



نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی
شماره هفتاد و پنج | مهر و آبان ماه ۱۴۰۳



حضور بیمه پارسیان در

بیست و چهارمین نمایشگاه بین المللی صنعت تهران

گردهمایی مدیران و روسای شعب بیمه پارسیان برگزار شد



بیمه پارسیان پوشش گسترده بیمه‌ای برای
گوشی‌های همراه را ارائه می‌دهد



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 پنج | مهر و آبان ماه 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 میرداماد
- 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 به صورت تایپ شده فایل (word) ارسال گردد.

برگزیده مطالب این شماره:

گروه مدیران و روسای شعب بیمه پارسیان برگزار شد

گروه مدیران و روسای شعب بیمه پارسیان در جلسه‌ای با حضور مدیرعامل و روسای شعب، به بررسی عملکرد و برنامه‌های آینده پرداختند.

جلسه مدیران و روسای شعب بیمه پارسیان برگزار شد

جلسه مدیران و روسای شعب بیمه پارسیان در جلسه‌ای با حضور مدیرعامل و روسای شعب، به بررسی عملکرد و برنامه‌های آینده پرداختند.

بیمه پارسیان پوشش گسترده بیمه‌ای برای گوشی‌های همراه را ارائه می‌دهد

بیمه پارسیان با ارائه پوشش گسترده بیمه‌ای برای گوشی‌های همراه، به مشتریان خود خدمات بهتری ارائه می‌دهد.

بیمه پارسیان پوشش گسترده بیمه‌ای برای گوشی‌های همراه را ارائه می‌دهد

بیمه پارسیان با ارائه پوشش گسترده بیمه‌ای برای گوشی‌های همراه، به مشتریان خود خدمات بهتری ارائه می‌دهد.

نگاهی به عملکرد واحد دبیر خانه بیمه پارسیان

نگاهی به عملکرد واحد دبیر خانه بیمه پارسیان در سال گذشته.

حفظ و انتقال دانش سازمانی، گام‌های موثر در جهت ایجاد یک سازمان یادگیرنده

حفظ و انتقال دانش سازمانی، گام‌های موثر در جهت ایجاد یک سازمان یادگیرنده.

کارگردیمه در نیروگاه‌ها و تأسیسات هسته‌ای

کارگردیمه در نیروگاه‌ها و تأسیسات هسته‌ای.

کارگردیمه در نیروگاه‌ها و تأسیسات هسته‌ای

کارگردیمه در نیروگاه‌ها و تأسیسات هسته‌ای.

گردهمایی مدیران و روسای شعب بیمه پارسیان برگزار شد

در سال‌های اخیر بوده و نیز از تاثیر بسزای آن بر توانگری مالی و سود بیمه پارسیان اشاره کرد و گفت با فروش سهام اپال، بیمه پارسیان به سودی بسیار قابل توجه دست یافت که برنامه‌های ویژه‌ای برای سرمایه‌گذاری هدفمند و سودآوری بیشتر شرکت و همچنین تقویت بنیان‌های اساسی بیمه پارسیان و ارتقای سطح توانگری مالی آن در نظر گرفته شده است.

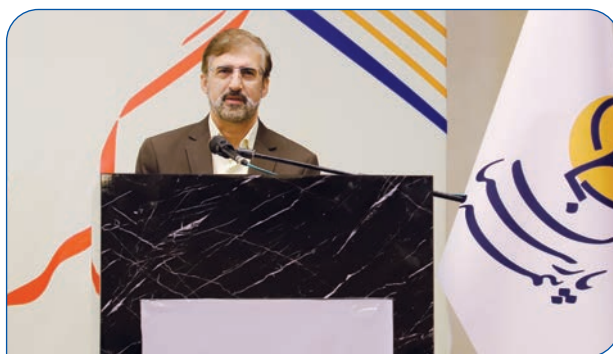
در ادامه از آقای عنایت به عنوان پیشکسوت صنعت بیمه که سال‌هاست در بیمه پارسیان دانش و توانمندی خود را در راه ارتقای این شرکت به کار گرفته تقدیر به عمل آمد که مورد توجه ویژه حاضرین در همایش قرار گرفت.

در پایان این مراسم از شعب برتر هر منطقه کشور و نیز شعب برتر در ابعاد کل کشور با اهدای لوح و تندیس و جوایز ویژه به کارکنان این شعب قدردانی شد.

همایش سالانه مدیران و روسای شعب بیمه پارسیان با حضور اعضای هیأت مدیره، مدیران ارشد و روسای شعب این شرکت طی روزهای نهم و دهم آبان‌ماه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این گردهمایی با هدف ارتقای سطح هم‌افزایی در سراسر کشور و همچنین تقویت شعب و شبکه فروش برگزار شد و به مباحث مختلفی پیرامون برنامه‌ریزی هدفمند شعب و شبکه فروش، رعایت هرچه بیشتر اصل مشتری‌مداری و توسعه خدمات مبتنی بر جلب رضایت بیمه گزاران پرداخته شد.

بر اساس این گزارش، مدرسی نیا عضو هیأت مدیره و سرپرست شرکت در سخنانی از فروش سهام اپال که یکی از سرمایه‌گذاری‌های مهم و سود ده شرکت









حضور بیمه پارسیان در بیست و چهارمین نمایشگاه بین المللی صنعت تهران



۰۲۱-۸۲۵۹ | www.parsianinsurance.ir



دفتر تهران مرکزی
بیمه پارسیان

♦ شرکت بیمه پارسیان با هدف معرفی و ارائه خدمات بیمه ای به فعالان صنعت کشور، در بیست و چهارمین نمایشگاه بین المللی صنعت تهران حضور به هم رساند. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این شرکت پیشرو در صنعت بیمه کشور، با حضور در این نمایشگاه به معرفی و ارائه دستاوردها و خدمات گسترده ای از پوشش های بیمه ای صنعتی پرداخت و کارشناسان خبره آن آماده پاسخگویی و ارائه مشاوره های تخصصی به صنعتگران و بازدیدکنندگان بودند. این نمایشگاه از ۱۳ لغایت ۱۶ آبان ماه در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد و بیمه پارسیان در سالن ۳۵، میزبان علاقه مندان و بازدید کنندگان بودند.



بیمه پارسیان پوشش گسترده بیمه‌ای برای گوشی‌های همراه را ارائه می‌دهد



♦ بیمه پارسیان با هدف پاسخگویی به نیاز روزافزون مشتریان به پوشش بیمه‌ای برای گوشی‌های همراه، اقدام به ارائه بیمه نامه‌ای جامع و کامل کرده است. این بیمه نامه که در قالب بیمه تجهیزات الکترونیکی در رشته مهندسی ارائه می‌شود، تمامی ریسک‌های احتمالی برای گوشی‌های هوشمند را پوشش می‌دهد. از جمله این پوشش‌ها می‌توان به ضربه، سقوط، آبدیدگی، آتش‌سوزی، سرقت و خسارات ناشی از بلایای طبیعی اشاره کرد.

با این پوشش بیمه‌ای، مشتریان می‌توانند با خیالی آسوده از گوشی‌های هوشمند خود استفاده کنند و در صورت بروز هرگونه حادثه، هزینه‌های تعمیر یا جایگزینی گوشی خود را از بیمه پارسیان دریافت کنند. این بیمه نامه در سراسر کشور و از طریق تمامی شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان قابل خریداری است.

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

جلسه مدیران روابط عمومی شرکت‌های عضو گروه مالی پارسیان در محل شعبه بیمه پارسیان برگزار شد



♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ جلسه ماهانه روابط عمومی‌های شرکت‌های عضو گروه مالی پارسیان در مهرماه با میزبانی بیمه پارسیان در محل شعبه بیمه پارسیان این شرکت و با حضور مدیر روابط عمومی گروه مالی پارسیان، مدیران روابط عمومی شرکت‌های عضو گروه مالی پارسیان و همچنین مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران بیمه پارسیان، رئیس شعبه بیمه پارسیان و معاونین صدور و خسارت این شعبه برگزار شد.

بر اساس این گزارش با توجه به هماهنگی‌های به عمل آمده و به جهت آشنایی هر چه بیشتر شرکت‌های هم‌گروه با خدمات و دستاوردهای بیمه پارسیان و نیز هم‌افزایی لازم در میان روابط عمومی‌های گروه مالی پارسیان، تصمیم بر آن شد که جلسه در شعبه بیمه پارسیان برگزار تا حاضرین از نزدیک با مواردی همچون صدور انواع بیمه نامه، مراحل تشکیل پرونده خسارت بیمه‌های خودرو آشنا شوند که در پایان نیز رئیس شعبه و معاونین صدور و خسارت آن پاسخگوی سوالات فنی حاضرین در جلسه بودند.





به مناسبت گرامیداشت هفته فراجا؛

از پرسنل نیروی انتظامی شاغل در بیمه پارسیان قدردانی شد

در این مراسم که با هماهنگی اداره بازرسی و رسیدگی به شکایات و مدیریت روابط عمومی و تبلیغات و همچنین موافقت آقای مدرسی نیا، عضو هیات مدیره و سرپرست شرکت برگزار شد، از خدمات همکاران نیروی انتظامی که در بیمه پارسیان در حال خدمت رسانی به جامعه هستند، با اهدای لوح تقدیر و هدایایی تقدیر شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در مراسمی که به مناسبت هفته نیروی انتظامی (فراجا) و با حضور جمعی از پرسنل خدوم نیروی انتظامی شاغل در بیمه پارسیان و جمعی از مدیران ارشد شرکت برگزار شد، از زحمات و تلاش‌های این عزیزان عمدتاً در کارشناسی خسارات خودرو در شعب بیمه پارسیان مشغول به فعالیت هستند، تقدیر به عمل آمد.



