

بهباد برومند؛ مدیر بیمه‌های باربری شرکت بیمه پارسیان:
اعتماد بالای صاحبان صنایع؛
تجلی‌گر وجه تمایز بیمه پارسیان



بیمه های نفت و انرژی

بیمه پارسیان، حافظ سرمایه های ملی

Insurance Coverage & Risk Management
Services Provider in:

- ✓ Upstream Energy Industries
- ✓ Downstream Energy Industries



دنیا دنیا آرامش

بیمه پارسیان

www.parsianinsurance.ir

مرکز ارتباطات: ۸۲۵۹۰



شماره هفتاد و چهار | مرداد و شهریورماه ۱۴۰۳



- مدیر مسئول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر
- عکس و هماهنگی: حسین نیساری
- گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میدان
- خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
- کدپستی: ۱۹۶۹۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: info@parsianinsurance.com
- وبسایت: www.parsianinsurance.ir

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

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

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

طرح هیو ویو بیمه پارسین برای آغاز سال تحصیلی جدید

طرح مهر پارسین

بیمه پارسین با برپایی موکبه میزبان زائرین ازبغین حسینی شد

رومانی ازبغین برای "پایس دانش" گامی نو در مدیریت دانش سازمان

تشکیل کمیته ستاد دیه برای کاهش خسارت‌های جان و بهبود فرآیندهای پرداخت خسارت

روح الله حسینی، مدیر ارشد فناوری اطلاعات و دستاوردهای فناوری بیمه پارسین گامی مهم در همکاران این شرکت با پیشرفت تکنولوژی جهانی

دستاوردهای فناوری بیمه پارسین

نویسنده: افشین نوری

پشتیبان: سیمین نصرالهی

دبیر: حمیده حاجی جعفر

عکس و هماهنگی: حسین نیساری

گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی

نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میدان

خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲

کدپستی: ۱۹۶۹۳۳۴۳۱

تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱

دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶

پست الکترونیکی: info@parsianinsurance.com

وبسایت: www.parsianinsurance.ir

تشریح پیاده‌سازی و اجرای مدل نهایی تحلیل ریسک شانس‌گرا کارکن بیمه پارسین

کتابخانه دانش؛ از پایه‌گذاری تا آفاق‌های بیش رو

نویسنده: افشین نوری

پشتیبان: سیمین نصرالهی

دبیر: حمیده حاجی جعفر

عکس و هماهنگی: حسین نیساری

گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی

نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میدان

خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲

کدپستی: ۱۹۶۹۳۳۴۳۱

تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱

دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶

پست الکترونیکی: info@parsianinsurance.com

وبسایت: www.parsianinsurance.ir

ریسک‌نگاری: ریسک‌نگاری چیست؟

سازمان یگانه چه مدیریت آموزش بیمه پارسین

نویسنده: افشین نوری

پشتیبان: سیمین نصرالهی

دبیر: حمیده حاجی جعفر

عکس و هماهنگی: حسین نیساری

گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی

نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میدان

خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲

کدپستی: ۱۹۶۹۳۳۴۳۱

تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱

دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶

پست الکترونیکی: info@parsianinsurance.com

وبسایت: www.parsianinsurance.ir

طرح‌های ویژه بیمه پارسیان برای آغاز سال تحصیلی جدید



♦ بیمه پارسیان با ارایه دو طرح ویژه بیمه‌های مسئولیت، به پیشواز سال تحصیلی جدید می‌رود.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این شرکت به منظور حمایت از دانش‌آموزان، دانشجویان و ارایه دهندگان خدمات آموزشی، دو طرح فروش ویژه بیمه مسئولیت مدنی را برای سال تحصیلی ۱۴۰۳-۱۴۰۴ با تسهیلات مناسب ارایه کرده است.

در طرح "مهر پارسیان" با هدف پوشش حوادث احتمالی در مدارس، دانشگاه‌ها و سایر مراکز آموزشی و ایجاد آرامش خاطر برای دانش‌آموزان، دانشجویان و خانواده‌های آن‌ها، بیمه مسئولیت مدنی مدیران مراکز آموزشی در قبال فراگیرندگان و اشخاص ثالث، با تسهیلات ویژه ارایه شده است. همچنین این شرکت، با هدف پوشش بیمه‌های دانش‌آموزان در مسیر رفت و آمد به مدرسه، بیمه مسئولیت مدنی ارایه دهندگان سرویس ایاب و ذهاب در قبال فراگیرندگان را با شرایط و تعهدات ویژه در نظر گرفته است.

علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر و خرید این بیمه نامه‌ها می‌توانند به شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سراسر کشور مراجعه و یا با مرکز ارتباط با مشتریان این شرکت به شماره ۰۲۱-۸۲۵۹ داخلی یک تماس حاصل فرمایند.

بیمه پارسیان با برپایی موکب، میزبان زائرین اربعین حسینی شد



♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در اقدامی خدایسندانه و در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی، شرکت بیمه پارسیان با برپایی موکب در مسیر پیاده‌روی اربعین حسینی از نجف اشرف به کربلا به ارایه خدمات به زائرین و تأمین بخشی از نیازهای آن‌ها در مسیر پرداخت.

زائران اربعین در این موکب می‌توانستند از انواع خدمات رفاهی بهره‌مند شوند. برپایی این موکب نشان از تعهد بیمه پارسیان به ارزش‌های انسانی و دینی دارد و گامی در جهت تقویت ارتباط با جامعه و ایجاد رضایتمندی بیشتر در بین مردم است.



رونمایی از نرم افزار "پارسی دانش"؛ گامی نو در مدیریت دانش سازمان

موضوعات مختلف بحث و تبادل نظر کنند و از تجربیات یکدیگر بهره‌مند شوند. همچنین، امکان ارزیابی و بهبود دانش فردی و سازمانی و دریافت پاداش برای فعالیت‌های دانشی از دیگر ویژگی‌های این نرم‌افزار برای افزایش بهره‌وری و کارایی و افزایش رضایت کارکنان می‌باشد. شرکت بیمه پارسیان، با راه‌اندازی نرم‌افزار پارسی دانش، گام مهمی در جهت ایجاد یک سازمان یادگیرنده برداشته و امیدوار است با مشارکت فعال تمامی ارکان سازمان، این نرم‌افزار به یک ابزار قدرتمند برای افزایش دانش و بهبود عملکرد سازمان تبدیل شود.

♦ در راستای ارتقای سطح دانش سازمانی و بهره‌وری کارکنان، نرم‌افزار جدیدی با نام "پارسی دانش" رونمایی شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، با هدف ایجاد بستری مناسب برای اشتراک‌گذاری دانش، تجربیات و ایده‌های کارکنان، مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش این شرکت اقدام به طراحی و پیاده‌سازی نرم‌افزار پارسی دانش کرد. براساس این گزارش، کارکنان سازمان با استفاده از این نرم‌افزار می‌توانند دانش و اطلاعات خود را در حوزه‌های مختلف کاری به اشتراک گذاشته، در مورد



تشکیل کمیته ستاد دیه برای کاهش خسارت‌های جانی و بهبود فرآیندهای پرداخت خسارت

مدیرعامل در حوزه خسارت‌های بدنی خودرو به این کمیته تفویض شده است تا تصمیم‌گیری‌های لازم برای کاهش هزینه‌ها و بهبود کیفیت خدمات به بیمه‌گذاران اتخاذ شود.

براساس این گزارش، کمیته ستاد دیه با تمرکز بر مواردی همچون رصد عملکرد شعب خسارتی، بررسی پرونده‌های قدیمی، هدایت واحدهای پرداخت خسارت و ارتقای سطح دانش کارشناسان، تلاش خواهد کرد تا ضمن حفظ منافع شرکت، به بیمه‌گذاران خدمات بهتر و سریع‌تری ارائه دهد.

♦ با توجه به اهمیت کاهش خسارت‌های جانی در عملکرد شرکت، کمیته ستاد دیه با هدف نظارت و کنترل دقیق بر فرآیندهای پرداخت خسارت تشکیل شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این کمیته با ریاست نادر صفاجو عضو هیات مدیره و معاون برنامه ریزی و توسعه بازار و عضویت جمعی از مدیران ارشد، مسئولیت بررسی و اصلاح فرآیندهای خسارت از زمان صدور بیمه‌نامه تا پرداخت نهایی خسارت را بر عهده دارد. همچنین، اختیارات

روح الله حیدری؛ مدیر فن آوری اطلاعات و ارتباطات: دستاوردهای فناورانه بیمه پارسیان گامی مهم در همراهی این شرکت با پیشرفت تکنولوژی جهانی



با ایجاد امکان تعامل بین کارکنان از طریق انجمن‌ها و نظرسنجی‌ها، به بهبود ارتباطات سازمانی و هم‌افزایی ایده‌ها کمک شایانی می‌کند. از دیگر مزایای این پورتال، دسترسی به سامانه‌های بیمه‌ای و غیر بیمه‌ای شرکت نیز به صورت یکجا از طریق پورتال داخلی می‌باشد.



لطفا در خصوص پروژه‌های اجرا شده و نیز برنامه‌های پیش روی آن مدیریت توضیحاتی را ارائه فرمایید.

پروژه خدمات الکترونیک بیمه پارسیان با نام "ایوان" یکی از مهم‌ترین دستاوردها و پروژه‌های مهم شرکت محسوب می‌گردد. این سامانه امکاناتی نظیر مشاهده لیست بیمه نامه‌های من، جزییات کامل هر بیمه نامه، دسترسی به داشبورد بیمه گزار، امکان خرید آنلاین بیمه نامه‌های حوادث انفرادی، آتش سوزی، مسافرتی، ثالث و بدنه، امکان استعلام و پرداخت حق بیمه را فراهم می‌کند. انتخاب نام "ایوان" برای این سامانه، با توجه به نقش آن در ایجاد ارتباط میان شرکت و مشتریان بوده است. ایوان در معماری ایرانی واسطه است و این واسطه بودن از لحاظ شکلی در فرم دوگانه آن (از سه سو بسته و از یک سو باز) به تمامی نمود یافته است. در دید از بیرون به درون می‌توان ایوان را از آنجایی که معمولاً ارتفاعی بلندتر از سایر نقاط در نما دارد و زودتر به چشم می‌آید همانا معرفی‌کننده و پیشانی نما و ساختمان (شرکت) دانست. مشابه ایوان، پورتال الکترونیکی بیمه پارسیان نیز به عنوان دروازه ورود مشتریان به دنیای خدمات آنلاین شرکت عمل می‌کند و به معرفی شرکت و خدمات آن می‌پردازد. برای بهرمندی از خدمات متنوع و کارآمد پورتال ایوان، به آدرس A1.ParsianInsurance.com مراجعه فرمایید.



