

گام بلند بیمه سینا برای تثبیت  
پرتفوی اقتصادی و سودده

صفحه ۳

# بانکداری ماهنامه صنعت

نجات بیش از ۱۰۰۰ شرکت از ورشکستگی؛  
با پوشش ریسک کرونایی  
بیمه تعاون

صفحه ۵



سال دوم - شماره ۵ - آذرماه ۹۹ - ۱۲ صفحه - قیمت ۳۰ هزار تومان

۱۷ آذر ماه ۱۳۹۹ - ۲۲ ربیع الثانی ۱۴۴۲ - dec ۷

## سر مقاله

درس بزرگ کرونا به بیمه گران



علی سوری

دور کاری و سلامت مفهومی است که با تمام وجود در حال لمس آن هستیم تجربه ای که کرونا به سختی به ما آموخت، بیماری کرونا پدیده ای است که در کنار تمام سختی و رنج های که برای جامعه انسانی به بار آورد اما نکات آموزنده هم داشت شاید مهمترین نکته آموزنده این پدیده برای کسب و کارها همین دور کاری است. بسیاری از کسب و کارها تا قبل از بیماری کرونا این گونه تجربه ای گسترده ای از دور کاری نداشتند تصور بسیاری از کارکنان و مدیران از انجام کار خارج از محیط کار سخت بود اما امروز این تجربه همگانی است حتی مشاغل که حضور در محیط کار ضروری است هم تجربه مشابهی در زمینه انجام کار را با یک سوم با یک دوم کارکنان را دارند. این تجربه می تواند آغازی برای تحول در مدیریت منابع انسانی و همچنین ساختار کسب و کارها باشد و با توجه به اینکه شرکتها و سازمانها دور کاری در شرایط بحرانی را تجربه کردند، میتوانند از آن به عنوان یک گزینه در شرایط عادی استفاده کنند.

ادامه در صفحه ۲

## تشریح چگونگی شکل گیری و توسعه بیمه عمر در ایران و شرکت بیمه پاسارگاد

صفحه ۱۰



بیمه آسیا در سال ۹۹؛

از جهش هفت برابری در سودآوری تا ثبت تراز مثبت ۲/۵ هزار میلیارد تومانی

صفحه ۴

بهبود نسبت خسارت شخص ثالث شرکت های بیمه خصوصی در سال ۹۹

صفحه ۱۰

سرمایه گذاری و عملیات  
بیمه گری تجارت نو در اوج

صفحه ۷

سال ۹۹؛ سال طلایی بیمه ملت

از سود عملیاتی بالا

تا تغییر کاربری های املاک

با ارزش افزوده بالا

صفحه ۱۱

تشریح موفقیت های بیمه  
کار آفرین از زبان معاون توسعه  
بازار و شبکه فروش شرکت

صفحه ۹

استراتژی بیمه زندگی خاورمیانه

کاهش هزینه، افزایش بهره وری

و سرمایه گذاری مناسب

صفحه ۸

مدیر بیمه های مسئولیت  
بیمه پارسیان؛

فرهنگ سازی، تنوع

بروز رسانی و پرهیز از

نرخ های غیر فنی بسترهای

گسترش بیمه مسئولیت

صفحه ۱۲

بانک ایران زمین  
IRAN ZAMIN BANK

بانک ایران زمین حامی جهش تولید و صادرات

ایران زمین خانه ماست  
www.izbank.ir

با پس انداز امروز  
فردا را بهتر بسازیم

حساب پس انداز مسکن جوانان

بانک مسکن  
bank-maskan.ir  
۰۲۱-۶۱۰۸۸۰



## درس بزرگ کرونا

## به بیمه گران

از این تجربه در سه حوزه اصلی اقتصاد یعنی صنعت، کشاورزی و بخش خدمات می تواند بیشترین استفاده از دور کاری را داشته باشند. دور کاری، هزینه کسب کار ها را در زمینه های استهلاک سیستم ها، مصرف برق و سایر زمینه های مشابه کاهش می دهد. اگر یک کسب وکار فعال در بخش خدمات را در نظر بگیریم، بخش های فنی، تجاری، تحقیق و توسعه و حتی بخش فروش می توانند وظایف شغلی خود را به صورت دورکاری انجام دهند.یکی از بخش های اقتصادی که به طور کامل می تواند از این تجربه استفاده کند شرکت های بیمه هستند که اهمیت آنها نسبت به سایر بخش ها دو چندان است به دلیل اینکه فعالیت های بیمه گری علاوه بر اینکه خود یک نوع کسب وکاراند وهم ضامن بقای بسیاری از کسب و کارها هستند.

اما پرسش مهم چگونگی بهره بردن کسب و کار و خصوص شرکت های بیمه از این تجربه گران بهااست ، بعد از مهار و کنترل بحران کرونا یا آسیب شناسی می توان تجارب این دوره را مستندسازی کرد و با بررسی مزایا و معایب آن و ارائه راهکارهایی برای کاهش این معایب، شیوه نامه یا دستورالعمل مرتبط با دور کاری را با توجه به ماهیت کسب وکار و نوع فعالیتی که انجام می شود، تدوین کرد و با دسته بندی های مختلف شغلی که در ساختار کسب و کار وجود دارد، دور کاری را به عنوان یک گزینه مقابل کارکنان قرار داد اگر کسب وکاری بخواهد دور کاری را به عنوان یک انتخاب در مقابل کارکنان خود قرار دهد، لازم است مقدمات آن را فراهم کند. نرم افزارهای لازم، ایجاد دسترسی به شبکه شرکت یا سازمان، از جمله این مقدمات هستند با گذشت زمان، تغییر فرهنگ، رشد تکنولوژی و افزایش تنوع کارها، تعریف کار نیز متحول شد و از حضور فیزیکی افراد به انجام کار شخصی توسط افراد، تغییر کرد. مرحله بعدی این تحول، توجه ویژه به انجام «کار» است یعنی اینکه کار توسط چه کسی و به چه صورتی انجام شود، اهمیت خود را از دست می دهد و صرفا انجام آن مورد توجه است.

از آنجایی که نظام اداری در کشور، مکتوب است، لازم است چارچوب بندی هایی نیز برای زمان دور کاری در نظر گرفته شود. همچنین ماهیت ارتباط افراد در شرایط دور کاری تغییر می کند و از حالت حضوری به فضای مجازی منتقل می شود، اما نوع کارکرد تغییر نمی کند و خروجی کار افراد مانند گذشته است. در نتیجه، لزوم است شاخص ها و معیارهایی در سازمان ها تعریف شود. به عنوان مثال، گفته می شود میزان ساعت کار مفید در ادارها عدد مشخصی است، در شرایط دور کاری، شاخص بهره وری از ساعات مفید کار، به تعداد کار انجام شده تغییر می یابد.

دور کاری می تواند تأثیر بسزایی در کاهش هزینه‌ها داشته باشد و در نتیجه، امکان تغییر ساختار کسب وکار وجود دارد. با این حال، از آنجایی که نظام اداری در سازمان های دولتی، طولانی و زمان بر است و بورکراسی در آنها بسیار با اهمیت است، شاید تأثیر چندان بر آنها نداشته باشد. کما اینکه سال هاست به دنبال ایجاد دولت الکترونیک هستیم و تاکنون عملیاتی نشده‌است اما کسب وکارهای حوزه آموزش، تأثیر قابل توجهی از دور کاری خواهند گرفت و از آنجایی که زیرساخت های آن ایجاد شده، پس از این، در دوره‌هایی مانند مشکلات آب و هوایی احتمالا، رفتار بهتری خواهند داشت و آموزش های مجازی جایگزین تعطیلی مراکز آموزشی خواهند شد. فضای دور کاری، فرصتی را ایجاد می کند که توانمندی هایی که نمی توان در یک زمان خاص و در یک جغرافیای خاص گرد هم آورد، شکوفا شوند.

اگر سازمان ها برای آماده سازی زیرساخت دور کاری هزینه کنند، جذب منابع انسانی از اولویت دادن به حضور در شهری که دفتر فیزیکی در آن قرار دارد، تغییر می کند و می توان از شهرهای مختلف، بدون حضور در محل دفتر اصلی، نیرو جذب کرد. بنابراین تجربه دور کاری که در شرایط سختی به دست آمد باید در شرایط عادی باید مورد استفاده قرار گیرد تا مزایای فراوان آن کارکنان و صاحبان مشاغل به‌رمند شوند ، و در واقع بسیاری کرونا ظرفیتی بزرگ فناوری و تکنولوژی برای بسیاری از کسب و کارها عیان کرد که یکی از آنها خدمات بیمه‌ها ست که تجربه های بسیاری مفیدی مثل آموزش مجازی ، برگزاری نشست های غیر حضوری ، ارائه خدمات غیرحضوری و دور کاری از این جمله است که می تواند الگوی مدیریتی دراین کسب و کار به کلی تغییر دهد و به‌روزی و پادهدی آن را به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد و آثار یک تحول دراین بخش

### صاحب امتیاز و مدیر مسوول :

#### لیلا فریادرس

#### سردبیر: علی سوری

#### همکاران این شماره:

علی رمضانیان ، حسین زمانی معصومه مادرسی ، محمد ادیبی ، سارا ساییش
**مدیر هنری:** سمیرا عسگری
نشانی: تهران – خیابان مطهری – خیابان میرعماد – کوچه دوم – پلاک ۸
**چاپ: گل آذین**
پست الکترونیک: bankdariiran@gmail.com
**تلفن:** ۷۶۸۷۹۷۱۵

# آرامش برای همه ، اطمینان برای یک صنعت

## بانکداری صنعت

نهاد ناظر صنعت بیمه به اقتضای اتفاقات روز حوزه های اقتصادی واجتماعی و حتی فرهنگی، برنامه های راهبردی خود را پیش می برد.

همه گیر و ویروس کرونا حادثه کوچکی نبود که فعالیت های صنعت بیمه و بخش های نظارتی آن را با تغییراتی روبرو نکند.

آنچه در پی می آید گزارشی از عملکرد نهاد ناظر صنعت بیمه است که در کنار دستاوردهای ریز و درشت نه نیم نگاه بلکه نگاه عمیقی هم به مهار پیامدهای ویروس کرونا و کاهش تلفات روانی آن داشته و دارد.

گزارش مختصر زیر نگاهی دارد به عملکرد و دستاوردهای این صنعت:

#### شمای کلی صنعت

شرکت بیمه ایران در نقش تنها شرکت بیمه دولتی به همراه ۲۴ شرکت بیمه غیردولتی: آسیا، البرز، دانا، پارسیان، توسعه، رازی، کارآفرین، سینا، ملت، دی، سامان، نوین، پاسارگاد، معلم، میهن، کوثر، ما، آرمان، تعاون، سرمد، تجارت نو و حکمت صبا به همراه دو شرکت تخصصی بیمه زندگی به نام‌های: خاورمیانه و باران در سرزمین اصلی و ۶ شرکت بیمه غیردولتی: امید، حافظ، ایران معین، آسماری، متقابل کیش و متقابل اطمینان متحد قشم در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی و نیز ۲ شرکت بیمه انکایی امین و انکایی ایرانیان فعالیت می‌نمایند. بدین ترتیب، تعداد کل شرکت‌های بیمه در کشور به ۳۳ شرکت می‌رسد.

در سال ۱۳۹۸ همراه با گسترش شبکه فروش و خدمت‌رسانی بیمه، تعداد شعب شرکت‌های بیمه به ۱۳۱۷ شعبه در سراسر کشور، نمایندگان بیمه فعال به ۷۷,۲۰۸ نماینده جنرال (نمایندگان بیمه عمر به ۳۹,۲۵۸ نماینده فعال)، کارگزاران بیمه (اعم از حقیقی و حقوقی) به ۹۶۵ کارگزاری فعال و تعداد ارزبازبان خسارت بیمه به ۶۵۲ ارزیاب فعال افزایش یافته‌است.تعداد کل دفاتر ارتباطی شرکت‌ها یا کارگزاران بیمه خارجی فعال در کشور، در سطح ۶ مرکز باقی مانده است.علاوه بر این بیمه مرکزی به‌عنوان نهاد ناظر صنعت بیمه و پژوهشگاه بیمه به‌عنوان بال پژوهشی این نهاد در صنعت بیمه ایفاگر نقش خود برای سیاست‌گذاری، هدایت و نظارت بر صنعت بیمه‌است.

#### عملکردصنعت بیمه

#### حق بیمه‌تولیدی:

بر اساس آمار سال ۱۳۹۸، مقدار حق بیمه تولیدی شرکت‌های بیمه مستقیم به حدود ۵۹/۱ هزارمیلیارد تومان رسیده است که در مقایسه با سال گذشته حدود ۳۵/۸ درصد رشد نشان می‌دهد.

#### روند تغییرات حق بیمه تولیدی در کشور (به هزار میلیارد تومان)

به لحاظ نقش شرکت‌های بیمه در بازار، سهم و وزن اصلی همچنان بر دوش شرکت‌های بیمه ایران و آسیا



است که درمجموع ۴۱/۵ درصد از حق بیمه بازار را تولید کرده‌اند.در سال ۱۳۹۸، سهم بخش غیردولتی از حق بیمه تولیدی بازار بیمه به ۶۸/۶ درصد افزایش یافته است. همچنین میزان انحصار شرکتی در بازار بیمه بر اساس شاخص هرفیندال- هیرشمن (مجموع مجزورات سهم هر یک از شرکت‌های بیمه) به مقایسه با سال گذشته کاهش یافته و به میزان ۱۳۴۶ رسیده‌است. این مقدار حکایت از نیمه‌متمرکز و شبه رقابتی بودن بازار بیمه کشور دارد اما چنانچه این میزان به زیر ۱۰۰۰ واحد برسد، بازار بیمه را نظیر شاخص یاد شده کاملا رقابتی و غیرمتمرکز خواهد بود.

#### حق بیمه سرانه

در سال ۱۳۹۸، شاخص حق بیمه سرانه (نسبت حق بیمه تولیدی به جمعیت کشور) در مقایسه با سال گذشته ۱۵۲ هزار تومان افزایش یافته و به ۷۱۱ هزار تومان رسیده است. این شاخص طی پنج سال اخیر روند صعودی داشته به‌نحوی که نسبت به ابتدای دوره ۲/۵ برابر شده است.

#### ضرب نفوذ بیمه

ضرب نفوذ بیمه (نسبت حق بیمه تولیدی به تولید ناخالص داخلی برحسب قیمت جاری) برای سال ۱۳۹۸ (۲۰۱۹) در حدود ۲/۵ درصد است.

بدین ترتیب، شاخص مذکور طی پنج سال اخیر همواره از روند صعودی برخوردار بوده و نسبت به سال گذشته حدود ۰/۱ واحد افزایش نشان می‌دهد.اگرچه میزان ضرب نفوذ بیمه در دنیا به‌مراتب از کشور ما

خسارت، هزینه‌های صدور و کارمزد شبکه فروش و هزینه‌های اداری- عمومی شرکت‌های بیمه در نظر گرفته نمی‌شود.علت اصلی کاهش نسبت خسارت طی سال ۱۳۹۸، عملکرد شرکت بیمه ایران است که با برخورداری سهم ۳۱/۴ درصد از حق بیمه‌های تولیدی و ۳۳/۹ درصد از خسارت‌های پرداختی بازار، نسبت خسارت خود را ۶/۸ واحد کاهش داده است. \* به دلیل مقدماتی بودن آمار سال ۱۳۹۸ و عدم اعلام ارقام نهایی خسارات معوق و ذخایر حق بیمه این سال، محاسبه ضریب خسارت بازار بیمه کشور امکان پذیر نیست؛ لذا از نسبت خسارت به‌جای ضریب خسارت استفاده‌شده است.بررسی آمارها در سال ۱۳۹۸ نشان می‌دهد که نسبت خسارت ۱۱ شرکت بیمه: حافظ ۱۱/۰/، رازی ۷۸/۳/، میهن ۶۹/۱/، امید ۶۸/۱/، معلم ۶۳/۷/، نوین ۶۱/۸/، ایران ۶۰/۸/، ملت ۶۰/۶/، البرز ۵۹/۷/، دانا ۵۷/۵/ و سرمد ۵۷/۰/ بالاتر از سطح بازار بیمه (۵۶/۳ درصد) بوده است.

#### سهم بیمه‌های زندگی

طبق آمار سال ۱۳۹۸، حق بیمه‌های رشته زندگی در کشور به حدود ۱/۷ میلیارد دلار رسیده و طی پنج سال اخیر ۱/۹ برابر شده‌است.

در سال ۱۳۹۸، همراه با رشد ۸/۸ درصدی کل حق بیمه تولیدی کشور (بر پایه دلار) در مقایسه با سال گذشته، رشد دلاری حق بیمه‌های زندگی نیز ۹/۸ درصد افزایش پیدا کرده است. این امر موجب شده که سهم بیمه زندگی در بازار بیمه به ۱۴/۷ درصد در سال ۱۳۹۸ افزایش یابد. سهم از پرتفوی بیمه زندگی در بازار بیمه، نسبت به ابتدای دوره پنج سال اخیر معادل ۲/۵ واحد افزایش نشان می‌دهد. این در حالی است که شاخص مذکور در مقایسه با بازار بیمه دنیا (به میزان ۴۶/۳ درصد در سال ۱۳۹۸) و بازار بیمه منطقه (با ۲۷/۴ درصد در سال مذکور) به‌مراتب پائین‌تر است.

مطابق آخرین آمارها، کشور ما بر مبنای حق بیمه تولیدی رشته زندگی طی پنج سال اخیر با ۳ پله صعود در منطقه جایگاه سوم را کسب کرده است. به‌علاوه، در رده‌بندی کشورهای دنیا از حیث تولید حق بیمه زندگی، جمهوری اسلامی ایران در مکان پنجاه و یکم، قرار گرفته که نسبت به ابتدای دوره مذکور ۵ پله صعود کرده است.

#### بیمه‌های زندگی

حق بیمه تولیدی بیمه‌های زندگی بر اساس آمار

سال ۱۳۹۸ حدود ۸/۷ هزار میلیارد تومان بوده است

که در مقایسه با سال قبل ۳۷/۴ درصد رشد نشان

می‌دهد. بررسی آمار این رشته در بازار بیمه حاکی از

افزایش ۲/۵ واحدی در سهم از پرتفوی این رشته در

مقایسه با ابتدای دوره پنج سال اخیر دارد. همچنین

طی سال ۱۳۹۸ این میزان با ۰/۲ واحد افزایش نسبت

به سال قبل به ۱۴/۷ درصد رسیده است.