بیمه زندگی و مستمري جامع آرامش پارسیان

- ◀ سرمایه گذاری برای آینده
- ◀ دریافت مستمري پایان دوره بصورت مادام العمر
- ◀ تداوم پرداخت مستمري در دوره تضمین حتی در صورت فوت مستمري بغير
- ◀ پرداخت سرمایه در صورت فوت بیمه شده به هر علت
- ◀ پرداخت سرمایه مازاد در صورت فوت بیمه شده در اثر حادثه
- ◀ حفظ سطح درآمد در صورت از کار افتادگی دائم و کامل
- ◀ پرداخت سرمایه در صورت بروز بیماری های سخت (بیش از ۳۰ بیماری)
- ◀ استفاده از بیمه درمان تکمیلی خانواده متصل به بیمه زندگی با تخفیفات ویژه



بیمه پارسیان از فرزندان کارکنان پذیرفته شده در دانشگاه تقدیر کرد

از تلاش‌های آنان با اهدای جوایز و لوح سپاس، تقدیریه عمل آمد. نشریه چتر برای فرزندان همکاران آرزوی موفقیت و سربلندی دارد. اسامی پذیرفته شدگان به شرح زیر می باشد:

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این شرکت در اقدامی ارزشمند و با هدف افزایش انگیزه در میان کارکنان و تأکید بر نقش خانواده در موفقیت‌های فردی، از فرزندان همکارانی که موفق به پذیرش در دانشگاه شده‌اند، قدردانی کرد. در این مراسم، ضمن تبریک به این همکاران،

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام فرزند	محل خدمت	مقطع و رشته
۱۱	نجمه السادات کشفی	یگانه معصومی	شعبه شیراز	کارشناسی- مدیریت مالی
۱۲	امید عسگری سده	عسل	شعبه مشهد	کارشناسی علوم- کامپیوتر
۱۳	حسین لعل نظامی	نیلوفر	شعبه مشهد	کارشناسی زبان انگلیسی
		نازنین		کارشناسی زبان انگلیسی
۱۴	منصوره حسنهانیان	متین باقانی	مدیریت بیمه های اشخاص- مأمور از باری رسان	کارشناسی حقوق
۱۵	علیرضا رمشانی نژاد امانفور	آیدا	شعبه لاهیجان- مأمور از باری رسان	ارشد مدیریت صنعتی استعداد درخشان
۱۶	سیمین رویتوند غیاثوند	مبین غیاثوند	شعبه سبزوار- مأمور از باری رسان	کارشناسی مهندسی عمران
۱۷	حسین فتحی	عباس	شعبه ایلام- مأمور از باری رسان	کارشناسی مدیریت بازرگانی
۱۸	مجید خرداد	ایوانفیل	خدمات	کارشناسی ارتباط تصویری
۱۹	بهناش بهنیا	نیکتا	شعبه اصفهان	کارشناسی علوم کامپیوتر

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام فرزند	محل خدمت	مقطع و رشته
۱	فاطمه صفزاده ارم ساداتی	شرین رسایانه	مدیریت فناوری اطلاعات و ارتباطات	کارشناسی مهندسی تولید و ژنتیک گیاهی
۲	نقیسه گواهی	امیررضا رجایی	مدیریت فناوری اطلاعات و ارتباطات	کارشناسی مهندسی صنایع و سیستم ها
۳	حسن یحیی زاده	محمد احسان	مدیریت فناوری اطلاعات و ارتباطات	کارشناسی علوم ورزشی
۴	محمد حسین قلندرزاده	متین	انتظامات	کارشناسی مهندسی پزشکی
۵	حسین خوش خیر	مهسا	مدیریت حقوقی و امور قراردادها	کارشناسی مترجمی زبان خارجه
۶	سید پیام الدین موسوی صانع	سیده عسل	مدیریت پشتیبانی	کارشناسی مترجمی زبان خارجه
۷	محمدرضا صالحی نژاد چاپچان	امیرعلی	شعبه قزوین	کارشناسی- مهندسی کامپیوتر
۸	فرنوش حقیقی	حسام منصور	شعبه کرج	کارشناسی- مدیریت مالی
۹	لیلا کیان آری	لمیا شجاعی	شعبه اصفهان	کارشناسی- حقوق
۱۰	سعید شمس الدین	دلیر	شعبه کرمان	دکتری عمومی پزشکی





تقدیر از نمایندگان و شعب برتر بیمه پارسیان در طرح فروش بیمه‌های آتش سوزی

رتبه	شعبه برتر
۱	شعبه یزد
۲	شعبه چالوس
۳	شعبه بندرانزلی
۴	شعبه کرمان
۵	شعبه رشت
۶	شعبه بندرعباس
۷	شعبه عسلویه
۸	شعبه زاهدان
۹	شعبه جاده مخصوص

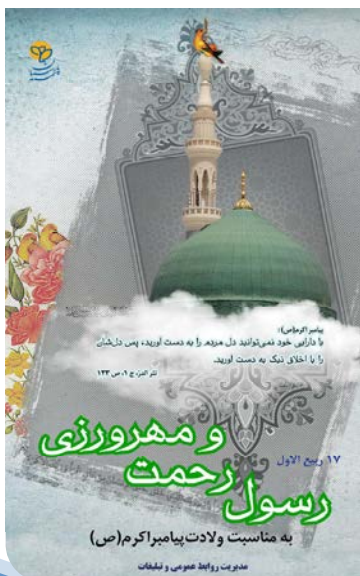
شده و نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش داشته باشد، جوایز نقدی اهدا گردد که پس از بررسی‌های انجام شده، تعداد ۲۰۸ نفر از نمایندگان موفق به افزایش فروش خود در مدت اجرای طرح نسبت به مدت مشابه سال گذشته شدند و جوایز خود را دریافت نمودند. همچنین به ۳ نفر از همکاران شعبه‌های یزد، چالوس، بندرانزلی، کرمان، رشت، بندرعباس، عسلویه، زاهدان و جاده مخصوص که نمایندگان تحت سرپرستی آن‌ها بیشترین میزان مشارکت را در این طرح داشتند جوایزی اهدا شد.

♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به برگزاری طرح تشویقی فروش بیمه‌های آتش سوزی، برترین‌های شعب و نمایندگان بر اساس دستورالعمل اعلامی مدیریت آتش سوزی معرفی و با اهدای جوایز نقدی از ایشان تقدیر شد. بر اساس این گزارش، مدیریت بیمه‌های آتش سوزی ضمن اعلام اجرای مثمر و قابل قبول نتایج، این طرح را باعث افزایش فروش این بیمه‌نامه در مدت زمان اجرای طرح عنوان کرد. در این طرح مقرر گردیده بود شعب و نمایندگانی که فروش آن‌ها در رشته آتش سوزی بر اساس معیارهای مشخص

برگزیدگان جشنواره فروش بیمه‌های مسئولیت معرفی شدند

اعلام شده قبلی طرح، ۱۰۴ از نمایندگانی که موفق به افزایش تعداد بیمه‌نامه‌های صادره و پرتفو خود نسبت به بازه مشابه سال قبل شدند، به عنوان برگزیده این جشنواره معرفی و جوایز خود را دریافت کردند.

♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ جشنواره فروش بیمه‌های مسئولیت به مناسبت ولادت حضرت رسول اکرم (ص) برگزار و برگزیدگان این جشنواره معرفی شدند. بر اساس این گزارش، با بررسی و ارزیابی انجام شده براساس شرایط



برندگان مسابقه رسول رحمت معرفی شدند

♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به مناسبت فرارسیدن عید میلاد حضرت رسول اکرم (ص) و گرامیداشت این عید فرخنده، مسابقه ای با عنوان "رسول رحمت" برگزار و در پایان، به ۵ نفر از همکارانی که به سوالات پاسخ صحیح داده بودند به قید قرعه جوایزی اهدا شد.

- ۱- منصوره حسخانیان؛ ستاد مرکزی
- ۲- بهنوش شانکی؛ شعبه اهواز
- ۳- یعقوب دهبان؛ شعبه قزوین
- ۴- علی غلامی؛ شعبه اهواز
- ۵- فرشاد برادران مطیع؛ شعبه گنبد کاووس

سعیدرضا ابراهیمی؛ مدیر توسعه سرمایه انسانی و آموزش

مدل شایستگی نقشه راه توسعه حرفه ای کارکنان بیمه پارسیان می باشد

سایر فرایندهای منابع انسانی، نقش بسیار مهمی در بهبود عملکرد سازمان ایفا می کند. با شناسایی دقیق شایستگی های مورد نیاز هر شغل، می توان برنامه های آموزشی و توسعه ای هدفمندی را طراحی کرد و از این طریق، کارکنان را برای دستیابی به اهداف سازمان توانمند ساخت.

طراحی مدل شایستگی در سه بخش اصلی تقسیم بندی می شود: شایستگی های عمومی، مدیریتی و تخصصی. شایستگی های عمومی، مهارت ها و دانش هایی هستند که از همه کارکنان سازمان، صرف نظر از سمت و جایگاه آن ها، انتظار می رود، آن شایستگی ها را داشته باشند. شایستگی های مدیریتی نیز به مجموعه مهارت ها و دانش هایی گفته می شود که مدیران سازمان برای ایفای نقش خود به آن نیاز دارند.

شایستگی های تخصصی، مهارت ها و دانش های مورد نیاز برای انجام وظایف خاص در هر شغل هستند. این شایستگی ها عمدتاً شامل دانش های فنی و مهارت های تخصصی می باشند. برای شناسایی این شایستگی ها، شرح وظایف، شرایط احراز شغل و مصاحبه با خبرگان در شرکت بیمه پارسیان، این کار مورد استفاده قرار گرفت. در ادامه، عناصر تشکیل دهنده هر شایستگی تخصصی بر اساس خانواده های شغلی مختلف ارائه شده است.

از جمله کاربردهای متنوع اجرای فرایند تحلیل توسعه شایستگی کارکنان می توان به موارد زیر اشاره کرد:

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

برای افزایش بهره وری، انگیزه کارکنان، توسعه مهارت و توانایی های کارکنان چه برنامه هایی را در دستور کار قرار داده اید و چه اقداماتی تاکنون در این راه انجام شده است. به طور خلاصه توضیح فرمایید.

همانطور که در بالا اشاره شد مدل شایستگی کارکنان پیاده سازی و اجرا گردید. پیاده سازی مدل شایستگی در سازمان، گامی مهم در جهت توسعه و بهبود عملکرد کارکنان محسوب می شود. در راستای تکمیل این مدل، سازمان اقدام به اجرای فرایند منتورینگ و کوچینگ نموده است. این دو روش، نقش مهمی در توسعه مدیران و سایر کارکنان ایفا می کنند.

منتورینگ یک روش آموزشی قدرتمند است که در آن فردی با تجربه (منتور) به فردی کم تجربه تر (منتی) کمک می کند تا مهارت ها و دانش خود را توسعه دهد. این رابطه دو طرفه، بر اساس توافق و اهداف مشخصی شکل می گیرد و در آن منتور علاوه بر انتقال دانش، به رشد فردی و حرفه ای منتی نیز کمک می کند. منتورینگ در حوزه های مختلفی مانند آموزش، کسب و کار و زندگی شخصی کاربرد دارد و به عنوان یک ابزار موثر برای توسعه فردی و سازمانی شناخته می شود. به عبارت ساده تر، منتورینگ یک نوع راهنمایی و مشاوره تخصصی است که به افراد کمک می کند تا به پتانسیل کامل خود دست پیدا کنند.