کاهش قابل توجه تماس‌های مرکز ارتباط با بهره‌گیری از هوش مصنوعی

با توجه به پیچیدگی صنعت بیمه و نیاز به پاسخگویی شبانه روزی به مشتریان، استفاده از چت‌بات‌های مبتنی بر هوش مصنوعی به عنوان یک دستیار همیشه در دسترس، سریع و کارآمد، به یک ضرورت تبدیل شده است. راه اندازی چت‌بات بیمه‌ای با بهره‌گیری از AI بر روی سایت شرکت ارتباط مؤثرتر و بهره‌ورتر با مشتریان را فراهم کرده است. این سیستم با پاسخگویی به سوالات متداول، بار کاری مرکز تماس را به طور قابل توجهی کاهش داده است. تاکنون ۳۴۳۷۹ سوال از این سیستم پرسیده شده که حداقل ۵۰ درصد موارد پاسخ دقیق و صحیح دریافت نموده اند. این امر نشان می‌دهد که چت‌بات توانسته است به طور مؤثری از تعداد حدود ۱۷ هزار تماس‌های ورودی به مرکز تماس بکاهد.



محیط کار مجازی موجب حفظ سلامت کارکنان و افزایش بهره‌وری سازمان شد

محیط کار ترکیبی (Hybrid work): با هدف حفظ سلامت کارکنان در دوران کرونا، شرکت اقدام به راه‌اندازی سامانه‌های مجازی نمود تا امکان دورکاری برای همکاران فراهم شود.

ایجاد امکان دورکاری از طریق سامانه‌های مجازی در زمان کرونا برای پرسنل شرکت جهت حفظ سلامتی آنان انجام شد. توسعه ی این محیط کاری هیبرید برای کارکنان با راه اندازی سامانه‌هایی نظیر جیرا، Skype، پورتال داخلی و پیام رسان سازمانی انجام شده است که علاوه بر تسهیل در انجام وظایف

کارکنان، امکان نظارت مؤثر مدیران را فراهم آورده است. از مزایای دیگر این محیط می‌توان به کاهش هزینه‌های شرکت، کاهش هزینه‌های رفت و آمد، حل مساله پارکینگ برای پرسنل و همچنین افزایش دسترسی بهتر به منابع انسانی می‌شود.



سامانه پرسین با هدف تسهیل دسترسی کارکنان به اطلاعات ضروری و ایجاد ارتباط مؤثر بین سطوح سازمانی طراحی گردیده است.

پورتال داخلی بیمه پارسیان (پرسین): این سامانه به منظور ایجاد درگاه ورود هدفمند و تسهیل دسترسی کارکنان به اطلاعات ضروری شرکت و محتوای متنوعی از جمله اخبار و اطلاعیه و رویدادهای شرکت بیمه پارسیان، اسناد، آیین نامه و دستورالعمل‌های فنی و فناوری اطلاعات راه اندازی شده است. امکان ارتباط مؤثر بین سطوح مختلف سازمانی نظیر سطوح مدیریتی با سایر همکاران جهت همسویی بیشتر برنامه‌ها و اهداف شرکت از جمله اهداف این سامانه می‌باشد. همچنین، پرسین امکان اشتراک گذاری اطلاعات را فراهم ساخته و



در خصوص چگونگی عملکرد پروژه‌ها و تسهیل استفاده کارکنان توضیحاتی را ارائه فرمایید.

بدیهی است که در تدوین پروژه‌ها سعی شده تا هر دو نگاه مساله محوری و فرصت محوری رعایت گردد بدین ترتیب که بیشتر پروژه‌ها مساله محور بوده و برخی از آن‌ها فرصت محور هستند. مساله محور بدان معنی که حتماً انجام پروژه ای مشخص، مشکلی مشخص را مرتفع نماید به عنوان مثال چتبات بیمه‌ای مساله پاسخگویی ۷*۲۴ را حل می‌کند و پارسی نو، چتر همراه بیمه پارسیان (پارسی نو) خدمات بیمه‌ای را در جیب مشتری گذاشته، نقاط تماس با مشتری را افزایش می‌دهد. خدمات الکترونیک بر روی ایوان بیمه پارسیان تسهیل‌گری برای مشتریان ایجاد نموده و کشف تقلب با هوش مصنوعی و داده کاوی می‌تواند خسارت‌ها را کاهش دهد. همچنین ERP سازمانی می‌تواند جریان اطلاعاتی را در Back Office شرکت از پرسنلی، حقوق و دستمزد و بخش لجستیک مکانیزه نموده و بهبود بخشد.

بخش کمی از پروژه‌ها نیز ماهیت فرصت محوری داشته‌اند به دلیل اینکه دنیای کسب و کار امروز تحت تاثیر تغییرات مداوم و توسعه سریع است لذا آماده شدن برای بهره‌برداری از فرصت‌ها از ضروریات کار است. به عنوان مثال پروژه Open Insurance و حرکت به سمت بیمه‌گری باز از آن جمله است.

بهبود تجربه همکاران و مشتریان با استفاده از فناوری‌های هوشمند

همکاران از چه راه‌هایی برای چه فعالیت‌هایی می‌توانند از این پروژه‌ها استفاده نمایند؟



به منظور دسترسی و مشاهده سامانه‌های استقرار یافته، همکاران می‌توانند به پورتال داخلی شرکت (پرسین) مراجعه نموده و از بخش لینک‌های مفید به کلیه سامانه‌ها دسترسی داشته باشند. البته این سامانه بنا به برخی از مسایل محرمانگی اطلاعات تنها از داخل سازمان در دسترس می‌باشد.

تمام سامانه‌های مورد نیاز همکاران در یک جا

<https://Parsin.Parsianinsurance.com>

در پایان اگر سخنی با خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.

نکته ای که می‌خواهم ذکر کنم این است که مباحث استفاده از تکنولوژی روز و تحول شرکت در حوزه فناوری بیش از آنکه فناورانه باشند از نوع مسایل فرهنگی و اجتماعی است و به نوع زندگی جدید ذینفعان اعم از مشتریان، کارکنان، شبکه فروش و یا حتی سهامداران مربوط می‌شود. مطابق آمار، بزرگترین چالش روبروی اینگونه پروژه‌های متحول کننده، همین فرهنگ سازمانی است؛ لذا در انجام موفق این پروژه‌ها نیاز است تا کل سازمان علاقمند بوده و متمرکز بر روی اجرای اینگونه پروژه‌ها فعالیت نمایند. به همین دلیل برای اجرای بهتر پروژه‌ها نیاز به ارسال پیشنهادات و همکاری تمامی کارکنان شرکت می‌باشد. در پایان بر خود لازم می‌دانم که بگویم تحلیل، طراحی، تست و استقرار این سیستم‌ها همه با تلاش همکاران فناوری اطلاعات و ارتباطات چه در بخش زیرساخت و چه در بخش نرم افزار و داده در کنار همکاران سایر واحدها میسر شد. لذا از همه همکارانم خصوصاً همکاران پرتلاش فناوری اطلاعات کمال تشکر را داشته و برای آنان امید توفیق روزافزون را دارم.

در خصوص فعالیت‌های آتی که برخی از آن‌ها مراحل پایانی بهره‌برداری را پشت سر می‌گذارند، موارد ذیل حائز اهمیت می‌باشند:

چتر همراه بیمه پارسیان با نام «پارسی نو»، نرم افزار موبایلی شرکت بیمه پارسیان جهت ارائه خدمات فروش و پس از فروش به بیمه گزاران و بیمه شدگان شرکت بر روی گوشی همراه می‌باشد. لازم به ذکر است سرویس‌های این سامانه در حال گسترش بوده تا بتوانیم امکانات خوبی را در اختیار مشتریان شرکت قرار دهیم.

به دلیل ایجاد فرهنگ داده محوری و حاکمیت اطلاعات در شرکت، پروژه هوش تجاری سازمان (BI) در فناوری اطلاعات کلید خورده و در حال انجام است. در این راستا ابتدا شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) احصا می‌گردد و سپس در معماری OLAP و با استفاده از ابزار Power BI داشبوردهای دیداری تولید می‌شوند. این سیستم‌ها در آینده نیاز به بلوغ بیشتر در حوزه هوشمند سازی و دستیاری در تصمیم سازی داشته لذا به سمت ES و DSS ها پیش خواهد رفت. (ES: Expert systems, DSS: Decision Support Systems)

پروژه‌هایی نظیر ERP سازمانی، پورتال خدمات مجازی نمایندگان، کشف تقلب و تخلف، مدیریت دانش، کلاب، مدیریت ارتباط با مشتریان و... نیز از جمله پروژه‌های انجام شده یا در دست اجرا در بخش نرم افزار و داده می‌باشد.

بخش بزرگی از زیرساخت فناوری اطلاعات، مانند قلب پنبه سازمان، به صورت ۲۴ ساعته و پنهان از نگاه کاربران، فعالیت می‌کند. پروژه‌هایی که در بخش Infra Structure صورت می‌گیرد نظیر نگهداری دیتاسنتر (سرورها، ارتباطات، ذخیره سازها)، نسخ پشتیبان، مباحث Business Continuity و DR، نگهداری شبکه و نگهداری از کلاینت‌های سازمان و... مهمتر از همه امنیت همگی زیرمجموعه این بخش هستند. ایجاد یک محیط کاری پایدار و امن برای کارکنان، نتیجه مستقیم تلاش‌های شبانه‌روزی تیم زیرساخت است. از زحمات این همکاران ارزشمند که به طور مداوم در حال تلاش برای بهبود عملکرد سیستم‌ها هستند، قدردانی می‌کنم.

تاثیرات این پروژه‌ها بر روی روند توسعه سازمان چیست به اختصار شرح دهید.

صنعت بیمه در چند دهه اخیر شاهد تحولات فناورانه شگرفی بوده است. این تحولات با سرعت فزاینده‌ای در حال پیشرفت هستند و چشم‌اندازی کاملاً دیجیتال را برای این صنعت ترسیم می‌کنند. بروز این تحولات، در کنار تغییر انتظارات مشتریان و ایجاد مدل‌های کسب‌وکار دیجیتالی، روند سنتی کسب و کارهای صنعت بیمه را دچار مشکل نموده به طوری که شرکت‌هایی که نتوانند استراتژی و فرآیندهای خود را در بسترهای دیجیتال و متناسب با نیازهای مشتریان شخصی‌سازی نمایند؛ قطعاً از صحنه رقابت کنار خواهند رفت.