#### ضریب خسارت

از آنجاکه به دلیل مقدماتی بودن آمار سال ۱۳۹۸ و

عدم اعلام ارقام نهایی خسارات معوق و ذخایر حق بیمه

این سال، محاسبه ضریب خسارت بازار بیمه کشور

(حاصل تقسیم خسارت واقع شده به حق بیمه عاید

شده) امکان پذیر نیست؛ لذا از نسبت خسارت (حاصل

تقسیم خسارت پرداختی به حق بیمه تولیدی) به‌جای

ضریب خسارت استفاده می‌شود. بر این اساس، نسبت

خسارت بازار بیمه در سال ۱۳۹۸ معادل ۵۶/۳ درصد

است که ۷/۲ واحد در مقایسه با سال گذشته کاهش

یافته است. لازم به ذکر است در محاسبه نسبت

## مخالفت بیمه مرکزی با رفع محدودیت فعالیت بیمه گران مناطق آزاد در برخی رشته های سرزمین اصلی

جامعه به دنبال ارائه خدمات مناسب به ویژه پرداخت به موقع خسارات است ، بنابراین ترجیح دادیم منابع خود را درجایی نگهداریم که قدرت نقدشوندگی بالا باشد و در زمان ایفای تعهدات ظرف کمتر از ۲۴ ساعت خسارت را بپردازیم. مدیرعامل بیمه آسماری درباره تأثیر آزادسازی ربر بازار بیمه کشور گفت : شرایط کنونی بازار نشان می دهد ، شرایط و زیرساخت ها برای حذف تعرفه ها فراهم نبود و صنعت بیمه کشور نتوانست با اتکا به ساختار مبتنی برده ها فعالیت نماید ولذا نتیجه آزادسازی این شد که نرخ و شرایط براساس تجربیات مدیران تعیین شدند نه براساس داده ها و اطلاعات آماری درست بازار. یزدان دوست یادآور شد: سال ها پیش بیمه گران خارجی نرخ و شرایط بیمه نامه هایی چون اتومبیل را براساس داده های دقیق تعیین می کردند ، به گونه ای که نرخ حق بیمه بدنه خودرو در محله هایی که آمار سرقت در آن بالا بود، افزایش می یافت. اما متأسفانه در کشور ما رقابت تنها براساس نرخ است و این موضوع در بلند مدت موجب بروز چالش جدی در بازار بیمه کشور خواهد شد.

وی درباره نقش سندیکا در ساماندهی بازار یادآور شد : البته اقدامات سندیکا قابل تقدیر است اما شرکتهای بیمه برای عدم اجرای بسیاری از توافقات راههای فرار زیادی دارند . یزدان دوست ادامه داد : برای کنترل نرخ و شرایط باید اجماع سیستماتیک وجود داشته باشد ، زیرساخت ها و نرم افزارهای لازم فراهم باشد . همین اول راه برخی از مدیران شیوه نامه مناقصات بیمه ای مصوب سندیکای بیمه گران ایران را در تضاد با آزادسازی تعرفه ها می دانند که نشان می دهد انسجام لازم بین بیمه گرها وجود ندارد . اما امیدوارم با فراهم شدن زیرساختهای سیستماتیک با استفاده از فناوریهای نوین بتوانیم در آینده ای نزدیک مقوله آزادسازی تعرفه ها را به طور سیستماتیک عملیاتی نماییم.



اخبار کوتاه

دارندگان موتورسیکلت

تسهیلات خرید بیمه شخص

ثالث دریافت می کنند

در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی این نهاد با همکاری بانک ملی ؛ تسهیلات خرید بیمه نامه شخص ثالث جهت موتورسیکلت ها با ارائه معرفی نامه شرکت های بیمه با رعایت قوانین و مقررات پولی و بانکی بانک مرکزی اعطا می نماید.

بنابر این گزارش، صندوق تامین خسارت بدنی کشور و بانک ملی طی یک قرارداد سه ساله توافق کردند ، بانک ملی مبلغ اصل بیمه نامه شخص ثالث موتورسیکلت را مطابق بیمه نامه صادره توسط شرکت های بیمه عامل تسهیلات پرداخت می نماید.

در این طرح بیمه گذار با ارائه معرفی نامه شرکت های بیمه عامل با قید حق بیمه به شعب بانک ملی می تواند تسهیلات خرید دریافت نمایند.

صدور و تمدید آنلاین

بیمه نامه در بیمه البرز

با توجه به گسترش شیوع بیماری کرونا و اعمال محدودیت های جدید از ابتدای آذرماه، شرکت بیمه البرز به منظور حذف و کاهش تردد، امکان صدور و تمدید بیمه نامه های شخص ثالث، زندگی (عمر)، آتش سوزی منازل مسکونی، مسافرتی و همچنین دریافت معرفی نامه درمانی به صورت آنلاین (با مراجعه به تارنمای بیمه البرز) را فراهم ساخته است.

همچنین بیمه گذاران می توانند در صورت نیاز به خدمات خسارت خودرو بدون مراجعه حضوری، ضمن تماس با مراکز ارزیاب خسارت طرف قرارداد بیمه البرز از خدمات ارزیابی خسارت سیار در محل حادثه استفاده کنند.

سال ۹۹ در حالی آغاز شد که بیماری کرونا همه فعالیت های اقتصادی را تحت تاثیر قرار داده بود و آینده مبهمی پیش روی کسب و کار ها قرار گرفت و به نوعی همه شرکت ها و بنگاه های اقتصادی در معرض خطر قرار گرفتند، یکی از بخش های مورد اشاره، شرکت های بیمه ای هستند که با توجه به جایگاه این شرکت ها هم به عنوان یک بخش اقتصادی و هم به عنوان حامی و پشتیبان سایر بخش ها ، عملکرد آنها حیاتی است. البته در این شرایط سخت برخی شرکت های بیمه عملکرد قابل قبولی و رو به رشدی داشتند که یکی از آنها شرکت بیمه سینا است . دکتر رضا جعفری مدیر عامل بیمه سینا در گفت و گو با ماهنامه صنعت بانکداری عملکرد این شرکت را مطلوب ارزیابی کرد و گفت: «بیمه سینا در سال ۹۹ با وجود شیوع بیماری کرونا و محدودیت های پیرامون آن، با یک برنامه منسجم حرکت کرد و توانست با مد نظر قرار دادن اصول مدیریت ریسک، کاهش سهم رشته های زیان ده و رشد فروش بیمه های عمر و حوادث، ضمن بهینه کردن پرتفو خود، به نحو مطلوبی آن را افزایش دهد. علاوه بر این، توسعه شبکه نمایندگان، افزایش تعداد شعب و ایجاد کانال های نوین فروش از دیگر مواردی بود که زمینه رشد را فراهم کرد.» متن کامل این گفت و گو در ادامه آمده است:

■ در سال جاری، شیوع ویروس کرونا موجب شد تا استفاده از خدمات غیرحضورى بیش از گذشته مورد توجه قرار بگیرد. با توجه به این شرایط، رویکرد بیمه ی سینا برای کاهش آثار منفی کرونا بر فروش بیمه چیست؟

با توجه به شیوع بیماری کرونا، مشتریان برای خرید حضوری خدمات بیمه ای با محدودیت های زیادی مواجهند و حتما لازم است که شرکت های بیمه راهکارهای جدیدی را متناسب با این شرایط برای فروش غیرحضورى خدمات در فضای مجازی داشته باشند. البته همان طور که می دانید، بیمه ی سینا از سالیان گذشته رویکردی کاملاً فعال در این زمینه از خود نشان داده و اولین شرکت بیمه ای است که بیمه نامه های خود را به صورت بسته های بیمه ای مختلف از طریق اپلیکیشن های تلفن همراه در اختیار مردم قرار داده است. اگر چه ما به این میزان هم اکتفا نکرده ایم و در حال فراهم کردن شرایط برای عقد قرارداد با یکی از بهرکنهای مطرح در حوزه ای تی برای توسعه ی خدمات دیجیتال بیمه ای هستیم که به زودی اخبار آن را به اطلاع رسانه ها و مردم خواهیم رساند.

■ برنامه ی شما برای توسعه ی فروش بیمه های زندگی چیست و آیا نرخ بالای سود مشارکت می تواند در جذب بیمه گذاران عمر مؤثر باشد؟

تمرکز بر بیمه های زندگی از برنامه های اصلی ما و هیئت مدیره شرکت است و توسعه ی این بیمه ها که از نیازهای اساسی مردم به حساب می آید، در دستور کار شرکت قرار گرفته است. این برنامه ی مهم در حال حاضر در بیمه سینا با افزایش آموزش های تخصصی شبکه ی فروش و همچنین تالسیس مراکز تخصصی فروش بیمه های زندگی در حال پیگیری است.

چگونگی استفاده از منابع بیمه گذاران و مشاهده نتایج سرمایه گذاری ها بدون شک تاثیر بسیار زیادی در جلب اعتماد آنها به شرکت های بیمه خواهد داشت. ما نیز تلاش کردیم که با برنامه ریزی منسجم، بهترین سرمایه گذاری را با منابع حاصل از بیمه های عمر داشته باشیم به طوری که در سال ۹۸ سود مشارکت در منابع بیمه گذاران بیمه سینا معادل ۳۰ درصد محاسبه شده که عدد بسیار خوبی در صنعت بیمه است و پرداخت این سود موجب افزایش رضایت مندی بیمه گذاران گردیده و انتشار این خبر، رونق بیشتر فروش بیمه های عمر سینا را به دنبال خواهد داشت.

■ نرخ شكنی و رقابت منفی در بازار بیمه کشور به خصوص برای جذب قراردادهای بزرگ با چه هدفی صورت می گیرد؟

رقابت یک فرآیند پویا و سازنده است، اما در صنعت بیمه متأسفانه شاهد هستیم که در برخی موارد تبدیل به

## گام بلند بیمه سینا برای تثبیت پرتفو اقتصادی و سود ده



رقابت غیر حرفه ای شده است. بعضی شرکت های بیمه که وضعیت مالی مطلوبی ندارند، به جای اینکه بر روی ارائه خدمات بهتر به بیمه گذاران و پرداخت به موقع خسارت تمرکز کنند، تلاش می کنند برای دستیابی هر چه بیشتر به پرتفو و افزایش سهم از بازار، حق بیمه را کاهش دهند یا شرایطی را فراهم کنند که مشکلات مالی خود را به طور موقت کاهش دهند در حالی که با این روش، خود را با گرفتاری های بیشتری در آینده مواجه می کنند. نرخ صحیح حق بیمه با اتکا به قانون اعداد بزرگ و بر اساس آمار و احتمال تعیین می شود و چنانچه نرخ حق بیمه بدون رعایت نکات فنی تعیین شود، بروز خسارت های بزرگ باعث ایجاد تزلزل در مدیریت دارایی ـ بدهی و سرمایه شرکت بیمه می شود که در بلندمدت می تواند شرکت را در معرض ورشکستگی قرار دهد.

بنابر این در پیش گرفتن چنین رویه ای به هیچ وجه قابل قبول نیست.

■ استراتژی فروش بیمه های خرد به عنوان یکی از راهکارهای توسعه فروش مورد توجه است. نظر شما در این خصوص چیست؟

همان طور که اشاره کردید، فروش بیمه های خرد به ویژه در بخش بیمه های عمر و سرمایه گذاری، حوادث و همچنین آتش سوزی منازل مسکونی به ویژه در شرایط فعلی ، تاثیر بسیار زیادی در رشد فروش بیمه دارد چرا که، بیمه های خرد برخلاف بیمه های گروهی به واسطه تعداد بالای فروش در محصولات بیمه ای با ریسک پایین تری مواجه بوده و از سوی دیگر، احتمال تمدید این گونه بیمه نامه ها به دلیل تسهیل فرآیند تصمیم گیری مشتری نسبت به بیمه های گروهی بیشتر است.

■ آمارها نشان می دهد که بیمه سینا در سال جاری توانسته بیش از متوسط صنعت بیمه رشد فروش داشته باشد. دلیل این اتفاق را چه می دانید؟

همین طور است . بیمه سینا در سال ۹۹ با وجود شیوع بیماری کرونا و محدودیت های پیرامون آن، با یک برنامه منسجم حرکت کرد و توانست با مد نظر قرار دادن اصول مدیریت ریسک، کاهش سهم رشته های زیان ده و رشد فروش بیمه های عمر و حوادث، ضمن بهینه کردن پرتفو خود، به نحو مطلوبی آن را افزایش دهد. علاوه بر این، توسعه شبکه نمایندگان، افزایش تعداد شعب و ایجاد کانال های نوین فروش از دیگر مواردی بود که زمینه رشد را فراهم کرد.

اخبار کوتاه

بیمه تخصصی کاریزما

مجوز گرفت

شرکت بیمه تخصصی کاریزما توانست مجوز فعالیت خود را از شورای عالی بیمه اخذ کند.

شورای عالی بیمه پس از شرکت بیمه اتکائی پارس، مجوز فعالیت شرکت بیمه تخصصی کاریزما را نیز صادر کرد. با صدور مجوز فعالیت شرکت بیمه کاریزما که به صورت تخصصی در بیمه های زندگی فعالیت خواهد کرد، عدد شرکت های بیمه تخصصی زندگی پس از خاورمیانه و باران به سه رسید. گفته می شود، این شرکت بیمه زندگی با سرمایه ۱۵۰ میلیارد تومانی آغاز یکار خواهد کرد. شرکت بیمه تخصصی زندگی کاریزما وابسته به یک شرکت سرمایه گذاری و بازارگردانی در بازار سهام است و مجتبی کباری، مشاور عالی سرمایه گذاری بیمه مرکزی در سال های ۱۳۹۵-۱۳۹۲ و عضو هیات مدیره بیمه اتکائی ایرانیان در سال های ۱۳۹۷-۱۳۹۰ و امین شیرکانی مدیرعامل سابق بیمه سینا از جمله موسسان این شرکت هستند.

نرخ سود قطعی بیمه های

زندگی بیمه حکمت اعلام شد

سود قطعی سال ۹۸ بیمه های زندگی به میزان ۲۵ درصد به حساب اندوخته بیمه نامه های زندگی محاسبه و اعمال گردید. فرشید بخشی معاون فنی بیمه حکمت صبا، با اعلام این خبر که سود مشارکت از منافع حاصل از معاملات ذخائر بیمه های زندگی به حساب اندوخته بیمه گذاران بیمه های زندگی واریز شده است، گفت: خوشبختانه با تلاش و همت کارکنان شرکت توانستیم سود قطعی بیمه نامه های زندگی را تا ۲۵ درصد محقق نموده و امید است بتوانیم مطابق برنامه های پیش بینی شده و با سرمایه گذاری و استمرار در کسب سود مناسب ، اعتماد بیشتر جامعه بزرگ و معزز ارتش به عنوان سهامدار اصلی و همچنین سایر اقشار محترم جامعه را جلب نمایم



با وام ، ماشین تو بیمه کن!



با طرح بزرگ "وام بیمه" اتومبیل خود را به آسانی بیمه کنید.  
WWW.TEJARATINSURANCE.COM

زندگی تون همچنان...

چرخش و چرخش...



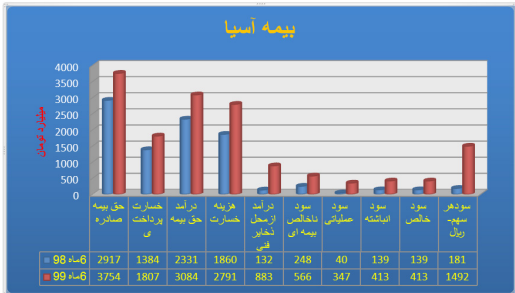
با بیمه توقف کسب و کار ناشی از کرونا



بیمه تعاون  
DrBime.com



**از جهش هفت برابری در سودآوری ثابت تراز مثبت ۲.۵ هزار میلیارد تومانی**

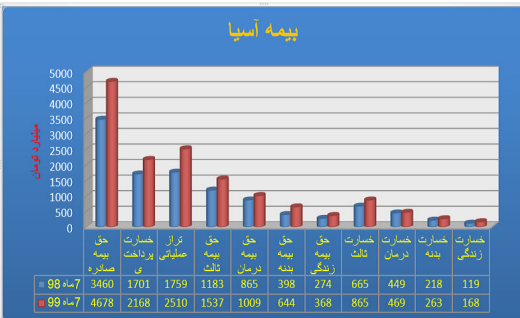


ثبت تراز مثبت ۲.۵ هزار میلیارد تومانی در مهر ۹۹

بیمه آسیاد در پایان مهرماه سال جاری، تراز عملیاتی مثبت دو هزار و پانصد و ده میلیارد تومانی را ثبت کرد که حاکی از عملکرد مطلوب این شرکت در عملیات اصلی بیمه گری شامل افزایش حق بیمه ای تولیدی و کنترل و کاهش ریسک بیمه نامه ها صادره شده این شرکت است

براساس تازه ترین گزارش از فعالیت ماهانه بیمه آسیا، این شرکت چهار هزار و ۶۸۷ میلیارد تومان حق بیمه صادر و در مقابل دو هزار و ۱۶۸ میلیارد تومان خسارت پرداخت کرد. مقایسه حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی بیمه آسیا در این دوره زمانی با دوره مشابه سال گذشته نشان دهنده رشد ۳۵ درصدی حق بیمه تولیدی و ۲۷ درصدی خسارت پرداختی آسیا، اختلاف ۸ درصدی حق بیمه صادره به خسارت پرداختی بیان کننده عملکرد مطلوب شرکت هم در بخش تولید حق بیمه و هم کنترل خسارت با است.

در پایان اولین ماه پاییز سال جاری بیمه اسباب تراز عملیاتی مثبت دو هزار و پانصد و ده میلیارد تومان را ثبت کرد که حاکی از رشد ۴۲ درصدی نسبت به پایان مهر ماه سال گذشته است. تراز عملیاتی این شرکت در دوره مشابه گذشته سال مثبت یک هزار و ۷۵۹ میلیارد تومان بود. در تقویم برگزین شرکت بیمه ای خصوصی کشور رشته بیمه شخص ثالث با سهم ۲۳ درصدی، درمان با سهم ۲۲ درصدی و کسور خودرو با سهم ۱۴ درصدی در رتبه های اول تا سوم تولید بیشترین حق بیمه بدنه سایر رشته ها قرار دارند و در بخش خسارت هم بیمه شخص ثالث با سهم ۴۰ درصدی، درمان با سهم ۲۴ درصدی و بدنه خودرو با سهم ۱۸ درصدی در جایگاه اول تا سوم بیشترین میزان پرداخت خسارت قرار گرفته اند.