مربی گری فرایندی است که با استفاده از پرسشگری و ایجاد محیطی حمایتی، به افراد کمک می کند تا مهارت ها و دانش جدیدی را فرا بگیرند و عملکرد خود را بهبود بخشند. تمرکز اصلی مربی گری بر روی چگونگی یادگیری است و هدف



سعیدرضا ابراهیمی، مدیر توسعه سرمایه انسانی و آموزش، فارغ التحصیل دکتری تخصصی PhD مدیریت بازرگانی با گرایش رفتار سازمانی و مدیریت منابع انسانی از دانشگاه تهران است. نشریه چتر مصاحبه ای با ایشان انجام داده که در ادامه می خوانید.

عمده فعالیت های مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش چیست؟

مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش با هدف ارتقاء سطح توانمندی ها و بهره وری نیروی انسانی، متشکل از سه اداره کلیدی است. اداره توسعه سرمایه انسانی با تمرکز بر تحلیل علل ترک کارکنان، سنجش رضایت کارکنان، تحلیل و توسعه شایستگی ها، اجرای فرایند منتورینگ و کوچینگ، جانشین پروری و مدیریت استعداد، طراحی مسیر پیشرفت شغلی، گردش شغلی، تیم سازی و توانمندسازی به دنبال توسعه، بهبود عملکرد شغلی و تعلق سازمانی کارکنان است. اداره آموزش نیز با انجام نیازسنجی، برنامه ریزی، اجرا و ارزیابی و اثربخشی دوره های آموزشی، به ارتقای دانش و مهارت های کارکنان می پردازد. اداره دانش نیز با تشکیل انجمن های خبرگی، انجام مصاحبه های دانشی و شناسایی افراد خبره، به جمع آوری، سازماندهی و ترویج دانش سازمانی می پردازد و با برگزاری کارگاه ها و دوره های آموزشی، فرهنگ اشتراک گذاری دانش را در سازمان نهادینه می کند.

با توجه به برنامه ریزی انجام شده در خصوص پیاده سازی مدل توسعه شایستگی کارکنان، هدف از اجرای این پروژه چیست و چه عوایدی برای کارکنان خواهد داشت؟

شایستگی مجموعه ای از دانش، مهارت ها، نگرش ها و ویژگی های شخصیتی و رفتاری است که یک فرد را قادر می سازد تا در شغل خود عملکردی برتر داشته باشد. هسته اصلی توسعه سرمایه انسانی، شناسایی و توسعه شایستگی های مورد نیاز هر شغل است. ایجاد فرهنگ یادگیری مستمر در سازمان، کلید موفقیت در این فرایند است. رهبران باید با ایجاد بستر مناسب، از جمله انتقال دانش ضمنی به دانش صریح و حمایت از رشد شایستگی های کارکنان، این فرهنگ را تقویت کنند. با تمرکز بر شایستگی ها، می توان کارایی و اثربخشی سازمان را افزایش داده و هزینه های ناشی از آموزش، جابه جایی نیروی کار و ریسک های مرتبط با منابع انسانی را کاهش داد.

تحلیل و توسعه شایستگی ها، فرایندی سه مرحله ای شامل طراحی مدل شایستگی، ارزیابی و توسعه است. این فرایند به عنوان اولین گام در پیاده سازی



نرم افزار مدیریت فرآیند آموزش:

سامانه مدیریت فرآیند آموزش ایده بیمه پارسیان، امکان ثبت اطلاعات پرسنل، مدرسان و مراکز آموزشی، دوره های آموزشی، شناسنامه آموزشی پرسنل، برنامه ریزی آموزشی (فردی و گروهی)، کلاس های آموزشی، ارزشیابی دوره ها و نظارت و پایش و گزارش فرآیندهای آموزشی دارد. سامانه ایده با الهام از استاندارد بین المللی ایزو 10015:2019 گامی نو در جهت پیاده سازی مکانیزم های شکوفایی شایستگی، توسعه فردی، طراحی فرصت های یادگیری، ارزیابی های آموزش محور و بهبود مستمر افراد، تیم ها و سازمان، ایجاد کرده است.

سامانه فراگیر آموزش:

ایجاد ارتباط پویا بین کارکنان سازمان در هر سطحی و با هر شغلی و سهیم نمودن آن ها 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 برنامه ها 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 سازمان ها 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 محتوای آموزشی به وجود آورد. آزمون الکترونیکی در سامانه یادگیری الکترونیکی این قابلیت را به مجموعه ها می دهد تا بتوانند آزمون های غیرحضوری را به صورت آنلاین و بدون کمترین هزینه و چالش طراحی و اجرا کنند.

● نتیجه و خروجی نهایی فرآیند آموزش؛ فرآیند آموزش بایستی نرخ انتقال یادگیری، بکارگیری و کاربردی نمودن مفاهیم و آموخته ها را در عملکرد شغلی کارکنان تقویت نماید. فرآیند آموزش نهایتاً منجر به محاسبه نرخ بازگشت سرمایه (ROI) و تحقق یافتن اثربخشی، کارایی و بهره وری آموزش خواهد شد. Training Effectiveness / Training Efficiency

همکاران جهت دسترسی به این سامانه ها می توانند به آدرس ide.parsianinsurance.com مراجعه نمایند.

در پایان اگر سخنی با خوانندگان نشریه جتر دارید بفرمایید.

بنظر اینجانب هر چه مسیر ورودی شرکت (انتخاب، جذب و استخدام کارکنان) اصولی و بر اساس مدل شایستگی باشد، قطعاً موفقیت و بهره وری بیشتری برای شرکت معظم بیمه پارسیان حاصل خواهد شد. کارکنان شایسته، ماهر و توانمند می توانند شرکت ها را در ذیل رهنمودها و سیاست های مدیریت محترم ارشد شرکت، به مقاصد و اهداف کلان سازمانی برسانند. هیچ گاه آموزش، جذب و استخدام غیراصولی را جبران نمی کند.

ضمن تشکر از مدیریت محترم ارشد سازمان بابت حمایت های بی دریغ و اهمیت دادن در خصوص پیاده سازی فرآیندهای توسعه سرمایه انسانی و آموزش که این موضوع نکته کلیدی و بسیار مهمی به شمار می رود. از کلیه مدیران و سایر همکاران محترم بابت همکاری و یاری نمودن با مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش، کمال سپاسگزاری را دارم. همچنین از تمامی همکاران تلاشگر این مدیریت که برحسب وظیفه، ماموریت های خود را به درستی انجام می دهند، تشکر می نمایم. در پایان برای همه ی همکاران محترم و ارجمند آرزوی سلامتی، شادکامی و موفقیت روز افزون را، از خداوند متعال خواستارم.

آن، رشد و توسعه فردی و حرفه ای است. بر خلاف منتورینگ که بر توسعه طولانی مدت تمرکز دارد، مربی گری بیشتر بر روی بهبود عملکرد کوتاه مدت و دستیابی به اهداف مشخص متمرکز است. این فرآیند معمولاً در محیط کار انجام می شود و به کارکنان کمک می کند تا در حوزه های مختلف حرفه ای خود رشد کنند.

در آینده نزدیک، شاهد پیاده سازی چندین فرآیند کلیدی در سازمان خواهیم بود: جانشین پروری و مدیریت استعداد، طراحی مسیر پیشرفت شغلی، گردش شغلی، و در نهایت، تقویت تیم سازی و توانمندسازی کارکنان

با توجه به رونمایی سامانه پارسی دانش، جهت آشنایی همکاران در خصوص نحوه عملکرد این سامانه توضیحاتی را ارائه فرمایید.

مدیریت دانش، به عنوان یکی از مهمترین سرمایه های سازمان ها است که به شناسایی، ذخیره و اشتراک گذاری دانش کارکنان کمک می کند. هدف اصلی آن حفظ تجربیات و اطلاعات ارزشمند است تا از آن ها برای بهبود عملکرد و تصمیم گیری استفاده شود. با توجه به اهمیت این موضوع، شرکت سامانه ای به نام "پارسی دانش" راه اندازی کرده است تا دانش سازمانی را حفظ کند و از دست رفتن تجربیات کارکنان را جلوگیری نماید.

هدف اصلی از راه اندازی سامانه "پارسی دانش"، ایجاد یک بستر برای ثبت، ذخیره و اشتراک گذاری دانش کارکنان به صورت ساختاریافته است. این سامانه علاوه بر جلوگیری از از دست رفتن دانش، به ایجاد یک فرهنگ سازمانی مبتنی بر اشتراک گذاری دانش کمک می کند. به این ترتیب، کارکنان می توانند از دانش یکدیگر برای حل مسائل و رشد حرفه ای خود استفاده کنند.

سامانه مدیریت دانش سازمان (پارسی دانش) با بهره گیری از جدیدترین تکنولوژی های روز دنیا، از جمله هوش مصنوعی، طراحی شده است. از ویژگی های کلیدی این سامانه می توان به موارد زیر اشاره کرد:

امکان ثبت درس آموخته ها و دانش آشکار، ارزیابی دقیق دانش توسط خبرگان، شبکه اجتماعی داخلی و گروه های تعاملی، سیستم امتیازدهی و رتبه بندی، تخصیص پاداش به فعالان دانشی، امکان گزارش گیری از فعالیت های دانشی سامانه مدیریت دانش، گامی بلند در مسیر رشد و تحول سازمانی است. این سامانه به ما کمک می کند تا دانش و تجربیات ارزشمند کارکنان را حفظ کرده و با ایجاد یک فضای تعاملی، از ظرفیت های جمعی برای پیشرفت سازمان بهره مند شویم. از همه کارکنان دعوت می کنیم تا با استفاده از این سامانه Parsidanesh.parsianinsurance.com، نقشی فعال در ساخت آینده ای بهتر برای سازمان ایفا کنند.

تأثیر سیستم یکپارچه مدیریت آموزش ایده در دانش، مهارت و بهبود عملکرد شغلی کارکنان چیست به طور مختصر توضیح دهید.

هدف آموزش در کسب دانش، مهارت، نگرش و یادگیری خلاصه می شود. فرآیند آموزش شامل نیازسنجی، برنامه ریزی، اجرا، ارزیابی و سنجش اثربخشی است. روش های نوین آموزشی مانند ایفای نقش، اکتشاف، مدل سازی رفتار، مباحثه، استفاده از رسانه های آموزشی، مطالعه موردی، شبیه سازی و ارائه، برای ارتقای کیفیت آموزش به کار گرفته می شوند. این مدیریت با استفاده از نرم افزاری جامع مدیریت که دارای استاندارد ISO 10015، تمامی مراحل آموزش از نیازسنجی تا ارزیابی را پوشش می دهد و در مدیریت آموزش کارکنان، تنوع برنامه های آموزشی و بهبود فرآیندهای آموزشی کمک شایانی به توسعه دانش کارکنان داشته است. این نرم افزار با اتکا بر دانش روز و استانداردهای بین المللی، به این امکان را می دهد تا فرآیند آموزش را بهینه کرده و اثربخشی آن را افزایش دهیم.