ظهور فناوری‌های گوشی‌های همراه، اینترنت اشیا، گسترش کانال‌های توزیع دیجیتالی، هوش مصنوعی، BigData، روندهای تأثیرگذار بر صنعت بیمه در جهان از جمله گسترش استارت‌آپ‌ها برای فروش بیمه، ورود نابیمه گرانی نظیر Google به صنعت برای فروش بیمه، نشان می‌دهد که رقابت در فضای صنعت بیمه با سرعت زیادی در حال رشد بوده و رقبای دیجیتال، کار را برای شرکت‌ها سخت تر خواهند نمود.

مشتریان نسل جدید، تکنولوژی‌های برفاکس، تغییر ماهیت ریسک‌ها، بازیگران جدید و... این تحولات می‌تواند نقطه عطفی برای رشد و توسعه صنعت بیمه باشد. از همین رو، پیاده سازی طرح‌های فناورانه در شرکت یکی از نیازمندی‌های اساسی فضای کسب و کار در حال و آینده است.

بهزاد برومند؛ مدیر بیمه‌های باربری شرکت بیمه پارسیان: اعتماد بالای صاحبان صنایع؛ تجلی گر وجه تمایز بیمه پارسیان

آن در داخل کشور باشد، به آن بیمه باربری وارداتی و اگر برعکس آن باشد به آن بیمه باربری صادراتی گفته می‌شود. مبدا و مقصد بیمه‌های باربری داخلی نیز در داخل کشور است. بیمه‌های ترانزیت نیز مخصوص کالاهایی است که مبدا و مقصد آن‌ها خارج از کشور قرار دارد.

برای بیمه‌های باربری وارداتی و صادراتی بر اساس پذیرش نوع ریسک، کلوزهای متفاوتی طراحی شده که شامل: کلوز A، کلوز B، کلوز C و توتال لاس است که به ترتیب بیشترین پوشش بیمه‌ای تا کمترین آن‌ها را شامل می‌شود و بیمه‌گذار بر حسب نوع خطراتی که ممکن است کالا را تهدید کند، اقدام به خرید آن می‌کند. بیمه‌های باربری داخلی تابع شرایط عمومی حمل داخلی است و پوشش اصلی آن آتش سوزی و حوادث جاده مانند تصادف، تصادم و واژگونی وسیله حمل است.

جایگاه بیمه پارسیان در بیمه‌های باربری چگونه است و وجه تمایز این شرکت در صنعت بیمه چیست؟

شرکت بیمه پارسیان در سال گذشته در ردیف پنجم شرکت‌های بیمه‌ای بورسی قرار داشت و با رشد حدود ۵۰ درصدی بالاتر از میانگین رشد صنعت قرار گرفت. برخی از شرکت‌های بیمه‌ای به گونه عمل کرده اند که بیمه مسئولیت متصدیان حمل را نیز در واحد مدیریت بیمه‌های باربری قرار داده اند و به همین دلیل در آمارهای ارایه شده توسط آن‌ها، این ارقام جداگانه نمایش داده نمی‌شود اما در شرکت بیمه پارسیان این نوع بیمه نامه در واحد بیمه‌های مسئولیت صادر می‌شود و در آمار بیمه‌های باربری قرار نمی‌گیرد و شاید اگر این آمار را به بیمه‌های باربری شرکت اضافه کنیم، جایگاه شرکت بیمه پارسیان بالاتر از این هم باشد.

یکی از نکات مهم برای هر بیمه‌گذار سرعت در پرداخت خسارت است که شرکت بیمه پارسیان به پشتوانه توانگری مالی و نیروهای متخصص، موفق به کسب رضایت حداکثری شده است. به عنوان مثال در پایان سال گذشته این شرکت توانست با پرداخت مبلغ حدود یکصد و ده میلیارد ریال به یک بیمه‌گذار و جلب رضایت وی، بزرگترین مبلغ خسارت بیمه‌های باربری خود از تاریخ تاسیس را ظرف یک ماه ثبت کند. یکی از مهم‌ترین نیازهای بیمه‌گذاران بیمه‌های باربری، دسترسی



بیمه‌های باربری را شاید بتوان به عنوان قدیمی‌ترین نوع بیمه در جهان دانست؛ زیرا از زمانی که انسان تصمیم به تجارت و داد و ستد گرفت، همیشه نگران خطراتی بود که مال التجاره او را تهدید می‌کرد. اسناد به دست آمده نشان می‌دهد که قرن‌ها پیش از میلاد مسیح، بشر به روش‌هایی برای جبران خسارات ناشی از حمل کالا که عموماً دریایی بوده، دست یافته بود. از میان آن‌ها می‌توان به خسارت همگانی (GENERAL AVERAGE) و وام دریایی (BOTTOMY BOND) اشاره کرد. در ایران نیز تا قبل از تاسیس اولین شرکت بیمه، نمایندگی چند شرکت بیمه روسی و انگلیسی عملیات بیمه‌گری را انجام می‌دادند. البته با تاسیس بیمه مرکزی در سال ۱۳۵۰، آیین نامه‌ای برای رشته‌های بیمه‌ای تدوین شد که در حال حاضر بیمه‌های باربری در کشور تابع آیین نامه شماره ۷۹ هستند. با توجه به اهمیت و جایگاه بیمه‌های باربری در گفت و گویی که با بهزاد برومند، مدیر بیمه‌های باربری شرکت بیمه پارسیان داشتیم، به بررسی موضوعات مرتبط با این نوع از بیمه پرداختیم که در ادامه از نظر آنان می‌گذرد.

ظاهراً بیمه‌های باربری به سه نوع وارداتی، صادراتی و داخلی تقسیم می‌شود؛ هر یک از این بیمه‌ها چه نوع خطراتی را پوشش می‌دهد؟

بله؛ در حال حاضر بیمه باربری را به دسته کلی بیمه‌های باربری وارداتی، صادراتی و داخلی تقسیم می‌کنند که البته با رواج عملیات ترانزیت کالا، بیمه‌های ترانزیت را نیز می‌توان به این دسته از بیمه‌ها اضافه کرد. به طور کلی می‌توان گفت این تقسیم بندی بر اساس مبدا و مقصد کالا صورت پذیرفته است؛ به این معنا که چنانچه مبدا حمل کالا در خارج از کشور و مقصد



اقتصاد هر کشور دارند، لذا سهم این رشته بیمه‌ای در کشورهای که دارای مناسبات بازرگانی بیشتری با سایر کشورها باشند، بالاتر است. همچنین سهولت در ارائه خدمات گمرکی و تعرفه‌ای آن نیز از عوامل مهم در این زمینه به شمار می‌آید.

طبق آمار بیمه مرکزی حق بیمه تولیدی در این رشته در سال ۱۴۰۲ حدود ۳۶ هزار میلیارد ریال بوده که با ارزش نیمایی مبلغی معادل ۹۷ میلیون دلار (تقریباً معادل قیمت یک فروند ایرباس ۸۳۲۰) است که به طور مسلم، این عدد نسبت به حق بیمه تولیدی در بسیاری از کشورها عدد پایینی محسوب می‌شود.

در کشور ما فناوری و هوشمندسازی چه نقشی در باربری کالاها دارد و پررنگ شدن این نقش، چه تأثیری در آینده بیمه‌های باربری خواهد گذاشت؟

قاعداً توسعه فن آوری و هوشمندسازی در هر رشته بیمه‌ای، موجب پویایی و سرعت در صدور بیمه نامه‌ها و جلوگیری از خطاهای انسانی در ثبت بیمه نامه و به خصوص در زمان پرداخت خسارت می‌شود. با توجه به اینکه بیمه نامه‌های باربری نیاز به اتصال به شبکه‌های بین المللی نیز دارند مانند بررسی وضعیت وسیله حمل به خصوص کشتی‌ها و ارتباط با ارزیابان بین المللی و... این موضوع بیشتر به چشم می‌آید.

در ایران بیمه‌های باربری با چه چالش‌ها و مشکلاتی مواجه هستند و چه راهکارهایی برای رفع آن‌ها وجود دارد؟

بیمه‌های باربری بر اساس ماهیت خود علاوه بر شرایط داخلی، تابع شرایط بین المللی نیز هستند. لذا هرگونه فاکتور خارجی مانند تحریم‌ها می‌تواند بر بیمه‌های باربری در کشور تأثیر گذار باشد. علاوه بر آن، قوانین و مقررات گمرکی نیز می‌تواند تشدید کننده و یا تسهیل کننده صادرات باشند و بر بیمه‌های باربری صادراتی تأثیر بگذارند.

آینده و چشم انداز بیمه‌های باربری در کشورمان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

همانگونه که قبلاً گفته شد بیمه‌های باربری متأثر از شرایط اقتصادی هستند و شرکت بیمه پارس‌یان نیز از این قاعده مستثنی نیست. در سال گذشته شرکت بیمه پارس‌یان با عملکرد مثبت و سود آور در این رشته توانست علاوه بر پرداخت خسارت در کوتاه‌ترین زمان به بیمه گزاران و رشد حدود ۵۰ درصدی در جذب پرتفوی بازار، در ردیف پنجم شرکت‌های بیمه‌ای بورسی قرار گیرد. لذا با توجه به توانمندی مالی و بدنه کارشناسی در این شرکت، کسب درجات بالاتر و بهبود آمارها دور از انتظار نیست.

سریع و آسان به واحدهای صدور بیمه نامه است و بیمه پارس‌یان با دارا بودن شبکه گسترده شعب و نمایندگان در سطح کشور، این نیاز را برآورده کرده است. در واقع اعتماد صاحبان صنایع مانند شرکت‌های خودروسازی، پتروشیمی، نفت و انرژی، صنایع غذایی و... به شرکت بیمه پارس‌یان نشان دهنده وجه تمایز آن است.

در سال‌های اخیر پیشرفت‌های مناسبی در حمل و نقل و باربری کالاها صورت گرفته که موجب کاهش برخی از ریسک‌ها و خطرات شده است. آیا می‌توان اینگونه برآورد کرد که این موضوع، موجب کاهش اهمیت بیمه باربری شده است؟

پیشرفت در صنایع حمل و نقل توانسته برخی از خساراتی که دغدغه بیمه گران بوده را تا حدی برطرف کند اما رشد تکنولوژی، ریسک‌های دیگری را به وجود آورده است که خود می‌تواند جایگزین ریسک‌های قبلی شود. به طور کلی عوامل متعددی می‌تواند در ریسک حمل و نقل تأثیرگذار باشد و با توجه به اینکه یک طرف این بیمه‌ها خارج از کشور است، تابع شرایط بین المللی می‌شود.

یکی از بیشترین ریسک‌های تهدید کننده کالاهای وارداتی مربوط به نوع بسته بندی و وسیله حمل است که قاعداً کالاهای وارداتی فاقد کیفیت مطلوب، شرکت‌های بیمه را با خطرات بیشتری روبرو می‌کنند.