محبوبیت بیمه آسیا حاصل ایفای نقش سازنده مسئولیت اجتماعی

به گزارش صنعت بانکداری ، بیمه آسیا در سال جاری و در هفتمین دوره سالانه

بیمه آسیا در نیمه نخست سال جاری ۳۴۷ میلیارد تومان سود خالص شناسایی کرد که در مقایسه با سال گذشته ۷۲۰ درصد رشد داشته است و در پایان مهر ماه تراز عملیاتی مثبت دو هزار و ۵۱۰ میلیارد تومانی ثبت کرد.

به گزارش ماهنامه صنعت بانکداری، بیمه آسیا که رکودار تولیدی بیشترین حق بیمه در بین ۲۲ شرکت بیمه خصوصی در کشور است و بیش از ۱۰ درصد سهم بازار صنعت بیمه کشور در اختیار دارد، دو فصل نخست سال جاری را با جهش در سود آوری پشت سر گذاشت بطوری که توانست سود خالص خود را نسبت به نیمه نخست سال گذشته ۷۲۰ درصد افزایش دهد.

این شرکت بزرگ بیمه طی شش ماه سه هزار و ۷۵۴ میلیارد تومان حق بیمه تولید کرد و همچنان جایگاه نخست خود را در بین شرکت های خصوصی بیمه حفظ کرد و همچنین توانست ۲۹ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته حق بیمه تولیدی خود را افزایش دهد. این شرکت که یکی از گسترده ترین شبکه های بیمه ای در سراسر کشور را در اختیار دارد در دو فصل نخست سال جاری یک هزار و ۸۰۷ میلیارد تومان از زبان بیمه گذاران این شرکت در جبران کرد.

بیمه آسیا در دوره مشابه سال گذشته یک هزار و ۳۸۴ میلیارد تومان خسارت پرداخت کرده بود.

براساس صورت‌های مالی شش ماهه بیمه آسیا، این شرکت سه هزار و ۸۴ میلیارد تومان درآمد حق بیمه کسب کرد که در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته ۳۲ درصد رشد داشته است و این رقم در سال گذشته دو هزار و ۳۳۱ میلیارد تومان بود. هزینه خسارت این شرکت هم که در پایان شهریور ماه سال گذشته یک هزار و ۸۶۰ میلیارد تومان بود، در پایان شهریور ماه سال جاری به دو هزار و ۷۹۱ میلیارد تومان رسید. یکی از بخش‌های درآمدی شرکت‌های بیمه ایران سرمایه‌گذاری از محل واریز فنی است که بیمه آسیا در نیمه نخست سال جاری با هوشمندی خود در دست‌بازارها توانست ۸۸۳ میلیارد درآمد کسب کند که حاکی از جهش ۵۷۰ درصدی در این بخش است. این شرکت در مدت مشابه سال گذشته ۱۳۲ میلیارد تومان درآمد از این محل داشته است.

این شرکت علاوه بر جهش نزدیک به شش برابری در درآمدزایی از محل سرمایه گذاری ها در بخش فعالیت های بیمه ای هم عملکرد مطلوبی داشته است به طوری که سود ناخالص فعالیت های بیمه ای "آسیا" ۱۲۸ درصد در این دوره زمانی افزایش یافت و از ۲۴۸ میلیارد تومان به ۵۶۶ میلیارد تومان رسید. سود عملیاتی این بیمه خصوصی از ۴۰ میلیارد تومان در دو فصل نخست سال گذشته به ۳۴۷ میلیارد تومان در سال جاری رسید که نشان دهنده جهش ۷۳۹ درصدی بیمه آسیا در این بخش است، مجموعه عملکرد بسیار مطلوب مدیریت و کارکنان این شرکت بورسی ۳۴۷ میلیارد تومان سود خالص برای این شرکت ساخت و سود انباشته این شرکت را با افزایش ۱۹۷ درصدی به ۴۱۲ میلیارد تومان رساند و یک هزار و ۴۹۲ ریال سود برای هر سهم شناسایی کرد که هفت برابر بیشتر از سود ۱۸۱ ریالی سال گذشته این شرکت در نیمه نخست سال گذشته است.



های رفاهی کارکنان شامل وام مسکن، وام ودیعه مسکن، وام تعمیرات مسکن و وام ضروری تا میزان دو برابر افزایش داد تا در این شرایط سخت اقتصادی فشار کمتری به کارکنان این شرکت وارد شود، شرکت در پوشش "من ماسک میزنم" و طرح پوشش بیمه ای حامیان سلامت در قالب بیمه مسئولیت حرفه ای پزشکان و سایر پیراپزشکان با ۲۰ درصد تخفیف و توزیع ۴ هزار دست لباس ایزوله به کارکنان شرکت، در سراسر کشور، نمونه های است از ایفای نقش مسئولیت های اجتماعی اخلاقی در این شرکت است. مسئولیت های اجتماعی محیطی؛ سومین جنبه مسئولیت های اجتماعی، مسئولیت های محیطی است که در این نوع از مسئولیت های اجتماعی، شرکت با بخش بزرگی از تمرکز خود را بر روی حفظ محیط زیست و منابع طبیعی می گذارد. البته این بخش بیشتر شامل شرکت های تولیدی است. شرکت بیمه آسیا به خاطر ماهیت کار بیمه ها نقش مهمی در محیط زیست دارد. اما انصراف از چاپ سر رسید و صدور بیمه نامه به صورت آنلاین بدون نیاز به مراجعه حضوری و با اقدامات از این دست است هم در این بخش هم مسئله ای عمل کرده است. به گزارش صنعت بانکداری، شیوع بیماری کرونا در ایران و جهان بی تردید یکی از مهمترین زمینه های بروز و ظهور ایفای مسئولیت های فردی و اجتماعی برای افراد و سازمان ها است. بیمه آسیا که در صنعت بیمه در انجام مسئولیت های اجتماعی همواره پیشرو بوده است در این شرایط هم پیش قدم شد و با اهدای ۱۰ هزار لباس ایزوله به کارکنان در سراسر کشور به ارزش ۴ میلیارد ریال، مشارکت در پوشش فاصله گذاری اجتماعی، ارائه خدمات کاملاً آنلاین و بدون مراجعه، به بیمه گذاران بیمه های درمان، ارائه پوشش بیمه ای درمان کرونا در بیمه های جامع عمر و پس انداز، شیفت بندی کارکنان، مساعدت مالی به شبکه فروش و نمایندگان و بسیاری اقدامات از دست، باعث شد که مورد تقدیر وزارت بهداشت و درمان قرار گیرد و لوح ویژه اطلاع رسانی کرونا دریافت کرد، علاوه بر این شرکت برای چهاردهمین سال متوالی خبرنگاران حوزه بیمه رسانه های جمعی کشور را تحت پوشش بیمه حوادث گروهی قرار داد، همگی این اقدامات انجام دهند توجه ویژه این شرکت خصوصی به ایفای نقش سازنده مسئولیت های اجتماعی در جامعه است.

نظر سنجی برای انتخاب برندهای محبوب سال، با آرای مردمی به عنوان برند محبوب در میان شرکت‌های بیمه ای انتخاب شد و همچنین در هفدهمین جشنواره به عنوان برترین روابط عمومی ایران، نشان ویژه «روابط عمومی پاسخگو» به دلیل پاسخگویی شایسته به حرفه‌ای، نشان گردان، رسانه‌ها و مردم با استفاده از روش‌های نوین و استانداردهای حرفه‌ای دریافت کرد. با این مقدمه به بررسی عملکرد این شرکت بیمه ای در بخش مسئولیت اجتماعی می‌پردازیم. اگر بخواهیم در یک تعریف مختصر مسئولیت اجتماعی را توضیح دهیم باید بگوییم: فعالیت‌های اجتماعی برندها و انجام کارهای نوع دوستانه نیز؛ از جمله این کارها می‌باشد. به بیان دیگر شرکت‌ها به نسبت به جامعه و فضایی که در آن فعالیت می‌کنند باید احساس مسئولیت کرده و در این راستا تلاش را انجام دهند. بنابراین مسئولیت‌های اجتماعی خیر خواهانه، مسئولیت‌های اجتماعی اخلاقی و مسئولیت‌های اجتماعی محیطی به بخش اصلی حوزه عمل مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها را تشکیل می‌دهند. مسئولیت‌های اجتماعی خیر خواهانه، در این نوع از مسئولیت‌های اجتماعی شرکت‌ها برای خدمات اجتماعی و رفاهی معضلات اجتماعی می‌باشد و برای رفع این معضلات تحت عنوان کمپین‌های مختلف تلاش می‌کند. که در ادامه چند نمونه از اقدامات خیر خواهانه شرکت بیمه آسیا اشاره شده که این برند بیمه ای را در جایگاه نخست صنعت بیمه کشور قرار داده است. این شرکت سه مدرسه در استان‌های محروم کشور ساخته و در سه سال گذشته ۱۲ میلیارد ریال هزینه چاپ سرسبد را به مدارس مناطق محروم کشور اختصاص داده است. طرح بخشودگی جرائم دیر کرد بیمه شخص ثالث موتورسیکلت‌ها را تا آخر اسفند تمدید کرد تا این قشر آسیب پذیر جامعه فرصت بیشتری برای استفاده این طرح داشته باشند.

همچنین در سال جاری همچون سال گذشته در طرح رویش همدلی عید قربان مشارکت کرد و البته نمونه دیگر از این دست اقدامات، تنها در سال جاری در این شرکت انجام شده است. مسئولیت های اجتماعی اخلاقی؛ یکی دیگر از جنبه های مسئولیت های اجتماعی جنبه اخلاقی مسئولیت اجتماعی است که از اهمیت بیشتری برخوردار است، برای نمونه بیمه آسبا در همین سال جاری سقف وام





نجات بیش از ۱۰۰۰ شرکت از ورشکستگی؛

## با پوشش ریسک کرونایی بیمه تعاون



باید بیمه‌نامه را خریداری کرده باشد تا مشمول خسارت شود. نمونه آن بیمه شخص ثالث است که بر اساس قوانین بیمه، باید قبل از تصادف بیمه نامه صادره شده باشد و در زمان تصادف یا بعد از تصادف اگر بیمه‌نامه صادر شود، طبق قانون مشمول خسارت آن تصادف رخداده نمی‌شود.

**حضور پررنگ بیمه تعاون در حوزه بیمه مسافرتی در مرزها**  
یکی از کارهایی که توسط بیمه مرکزی برای سروسامان دادن به صدور بیمه‌نامه‌ها در مرزها صورت گرفته است، توزیع بیمه‌نامه‌های مسافرتی بین شرکت‌های بیمه است. این رخداد از آن جایی اهمیت دارد که بدانیم در ایام اربعین حسینی بالغ بر ۲۰ میلیون زائر ایرانی از مرز برای سوگواری خارج می‌شوند که همراه داشتن بیمه‌نامه مسافرتی برای آنها اجباری است. در گذشته شائبه‌هایی مبنی بر انحصاری‌بودن بیمه مسافرتی وجود داشت و بر همین اساس، بیمه مرکزی فضای خاصی را برای شرکت‌های بیمه در مرزهای عراق تخصیص داده است. یکی از این شرکت‌ها که در مرزها مستقر شده است، بیمه تعاون است

مظلومی در این رابطه معتقد است: برای اینکه بلا تکلیفی در مرزها از بین برود و کارها به درستی انجام شده و تشتت آرا وجود نداشته باشد، مشخصاً مرزها بین شرکت‌های بیمه تقسیم‌بندی شد. بیمه‌نامه‌های چنین سفرهایی از سوی بیمه مرکزی طراحی شده و صدور آن به شرکت‌های بیمه واگذار می‌شود تا به مشتریان بر اساس شرایط خودشان واگذار شود.

### فروش بیمه انفرادی بیمه درمان

یکی از انواع پوشش‌های بیمه‌ای، بیمه تکمیلی انفرادی درمان است، باتوجه به اینکه انسان همواره در معرض خطر انواع مختلف بیماری‌ها بوده و هست، ناچار برای بهبودی و معالجه متقبل هزینه‌های سنگین پزشکی، دارو و عمل‌های جراحی و نیز مخارج بیمارستان می‌شود. این بیمه بهترین نوع بیمه تکمیلی است، چراکه مزایا و خدمات آن نسبت به سایر بیمه‌های تکمیلی بیشتر است در واقع پوشش بیمه درمان انفرادی شامل جراحی‌های سرپایی، جراحی‌های تخصصی، ویزیت، دارو، دندانپزشکی و... می‌شود.

مدیرعامل شرکت بیمه تعاون گفت: صدور بیمه‌های درمان انفرادی در شرکت بیمه تعاون آغاز شده و در شهرستان‌ها نیز در دسترس عموم قرار گرفته و متقاضیان می‌توانند به مراجعه به نمایندگی یا سایت «دکتر بیمه (DrBime.com)»، این بیمه‌نامه را دریافت کنند.

در دنیای امروز، ریسک شرکت‌ها و صاحبان کسب‌وکار از مهمترین مواردی است که به کمک شرکت‌های بیمه به حداقل رسیده است؛ چرا که این شرکت‌های بیمه هستند که با تدابیری خاص ریسک فضای کسب و کار را به حداقل می‌رسانند.

در ماه‌های اخیر که همه‌گیری کرونا شرایط کسب‌وکار را به بدترین شکل ممکن درآورده است، بنگاه‌های زیادی در معرض ورشکستگی و انحلال قرار گرفتند اما برخی طرح‌های بیمه‌ای با پوشش ریسک این شرکت‌ها، زبان آنها را به حداقل رسانده و آنها را از خطر ورشکستگی نجات دادند. در واقع در دوران شیوع کرونا بیمه‌نامه جدیدی طراحی شد تا به کمک فضای کسب‌وکار بروند.

### پوشش ریسک فضای کسب‌وکار توسط بیمه تعاون

در همین زمینه شرکت بیمه تعاون با طراحی انحصاری بیمه توقف کسب‌وکار ناشی از کرونا توانست بخشی از ریسک فضای کسب‌وکارهای مختلف در شرایط شیوع این بیماری را پوشش دهد. در همین حال مدیرعامل شرکت بیمه تعاون از تحت پوشش قرار گرفتن بیش از ۱۰۰۰ واحد کسب‌وکار در راستای این طرح بیمه‌ای خبر داده است. این رویه در وضعیتی که شرایط اقتصادی نامناسب است، می‌تواند کمک بزرگی تلقی شود. بر اساس این گزارش، یونس مظلومی، مدیر عامل شرکت بیمه تعاون در گفت‌وگو با صنعت بانکداری، در خصوص حمایت این شرکت از مؤسسات اقتصادی در مقابل تعطیلی‌های ناشی از کرونا اظهار کرد: در دوران کرونایی برای حمایت از فضای کسب‌وکار وارد این عرصه شدیم و بیش از یک‌هزار واحد بیمه‌نامه برای شرکت‌های بزرگ و متوسط صادر شد. لازم به ذکر است که بر اساس شرایط بیمه‌نامه، کسانی که پیش از اعلام تعطیلی کسب‌وکارها، بیمه‌نامه توقف کسب‌وکار ناشی از اپیدمی شرکت را دریافت کرده بودند، به محض اینکه واحد کسب‌وکار آن‌ها به دلیل کرونا تعطیل شد، مشمول دریافت خسارت شده و این خسارت به محض تعطیلی به حساب آنها واریز شده یا می‌شود.

وی ادامه داد: واحدهایی که در زمان آغاز تعطیلی صنفت خود، بیمه‌نامه خریداری می‌کنند، این خسارت مشمول آنها نمی‌شود و در زمان تعطیلی‌های بعدی مشمول دریافت خسارت قرار می‌گیرند، چرا که طبق قانون و همان‌طور که برای سایر بیمه‌نامه‌ها نیز صادق است، بیمه‌گذار قبل از حادثه

### مدیران

## کاهش هزینه‌های بستری با خرید آنلاین بیمه نامه کرونای بیمه سامان

معاون مدیر بیمه های زندگی شرکت بیمه سامان از عموم مردم به ویژه بیمه گذاران شرکت بیمه سامان خواست به منظور کاهش استرس و هزینه های تحمیلی بستری بیماری کرونا، آینده نگری کرده و در اسرع وقت نسبت به خرید آنلاین بیمه کرونا اقدام کنند؛ غزاله فخار زاده با بیان این که کرونا با رعایت پروتکل های بهداشتی کنترل خواهد شد، افزود: با این حال در صورت ابتلا به این بیماری، ممکن است تامین هزینه های درمان بیمارستانی برای همه امکان پذیر نباشد و این موضوع به یک چالش در خانواده ها تبدیل شود؛ او با اشاره به این که شرکت بیمه سامان به منظور نشان دادن همبستگی با بیمه گذاران و نیز حمایت از آنها در شرایط بحران بیمه کرونا را طراحی کرده است، اظهار کرد: این بیمه نامه علاوه بر این که می تواند بار مالی بستری بیمارستانی کرونا را برای بیمه گذاران کاهش دهد، به نوعی ایفای مسئولیت اجتماعی شرکت بیمه سامان نسبت به جامعه نیز تلقی می شود؛ وی خاطرنشان کرد: شرکت بیمه سامان در فروش این بیمه نامه نیز حداکثر پروتکل های بهداشتی را رعایت و امکان فروش آن بدون مراجعه حضوری را فراهم کرده است، گرچه کسانی که به هر دلیلی نیاز به خرید بیمه نامه حضوری داشته باشند نیز می توانند آن را از طریق دفتر نمایندگی فعال و شعب شرکت خریداری کنند؛ معاون مدیر بیمه های زندگی شرکت بیمه سامان، داشتن بالاترین سقف پوشش بیمه ای را از مهمترین مزایای بیمه کرونای این شرکت خواند و گفت: پوشش هزینه بستری تا ۱۰۰ میلیون تومان، جبران هزینه بیکاری تا ۳۰ میلیون تومان و پرداخت سرمایه عمر تا یک میلیارد تومان از مهمترین مزایای این بیمه نامه است؛ به گفته فخار زاده، بیمه کرونا در حداقل زمان و با پرداخت آنلاین حق بیمه قابل خریداری است و در صورت ابتلای به کرونا، تا حد زیادی می تواند از آنها در برابر هزینه های بالای بستری و درمان بیمارستانی حمایت کند و بخشی از نگرانی عموم مردم را کاهش دهد.