فرهنگ جوادی: رییس شعبه اردبیل: افزایش سهم بازار، حفظ و جذب مشتری جدید و آموزش نمایندگان از اهداف مهم این شعبه است



ایشان دارای تحصیلات کارشناسی ارشد در رشته‌های مهندسی کشاورزی، مهندسی معماری و مدیریت بازرگانی هستند. سابقه فعالیت ایشان در صنعت بیمه از سال ۱۳۷۸ در بخش‌های خصوصی و دولتی آغاز شده و از سال ۱۳۹۶ در شرکت بیمه پارسیان مشغول به فعالیت می‌باشد. از زمان شروع به کار شورا‌های هماهنگی شرکت‌های بیمه در استان‌ها، به مدت سه دوره به عنوان رییس شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه استان اردبیل انتخاب شده و در حال حاضر نیز به عنوان رییس شورای هماهنگی استان اردبیل می‌باشد.

با توجه به موقعیت شعبه اردبیل چه فرصت‌های بیمه‌ای در این منطقه وجود دارد لطفاً شرح دهید.

ساختار اقتصادی استان بیشتر بر فعالیت در حوزه کشاورزی متمرکز بوده و سهم این استان از صنعت بسیار پایین است. استان اردبیل از نظر آماری ۱/۸ درصد از مساحت و از نظر جمعیتی ۱/۴ درصد از کل جمعیت کشور را دارد و بیشترین پرتفوی استان، در دو رشته بیمه درمان تکمیلی و بیمه نامه شخص ثالث اجباری وسایط نقلیه موتوری می‌باشد. ۵ واحد صنعتی تقریباً بزرگ (سیمان اردبیل، مجتمع صنعتی آرتا، آرتا ویل تایر، نساجی اردبیل و کشت و صنعت و دامپروری مغان) بیشترین پرتفوی استان در حوزه صنعت را دارند. ایجاد منطقه آزاد تجاری در منطقه مغان، گمرک بیل سوار، اکتشاف نفت در مغان و همچنین راه اندازی و توسعه معدن مس صاحب دیوان می‌تواند به عنوان موقعیت‌های جدید در افزایش پرتفوی استان نقش بسزایی داشته باشند. در آمار سال ۱۴۰۲ بیمه مرکزی سهم استان اردبیل از پرتفوی کشوری ۰/۹۶ درصد و سهم بیمه پارسیان از پرتفوی استانی در سال

۱۳۹۶ از ۰/۹۷ درصد به ۱/۹۴ در سال ۱۳۹۸ و نهایتاً در سال ۱۴۰۲ به ۳/۱۷ درصد از سهم استان اردبیل رسیده است (آمار جدید بیمه مرکزی) در راستای ارتقای محبوبیت بیمه پارسیان چه فعالیت‌هایی را در دستور کار قرار دادید؟ تصویر برند بیمه پارسیان در استان اردبیل را چگونه ارزیابی می‌کنید.

بی شک نحوه ارائه خدمات به مشتریان و بیمه‌گزاران نقش بی بدیل و مستقیم در محبوبیت و یا عدم محبوبیت دارد. درست است که تبلیغات سهم بسزایی در انتخاب شرکت بیمه‌گر توسط مخاطبین را داراست ولی بر اساس یک مطالعه دانشگاهی که در شعبه اردبیل انجام شد، تجربه مشتریان از خدمات ارائه شده، تأثیر بسزایی در انتخاب شرکت بیمه داشته است. به همین دلیل، ما در شعبه اردبیل همواره تلاش می‌کنیم تا با ارائه خدمات سریع، دقیق و احترام به بیمه‌گزاران و مراجعین، بهترین تجربه را برای مشتریان خود رقم بزنیم.

بر این اساس اینجانب و همکاران پرتلاش شعبه اردبیل، همواره با صبر و حوصله در برخورد با مراجعین، ارائه راهنمایی‌های مفید و تلاش برای حل مشکلات مشتریان، سعی می‌کنیم بهترین و شیرین‌ترین تجربه را برای مشتریان رقم بزنیم و نتایج این تلاش‌ها در افزایش رضایت‌مندی از عملکرد بیمه پارسیان و تقویت برند ما در منطقه کاملاً مشهود است.

در جهت توانمندسازی و ایجاد انگیزه در شبکه فروش چه استراتژی‌ای به کار گرفته‌اید؟ به اختصار توضیح فرمایید.

شبکه فروش و نمایندگان به عنوان بازوهای قدرتمند فروش، نقش اصلی در افزایش پرتفوی شعبه و همچنین ارتقاء جایگاه شرکت در سطح استان و کشور ایفا می‌کنند. از بدو حضور در شرکت پارسیان همواره بر این باور بوده‌ام که نمایندگان باید در جایگاه شخصیتی والا مورد پذیرش قرار گیرند؛ ارزش نهادن و احترام به نمایندگان، تأثیر به سزایی در افزایش انگیزه و بهبود عملکرد آن‌ها خواهد داشت.

در شعبه اردبیل، با رعایت قوانین و مقررات جاری شرکت، همواره تلاش کرده‌ایم تا در تمام ساعات کاری و حتی پس از آن، در دسترس نمایندگان باشیم و به سوالات و درخواست‌های آن‌ها پاسخ

دهیم. اعتقاد داریم که موفقیت شعبه، مستقیماً به موفقیت نمایندگان در ارتباط است و به همین دلیل، همواره خود را در کنار آن‌ها می‌بینم.

سطح دانش نمایندگان شعبه اردبیل را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ چه اقداماتی برای آموزش و ارتقای دانش نمایندگان انجام شده است؟

با هدف ارتقای سطح دانش فنی نمایندگان و بهبود عملکرد فروش، آن‌ها را به سه دسته مبتدی، متوسط و پیشرفته تقسیم‌بندی کرده‌ایم. از طریق ایجاد انگیزه و تأکید بر اهمیت دانش فنی در موفقیت مذاکرات و فروش، قصد داریم نمایندگان را به مطالعه و یادگیری مستمر تشویق کنیم.

علاوه بر دوره‌های آموزشی که توسط مدیریت آموزش شرکت جهت ارتقای سطح دانش فنی نمایندگان برگزار می‌شود، در این راستا کلاس‌ها و کارگاه‌های تخصصی نیز توسط کارشناسان شعبه برای آن‌ها برگزار شده تا نمایندگان بتوانند به سطح مناسبی از دانش فنی و بازاریابی برسند.

از اهداف شعبه اردبیل در سال ۱۴۰۳ و برنامه‌ریزی صورت گرفته به اختصار توضیح فرمایید. اولویت اصلی ما اجرای دقیق سیاست‌ها و اهداف ابلاغی شرکت و دستیابی به نتایج مطلوب است. در همین راستا، برنامه ریزی و هدف گذاری برای کاهش ضریب خسارت شعبه، جذب مشتریان جدید، ارتقای دانش و مهارت نمایندگان در حوزه بیمه‌های زندگی مطابق با سیاست‌های کلان شرکت و جذب نمایندگان حرفه‌ای از مهمترین اهداف شعبه در سال جاری بوده و امیدوارم با تلاش همکاران و اجرای دقیق برنامه‌ها، بتوانیم در پایان سال ۱۴۰۴ به اهداف تعیین شده برسیم و همچنین در ۳ سال آینده به سهم قابل توجهی از پرتفوی کشوری در استان اردبیل دست یابیم.

در پایان اگر سخنی برای خوانندگان نشریه چتردارید بیان نمایید.

ضمن تشکر از راهنمایی‌ها و تلاش‌های بی‌وقفه مدیر منطقه و مدیر امور شعب، نمایندگان و کارگزاران و همچنین همکاران فنی، برای تمامی همکاران پرتلاش شرکت بیمه پارسیان در سراسر کشور آرزوی موفقیت و سلامتی داریم. بی‌شک با همدلی و تلاش جمعی، شاهد پیشرفت روزافزون بیمه پارسیان در عرصه صنعت بیمه خواهیم بود.



ریسک تمرکز

منفی بر بازار، محدودیتهایی را برای این شرکتها وضع کنند. به منظور مدیریت ریسک تمرکز در شرکتهای بیمه‌ای راهکارهای زیر پیشنهاد می‌شود:

۱. **تنوع در پرتفوی بیمه:** یکی از بهترین راهکارها برای مدیریت ریسک تمرکز، تنوع در پرتفوی بیمه است. شرکت‌های بیمه باید تلاش کنند تا انواع مختلف بیمه‌نامه‌ها را در پرتفوی خود داشته باشند و به جای تمرکز بر یک نوع خاص، از فرصت‌های مختلف در بازار بهره‌برداری کنند.

۲. **تحلیل و ارزیابی ریسک:** شرکت‌های بیمه باید به طور منظم ریسک‌های موجود در پرتفوی خود را تحلیل و ارزیابی کنند. این تحلیل‌ها می‌تواند به شناسایی نقاط ضعف و قوت کمک کنند و به شرکت‌ها این امکان را بدهند که تصمیمات بهتری در زمینه مدیریت ریسک اتخاذ کنند.

۳. **استفاده از بیمه‌گری مجدد:** بیمه‌گری مجدد (Reinsurance) می‌تواند به شرکت‌های بیمه کمک کند تا ریسک‌های خود را کاهش دهند. با انتقال بخشی از ریسک به شرکت‌های بیمه دیگر، شرکت‌ها می‌توانند از آسیب‌پذیری‌های ناشی از ریسک تمرکز بکاهند و در عین حال به جذب مشتریان جدید ادامه دهند.

۴. **آموزش و آگاهی‌بخشی:** آموزش کارکنان و مدیریت در زمینه ریسک تمرکز و اهمیت تنوع در پرتفوی بیمه می‌تواند به بهبود فرآیندهای تصمیم‌گیری کمک کند. آگاهی از ریسک‌های موجود و روش‌های مدیریت آن‌ها می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند تا در برابر تغییرات بازار و شرایط اقتصادی مقاوم‌تر شوند.

۵. **استفاده از فناوری:** فناوری‌های نوین می‌توانند به شرکت‌های بیمه کمک کنند تا ریسک‌های خود را به طور مؤثرتری مدیریت کنند. استفاده از داده‌های بزرگ (Big Data) و تحلیل‌های پیشرفته می‌تواند به شناسایی الگوهای ریسک و بهبود فرآیندهای تصمیم‌گیری کمک کند.

استفاده از مدل‌های آماری می‌تواند به محاسبه ریسک تمرکز کمک کند. این مدل‌ها ممکن است شامل تحلیل‌های رگرسیونی و همبستگی باشند که به شناسایی روابط بین متغیرهای مختلف و تأثیر آن‌ها بر ریسک تمرکز کمک می‌کنند.