مساله دوم و مهم عدم امکان ریکاوری یا بازیافت خسارات از مقصران حادثه در خارج از کشور است که به واسطه تحریم‌های ظالمانه، دسترسی شرکت‌های بیمه را به منابع مالی خارج با مشکل روبرو کرده است. همچنین عدم امکان استفاده از ارزیابان بین المللی را موجب شده که در گذشته، به راحتی امکان مراجعه به آن‌ها مهیا بود.

در سایر کشورها، جایگاه و نقش بیمه‌های باربری چگونه است و ما از این لحاظ چه تفاوت‌هایی با کشورهای پیشرو داریم؟

همانگونه که قبلاً عنوان شد، بیمه‌های باربری یکی از مهمترین ارکان تجارت هستند؛ زیرا در صورت وقوع حادثه و ایجاد خسارات، منبع جبران زیان‌های سنگین مالی است که در بعضی مواقع می‌تواند بازرگان را از هستی ساقط کند و در این حالت، حمایت بیمه‌های باربری کارگشا است. به همین دلیل در طول اعصار، بر حسب ریسک‌های جدید، پوشش‌های مناسب آن طراحی شده است. مقررات مهمی مانند یورک آنتورپ و کلوzeهای بین المللی که توسط انستیتو بیمه گران لندن به بازار معرفی شده، از این دسته هستند. از آنجایی که بیمه‌های باربری وابستگی شدید به شرایط حاکم بر

گفتگو با رشید غزال؛ مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران: باتوانمند سازی شبکه فروش و تدوین برنامه‌های نوآورانه به دنبال افزایش سهم بازار هستیم



لطفا خودتان را معرفی و مسئولیت‌های اصلی مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران را به اختصار تشریح فرمایید.

اینجانب رشید غزال متولد سال ۱۳۵۷، از سال ۱۳۸۵ در شرکت بیمه پارسیان مشغول به خدمت بوده و در طی این سال‌ها، مسئولیت‌هایی را در بخش‌های مختلف شرکت بر عهده داشته‌ام و از اواخر سال ۱۴۰۲ به عنوان مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران مشغول به خدمت می‌باشم. در حال حاضر به عنوان عضو فعال کمیته‌های رسیدگی به تخلفات نمایندگان، شورای امور نمایندگان و کارگزاران، محصول، املاک، راهبری و وصول مطالبات، وام، آموزش، تبلیغات و انتصابات نیز فعالیت دارم.

مسئولیت اصلی این مدیریت، شناسایی نیازهای شعب، جذب نمایندگان جدید و توسعه شبکه فروش به منظور افزایش سهم بازار و گسترش مراکز خدمات شرکت بیمه پارسیان می‌باشد. علاوه بر این، ایجاد بستری مناسب جهت پشتیبانی و توانمندسازی شبکه فروش از دیگر اولویت‌های این مدیریت می‌باشد.

با توجه به رقابت شدید در صنعت بیمه، چه تمایز رقابتی برای شعب و نمایندگان بیمه پارسیان در نظر گرفته‌اید؟ و جدیدترین استراتژی‌های شما برای ارتقاء عملکرد شعب و نمایندگان چیست؟

مهمترین مزیت رقابتی بیمه پارسیان در صنعت بیمه، دارا بودن نیروی انسانی متخصص، مجرب و خلاق در شعب و شبکه فروش است. همچنین این شرکت با ارائه آموزش‌های جامع و به‌روز در بدو استخدام و برگزاری دوره‌های آموزشی مستمر، سطح دانش و مهارت همکاران و نمایندگان خود را به طور پیوسته ارتقا می‌دهد.

این مدیریت با هدف ارتقاء سطح خدمات و گسترش شبکه فروش، برنامه‌هایی همچون بازدیدهای دوره‌ای و نظارت مستمر بر شعب و نمایندگی‌ها، برگزاری

جلسات آنلاین تعاملی بین شعب، نمایندگان و مدیران ستادی، مکانیزه کردن فرآیندهای بیمه و ایجاد زیرساخت‌های لازم برای گذار از روش‌های سنتی به مدرن را در دستور کار خود قرار داده است.

برای افزایش انگیزه و حمایت از شبکه فروش، چه برنامه‌های نوآورانه‌ای در دست اجرا دارید؟ لطفاً به اختصار توضیح فرمایید.

در راستای افزایش انگیزه و حمایت از شبکه فروش، اقداماتی نظیر چابک‌سازی فرآیندهای اجرایی، بازنگری ساختار سازمانی، برگزاری جشنواره‌های مناسبتی و پیگیری درخواست‌های نمایندگان فروش به منظور ارتقای انگیزه و در نتیجه افزایش پرتفوی فروش در دستور کار این مدیریت قرار گرفته است.

چه برنامه‌هایی برای آموزش و توسعه حرفه‌ای نمایندگان و کارکنان شعب در نظر گرفته‌اید؟

با هدف ارتقاء دانش و مهارت‌های حرفه‌ای نمایندگان و کارکنان شعب، این مدیریت در نظر دارد تا با برگزاری کارگاه‌های آموزشی کاربردی به جای آموزش‌های تئوریک، بهره‌وری نیروی انسانی را افزایش دهد. همچنین ایجاد بستر مناسب برای تعامل مستقیم مدیران ستادی با نمایندگان و کارکنان شعب به منظور آشنایی با مشکلات و نیز تبادل نظر در راستای بهبود کیفیت خدمات بیمه‌ای به مشتریان از دیگر برنامه‌های این مدیریت می‌باشد.

با توجه به حمایت‌هایی که از شبکه فروش انجام می‌دهید، چه انتظاراتی از افزایش بهره‌وری شبکه فروش دارید و تأثیر آن را چطور ارزیابی می‌کنید؟

جذب پرتفوی مناسب بیمه‌ای از نظر ترکیب پرتفوی با در نظر گرفتن ضریب خسارت متعادل و نیز ارائه خدمات مناسب و متمایز به بیمه‌گزاران بالفعل و نیز تلاش در جهت جذب بیمه‌گزاران بالقوه به منظور حفظ و افزایش سهم بازار بیمه پارسیان در صنعت بیمه، از انتظارات این مدیریت از شبکه فروش می‌باشد. بدیهی است این امر سبب وفاداری بیشتر بیمه‌گزاران قدیم و نیز تمایل به دریافت خدمات و همکاری با شرکت بیمه پارسیان توسط مشتریان جدید خواهد شد.

مدیران مناطق در توسعه شبکه فروش چه نقشی دارند و چگونه می‌توانند به شعب و نمایندگان جذب و حفظ بیمه‌گزاران کمک کنند؟ نقش کلیدی مدیران مناطق در توسعه شبکه فروش بر

هیچ‌کس پوشیده نیست. مدیران مناطق با شناخت عمیق از بازار بیمه در منطقه تحت سرپرستی و نیز نظارت بر تحقق پرتفوی انتظاری اعلام شده با برگزاری جلسات منسجم کمیته‌های فنی و بازاریابی در سطح منطقه خود، نقش محوری در توسعه شبکه فروش ایفا می‌کنند. همچنین این مدیران با برقراری ارتباط مستقیم با بیمه‌گزاران و حضور در جلسات نمایندگان و روسای شعب با بیمه‌گزاران، نسبت به شناسایی نیازهای مشتریان اقدام و با پیگیری مستمر امور مربوطه، به حفظ بیمه‌گزاران و جذب مشتریان جدید کمک شایانی می‌نمایند.

به نظر شما، یک مدیر شعبه موفق چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد و چه اقداماتی می‌تواند برای تحقق اهداف شرکت انجام دهد؟ به‌طور مختصر توضیح دهید؟

در دسترس بودن و پاسخگویی مناسب، اتخاذ تصمیمات عادلانه و بی‌طرفانه، لحاظ نمودن منافع سازمان و کارکنان به صورت متوازن، ایجاد روحیه همکاری و همدلی در میان کارکنان و نمایندگان زیرمجموعه و داشتن تعامل موثر از ویژگی‌های یک مدیر شعبه موفق می‌باشد.

چشم‌انداز شما از آینده شبکه فروش بیمه پارسیان چگونه است؟ شرح دهید.

باتوجه به برنامه ریزی انجام شده و همچنین برنامه‌های پیش رو، در آینده‌ای نزدیک شاهد فعالیت شبکه فروش توانمند و با کیفیت در سراسر کشور خواهیم بود. این امر به ما امکان می‌دهد تا با ارائه خدمات جدید و پاسخگویی به نیازهای متنوع مشتریان در بخش صدور و پرداخت خسارت، جایگاه خود را در صنعت بیمه بیش از پیش تقویت نماییم.

در پایان اگر سخنی با خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.

ضمن تشکر از تمامی همکاران در مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و قدردانی از زحمات مدیران مناطق، همکاران شعب و نمایندگان سراسر کشور که در خط مقدم ارائه خدمات قرار دارند، امیدوارم ضمن حفظ جایگاه و منزلت بیمه معظم پارسیان، همواره شاهد پیشرفت و ارتقای برند بیمه پارسیان و موفقیت همه همکاران عزیز باشیم.



دو تصمیم مهم در حوزه بیمه‌های درمان پارسیان؛ برای چابکی بیشتر و جلب رضایت بیمه گزاران



علیرضا حساس رودسری؛ مدیر خسارت بیمه های درمان



مریم شریفی اصل؛ مدیر بیمه های اشخاص

مقرر گردید، به جهت رضایتمندی بیشتر بیمه گزاران و بیمه شدگان شرکت بیمه پارسیان از این پس مدیریت مالی اسناد ارزیابی شده که در بازه زمانی سه روزه از سوی مدیریت خسارت درمان به ایشان اعلام می‌گردد، حداکثر ظرف مدت ۳ روز کاری به حساب بیمه شدگان واریز نماید. مدیران مناطق موظفند طبق دستورالعمل‌ها و آیین نامه های موجود، نظارت و پیگیری بر عملیات صدور و خسارت، پیگیری وصول مطالبات و تسريع در پرداخت‌ها تا حصول نتیجه را داشته و در صورت وجود هرگونه مشکل مراتب را در اسرع وقت اطلاع‌رسانی نمایند.