سود سرمایه‌گذاری هم وقتی محقق می‌شود که درآمد ناشی از تولید حق بیمه برای سرمایه‌گذاری وجود داشته باشد. بنابراین در نهایت سود ما سود عملیات بیمه‌گری است و جداگانه نمی‌توان آن را بررسی کرد. در واقع شرکت‌های بیمه غیر از محل عملیات بیمه‌گری درآمد دیگری ندارند و اگر از بازار سرمایه عایدی داریم، از محل سرمایه‌گذاری‌هایی است که با فروش حق بیمه آن سرمایه جمع‌آوری شده و در محل مناسبی سرمایه‌گذاری شده است.

### فناوری از اولویت‌های شرکت بیمه تعاون

مظلومی در خصوص حضور فعال شرکت بیمه تعاون در حوزه فناوری گفت: فناوری‌های صنعت بیمه به چند دسته تقسیم می‌شوند. بعضی از این فناوری‌ها در لبه مرز دانش و تکنولوژی قرار دارند که شامل بلاک‌چین و هوش مصنوعی و غیره است که در این حوزه‌ها ورود کرده‌ایم. همچنین ما در حوزه صدور آنلاین بیمه‌نامه، پرداخت بیمه آنلاین و تحویل بیمه‌نامه ها ورود کرده‌ایم و در بخش فروش از طریق اپلیکیشن و اینشورتک‌ها نیز فعالیت مستمر داریم و ر کوردهای خوبی را به ثبت رسانده‌ایم.

### همه سودهای شرکت‌های بیمه عملیاتی است

عملکرد درآمد‌های شرکت بیمه تعاون در ماه‌های اخیر و علی‌الخصوص در شش ماه نخست رشد قابل توجهی داشته و پیش‌بینی‌ها از رشد بیشتر آن حکایت دارد. مظلومی نیز معتقد است که در شش ماهه دوم امسال شرکت عملکرد بهتری را ثبت خواهد کرد. وی همچنین اظهار کرد: درآمد بیمه تعاون در شش ماهه اول ۳۲۳ درصد رشد داشته است و پیش‌بینی می‌شود که در شش ماهه دوم این رشد درآمدی افزایش بیشتری داشته باشد؛ چرا که فروش بیمه نامه‌ها در حال افزایش بوده و تولید حق بیمه از شش ماهه نخست امسال و حتی کل سال گذشته بیشتر است.

وی افزود: یکی از مسائلی که برای شرکت‌های بیمه مطرح است این است که می‌گویند شرکت‌های بیمه نباید از محل بیمه‌گری سود زیادی ببرند و باید از محل سرمایه‌گذاری عایدی کسب کنند تا در بیمه‌گری شفاف و سالم عمل کنند. اما اعتقاد بنده بر این است که نمی‌توان این مسائل را جدا از هم دانست. به‌خاطر اینکه

بیشترین سود واریزی صنعت بیمه در بیمه‌های زندگی

۳۹٪

سود قطعی پرداخت شد!

**بیمه حکمت**  
HEKMAT SABA INSURANCE

**زندگیتو با حکمت آغاز کن**

**۱۳ آذر روز ملی بیمه، گرامی باد**



در گفت و گو با مدیر بیمه های اشخاص انفرادی بیمه نوین؛

## تشریح وضعیت بیمه های زندگی در صنعت بیمه کشور



تنوع بخشی به محصولات و خدمات را یکسان بودن سیستم بیمه‌ای این شرکت‌ها با یکدیگر و عدم رغبت بیمه‌گران برای ورود به بازار سایر محصولات بیمه زندگی به دلایل محدودیت‌های قانونی و همچنین شرایط خاص اقتصادی کشور دانست. شاید لازم باشد در حال حاضر و با توجه به امکانات موجود، خلق مزیت رقابتی را از سمت محصول به سمت بهینه سازی شیوه و کیفیت ارائه خدمات هدایت سوق داد.

**وضعیت شرکت بیمه نوین در بخش بیمه‌های زندگی از جمله طراحی محصولات جدید، توسعه بازار و ... در این رشته را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**  
یک شرکت که به توسعه بازار و محصول می‌اندیشد بایستی تغییرات سلیقه، تکنولوژی و رقبا را به صورت مستمر مد نظر داشته و متناسب با آن نسبت به اصلاح و بهبود محصول و فرایند های مرتبط اقدام کند. توسعه محصولات و حرکت بر اساس نیاز روز مشتریان، یکی از اهداف اصلی شرکت بیمه نوین در ارائه خدمات است. بر همین اساس اخیراً ۱۲ بیماری از جمله ابتلا به ویروس کرونا به پوشش امراض خاص تکمیلی بیمه عمر و سرمایه گذاری اضافه شده است. در این پوشش، بیماری‌های سکنه‌های قلبی و مغزی، تمامی اعمال جراحی قلب، انواع سرطان، پیوند اعضا، ام اس، هپاتیت B و C، آلزایمر، پارکینسون، دیالیز به علت نارسایی کلیوی، نابینایی کامل به دلیل بینایی، ناشنوایی کامل، کما، منژیت، عفونت اچ. آی. وی و ابتلا به ویروس کرونا جبران می‌شوند. همچنین با توجه به نیاز دریافت خدمات بیمه درمان، طرحی به نام "شایگان" نیز به عنوان یک مزیت برای بیمه شدگان عمر و سرمایه گذاری نوین در نظر گرفته شده است. بر این اساس بیمه شدگان بیمه عمر و سرمایه گذاری نوین می‌توانند یکی از طرح‌های شایگان را بر طبق شرایط و نیازهای خود خریداری کرده و خدمات پوشش‌های درمانی دریافت کنند. یکی از آخرین محصولات جدید در رشته بیمه زندگی، "طرح ثمر" است. این بیمه نامه با در نظر گرفتن شرایط و نیازهای بیمه شدگان زیر سن قانونی و دغدغه والدین به عنوان بیمه گذار، طراحی شده است که در حال حاضر نیز در تمام شعب و دفاتر نمایندگی شرکت بیمه نوین ارائه می‌شود.

تاثیر گذار در توسعه این رشته بیمه‌ای است. با این ثبات هم بیمه‌گران قدرت پذیرفتن ریسک‌های بلند مدت را خواهند داشت و هم مشتریان می‌توانند به راحتی با خریداری این بیمه‌نامه، برنامه‌ریزی‌های بلند مدت مالی انجام دهند. علاوه بر این، در این کشورها تنوع ابزارهای مدیریت ریسک این امکان را به بیمه‌گران می‌دهد تا بتوانند به صورت بهینه و کارا ریسک امکان ایفای تعهدات بلند مدت خود را در بیمه های زندگی به راحتی پوشش داده و مشتریان نیز با اعتماد و دلگرمی بیشتری نسبت به خریداری بیمه نامه اقدام خواهند کرد.

**آیا معتقدید محصولات عمر و سرمایه‌گذاری موجود در صنعت بیمه کشور براساس نیاز بیمه-گذاران و بیمه‌شدگان به روز شده است؟ آیا محصولات فعلی شرکت‌های مختلف، مزیت‌های ویژه‌ای نسبت به هم دارند؟**

اگر نگاهی به محصولات مختلف شرکت های بیمه داشته باشیم مشخص است که بسیاری از مولفه‌های محصول، یکسان و در مواردی بسیار شبیه به هم هستند. شاید بتوان مهم‌ترین دلیل در عدم

زیادی اثر منفی تورم که منجر به کاهش ارزش پول مشتری خواهد شد را جبران کند. این امر بستگی به شرایط بیمه‌گر در امکان تفکیک واقعی منابع بیمه‌های زندگی از غیر زندگی و کنترل جریان‌ات ورودی و خروجی آن و سرمایه‌گذاری بهینه این منابع خواهد داشت. با این وجود بخش خدمات بیمه ای مرتبط با محصول علی‌رغم اینکه همچنان متأثر از تورم خواهد بود، اما با توجه به پیش بینی ناپذیر بودن ریسک، همچنان می‌تواند مطلوب مشتریان حتی در شرایط نامساعد اقتصادی باشد.

**اگر بخواهید مقایسه‌ای بین دلایل رشد بیمه‌های زندگی در کشورهای پیشرو و مقایسه آن با وضعیت این محصول در ایران داشته باشید، چه مواردی را اهم آن می‌دانید؟ آیا این فاصله معنادار است؟**

دلایل بسیار زیادی می‌توان برای رشد و توسعه بیمه‌های زندگی در کشورهای پیشرو در مقایسه با ایران در نظر گرفت. اما از نظر اینجانب همچنان عواملی نظیر ثبات اقتصادی و پیش بینی پذیر بودن متغیرهای کلان آن در این کشورها از دلایل مهم و

بیمه های عمر و سرمایه گذاری شاه راه گسترش ضریب نفوذ بیمه در کشور است که در حال حاضر دغدغه اصلی دست اندرکاران صنعت بیمه است . وحید رضا جمالی مدیر بیمه های اشخاص انفرادی بیمه نوین در گفت وگو با ماهنامه صنعت بانکداری در ارزیابی وضعیت بیمه نامه های عمر و سرمایه گذاری اظهار داشت: به دلیل شرایط خاص اقتصادی کشور و محدودیت های قانونی در حال حاضر لازم است شرکت های بیمه ای به جای خلق مزیت رقابتی از سمت محصول به سمت بهینه سازی شیوه و کیفیت ارائه خدمات حرکت کنند . وی خدمات و محصولات بیمه نوین را دارای مزیت رقابتی در بازار بیمه کشور دانست . در ادامه شرح کامل گفت و گو آمده است .

**تأثیری داشته است؟**

با توجه به شرایط سخت اقتصادی فعلی به لحاظ کاهش قدرت خرید و همچنین تاثیرات منفی شیوع بیماری کرونا بر کسب و کارها و به تبع آن کاهش درآمد و همچنین پیش بینی ناپذیر بودن مهار آن در آینده، قطعاً تاثیر منفی آن در کاهش تمایل به خرید بیمه‌های زندگی، افزایش میزان معوقات و افزایش بازخرید بیمه نامه‌ها خود را نشان می‌دهد. اما از منظر دیگر با توجه به مسئله افزایش میزان مرگ و میر و همچنین نیاز به تامین هزینه‌های درمانی در این دوران، احساس نیاز به دریافت خدمات بیمه‌ای بیشتر شده است. بنابراین به شرطی که محصولات بیمه و شیوه ارائه آن متناسب با دغدغه و نیاز فعلی مردم شکل گیرد و نیز با توجه به شرایط شیوع کرونا طراحی و ارائه شود، قطعاً مورد استقبال قرار خواهد گرفت.

**با توجه به اینکه اقتصاد ایران جزو اقتصادهای توری در جهان است، آیا همچنان می‌توان خرید بیمه عمر و سرمایه گذاری را ( با در نظر گرفتن مزیت‌های کوتاه مدت و بلند مدت)، اقدامی مثبت و آینده نگرانه تلقی کرد؟**

با توجه به ماهیت بلند مدت بیمه‌های زندگی قطعاً ثبات و پیش بینی پذیر بودن متغیرهای کلان اقتصادی از قبیل تورم یکی از مهم‌ترین مولفه‌هایی خواهد بود که رشد و توسعه بیمه‌های زندگی به آن وابسته خواهد بود. در ارتباط با بیمه‌های اندوخته دار علی‌الخصوص بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری بخش اندوخته‌ای این بیمه نامه که حالت سرمایه‌گذاری برای مشتری خواهد داشت، امکان سرمایه‌گذاری منابع بایستی به گونه‌ای صورت گیرد که تا حد بسیار

**با توجه به تغییر محسوس هرم سنی در کشور و وضعیت صندوق های بازنشستگی، آیا بیمه‌های زندگی می‌توانند به عنوان جایگزین صندوق های بازنشستگی عمل کنند؟**

به لحاظ ساختاری با توجه به تفاوت هایی که در حوزه صندوق های بازنشستگی و بیمه‌های زندگی وجود دارد اصولاً نمی‌توان یکی را جایگزین دیگری کرد. همانطور که می‌دانیم بحث صندوق‌های بازنشستگی در قالب بیمه‌های اجتماعی و با ملاحظات و الزامات قانونی آن عرضه می‌شود در حالیکه بحث بیمه های زندگی در قالب بیمه‌های بازرگانی ارائه می‌شود. علاوه بر این، ساختار فنی صندوق‌های بازنشستگی علی‌الخصوص صندوق‌های مادر بر مبنای ساختار DB (Defined Benefit) است در حالیکه اگر محصولات مرتبط با بیمه‌های زندگی در قالب طرح‌های مستمری قرار گیرد بر مبنای ساختار DC (Defined Contribution) عمل خواهد کرد. در ساختار DB مبلغ مستمری فارغ از پرداختی فرد، به حقوق سال‌های آخر خدمتی و همچنین سابقه پرداخت حق بیمه وی بستگی مستقیم دارد. در حالیکه ساختار DC میزان مبلغ مستمری، رابطه مستقیم با جمع مبالغ پرداختی فرد طی دوران اندوخته سپاری و همچنین سود حاصل از سرمایه گذاری آن دارد. بنابراین این دو جایگزین نخواهند بود. اما می‌توان در چارچوب بیمه‌های زندگی، محصولاتی را طراحی نمود که به عنوان مکمل صندوق‌های بازنشستگی پایه استفاده شوند. عملی که در بسیاری از کشورهای پیشرو در این زمینه انجام می‌شود.

**آیا شرایط اقتصادی کنونی و شیوع بیماری کرونا بر بازار بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری**

بیمه‌سینا

00:00:00

تا زمان داریم به فکر بیمه باشیم!

صدر آنلاین بیمه کرونا پلاس سرمد

webapp.sarmadins.ir



ارتباط مشتری ۰۲۱ ۲۸۰۷  
Sinainsurance.com

۱۳ آذر، روز بیمه گرامی باد



## سرمایه گذاری و عملیات بیمه گری تجارت نو در اوج

بانکداری  
منافع

صنعت بیمه از اواخر بهمن ۹۸ تا شش ماهه دوم سال ۹۹ به دلیل شیوع ویروس کرونا بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان زیان متقبل شده و نتوانست مانند سال‌های گذشته عملکرد مناسبی در حوزه بیمه گری داشته باشد.

این سخنان رئیس کل بیمه مرکزی در مهر ماه سال جاری، نشان از اوضاع و احوال بد صنعت بیمه بعد از همه گیری ویروس کرونا دارد. این در حالی است که شرکت های بیمه سال ۹۸ تقریباً ۳۶ درصد رشد در تولید حق بیمه تجربه کردند.

از طرف دیگر، کاهش فروش بیمه زندگی و افت سهم بیمه‌های مسئولیت از سبد کسب و کارها رخ داد. حال طبق آمار بیمه مرکزی تنها ۱۴ درصد از سهم صنعت بیمه متعلق به بیمه زندگی است. در حالی که بر اساس پیش بینی ها باید ۵۰ درصد از سهم بیمه کشور، بیمه زندگی باشد.

در کل اوضاع جهان نیز خوب نیست. طبق بررسی پژوهشکده بیمه، گزارش خسارت شرکت‌های بیمه اموال، حوادث و بیمه‌گران اتکایی نشان می‌دهد که خسارت ناشی از ویروس کرونا در نیمه نخست سال جاری میلادی حدود ۲۵ میلیارد دلار بوده که پیش‌بینی شده برای سال جاری میلادی به ۵۰ تا ۶۰ میلیارد دلار در دنیا برسد.

و اما در روزهای خاکستری صنعت بیمه هستند شرکت‌های که با مدیریت شرایط نه‌تنها زیان نکرده‌اند بلکه توانسته‌اند سود هم بسازند. بررسی صنعت بانکدای، نشان می‌دهد تجارت‌نو یکی از آن شرکت‌هاست که از ابتدای سال ۹۹ تا کنون با سرمایه‌گذاری‌های حساب شده توانسته بازدهی خوبی را نصیب مجموعه و سهامداران کند. حتی برخلاف عقب‌گرد صنعت بیمه در تولید حق بیمه، رشد ۹۴ درصدی افزایش تولید حق بیمه را همراه با سودآوری در گزارش عملکرد خود ثبت

کرده است.

### سرمایه‌گذاری حساب شده

نیما نوراللهی مدیرعامل بیمه تجارت‌نو در گفت و گو با صنعت بانکداری، عامل اصلی توفیق شرکت را سرمایه‌گذاری مناسب و دقیق در فضای سالم دانسته و افزود: مجموع سرمایه‌گذاری‌های شرکت تا پایان

آبان سال جاری به مبلغ ۶ هزار و ۵۶۷ میلیارد ریال رسید که نسبت به پایان سال ۹۸ رشد ۸۳ درصدی را نشان می‌دهد.

علاوه بر این، تجارت‌نو در شش ماهه نخست سال ۹۹ علاوه بر اینکه بهترین نسبت‌های مالی را ثبت کرد، توانست در تولید حق بیمه رشد ۹۴ درصدی نسبت به دوره مشابه سال قبل را نیز تجربه کند. همچنین این شرکت در شش ماه نخست امسال ۲ هزار و ۵۸۰ میلیارد ریال سود خالص کسب کرد در حالی که در دوره مشابه

سال قبل تنها ۲۰۵ میلیارد ریال سود حاصل شد. وی سرمایه‌گذاری تجارت‌نو را متنوع اعلام کرد و گفت: ابتدای سال جاری با توجه به سیاست‌های دولت مبنی بر حمایت از بازار سرمایه، منطق با قوانین سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه در بورس، اقدام به سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه کردیم که بازدهی قابل توجهی داشت.

همچنین در املاک سرمایه‌گذاری خوبی صورت گرفت که در این حوزه هم بازدهی قابل توجهی عاید شرکت شد. سپرده گذاری و اوراق خزانه نیز از دیگر سرمایه گذاری های صورت گرفته است. در کل سرمایه‌گذاری‌های بیمه تجارت‌نو به شکل یک سبد متنوع و پر بازده‌ای است که سود قابل توجهی را در شش ماهه نخست امسال نصیب سهامداران و سرمایه‌گذاران کرده است.

### اصل؛ فناوری‌های نوین

شرکت‌های بزرگ و کارآفرین برای شرایط بحرانی همواره خلاقیت‌هایی را خلق می‌کنند تا بتوانند از وضعیت بحرانی عبور کرده و به حاشیه امن برسند. در سال‌های اخیر برخی از مجموعه های بیمه‌ای جهان با ورود به اینشورتک‌ها و استارت‌آپ‌ها توانسته‌اند

سختی‌های بزرگی را پشت سر بگذارند.