تحلیل سناریو نیز یک روش دیگر برای ارزیابی ریسک تمرکز است. در این روش، شرکت بیمه می‌تواند سناریوهای مختلفی را شبیه‌سازی کند تا تأثیر تغییرات در وابستگی به مشتریان یا بازارها را ارزیابی کند. این تحلیل می‌تواند به شناسایی نقاط ضعف و قوت شرکت کمک کند. همچنین، نظرسنجی از مدیران و کارشناسان صنعت بیمه می‌تواند به شناسایی ریسک‌های تمرکز کمک کند و نگرانی‌ها و چالش‌های موجود در صنعت بیمه را شناسایی کند. در نهایت، محاسبه ریسک تمرکز نیازمند استفاده از ترکیبی از روش‌های مختلف است که می‌تواند به شرکت‌های بیمه کمک کند تا نقاط ضعف و قوت خود را شناسایی کرده و استراتژی‌های مناسبی برای مدیریت این ریسک تدوین کنند. با توجه به پیچیدگی‌های موجود در بازار بیمه، استفاده از رویکردهای چندگانه می‌تواند به بهبود دقت و کارایی تحلیل‌ها کمک کند.



تهیه شده در مدیریت ریسک

ریسک تمرکز موسسات بیمه، نوع خاصی از ریسک بازار است که موسسه بیمه یا صنعت بیمه به دلیل تمرکز بر یک رشته فعالیت یا یک منطقه جغرافیایی با آن مواجه می‌شود. اگر یک شرکت بیمه بخش عمده‌ای از پرتفوی خود را به یک نوع خاص از بیمه یا یک گروه خاص از مشتریان اختصاص دهد، در صورت بروز مشکل در آن بخش، شرکت با خطرات جدی روبرو خواهد شد. این نوع ریسک در صنعت بیمه در تمامی زمینه‌ها مانند بیمه عمر، بیمه درمان و بیمه اموال، اهمیت زیادی دارد. از پیامدهای ریسک تمرکز در شرکت‌های بیمه‌ای می‌توان به موارد زیر اشاره نمود.

۱. **افزایش آسیب‌پذیری مالی:** یکی از اصلی‌ترین پیامدهای ریسک تمرکز، افزایش آسیب‌پذیری مالی شرکت بیمه است. اگر یک بخش خاص از بازار دچار بحران شود، شرکت بیمه ممکن است با خسارات مالی قابل توجهی مواجه شود. به عنوان مثال، در صورت بروز یک فاجعه طبیعی، شرکت‌هایی که بیشتر به بیمه اموال تمرکز دارند، ممکن است با افزایش ادعاها و خسارات مالی روبرو شوند.

۲. **کاهش تنوع پرتفوی:** ریسک تمرکز می‌تواند منجر به کاهش تنوع پرتفوی بیمه‌نامه‌ها شود. تنوع در پرتفوی بیمه به شرکت‌ها کمک می‌کند تا ریسک‌های مختلف را مدیریت کنند و در برابر نوسانات بازار مقاوم‌تر باشند. با تمرکز بر یک نوع بیمه، شرکت‌ها ممکن است از فرصت‌های سودآور در سایر بخش‌ها غافل شوند.

۳. **تأثیر بر اعتبار شرکت:** ریسک تمرکز می‌تواند تأثیر منفی بر اعتبار شرکت بیمه داشته باشد. اگر یک شرکت به دلیل تمرکز بر یک نوع خاص از بیمه با مشکلات مالی مواجه شود، اعتبار آن در بازار کاهش خواهد یافت و این موضوع می‌تواند بر جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان فعلی تأثیر بگذارد.

۴. **چالش‌های قانونی و نظارتی:** شرکت‌های بیمه که ریسک تمرکز بالایی دارند، ممکن است با چالش‌های قانونی و نظارتی روبرو شوند. نهادهای نظارتی ممکن است به دلیل نگرانی از آسیب‌پذیری‌های مالی و تأثیرات

حفظ و انتقال دانش سازمانی، گام‌های موثر در جهت ایجاد یک سازمان یادگیرنده

خودروهای بارکش شعب خرم آباد و بروجرد مشارکت نمودند. در این خصوص مقرر گردید در جلسه آتی عوامل افزایش ریسک و نوع خودروهای پرریسک توسط روسای دو شعبه عنوان گردد.

همکاران حاضر در جلسه از طریق عضویت در گروه تعاملی انجمن خبرگی خودرو در سامانه مدیریت دانش شرکت، می‌توانند بصورت مجازی در خصوص جلسه مذکور به بحث و تبادل نظر بپردازند، همچنین صورت جلسه انجمن خودرو نیز در گروه مذکور بارگذاری گردید.

براساس اعلام اداره دانش مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش، همکاران می‌توانند در صورت نیاز هر یک از واحدهای سازمانی، با ارسال درخواست برای این اداره جهت تشکیل گروه‌های تعاملی مورد نیاز در سامانه مدیریت دانش اقدام نمایند.

۲- جلسه مصاحبه دانشی با همکاران در آستانه بازنشتگی

به منظور حفظ و انتقال دانش و تجربیات ارزشمند همکارانی که رو به بازنشتگی هستند، اداره دانش مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش، اقدام به برگزاری جلسات مصاحبه دانشی نموده است. در همین راستا، از حیدرزاده، کارشناس مسئول ارزیابی خسارت ثالث مالی، دعوت به عمل آمد تا تجربیات گران‌بهای خود را با ما به اشتراک بگذارد.

مشتری مداری، مسئولیت‌پذیری، بررسی دقیق پرونده‌های خسارت، تطابق صحیح عکس‌های بازدید اولیه با گزارشات مربوطه و راستی‌آزمایی از نکاتی بود که ایشان در انجام فعالیت‌های خود به آن مبادرت ورزیده و همواره تلاش نمودند در تحقق اهداف سازمانی گامی موثر بردارند.

متن این مصاحبه در سامانه مدیریت دانش، قسمت دانش آشکار ثبت شده تا همکاران دیگر بتوانند از این تجربیات ارزشمند بهره‌مند شوند.

نشریه چتر در نظر دارد، اقدامات انجام شده، اخبار و موضوعاتی را که توسط مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش در بخش دانش و آموزش کارکنان تهیه شده است را منعکس نماید. در زیر اقدامات اداره دانش را می‌خوانید:

۱- برگزاری اولین جلسه انجمن خبرگی با موضوع "تعدیل ضریب خسارت خودرو شعب بروجرد و خرم آباد"

تکنیک «انجمن خبرگی» یا «Communities of Practice» به‌عنوان یکی از رویکردهای موثر در مدیریت دانش در سازمان‌ها شناخته می‌شود. این تکنیک از مفهوم ایجاد انجمن‌ها یا گروه‌های کاری با هدف به اشتراک‌گذاری تجربیات، دانش و مهارت‌ها برای حل مشکلات مشترک و ارتقاء دانش افراد سازمانی استفاده می‌کند. انجمن خبرگی، جمع‌گروهی از کارکنان است که نگرانی یا اشتیاق خود را نسبت به کاری که انجام می‌دهند به اشتراک می‌گذارند و یاد می‌گیرند که چگونه آن را بهتر انجام دهند و به طور منظم در تعامل با یکدیگر هستند. از طریق فرآیند به اشتراک‌گذاری دانش و تجربیات با گروه است که اعضا از یکدیگر یاد می‌گیرند و فرصتی برای پیشرفت شخصی و حرفه‌ای دارند. به منظور پیاده‌سازی این تکنیک در راستای اهداف مدیریت دانش اولین جلسه انجمن خبرگی با موضوع تعدیل ضریب خسارت خودرو شعب بروجرد و خرم آباد با حضور جمعی از همکاران خبره مدیریت بیمه‌های خودرو، روسای شعب خرم آباد و بروجرد و همکاران اداره دانش مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش در تاریخ ۶ آبان ماه سال جاری در سالن جلسات طبقه پنجم ساختمان ستاد به صورت حضوری و آنلاین برگزار گردید.

در این جلسه همکاران با تبادل نظر در آسیب‌شناسی، هم‌افزایی واحد صدور و خسارت روسای شعب و بررسی پیشنهادات در خصوص تعدیل خسارت





نگاهی به عملکرد واحد دبیرخانه بیمه پارسیان مدیریت هوشمندانه جریان مکاتبات و مرسولات

شرکت‌های همکار، تبادل اطلاعات را به صورت الکترونیکی و با سرعت بالا انجام می‌دهد.

با توجه به حجم بالای مکاتبات در سازمان بزرگی مانند بیمه پارسیان، واحد دبیرخانه نقش بسیار مهمی در تسهیل مرسولات داخلی و خارجی شرکت، افزایش بهره‌وری و حفظ اطلاعات

سازمان ایفا می‌کند. این واحد با برنامه‌ریزی دقیق و منسجم، دسترسی سریع و آسان به اطلاعات مورد نیاز و ارسال مکاتبات همکاران را فراهم کرده و به بهبود فرآیندهای ارتباطی و افزایش رضایت مشتریان کمک شایانی کرده است.

همکاران پرتلاش و خوش برخورد دبیرخانه بیمه پارسیان، سال‌هاست با صبوری و آرامش، جریان مکاتبات داخلی و خارجی سازمان و ارسال مرسولات به اقصى نقاط کشور را بر عهده دارند و همواره به نحو احسن این وظیفه را انجام داده‌اند. رضایت حداکثری همکاران از فعالیت این عزیزان، گواهی بر کیفیت بالای عملکرد آن‌هاست.

واحد دبیرخانه بیمه پارسیان به عنوان قلب تپنده مرسولات و مکاتبات، نقش محوری در دریافت، ثبت، پردازش و ارسال انواع مکاتبات و مرسولات ایفا می‌کند. این واحد با بهره‌گیری از سیستم‌های اتوماسیون و با تکیه بر دقت و سرعت عمل کارکنان خود، جریان مستمر و روان اطلاعات را در شرکت تضمین می‌نماید.

به گفته‌های پاکدل مسئول دبیرخانه بیمه پارسیان:

از جمله وظایف کلیدی این واحد می‌توان به دریافت و ثبت انواع نامه‌های اداری، حقوقی و مالی، بایگانی دقیق اسناد، ارسال مکاتبات به شعب و سایر

سازمان‌ها، پیگیری مکاتبات و همچنین مدیریت سیستم‌های اتوماسیون اشاره کرد. دبیرخانه بیمه پارسیان با بهره‌گیری از سیستم ثنا، به طور مداوم ابلاغیه‌های قضایی را پیگیری کرده و به موقع به واحدهای مربوطه ارسال می‌نماید. همچنین، این واحد با استفاده از سیستم‌های اتوماسیون بانک پارسیان و سایر

واحد دبیرخانه نقش بسیار مهمی در تسهیل مرسولات داخلی و خارجی شرکت، افزایش بهره‌وری و حفظ اطلاعات سازمان ایفا می‌کند.



