



نشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی
شماره هشتاد و پنج | مرداد و شهریورماه ۱۴۰۵



◀ در آستانه آغاز سال تحصیلی جدید؛
بیمه پارسیان طرح «مهر پارسیان» را برای
جامعه آموزشی کشور ارائه کرد

مدیرعامل بیمه پارسیان در پنل تخصصی «چالش مطالبات و ناترازی زنجیره ارزش»؛ ضرورت اصلاح جریان نقدینگی و وصول حق بیمه در شرکتها



ELECOMP

◀ با سعید گیوهچی، مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پارسیان مطرح شد؛
ترکیب امنیت بیمه‌ای با سرمایه‌گذاری در بازار طلا؛ رویکردی
برای حفظ ارزش اندوخته در شرایط تورمی

طرح طلا بیمه زندگی پارسیان

پشتوانه ای برای زندگی، فرصتی برای رشد سرمایه



سرمایه گذاری هوشمند
متصل به صندوق طلا



حمایت از خانواده
با پوشش های بیمه زندگی



سودآوری و رشد سرمایه
همگام با افزایش قیمت طلا



جهت مشاهده جزییات طرح اسکن نمایید
آرامش، امید و اطمینان با بیمه پارسیان



مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir



- مدیرمسئول: 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: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱
- 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.

مدیرعامل بیمه پارسین در جلسه تخصصی «چالش‌ها و مطالبات و تازگی زنجیره ارزش»:

ضرورت اصلاح جریان نقدینگی و وصول حق بیمه در شرکتها

دکتر امیرحسین سمدانی، مدیرعامل بیمه پارسین، در جلسه تخصصی «چالش‌ها و مطالبات و تازگی زنجیره ارزش» با عنوان «ضرورت اصلاح جریان نقدینگی و وصول حق بیمه در شرکتها» سخنرانی کرد. وی بر اهمیت وصول به‌وقت حق بیمه و بهبود جریان نقدینگی در شرکتها تأکید کرد و راهکارهای عملیاتی برای حل این چالش‌ها ارائه داد.

در آستانه آغاز سال تحصیلی جدید:

بیمه پارسین طرح «مهرپارسین» را برای جامعه آموزشی کشور ارائه کرد

بیمه پارسین با طرح «مهرپارسین» به مناسبت آغاز سال تحصیلی جدید، طرحی جامع برای بیمه‌کردن دانش‌آموزان و معلمان ارائه کرد. این طرح با هدف کاهش ریسک‌های احتمالی در محیط‌های آموزشی طراحی شده و با شرایط ویژه و تخفیف‌های قابل توجه برای معلمان و دانش‌آموزان همراه است.

با حضور گنجوی، مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پارسین، طرح «تکلیف انصاف بیمه‌ای با سرمایه‌گذاری در بازار طلا» رونمایی شد

رونمایی برای حفظ ارزش نقدینگی در شرایط تورمی

دکتر سید محمد گنجوی، مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پارسین، در جلسه‌ای با حضور مسئولان رسانه‌ای، طرح «تکلیف انصاف بیمه‌ای با سرمایه‌گذاری در بازار طلا» را رونمایی کرد. وی توضیح داد که این طرح برای حفظ ارزش پول بیمه‌شدگان در شرایط تورمی و افزایش بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها طراحی شده است.

بیمه تکلیف انصاف بیمه‌ای با سرمایه‌گذاری در بازار طلا

امنیتی و شفافیت برای بیمه‌گذاران

این طرح با هدف افزایش شفافیت و امنیت برای بیمه‌گذاران طراحی شده است. بیمه‌گذاران می‌توانند با سرمایه‌گذاری در بازار طلا، ارزش پول خود را در برابر تورم حفظ کنند و بازدهی بالاتری نسبت به سایر روش‌های سرمایه‌گذاری به دست آورند.

آگهی‌های کار: توسعه شبکه اشکاف و آموزش بیمه پارسین

تدام مسیر توانمندسازی سرمایه‌انسانی با تمرکز بر تخصص، رهبری و مدیریت دانش

شرکت بیمه پارسین به منظور توسعه شبکه اشکاف و ارتقای مهارت‌های پرسنل، آگهی‌های استخدامی برای تخصص‌های مختلف در زمینه تخصص، رهبری و مدیریت دانش منتشر کرده است. علاقه‌مندان می‌توانند با ارسال رزومه خود به آدرس ذکر شده، شانس خود را برای همکاری با این شرکت معتبر امتحان کنند.

ریسک عدم کیفیت ذخایر

نظارت دقیق بر کیفیت ذخایر بیمه‌ای

این بخش به بررسی ریسک‌های ناشی از عدم کیفیت ذخایر بیمه‌ای می‌پردازد. اهمیت نظارت دقیق بر کیفیت ذخایر برای حفظ سلامت مالی شرکت و اطمینان از تعهدات بیمه‌ای در بلندمدت، مورد تأکید قرار گرفته است.

تقدیر شرکت لایا و بخش نفت آبادان از خدمات شعبه بیمه پارسین

شرکت لایا و بخش نفت آبادان، به پاس خدمات بی‌نقص و پاسخگویی سریع شعبه بیمه پارسین، تقدیرنامه‌ای خطاب به مدیران این شعبه صادر کردند. این اقدام نشان‌دهنده رضایت کامل مشتریان از کیفیت خدمات ارائه‌شده است.

تقدیر از خدمات رسانی ممتاز کارکنان درام جنگ رمضان

به مناسبت روز قدس و به پاس خدمات ارزشمند کارکنان درام جنگ رمضان، شعبه بیمه پارسین با اهدای لوح تقدیر و هدایای نفیس، از زحمات و ایثار این عزیزان تشکر کرد.

مدیرعامل بیمه پارسیان در پنل تخصصی «چالش مطالبات و ناترازی زنجیره ارزش»؛ ضرورت اصلاح جریان نقدینگی و وصول حق بیمه در شرکت‌ها



♦ دکتر بنویدی، مدیرعامل بیمه پارسیان، در پنل تخصصی «چالش مطالبات و ناترازی زنجیره ارزش» در بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی اکامپ حضور یافت و به تشریح مهم‌ترین چالش‌های مرتبط با جریان نقدینگی، مطالبات و فرآیندهای مالی در صنعت بیمه پرداخت.

به گزارش مدیریت روابط عمومی، دکتر بنویدی در این سخنرانی، رسوب حق بیمه را موضوعی دو وجهی دانست و اظهار کرد: رسوب حق بیمه در شرایطی می‌تواند بخشی از ضریب خسارت را جبران و در نهایت به سود عملیات بیمه‌گری کمک کند، که این رسوب در اختیار شرکت بیمه باشد، اما تداوم تورم بدهکاران به دلیل رسوب حق بیمه نزد بیمه‌گذاران و نمایندگان شرکت‌های بیمه را با ناترازی و ریسک نقدینگی مواجه خواهد کرد.

وی با اشاره به آثار رسوب منابع بر درآمد سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه افزود: هنگامی که منابع در حساب بدهکاران متورم می‌شود، امکان بهره‌برداری از فرصت‌های سرمایه‌گذاری کاهش می‌یابد و این مسئله می‌تواند بر حاشیه سود مؤسسات بیمه و در نهایت جذابیت سهام شرکت‌های بیمه در بازار سرمایه نیز اثرگذار باشد.

وی با تأکید بر ضرورت اصلاح فرآیندهای مالی و مدیریت جریان نقدینگی اظهار داشت: شرکت‌های بیمه باید اصول مشخصی را در شناسایی و ثبت قراردادهای بیمه‌ای رعایت کنند و تا زمان تکمیل جریان نقدینگی (cash fulfillment) قرارداد بیمه را پیگیری نمایند، پس نحوه انعکاس قراردادهای در حساب‌های مالی به‌صورت اصولی و منطبق با استانداردهای حسابداری در چارچوب شفافیت عملیات بیمه‌گری، اجتناب ناپذیر است. دکتر بنویدی همچنین بر ضرورت تعریف راهکارهای موازی و مکمل در کنار

نظارت بر شبکه نمایندگی و کارگزاران تأکید کرد و بهره‌گیری از ظرفیت‌های جدید برای بهبود فرآیند وصول، مدیریت نقدینگی و توسعه زنجیره ارزش صنعت بیمه را ضروری دانست.

وی در پایان خاطرنشان کرد: مدیریت صحیح جریان نقدینگی، جلوگیری از انباشت بدهکاران و ایجاد زمینه برای حفظ و هدایت منابع به سمت فرصت‌های سرمایه‌گذاری، از الزامات ارتقای عملکرد مالی و کاهش ناترازی در صنعت بیمه است.

در این پنل تخصصی، موضوعاتی از جمله چالش مطالبات، ناترازی در زنجیره ارزش، مدیریت جریان نقدینگی و ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه مورد بحث و بررسی قرار گرفت.





درآستانه آغاز سال تحصیلی جدید؛

بیمه پارسیان طرح «مهرپارسیان» را برای جامعه آموزشی کشور ارایه کرد



♦ همزمان با آغاز سال تحصیلی جدید، شرکت بیمه پارسیان طرح ویژه «مهر پارسیان» را با هدف حمایت از جامعه آموزشی و ایجاد امنیت خاطر برای دانش آموزان، دانشجویان و خانواده‌ها به اجرا گذاشت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این طرح، مدیران مدارس، دانشگاه‌ها و سایر مراکز آموزشی را در برابر مسئولیت مدنی ناشی از حوادث احتمالی در قبال فراگیران اعم از دانش آموزان، دانشجویان و اشخاص ثالث تحت پوشش قرار می‌دهد.

در کنار پوشش مسئولیت مراکز آموزشی، برای ارتقای ایمنی رفت‌وآمد دانش آموزان نیز بیمه مسئولیت مدنی ویژه ارایه‌دهندگان خدمات سرویس ایاب‌وذهاب با تعهدات متناسب در نظر گرفته شده است.

طرح «مهر پارسیان» با هدف ایجاد پشته‌های بیمه‌ای برای جامعه آموزشی و کاهش دغدغه‌های ناشی از حوادث و مسئولیت‌های احتمالی در محیط‌های آموزشی ارایه شده است.

علاقه‌مندان برای دریافت اطلاعات بیشتر می‌توانند به شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سراسر کشور مراجعه یا با مرکز ارتباط با مشتریان این شرکت به شماره ۰۲۱-۸۲۵۹۰۲۱ داخلی یک تماس بگیرند.