مدیرعامل بیمه تجارت‌نو درخصوص فعالیت بیمه تجارت‌نو، درحوزه فناوری های نوین اظهارکرد: سرمایه‌گذاری در اینشورتک‌ها از اقدامات اساسی و بنیادی تجارت‌نو در سال جاری است. پلتفرم بیمه‌گری بازار، یکی از آنهاست که امیدواریم در ماه‌های آینده به بهره‌برداری رسیده و نتایج خوبی برای شرکت به همراه داشته باشد. سیاست بیمه تجارت‌نو بر فروش محصولات بیمه و تمرکز در فضای کسب و کار بیمه است. برخلاف بسیاری از شرکت‌های همکار که تمرکز را بر روی نرخ سود مشارکت در منافع بیمه های زندگی گذاشته‌اند این شرکت چنین رویه ای را در پیش نگرفته است.

### حلقه طلایی سهامداران

مدیرعامل بیمه تجارت‌نو ترکیب سهامداران را یکی دیگر از عوامل موفقیت شرکت برشمرده و گفت: سهامداران عمده شرکت از جمله بانک تجارت، پست بانک و شرکت گروه گسترش نفت و گاز پارسیان، نقطه اتکای شرکت بیمه تجارت‌نو هستند. حضور این سهامداران سبب اطمینان سرمایه‌گذاران و بیمه‌گذاران در این شرکت شده و وزن شرکت را بالا برده است.

### جای خالی رقابت

صنعت بیمه در سال‌های اخیر شاهد ظهور شرکت‌های زیادی در ایران بوده اما این شرکت ها عرصه رقابتی مناسبی را بوجود نیاورده و نتوانسته‌اند کیک این صنعت را بزرگ کنند بلکه تنها از خوان پرنعمت این حوزه بهره برده‌اند.

نیما نوراللهی در این باره گفت: در سال‌های اخیر به دلیل رشد ناچیز اقتصادی، صنعت بیمه نیز رشد چندانی نداشته و به جای خوبی نرسیده است. در واقع کیک صنعت بیمه بزرگ نشده، اگر تورم و گرانی را از این رشدها کسر کنیم می بینیم که انشاق خاصی در صنعت بیمه رخ نداده، تنها به تعداد بازیگران افزوده شده بی آنکه عرصه رقابت را بهبود بخشیده باشند. لذا آمدن شرکت‌های تازه نفس و جدید

هم کمک چندانی به این صنعت نکرده و خون تازه ای تزریق نشده است. صنعت بیمه و اقتصاد کشور نیاز به شرکت های بیمه اتکایی دارد که می توانند ظرفیت جدید ایجاد کنند.

### تداوم همیاری

نوراللهی در خصوص اقدامات شرکت بیمه تجارت‌نو در مقابله با بیماری کرونا



اظهارداشت: تحت بیمه تکمیلی پرداخت‌های خوبی انجام شده است. به علاوه در راستای مسئولیت اجتماعی به مناطقی که در وضعیت قرمز قرار دارند اقلامی از ماسک و دستکش گرفته تا دستگاه های مورد نیاز بیمارستان ها اعطا شده که سعی داریم این کمک ها تداوم داشته باشد.

### ویژه بیمه

معاون فنی بیمه رازی:

### سود مشارکت در منافع عرصه اصلی رقابت بیمه گران است

طبق ماده ۱۱ فصل چهارم مشارکت در منافع آیین نامه شماره ۶۸ - بیمه های زندگی و مستمری، مؤسسات بیمه مکلفند در انواع بیمه‌های زندگی جز در بیمه‌های خطر فوت زمانی، بیمه گزاران بیمه های زندگی خود را در حداقل ۸۵ درصد منافع حاصل از مجموع معاملات بیمه‌های مذکور سهیم نمایند.

شرکت بیمه رازی در راستای اجرای این تکلیف برای سال ۱۳۹۸ با واریز ۳۹ درصد، بالاترین سود مشارکت درمنافع را به حساب اندوخته بیمه گذاران بیمه های زندگی خود واریز نموده است.

محمد مهدی اماني معاون فنی شرکت بیمه رازی در این باره گفت: از محل درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری های اندوخته های بیمه گذاران زندگی در سال ۱۳۹۸، این شرکت بازده سرمایه گذاری خوبی داشته و در مقایسه با سایر شرکت های بیمه بالاترین سود مشارکت درمنافع را به حساب بیمه گذاران خود واریز نموده ایم. اماني با بیان اینکه معمولاً نرخ تورم درکشورمان از نرخ بهره های بانکی بالاتر است، یادآورشد: نرخ سود فنی بیمه های زندگی تعیین شده در آیین نامه ۶۸ و یا توسط شورای عالی بیمه تقریباً برابر و یا معمولاً کمتر از نرخ سود بانکی است. لذا درنبود سود مشارکت در منافع جذاب، بیمه گذاران بیمه های زندگی انگیزه ای برای خرید و یا حفظ این بیمه نامه ها نخواهند داشت. معاون فنی بیمه رازی یکی از مهمترین عوامل توسعه نیافتگی بیمه های زندگی، عدم سرمایه گذاری مناسب اندوخته‌ای بیمه‌های زندگی در شرکت‌های بیمه است که نتیجه آن تعلق گرفتن سود ناچیز به این بیمه نامه ها در انتهای سال مالی بیمه‌نامه براساس نرخ سود فنی تضمینی آیین نامه ۶۸ و یا مقداری بالاتر تحت عنوان مشارکت در منافع می‌باشد. همچنین تورم پایدار در اقتصاد ایران منجر به کاهش ارزش سرمایه بیمه گردیده و قراردادهای بلند مدت بیمه زندگی را به دلیل عدم جذابیت مالی متزلزل و نااستوار می‌سازد. در نتیجه افسرداد را از تقاضای بیمه زندگی رویگردان نموده و به سوی سرمایه‌گذاری‌های مطمئن‌تر و یا کوتاه مدت‌تر سوق می‌دهد.




دنیا دنیا آرامش  
**بیمه پارسیان**  
مرکز ارتباط : ۸۲۵۹-۰۲۱  
www.parsianinsurance.ir

آرامش شما، هدف ما



بیمه پاسارگاد

**بیمه عمر و تأمین آتیه**



برای شکست کرونا  
به خودمان کمک کنیم و در خانه بمانیم

تلفن : ۰۲۱-۸۷۴۸۹  
www.pasargadinsurance.ir



# کاهش هزینه، افزایش بهره وری و سرمایه گذاری مناسب



استراتژی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در شرایط رکود اقتصادی، کاهش هزینه، افزایش بهره وری و سرمایه گذاری مناسب است تا شرکت، سهامداران و بیمه گذاران همه از این فضا بهره ببرند.

مهدی نوروزی مدیرعامل شرکت بیمه زندگی خاورمیانه، در مورد عملکرد شرکت در دوران کرونا اظهار کرد: با توجه به شیوع و همه گیری ویروس کوید ۱۹ در سراسر جهان، یکی از صنعت هایی که به شدت با این مساله درگیر شده است صنعت بیمه بود و طبیعتا شرکت ما نیز با این مسئله مواجه بوده و رویکرد ما از ابتدای این همه گیری حمایت حداکثری از بیمه گذارانمان بوده است. بیمه زندگی خاورمیانه پا را از این هم فراتر گذاشته و تمام بیمه های تحت پوشش اعم از بیمه های عمر زمانی، بیمه های مستمري، سرمایه گذاری، تمام عمر و سنوات را مشمول بیمه درمان کرونا تا سقف ۲۰ میلیون تومان (مبلغی که در خصوص درمان کرونا در نظر گرفته شده بود) کرد. البته این اقدام در قالب مسئولیت اجتماعی شرکت نیز بوده و این اقدام مورد استقبال مشتریان هم قرار گرفت. بیمه زندگی خاورمیانه اولین شرکتی بود که به لحاظ آی تی زیر ساخت لازم برای فروش آنلاین بیمه عمر زمانی با پوشش بیماری کرونا را به اینشورتک ها و استارت اپ ها ارائه داد.

وی در خصوص میزان فروش بیمه نامه های شرکت در دوره شیوع کرونا گفت: در دوران گسترش کرونا با توجه به ایجاد بسترها و زیرساخت های مناسب، شرکت بیمه خاورمیانه توانست فروش خوبی داشته باشد. البته پیش بینی ما این بود که با شرایط موجود شاید نتوانیم به ۲۰ درصد رشد مورد انتظار شرکت دست پیدا کنیم؛ اما بر خلاف انتظارها رشد خیره کنندهای داشتیم و این باعث دلگرمی همه همکاران ما برای ارتقاء کیفیت خدمت رسانی به مردم شد. نوروزی افزود: در ابتدای شیوع ویروس کرونا یک شوک بزرگ به بدنه اقتصاد کشور وارد شد اما شبکه فروش ما در هر نقطه از کشور و علی رغم وجود محدودیت ها توانستند بدون حضور فیزیکی همه مراحل فروش بیمه نامه را بصورت الکترونیکی انجام

کشورهای دیگر دنیا بیش از ۶۰ درصد پرتفوی بیمه گری آنها را بیمه زندگی تشکیل می دهد لذا در ایران هم فضای بکری وجود دارد و شرکت های جدید می توانند به این فضای جدید وارد شوند و این کیک بزرگتر شود، البته می توان با ارائه محصول جدید و تنوع بخشیدن به محصولات بیمه گری این فضا را بهتر و جذاب تر کرد و رقابت سالمی برای بیمه گران و بیمه گذاران ایجاد کرد.

نوروزی درخصوص محصولات شرکت بیمه زندگی خاورمیانه عنوان کرد: محصول «مستمري» یکی از محصولات مهم شرکت بود که استقبال خوبی از آن شد .

علاوه بر این در حال حاضر روی چندین محصول کار می کنیم و یکی دیگر از رویکردهای اصلی ما افزایش پوشش محصولات قبلی هم هست و سعی می کنیم که محصولات مستمري را با پوشش های جدیدی ارائه کنیم و محصول پربارتسری را ارائه کنیم . تلاش این بود که بر اساس نیازهای بازار محصولات جدیدی از سوی سازمان تحقیق و توسعه ارائه شود و اخیرا روی محصول مستمري به شرط حیات کار می کنند. اگرچه این محصول با شرایطی متفاوت وجود داشته ولی سعی می کنیم محصول به مراتب بهتری ارائه کنیم.

وی همچنین در خصوص نظارت سندیکا بر بازار بیمه افزود: اخیرا سندیکا آیین نامه داخلی را تصویب کرده که به نظارت بر شرکت ها می پردازد و در صورت مشاهده تخلفات، خود سندیکا به عنوان متولی امر ورود کرده و میتواند از شرکت ها بازخواست کند. در خصوص چالش رقابت در صنعت بیمه و ارائه لوايح برای منقاصه های بیمه که بیشتر در حوزه بیمه درمان موضوعیت دارد و سندیکا به آن ورود کرده است مساله بر سر شفاف کردن رقابت است. یکی از نکات مهم در صنعت بیمه این است که بیمه مرکزی، سندیکا و شرکت های بیمه مخالف نرخ شکنی هستند و درصدد آن هستند که در شرایط سالم رقابتی در این منقاصه ها برقرار نشود متاسفانه در حوزه منقاصه مشکلاتی وجود دارد که خوشبختانه بیمه مرکزی اخیرا محدودیت های زیادی را اعمال کرده و اقدامات خوبی انجام شده است.

بستر مناسب برای سرمایه گذاری است بر همین اساس ، منابع مالی شرکت در اختیار کارگزاران و سیدگردان های بزرگ، حرف های و معتبری قرار دارد است. این شاخص به جذب و نگهداری مشتری در شرکت های بیمه کمک می کند.

مدیرعامل شرکت بیمه خاورمیانه در ادامه در مورد ورود شرکت های جدید به صنعت بیمه گفت: ورود شرکت های تازه نفس میتواند به توسعه بازار کمک کند . البته بخشی از بازار این شرکت ها از همان کیک قبلی بازار بیمه گری است که در بازار دیگر شرکت ها ورود می کنند و این نشان دهنده بزرگ شدن بازار و توسعه آن نیست، ولی در حوزه بیمه زندگی با توجه به فضای بکری که در این حوزه وجود دارد می توان به ورود شرکت های جدید امیدوار بود. در واقع در

مدیرعامل شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در زمینه سود مشارکت در منافع گفت: یکی از مهمترین مسائل در صنعت بیمه، مساله سود مشارکت در منافع است. این شاخص به جذب و نگهداری مشتری در شرکت های بیمه کمک می کند.

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه از سرمایه های جذب شده در بخش های مناسب و پربازده سرمایه گذاری می کند و این مساله می تواند این اطمینان را به مشتریان بدهد که محل مناسبی را برای سرمایه گذاری خود انتخاب کرده اند و سود حاصل از مشارکت در منافع مناسبی در قالب قراردادهای قانونی دریافت می کنند.

نوروزی تصریح کرد: هدف اصلی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه کاهش هزینه و افزایش بهره وری و یافتن

دهند. از این رو کرونا تاثیر منفی بر عملکرد و فروش شرکت بیمه خاورمیانه نداشته و حتی نسبت به بودجه سال ۹۹ فروش بیشتری را محقق کردیم و در نهایت رشد ۲۲۰ درصدی را در شش ماهه نخست سال ۹۹ تجربه کردیم.

او علت این توفیق را اینگونه تشریح کرد: یکی از نقاط قوت شرکت ما شبکه فروش ما هستند؛ این سفیران زبده شرکت، با وجود تهدیدهای موجود برای سلامتی شان و البته با رعایت پروتکل های بهداشتی توانستند مشاوره تخصصی و اطلاعات بروز و دقیق در مورد محصولات به مردم ارائه دهند و آنها را ترغیب به استفاده از این محصولات کنند. این تلاش برای گسترش چتر خدمت رسانی در روزهای پرخطر همه گیری کرونا ارزشمند و ستودنی است.

## عملکرد درخشان مدیریت حقوقی بیمه کوثر در سال ۸۹



شد و در واقع از پرداخت ناروا و غیرقانونی آن جلوگیری کرد.

طی سال گذشته وکلا و کارشناسان حقوقی شرکت، پنج هزار و ۶۲۸ پرونده موضوع ماده ۵۰ قانون بیمه اجباری شخص ثالث مصوب سال ۱۳۹۵ را بررسی کردند و در جلسه های مربوط به آن حضور داشتند تا حتی الامکان موارد مشکوک را سریع تر کشف کنند و اقدام لازم را در زمان مناسب انجام دهند؛ چنین رویکردی در صنعت بیمه کم نظیر است و بیمه کوثر به عنوان یکی از شرکت های ممتاز در این عرصه عمل کرده است.

در اداره قراردادهای نیز، روند روبه جلو و مثبتی مشاهده می شود؛ به طوری که در سال ۹۸، درباره بیش از ۷۰۵ قرارداد و ۱۱۵ جلسه در حوزه قراردادهای، اظهار نظر خود را به معاونت برنامه ریزی و سایت شرکت اعلام کرد که خروجی آن، تهیه دستورالعمل قراردادهای و نیز تهیه پیش نویس انواع قراردادهای در حوزه خرید و فروش، اجاره، قرارداد کارکنان و ... است.

در اداره ریسک وری نیز، با وجود حجم بسیار بالای کار در این حوزه و نسبتا ناپایدار بودن این اداره نسبت به بقیه اداره ها، فعالیت های بسیار خوبی در سال گذشته انجام گرفت که آثار آن در سال جاری و سال های بعدی نمایان خواهد شد. برای مثال، یکی از موانع

ریسک وری پرونده های در مبالغ پرداختی اختیار نداشتن مدیران استانی در مصالحه و سازش با طرف مقابل یا اعسار مقصران حادثه در پرداخت خسارت به شرکت بود؛ در این مورد با اصطلاح دستورالعمل ریسک وری، امید آن می رود که مبالغ قابل بازیافت بیشتری توسط شرکت ریسک وری شود. همچنین با توجه به پرداخت مبالغ به صورت اقساط توسط رانندگان مقصر حادثه (موضوع موارد ۱۴ و ۱۵ قانون بیمه اجباری)، بازدهی ریسک وری به مرور زمان قابل مشاهده است. در نهایت، عملکرد مدیریت حقوقی از برنامه پیش بینی شده سال ۹۸ فراتر رفت و امید است این روند مثبت در سال جاری هم تکرار شود.

**مهم ترین فعالیت های این مدیریت در سال گذشته چه بوده است؟**

«شرکت های بیمه با استفاده از علم ریاضیات و آمار و احتمالات و تجربه های گذشته، هزینه ریسک یا حق بیمه فنی را محاسبه و مبلغی را به عنوان هزینه عملیاتی و سود معقول خود به آن اضافه می کنند تا حق بیمه تجاری به دست آید، اما علاوه بر این، استفاده از علم حقوق برای محافظت از تحقق سود معقول مربوط، ابزار دیگری است که در صنعت بیمه الزام دارد.»

این سخنان، اهمیت مدیریت حقوقی و امور قراردادهای بیمه کوثر را از زبان داود کرمی، مدیر این بخش در شرکت بیان می کند. او معتقد است: «مدیریت حقوقی بیمه کوثر که اصلی ترین وظیفه آن، پیگیری امور حقوقی شرکت و به عبارت دیگر، صیانت از دارایی های شرکت در دعاوی حقوقی است، که هر ساله باعث بازگشت مالی به شرکت می شود.» این مدیریت در سال گذشته توانسته است با حضور در محاکم قضایی، مانع از خروج بیش از ۶۳۰ میلیارد ریال از شرکت شود. خبرنگار صنعت بانکداری پیرامون عملکرد این مدیریت در سال گذشته و اهمیت و جایگاه آن در صنعت بیمه با داود کرمی به گفت و گو نشست ؛ متن این گفت و گو در ادامه آمده است.