امید است در نتیجه این تصمیم و تمرکز زدایی در این دو رشته و استفاده

بیشتر و بهتر از توانمندی فنی و تخصص و تجربه همکاران در سراسر کشور، تا پایان سال جاری، شاهد درخشش شعب و تولید پرتفوی بهینه، با حفظ صرفه و صلاح شرکت به لحاظ کمی و کیفی در کلیه رشته های بیمه ای باشیم.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان به نقل از معاونت بیمه های اشخاص؛ باتوجه به تاکید آقای مدرسی نیا عضو هیات مدیره و سرپرست شرکت بر توجه هرچه بیشتر بر مشتری مداری و به جهت سهولت در اعلام نرخ و شرایط بیمه های درمان، عمر و حوادث گروهی توسط مدیران مناطق، روسای شعب سراسر کشور و

چابکی در تصمیم گیری و همچنین حضور موثر در جلسات با بیمه گزاران، افزایش قدرت بازاریابی، تقویت روحیه و افزایش توان فنی در مذاکرات، با برگزاری جلسات متعدد و بهره مندی از نظرات ارزشمند مدیران مناطق، مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و مدیر توسعه بازار و امور مشتریان، نسبت

به تدوین دستورالعمل واحد برای کلیه مدیران مناطق اقدام و تفویض حدود اختیارات در اعلام نرخ و شرایط و صدور بیمه های درمان، عمر و حوادث گروهی به ایشان از تاریخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۳ صورت پذیرفت. همچنین باتوجه به تدبیر اندیشیده شده و دستور آقای مدرسی نیا

از این پس مدیریت مالی اسناد ارزیابی شده که در بازه زمانی سه روزه از سوی مدیریت خسارت درمان به ایشان اعلام می‌گردد، حداکثر ظرف مدت ۳ روز کاری به حساب بیمه شدگان واریز نماید.

خبر خوب برای همکاران این است که به زودی پرداخت هزینه های درمان بسیار سریع‌تر انجام خواهد شد. با تلاش همکاران مدیریت‌های فناوری اطلاعات، مالی و بانک پارسیان مقرر شده است سیستم فناوران به سیستم های بانک پارسیان متصل گردد تا در آینده ای نزدیک فرآیند پرداخت هزینه‌های درمان در سریع‌ترین زمان ممکن صورت پذیرد.

تشریح پیاده‌سازی و اجرای مدل نهایی تحلیل توسعه شایستگی کارکنان بیمه پارسیان



تهیه شده در مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش

- این مدل، مهارت‌ها و شایستگی‌های ارزشمند را تقویت می‌کنند و کارکنان شایسته و توانمند راحت‌تر شناسایی می‌شوند و نادیده گرفته نمی‌شوند.
- این مدل شایستگی می‌تواند به شناسایی متقاضیانی کمک کند که برای کدام پست سازمانی مناسب هستند و همچنین می‌توانند شکاف‌های مهارتی خاصی را شناسایی کنند که باید پس از استخدام متقاضیان برطرف شود.
- یکی دیگر از مزایای این مدل شایستگی همسو بودن با اهداف استراتژیک کسب و کار شرکت بیمه پارسیان خواهد بود.
- مدل شایستگی درک روشنی از انتظارات کارکنان و آنچه از آن‌ها در نقش هایشان انتظار می‌رود می‌دهد.
- مدل شایستگی منجر به توسعه و ارتقاء چشمگیرتر کارکنان در شرکت خواهد شد.
- مدل شایستگی از شفافیت‌ها پشتیبانی می‌کنند، بنابراین کارکنان می‌توانند نقاط قوت مهارت‌شان را ببینند و بر ایجاد مهارت‌هایی که برای پیشرفت و رشد خود و شرکت نیاز دارند تمرکز کنند.
- مدل شایستگی یک رویکرد ثابت برای برقراری ارتباط با کارکنان و تعریف شرح وظایف عمومی و تخصصی آن‌ها می‌باشد.
- بر این اساس و پس از ابلاغ مدل نهایی شایستگی در کلیه سطوح شرکت، کارکنان می‌بایست جهت مسیر پیشرفت شغلی، ارتقا و انتصاب در پست‌های سازمانی و سایر فرآیندهای مرتبط، مطابق با مدل نهایی شایستگی کارکنان عمل نمایند.
- در نهایت در مرحله توسعه شایستگی‌های مذکور با روش‌های مختلف نظیر آموزش، کوچینگ و منتورینگ در قالب طرح‌های توسعه فردی بهبود و توسعه می‌یابند.

امروزه منابع انسانی به عنوان یکی از دارایی‌های اصلی سازمان باعث ظهور مفهومی جدید به نام سرمایه انسانی شده است که قابلیت ارزش افزوده اقتصادی برای سازمان را دارد. سرمایه بودن کارکنان اشاره به دارایی‌هایی، نظیر مهارت‌ها، توانایی‌ها، دانش، تخصص‌های مورد نیاز، خصوصیات شخصیتی، نگرش و به طور کلی شایستگی‌هایی دارد که بایستی در سازمان حفظ و در مواقع لزوم بهبود و توسعه یابند. یکی از فرآیندهایی که در حوزه مدیریت منابع انسانی در این زمینه وجود دارد، تحلیل و توسعه شایستگی‌های کارکنان است. این فرآیند شامل سه مرحله طراحی، ارزیابی و توسعه است. در مرحله اول مدل شایستگی سازمان در سه دسته عمومی، مدیریتی و تخصصی طراحی می‌شود. در مرحله ارزیابی بر اساس روش‌های مختلف نظیر مصاحبه شایستگی محور و قانون ارزیابی شایستگی‌های مذکور در فرآیندهای مختلف نظیر مورد کاربرد، ارزیابی و سنجش قرار می‌گیرند.

۱. انتخاب، جذب و استخدام کارکنان
۲. ارتقا و انتصابات کارکنان
۳. استاندارد آموزشی جهت تصدی پست سازمانی
۴. شناسنامه شغلی (شرح شغل و شرایط احراز)

مزایا مدل شایستگی جهت بهره‌مندی کارکنان

- این مدل شایستگی، به کارکنان کمک می‌کند تا مهارت‌ها و شایستگی‌های خود را ارزیابی کنند، تا بتوانند اقدامات مناسب برای پیشرفت شغلی خود را انجام دهند.
- از ابتکارات مهم این مدل، می‌توان به ارتقای مهارت و مهارت‌آموزی با تمرکز بر شایستگی‌های هدفمند مورد نیاز، برای موفقیت خود و شرکت اشاره نمود.



گنجینه دانش؛ از پایه گذاری تا افق های پیش رو



تهیه کننده: مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش

تعریف دانش:

در تعریفی کلی، دانش به درک یک سازمان یا فرد از اطلاعاتی اطلاق می شود که از طریق آموزش و تجربه کسب شده است. این اطلاعات از داده های خامی به دست می آید که برای انتقال مفهومی خاص، به طور منسجم کنار هم قرار گرفته اند. مثلث دانش، که در شکل پایین مشاهده می شود، به خوبی فرآیند تبدیل داده ها به دانش مورد نظر ما را نشان می دهد.

مهم ترین سرمایه های یک سازمان، کارکنان هوشمند و با دانش آن هستند که با خلق فرآیندهای نوین و بهره گیری از فناوری های جدید، به توسعه محصولات و خدمات جدید پرداخته و در راستای دستیابی به مزیت رقابتی پایدار فعالیت می کنند. سازمان می تواند با مدیریت خلاقانه دانش و به کارگیری نوآورانه فناوری اطلاعات، این امکان را برای کارکنان فراهم آورد تا در حل مسایل سازمانی که به راه حل های جدید نیاز دارند، به تجربیات خود تکیه کنند و از طریق یادگیری مستمر، به بهبود عملکرد سازمان کمک کنند.

مثلث دانش



شرکت با ارایه امکاناتی مانند دسته‌بندی اطلاعات، دسترسی آسان به داده‌ها و تبادل نظر بین کارکنان و ایجاد بستری مناسب برای سازماندهی و اشتراک‌گذاری دانش رونمایی و امکان استفاده از آن فراهم گردید.

سایر اقدامات انجام شده اداره دانش مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش تا کنون:

- تصویب ساختار اداره دانش
- شناسایی چالش‌های کارکنان مدیریت خودرو
- تجزیه و تحلیل مشکلات شبکه فروش نمایندگان بیمه‌های خودرو
- برگزاری جلسه بازنگری پس از اقدام مربوط به یک پرونده خسارت
- خرید نرم افزار مدیریت دانش از شرکت داتیس
- تجزیه و تحلیل مسایل شبکه فروش در بیمه‌های زندگی
- تجزیه و تحلیل چالش‌های موجود کارکنان در بیمه‌های مهندسی
- انتخاب سفیران دانش و خبرگان ارزیاب

برنامه‌های آتی اداره دانش:

با توجه به اهمیت حفظ و انتقال دانش در سازمان، برنامه‌های متعددی برای آینده اداره دانش در نظر گرفته شده است. یکی از مهم‌ترین این برنامه‌ها، انجام مصاحبه‌های دانشی با کارکنانی است که به‌زودی بازنشسته می‌شوند یا قصد ترک سازمان را دارند. این مصاحبه‌ها با هدف حفظ و انتقال دانش این افراد به سایر اعضای سازمان انجام می‌شود تا دانش ارزشمند آن‌ها در سازمان باقی بماند و به نسل‌های آینده منتقل شود. همچنین، تشکیل انجمن‌های خبرگی نیز یکی دیگر از برنامه‌های آتی است. این انجمن‌ها با هدف به‌اشتراک‌گذاری آخرین اخبار و اطلاعات مرتبط با حوزه‌های مختلف کاری، بستری برای تبادل دانش و تجربیات بین کارکنان ایجاد خواهند کرد. در نهایت، برنامه‌های دیگری نیز برای تقویت فرهنگ دانش‌محوری و افزایش بهره‌وری از مدیریت دانش در سازمان در دست اجراست. این برنامه‌ها شامل برگزاری کارگاه‌های آموزشی، توسعه سیستم‌های پاداش‌دهی به فعالیت‌های دانش و افزایش تعاملات بین‌بخشی می‌شود.