اجرای موفق پایلوت سه‌ماهه طرح پزشک خانواده؛ کاهش هزینه‌های درمان

♦ طرح پایلوت «پزشک خانواده» با هدف تسهیل دسترسی کارکنان به خدمات پزشکی، ارتقای سلامت و کاهش هزینه‌های خسارت درمان، از ۲۶ اردیبهشت تا ۳۱ مرداد ۱۴۰۵ به مدت سه ماه با همکاری و حضور مستمر دکتر نازنین شریعتمداری در محل ساختمان مرکزی اجرا شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در این دوره، مجموعاً ۵۹۰ مورد مراجعه و دریافت خدمات پزشکی شامل ویزیت، مشاوره، خدمات تحت‌نظر و سرپایی و سایر خدمات مرتبط، به‌صورت رایگان به کارکنان ارایه شد. برآورد هزینه این خدمات نشان می‌دهد که با ارایه رایگان خدمات در محل، از هزینه‌های خسارت درمان کاسته شده است.

این طرح علاوه بر دستاورد اقتصادی، با فراهم کردن دسترسی آسان و سریع به پزشک در محل کار، زمینه بهره‌مندی کارکنان از خدمات بهداشتی و درمانی، مشاوره پزشکی و حضور مستقیم پزشک را فراهم کرده و در ارتقای آرامش و اطمینان خاطر آنان نیز مؤثر بوده است.

نتایج این پایلوت نشان می‌دهد استقرار پزشک خانواده در محل کار، علاوه بر ایجاد ارزش خدماتی برای کارکنان، می‌تواند به عنوان رویکردی مؤثر در مدیریت و کاهش هزینه‌های درمان سازمان مورد توجه قرار گیرد.

این طرح علاوه بر دستاورد اقتصادی، با فراهم کردن دسترسی آسان و سریع به پزشک در محل کار، زمینه بهره‌مندی کارکنان از خدمات بهداشتی و درمانی، مشاوره پزشکی و حضور مستقیم پزشک را فراهم کرده و در ارتقای آرامش و اطمینان خاطر آنان نیز مؤثر بوده است.

نتایج این پایلوت نشان می‌دهد استقرار پزشک خانواده در محل کار، علاوه بر ایجاد ارزش خدماتی برای کارکنان، می‌تواند به عنوان رویکردی مؤثر در مدیریت و کاهش هزینه‌های درمان سازمان مورد توجه قرار گیرد.

صیانت از سرمایه شرکت بیمه پارسیان با هوشمندی در ارزیابی؛ وقتی دقت کارشناسی، مانع یک خسارت ۲۰۰ میلیاردی شد



رامین مهرپور



سرهنک احمد یعقوبی

♦ در راستای اجرای سیاست‌های کلان شرکت بیمه پارسیان در حوزه صیانت از دارایی‌ها، تقویت نظام مقابله با تقلب و مدیریت ریسک، با هوشمندی، تخصص و پیگیری مستمر همکاران واحد ارزیابی خسارت، از پرداخت یک فقره خسارت غیرواقعی به ارزش بیش از (۲۰۰ میلیارد ریال) جلوگیری شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، براساس گزارش مربوط به کشف خسارت غیرواقعی در بیمه‌های خودرو، این اقدام علاوه بر پیشگیری از تحمیل زبانی قابل توجه به شرکت، از شکل‌گیری رویه‌های نامطلوب در پرداخت خسارت‌های متقلبانه جلوگیری کرد و بار دیگر اهمیت کنترل و ارزیابی دقیق پرونده‌های خسارت را نشان داد.

براساس این گزارش، در جریان بررسی این پرونده، دقت، تخصص و پیگیری رامین مهرپور، کارشناس

خسارت شعبه زاهدان و سرهنک احمد یعقوبی، کارشناس رسمی دادگستری و کارشناس ارزیابی خسارت بیمه مرکزی، در شناسایی مورد تقلب در دستیابی به نتیجه نهایی، نقش مؤثری در جلوگیری از پرداخت خسارت غیرواقعی، اثبات تقلب و صیانت از منابع مالی شرکت داشتند.

در همین راستا و با هدف قدردانی از عملکرد شایسته این همکاران و ایجاد انگیزه در سایر کارکنان با دستور مدیرعامل شرکت، از آنان با اهدای هدایایی تقدیر به عمل آمد.

این پرونده بار دیگر نشان داد که نیروی انسانی متخصص، بهره‌گیری از نظام ارزیابی دقیق و استقرار کنترل‌های هوشمندانه، از مهم‌ترین ظرفیت‌های شرکت بیمه پارسیان در مسیر مقابله با تقلب و صیانت از منابع به شمار می‌رود.

نمایندگان برتر جشنواره فروش «آرام بام پارسیان» در رشته بیمه‌های مسئولیت معرفی شدند

♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، نمایندگان برتر جشنواره فروش طرح «آرام بام پارسیان» در رشته بیمه‌های مسئولیت، پس از بررسی عملکرد فروش و جمع‌بندی آمارهای مربوط، معرفی و جوایز خود را دریافت کردند. این جشنواره که براساس اطلاعیه مدیریت بیمه‌های مسئولیت در سال گذشته برگزار شد، با هدف توسعه فروش بیمه‌نامه مسئولیت مدنی مدیران یا هیأت‌مدیره ساختمان‌های مسکونی، اداری و تجاری در قبال ساکنان و اشخاص ثالث و در قالب طرح «آرام بام پارسیان» اجرا شد.

بررسی آمارهای فروش نشان می‌دهد اجرای این طرح، رشد قابل توجهی در تعداد بیمه‌نامه‌های صادره و حجم پرتفوی نسبت به مدت مشابه سال قبل به همراه داشته و گامی مؤثر در توسعه بیمه‌های مسئولیت و افزایش ضریب نفوذ این رشته محسوب می‌شود.

اسامی نمایندگان برتر این جشنواره به شرح زیر است:

ردیف	نام نمایندگی	رتبه
۱	بهاره ایکار	طلایی
۲	نوشین مصطفوی رنگتالی	طلایی
۳	مهدی محمدی	نقره ای
۴	سعید نعمت زاد	برونزی
۵	علیرضا ظهیری سروری	برونزی
۶	تینا صدیقی	برونزی
۷	میرقاسم شرقی	برونزی
۸	شبنم بوستان آراء	برونزی
۹	حجت اله نعمی	برونزی
۱۰	صدیقه مطلوب حقانی کار	برونزی
۱۱	فاطمه آقاملکی سروسنایی	برونزی
۱۲	نادر نیرومند	برونزی
۱۳	عباس امیرزاده	برونزی
۱۴	سیدسپروس انوری	برونزی
۱۵	زینب سادات نوروزفر	برونزی
۱۶	سیدمسعود میرحسینی	برونزی
۱۷	علی فرجی	برونزی
۱۸	ندا رشیدی	برونزی
۱۹	منصوره باقری	برونزی
۲۰	مرجان تقی زاده	برونزی
۲۱	پروانه تیموری	برونزی
۲۲	پژمان لارستانی	برونزی
۲۳	آزاده هاشمی سروسنایی	برونزی
۲۴	فرزانه حسام	برونزی



دربازدید از دفاتر نمایندگان سراسر کشور؛ از خدمات مطلوب برخی نمایندگان تقدیر شد

مسیر رشد و تعالی سازمان به شمار می‌رود. بیمه پارسیان، موفقیت خود را در کنار شبکه‌ای توانمند، پرتلاش و متعهد معنا می‌کند و قدردانی از این همراهی را بخشی از مسیر توسعه و تعالی خود می‌داند. بر همین اساس، در پایان دوره بازدیدهای ۶ ماهه دوم سال ۱۴۰۴، به ۳۰ نفر از نمایندگان برتر در سطح کشور، از هر منطقه ۳ نماینده پس از احراز تمامی شرایط و شاخص‌های تعیین شده، شایسته تقدیر شناخته شده و با هدف قدردانی و حفظ انگیزه با اهدای هدایایی از ایشان تقدیر شد.



▲ شعبه دزفول؛ فاطمه رجبی



▲ شعبه اردبیل؛ ربابه علیزاده



▲ شعبه اصفهان؛ سجاد گورابی



▲ شعبه آمل؛ فاطمه رمضان پور



▲ شعبه اهواز؛ پردیس صفری

♦ مدیریت امور نمایندگان بیمه پارسیان در راستای حمایت از شبکه فروش و تقویت انگیزه و تعامل با نمایندگان، از ۳۰ نماینده برتر کشور تقدیر کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای ارج نهادن به تلاش‌ها و دستاوردهای شبکه فروش و با هدف تقویت انگیزه، تعامل و همدلی میان شرکت و نمایندگان، مدیریت امور نمایندگان شرکت بیمه پارسیان به صورت دوره‌ای و هر شش ماه، از نمایندگان برتر تقدیر به عمل می‌آورد. بر اساس این گزارش، در جریان بازدیدهای دوره‌ای از دفاتر نمایندگان انجام می‌شود و فرصتی است تا از نمایندگانی که با عملکرد مطلوب، تلاش مستمر، رعایت ضوابط و آرایه خدمات شایسته به بیمه‌گزاران، نقش مؤثری در تحقق اهداف شرکت و ارتقای جایگاه بیمه پارسیان ایفاء می‌کنند، قدردانی شود. بازدیدهای دوره‌ای از دفاتر نمایندگان، علاوه بر بررسی روند فعالیت و عملکرد شبکه فروش، زمینه تعامل مستقیم با نمایندگان را فراهم می‌کند. این بازدیدها فرصتی ارزشمند برای شنیدن دیدگاه‌ها، پیشنهادها و دغدغه‌های نمایندگان بوده و تلاش می‌شود با تقویت ارتباط دوسویه، زمینه ارتقای همکاری و هم‌افزایی میان شرکت و شبکه فروش، فراهم شود. در این راستا، تقدیر از نمایندگان برتر، صرفاً یک برنامه تشریفاتی نیست؛ بلکه بیانگر توجه بیمه پارسیان به اهمیت سرمایه انسانی و جایگاه ارزشمند نمایندگان در



▲ شعبه رشت؛ هدیه خداخواه



▲ شعبه ایلام؛ مریم محمد مرادی



▲ شعبه بابل؛ احمد حسین زاده



▲ شعبه خرم آباد؛ علی حق پرست



▲ شعبه بجنورد؛ ام البنین نودوست



▲ شعبه بروجرد؛ فاطمه گودرزی



▲ شعبه رفسنجان؛ یوسف غله فروش



▲ شعبه بندرانزلی؛ کوثر میرزایی



▲ شعبه بندرعباس؛ فاطمه سرلک



▲ شعبه ساری؛ هاشم قلی پور



▲ شعبه بوشهر؛ زهرا حسینی نژاد



▲ شعبه تبریز؛ اصغر اکبرپور



▲ شعبه غرب تهران؛ فاطمه محسنی دوست



▲ شعبه والفجر تهران؛ پردیس مجیدی



▲ شعبه شمال شرق تهران؛ زینب السادات نوروزفر



▲ شعبه سیرجان؛ علیرضا پورابراهیم آبادی



▲ شعبه شیراز؛ سمانه معماریان



▲ شعبه زنجان؛ زهرا عزیزی



▲ شعبه مشهد؛ حمید قاجاری



▲ شعبه قم؛ مهدی ماهرو



▲ شعبه کرمان؛ فاطمه ذوالفقاری



▲ شعبه مشهد؛ مجید شجری



▲ شعبه یزد؛ احد دهقان



▲ شعبه لاهیجان؛ پرشیا صبح زاهدی

با سعید گیوه‌چی، مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پارسیان مطرح شد؛ ترکیب امنیت بیمه‌ای با سرمایه‌گذاری در بازار طلا؛ رویکردی برای حفظ ارزش اندوخته در شرایط تورمی

است. در بیمه‌های زندگی سنتی، اندوخته بیمه‌گذار بر مبنای سازوکارهای ریالی و سودهای مشخص رشد می‌کند، در حالی که در بیمه‌های زندگی متصل به صندوق طلا، ارزش اندوخته متناسب با تغییرات بازار طلا رشد می‌یابد و در طرح‌های مبتنی بر طلا، ارزش سرمایه متناسب با قیمت طلا تغییر می‌کند.