**سال گذشته برای مدیریت حقوقی شرکت بیمه کوثر چگونه بود؟**

مدیریت حقوقی در سال ۹۸ یکی از درخشان ترین دوره های خود را در حوزه عملکرد حقوقی سپری کرده است. اگر بخواهیم عملکرد این مدیریت را به تفکیک اداره های زیرمجموعه آن بیان کنیم؛ اداره حقوقی در نتیجه عملکرد بسیار مثبتی که داشت، از مجموع دعاوی که علیه شرکت در محاکم مطرح شده یا بعضا شرکت برای کسب منافع خود اقدام به طرح دعوی کرده بود، بیش از ۶۳ میلیارد تومان کسر خسارت داشت. به این معنا که با دفاع به موقع و مناسب حقوقی که توسط وکلا یا کارشناسان حقوقی در سراسر کشور با نظارت مستقیم ستاد صورت گرفت، این مدیریت مانع خروج این مبلغ از شرکت

که این مهم را با تدوین قراردادهای گوناگون، نظارت بر حسن اجرای آنها و جلوگیری از پرداخت خسارت های تقبلی می تواند ایفا کند. از این رو، حضور پررنگ واحد حقوقی در عرصه های گوناگون می تواند ابزار خوبی برای پیشگیری از انحراف های احتمالی از مسیر قوانین و مقررات باشد و از این رو بسیار قابل توجه است. برای مثال در آیین نامه ۹۰ بیمه مرکزی برای تخلف های بیمه گر ضمانت اجرای سنگینی از جمله لغو پروانه فعالیت پیش بینی شده است، بنابراین به نظر می رسد مدیریت حقوقی باید کاملا در فرآیندهای بیمه ای، به ویژه خسارت و قراردادهای، نقش ثابت و تعیین کننده ای ایفا کند تا از مشکلات بعدی حقوقی که ممکن است برای اعضای محترم هیات مدیره یا مدیران محترم شرکت پیش بیاید، جلوگیری به عمل آورد.

**برنامه های تان در سال ۹۹ چیست و تا پایان اردیبهشت چه میزان از این مسیر را پیموده اید؟**

در سال ۹۹، برنامه های واحد حقوقی مانند سال های گذشته، پیگیری و محافظت از حقوق شرکت، به ویژه حقوق سهامداران راگنقدر آن خواهد بود که این مهم از مجرای دفاع به موقع و پیشگیری از پرداخت خسارت های ناروا میسر می شود. علاوه بر این، آموزش های حقوقی به دیگر سرپرستی ها و همکاران حقوقی در بخش های گوناگون نیز در برنامه های ما قرار دارد که با تحقق آن، امیدواریم با رشد علمی، مسیر رسیدن به اهداف نیز هموارتر شود.

در اوایل سال جاری و با توجه به دشواری هایی مشکلاتی که ویروس کرونا برای کشور به وجود آورد، تشکیل دادگاه ها نیز به تعویق افتاد، اما با این اوصاف و با تلاش همکاران حقوقی در تمامی سرپرستی ها تاکنون نزدیک به ۱۰ میلیارد تومان عواید و کسر خسارت داشتیم. این موفقیت حتی در شرایط عادی هم بسیار مثبت ارزیابی می شود و از این رو امیدوارم با بهتر شدن شرایط و از بین رفتن این بیماری و همچنین با تلاش همکاران مان در این مدیریت بتوانیم در سال جاری هم از برنامه تعیین شده جلوتر حرکت کنیم.

خط مشی ما، حمایت قانونی از منافع شرکت در برابر مطالبه های ناروا علیه آن است. علاوه بر این، جلوگیری از تقلب های بیمه ای و کاهش خسارت، با دفاع موثر و به موقع حقوقی و قانون محور کردن فرآیندهای شرکت برای پیشگیری از پیش آمدهای حقوقی بعدی برای همکاران؛ به ویژه اعضای هیات مدیره و مدیران شرکت، از دیگر اموری است که در این مدیریت پیگیری می کنیم.

**اصولا مدیریت حقوقی چه ضرورت و جایگاهی در شرکت های بیمه ای دارد؟**

با مطالعه پیشینه تاریخی تشکیل بیمه به وضوح می توان به نقش دو علم در پیدایش بیمه پی برد. اول علم ریاضیات و آمار و احتمالات بود که بیمه گر با استفاده از آن و تجربیات گذشته، هزینه ریسک یا حق بیمه فنی را محاسبه و مبلغی را به عنوان هزینه عملیاتی و سود معقول خود به آن اضافه می کند تا حق بیمه تجاری به دست آید. مورد دوم هم، علم حقوق است که در واقع، محافظ تحقق سود معقول مربوطه خواهد بود

حقوقی نیز با برنامه ریزی مناسب و تشکیل جلسه های متعدد و تعیین وکیل باتجربه در صنعت بیمه، نه تنها موفق به رد خواسته فوق شد، بلکه برای اولین بار در تاریخ دعاوی بیمه در بیمه مرکزی، توانستیم بابت پرداخت نکردن به موقع حق بیمه توسط مشارالیه، آن را به پرداخت وجه التزام محکوم و علاوه بر این، شرکت مبلغ ۶ میلیارد تومان نیز از آنها طلبکار شد.

چهارمین اقدام مهم ما، پیگیری و ثبت شعبه شرکت در مناطق آزاد تجاری بود که اولین آن در منطقه آزاد ارس به ثبت رسید. پنجمین اقدام مهم ما نیز تیپ سازی انواع قراردادهایی است که شرکت با اشخاص حقیقی یا حقوقی منعقد می کند که در این بخش بیش از ۲۰ مورد تیپ سازی صورت گرفت.

**این مدیریت چه مسیری را دنبال می کند و خط مشی آن چیست؟**

آنچه که مدیریت حقوقی به دنبال آن است؛ اولاً تعامل سازنده با دیگر بخش های درون سازمانی است که این تعامل می تواند در راهبرد کلان شرکت (یعنی تأمین منافع تمام سهامداران) موثر واقع شود. دومین



اخبار شرکتها

بیمه پاسارگاد ارائه دهنده بیمه عمر و تأمین آتیه برای افراد نابینا با پوشش های حادثه

شرکت بیمه پاسارگاد به عنوان تنها شرکت بیمه ، بیمه نامه عمر و تأمین آتیه را برای نابینایان ، با توجه به شرایط خاصی ارائه می دهد. خدمات بیمه عمر و تأمین آتیه بیمه پاسارگاد برای افراد نابینا و معلول با شرایط خاص و دستورالعمل های داخلی شرکت قابل ارائه است که بنابر وضعیت جسمانی افراد، ارائه برخی پوشش های بیمه ای محدودیت دارد.

براساس گزارش های دریافتی، بیمه نامه عمر و تأمین آتیه برای متقاضیانی که مشکل بینایی شدید دارند و به عبارتی نابینا هستند با امکان ارائه پوشش های حادثه توسط شرکت بیمه پاسارگاد قابل ارائه می باشد. پوشش فوت و نقص عضو در اثر حادثه تا حداکثر سرمایه ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال و پوشش هزینه پزشکی در اثر حادثه تا حداکثر سرمایه ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال از ابتدای آذرماه سال جاری به متقاضیان روشندل بیمه نامه عمر و تأمین آتیه ارائه می شود.

در این بیمه نامه عمر و تأمین آتیه میزان پرداختی برای همه افراد عادی و معلول یکسان است. همچنین پرسشنامه های افراد معلول با ارائه کارت معلولیت به رویت پزشک معتمد شرکت رسیده و مورد بررسی قرار می گیرد که این مورد طی دستورالعملی به همه نمایندگان بیمه پاسارگاد اطلاع رسانی شده است. سپس بعد از تشخیص پزشک معتمد بیمه با فرد نابینا یا معلول قرارداد منعقد می شود.

نحوه پوشش های بیمه برای معلولان در زمان صدور بیمه نامه مشخص می شود و هر گونه تعهد که در این زمان ارائه شده باشد، غرامت آن به بیمه شده قابل پرداخت است. چنانچه در فرم پرسشنامه پوششی درخواست و با موافقت شرکت بیمه آن پوشش جزء تعهدات و در بیمه نامه قید شده باشد در صورت بروز حادثه یا بیماری قابل پرداخت خواهد بود.

بیمه ملت

شرکت بیمه کارآفرین با

تدابیر جدید و مدیران تازه نفس، شبکه فروش را به لحاظ فنی و تخصصی ارتقا داده و با طراحی سیستم فروش قوی به لحاظ نرم افزاری و سخت افزاری و همچنین طراحی و عرضه بیمه نامه های جدید، برگزاری جشنواره های فروش و ارتقا سطح کیفی و کمی نمایندگی های فروش، توانست با ایجاد نوآوری، افزایش بهره وری و خلاقیت در ماه های اخیر رشد قابل توجهی را در حوزه فروش کسب کرده و به یکی از شرکت های موفق در صنعت بیمه تبدیل شود.

علیرضا حجتی معاون توسعه بازار و شبکه فروش بیمه کارآفرین در خصوص افزایش تولید حق بیمه در سال های اخیر در گفت و گو با صنعت بانکداری اظهار کرد: شرکت بیمه موفق، شرکتی است که شبکه فروش قوی و کارشناسان فنی مناسبی داشته باشد بر همین اساس بسترسازی حوزه فروش و زیر ساخت های کمی و کیفی شبکه فروش در اولویت کاری شرکت قرار گرفت. وی افزود: شرکت های بیمه ای موفق در کنار ارائه محصولات جدید باید علاوه بر تقویت زیرساخت نرم افزاری و سخت افزاری شرکت باید نسبت به اصلاح فرآیند فروش شبکه فروش اقدام نمایند. لذا بعد از ارائه محصول با کیفیت

مورد نیاز جامعه، بیمه نامه عمر اندوخته دار امید ((پوشش ۲۱ گروه بیماری با سرمایه فوت ۵۰۰ میلیون تومان)) که با همت مدیران ارشد و با لیدری مدیر عامل بیمه کارآفرین طراحی و ارائه گردیده بود. امیدوار نمودن شبکه فروش به آینده و توجه جدی به کارشناسان و نمایندگان کارگزاران می توانست فروش حداکثری را محقق نماید. لذا موضوع برگزاری اولین جشنواره فروش در بهمن و اسفند ماه ۹۷ طراحی و برنامه ریزی گردید برگزاری جشنواره بهانه ای برای تقدیر از برترین های فروش بیمه های زندگی و غیر زندگی و همچنین ایجاد شور و انگیزه بیشتر به شبکه فروش بود.

لذا جشنواره دوم با نگاه کاملتری به کل شبکه

تشریح موفقیت های بیمه کارآفرین از زبان معاون توسعه بازار و شبکه فروش شرکت

«نوآوری، بهره وری و خلاقیت سه گام مهم توفیق بیمه کارآفرین»



مشتریان استقبال نمودند. ایشان در ادامه افزود: با راه اندازی باشگاه مشتریان موضوع تسهیل فرایند فروش نمایندگان و به طبع آن سازمان های فروش بیمه کارآفرین و مراکز تخصصی بیمه های عمر راه اندازی گردید.

در حال حاضر و به منظور افزایش اختیارات و نظم بخشیدن به فرآیند فروش در کل کشور بیش از ۱۰۰ مرکز تخصصی بیمه های عمر تاسیس گردیده تا نمایندگان دغدغه های کمتری برای فروش حداکثری و اخذ مجوز داشته باشند.

هر مرکز تخصصی، سازمان فروش نرم افزار مستقل دارند که به راحتی می توانند زیرمجموعه های خود را مدیریت نمایند، کارمزدها را شناسایی نموده و تا حدودی مشکل مالیاتی و تامین اجتماعی را حل نمایند.

ایشان در ادامه افزود: موضوع فروش از طریق موبایل توسط شبکه فروش و زیرمجموعه های آنها انجام شده و بروکراسی اداری به حداقل خود رسیده است و نمایندگان و کارگزاران می توانند فارغ از موقعیت مکانی و زمانی نسبت به صدور آنلاین بیمه نامه صرفا از طریق موبایل اقدام نمایند.

موضوع هزینه های مالیاتی و تامین اجتماعی نمایندگان پرفروش نیز یکی از موضوعات اساسی و زیر بنایی برای حرکت رو به جلوی این نمایندگان می باشد که با همکاری معاونت امور مالی شرکت در دست بررسی است.

ایشان در ادامه افزود: شرکت بیمه کارآفرین با استراتژی سود محوری و با یکارگیری کارشناسان مجرب و توانمند شرکت سعی دارد ترکیب پرتفوی شرکت در بخش زندگی و غیر زندگی را همانند شرکت های مطرح دنیا حفظ نموده و در این راه موفقیت خود را در گروه یک کار تیمی و هماهنگ و منسجم می داند.

وی در پایان در خصوص سود مشارکت گفت: سود مشارکت در منافع شرکت های بیمه در سال ۹۸ معادل ۲۲ درصد بوده و در شش ماهه سال جاری به ۳۰ درصد رسیده است.

فروش از مهمترین اهدافی بود که در جشنواره به آن توجه شده بود.

این صاحب نظر ارشد صنعت بیمه در خصوص مشکلات نمایندگان بزرگ گفت: از اساسی ترین مشکلات نمایندگان و کارگزاران فروش موضوع نرم افزارهای موجود بازار برای مدیریت شبکه هر نمایندگی می باشد لذا بیمه کارآفرین در ابتدا

فرایند فروش را مورد بازبینی قرار داد و باشگاه مشتریان را به عنوان یک الگو به شبکه فروش معرفی نمود البته در ابتدا شبکه فروش مقاومت تغییر نشان داد ولی بعد از بررسی کامل توسط شبکه فروش موضوع سریعاً کم رنگ گردید به گونه ای که بسیاری از نمایندگان از باشگاه

طراحی و تنظیم گردید.

جشنواره دوم از چند منظر حائز اهمیت بود؛ اول بزرگان فروش و برترین ها یک بار دیگر مورد تشویق قرار گرفتند و دوم اینکه نخبگان فروش و بازار یابان و نمایندگان رده های پایین تر شناسایی شده و شرکت سرمایه گذاری کلانتری نسبت به این افراد انجام دهد.

لذا جشنواره برگزار شده با هدف اینکه همه برنده خواهند شد در سال ۹۸ استارت زده شد و خدا را شکر به همت کلیه مدیران همکاران و نمایندگان و کارگزاران به اهداف تعیین شده دست پیدا نمودیم.

ایجاد همدلی و سینرژی بین همکاران شبکه

ویژه بیمه

تکمیل زنجیره فعالیت های «پارسیان»

بیمه پارسیان مجوز شرکت اتکالی خود را از بیمه مرکزی دریافت کرد و به این ترتیب زنجیره فعالیت های این شرکت اعم از بیمه عمومی، بیمه اتکالی و شرکت سرمایه گذاری تکمیل شد و به نظر می رسد اولین شرکت بیمه ای باشد که این رشته

فعالیت های مرتبط را در زیرمجموعه خود دارد. به گزارش بانکداری ایرانی، چندی پیش بود که در جلسه مدیران عامل با رئیس کل بیمه مرکزی به جداسازی فعالیت اتکالی از شرکت های بیمه مستقیم اشاره شد و حتی تأسیس یک شرکت بیمه اتکالی قدرتمند با سهامداری همه شرکت های بیمه

مسود بحث و تبادل نظر قرار گرفت. این مورد در حالی عنوان می شد که برخی از شرکت ها همچون پارسیان از قبل تدارک راه اندازی شرکت های اتکالی را دیده بودند موضوع تحریم ها سبب شده بود که فعالان صنعت برای خروج از تنگناهای بیمه ای شیوه های مختلفی را مورد بررسی قرار دهند و بخش خصوصی توانست با حرکتی سریع تر به عبور از آن پاسخ دهد.

بنابراین به نظر می رسد تحلیل شرایط بازار و نیازهای آتی از سوی برخی فعالان صنعت، از این پس قدرت انتخاب بیشتری را به بیمه گران مستقیم خواهد داد بازار بیمه های اتکالی تا پیش از این به

چند شرکت محدود بود و با حضور فعالان جدید در این حوزه این بازار انتخاب های بیشتری را در اختیار شرکت های بیمه ای قرار می دهد. از سوی دیگر بیمه های اتکالی در حالی متولد می شوند که بخش عمده ای از بازار بیمه ای کشور در اختیار بیمه های خرد قرار دارد و اتکالی به بخش محدودی از رشته های بیمه ای مربوط است، اما با این حال ضرورت اتکالی برای این سهم بازار انکارناپذیر است؛ برخی منابع خبری اذعان دارند که سرمایه بیمه اتکایی پارس که به تازگی مجوز خود را از بیمه مرکزی دریافت کرده ۳۵۰ میلیارد تومان است که در آینده ای نه چندان دور به ۷۰۰ میلیارد تومان خواهد رسید.

سهامداران این شرکت جدیدالتاسیس، گروه مالی پارسیان و در راس آن بیمه پارسیان است که ایده راه اندازی این مجموعه را ارائه داده است.

طراح دُرّین

بیمه نامه حوادث انفرادی با پوشش کرونا



جبران هزینه های درمان ناشی از کرونای شخص بیمه شده

پوشش ازکار افتادگی

جبران هزینه های پزشکی ناشی از حادثه

پرداخت مستمری در صورت فوت بر اثر حادثه یا کرونا به مدت ۱۰ سال

۱۳ آذر روز بیمه مبارک باد



آرامش تان را بیمه می کنیم



تشریح چگونگی شکل گیری و توسعه بیمه عمر در ایران و شرکت بیمه پاسارگاد:

# بیمه عمر و زندگی؛ از سال های دور تا کنون

برای رسیدن به توسعه اقتصادی در کشور‌های در حال توسعه باید ارائه تجهیزات مناسب برای کاهش ریسک، ایجاد امنیت اقتصادی، رشد تولید و پیشرفت متوازن با هم صورت گیرد. شرکت های بیمه وظیفه کاهش ریسک و افزایش امنیت اقتصادی را به عهده دارند و باید با ارائه امکانات متفاوت این دو وظیفه را به خوبی عملی کنند. علاوه بر این در کشوری که با مشکلاتی در اقتصاد مواجه است به عنوان نمونه کشورهایی که با تورم همراه هستند، می توانند با کمک بیمه عمر و زندگی از سرمایه مردم در قبال این تورم محافظت کنند.

بر همین اساس در ایران که تورم دو رقمی وجود دارد یکی از مهمترین ابزار برای حفاظت از سرمایه ، بیمه عمر و زندگی است. در دهه های گذشته، شرکت های بزرگ بیمه‌گری در ایران بر اساس همین دیدگاه وارد این عرصه شدند و بیمه آسیا نخستین شرکتی بود که در این حوزه ورود کرد و یکی از عوامل ورود شرکت بیمه آسیا، با مدیریت معصوم ضمیری بود که سالیان متمادی در این حوزه فعالیت کرده و در سمینارهای بین‌المللی شرکت داشته و اندوخته علمی و تجربی خود را روز به روز افزوده است .