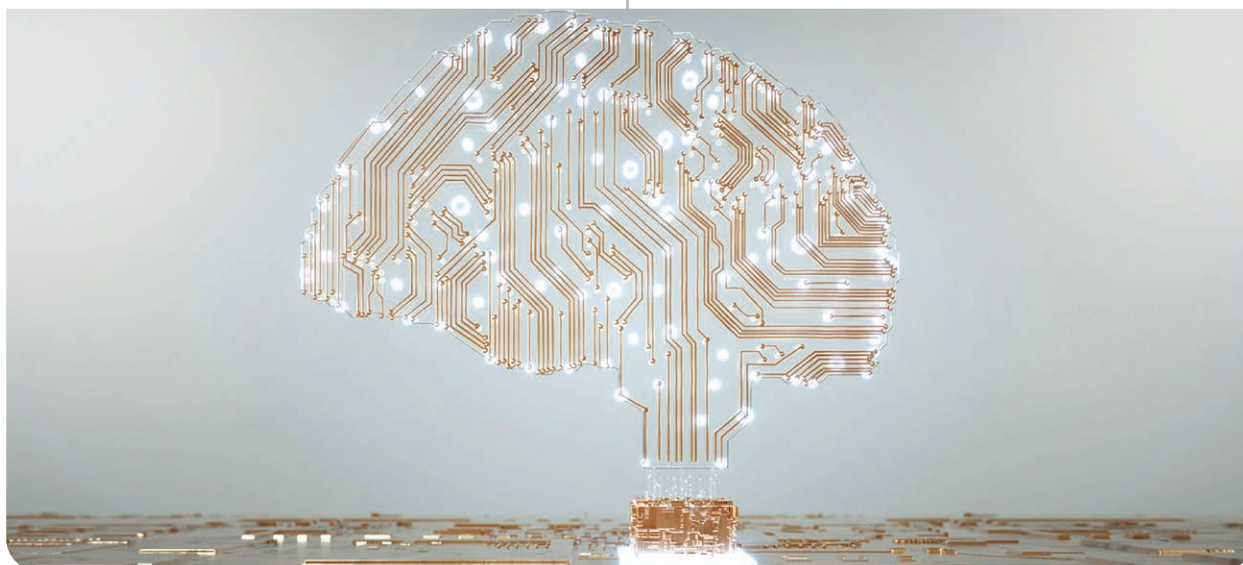
مهم‌ترین اهداف مدیریت دانش چیست؟

مدیریت دانش به خودی خود هدفی ندارد و تنها وظیفه‌اش این است که شما را به اهداف سازمانتان برساند. در ساده‌ترین تعریف، این فرآیند به کسب‌وکارها این امکان را می‌دهد که با قرار دادن اطلاعات در مکانی که به‌راحتی برای همه کارمندان قابل دسترسی باشد، سیلوهای مملو از دانش (انباشت نامنظم و پیچیده دانش) را تجزیه کنند. به این ترتیب، فضایی برای افراد فراهم می‌شود تا دانش و تجربه خود را در آن به اشتراک بگذارند. این اقدام اطمینان حاصل می‌کند که دانش افراد خبره پس از ترک سازمان، از بین نمی‌رود و برای همیشه در دسترس باقی می‌ماند.

- تبدیل دانش ضمنی به دانش آشکار
- ارتقاء ارتباطات، مشارکت و همکاری بین کارکنان
- بهبود فرآیندهای مرتبط با توسعه کارکنان
- حفظ دانش سازمانی که منجر به ایجاد حافظه سازمانی می‌شود
- بهبود دسترسی به دانش موجود در سازمان
- بهبود توزیع دانش در سازمان
- افزایش کارایی داخلی با ثبت و به‌کارگیری درس‌آموخته‌ها، مفاهیم و تجربیات در شرکت
- افزایش وفاداری با ایجاد و تقویت روابط پایدار با مشتریان و استفاده از تجربیات مثبت و منفی

استقرار نرم افزار مدیریت دانش

برای پیاده‌سازی نظام مدیریت دانش در سازمان و خلق ارزش از دانش آشکار و پنهان، تکنیک‌ها و ابزارهای متنوعی وجود دارد که هر یک با هدف مشخصی به بهبود فرآیند مدیریت دانش و ارتقاء سطح بلوغ آن کمک می‌کنند. یکی از ابزارهای کلیدی در این حوزه، نرم‌افزار مدیریت دانش است که به کارکنان این امکان را می‌دهد تا در چرخه مدیریت دانش مشارکت کنند. با استفاده از این نرم‌افزار، فرآیندهایی مانند شناسایی، خلق، ذخیره‌سازی، به‌اشتراک‌گذاری و به‌کارگیری دانش پهنه می‌شود و به ارزش‌آفرینی و بهبود بهره‌وری کمک می‌کند. در این راستا در تاریخ ۶ شهریورماه سال جاری از نرم‌افزار "پارسی دانش"





گفتگو با حامی محمد صادقی؛ رییس شعبه رفسنجان: هدف گذاری، برنامه ریزی دقیق و اتکا به شبکه فروش از عوامل موثر در موفقیت شعبه است

جهت ایجاد انگیزه و ارتقای عملکرد نمایندگان تحت سرپرستی آن شعبه چه استراتژی را در پیش گرفته اید و عملکرد نمایندگان را چگونه ارزیابی می کنید.

با هدف افزایش انگیزه و بهبود عملکرد نمایندگان، جلسات منظم انفرادی و گروهی برگزار و در این جلسات، علاوه بر ابلاغ بودجه های مشخص شده از سوی شعبه، به معرفی بازارهای هدف و تقسیم کاری متناسب با توانایی هر نماینده پرداخته می شود. همچنین، با پیگیری مستمر و رصد عملکرد آن ها، پتانسیل های موجود شناسایی و تقویت می شوند. برای تشویق نمایندگان موفق، برنامه های انگیزشی متنوعی از جمله تقدیر در جلسات ماهانه با حضور مدیر منطقه، اولویت در اعطای وام تجهیز یا خرید دفتر و... در دستور کار قرار دارد.



در خصوص آموزش و سطح دانش بیمه ای نمایندگان چه کارهایی در دستور کار قرار دارد؟

به اعتقاد من، موفقیت یک نماینده بیمه مستلزم تسلط بر دانش فنی و مهارت های بازاریابی و همچنین به روز رسانی مستمر آن می باشد. خوشبختانه، با توجه به سیاست های کلان شرکت و حمایت های مدیر منطقه و مدیریت آموزش، شاهد برگزاری دوره های آموزشی متنوع و به روز هستیم. این دوره ها که با هدف ارتقای سطح دانش فنی و بازاریابی نمایندگان و کارکنان برگزار می شوند، همراه با پیگیری مستمر حضور شرکت کنندگان، نقش موثری در ارتقای سطح دانش ایشان داشته اند. همچنین، تلاش شده است تا کلیه طرح ها، برنامه ها و بخشنامه های شرکت به زبان ساده و قابل فهم برای نمایندگان ارائه شود.

اهداف شعبه رفسنجان برای سال ۱۴۰۳ چیست و چه استراتژی برای رسیدن به این اهداف در پیش گرفته اید؟

هدف اصلی شعبه در سال ۱۴۰۳، دستیابی به پرتفوی ابلاغی ستاد با حفظ نسبت خسارت در سطح مطلوب و کسب حداکثر سودآوری و همچنین، موفقیت نمایندگان در تحقق اهداف تعیین شده، افزایش قابل توجه پرتفو و جذب بیمه گزاران جدید است.

رسم موفقیت یک بنگاه اقتصادی، به ویژه در صنعت بیمه، داشتن برنامه ریزی دقیق، هدف گذاری روشن و رویکردی مبتنی بر بهبود مستمر است. برای دستیابی به اهداف بلندمدت، باید به طور مداوم بازار را رصد کرده و با تحلیل دقیق عوامل محیطی داخلی و خارجی و شناسایی فرصت های جدید، سهم خود را در بازار استان افزایش دهیم. با تمرکز بر ارتقای کیفیت پرتفو، حمایت از نمایندگان و کارکنان، و ایجاد یک محیط کاری پویا، امیدواریم بتوانیم به تمام اهداف تعیین شده دست یابیم.

در پایان اگر سخنی با خوانندگان نشریه چتر دارید بفرمایید.

در پایان ضمن تشکر و قدردانی از کلیه مدیران و همکاران و نمایندگان شرکت معظم بیمه پارسیان و به ویژه مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و مدیر منطقه مرکزی، امیدوارم با تقویت همکاری های موثر، اجرای موفق لایحه های مختلف صف و ستاد، توسعه تفکر سیستمی و همدلی در مجموعه، شاهد رشد و تعالی روزافزون شرکت بیمه پارسیان در صنعت بیمه کشور باشیم.

حامی محمد صادقی، فارغ التحصیل رشته مهندسی صنایع و کارشناسی ارشد مدیریت منابع انسانی، از سال ۱۳۸۸ فعالیت حرفه ای خود را در صنعت بیمه آغاز کرده است. وی که دارای پروانه کارشناسی رسمی دادگستری در رشته بیمه بازرگانی نیز می باشد، از سال ۱۳۸۹ به جمع خانواده بزرگ بیمه پارسیان پیوسته و از سال ۱۳۹۲ تاکنون به عنوان رییس شعبه رفسنجان مشغول به خدمت می باشد. با توجه به عملکرد موفق شعبه رفسنجان در سه ماهه نخست سال جاری، گفتگویی با ایشان انجام شد که در ادامه می خوانید.

در خصوص موقعیت شعبه رفسنجان و فرصت های آن منطقه به اختصار توضیح فرمایید.

شرکت بیمه پارسیان از سال ۱۳۸۳ فعالیت خود را در شهر رفسنجان آغاز کرده و با بیش از دو دهه تجربه، به یکی از برندهای شناخته شده و محبوب صنعت بیمه در این شهر تبدیل شده است. با برنامه ریزی دقیق و جذب نمایندگان توانمند، هم اکنون بیش از ۲۴ نماینده فعال در شهر رفسنجان مشغول به ارائه خدمات بیمه ای هستند. شهر رفسنجان به دلیل اقتصاد مبتنی بر کشاورزی پسته و همچنین وجود صنایع بزرگ، پتانسیل بالایی برای صنعت بیمه دارد. وجود شرکت ملی صنایع مس ایران، منطقه ویژه اقتصادی و توسعه شهرک های صنعتی، فرصت های بسیاری را برای ارائه انواع پوشش های بیمه ای، از جمله بیمه های باربری و صنعتی، فراهم کرده است. رشد اقتصادی این منطقه و اهمیت آن در صادرات غیر نفتی کشور، بر اهمیت حضور فعال شرکت های بیمه در رفسنجان می افزاید.

محبوبیت نام بیمه پارسیان در شهر رفسنجان را چگونه ارزیابی می کنید، آیا برنامه ای برای ارتقای نام بیمه پارسیان انجام داده اید؟

محبوبیت یک برند و شرکت بیمه ای منوط به ارائه خدمات مفید، موثر و به موقع و ایجاد مزیت های رقابتی است. در چند سال اخیر با برنامه ریزی دقیق و هدف گذاری مشخص، تلاش شده تا ضمن جذب مشتریان جدید، خدمات با کیفیتی را به بیمه گزاران خود ارائه دهد. نتیجه این تلاش ها، افزایش رضایت و در نتیجه، رشد قابل توجه پرتفوی شرکت در این منطقه بوده است.

امیدواریم با افزایش حدود اختیارات شعب و تفویض مسئولیت های بیشتر، شاهد بهبود بیشتر خدمات و رضایت مندی روزافزون مشتریان و اعتلای نام بیمه پارسیان باشیم.