البته این محصول قرار نیست جایگزین بیمه‌های عمر سنتی شود، بلکه در واقع یک تکامل و یک گزینه برتر برای مشتریانی است که دغدغه اصلی‌شان حفظ قدرت خرید در برابر تورم است. بیمه‌های سنتی همچنان کارکردهای خاص خود را دارند، اما این محصول برای مشتریانی که به دنبال حفظ ارزش دارایی در برابر تورم هستند، راهکار متفاوتی ارائه می‌دهد. مزیت رقابتی این محصول را می‌توان در سه محور خلاصه کرد:

مدیریت ریسک، وجود پوشش‌های بیمه‌ای و اعتبار و کارایی. شایان ذکر است بیمه نامه‌های زندگی متصل به دارایی، دارای سه طرح «طلا» با صندوق مبتنی بر طلا، «کیمیا» با صندوق درآمد ثابت و «مشترک» با ترکیب صندوق طلا و درآمد ثابت است.

در طرح مشترک، ترکیب طلا و درآمد ثابت باعث می‌شود نوسانات بازار طلا تا حدودی توسط سود و عملکرد بخش درآمد ثابت مدیریت شود. همچنین برخلاف صندوق‌های سرمایه‌گذاری صرف، محصول ما

دارای پوشش‌های بیمه‌ای متنوع است و از زیرساخت‌های قدرتمند پارسیان برای مدیریت فعال دارایی‌ها و کاهش هزینه‌های عملیاتی برای مشتری بهره می‌برد.

همچنین امکان خرید آسان و سریع محصول به صورت آنلاین و شفافیت در

زمینه اطلاع‌رسانی به بیمه‌گذار در خصوص میزان اندوخته بیمه‌نامه به صورت لحظه‌ای از طریق داشبورد آنلاین، از دیگر مزایای این طرح است.

بیمه زندگی متصل به طلا؛

انتخابی هوشمندانه برای

امنیت و سرمایه‌گذاری فردا



اواخر اردیبهشت ماه امسال همزمان با سالروز تاسیس شرکت بیمه پارسیان، محصول جدید بیمه زندگی متصل به صندوق طلا شرکت بیمه پارسیان به صورت رسمی رونمایی و بهره‌برداری از آن برای بیمه‌گذاران آغاز شد. این محصول که از جدیدترین خدمات بیمه‌ای در حوزه بیمه‌های زندگی به شمار می‌رود، با هدف تقویت بخش سرمایه‌گذاری طراحی شده و با اتصال به صندوق‌های طلا، تلاش دارد در کنار ارائه

پوشش‌های بیمه‌ای، امکان بهره‌مندی از بازدهی بازارهای مالی و حفظ ارزش سرمایه را برای بیمه‌گذاران فراهم کند. در همین راستا، با سعید گیوه‌چی، مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پارسیان، درباره

ویژگی‌ها، مزیت‌های رقابتی و نحوه عملکرد این محصول گفت‌وگو کرده‌ایم که در ادامه می‌خوانید:

محصول بیمه زندگی متصل به صندوق طلا بیمه پارسیان چه مزیت رقابتی نسبت به محصولات مشابه و بیمه‌های زندگی سنتی دارد؟

این بیمه‌نامه در واقع نسخه ارتقایافته بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری پارسیان است که یکی از ابزارهای مهم و جذاب برای تأمین مالی بلندمدت افراد است. این نوع بیمه به افراد این امکان را می‌دهد که در کنار تأمین امنیت مالی برای آینده خود و خانواده‌شان، از طریق سرمایه‌گذاری در بازارهای مختلف، به رشد سرمایه خود کمک کنند.

اگر بخواهم در یک جمله تفاوت را بیان کنم، بیمه‌های سنتی به دنبال «پس‌انداز ریالی» بودند، اما بیمه متصل به طلا به دنبال «پس‌انداز وزنی»

آیا جذابیت‌های سرمایه‌گذاری در این محصول، پوشش‌های بیمه‌ای را تحت تأثیر قرار داده است؟ و مهم‌ترین مزایای بیمه‌گذار در این بخش چیست؟

خیر. یک بیمه زندگی زمانی ارزشمند است که «قدرت حمایت» داشته باشد. بدین معنا که پوشش‌های کلیدی نظیر فوت، حادثه، امراض و ازکارافتادگی همواره با همان استانداردهای اولیه و کیفیتی که در زمان خرید بیمه‌نامه وجود داشته، تضمین شده و پابرجا می‌مانند.

در بخش پوشش امراض نیز پرداخت سرمایه در صورت بروز بیش از ۳۰ نوع بیماری مختلف پیش‌بینی شده است. بنابراین، تمرکز بر سرمایه‌گذاری به



آیا برای سوددهی این بیمه‌نامه می‌توان پیش‌بینی مشخصی ارائه کرد و این محصول چه تفاوتی با بیمه‌نامه‌های زندگی سنتی از نظر بازدهی دارد؟

نمی‌توانم یک عدد یا درصد مشخص برای سوددهی آینده پیش‌بینی کنم، زیرا سود این محصول مستقیماً به نوسانات بازار طلا و نرخ سود بازار مالی در آمد ثابت وابسته است.

با این حال، بیمه‌گذار می‌تواند انتظار رشد اندوخته خود متناسب با سایر بازارهای مالی، چه در حوزه طلا و چه در حوزه اوراق درآمد ثابت، داشته باشد.

در مدل‌های سنتی، اندوخته بیمه‌گذار بر مبنای سازوکارهای ریالی و سودهای اعلامی رشد می‌کند که ممکن است با شرایط تورمی همخوانی کامل نداشته باشد. اما در این محصول، در طرح‌های مبتنی بر طلا، ارزش اندوخته متناسب با قیمت جهانی و داخلی طلا تغییر می‌کند و در طرح درآمد ثابت نیز متناسب با بازارهای مالی در زمینه اوراق درآمد ثابت افزایش می‌یابد.

بزرگ‌ترین مزیت ما در بیمه پارسیان، شفافیت و انطباق با واقعیت اقتصادی ایران است. بیمه‌گذار به جای امید بستن به سودهای اعلامی بیمه‌گر، می‌تواند رشد و وضعیت دارایی خود را از طریق داشبورد آنلاین مشاهده کند.

در واقع، این محصول «امنیت بیمه» را با «قدرت نقدشوندگی و امکان بهره‌مندی از بازارهای مالی» ترکیب کرده است.

نحوه خرید این محصول چگونه است و چه آینده‌ای برای آن در بازار بیمه‌های زندگی متصور هستید؟

این محصول هم از طریق شبکه گسترده نمایندگی‌ها و شعب برای ارائه خدمات مشاوره‌ای و هم به صورت آنلاین قابل خریداری است. هدف ما این است که مشتری در هر شرایطی و از هر جایی بتواند به راحتی بیمه‌نامه را خریداری کرده و از خدمات آن بهره‌مند شود.

این محصول جایگزین بیمه‌های زندگی سنتی نیست، بلکه مکمل و توسعه‌دهنده بازار بیمه‌های زندگی است. مشتریان نیازهای مختلفی دارند؛ برخی به دنبال امنیت و سود مشخص‌تر هستند که بیمه‌های سنتی می‌توانند آن را تأمین کنند و برخی به دنبال حفظ ارزش دارایی در برابر تورم هستند که این محصول پاسخ متفاوتی به نیاز آنها می‌دهد.

در واقع، این محصول به جای اینکه سهم بیمه‌های سنتی را بگیرد، می‌تواند باعث جذب مشتریانی شود که پیش از این به دلیل نگرانی از کاهش ارزش پول و بازدهی، کمتر به بیمه عمر و سرمایه‌گذاری توجه می‌کردند.

ما تلاش کرده‌ایم با تلفیق طلا به عنوان یکی از ابزارهای پوشش در برابر تورم، درآمد ثابت و پوشش‌های بیمه‌ای، محصولی متناسب با نیازهای امروز مشتریان ارائه کنیم؛ محصولی که در کنار تأمین امنیت مالی، امکان مدیریت و مشاهده شفاف اندوخته را نیز برای بیمه‌گذار فراهم می‌کند.

هیچ عنوان به معنای کاهش اهمیت پوشش‌های بیمه‌ای نیست. اگر بخواهم به طور خلاصه به مزیت‌های متمایزکننده این محصول اشاره کنم، نخست انتقال ریسک به شرکت بیمه است. برخلاف سرمایه‌گذاری شخصی، بیمه‌گذار در اینجا همزمان از پوشش‌های فوت، حادثه، امراض و ازکارافتادگی برخوردار است که امنیت روانی و مالی ایجاد می‌کند. مزیت دوم، ایجاد یک سپر دفاعی در برابر تورم و نوسانات است. این محصول می‌تواند بخشی از دارایی را در برابر کاهش ارزش پول محافظت و یک «ذخیره امن» ایجاد کند.

مزیت دیگر، حفظ ارزش اندوخته بیمه‌نامه است. در بخش سرمایه‌گذاری بیمه‌نامه، به جای تکیه صرف بر سودهای حداقلی یا اعلامی، بازدهی متناسب با بازارهای مالی ایجاد می‌شود. همچنین نقدشوندگی و مدیریت نقدینگی از دیگر مزایای این محصول است و بیمه‌گذار در چارچوب شرایط بیمه‌نامه امکان برداشت از اندوخته و افزایش آن را دارد. در کنار همه این موارد، شفافیت در سرمایه‌گذاری نیز اهمیت زیادی دارد و امکان مشاهده لحظه‌ای مبالغ سرمایه‌گذاری در داشبورد آنلاین برای بیمه‌گذار فراهم شده است.