معصوم ضمیری که در حال حاضر مدیرعامل بیمه پاسارگاد است در خصوص تجربیات خود از زمانی که هنوز بیمه عمر در ایران راه اندازی نشده بود، اظهار کرد: «در سال ۱۳۶۸ سمیناری در کشور ترکیه برگزار شد که هدف آن توسعه بیمه عمر در کشور‌های در حال توسعه با تورم بالا بود. از ایران نیز مقاله ای از سوی شرکت بیمه آسیا ارائه شد. بعد از ارائه مقاله ایرانی‌ها ، آقای سمیع الحسن که یکی از اکچوئری های مطرح در حوزه بیمه عمر در قاره آسیاست، در ابتدای سخنان خود بعد

از تعریف و تمجید از دکتر جباری (دکتر غلامحسین جباری، پیشکسوت صنعت بیمه ایران و از مؤسسان بیمه مرکزی) گفت که ایرانی ها مقاله‌ای را ارائه کردند که من نیز سخنان آن ها را با بیان دیگری ارائه می کنم. این سخنان نشان می دهد که ایرانی ها در این حوزه قبل از عملیاتی شدن کارهای مطالعاتی خوبی انجام دادند که مورد تمجید شخص سمیع الحسن قرار گرفته بود. در واقع در همین دوران ، مطالعه و توجه به بیمه عمر در ایران آغاز شد. البته تا آماده شدن محصولی از بیمه عمر تا سال ۱۳۷۳ طول کشید که اولین بیمه نامه عمر و پس انداز توسط بیمه آسیا به بازار عرضه شد و امروزه یکی از مهمترین اهداف صنعت بیمه توسعه بیمه های زندگی است.»

## حرکت همسو با آینده نگری شهروندان

در جوامع امروز، افرادی که با درآمد اندک یا بالایی مواجه هستند همواره در تلاش هستند تا سرمایه و دارایی حاصله خود را محافظت کرده و بعضاً آن را بیشتر کنند اما در ایران به دلیل اینکه شاهد تورم هستیم، این محافظت و افزایش سرمایه اشخاص از محل پس انداز بانکی صورت نمی گیرد لذا باید مرجع دیگری برای آن مهیا شود، این افراد متقاعد می شوند که بیمه عمر محل خوبی برای سرمایه گذاری و آینده نگری آن هاست.

در این زمینه ضمیری معتقد است : «باز جامعه امروز این است که برای افرادی که دارایی و سرمایه ای دارند برای آینده خود برنامه ریزی کنند و تنها راه آن بیمه عمر و زندگی است. در بیمه آسیا اتفاقات مناسبی را رقم زدیم و براساس آن موفقیت‌ها بود که بیمه مرکزی نیز از آن دفاع کرده و به مراتب کارها توسعه یافت و دیگر شرکت ها نیز به این حوزه ورود کردند و امروزه شرکت‌های خصوصی به نحو مطلوبی در این حوزه فعال هستند.»

وی افزود: «در واقع در حوزه توسعه بیمه باید به چند مسأله



توان مردم ، بخش کوچکی از درآمد آن ها را به خود تخصیص می دهد. در حال حاضر حدود ۵ میلیون نفر از بیمه عمر و تأمین آتیه شرکت بیمه پاسارگاد استفاده می کنند و شرکت بیمه پاسارگاد می تواند پس انداز این ۵ میلیون نفر را در بازار سرمایه، سرمایه گذاری کند. چرا که بیمه پاسارگاد با بهره بردن از تحلیل گران خبره این پس انداز بیمه گذاران را در بازار سرمایه، سرمایه گذاری کرده و بازدهی مناسبی را برای آن ها کسب می کند و آن ها را در سود مشارکت خود سهیم می نماید و سرمایه اولیه را به سرمایه گذاران بر می گرداند و منابع این گونه تجهیز می شود. بر اساس همین دیدگاه بیمه پاسارگاد در این مسیر اقدامات خوبی انجام داده و می تواند این تجربیات را در اختیار دیگر همکاران قرار دهد.»

توجه کرد. نخست این که گسترش در این بخش یک ظرفیت بزرگی دارد. در واقع باید به این نکته توجه کرد که ایران بالغ بر ۸۰ میلیون نفر جمعیت دارد و اگر حدود یک چهارم از جمعیت کشور را وارد بیمه عمر و زندگی کنیم یعنی رخداد بزرگی اتفاق افتاده است. برای افراد بازنشسته بهترین محصول بیمه عمر و زندگی است. نکته بعدی اینکه کشور نیاز به تجهیز منابع بلند مدت دارد. به عنوان نمونه، در کشور ما نقدینگی از رقم بالایی برخوردار است و باید شرکت های بیمه با بیمه نامه عمر بخشی از این منابع را در اختیار خود بگیرند و با تجهیزاتی که در صنعت بیمه دارند این نقدینگی را به سمت تولید و توسعه کشور ببرند.

چون این پس انداز بلند مدت بوده و تدریجی است بر اساس



بیمه شخص ثالث؛ بیمه مسئولیت مدنی دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی است

که در گروه بیمه های اتومبیل قرار داشته و اجباری است. براساس گزارش اختصاصی صنعت بانکداری، این رشته از بیمه‌گری ، یکی از رشته‌هایی است که برای شرکت‌های بیمه حواشی زیادی را در پی داشته و مدیریت این رشته از بیمه‌گری برای کنترل ریسک شرکت‌های بسیار حائز اهمیت است.بر اساس همین نکته‌ی کنترل و مدیریت ریسک، شرکت‌های بیمه خصوصی و بورسی در سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸ شرایط بهتری را در حوزه بیمه شخص ثالث رقم زدند. بر اساس این گزارش، نسبت خسارت در هشت ماهه نخست سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸ حدود چهار درصد کاهش یافته و از نسبت خسارت ۶۰ درصد در سال ۹۸ به نسبت خسارت ۵۶ درصد نسبت به در دوره مشابه امسال رسید.در حقیقت، در ۸ ماهه نخست امسال بیشترین کاهش نسبت خسارت متعلق به شرکت بیمه میهن با ۳۸ درصد کاهش بوده و بعد از آن، شرکت‌های بیمه دی با ۲۴ درصد کاهش ، بیمه البرز با ۱۲ درصد کاهش و بیمه‌های نوین و کوثر با ۱۰ درصد کاهش قرار داشتند.این کاهش نسبت خسارت شرکت های بیمه دو علت اساسی داشت. نخست اینکه طبق گزارش سازمان پزشکی قانونی کشور در ماه‌های ابتدایی سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸ حدود ۱۷ درصد میزان تصادفات به دلیل شیوع ویروس کرونا کاهش یافته است. از طرف دیگر افزایش تعدادی و ربای بیمه نامه های شخص ثالث نیز در کاهش نسبت خسارت مهم بوده است.در مقابل این کاهش ها، خسارت پرداختی شرکت هایی مانند بیمه دانا، ما و سامان رشد بالای ۳۰ درصد را تجربه کردند که با توجه به میزان افزایش ربایی و تعدادی حق بیمه تولیدی شخص ثالث توجیه‌پذیر تلقی می شود.

| ردیف | شرح           | درصد رشد حق بیمه شخص ثالث در سال ۹۹ به سال ۹۸ | درصد رشد خسارت پرداختی یابت حق بیمه شخص ثالث در سال ۹۹ به سال ۹۸ | وضعیت نسبت خسارت در سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸ |
|------|---------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| ۱    | بیمه آسیا     | ۳۰                                            | ۲۶                                                               | -۲                                        |
| ۲    | بیمه البرز    | ۲۲                                            | -۳                                                               | -۱۲                                       |
| ۳    | بیمه سامان    | ۵۰                                            | ۳۶                                                               | -۳                                        |
| ۴    | بیمه پاسارگاد | ۳۸                                            | ۱۷                                                               | -۷                                        |
| ۵    | بیمه ما       | ۴۰                                            | ۵۵                                                               | ۴                                         |
| ۶    | بیمه ملت      | -۲۳                                           | ۲۰                                                               | ۲۲                                        |
| ۷    | بیمه میهن     | ۲۰                                            | -۱۵                                                              | -۲۸                                       |
| ۸    | بیمه نوین     | ۳۴                                            | ۱۲                                                               | -۱۰                                       |
| ۹    | بیمه کوثر     | ۴۷                                            | ۲۵                                                               | -۱۰                                       |
| ۱۰   | بیمه پارسیان  | ۱۹                                            | ۲۷                                                               | ۳                                         |
| ۱۱   | بیمه دانا     | ۴۷                                            | ۱۰۰                                                              | ۲۲                                        |
| ۱۲   | بیمه دی       | ۵۶                                            | -۱                                                               | -۴۴                                       |
| ۱۳   | بیمه معلم     | ۱۴                                            | -۱                                                               | ۹                                         |

| هشت ماهه نخست سال ۹۸ |               |                |                |               | هشت ماهه نخست سال ۹۹        |                |                |               |                             |
|----------------------|---------------|----------------|----------------|---------------|-----------------------------|----------------|----------------|---------------|-----------------------------|
|                      | شرح           | حق بیمه تولیدی | درصد از پورتفو | خسارت پرداختی | نسبت خسارت هشت ماهه نخست ۹۹ | حق بیمه تولیدی | درصد از پورتفو | خسارت پرداختی | نسبت خسارت هشت ماهه نخست ۹۸ |
| ۱                    | بیمه آسیا     | ۱۷,۶۴۲         | ۳۳             | ۱۰,۱۰۲        | ۵۷                          | ۱۳,۵۸۳         | ۳۵             | ۸,۰۱۴         | ۴۰                          |
| ۲                    | بیمه البرز    | ۶,۱۹۴          | ۲۶             | ۲,۷۷۴         | ۴۴                          | ۵,۰۶۹          | ۲۵             | ۲,۸۶۳         | ۲۵                          |
| ۳                    | بیمه سامان    | ۸۵۸            | ۹              | ۲۳۲           | ۶                           | ۵۷۱            | ۷              | ۱۷۱           | ۵                           |
| ۴                    | بیمه پاسارگاد | ۴,۱۰۵          | ۱۴             | ۱,۷۷۵         | ۴۳                          | ۲,۹۶۸          | ۱۵             | ۱,۵۱۲         | ۳۱                          |
| ۵                    | بیمه ما       | ۱,۵۲۲          | ۱۷             | ۶۴۳           | ۱۶                          | ۱,۰۸۴          | ۲۰             | ۴۱۴           | ۱۷                          |
| ۶                    | بیمه ملت      | ۱,۵۶۵          | ۱۲             | ۱,۲۷۵         | ۸۱                          | ۱,۷۸۸          | ۱۷             | ۱,۰۵۷         | ۲۴                          |
| ۷                    | بیمه میهن     | ۵۵۵            | ۲۷             | ۵۰۵           | ۹۰                          | ۴۶۰            | ۲۸             | ۵۹۰           | ۴۲                          |
| ۸                    | بیمه نوین     | ۱,۳۸۸          | ۱۵             | ۶۶۴           | ۱۷                          | ۱,۰۳۶          | ۱۵             | ۵۹۲           | ۱۷                          |
| ۹                    | بیمه کوثر     | ۶,۴۶۸          | ۲۷             | ۳,۷۸۴         | ۵۸                          | ۴,۳۸۸          | ۲۶             | ۳,۰۰۹         | ۳۷                          |
| ۱۰                   | بیمه پارسیان  | ۷,۶۸۰          | ۳۸             | ۴,۵۱۲         | ۵۸                          | ۶,۴۵۸          | ۴۱             | ۳,۵۴۵         | ۳۹                          |
| ۱۱                   | بیمه دانا     | ۱۵,۴۰۴         | ۳۴             | ۱۱,۴۰۷        | ۷۴                          | ۱۰,۴۷۹         | ۳۵             | ۵,۴۵۲         | ۳۲                          |
| ۱۲                   | بیمه دی       | ۱,۱۷۰          | ۳              | ۴۸۵           | ۴۱                          | ۷۴۷            | ۲              | ۴۸۹           | ۴                           |
| ۱۳                   | بیمه معلم     | ۵,۸۵۱          | ۳۲             | ۳,۸۵۳         | ۶۵                          | ۵,۱۰۹          | ۳۶             | ۲,۸۸۴         | ۳۱                          |

– **خسارت جانی**  
هر نوع دیه یا ارش ناشی از صدمه، شکستگی، نقص عضو، از کارافتادگی (جزئی یا کلی – موقت یا دائم) یا دیه فوت شخص ثالث به سبب حوادث مشمول بیمه موضوع این قانون است. هزینه معالجه نیز چنانچه مشمول قانون دیگری نباشد، جزء تعهدات بیمه موضوع این قانون خواهدبود.

– **خسارت مالی**  
این خسارت به اموال منقول و غیر منقول شخص ثالث وارد می شود. مثلاً زمانی که شما با یک وسیله نقلیه تصادف می کنید و مقصر شما هستید، هر خسارتی که به ماشین شخص ثالث وارد می شود را شما باید جبران نمایید.

– **خسارت سرنشین**  
ایین خسارت مربوط به افرادی می شود که در اتومبیل شخص ثالث سوار هستند و در زمان تصادف، آن ها نیز آسیب دیده اند پس این خسارت شامل خود شخص ثالث نمی شود .  
اعدادمیلیاردریال



## بیمه نامه کرونا عرضه شد محصول جدید بیمه دی

با توجه به شرایط ویژه شیوع بیماری کرونا و با در نظر گرفتن نیاز جامعه، تیم طراحی محصول شرکت بیمه دی بیمه نامه کرونا را مرحله بهره برداری و عرضه رسانید.

به گزارش روابط عمومی بیمه دای، مدیریت بیمه های زندگی در راستای پاسخ به نیاز جامعه، ایجاد مزیت رقابتی و تنوع بخشی به سبد محصولات بیمه های زندگی اقدام به طراحی محصول تحت عنوان «بیمه نامه کرونا» نموده است. این بیمه نامه با در نظر گرفتن بارمترهای سمن و ریسک بیمه محیطی بیمه شده، حق بیمه های متفاوتی را ایجاد می نماید که در مقایسه با سایر شرکت های بیمه ای از این لحاظ مزیت بقایبی شرکت نامه نموده است.

مشتریان محترم می توانند جهت خرید این بیمه نامه از طریق شعب و نمایندگی های بیمه دی اقدام نمایند.

اعطای لوح «مدیر ارشد  
تعالی گر» به مدیرعامل  
شرکت بیمه «ما»

حجت بهاری فر مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت بیمه «د» در شانزدهمین سمپوزیوم بین‌المللی روابط عمومی ایران با موضوع بررسی تأثیر کرونا ویروس بر ساختار و عملکرد رسانه‌ای روابط عمومی؛ به انتخاب هیئت‌داران به‌عنوان «مدیر ارشد تعالی گر» برگزیده شدین سمپوزیوم که به‌عنوان مهم‌ترین رویداد در عرصه روابط عمومی‌های کشور معرفی می‌شود، به‌صورت سالانه و با هدف ارتقاء دانش دست‌اندرکاران روابط عمومی، معرفی الگوهای موفق، شناسایی استعدادها، ایجاد رقابت سالم، تشویق و ترغیب به امر فعالیت علمی-تخصصی در روابط عمومی و نیز کمک به ارتقاء کیفی فعالیت‌های روابط عمومی در کشور برگزار می‌شود.

سال ۹۹؛ سال طلايي بیمه ملت

## از سود عملیاتی بالا تا تغییر کاربری های املاک با ارزش افزوده بالا



البته در شرایط کرونایی نمی‌شود به بیمه گذاران فشار وارد کرد و باید تعامل کرد.

دلفراز در خصوص املاک شرکت گفت: سرمایه گذاری در بخش املاک و به روزرسانی مساله املاک بیمه ملت انجام داده تا بتواند در حوزه افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی اقدامات مناسبی انجام داده باشد. علاوه بر این، اتفاقات زیادی در بیمه ملت رخ داده است. به عنوان مثال ملک شهید رجایی بود که تغییر کاربری دادیم و از صنعتی به تجاری تبدیل شد که ارزش افزوده خوبی داشته و در تجدید ارزیابی دارای برای افزایش سرمایه به هزار تیر خوبی داشت. ملکی که در استان البرز به واسطه رای دادگستری استان، از سر معارضین خلاص شدیم البته شایان ذکر است که این پرونده از قبل باز شده بود و زمان زیادی برای آن صرف شده است. علاوه بر این ملکی در گذشته در تقاطع ستاری همت برای بیمه ملت بود که در مزایده ای شرکت کرده بود ولی با مشکلاتی مواجه شده بود که این ملک به بیمه ملت تحویل نشد در قبال آن زمینی در مساحت ۳۰ هزار متر که زمین ارزنده ای است. همچنین زمینی به مساحت ۳۰ هزار شد در کیش داریم که مربوط به سهالهی قابل است. کاربری قبلی این ملک تجاری، رفاهی و اداری بود و در حال تغییر کاربری آن به هتل آپارتمان هستیم چون وضعیت الان به لحاظ تجاری خیلی به

صرفه نیست این تغییر کاربری ارزش افزوده زیادی برای شرکت در پی خواهد داشت.

دولت‌ها را از آن جهت که در بحث مالیات شرکت تلاش دارد تا مشکلات سالهای قبل را حل کند و متأسفانه رقم معوقه مالیات در صورتهای مالی شرکت رقم بالایی است که در حال پیگیری برای حل آن هستیم. علاوه بر این در صورت مالی شش ماهه ذخایر به بیش از دو برابر نسبت به سال گذشته افزایش داشته است چون ذخایر یکی از برگ برنده های شرکت های هیاهو هستند لذا سعی می کنیم که ذخایر برای اسان قوانین بیمه مرکزی و سازمان حسابرسی اعمال شده و تا کنون بر اساس قوانین پیش رفتیم.

اسماعیل دالغز، مدیر عامل بیمه ملت در خصوص انتشار اوراق بیمه تلکابلی توسط بیمه ملت گفت: اوراق بیمه تلکابی در بودجه مصوب شده و صنعت بیمه می تواند ۱۰۰۰ میلیارد تومان منتشر کند که بیمه ملت با کمک تأمین سرمایه امین وارد این حوزه شده است و مجوزها را از بورس و کمیته فقهی و بیمه مرکزی گرفته است و به ورودی بازار می شود و به دلیل اینکه که این اوراق برای نخستین بار به بازار وارد می شود مسأله مهم سود تضمینی است که از این اوراق ۱۸ درصد در سود تضمین سود صورت گرفته است. کف و سقفی هم برای آن در نظر گرفته شده است.