بیمه پارسیان در آینه جراید؛

گزیده ای از اخبار منتشر شده مهر و آبان ۱۴۰۳ در پایگاه‌های خبری

عنوان خبر	خبرگزاری‌ها
تراز مثبت ۳۹ درصدی بیمه پارسیان در شهریورماه	باشگاه بیمه گران
رویکرد نوین بیمه تلفن همراه پارسیان	تی‌تی‌ل
بیمه نامه موبایل بیمه پارسیان چگونه مشتریان خود را راضی نگه می‌دارد؟	پایگاه خبری تحلیلی پاشا
کاربری روان دروب اپلیکیشن بیمه پارسیان	تی‌تی‌ل
رتبه مطلوب بیمه پارسیان در بازار بیمه کشور	پایگاه خبری خرد و کلان
کاهش یک میلیارد تومانی هزینه تبلیغات در سال جاری	پایگاه خبری تحلیلی پاشا
جهش بزرگ بیمه پارسیان از لحاظ دارایی و سودآوری از محل سرمایه گذاری	ریسک نیوز
گذر موفق بیمه پارسیان از خط زمان	طلانیوز
محصولات جدید بیمه پارسیان روانه بازار شد	پایگاه خبری خرد و کلان
چتر حمایتی برای کافرمايان، پیمانکاران و صاحبان صنایع	کیوسک خبر
صعود جایگاه مالی بیمه پارسیان با معامله ۶۶ هزار میلیارد تومانی اوبال پارس	فرکانس بیمه
نوید سود بیشتر برای سهامداران بیمه پارسیان	پایگاه خبری خرد و کلان



دوره‌های ایمنی و اطفاء حریق در شعب سراسر کشور در بیمه پارسیان برگزار شد



شعبه یزد

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان: به منظور آشنایی کارکنان شعب بیمه پارسیان با اصول و مفاهیم ایمنی و اطفاء حریق و نیز بررسی ساختمان و تجهیزات ایمنی، طی سال جاری، کلاس‌های حضوری تئوری و عملی ایمنی و اطفاء حریق در شعب (مشهد، رشت، یزد، چالوس، شیراز، سمنان، تبریز، قزوین، زنجان، اصفهان، ساری، قم، خرم آباد، کرج، بیهقی، جاده مخصوص، شمال شرق، غرب، شرق، پونک) با همکاری ایرج سفیری و حضور نماینده ای از همکاران برخی از شعب در محل‌های یاد شده توسط مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش برگزار گردید.

بر اساس این گزارش با حضور در این کلاس‌ها، با انواع کپسول‌های آتش نشانی، روش‌های صحیح اطفاء حریق، علل ایجاد حریق و رعایت نکات ایمنی پس از ایجاد حریق آشنا گردیدند.



شعبه خرم آباد



شعبه شیراز

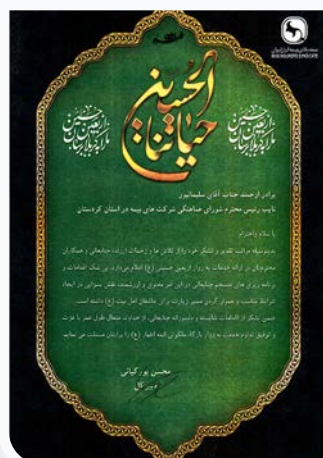


شعبه قم



شعبه کرج

تقدیر سندیکای بیمه گران ایران از زنده بیمه پارسیان در راهپیمایی اربعین حسینی



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، دبیرکل سندیکای بیمه گران ایران از زحمات ارزنده بیمه پارسیان و نیز تلاش و زحمات ارزنده سلیمانپور مدیر منطقه غرب کشور که نقش مهمی در ایجاد شرایط مناسب و تسهیل ارائه خدمات در ایام اربعین حسینی به زائرین اباعبدالله الحسین (ع) ایفا نمودند، با ارسال لوح تقدیر، قدردانی کرد.

شایان ذکر است که بیمه پارسیان همواره در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، تلاش می‌کند تا در مناسبت‌های مختلف و به ویژه در این ایام، خدمات ارزنده‌ای را به هموطنان ارائه دهد.

با هدف افزایش سهم بازار بیمه‌های باربری؛

کارگاه آموزشی تخصصی با حضور نمایندگان غرب کشور در شعبه همدان برگزار شد

صمدی، معاون مدیر بیمه‌های باربری و فاضل‌نیا، رئیس اداره خسارت بیمه‌های باربری، در چهار کلاس آموزشی به ارائه مباحثی با عناوین «بازاریابی بیمه‌های باربری»، «فنی کاربردی در بازاریابی بیمه‌های باربری»، «کارگاه بازاریابی» و «نحوه هدایت شبکه فروش به سمت اهداف بازاریابی تعیین‌شده» پرداختند.

به منظور افزایش پرتفوی بیمه‌های باربری و آموزش کارکنان و شبکه فروش در حوزه بازاریابی و فروش این نوع بیمه‌ها، دوره آموزشی در محل شعبه همدان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در این دوره آموزشی که با حضور روسا و کارکنان شعب و برخی از نمایندگان منطقه غرب کشور برگزار شد،





برگزاری جلسه تخصصی امور مالیاتی در شعبه اصفهان

ارایه شد. در این جلسه ضمن پاسخگویی کارشناسان امور مالیاتی به سوالات همکاران و نمایندگان، موضوعاتی از قبیل مبنای مالیات و تعاریف مالیاتی مرتبط با نمایندگان بیمه، نحوه تشکیل پرونده مالیاتی و تعیین اینتاکد برای نمایندگان بیمه، تکالیف مالیاتی نمایندگان بیمه و قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان تشریح شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با توجه به اعلام نیاز شبکه فروش در خصوص آشنایی با فرآیند و نحوه صحیح تکمیل فرم‌های مالیاتی و همچنین به جهت آشنایی ایشان با جدیدترین قوانین و مقرات سازمان امور مالیاتی کشور، جلسه‌ای در محل شعبه اصفهان با حضور مدیر منطقه، رییس و کارکنان شعبه و همچنین نمایندگان زیرمجموعه این شعبه با مدیران و کارشناسان شرکت مذکور برگزار و آموزش‌های لازم به همکاران و شبکه فروش در استان



هم اندیشی برای ارایه راهکار و بهبود عملکرد شعبه اردبیل

مشکلات را ارایه نمودند. هدف از برگزاری این جلسه، بررسی میدانی مسایل و مشکلات شعبه، ارایه راهکارهای مناسب و تسریع در روند حل آن‌ها بوده است. با این اقدام، ضمن حمایت از همکاران شعبه اردبیل، گامی مهم در جهت بهبود کیفیت خدمات ارایه شده به مشتریان برداشته خواهد شد.

در راستای بهبود عملکرد و رفع مشکلات شعب، جلسه‌ای با حضور معاون مدیر امور شعب، مدیر منطقه شمال غرب و رییس اداره املاک در شعبه اردبیل برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این جلسه، ریاست شعبه با ارایه گزارشی جامع، به تشریح مسایل و چالش‌های موجود در شعبه پرداختند. مدیران نیز ضمن استماع نظرات همکاران، راهکارهای عملی جهت رفع این



ارسال متن تقدیر متفاوت از سوی بیمه گزار شعبه تنکابن بیمه پارسیان

به نام یگانه شایسته پرستش یزدان پاک

روزگار ۱۴۰۳/۶/۲۹
شماره ۰۹/ گک ک ۱۳۲۵
بدون پیوست

درود بر فرشتین بزرگ همستان پارسیان بخش سرمایه‌گذاری

من حبيب‌الله گریبی کُرد به خواست و ستایش از سوی خودم به همه کارکنان رنجبر، خوشکار، مهربان و خوش خوی همستان بزرگ پارسیان شاخه باختر مازندران شهرستان تنکابن.

می‌خوام با این دستاویز به شما آفرین بگم و سپاسمند باشم که با ریزی، گزینش درست و گماردن در جایگاه‌های پاسخ‌گویی برای انجام کارهای درخواستی مردمی!!!

آرزو می‌کنم همیشه در پناه یزدان پاک زیستی درست، با توانایی ویژه چیره بر سختی‌های پیش رو باشید.

رونوشت: نمایندگی تنکابن
رونوشت: دفتر مرکزی ساری

با ارج فراوان

یکی از بیمه گزاران شعبه تنکابن بیمه پارسیان، با ارسال نامه‌ای از خدمات مطلوب ارایه شده توسط همکاران این شعبه قدردانی کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، ایشان با ارسال نامه‌ای ضمن تشکر از زحمات کارکنان شعبه تنکابن، از نحوه خدمات رسانی بیمه پارسیان تقدیر کرد.

با صعود به قله‌های دماوند و کلکچال؛

پرچم بیمه پارسیان بر فراز قله‌ها به اهتزاز درآمد

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ سعید سعیدی، سرپرست اداره پشتیبانی بازیافت خسارت و پونه مومنی، کارشناس مسئول صدور شعبه شرق به ترتیب با صعود به قله‌های مرتفع کلکچال و دماوند، پرچم بیمه پارسیان را برافراشتند.





معنا، مدل و نمونه‌های خلق ارزش در کسب و کار

اهمیت ارزش آفرینی

...ادامه از شماره ۷۳

درک اهمیت ارزش آفرینی تأثیر عمیق آن را بر کسب و کارها آشکار می‌کند. این مفهوم چند بعدی تأثیر خود را به جنبه‌های مختلف موفقیت یک شرکت از جمله رضایت مشتری، وفاداری و حفظ مزیت رقابتی گسترش می‌دهد. در اینجا، به ابعاد مهم اهمیت خلق ارزش می‌پردازیم:

(۱) رضایت و وفاداری مشتری

ایجاد ارزش مشتری در قلب موفقیت بلند مدت هر کسب و کاری قرار دارد. مشتریان راضی و وفادار نه تنها به افزایش درآمد کمک می‌کنند، بلکه به عنوان حامیان ارزشمند برند عمل می‌کنند و از طریق تبلیغات دهان به دهان مشتریان جدید را جذب می‌کنند. در اینجا نگاهی دقیق تر به نحوه در هم تنیدگی رضایت و وفاداری مشتری با خلق ارزش ارائه شده است.

تکرار کسب و کار: هنگامی که یک شرکت به طور مداوم برای مشتریان خود ارزش ارائه می‌کند، حس اعتماد و قابلیت اطمینان را تقویت می‌کند. این اغلب منجر به کسب و کار تکراری می‌شود. جایی که مشتریان راضی برای محصولات یا خدمات اضافی باز می‌گردند.