با توجه به نوسانات بازار طلا، بیمه‌گزانی که این محصول را به جای سرمایه‌گذاری مستقیم در طلا انتخاب می‌کنند، چگونه می‌توانند ریسک نوسانات را مدیریت کنند؟

ماهیت بیمه‌نامه با بازار آزاد متفاوت است. البته از آنجایی که اندوخته بیمه‌نامه بیمه‌گذاران در اوراق مبتنی بر طلا سرمایه‌گذاری می‌شود، نوسانات قیمت طلا بر اندوخته بیمه‌نامه‌ها نیز تأثیر مستقیم خواهد داشت و نمی‌توان برای این محصول سود مشخص و تضمین‌شده‌ای متصور بود.

با این حال، دو دلیل برای امنیت بیشتر و آرامش خاطر بیمه‌گذاران این بیمه‌نامه وجود دارد.

نخست، امکان خرید به صورت مستمر و آنلاین است. برخلاف خریدار مستقیم طلا که ممکن است در سقف قیمتی خرید کند، بیمه‌گذار ما در طول سال و جدا از حق بیمه منظم می‌تواند به دفعات خرید یا واریز به اندوخته داشته باشد. این مدل خرید، نوسانات لحظه‌ای بازار را در بلندمدت خنثی کرده و ریسک خرید در قله‌های قیمتی را برای او به حداقل می‌رساند.

دوم، عدم پرداخت برخی هزینه‌های مرتبط با خرید طلای فیزیکی، از جمله کارمزدهای خرید طلای فیزیکی و مالیات بر ارزش افزوده در زمان خرید است.

ضمن آنکه خرید این بیمه‌نامه مزایای دیگری نیز برای بیمه‌گذار به همراه دارد که مهم‌ترین آن امکان بهره‌مندی از مزایای ماده ۱۳۶ و ۱۳۷ قانون مالیات‌های مستقیم و استفاده از مزایای معافیت مالیاتی حق بیمه‌های پرداختی و مالیات بر عایدی و ارث و نیز معافیت سرمایه‌های پرداختی از قوانین انحصار وراثت، در چارچوب مقررات مربوط، است.

با مریم شریفی اصل، مدیر بیمه‌های اشخاص؛ جلب رضایت بیمه شدگان با توسعه خدمات غیرحضوری

صدور بیمه‌نامه‌ها؛ مشکلات ناشی از اختلال در شبکه‌های اینترنتی کشور، ... همگی بخشی از مشکلات صنعت بیمه در سال‌های اخیر بوده است و علی‌رغم تمام این مسائل، در این مدیریت تلاش گردیده است ضمن کنترل نسبت خسارت و بررسی و پایش ریسک‌های مناسب، با متعادل‌ترین حق بیمه در هر رشته بیمه‌ای، نسبت به ارائه پوشش‌ها و محصولات متناسب با نیازهای روز جامعه اقدام گردد. جذب هدفمند و هوشمندانه بیمه‌گزاران، توسعه دانش در شبکه فروش و بهبود ساختار ارائه خدمت به بیمه‌گزاران و بیمه‌شدگان همواره در دستور کار این مدیریت قرار داشته است. ایجاد بستر الکترونیکی صدور بیمه‌نامه‌های حوادث انفرادی و مسافرتی، بهره‌گیری از درگاه‌های اینترنتی پرداخت آنلاین اقساط حق بیمه بدون نیاز به مراجعه حضوری، راه‌اندازی سامانه سیناد جهت سهولت در امر ارائه اسناد هزینه‌های پزشکی به‌صورت غیرحضوری و امکان پیگیری آخرین وضعیت رسیدگی به خسارات توسط بیمه‌شده‌ها، حذف لزوم ارسال فیزیکی مدارک پزشکی تا سقف‌های مشخص‌شده در هر بیمه‌نامه و کاهش زمان رسیدگی و پرداخت خسارت بیمه‌های اشخاص، از اقدامات صورت‌گرفته در سال‌های اخیر است. تسهیل در فروش بیمه‌های حوادث دفترچه‌ای، به‌روزرسانی طرح‌های بیمه درمان خانواده و طراحی بسته بیمه‌ای کسب‌وکارهای کوچک نیز از دیگر اقدامات صورت‌گرفته در راستای به‌روزرسانی محصولات بیمه‌ای این مدیریت بوده است.

یکی از محصولات مورد توجه شرکت، بیمه درمان خانواده است. این بیمه چه مزایا و پوشش‌هایی برای خانواده‌ها فراهم می‌کند و چه تفاوتی با سایر طرح‌های درمانی دارد؟

بیمه نامه درمان خانواده بهترین انتخاب برای افراد دارای مشاغل آزاد یا گروه‌های اقتصادی دارای تعداد نفرات کمتر از ۵۰ نفر می‌باشد. در این بیمه نامه که در ابتدای هر سال، براساس تعرفه‌های خدمات درمانی ابلاغی از طرف مراجع ذیصلاح و باتوجه به نیازهای روز، طرح‌ها و پوشش‌های آن به روزرسانی می‌شود، فرد می‌تواند به تنهایی یا به همراه همسر و فرزندان خود تحت پوشش قرار گیرد و از خدمات درمانی بیمارستانی و پاراکلینیکی برخوردار شود. پیشنهاد می‌شود کلیه خوانندگان محترم این نشریه با مراجعه به سایت رسمی شرکت بیمه پارسیان و



بیمه‌های اشخاص در سال‌های اخیر، هم‌زمان با تغییر نیازهای جامعه و افزایش هزینه‌های درمان و خدمات، با چالش‌ها و فرصت‌های تازه‌ای روبه‌رو شده‌اند. در همین راستا، در گفت‌وگو با مدیر بیمه‌های اشخاص بیمه پارسیان، مهم‌ترین اقدامات این مدیریت برای توسعه خدمات غیرحضوری، تسریع فرآیند رسیدگی به خسارت، گسترش شبکه درمانی و به‌روزرسانی محصولات بیمه‌ای متناسب با نیازهای روز جامعه را بررسی کرده‌ایم. متن کامل این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

مدیریت بیمه‌های اشخاص بیمه پارسیان با تأکید بر توسعه خدمات غیرحضوری، تسریع فرآیند رسیدگی به خسارت و به‌روزرسانی محصولات، تلاش دارد پاسخگوی نیازهای متغیر بیمه‌گزاران و بیمه‌شدگان باشد.

در سال‌های اخیر چه اقداماتی برای توسعه بیمه‌های اشخاص و تسهیل فرآیند صدور بیمه‌نامه و توسعه محصولات متناسب با نیازهای امروز جامعه انجام شده است؟

پیش از پاسخ به این سوال؛ مرور برخی از چالش‌های موجود در بیمه‌های اشخاص در سال‌های اخیر خالی از لطف نیست. در

بیمه‌نامه درمان؛ کاهش سهم بیمه‌گران پایه، افزایش تعرفه خدمات درمانی، حذف تدریجی ارزش ترجیحی دارو و لوازم پزشکی وارداتی و فشارهای متاثر از این موضوعات بر بیمه‌گران تکمیلی را تجربه کرده‌ایم و نرخ‌شکنی برخی از رقبا و ارائه نرخ و شرایط غیرفنی، زبان فراوانی را در صنعت ایجاد نموده است. در بیمه‌های مسافرتی؛ افزایش نرخ ارز و کاهش سفرهای خارجی مردم و در بیمه‌های عمر و حوادث؛ کاهش اقبال بیمه‌گران در حفظ ضریب نفوذ بیمه به دلیل کاهش توان پرداخت حق بیمه و ترجیح تخصیص بودجه به بیمه‌های اجباری، در فرآیند



هر منطقه و نیاز بیمه گزاران انتخاب می گردند و با توجه به گروه بیمه شدگان این شرکت و پراکندگی در سراسر کشور حتی نقاط دور افتاده، این شرکت با شبکه گسترده ای از مراکز درمانی اعم از بیمارستان ها، آزمایشگاه ها، مراکز تصویر برداری و پاراکلینیکی و دندان پزشکی دارای قرارداد بوده و ارایه خدمات بصورت شبانه روزی تحت پشتیبانی می باشد و در صورت اعلام هرگونه نیاز از سوی بیمه گزاران جهت عقد قرارداد با مرکز درمانی خاص، ضمن بررسی مراتب، نسبت به عقد قرارداد اقدام می گردد.

با توجه به تغییر نیازهای جامعه و افزایش اهمیت پوشش های بیمه ای، آینده بیمه های اشخاص در بیمه پارسیان را چگونه ارزیابی می کنید و چه محصولات یا خدمات جدیدی در مسیر توسعه این رشته ها در نظر گرفته شده است؟

با تلاش و پیگیری مستمر تیم مدیریت بیمه های اشخاص شرکت بیمه پارسیان، به روزرسانی محصولات بیمه ای و ارایه خدمات با توجه به نیازهای روز جامعه دارای تداوم خواهد بود و امید است در این مسیر سربلند باشیم.

به عنوان سخن پایانی، چه پیامی برای بیمه گزاران و خوانندگان نشریه «چتر» دارید؟

بیمه یک خرید عادی نیست، بیمه سرمایه گذاری برای تامین آرامش است. بیمه چتری است برای روزهای بارانی.

مطالعه طرح ها و شرایط این بیمه نامه، در صورت نیاز به دریافت این محصول به شعب یا نمایندگی های سراسر کشور مراجعه نمایند.

با توجه به اهمیت جلب رضایت بیمه گزاران، چه اقداماتی برای تسریع در ارزیابی و پرداخت خسارت بیمه های درمان و ارتقای کیفیت خدمات پس از فروش انجام شده است؟

لازم است در ابتدا تشکر ویژه ای از زحمات دکتر حساس در زمان تصدی پست مدیریت خسارت درمان داشته باشم. در حال حاضر نیز در کنار اقدامات مهمی مانند حذف الزام ارایه اصل اسناد پزشکی تا سقف های مشخص شده در هر بیمه نامه، حذف لزوم مراجعه حضوری جهت ارایه مدارک هزینه های پزشکی پاراکلینیکی و امکان ثبت و پیگیری هزینه ها از طریق سامانه سیناد و پاسخگویی شبانه روزی با حضور همکاران On - Call، کاهش زمان رسیدگی به خسارات با بهره گیری از شبکه گسترده ارزیابی خسارات در سراسر کشور و کاهش زمان پرداخت خسارات که در سال های اخیر کاملاً محسوس بوده است. سابقه همکاری بیمه گزاران بزرگی چون گروه های خودروسازی، شرکت های نفتی، همراه اول و بسیاری از شرکت های مهندسی و عمرانی با شرکت بیمه پارسیان، گواه رضایتمندی بیمه شدگان است.