ریسک نقدینگی

تهیه شده در مدیریت ریسک

منظور از ریسک نقدینگی، عدم توانایی یک شرکت برای تامین نقدینگی مورد نیاز به منظور تحقق اهداف و پرداخت دیون و تعهدات خود می باشد و دلیل آن کمبود و عدم اطمینان در میزان نقدینگی شرکت است. یکی از دلایل ایجاد ریسک نقدینگی زمانی است که معامله با قیمت پیش بینی شده قابل انجام نباشد. البته این ریسک در بین گونه های دارایی ها و در زمان وابسته به شرایط بازار تغییر می کند. برخی دارایی ها مانند ارزهای اصلی یا اوراق قرضه، بازارهای عمیقی دارند و در اغلب مواقع به راحتی با نوسان کمی در قیمت، نقد می شوند اما این امر در مورد همه دارایی ها مانند املاک و مستغلات صادق نیست. حالت دیگری که موجب ایجاد ریسک نقدینگی می شود شرایطی است که بازارهایی که منابع شرکت در آن ها قرار دارد دچار کمبود نقدینگی شوند.

با توجه به ماهیت خدماتی شرکت های بیمه و تعهد به جبران خسارت های مالی طرف های خود شامل بیمه گزاران و بیمه گران اتکایی در قبال دریافت حق بیمه، توانایی در بازپرداخت تعهدات در زمان سررسید، برای آن ها بسیار حائز اهمیت می باشد. در شرکت های بیمه نقدینگی از مهم ترین متغیرهای تعیین کننده ثبات و توانگری در ایفای تعهدات به بیمه گزاران است و عدم وجود دارایی کافی با قابلیت نقدشوندگی به هنگام وقوع خسارات یا خسارات فاجعه آمیز می تواند شرکت را با ریسک نقدینگی بسیار مهمی مواجه سازد که این مهم در زمان رخداد انواع شرایط بحرانی که اقتصاد کلان را دچار تغییرات اساسی می کند و منجر به افزایش پرداختی های شرکت های بیمه می شود، نسبت به شرایط عادی اهمیت بیشتری پیدا می کند.

پرداخت به موقع خسارت به مشتریان، به وضعیت مناسب نقدینگی و وجوه نقد در دسترس شرکت های بیمه بستگی دارد. از طرفی، نگهداری وجوه نقد زیاد، کارایی شرکت های بیمه را کاهش می دهد. بنابراین، شرکت های بیمه معمولاً درآمد یا ذخایر بیمه ای را به سمت سرمایه گذاری های مختلف با سطوح مختلف نقدشوندگی سوق می دهند و برای پرداخت خسارت ها به ورودی های جاری نقد اتکا می کنند. به عبارتی، وضعیت نقدینگی و توانگری شرکت های بیمه به ویژه در کوتاه مدت به میزان زیادی به ورودی های جاری وجوه نقد وابسته است.

در شرکت های بیمه زمانی ریسک نقدینگی اتفاق می افتد که: ۱- خسارت بزرگی رخ دهد و دارایی کافی برای نقد شدن وجود نداشته باشد، ۲- بیمه گزاران عمر خواستار ابطال بیمه نامه های عمر و برگشت سرمایه شوند، ۳- خسارت بر عهده بیمه گران اتکایی با تاخیر پرداخت شود، ۴- نرخ سود بانکی و یا سود مورد انتظار در سرمایه گذاری ها کاهش یابد، ۵- بیمه گزاران بیمه ای بزرگ به تعهدات خود در قبال شرکت بیمه عمل نکرده و سطح مطالبات شرکت افزایش یابد.

ریسک نقدینگی با دو شاخص محاسبه می شود، شاخص اول به بررسی ریسک نقدینگی در شرایط عادی می پردازد. یعنی زمانی که ورودی های نقد ادامه دارد و شرکت می تواند به فعالیت خود ادامه دهد؛ تا زمانی که درآمدهای اصلی شرکت (حق بیمه ها) روند کاهشی ندارد و شرکت تعهدات خود را از طریق درآمدهای جدید پرداخت می کند که در این شرایط نیاز به نگهداری نقدینگی کاهش می یابد.

شاخص دوم محاسبه ریسک نقدینگی برای شرایط بحرانی است که شرکت قادر به جذب حق بیمه جدید یا کسب درآمد سرمایه گذاری نیست و بدون توانایی در افزایش جریان نقدینگی ورودی، باید پاسخگوی تعهدات خود (خسارت ها و هزینه های اداری و عمومی) باشد.

شاخص مورد استفاده برای محاسبه ریسک نقدینگی در شرایط عادی از تقسیم ورودی های نقدی (حق بیمه سهم نگهداری به علاوه درآمد سرمایه گذاری از محل ذخایر فنی و درآمد سرمایه گذاری از سایر منابع به علاوه سایر درآمدها و هزینه های بیمه ای) به خروجی های نقد (خسارت پرداختی به علاوه ذخیره خسارت معوق پایان سال منهای ذخیره خسارت معوق اول سال به علاوه هزینه صدور طی سال) به دست می آید. بنابراین، شاخص وضعیت نقدینگی شرکت های بیمه نشان دهنده نسبت ورودی نقد آن ها به خروجی نقد در مرز آستانه ای مقدار یک است که اگر در یک دوره زمانی بالاتر از یک باشد، شرکت از نقدینگی لازم برای ایفای تعهدات خود (پرداخت خسارت ها) برخوردار است. اما، میزان کمتر از یک این نسبت نشان دهنده آن است که ورودی های نقد شرکت به اندازه خروجی های نقد آنی آن نیست. در نتیجه باید از مانده وجه نقد نگهداری شده برای پوشش ریسک نقدینگی برای جوابگویی به تعهدات نقدی آنی استفاده کند. حال آنکه این وضعیت فقط در کوتاه مدت تا سقف مانده ذخیره نقدی قابل انجام است و پس از اتمام این موجودی، اگر نسبت ورودی به خروجی ترمیم نشود، شرکت در ایفای تعهدات نقدی خود دچار مشکل می شود.

با توجه به اهمیت بررسی نقدینگی در سازمان، هیات مدیره می بایست عملکرد و تصویر کلی ریسک نقدینگی شرکت بیمه را به طور مداوم تحت مراقبت قرار دهد. مدیریت ریسک نقدینگی به سازمان ها کمک می کند تا با توسعه استراتژی ها و اقدامات مناسب برای اطمینان از به حداقل رساندن اثرات منفی این گونه ریسک ها، ریسک های خود را کاهش دهند، همچنین مدیریت موثر ریسک نقدینگی موجب ایفای به موقع تعهدات سررسید شده و احتمال ایجاد وضعیت معکوس مالی را کاهش می دهد. یکی از روش های مناسب جهت مدیریت ریسک نقدینگی، توسعه سیاست ها و رویه ها، برای کمک به کسب و کار مطابق با ریسک قابل تحمل است.

مدیریت ریسک نقدینگی در هر سازمان باید شامل مراحل ۳ گانه زیر باشد:

- تهیه چارچوب تحلیلی برای محاسبه ریسک
- به روز نگه داری جدیدترین اطلاعات بازار و دیدگاه ها در مورد ریسک نقدینگی
- یکپارچه سازی فرآیندهای مدیریت ریسک

چنین سیاست ها و رویه هایی باید حداقل به صورت سالانه مورد بازنگری قرار گیرند تا اطمینان حاصل شود که ریسک نقدینگی به طور مؤثر مدیریت می شود. بیمه مرکزی نیز تأکید شدیدی جهت کنترل ریسک نقدینگی به شرکت های بیمه نموده و شرکت بیمه باید دارای یک سیستم اندازه گیری، کنترل و مراقبت وضعیت نقدینگی بر حسب ارزش های عمده باشد تا ضمن ارزیابی نقدینگی ارزی مورد نیاز، هرگونه کسری در تعهد ارزی یا معادل آن بر حسب پول ملی را تجزیه و تحلیل نموده و راهکار اتخاذ نماید.



سامانه یکپارچه مدیریت آموزش بیمه پارسیان



تهیه شده در مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش

سامانه فراگیر آموزش :

ایجاد ارتباط پویا بین کارکنان سازمان در هر سطحی و با هر شغلی و سهیم نمودن آن‌ها در فرآیندهای آموزش، نیاز به ابزاری پویا، ساده و موثر دارد. با سامانه فراگیر آموزش کارکنان قادر هستند علاوه بر مشاهده استانداردهای آموزش و درصد پیشرفت، مشاهده برنامه‌های فردی، مشاهده نیازهای آموزشی، مشاهده سوابق و عملکرد آموزشی، در فرآیندهای نیازسنجی، ارزشیابی اثربخشی و فراخوان همکاری، شرکت کرده و همچنین از طیف متنوع و گسترده ابزارهای تکمیلی نظیر کتابخانه الکترونیکی بهره مند شوند.



سامانه یادگیری الکترونیکی :

سامانه یادگیری الکترونیکی ابزاری جهت پیاده سازی نظام یادگیری در سازمان‌ها می باشد. با استفاده از این نرم افزار می توان علاوه بر پیاده سازی انواع محتوا و منابع یادگیری، محیطی خلاق و پویا را برای رشد در مسیر یادگیری کارکنان و دسترسی به محتواهای آموزشی به وجود آورد.



آزمون الکترونیکی در سامانه یادگیری الکترونیکی این قابلیت را به مجموعه‌ها می‌دهد تا بتوانند آزمون‌های غیرحضوری را به صورت آنلاین و بدون کمترین هزینه و چالش طراحی و اجرا کنند. این سامانه به منظور افزایش دانش، مهارت و نگرش طراحی شده و موجب انتقال یادگیری، بکارگیری و کاربردی نمودن مفاهیم و آموخته‌ها در بهبود عملکرد شغلی کارکنان در محیط‌های کاری می‌گردد.

سامانه یکپارچه مدیریت آموزش بیمه پارسیان

سامانه یکپارچه مدیریت آموزش بیمه پارسیان، ابزاری قدرتمند و جامع است که با هدف ارتقاء سطح دانش و مهارت کارکنان این مجموعه طراحی شده است. این سامانه با بهره‌گیری از آخرین فناوری‌های آموزشی و با رویکردی مدرن به یادگیری، امکان دسترسی آسان و سریع کارکنان به منابع آموزشی متنوعی را فراهم می‌آورد. از طریق این سامانه، کارکنان بیمه پارسیان می‌توانند در هر زمان و مکان به دوره‌های آموزشی آنلاین، آزمون‌های ارزیابی، و منابع آموزشی تکمیلی دسترسی داشته باشند. همچنین، این سامانه امکان مدیریت و پیگیری پیشرفت آموزشی کارکنان را برای مدیران فراهم کرده و به این ترتیب به بهبود عملکرد و افزایش بهره‌وری سازمان کمک شایانی می‌کند.