حمایت از برند، مشتریان خوشحال اغلب به طرفداران برند تبدیل می‌شوند. آن‌ها نه تنها به حمایت از کسب و کار ادامه می‌دهند، بلکه فعالانه آن را به دوستان خانواده و همکاران خود توصیه می‌کنند. این بازاریابی دهان به دهان مثبت می‌تواند به طور قابل توجهی پایگاه مشتریان یک شرکت را گسترش دهد.

ایجاد ارزش مشتری در قلب موفقیت بلند مدت هر کسب و کاری قرار دارد؛ خلق ارزش نقش اساسی در ایجاد مزیت رقابتی پایدار در محیط کسب و کار در حال تغییر امروز دارد. هنگامی که کسب و کارها به طور مداوم ارزش بیشتری را در مقایسه با رقبای خود برای مشتریان خود فراهم می‌کنند می‌توانند موقعیت خود را در بازار تضمین کنند و به طور موثر رقبای خود را دور نگه دارند.

کاهش ریزش: وفاداری مشتری، که از طریق ایجاد ارزش ایجاد می‌شود، به کاهش نرخ ریزش کمک می‌کند. هنگامی که مشتریان احساس می‌کنند ارزش استثنایی دریافت می‌کنند، کمتر به سمت رقیب تغییر جهت می‌دهند.

حلقه بازخورد: تعامل با مشتریان در فرآیند خلق ارزش می‌تواند منجر به بازخورد ارزشمند شود. این بازخورد می‌تواند برای ارتقای بیشتر محصولات و خدمات، ایجاد یک چرخه بهبود مستمر استفاده شود.

(۲) مزیت رقابتی

خلق ارزش نقش اساسی در ایجاد مزیت رقابتی پایدار در محیط کسب و کار در حال تغییر امروز دارد. هنگامی که کسب و کارها به طور مداوم ارزش بیشتری را در مقایسه با رقبای خود برای مشتریان خود فراهم می‌کنند، می‌توانند موقعیت خود را در بازار تضمین کنند و به طور موثر رقبای خود را از دور خارج کنند. این استراتژی نه تنها سود را افزایش می‌دهد بلکه دوام و گسترش پایدار را در بازارهای شدید رقابتی امروز تضمین می‌کند. بیایید با جزئیات بیشتری بررسی کنیم تا ببینیم خلق ارزش چگونه به دستیابی به مزیت رقابتی کمک می‌کند:

تمایز بازار: کسب و کاری که به طور مداوم ارزش بیشتری را به مشتریان خود ارائه می‌کند در بازار متمایز است. این پیشنهاد ارزش منحصر به فرد آن را از رقبای متمایز می‌کند و اغلب منجر به حضور قوی تر در بازار می‌شود.

حفظ مشتری: هنگامی که مشتریان یک کسب و کار را به عنوان ارائه ارزش برتر درک می‌کنند، احتمال بیشتری دارد که وفادار بمانند و ریسک تغییر به سمت رقبای آنها را کاهش می‌دهند.

انعطاف پذیری قیمت: کسب و کارهایی که استراتژی خلق ارزش قوی دارند، اغلب می‌توانند قیمت‌های بالاتری را حفظ کنند. مشتریان اغلب مایلند برای محصولات یا

خدماتی که ارزش افزوده دارند، هزینه بیشتری بپردازند.

رهبری نوآوری: تعهد به خلق ارزش، نوآوری را ممکن می‌کند. شرکت‌هایی که بر خلق ارزش متمرکز هستند، احتمالاً در خط مقدم پیشرفت‌ها و روندهای صنعت قرار دارند.

مواقع ورود: کسب و کاری که به خاطر خلق ارزش شناخته می‌شود، می‌تواند موانع بزرگی برای ورود رقبای بالقوه ایجاد کند. برای تازه واردان چالش برانگیز است که ترکیبی از شهرت، وفاداری مشتری و نوآوری را تکرار کنند که کسی و کارهای ارزش محور از آن‌ها برخوردارند.

(۳) سودآوری

سودآوری فقط یک معیار مالی نیست؛ بلکه نتیجه طبیعی خلق ارزش موثر است. هنگامی که یک کسب و کار محصولات یا خدماتی را ارائه می‌دهد که مشتریان آن را ارزشمند می‌دانند، چندین عامل کلیدی وارد عمل می‌شوند که در مجموع باعث افزایش سودآوری می‌شوند. بیایید این جنبه‌های میانی را بررسی کنیم:

قیمت گذاری برتر: مشتریان اغلب ما بلند برای محصولات یا خدماتی که از نظر آن‌ها ارزشمند هستند، قیمت‌های بالاتری بپردازند. این قیمت گذاری ممتاز نه تنها درآمد را افزایش می‌دهد، بلکه به میزان قابل توجهی به حاشیه سود کمک می‌کند.

کارایی هزینه: خلق ارزش اغلب شامل ساده سازی فرآیندها و حذف ناکارآمدی‌ها می‌شود. این برتری عملیاتی منجر به صرفه جویی در هزینه و سود بیشتر می‌شود. **تکرار کسب و کار:** مشتریان راضی تمایل دارند برای خریدهای بیشتر بازگردند. هزینه به دست آوردن مشتریان جدید بیشتر از حفظ مشتریان موجود است و همین امر باعث می‌شود که کسب و کار تکراری به یک تلاش سودآور تبدیل شود.

فروش متقابل و افزایش فروش: ارائه ارزش فرصت‌هایی را برای فروش متقابل محصولات مرتبط با افزایش فروش به محصولات با ارزش بالاتر ایجاد می‌کند. این استراتژی‌ها می‌توانند به طور قابل ملاحظه ای میانگین ارزش معاملات و سودآوری را افزایش دهند.

رشد بلند مدت: سودآوری پایدار ناشی از خلق ارزش، کسب و کارها را قادر می‌سازد تا در تحقیق و توسعه مجدد سرمایه گذاری کنند، محصولات یا خدمات خود را گسترش دهند و به رشد بلند مدت دامن بزنند.

(۴) نوآوری و سازگاری

نوآوری سنگ بنای خلق ارزش است. شرکت‌هایی که از نوآوری استقبال می‌کنند و با شرایط بازار در حال تحول سازگار می‌شوند، نه تنها موقعیت بهتری برای ایجاد ارزش برای سهامداران خود دارند، بلکه در یک محیط تجاری پویا و همیشگی در حال تغییر نیز پیشرفت می‌کنند. در اینجا یک بررسی دقیق تر از نقش محوری نوآوری در خلق ارزش ارائه شده است:

پاسخگویی بازار: نوآوری در پاسخ به شرایط متغیر بازار از ویژگی‌های سازمان‌های ارزش محور است. این کسب و کارها نه تنها با تطبیق محصولات، خدمات و استراتژی‌های خود برای برآوردن نیازها و انتظارات مشتریان در حال تغییر زنده می‌مانند، بلکه رشد می‌کنند.

پیشرفت مداوم: تعهد به خلق ارزش اغلب منجر به فرهنگ بهبود مستمر می‌شود. این به معنای پالایش فرآیندها، محصولات یا خدمات موجود است تا آن‌ها را کارآمدتر و مؤثرتر کند و در نهایت ارزش آن‌ها را افزایش دهد.

کاهش ریسک: نوآوری و سازگاری به کسب و کارها اجازه می‌دهد تا ریسک‌های مرتبط با اختلالات بازار را کاهش دهند. با جابجایی مانده از منحنی، آن‌ها کمتر در برابر شوک‌های خارجی آسیب پذیر هستند و می‌توانند در زمان وقوع به طور موثر پاسخ دهند.

مزیت رقابتی: نوآوری می‌تواند منجر به توسعه محصولات یا خدمات منحصر به فرد و متمایز کننده بازار شود. این به کسب و کارها مزیت رقابتی قابل توجهی می‌دهد و موقعیت آن‌ها را در صنعت تقویت می‌کند.

مشتری مداری شرکت‌های نوآور بر درک و رسیدگی به نیازهای مشتری اهمیت می‌دهند. این رویکرد مشتری محور نه تنها ارزش را افزایش می‌دهد، بلکه روابط بهتر با مشتری را نیز تقویت می‌کند.

کارکرد بیمه در نیروگاه‌ها و تأسیسات هسته‌ای

گردآورنده: شکيبا نوروزی؛ کارشناس مسئول صدور شعبه شمال شرق

مقدمه:

انرژی هسته‌ای به منظور تولید برق، گزینه مطلوبی در سبد انرژی بسیاری از کشورها به‌شمار می‌رود. در عین حال پتانسیل این را دارد که به هنگام بروز سوانح، به مردم و محیط زیست آسیب برساند. بررسی واقع‌بینانه علل بروز این سوانح و عواقب آن علاوه بر آنکه نقش بسزایی در بهبود ملاحظات ایمنی مربوط به طراحی و اصلاح شیوه‌های بهره‌برداری از راکتورهای هسته‌ای ایفا می‌کند، در ارتقای سطح آگاهی عمومی و به تبع آن، اتخاذ استراتژی مناسب برای تأمین انرژی نیز اثرگذار است. در سال‌های اخیر، استفاده صلح‌آمیز از شکافت هسته‌ای به‌طور قابل‌توجهی افزایش یافته است. شکافت هسته‌ای، فرآیندی است که طی آن، هسته یک اتم به دو یا چند هسته کوچکتر تقسیم می‌گردد. شکافت عناصر سنگین، یک واکنش گرمازا است و در این فرآیند، مقدار زیادی انرژی آزاد می‌شود. هم‌اکنون، چیزی در حدود ۴۴۰ راکتور در سراسر دنیا، فعال‌اند و مجموع تولید آن‌ها به بیش از ۳۶۰,۰۰۰ مگاوات می‌رسد. پر واضح است که فعالیتهای صورت‌پذیرفته در این میان دارای حساسیت بالا و هزینه گزاف هستند. از این‌رو، تأمین پوشش‌های بیمه‌ای برای این فعالیتهای، الزامات محسوب می‌شود. به دلیل نقش مؤثر صنعت بیمه در پیشرانی تمامی صنایع، در این مورد نیز بدون اغراق می‌توان گفت که بیمه، از کلیدی‌ترین عوامل پیشرفت صنعت هسته‌ای به‌شمار می‌آید.

با این وجود، به دلیل آنکه در صورت وقوع حادثه، ابعاد خسارات هسته‌ای بسیار گسترده است، به علاوه برخی از آن‌ها ممکن است تا سال‌ها مخفی مانده و به تدریج آشکار شوند، جبران همه خسارات هسته‌ای در عمل غیرممکن به نظر می‌آید. بنابراین، کنوانسیون‌های شاخص مربوط به مسئولیت هسته‌ای، مقرراتی را در زمینه جبران هر چه بهتر آسیب‌های رخ داده تشریح کرده‌اند. مهم‌ترین کنوانسیون‌هایی که در زمینه مسئولیت مدنی ناشی از حوادث هسته‌ای وضع و اجرایی شده‌اند عبارتند از: (الف) کنوانسیون پاریس در مورد مسئولیت اشخاص ثالث در خصوص انرژی هسته‌ای و (ب) کنوانسیون وین. در این مقاله، به بررسی جایگاه بیمه به عنوان یکی از کاراترین ابزارهای تضامین مالی مسئولیت هسته‌ای پرداخته شده است.