مراکز درمانی طرف قرارداد بیمه پارسیان در کشور بر چه اساسی انتخاب می شوند و برنامه شرکت برای توسعه این شبکه چیست؟

مراکز درمانی طرف قرارداد با توجه به پراکندگی جمعیت بیمه شدگان در

🍁 جشنواره پاییزه 🍁

تخفیف های ویژه

بیمه های مسئولیت

از ابتدای مهر
تا پایان آذر ماه

ویژه بیمه گزاران جدید
و پروژه های جدید
بیمه گزاران قدیم

تا ۴۰ درصد تخفیف

۱۵%

۲۵%

۴۰%

ریسک عدم کفایت ذخایر

تهیه شده در مدیریت ریسک



...ادامه از شماره قبل دارد

جاری کمتر نشان داده می‌شود و سود شرکت به‌صورت مصنوعی افزایش می‌یابد. اما در دوره‌های بعد، با آشکار شدن خسارت‌های واقعی یا افزایش برآورد پرونده‌های باز، شرکت ناچار به تقویت ذخایر خواهد شد و این موضوع می‌تواند سودآوری آینده را به شدت کاهش دهد. بنابراین ناکفایتی ذخایر نه تنها یک مشکل فنی، بلکه یک ریسک جدی در کیفیت سود است.

از منظر توانگری مالی نیز این ریسک اهمیت بالایی دارد. ذخایر فنی بخشی از بدهی‌های بیمه‌ای شرکت محسوب می‌شوند و کم‌برآوردی آن‌ها باعث می‌شود وضعیت سرمایه و نسبت‌های توانگری بهتر از واقعیت نمایش داده شود. زمانی که اصلاح ذخایر انجام می‌شود، بدهی‌ها افزایش یافته و سرمایه قابل اتکا کاهش می‌یابد. در نتیجه ممکن است شرکت با افت سطح توانگری، افزایش الزامات نظارتی یا محدودیت در توسعه فعالیت‌های بیمه‌گری مواجه شود. علاوه بر این، در صورت ناکافی بودن ذخایر، فشار نقدینگی نیز افزایش می‌یابد؛ زیرا شرکت باید خسارت‌هایی را بپردازد که برای آن‌ها منابع کافی پیش‌بینی نکرده است.

بنابراین مدیریت مؤثر این ریسک نیازمند وجود نظام ذخیره‌گیری منظم، داده‌های باکیفیت، بازبینی مستمر مفروضات و استقلال کافی در ارزیابی‌های اکچوئری است. شرکت باید ذخایر خود را به تفکیک رشته، سال وقوع، نوع خسارت و سطح نگهداری یا اتکایی تحلیل کند. ذخایر کافی به معنای محافظه‌کاری افراطی نیست، بلکه به معنای برآورد منصفانه، حرفه‌ای و مبتنی بر داده از تعهدات بیمه‌ای است. هرچه کیفیت ذخیره‌گیری بالاتر باشد، تصمیم‌گیری مدیریتی، قیمت‌گذاری، ارزیابی سودآوری رشته‌ها و سنجش توانگری مالی نیز قابل اتکاتر خواهد بود. بنابراین مدیریت ریسک عدم کفایت ذخایر باید در مرکز نظام مدیریت ریسک شرکت‌های بیمه قرار گیرد، زیرا پایداری مالی بیمه‌گر تا حد زیادی به دقت همین برآوردها وابسته است.

در عمل، محاسبه ذخایر مورد نیاز به کمک روش‌های اکچوئری انجام می‌شود. یکی از روش‌های رایج، استفاده از مثلث‌های خسارت و روش Chain Ladder است که بر اساس الگوهای تاریخی توسعه خسارت، مبلغ نهایی خسارت‌ها را برآورد می‌کند. در این روش بررسی می‌شود که خسارت‌های هر سال وقوع، طی سال‌های بعد چگونه رشد کرده‌اند و سپس بر اساس ضرایب توسعه، خسارت نهایی سال‌های جدیدتر تخمین زده می‌شود. روش دیگر، Bornhuetter-Ferguson است که ترکیبی از تجربه خسارت‌های گذشته و نسبت خسارت مورد انتظار را به کار می‌گیرد. این روش برای سال‌های جدیدتر که داده‌های خسارت هنوز به بلوغ کافی نرسیده‌اند، کاربرد زیادی دارد؛ زیرا اتکای کامل به داده‌های اولیه خسارت در این سال‌ها می‌تواند گمراه‌کننده باشد.

با این حال، ریسک عدم کفایت ذخایر تنها با محاسبه یک عدد ثابت به‌طور کامل سنجیده نمی‌شود. از منظر مدیریت ریسک، باید عدم قطعیت پیرامون برآوردها نیز تحلیل شود. به همین دلیل شرکت‌های بیمه از روش‌های آماری و شبیه‌سازی، مانند بوت‌استرپ، مدل‌های تصادفی ذخیره‌گیری و شبیه‌سازی مونت‌کارلو استفاده می‌کنند تا دامنه‌ای از نتایج محتمل را به دست آورند. در این رویکرد، به جای آنکه فقط یک رقم به‌عنوان ذخیره کافی اعلام شود، توزیعی از خسارت‌های نهایی احتمالی برآورد می‌شود و می‌توان احتمال عبور خسارت نهایی از ذخایر ثبت‌شده را محاسبه کرد.

پیامدها و کنترل

عدم کفایت ذخایر می‌تواند پیامدهای قابل‌توجهی برای شرکت بیمه داشته باشد. نخستین اثر آن بر سودآوری ظاهر می‌شود. زمانی که ذخایر کمتر از مقدار واقعی شناسایی شوند، هزینه خسارت در دوره



گام‌های تازه مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش بیمه پاریسان تدام مسیر توانمندسازی سرمایه انسانی با تمرکز بر تخصص، رهبری و مدیریت دانش

۱- برگزاری دوره آموزشی تخصصی «ارزیابی خسارت خودرو» ویژه کارشناسان شعب منتخب

دوره آموزشی «ارزیابی خسارت خودرو» با هدف ارتقای سطح دانش تخصصی کارشناسان خسارت، یکسان‌سازی فرآیندهای ارزیابی، تسریع در رسیدگی به پرونده‌ها، کاهش زمان انتظار بیمه‌گذاران و افزایش رضایتمندی آنان برگزار شد. این دوره با رویکرد بهره‌گیری از نیروهای آموزش‌دیده و کاهش اعزام‌های موردی و پرهزینه، طی دو روز و در دو بخش تئوری و کارگاهی برگزار شد؛ به گونه‌ای که روز نخست به آموزش‌های نظری در مرکز تخصصی آموزش و روز دوم به آموزش عملی و کارگاهی در پارکینگ خودروهای سنگین اختصاص داشت.

پیش از آغاز بخش‌های اصلی دوره، حاجی میرآقا، معاون بازاریابی؛ عنایت، رئیس کمیته فنی؛ کریمیان، معاون امور اموال؛ سلطانی، مدیر بیمه‌های خودرو و کمندی، مدیر امور مناطق، با ارایه سخنرانی‌هایی بر اهمیت آموزش و توانمندسازی کارشناسان و نقش آن در بهبود فرآیندهای

ارزیابی خسارت تأکید کردند. این سخنرانی‌ها با هدف آگاه‌سازی شرکت‌کنندگان از ضرورت ایجاد وحدت رویه و ارتقای کیفیت خدمات به بیمه‌گذاران و زیان‌دیدگان ارایه شد.

برگزاری این دوره در قالب ترکیبی از آموزش تئوری و تمرین عملی، ضمن ایجاد وحدت رویه در فرآیندهای ارزیابی خسارت، زمینه تسریع در رسیدگی، کاهش زمان انتظار بیمه‌گذاران و ارتقای کیفیت خدمت‌رسانی به زیان‌دیدگان را فراهم می‌کند. این اقدام همچنین در راستای افزایش بهره‌وری، صرفه‌جویی در هزینه‌ها و افزایش رضایتمندی بیمه‌گذاران، گامی مؤثر در مسیر تحقق اهداف راهبردی سازمان محسوب می‌شود.



۲- برگزاری فاز دوم «دوره رهبری Leadership» ویژه معاونین مدیران ستادی و رؤسای شعب

فاز دوم دوره «رهبری Leadership» با هدف تقویت شایستگی‌های راهبردی و ارتقای مهارت‌های تصمیم‌گیری سازمانی، ویژه معاونین مدیران ستادی و رؤسای ادارات برگزار شد. این دوره در راستای اهداف استراتژیک توسعه سرمایه انسانی و در ادامه موفقیت فاز نخست ویژه مدیران، با تدریس دکتر عباس نرگسیان، از اساتید دانشگاه تهران، به صورت حضوری و کارگاهی برگزار گردید و بر موضوعاتی همچون ارتقای مهارت‌های تصمیم‌گیری استراتژیک، مدیریت تغییر و تقویت هم‌افزایی در بدنه مدیریتی سازمان تمرکز داشت. اداره آموزش مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش، تداوم این برنامه را گامی مؤثر در مسیر افزایش بهره‌وری، توسعه شایستگی‌های مدیریتی و ارتقای بلوغ سازمانی می‌داند.



۳- برگزاری نشست‌های آموزشی تخصصی «ارزیابی ریسک» با هدف ارتقای دانش فنی و به‌کارگیری استانداردهای نوین بین‌المللی در ارزیابی خطرات

به‌منظور ارتقای سطح دانش فنی، بهبود فرآیندهای کارشناسی و بهره‌گیری از استانداردهای نوین بین‌المللی در ارزیابی خطرات، نشست‌های آموزشی تخصصی با محوریت «ارزیابی ریسک» ویژه کارکنان حوزه‌های اتکایی، آتش‌سوزی، مهندسی، نفت و انرژی برگزار شد.

در این برنامه آموزشی، موضوعاتی از جمله روش‌های محاسبه EML و MPL بر پایه توابع توزیع ریسک، مؤلفه‌های پایش ریسک در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، نیروگاهی و فولادی، پارامترهای کلیدی در بازدیدهای اولیه و چالش‌های ارزش‌گذاری دارایی‌ها به روش جایگزینی نو مورد بررسی و بحث قرار گرفت. این دوره در دو گروه و هر گروه به مدت ۵ ساعت برگزار شد.