نرم افزار مدیریت فرآیند آموزش :

سامانه مدیریت فرآیند آموزش ایده امکان

ثبت: اطلاعات پرسنل، مدرسان و مراکز آموزشی، دوره‌های آموزشی، شناسنامه آموزشی پرسنل، برنامه ریزی آموزشی (فردی و گروهی)، کلاس‌های آموزشی، ارزشیابی دوره‌ها و نظارت و پایش و



گزارش فرآیندهای آموزشی دارد .

سامانه ایده با الهام از استاندارد بین المللی ایزو ۱۰۰۱۵:۲۰۱۹ گامی نو در جهت پیاده سازی مکانیزم‌های شکوفایی شایستگی، توسعه فردی، طراحی فرصت‌های یادگیری، ارزشیابی‌های آموزش محور و بهبود مستمر افراد، تیم‌ها و سازمان ایجاد کرده است.

بیمه پارسیان در آینه جراید؛

گزیده ای از اخبار منتشر شده مرداد و شهریور ۱۴۰۳ در پایگاه های خبری

عنوان خبر	خبرگزاری ها
نگاهی به کارنامه بیمه پارسیان در مردادماه	باشگاه بیمه گران
رشد ۲۹ درصدی حق بیمه "پارسیان"	بوستر نیوز رسانه بازار سرمایه
پارسیان از عملکرد سال گذشته خود جلو زد	بوستر نیوز
۶۶ درصد سهم بازار بیمه اعتباری در اختیار بیمه پارسیان است	پایگاه خبری خرد و کلان
رشد ۵۴ درصدی درآمد با تراز مثبت ۷۶ درصد بیمه پارسیان	دنیای بانک و بیمه Donyaye Bank & Bimeh
بیمه پارسیان در ۵ ماهه سال جاری معادل ۶۳ درصد مجموع سال گذشته بیمه نامه صادر کرد	صدور
اعتماد بالای صاحبان صنایع؛ تجلی گروچه تمایز بیمه پارسیان	نبض اقتصاد
وزن سرمایه گذاری در سبد دارایی بیمه پارسیان	دنیای بانک و بیمه Donyaye Bank & Bimeh



یارسی جیت

اولین سیستم پاسخگویی هوشمند صنعت بیمه
پاسخ به سوالات بیمه ای مشتریان با استفاده از هوش مصنوعی



بیمه پارسیان میزبان جلسه شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه اصفهان شد



در چهارمین جلسه شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه بازرگانی استان اصفهان که در روز یکشنبه، ۲۸ مرداد ۱۴۰۳ به میزبانی شرکت بیمه پارسیان شعبه اصفهان برگزار شد، شرکت‌های بیمه به بررسی عملکرد شرکت‌های ارزیاب خسارت در این استان پرداختند.

بر اساس این گزارش، در این جلسه، شرکت‌کنندگان بر اهمیت ایجاد یک بانک اطلاعاتی جامع از ارزیابان خسارت، لزوم آموزش مداوم و به‌کارگیری نیروهای جوان و متخصص در این حوزه، تقویت نظارت بر عملکرد ارزیابان و ضرورت ارائه خدمات باکیفیت در سراسر استان تأکید کردند.

در پایان جلسه، از زحمات اعضای شورای هماهنگی با اهدای هدایایی قدردانی شد.

تقدیر از نماینده برتر فروش بیمه‌های زندگی در استان کرمان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در مراسمی با حضور نجفی، مدیر منطقه مرکزی کشور و روسای شعب رفسنجان و کرمان، از الهه ملکی، نماینده موفق شعبه رفسنجان با کد ۵۰۴۰۷۶، به عنوان نماینده برتر فروش بیمه‌های زندگی استان کرمان در سال ۱۴۰۲ و ۵ ماهه اول سال ۱۴۰۳، با اهدای لوح تقدیر قدردانی شد.

بر اساس این گزارش، ملکی با عملکرد درخشان خود در فروش بیمه‌های زندگی، توانسته است به عنوان یکی از موفق‌ترین نمایندگان استان کرمان شناخته شود. این موفقیت نشان از تلاش و تعهد وی در ارائه خدمات با کیفیت به مشتریان و همچنین تسلط بر دانش فنی بیمه‌های زندگی دارد.

در جلسه هم‌اندیشی مدیران بیمه پارسیان در مشهد

راهکارهای ارتقای فروش بیمه پارسیان بررسی شد

بیمه پرداخت و بر اهمیت جایگاه نمایندگان در موفقیت شرکت تأکید کرد. در ادامه، غزال، به بررسی چالش‌های پیش روی شبکه فروش پرداخت و ضمن معرفی تسهیلات و مزایای جدید شرکت برای نمایندگان، راهکارهایی برای افزایش فروش ارایه داد. در بخش پایانی جلسه، نمایندگان به بیان مشکلات و پیشنهادات خود پرداختند و فرصتی برای تبادل نظر و تعامل سازنده فراهم شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در جلسه‌ای که با حضور غزال، مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، لعل نظامی، مدیر منطقه شرق و جمعی از نمایندگان در شعبه مشهد برگزار شد، بر اهمیت نقش شبکه فروش در موفقیت بیمه پارسیان تأکید شد. براساس این گزارش، لعل نظامی در ابتدای این نشست، ضمن خوشامدگویی به حاضرین، به بررسی راهکارهای نوین بازاریابی و فروش



سمینار توسعه فروش بیمه پارسیان در اصفهان برگزار شد



سمینار توسعه فروش بیمه پارسیان در منطقه مرکزی با هدف افزایش عملکرد و تحقق اهداف سالانه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این سمینار که با حضور مدیران ارشد بیمه پارسیان و روسای شعب منطقه مرکزی در اصفهان برگزار شد، آخرین دستاوردها و چالش‌های شعب بررسی شد. مدیران ارشد شرکت بر اهمیت افزایش فروش و تحقق اهداف انتظاری تأکید کرده و برنامه‌های حمایتی از شعب را تشریح کردند. همچنین، روسای شعب به بیان مشکلات و پیشنهادات خود پرداخته و راهکارهایی برای بهبود عملکرد ارایه دادند. در این گردهمایی، بر لزوم تقویت شبکه فروش،

دنبال افزایش بهره‌وری شعب و تحقق اهداف بلندمدت خود در منطقه مرکزی است.

افزایش انگیزش کارکنان و بهبود فرآیندهای داخلی تأکید شد. شرکت بیمه پارسیان با ارایه حمایت‌های لازم و ایجاد بستر مناسب، به



رضایت شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه کردستان از خدمات بیمه پارسیان



شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه کردستان در نامه‌ای به شرکت بیمه پارسیان، از خدمات ارائه شده در قالب قرارداد بیمه تکمیلی درمان کارکنان این شرکت ابراز رضایت نمود. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این نامه ضمن ابراز رضایت از نحوه ارائه خدمات شعبه سنج، از تلاش و پیگیری عماد کریمیان در بررسی و پرداخت به موقع نسخ درمانی کارکنان، تقدیر و تشکر شده است.

اهتزاز پرچم بیمه پارسیان بر فراز قله‌ها



گروهی از همکاران پرتلاش شرکت بیمه پارسیان با موفقیت به قله‌های مرتفع دماوند، سنبان، هزار و بینالود صعود کردند و پرچم این شرکت را بر فراز این ارتفاعات به اهتزاز درآوردند. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ سعید سعیدی، سرپرست اداره پشتیبانی بازیافت خسارت، به همراه جمعی از همکاران، بر فراز این قله‌ها صعود کردند. همچنین فاطمه قلی‌زاده، دیگر همکار پرتلاش این شرکت از شعبه بجنورد نیز با موفقیت قله دماوند را فتح کرد.

نشریه چتر ضمن قدردانی از این اقدام ارزشمند، برای تمامی همکاران شرکت بیمه پارسیان که در این صعودها شرکت داشتند، آرزوی موفقیت و سربلندی روزافزون دارد.



انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

طی احکامی، همکاران جدیدی در سمت‌های سازمانی مختلف منصوب شدند:

نام و نام خانوادگی	سمت
فرهاد کیوان	سرپرست مدیریت پشتیبانی
سارا دادرس	مدیر خسارت‌های بدنی خودرو
لنا یاسینیان	سرپرست مدیریت ریسک
احسان ناییبی	رئیس شعبه خرم آباد
پیام محبوب کلهرودی	معاون ارزیابی خسارت اسناد درمانی
سعید قاضی فاضلی	عضو کمیته فنی

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



تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم همکارانمان آقایان جعفر سلطانی، توحید حسن زاده، کیومرث جعفری، سید محمد هاشم پور، محسن خاکسار، فرید حبیبی، اکبر دینی، زین العابدین پاسبان، حسین شایسته پور و محمود کوهی در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند. نشریه چتر ضمن عرض تسلیت و ابراز همدردی با این همکاران گرمی برای ایشان و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می‌نماید.



لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه
نوشته‌های اویار حسین

ترجمه	لغت
خطرات اصلی و تعیین کننده (خطر اصلی)	Target risk
شرایط فنی و قانونی خطر	Technical and legal condition of risk
خطر تخصیص نیافته	Unallocated Risk
خطرهای غیر قابل بیمه شدن	Uninsurable Risk
خطرهای متغیر	Variable Risk
خطر جنگ	War Risk
خطر جنگ- سرقت هوایی	War Risk- hijacking
کشتی	Ship
کشتی طبقه بندی شده	Classified ship/ vessel
اسناد حمل (با کشتی)	Shipping documents
اعلامیه حمل (با کشتی)	Shipment advice
دم/ تعریق	Ships sweat
کسری	Shortage

در هفته‌های اخیر آدرس دو شعبه شرکت بیمه پارسیان تغییر کردند.

■ آدرس جدید شعبه بروجرد:

بلوار شهید بهشتی، سه راه نیروگاه

تلفن: ۰۶۶۴۲۵۲۰۹۲۱ - ۰۶۶۴۲۵۲۰۹۲۰

■ آدرس جدید شعبه آمل:

خیابان طالقانی، روبروی اباذر ۲۹

تلفن: ۰۱۱۴۴۴۶۹۱۲ - ۱۵



بیمه پارسیان

ارایه و صدور انواع بیمه نامه ها

دنیا دنیا آرامش

تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از
بلوار میرداماد، خیابان قبادیان غربی
پلاک ۲۲ مرکز ارتباطات : ۸۲۵۹
www.parsianinsurance.ir

بیمه باربری



✓ صدور انواع بیمه نامه های باربری و
بیمه مسئولیت متصدیان حمل و کشتی



دنیای آرامش
بیمه پارسیان

www.parsianinsurance.ir

مدیریت بیمه باربری: ۸۸۶۴۲۶۵۳

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