ایمنی هسته‌ای:

هر کجا که نیروگاه‌های هسته‌ای فعال باشند، محیط باید به دقت در برابر تشعشعات اتمی محافظت شود. گرچه در فرآیند طراحی و ساخت نیروگاه‌های هسته‌ای از پیشرفته‌ترین فناوری‌ها استفاده می‌شود تا ایمنی این تأسیسات تضمین و احتمال وقوع حوادثی که بر جامعه و محیط زیست تأثیرگذار است، به حداقل برسد. پس از حوادث نیروگاه‌های هسته‌ای «تری‌مایل‌ایلند» و «چرنوبیل» در سال ۱۹۸۶، سازندگان و بهره‌برداران نیروگاه‌ها، موظف به تدوین برنامه‌های مقابله با شرایط اضطراری داخلی و خارجی شدند. اقدام به‌موقع و براساس برنامه‌های از پیش تدوین‌شده برای مدیریت بحران‌های هسته‌ای می‌تواند به کاهش آسیب‌های احتمالی و جلوگیری از خسارات ناشی از پرتوگیری کمک کند.

اصول امنیت هسته‌ای:

- نظارت بر عملکرد راکتور برای اطمینان از خاموشی بدون قصور
- انتقال ایمن گرما جهت جلوگیری از ذوب یا آتش‌سوزی
- ممانعت از انتشار رادیواکتیوینته در محیط (حتی هنگامی که راکتور آسیب دیده باشد)

بیمه در تجهیزات هسته‌ای:

راکتورهای هسته‌ای از نظر فنی، سیستم‌های بسیار پیچیده‌ای محسوب می‌شوند که در آن‌ها حجم زیادی از انرژی باید به‌صورت پایدار و کنترل‌شده مدیریت شود. در صورت عدم کنترل کامل، پیامدهای آن از تمام خسارت‌های مهندسی فاجعه‌باری که تاکنون رخ داده، چه از نظر جغرافیایی، چه از نظر تعداد افراد تحت تأثیر و چه میزان دارایی‌های آسیب‌دیده (چندین میلیارد دلار)، فراتر می‌رود. به همین منظور، بازارهای بیمه در کشورهایی که دارای تأسیسات هسته‌ای هستند، صندوق‌های بیمه‌ای تخصصی با تمرکز بر مهارت‌های بیمه‌ای مرتبط ایجاد کرده‌اند. این صندوق‌ها، از زمانی که یک تأسیسات به مرحله هسته‌ای شدن می‌رسد (یعنی زمانی که مسئولیت مواد رادیواکتیو را بر عهده می‌گیرد)،



می‌باشد، البته وضعیت سیاسی و اجتماعی هم می‌بایست در این زمینه مدنظر قرار گیرد. ایجاد خسارت‌های دائمی به اموال و فشارهای عمومی و سیاسی ممکن است به از کارافتادگی مداوم و غیرقابل محاسبه منجر شوند و فعالیت‌های ساختاری و عملیاتی را متوقف کنند.

● بیمه مسئولیت

بیمه مسئولیت شامل ریسک‌های ناشی از انرژی هسته‌ای و ریسک‌های عملیاتی مرسوم است. بیمه‌هایی که به جبران خسارت اشخاص ثالث در برابر مخاطرات احتمالی انرژی هسته‌ای می‌پردازند، می‌بایست در همه کشورها با قوانین آن منطقه سازگاری داشته باشد. این پوشش تنها توسط صندوق‌های بیمه هسته‌ای ارائه می‌شود.

نتیجه‌گیری

خسارات ناشی از حوادث مرتبط با فعالیت‌های هسته‌ای ابعاد گسترده‌ای دارند. به همین دلیل، تنها عناوین خاصی از خسارات در کنوانسیون‌های مسئولیت مدنی هسته‌ای قابل جبران شناخته شده‌اند. از آنجایی که پرداخت خسارت، اغلب از عهده متصدیان تأسیسات هسته‌ای خارج است، لزوم تأمین تضامین مالی مناسب، به‌ویژه از طریق بیمه، به عنوان یکی از اصول مسئولیت مدنی هسته‌ای در کنوانسیون‌های مربوطه تأکید شده است. همچنین لازم به ذکر است، بیمه تنها در خصوص خساراتی که قابل جبران شناخته می‌شوند، غرامت پرداخت می‌کند و در مواردی که متصدی تأسیسات (علی‌رغم داشتن مسئولیت مطلق) معاف از مسئولیت شناخته شود، خسارتی پرداخت نخواهد شد.

منابع

۱. "The Economics of Nuclear Power" L.Hirsch
۲. "Nuclear Energy: Principles, Practices, David Bodde
۳. گزارش‌ها و مقالات آژانس بین‌المللی انرژی اتمی IAEA

پوشش‌های لازم را ارائه می‌نمایند. صندوق‌های بیمه هسته‌ای، با یکدیگر در تعامل و همکاری هستند و ریسک‌ها را به‌منظور اطمینان از توزیع آن‌ها در سطح جهانی تقسیم می‌نمایند. برخی از انواع بیمه‌های قابل ارائه در نیروگاه‌های هسته‌ای به صورت زیر معرفی می‌گردند:

● بیمه تمام خطر نصب:

بیمه تمام خطر نصب معمولاً شامل تمامی مراحل نصب یک پروژه، از جمله عملکردهای آزمایشی می‌شود. این پوشش هنگامی پایان می‌یابد که تأسیسات به فرد یا گروه اصلی تحویل داده شود. اما این موضوع در مورد نیروگاه‌های هسته‌ای متفاوت است، زیرا راکتور باید به عناصر سوختی برای عملکرد آزمایشی تجهیز گردد. تأسیس نیروگاه‌های هسته‌ای به دو مرحله تقسیم می‌شود:

●● **مرحله اول:** فاز نصب که شامل تجهیز عناصر سوختی است.

●● **مرحله دوم:** عملکرد آزمایشی راکتور فعال تا زمان تحویل به عامل اصلی. در این مرحله، سایت نیروگاه باید به دو بخش ریسک هسته‌ای و غیرهسته‌ای تقسیم شود. در این مرحله، صندوق‌های بیمه هسته‌ای فعال می‌شوند و تعهدات پوشش برای بخش‌ها و ریسک‌های هسته‌ای را انجام می‌دهند. به محض شروع نصب اجزای سوختی، راکتور از پوشش بیمه‌ای تمام خطر خارج شده و تحت پوشش صندوق‌های بیمه هسته‌ای قرار می‌گیرد. این صندوق‌ها، پوشش خطر هسته‌ای را که غالباً در بیمه‌نامه‌های نصب و آتش‌سوزی حذف شده‌اند، ارائه می‌دهند. ریسک‌های باقی‌مانده نیز در بازار بیمه مرسوم پوشش داده می‌شوند.

● پوشش‌های عملیاتی

در طول مرحله عملیاتی، نیروگاه‌های هسته‌ای معمولاً تحت پوشش صندوق‌های بیمه هسته‌ای قرار می‌گیرند. پوشش‌های مربوط به اموال برای نیروگاه‌های هسته‌ای، عموماً شامل ریسک‌های ناشی از انرژی هسته‌ای و آتش‌سوزی است و در بسیاری از موارد، ریسک ماشین‌آلات را نیز در بر می‌گیرد.

● بیمه وقفه کار

علاوه بر پوشش‌های اموال، پوشش‌های مرتبط با وقفه کار نیز قابل ارائه

انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

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

نام و نام خانوادگی	سمت
عسل جواهر دشتی	مدیر منطقه یک کشور
وحید داداشی	سرپرست شعبه ویژه میرداماد
اکرم باغشاهی	معاون حسابداری عملیاتی مدیر مالی
نسیم ایزدپناه	معاون مدیر بیمه‌های اشخاص
فاطمه رسولی	معاون حسابداری مدیریت مدیر مالی
لیلا مشکاتی	با حفظ سمت سرپرست مدیریت بیمه‌های اتکایی و امور بین الملل

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



تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم خانم فاطمه بهمن زاده و آقای سید محمد حسینی مقدم که از نمایندگان با سابقه و پر تلاش بیمه پارسیان بودند، دار فانی را وداع گفتند.

ضمن عرض تسلیت به تمامی بازماندگان ایشان و همچنین همکاران محترم بیمه پارسیان برای ایشان از درگاه خداوند متعال طلب عفو و بخشش و برای بازماندگان صبر و اجر مسئلت داریم.

همچنین همکارانمان آقایان سروش یوسف پور، سرکوت صالحی، حسین جعفری، جواد اعتصام و خانم‌ها مزده ضیایی و سیده می خانم حسینی در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند.

نشریه چتر ضمن عرض تسلیت و ابراز همدردی با این همکاران گرامی 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
کسری عادی	Ordinary shortage
کارشناسی	survey
کارشناسی پزشکی	Medical survey
هزینه کارشناسی	Survey fees
گزارش کارشناسی	Survey report
قرارداد	Treaty
قراردادهای مازاد خسارت مرکب (ترکیبی)	Combined excess of loss treaties
قراردادهای اتکایی مشارکت مازاد سرمایه ترکیبی	Combined quota share and surplus treaties
قراردادهای مازاد اول سرمایه	First surplus treaties
قرارداد اتکایی آزاد	Free treaties
قراردادهای مازاد خسارت به شرط گزارش	Reporting excess of loss treaties
قراردادهای مازاد سرمایه	Surplus treaties
شرایط قرارداد	Treaty terms
ارزش	value
ارزش توافق شده یا توافقی	Agreed value
سرمایه مخفف	Paid up value
کاهش ارزش	Reduction value

بیمه باربری



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



دنیا دنیا آرامش
بیمه پارسیان

www.parsianinsurance.ir

مدیریت بیمه باربری: ۸۸۶۴۲۶۵۳

مرکز ارتباطات: ۸۲۵۹-۲۱



موبایلت بیمه شد، خیالت راحت بیمه موبایل پارسیان با پوشش‌های

✓ سرقت شامل: جیب‌بری، کیف‌قاپی، دست‌قاپی و غیره
✓ آبدیدگی ✓ ضربه و سقوط ✓ بلایای طبیعی

گوشی‌های نو و کارکرده

ارایه خدمات در کلیه شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سراسر کشور

مرکز ارتباطات ۰۲۱-۸۲۵۹

CLUB.PARSIANINSURANCE.COM

WWW.PARSIANINSURANCE.IR



ISO 9001
ISO 10002
ISO 10004
ISO 10015
5S