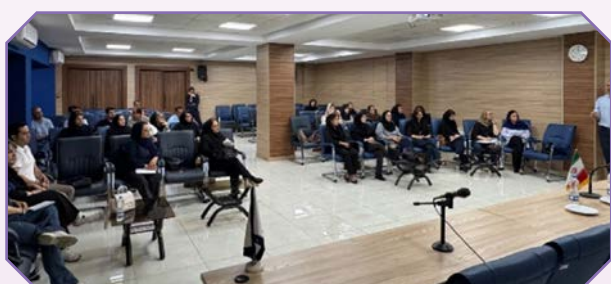


۴- برگزاری دوره آموزشی مازول «بازدید اولیه خودرو» در اپلیکیشن «چتر همراه» در شعبه رشت

در راستای ارتقای سطح دانش و مهارت نمایندگان شعبه رشت در بهره‌گیری صحیح از خدمات دیجیتال، کلاس آموزشی مازول «بازدید اولیه خودرو» در اپلیکیشن «چتر همراه» با حضور جمعی از نمایندگان تحت سرپرستی این شعبه برگزار شد. این دوره آموزشی در ۱۰ شهریورماه سال جاری در سالن همایش شعبه رشت، با تدریس حقدوست، از همکاران این شعبه و با اهتمام مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش برگزار شد.

در این دوره، ضمن معرفی و مرور قابلیت‌های مازول «بازدید اولیه خودرو»، نحوه استفاده صحیح از آن، الزامات انجام بازدید اولیه، شیوه ثبت اطلاعات و نکات مهم و مورد توجه در فرآیند بازدید برای شرکت‌کنندگان تشریح شد. هدف از برگزاری این دوره، افزایش تسلط نمایندگان بر فرآیندهای اجرایی و کمک به ثبت دقیق‌تر و اصولی‌تر اطلاعات در بستر اپلیکیشن «چتر همراه» بود.

همچنین به‌منظور تعمیق یادگیری و ایجاد تجربه عملی برای شرکت‌کنندگان، یک نمونه بازدید اولیه خودرو به‌صورت عملی در کلاس ثبت شد و تمامی مراحل انجام آن در اپلیکیشن «چتر همراه» به‌صورت گام‌به‌گام اجرا و بررسی گردید.



۵- پیشگامی بیمه پارسیان در ترویج فرهنگ مدیریت دانش؛ نشست تبادل تجربیات با بانک رفاه

در راستای تقویت و توسعه فرهنگ مدیریت دانش و بهره‌گیری از تجارب برتر سازمانی، نشست مشترکی با حضور همکاران واحد فناوری اطلاعات و مدیریت دانش بانک رفاه و مدیریت توسعه سرمایه انسانی و آموزش شرکت بیمه پارسیان برگزار شد. در این نشست، ضمن بازدید از سامانه مدیریت دانش و آشنایی با فرآیندهای اجرایی شرکت، تجربیات و دیدگاه‌های تخصصی میان دو مجموعه به اشتراک گذاشته شد. برگزاری این‌گونه جلسات بنچ‌مارک و الگوبرداری، با شناسایی فرصت‌های بهبود، کاهش هزینه‌های یادگیری و تسهیل انتقال دانش و تجربیات موفق، زمینه ارتقای بهره‌وری، تقویت نوآوری و تعالی مستمر فرآیندهای دانش‌محور در شرکت بیمه پارسیان را فراهم می‌کند.





بیمه پارسیان در آینه جراید؛

گزیده‌ای از اخبار بیمه پارسیان در پایگاه‌های خبری کشور - مرداد و شهریور ۱۴۰۵

عنوان خبر	خبرگزاری‌ها
رشد فروش بیمه پارسیان و رازی که پشت این عددها پنهان است	
بیمه پارسیان در آستانه ۱۰ همتی شدن	
تراز هوشمندانه پرتفوی؛ بیمه پارسیان با تنوع‌بخشی مؤثر، ریسک تمرکز را به فرصت رشد تبدیل کرد	
بیمه پارسیان در پی توسعه بیمه‌های عمر تلایپاه مدل جدید مدیریت اندوخته‌ها در برابر تورم	
بیمه خودرو پارسیان؛ انتخابی هوشمندانه برای آرامش خاطرانندگان	
بیمه مسئولیت پارسیان؛ از فروش بیمه‌نامه تا مدیریت ریسک در اقتصاد حرفه‌ای	
برتری در نوآوری و اعتماد؛ مروری بر عملکرد و مزیت‌های رقابتی بیمه پارسیان	
مشتریان بیمه درمان خانوادگی پارسیان از آرامش درمانی در سایه توانگری مالی شرکت برخوردار می‌شوند	
واکاوی ویژگی‌های بیمه زندگی متصل به طلا بیمه پارسیان در گفتگو با مدیر بیمه‌های زندگی بیمه پارسیان	
بیمه شخص ثالث «پارسیان»، موفق در جلب رضایت مشتریان	
طلا و «کیمیا»، طرح‌های جدید بیمه زندگی پارسیان برای سرمایه‌گذاری و پوشش بیمه‌ای	
گام جدید بیمه پارسیان در توسعه بیمه‌های زندگی با رونمایی از محصول مبتنی بر طلا	
بیمه زندگی متصل به صندوق طلا؛ پیوند هوشمند میان مدیریت ریسک و حفظ ارزش دارایی در بازار سرمایه	
درخشش بیمه پارسیان در ویرترین پاسخگویی	
طلای بیمه پارسیان پاسخی تازه به دغدغه حفظ ارزش اندوخته	
بیمه عمر یخ‌ریم یا طلا؟ پاسخ هوشمندانه بیمه پارسیان به یک دوراهی قدیمی	

تراز هوشمندانه پرتفوی؛ بیمه پارسیان با تنوع بخشی مؤثر، ریسک تمرکز را به فرصت رشد تبدیل کرد

اصلی ترین حوزه های فعالیت بیمه پارسیان از منظر حجم عملیات است. سهم قابل توجه بیمه های زندگی و خودرو در ترکیب فعالیت ها گزارش عملکرد شرکت نشان می دهد علاوه بر درمان و شخص ثالث، بیمه زندگی اندوخته دار نیز جایگاه مهمی در پرتفوی بیمه پارسیان دارد. این رشته تا پایان تیر ماه ۵ درصد از کل حق بیمه تولیدی شرکت را به خود اختصاص داده و ارزش حق بیمه آن به ۵ هزار و ۱۷۴ میلیارد ریال رسیده است. خسارت پرداختی این رشته نیز ۴ هزار و ۳۳ میلیارد ریال گزارش شده است.

در حوزه بیمه های خودرو نیز بیمه بدنه عملکرد قابل توجهی داشته است. این رشته از ابتدای سال مالی تا پایان تیر ماه با تولید ۸ هزار و ۸۰۸ میلیارد ریال حق بیمه، حدود ۹ درصد از کل پرتفوی شرکت را تشکیل می دهد و خسارت پرداختی آن نیز به همین میزان ۵ هزار و ۶۴۰ میلیارد ریال رسیده است.

از دیگر رشته های اثرگذار می توان به مسئولیت با ۴ هزار و ۲۲۹ میلیارد ریال حق بیمه، باربری با ۱۹۱ میلیارد ریال و مهندسی با ۵ هزار و ۹۴۵ میلیارد ریال اشاره کرد که هر یک بخشی از تنوع پرتفوی بیمه پارسیان را شکل داده اند. همچنین رشته های آتش سوزی، حوادث، نفت و انرژی و بیمه های زندگی غیراندوخته دار نیز در سبد فعالیت شرکت حضور دارند و به توزیع ریسک عملیاتی کمک کرده اند.

عبور حق بیمه تولیدی از ۹۹ هزار میلیارد ریال

نگاهی به جمع بندی عملکرد چهار ماه نخست سال مالی نشان می دهد بیمه پارسیان موفق شده است ۹۹ هزار و ۵۳۷ میلیارد ریال حق بیمه تولید کند؛ رقمی که در مقابل آن ۶۲ هزار و ۷۲۲ میلیارد ریال خسارت پرداختی قرار دارد. این حجم از عملیات بیانگر گستردگی فعالیت شرکت در رشته های مختلف بیمه ای و استمرار ارائه خدمات به طیف وسیعی از بیمه گزاران است.

از سوی دیگر، عملکرد تیر ماه نیز نشان می دهد شرکت در یک ماه موفق به صدور ۱۹ هزار و ۶۳۶ میلیارد ریال حق بیمه شده است؛ در حالی که ۲۲ هزار و ۱۳۸ میلیارد ریال خسارت در همین دوره پرداخت کرده است. استمرار فعالیت در رشته های متنوع از درمان و شخص ثالث گرفته تا زندگی، مسئولیت، باربری، مهندسی و انرژی، حاکی از ساختار متنوع پرتفوی بیمه پارسیان است.

بر اساس توضیحات مندرج در گزارش، اصلاحات اعمال شده در اطلاعات ماه های قبل نیز ناشی از ثبت اسناد مالی اصلاحی پس از انتشار گزارش عملکرد خرداد ماه در سامانه کدال بوده و ارقام نهایی بر همین اساس به روزرسانی شده است.

نگاه به ترکیب پرتفوی بیمه پارسیان در چهار ماه نخست سال نشان می دهد که این شرکت با توزیع متوازن فعالیت ها میان رشته های درمان، شخص ثالث، زندگی، بدنه خودرو، مسئولیت، باربری، مهندسی و انرژی، ساختاری مقاوم در برابر شوک های تک رشته ای طراحی کرده است. به گزارش ایلنا؛ گزارش فعالیت یک ماهه منتهی به ۳۱ تیر ماه ۱۴۰۵ بیمه پارسیان در کدال نشان می دهد این شرکت در چهار ماه نخست سال مالی موفق به تولید ۹۹ هزار و ۵۳۷ میلیارد ریال حق بیمه شده و در همین مدت ۶۲ هزار و ۷۲۲ میلیارد ریال خسارت به بیمه گزاران پرداخت کرده است. بررسی ترکیب پرتفوی نیز حکایت از آن دارد که رشته های درمان، شخص ثالث و بیمه های زندگی همچنان محور اصلی فعالیت عملیاتی این شرکت محسوب می شوند.

بیمه پارسیان در گزارش عملکرد ماهانه خود تصویری از وضعیت فعالیت عملیاتی در تیر ماه و عملکرد تجمیعی چهار ماهه دوره مالی منتهی به ۳۱ تیرماه ۱۴۰۵ ارائه کرده است. این شرکت در تیر ماه به تنهایی ۱۹ هزار و ۶۳۵ میلیارد ریال حق بیمه صادر و ۲۲ هزار و ۱۳۸ میلیارد ریال خسارت پرداخت کرده است؛ آماری که از تداوم حجم بالای عملیات بیمه گری در رشته های مختلف حکایت دارد. در مقیاس تجمیعی نیز حق بیمه تولیدی شرکت به مرز ۱۰۰ هزار میلیارد ریال رسیده که نشان دهنده سهم قابل توجه بیمه پارسیان در بازار بیمه کشور است.

