابرس می‌باشد. در سازمان هر موسسه حسابرس علاوه بر کادر فنی، تعدادی کارمند اداری، متصدی، منشی، ماشین نویس و اپراتور بایگانی مورد نیاز است.

وظیفه اصلی یک شرکت در موسسه حسابرسی برقراری تماس با صاحبکار، تنظیم قرارداد حسابرسی، توافق در هدف و مقاصد، حدود و زمان لازم برای رسیدگی‌های حسابرسان و ادای توضیحات و اظهار نظر مشورتی به صاحبکار درباره ی مسایل مهم می‌باشد. شرکا مسئولیت نظارت بر انجام وظایف حسابرسان را دارند. نظر به اینکه موسسات حسابرسی نمی‌توانند برای جلب ارباب رجوع تبلیغ کنند بنابراین شرکا باید تبلیغ نمایند تا موسسه متعلق به ایشان بدون نیاز به آگهی و تبلیغات تجاری شناخته شود.

#### وظایف و مسئولیت‌های سرپرستان:

یک نفر سرپرست در یک موسسه حسابرسی معمولاً مسئولیت حسابرسی دو یا چند شرکت را به عهده دارد. و برنامه رسیدگی و رویه حسابرسی و جدول زمانبندی در شرکت را طرح و تنظیم می‌کند و درباره مشکلات حسابداری موجود در شرکت با صاحبکار تماس می‌گیرد و در رفع مشکلات می‌کوشد.

شرط لازم برای خدمت در سمت سرپرستی موسسات، داشتن اطلاعات و دانش حسابداری و آشنایی با قوانین مالیاتی است. فعالیت سرپرستان حسابداری نیز مانند شرکا ممکن است تخصصی شود.

**حسابرس ارشد:** فردی است که مسئولیت کامل طرح و اجرای حسابرسی یک شرکت مورد رسیدگی و تهیه گزارش مربوط به آن را به عهده دارد. حسابرس ارشد باید حسابرسان و دیگر اعضای گروه را ضمن اشتغال از نزدیک هدایت و راهنمایی کند و آنان را با هدف و منظور هر قسمت از رسیدگی آشنا سازد. کاربرگ‌های تهیه



## تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم همکارانمان آقایان محمود تدین، اکبر دینی و فرزاد فتاحی در غم از دست دادن عزیزشان به سوگ نشسته‌اند. نشریه چتر ضمن همدردی با این همکاران گرامی برای ایشان 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 مدیر عامل بیمه پارسیان، 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
ناصر اشرفی	مدیر امور شعب و نمایندگان
بهزاد برومند	مدیر توسعه بازار و امور مشتریان
محمدرضا گودرزی	معاون مدیر بیمه‌های مهندسی
سید هاشم نژاد فاضل	مدیر مالی
زهره السادات میرابراهیمی	با حفظ سمت، سرپرست شعبه بندرانزلی
ناصر رزاق	مشاور مدیر عامل در امور مالی



## لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه نوشته هادی اویار حسین

لغت	ترجمه
Reserve for contingency	ذخیره تکمیلی
Responsibility	مسئولیت
Retention	سهام نگهداری
Retention schedule/ methods	جدول / روش‌های نگهداری
Retired	بازنشسته
Retrocession	اتکایی مجدد/ واگذاری مجدد
Retrocession affreightment commission	کارمزد اتکایی مجدد
Retrocession pool	صندوق واگذاری مجدد
Retrocessionaire	بیمه گر اتکایی مجدد
Return premium	حق بیمه برگشتی
Right of insured	حق بیمه گذار
Right of insurer	حق بیمه گر
Right of third party	حق شخص ثالث
Risk	خطر
Risk assessment	ارزیابی خطر
Risk attaching	جریان خطر
Risk cover	پوشش خطر
Risk free profit	سود بدون خطر



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



دنیا دنیا آرامش

# بیمه پارسین

با خرید بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری

سهامدار بیمه پارسین شوید

مرکز ارتباطات : ۸۲۵۹

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