اخبار شرکتها

## جشنواره ۳۱ طلایی بیمه رازی برگزار می شود

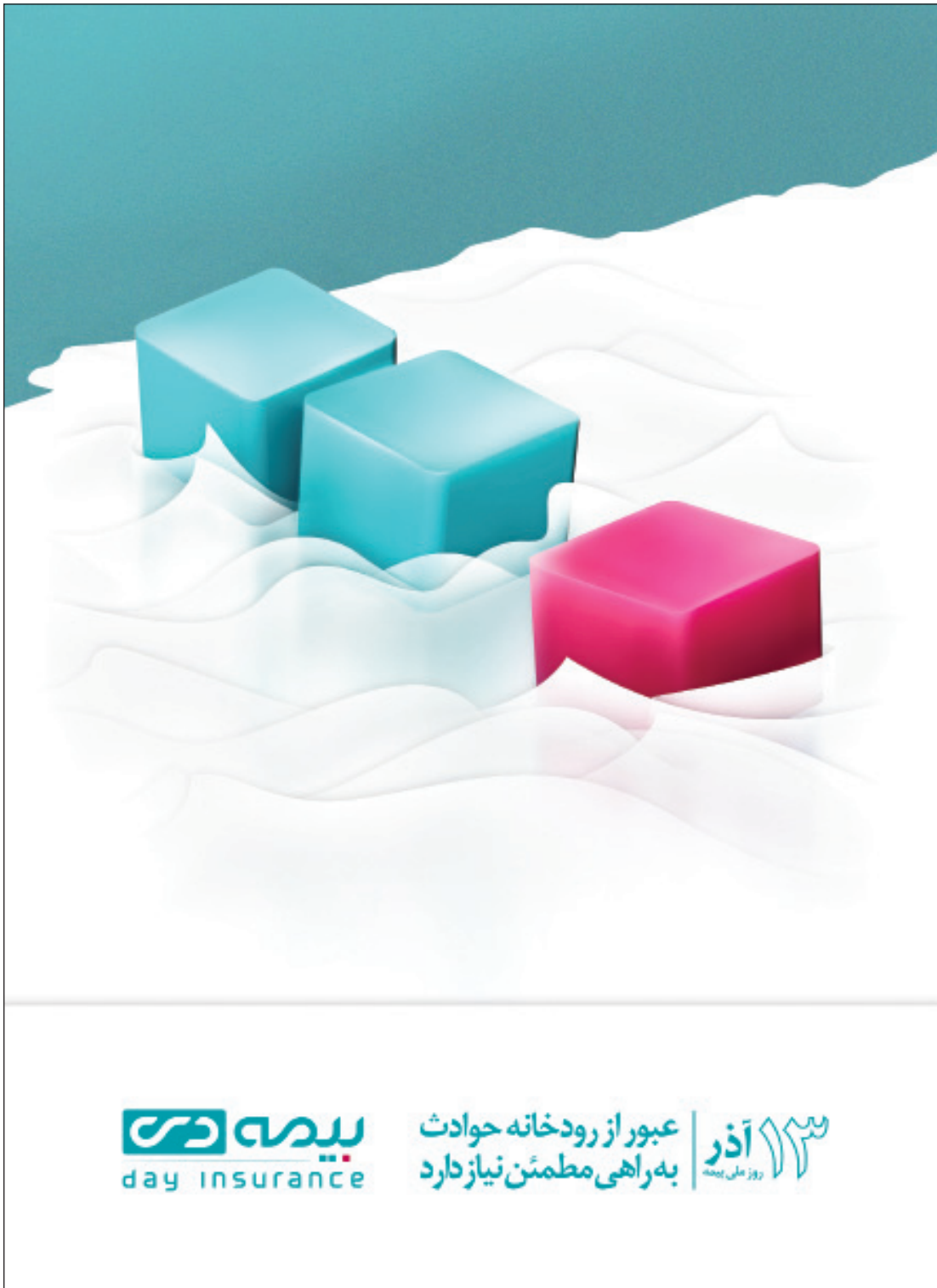
به مناسبت ۱۳ آذرماه روز بیمه و گرامیداشت این روز، بیمه رازی در نظر دارد جشنواره ۱۳تایلی را تا تاریخ ۱۳ آذرماه برگزار کند. مشتریان بیمه رازی می توانند با خرید یک بیمه نامه به ارزش حداقل ۱۰۰ هزار تومان از تاریخ ۱۳ آذر ماه ۱۳۹۷ تا ۱۳ آذر ماه ۱۳۹۸ به شرکت بیمه رازی ۱۳ عدد ریج سکه بهار آزادی عرضه می باشند. شرکت بیمه رازی ۱۳ عدد ریج سکه بهار آزادی عرضه می کند. قرقه کشی ۱۳ برنده خوش شانس ۱۳ریج سکه بهار آزادی درشب پادشاهی به صورت زنده از اینستاگرام بیمه رازی [razi24\\_insurance](#) به برگزاری می شود.

کرونا پلاس سرمد ؛ بیمہ  
کرونا با پوشش غرامت  
روزانہ بستری

بیمه سرمد، پوشش‌های بیمه‌نامه کرونا را تکمیل کرد و حالا شما با دریافت «بیمه‌کرونا سرمد» تحت پوشش گرامت روزنامه بستری هم قرار می‌گیرید.

این شرکت که با رویکرد مسئولیت اجتماعی، در روزهای ابتدایی شیوع ویروس کرونا در کشور، اقدام به طراحی و ارائه بیمه کرونا کرده بود و به عنوان اولین شرکت بیمه، مجوز فروش بیمه کرونا را از بیمه مرکزی دریافت کرده بود، حالا با موج دوم شیوع کرونا و افزایش نگرانی‌های مردم، «بیمه کرونا پلاس سرمد» را وارد بازار کرد.

«بیمه کرونا پلاس سرمد» کامل‌تر از گذشته شده و پوشش‌های گسترده‌تری برای بیمه‌شدگان آن اضافه شده است. بیمه سرمد با «بیمه کرونا پلاس» هم خیال بیمه‌شدگان را بابت هزینه‌های پزشکی و بیمارستانی راحت کرده و هم به فکر روزهای بستری و بیکاری‌شان بوده است.





مدیر بیمه های مسئولیت بیمه پارسیان؛

## فرهنگ سازی ، تنوع ، بروز رسانی و پرهیز از نرخ های غیر فنی بسترهای گسترش بیمه مسئولیت



شامل کمپین تبلیغاتی بیمه های مسئولیت، آموزش دوره ای و مداوم کارکنان شعب و نمایندگان سراسر کشور در حوزه های مختلف مسائل فنی و مباحث بازاریابی، جذابیت بخشی به بیمه نامه های موجود با ایجاد و تعریف بیمه نامه های جدید و بازبینی پوشش های بیمه نامه های موجود، انعطاف پذیری در نحوه دریافت حق بیمه، جشنواره های فروش، ارائه طرح های فروش در مناسبت های مختلف از جمله طرح های فروش ویژه بیمه نامه مسئولیت مدنی کارفرما در قبال مأموران یگان حفاظت محیط زیست و جنگل یابی، اصناف پرخطر فعال در شرایط شیوع بیماری کرونا، کادر درمانی بیمارستان ها، درمانگاه ها و کلینیک ها (طرح مدافعین سلامت)، مهندسين ناظر، طراح و محاسب، واحدهای اقامتی، هیات های مذهبی، سرویس مدارس و مراکز آموزشی (مهر پارسیان)، همچنین با تلفیق و تکمیل برخی بیمه نامه های متناسب با نیاز روز جامعه، تلاش دارد تا پوشش بیمه ای کامل و متناسب با اقتضائات روز در اختیار طیف وسیع تر مشتریان خود قرار دهد که از آن جمله می توان از طرح بیمه نامه مسئولیت مدنی مدیران و هیئت مدیره ساختمان های مسکونی، تجاری و اداری (آرام بام پارسیان) نام برد که در میان مدت و بلند مدت می تواند تمامی طرف ها و ذینفعان این بیمه نامه شامل بیمه گر، بیمه گذار، شبکه فروش و ایجاد زیرساخت فرهنگی لازم در راستای گسترش بیمه نامه های مسئولیت را فراهم نماید.

■ **شیوع کرونا چه تاثیری بر فروش بیمه نامه های مسئولیت گذاشته است؟ چه تدابیری برای کم کردن تاثیر منفی کرونا بر فروش بیمه نامه اندیشیده اید و بیمه پارسیان برای مقابله با بیماری کرونا و حمایت از بیمه گذاران چه اقداماتی انجام داده است؟**

بحران شیوع ویروس کرونا، بیشتر فعالیتهای اقتصادی و به تبع آن فروش بیمه های مسئولیت را به طور مستقیم تحت تاثیر قرار داد. کاهش فعالیت و بعضاً تعطیلی برخی کارخانجات، کارگاه ها و صنوف مختلف موجب فسخ و عدم تمدید بسیاری از بیمه نامه های مسئولیت مدنی کارفرما در قبال کارکنان واحدهای خدماتی، صنعتی و تولیدی شده و در برخی از رشته ها از جمله بیمه مسئولیت مراکز اقامتی، مراکز آموزشی، مجموعه های ورزشی،

مهمترین عامل در گسترش بیمه مسئولیت های واقف بودن آحاد جامعه در کلیه سطوح بر مسئولیت های مترتبه ایشان در جایگاه های مختلف از لحاظ حقوقی در جامعه است. این بخشی از سخنان علی گنجی مدیر بیمه های مسئولیت بیمه پارسیان در گفت و گو با ماهنامه صنعت بانکداری است که ادامه متن کامل آن آمده است.

■ **بیمه نامه مسئولیت تا چه اندازه در کشور ما شناخته شده است ، آیا بیمه پارسیان برای گسترش بیمه مسئولیت طراح های خاصی در دست اجرا دارد ؟**

به صورت کلی بخش عمده ای از افراد جامعه صرفاً بیمه نامه شخص ثالث خودرو را می شناسند که این امر نیز به دلیل اجباری بودن این بیمه نامه است. در خصوص بیمه نامه مسئولیت نیز اگرچه شناخت مردم از بیمه های مسئولیت نسبت به سالیان دهه های گذشته بیشتر شده است، ولی با توجه به تنوع این رشته بیمه ای و مسائل حقوقی آن تا شناخت کامل این رشته بیمه ای و انواع مختلف شاخه های بیمه مسئولیت فاصله زیادی وجود دارد. این در حالی است که با توجه به عنوان و اقسام مسئولیت های افراد جامعه با توجه به جایگاه های مختلف شغلی و اجتماعی افراد، رشته مذکور در دنیا به عنوان یک رشته بسیار کاربردی به منظور مدیریت ریسک های افراد جامعه مورد استقبال و استفاده قرار می گیرد. البته مجدداً لازم به ذکر است مسلماً با توجه به روند روبه رشد آگاهی افراد جامعه نسبت به مسئولیت های مختلف خود، این روند با شیب رو به فزونی، البته نه با سرعت مناسب در حال بهبود مستمر می باشد.

دلایل مختلفی برای پایین بودن سرانه بیمه مسئولیت و نیز عدم تمایل افراد به خرید بیمه های مسئولیت وجود دارد از جمله عدم دانش کافی مردم و همچنین شبکه فروش شرکت های بیمه، وضعیت اقتصادی و دغدغه های مختلف مردم، فرهنگ قضا قدری، بعضاً کارشناسی نامناسب خسارت و در نتیجه عدم رضایت بیمه گذاران، عدم تمایل شرکت های بیمه به صدور بیمه نامه های جدید و ...

شرکت بیمه پارسیان به عنوان یکی از بزرگترین شرکتهای خصوصی صنعت بیمه کشور، طرح های مختلفی را با هدف اطلاع رسانی و فرهنگ سازی و افزایش رضایت بیمه گذاران در دست اجرا دارد که

های مسئولیت در کشور چیست؟

همانطور که در عرایضم در پاسخ به سوال قبلی مطرح نمودم نیاز سنجی بیمه های مسئولیت که مستلزم یک پایش میدانی است به همراه متنوع سازی و ایجاد بیمه نامه های جدید و بازبینی پوشش های رشته های مختلف بیمه های مسئولیت، جذابیت بخشی به بیمه نامه های موجود منطبق با نیاز روز زندگی مدنی و اجتماعی امروزه جامعه، آموزش شبکه فروش و اطلاع رسانی و فرهنگ سازی آحاد جامعه، توام با ایجاد اطمینان و افزایش رضایت مشتریان از نحوه کارشناسی خسارت، در توسعه فروش بیمه های مسئولیت نقش موثری خواهد داشت. همچنین مهمترین عامل در این راستا، واقف بودن آحاد جامعه در کلیه سطوح بر مسئولیتهای مترتبه ایشان در جایگاه های مختلف از لحاظ حقوقی در جامعه می باشد.

■ **بیمه نامه های مسئولیت با شکل کنونی که در کشور ما ارائه می شود همه نیازهای متقاضیان را پوشش می دهد؟**

برای پاسخ به این سوال لازم است مقدمه کوتاهی را عرض نمایم. عنایت داشته باشید با توجه به گستره بسیار وسیع مسئولیت هایی که حسب مورد ممکن است به تبع جایگاه شغلی، اجتماعی، اقتصادی، قراردادی و ... حتی از بعد تولید و یا خدمات ارائه شده توسط یک بنگاه تجاری، بر ضمه افراد حقیقی یا حقوقی یک جامعه متصور باشد، گستره محصولات و بیمه نامه های این رشته قابل تعمیم و گسترش است. بنابراین هر یک از افراد جامعه با توجه به نقش خود در جامعه مسئولیتهای مختلفی دارند و به منظور پوشش کلیه نیازهای ایشان، شرکت های بیمه ای می بایست کاملاً در حوزه بروز رسانی پوشش ها و طراحی محصولات جدید پویا باشند. در حال حاضر در همین راستا شرکت های بیمه علاوه بر فروش بیمه نامه های سنتی موجود، از انواع مختلف بیمه نامه های جدید مسئولیت همچون بیمه مسئولیت حرفه ای مدیران، بیمه مسئولیت تولید کننده در قبال استفاده کنندگان ... و به منظور پوشش ابعاد مختلف مسئولیت افراد جامعه بهره می گیرند که امید است با سرعت بخشی به این فرایند و شرایط مطلوب دست یابیم.

■ **ضرب خسارت بیمه های مسولیت چقدر است؟ آیا این عدد برای بیمه گران مطلوب**

در این مدیریت برنامه ریزی هایی در راستای بازاریابی و صدور بیمه نامه های خرد و جایگزینی بیمه نامه های با شرایط غیر فنی و معایر با آئین نامه های مصوب شورای عالی بیمه و همچنین ضرب خسارت نامتعارف که دارای ضرب خسارت غیر فنی بوده و همچنین بیمه گذاران با درخواستهای مغایر با عرف و قوانین بیمه گری و آئین نامه های صادره صورت گرفته است.

همچنین از سوی دیگر اعتقاد بر این است که به منظور توسعه بازار پایدار پیش از هر اقدام، وجود زیرساخت آموزشی در دو بعد فنی و بازاریابی در حوزه بیمه گری و ایجاد فرهنگ اجتماعی از سوی دیگر الزامات توسعه پایدار این رشته در جامعه است. در بخش بیمه گری تلاش گردیده با ارائه خدمات مناسب پس از صدور بیمه نامه و وقوع حادثه و جذب رضات حداکثری بیمه گذاران محترم گام پایداری در راستای توسعه فرهنگ و بازار این رشته برداریم.

همچنین دوره های آموزشی در هر دو مقوله فنی و بازاریابی بیمه های مسئولیت با توجه به گستردگی بیمه نامه های این رشته برای نمایندگان و شبکه فروش سراسر کشور برنامه ریزی گردیده و در حال اجرا است. همچنین در انتها تلاش شده است با بهره گیری از تaktیکهای لازم همچون ارائه جشنواره ها کوتاه مدت و فرصت باقی مانده تا انتهای سال تا حد امکان سهم بازار این رشته را تقویت و افزایش دهیم. ■ **از دیدگاه شما، راهکار توسعه فروش بیمه**

تفریحی، استخرها، مهدکودکها و برگزار کنندگان اردو و تورهای مسافرتی، تالارها، هتل ها و ... شاهد کاهش چشمگیر پرتقوی بعضاً تا ۹۵٪ نسبت به سال گذشته بوده است، لذا به نظر می رسد با توجه به روند جاری پاندمیک ویروس کوید۱۹ حداقل در چند ماه آینده، تبعات متاثر از شیوع بیماری مذکور و ادامه روند کاهش در صدور و تمدید بیمه نامه های فوق الاشاره اجتناب ناپذیر بوده، لذا در تلاش هستیم با ارائه طرح های فروش و صدور بیمه نامه هایی همچون طرح فروش بیمه نامه های مسئولیت مدنی که پیش تر به آن اشاره شد، همچنین ارائه تسهیلاتی از قبیل مجوز تعویق اقساط حق بیمه، تعلیق مدت اعتبار بیمه نامه و ارائه تخفیف در تمدید بیمه نامه جهت کارفرمایانی که متاثر از این شرایط دچار محدودیت فعالیت و رکود اقتصادی گردیده اند، سعی بر کنترل وضع موجود دارد. این مدیریت با طراحی و حرکت به سمت فروش بیمه نامه هایی که کمتر از شیوع کرونا متاثر هستند و همچنین با در نظر گرفتن راهکارهای مختلفی از جمله تعلیق بیمه نامه، اعمال تخفیفات فنی برای مشاغل فعال در دوره کرونا و انعطاف پذیری در نحوه دریافت حق بیمه و تقسیط حق بیمه سعی در کاهش این تاثیر در فروش بیمه های مسئولیت دارد.

■ **بیمه نامه های مسئولیت پارسیان در نیمه نخست سال جاری ۲۶ درصد رشد داشته است چه برنامه ای برای افزایش سهم بازار این رشته را دارید؟**

# تعهدی به ضمانت ملل

موسسه اعتباری ملل  
(سهای عام)

صادر انواع

**ضمانت نامه های بانکی**

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

# ۱۳ آذر

## روز بیمه گرامی باد

## فردای، با اعتماد و اطمینان

موسسه اعتباری ملل  
LUMINA