درمان؛ موتور اصلی پرتفوی بیمه پارسیان

بررسی ترکیب پرتفوی شرکت نشان می دهد رشته درمان همچنان مهم ترین منبع درآمد بیمه پارسیان است. این رشته تا پایان تیر ماه با ۴۱ هزار و ۶۳۰ میلیارد ریال حق بیمه صادره، حدود ۴۲ درصد از کل پرتفوی شرکت را به خود اختصاص داده است. در مقابل، خسارت پرداختی این رشته نیز ۲۰ هزار و ۹۸۳ میلیارد ریال بوده که معادل ۳۳ درصد کل خسارت های پرداختی شرکت است.

در تیر ماه نیز درمان با صدور ۴ هزار و ۴۴۶ میلیارد ریال حق بیمه و پرداخت ۵ هزار و ۳۷۹ میلیارد ریال خسارت همچنان فعال ترین رشته عملیاتی شرکت بوده است. استمرار سهم بالای این رشته بیانگر جایگاه راهبردی بیمه های درمان در سبد محصولات بیمه پارسیان است.

پس از درمان، بیمه شخص ثالث اجباری دومین رشته بزرگ شرکت محسوب می شود. حق بیمه تجمیعی این رشته تا پایان تیر ماه به ۲۲ هزار و ۹۴۴ میلیارد ریال رسیده که ۲۳ درصد از کل پرتفوی شرکت را تشکیل می دهد. همچنین خسارت پرداختی این رشته نیز ۱۵ هزار و ۳۴۲ میلیارد ریال ثبت شده و حدود ۲۴ درصد از کل خسارت های شرکت را شامل می شود. این ارقام نشان می دهد شخص ثالث همچنان یکی از



مشتریان بیمه درمان خانوادگی پارسیان از آرامش درمانی در سایه توانگری مالی شرکت برخوردار می‌شوند

در بیمارستان و جراحی‌های عمومی و تخصصی، جراحی‌های پیچیده‌ای مانند جراحی مغز و اعصاب، قلب، پیوند کلیه، مغز و استخوان، ریه و کبد تا هزینه‌های عمل‌های سریایی مانند شکستگی‌ها، گچ‌گیری، لیزر درمانی، بیوپسی و بخیه، همگی تحت پوشش این بیمه می‌باشند. همچنین هزینه‌های مربوط به آزمایش‌ها، سونوگرافی، ماموگرافی، انواع اسکن‌ها، آندوسکوپی و سایر روش‌های تصویربرداری، توسط این بیمه، پوشش داده می‌شوند.

برخی از بیمه‌نامه‌های درمانی هزینه‌های مربوط به آمبولانس و خدمات اورژانسی، جزو تعهداتشان نیست اما بیمه‌نامه پارسیان این خدمات را نیز پوشش می‌دهد و حتی بنا به شرایط قرارداد، هزینه‌های درمان نازایی و ناباروری را نیز پوشش می‌دهد.

هزینه‌های خدمات دندانپزشکی شامل کشیدن، پر کردن، جرم‌گیری، ایمپلنت، درمان ریشه و روکش دندان‌ها، تحت پوشش قرار می‌گیرد. بیمه پارسیان با تسهیل در پرداخت هزینه‌ها در این زمینه مزیت ایجاد کرده است. این بیمه، حتی هزینه‌های دارو و ویزیت پزشک را مطابق تعرفه‌ها، جبران می‌کند.

فرانشیز در بیمه درمان خانواده

فرانشیز، سهمی از هزینه‌های درمانی است که خود بیمه‌گذار باید بپردازد. هرچه این نرخ، پایین‌تر باشد، سهم بیمه‌گذار از هزینه‌های درمان، کمتر خواهد بود. بیمه پارسیان، با ارائه نرخ‌های فرانشیز رقابتی و منصفانه، تلاش کرده تا بار مالی درمان را برای خانواده‌ها، به حداقل ممکن برساند. این موضوع، به ویژه برای خانواده‌هایی که به طور مداوم، از خدمات درمانی استفاده می‌کنند، از اهمیت بالایی برخوردار است. و در کنار تمام مزایای ذکر شده، نکته‌ای که بیمه خانواده پارسیان را به یک انتخاب هوشمندانه تبدیل می‌کند، تلفیق بیمه درمان خانواده با بیمه عمر و سرمایه‌گذاری و بیمه حوادث انفرادی است. این یعنی، بیمه‌گذاران با یک تیر، دو نشان می‌زنند؛ هم از پوشش جامع درمانی بهره‌مند می‌شوند و هم برای آینده خود و خانواده هایشان، سرمایه‌گذاری می‌کنند.

در شرایطی که هزینه‌های درمان، هر روز، بیشتر می‌شود، بیمه درمان خانواده پارسیان، یک سرمایه‌گذاری هوشمندانه برای حفظ سلامت و آرامش خانواده‌هاست.

پارسیان با در نظر گرفتن دغدغه‌های اصلی خانواده‌ها، برای پوشش درمانی همه اعضای خانواده و نیازهای آن‌ها، هماهنگ شده و طرح‌های متنوع و انعطاف‌پذیری را ارائه کرده است تا هر خانواده‌ای، متناسب با بودجه و نیازهای درمانی خود، بهترین طرح را انتخاب کند. این انعطاف‌پذیری، به خانواده‌ها اجازه می‌دهد که بر اساس نیاز و بودجه خود، از پوشش کامل و جامعی، بهره‌مند شوند.

به گزارش تجارت‌گردان، در سال جاری هزینه‌های درمان هر روز، قله جدیدی را فتح می‌کنند و دریافت خدمات درمانی خانواده‌ها، روز به روز کمتر می‌شود، به همین دلیل داشتن یک بیمه درمانی جامع و کارآمد، یک ضرورت است. شرکت بیمه پارسیان با تکیه بر توانگری مالی مناسب و سابقه درخشان در ارائه خدمات در رشته‌های بیمه‌ای درمان گروهی و خانواده و با ارائه پوشش‌های جامع و انعطاف‌پذیر، به یکی از جذاب‌ترین گزینه‌ها برای خانواده‌های ایرانی تبدیل شده است.

افراد با شرایط ذیل بدون داشتن بیمه گر پایه، می‌توانند از بیمه درمان خانواده بیمه پارسیان، استفاده نمایند:

صاحبان مشاغل آزاد

افرادی که به هر دلیلی از طرف سازمان یا شرکت محل فعالیت خود دارای بیمه تکمیلی درمان نیستند

کارفرمای کارگاه‌هایی با تعداد پرسنل کمتر از ۵۰ نفر

بیمه پارسیان، با در اختیار داشتن بالاترین سطح توانگری مالی (سطح یک)، یکی از معتبرترین شرکت‌های بیمه داخلی محسوب می‌شود. این موضوع، به مشتریان این اطمینان را می‌دهد که در زمان نیاز، بیمه‌گر، پشت آن‌ها خواهد بود و با قدرت مالی کافی، تعهدات خود را به بهترین شکل، انجام خواهد داد. به عبارت دیگر، با انتخاب بیمه پارسیان، خانواده‌ها، نسبت به دریافت هزینه‌های درمان خیالشان راحت‌تر است.

پوشش‌های جامع بیمه پارسیان از آزمایش ساده تا جراحی‌های پیچیده خیلی از مشتریان بیمه تکمیلی درمانی روی درصد فرانشیز، تعداد مراکز طرف قرارداد و همچنین پرداخت به موقع خسارت‌ها حساس هستند. بیمه پارسیان پس از تکمیل مدارک، خسارت را در کمترین زمان به بیمه‌گذار پرداخت می‌نماید. با توجه به اینکه یکی از مهم‌ترین مزایای بیمه درمان خانواده پارسیان، جامعیت پوشش‌های آن است، این بیمه، طیف وسیعی از هزینه‌های درمانی را پوشش می‌دهد؛ از هزینه‌های بستری

برگزاری کارگاه آموزشی فنی بیمه‌های زندگی در شعبه رشت بیمه پارسیان

بیمه‌های زندگی، ویژگی‌ها، مزایا و ظرفیت‌های فروش بیمه عمر متصل به طلا مورد بررسی قرار گرفت. همچنین راهکارهای توسعه بازار و افزایش اثربخشی فروش این محصول به شبکه فروش ارایه شد. برگزاری این دوره با استقبال مطلوب نمایندگان همراه بود و فضای تعاملی ایجاد شده، فرصت مناسبی برای تبادل تجربیات، طرح و پاسخگویی به پرسش‌های تخصصی و ارتقای آمادگی نمایندگان در زمینه معرفی و فروش محصولات بیمه‌های زندگی فراهم کرد.

در راستای ارتقای دانش فنی شبکه فروش و توسعه مستمر توانمندی‌های تخصصی نمایندگان، کارگاه آموزشی فنی بیمه‌های زندگی با محوریت بیمه‌نامه‌های مبتنی بر سرمایه با تمرکز بر بیمه عمر متصل به طلا، در مرداد ماه سال جاری در سالن همایش شعبه رشت بیمه پارسیان برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این دوره آموزشی با تدریس نیازی رئیس اداره توسعه و راهبری شبکه فروش بیمه‌های زندگی و با حضور نمایندگان تحت سرپرستی شعبه رشت برگزار شد. در این کارگاه ضمن تشریح آخرین نکات فنی و دستورالعمل‌های مرتبط با



خدمت‌رسانی شعبه ایلام بیمه پارسیان به زائران اربعین حسینی در موبک صنعت بیمه

شورای بیمه استان ایلام، در زمان‌بندی تعیین‌شده و مطابق برنامه اعلام شده، به ارایه خدمات و پاسخگویی به زائران اربعین حسینی پرداختند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، همزمان با ایام اربعین حسینی و در راستای همراهی صنعت بیمه در خدمت‌رسانی به زائران، همکاران شعبه ایلام بیمه پارسیان با حضور در موبک





تقدیر شرکت پالایش و پخش نفت آبادان از خدمات شعبه بیمه پارسیان در آبادان

تعهدات، لوح تقدیری از سوی مدیران پالایشگاه آبادان به رییس این شعبه اهدا شد.



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، شرکت پالایش و پخش نفت آبادان با اهدای لوح تقدیر، از تلاش‌ها و خدمات ارزنده رییس و کارکنان شعبه آبادان بیمه پارسیان در ارائه به موقع خدمات و ایفای شایسته تعهدات بیمه‌ای این شرکت در قبال بیمه‌گذار بزرگ خود تقدیر و تشکر کرد. بر اساس این گزارش، همراهی و پشتیبانی بیمه پارسیان از سرمایه انسانی پالایشگاه آبادان و ارائه خدمات بیمه‌ای مطلوب و شایسته به کارکنان این مجموعه که در خط مقدم تولید و تامین انرژی کشور فعالیت می‌کنند، مورد تقدیر مدیران شرکت پالایش و پخش نفت آبادان قرار گرفت و در همین راستا، به پاس ارائه خدمات و عملکرد مناسب در ایفای به موقع

حضور نماینده مجلس در شعبه اصفهان و تقدیر از خدمت رسانی همکاران در ایام جنگ رمضان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، دکتر قاسمی، نماینده مردم شهرضا و دهقان در مجلس شورای اسلامی، با حضور در شعبه اصفهان بیمه پارسیان، از مدیریت منطقه مرکزی کشور و کارکنان این شرکت به پاس تداوم خدمت‌رسانی و ارائه خدمات مطلوب بیمه‌ای به شهروندان در دوران جنگ رمضان، تقدیر و تشکر کرد. وی با اشاره به تلاش و اهتمام کارکنان بیمه پارسیان در استمرار ارائه خدمات در شرایط دشوار، این رویکرد را نشانه تعهد و مسئولیت‌پذیری مجموعه دانست و بر اهمیت تداوم خدمات‌رسانی مؤثر و نقش صنعت بیمه در حمایت از شهروندان و تقویت آرامش جامعه تاکید کرد.

تجلیل از نماینده برتر فروش بیمه زندگی در شعبه زاهدان



ارسال محتوای تبلیغاتی و ارائه مشاوره تخصصی انجام شد. مجموعه این اقدامات در نهایت به صدور ۹۱ فقره بیمه‌نامه زندگی منجر شد. این دستاورد با تلاش عبدالسلام محتشمی‌نیا، نماینده بیمه پارسیان محقق شد و به پاس عملکرد مؤثر و تلاش‌های ارزشمند وی در توسعه فروش بیمه‌های زندگی، از ایشان تجلیل و قدردانی به عمل آمد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در راستای تحقق اهداف شرکت بیمه پارسیان در حوزه بازاریابی و توسعه فروش بیمه‌های زندگی و با تاکید علی‌اصغر حیدری، سرپرست منطقه جنوب شرق کشور، شناسایی و توسعه بازارهای هدف با ظرفیت بالای فروش در دستور کار شعبه زاهدان قرار گرفت. در همین راستا، یکی از بازارهای هدف شناسایی و اقداماتی از جمله برقراری ارتباط با سرگروه‌ها، معرفی و ارائه طرح‌های متنوع بیمه‌های زندگی،

برگزاری کارگاه تخصصی بیمه‌های زندگی در شعبه لاهیجان بیمه پارسیان



برگزاری این کارگاه، گامی در جهت ارتقای دانش تخصصی شبکه فروش، تقویت تعامل میان ستاد و شعب و ایجاد زمینه‌های مناسب برای توسعه بازار بیمه‌های زندگی به شمار می‌رود.

کارگاه تخصصی بیمه‌های زندگی با محوریت تشریح فنی و بازاریابی طرح‌های جدید «طلا»، «کیمیا» و «اکسیر»، با حضور جمعی از همکاران ستادی و شبکه فروش در شعبه لاهیجان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در این برنامه، رئیس شعبه با تاکید بر اهمیت بهره‌گیری هدفمند از ظرفیت طرح‌های جدید در راستای توسعه بازار بیمه‌های زندگی، همراهی و حمایت مستمر واحد بیمه‌های زندگی از شعب و شبکه فروش را از نقاط قوت مجموعه برشمرد. در ادامه، جلسات تخصصی با حضور همکاران شعبه و با مشارکت کارشناسان بیمه‌های زندگی برگزار شد. در این نشست‌ها، ظرفیت‌های موجود برای توسعه بیمه‌های زندگی و راهکارهای بهره‌برداری مؤثرتر از طرح‌های جدید مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت.

دوره آموزش بیمه‌های مهندسی در شعبه مشهد برگزار شد در راستای ارتقای سطح دانش فنی شبکه فروش بیمه پارسیان

تخصصی مدرس بهره‌مند شدند و پاسخ سؤالات و ابهامات کاری خود را دریافت کردند. برگزاری این دوره آموزشی ارزشمند در راستای دستیابی به اهداف استراتژیک بیمه پارسیان در زمینه افزایش دانش فنی و تخصصی نمایندگان و کارگزاران، ارتقای کیفیت ارائه خدمات به بیمه‌گزاران، تحکیم جایگاه رقابتی شرکت در حوزه بیمه‌های مهندسی و تقویت تعامل سازنده میان شبکه فروش و مدیریت بیمه‌های مهندسی انجام شد.

دوره آموزشی شامل آشنایی تخصصی با زمینه‌ها و ظرفیت‌های بیمه‌های مهندسی، بررسی شرایط و الزامات صدور، تبیین ریسک‌های مشمول پوشش و بهره‌گیری از ظرفیت‌های این رشته برای توسعه پرتفوی شبکه فروش بود. در بخش دیگری از جلسه نیز پرسش و پاسخ برگزار شد و شرکت‌کنندگان با طرح سؤالات فنی و بیان چالش‌ها و دیدگاه‌های خود در فضایی صمیمی و تعاملی، از تجربیات و دانش

به‌منظور ارتقای سطح دانش فنی شبکه فروش و افزایش کیفیت خدمات‌رسانی به بیمه‌گزاران دوره آموزش بیمه‌های مهندسی برای نمایندگان و کارگزاران شعبه مشهد در مرداد ماه سال جاری در محل این شعبه برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این نشست آموزشی، مباحث تخصصی و کاملاً کاربردی مرتبط با بیمه‌های مهندسی به‌صورت جامع مورد بررسی و تدریس قرار گرفت. مدرس جلسه، منصور قناعی، ضمن تشریح مفاهیم کلیدی و شرایط صدور این رشته بیمه‌ای، به موارد مهم در فرآیند ارزیابی ریسک، استعلام‌ها و مراحل صدور بیمه‌نامه نیز اشاره کرد و نکات کاربردی و ارزشمندی را برای استفاده در فرآیندهای روزمره کاری نمایندگان ارائه داد. بر اساس این گزارش محورهای اصلی این





گسترش همکاری‌های بیمه پارسیان با بخش صنعت و کشاورزی استان لرستان

خرم‌آباد با مدیرکل جهاد کشاورزی استان لرستان دیدار کردند. در این جلسه، ضمن معرفی ظرفیت‌ها و توانمندی‌های بیمه پارسیان و تبادل نظر درباره نیازها و انتظارات این مجموعه، بر استمرار همکاری و توسعه تعاملات در رشته‌های مختلف بیمه‌ای تاکید شد.

در ادامه و در راستای حفظ و تکریم بیمه‌گذاران، جلسه‌ای با حضور توسلی، مدیر منطقه غرب کشور، و مهندس آروان، مدیرعامل شرکت آروان سازه ارگ، از بیمه‌گذاران ویژه شعبه خرم‌آباد بیمه پارسیان، برگزار شد. این شرکت حدود ۱۸ سال، تمامی امور بیمه‌ای خود را به‌صورت مستقیم از طریق این شعبه انجام داده است. در پایان این جلسه نیز بیمه‌نامه‌های شرکت آروان سازه ارگ به ایشان ارایه شد.

در راستای حفظ و نگهداشت بیمه‌گذاران برتر و همچنین توسعه همکاری با بیمه‌گذاران جدید و بالقوه، در مردادماه سال جاری، نشست‌هایی با حضور مدیر منطقه غرب کشور و رئیس شعبه خرم‌آباد بیمه پارسیان با مدیران مجموعه‌های صنعتی و اجرایی استان لرستان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در یکی از این نشست‌ها، مدیر منطقه غرب کشور و رئیس شعبه خرم‌آباد با مدیرعامل کارخانه تولید لوله‌های GRP بهراد دیدار و ضمن بازدید از این مجموعه، درباره راهکارهای توسعه همکاری‌های متقابل گفت‌وگو کردند. در ادامه، بیمه‌نامه آتش‌سوزی این مجموعه توسط شعبه خرم‌آباد صادر شد. همچنین در نشست دیگری، مدیر منطقه غرب کشور و رئیس شعبه



بررسی ظرفیت‌های همکاری مشترک بیمه و بانک پارسیان در استان همدان



در راستای توسعه تعاملات درون‌گروهی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های مشترک، نشست مدیر منطقه غرب کشور و رئیس شعبه همدان بیمه پارسیان با مدیر و معاون منطقه غرب بانک پارسیان، در محل سرپرستی بانک پارسیان استان همدان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در این نشست، ظرفیت‌های بالقوه همکاری، فرصت‌های مشترک و راهکارهای تقویت تعاملات عملیاتی میان دو مجموعه مورد بررسی قرار گرفت و بر توسعه حضور محصولات و خدمات بیمه پارسیان در سبد خدمات بانک پارسیان با هدف افزایش هم‌افزایی، تقویت برند گروه مالی پارسیان و توسعه سهم بازار تاکید شد.

جلسه هم‌اندیشی و توسعه فروش بیمه‌های خودرو در شعبه قم برگزار شد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ جلسه هم‌اندیشی و توسعه فروش بیمه‌های خودرو با حضور مدیر بیمه‌های خودرو، مدیر منطقه مرکزی کشور، معاون خسارت مالی بیمه‌های خودرو، رئیس اداره ارزیابی خسارت ثالث مالی، رئیس اداره نظارت بر صدور بیمه‌های خودرو، رئیس اداره تحلیل ریسک و گسترش فروش بیمه‌های خودرو و جمعی از همکاران و نمایندگان استان قم، در محل اداره کل امور اقتصادی و دارایی قم برگزار شد.



در این جلسه، ضمن بررسی و طرح مشکلات و چالش‌های موجود در حوزه صدور و خسارت بیمه‌های خودرو از سوی نمایندگان و همکاران شعبه، راهکارهای پیشنهادی برای رفع این چالش‌ها مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

در پایان این نشست، از محمد داودآبادی، نمایندگی کد ۵۷۶۰۳۰، به دلیل کسب رتبه برتر در کاهش نسبت خسارت خودرو و مرضیه عالمی آزادپور، نمایندگی کد ۵۰۵۱۹۹، به دلیل کیفیت مطلوب در بازدید اولیه خودرو، با اهدای لوح تقدیر قدردانی شد.

صعود همکاران بیمه پارسیان به قله‌های دماوند و سماموس و علم کوه



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ آتیه رحمتی از نمایندگان شعبه لاهیجان با همت و تلاش خود به قله‌های دماوند و سماموس در شهریور ماه سال جاری صعود و پرچم بیمه پارسیان را به اهتزاز درآورد. همچنین سعید سعیدی همکار مدیریت پشتیبانی و کوهنورد حرفه‌ای شرکت که همواره در صعود به قله‌های مرتفع کشور با موفقیت عمل نموده است در شهریور ماه امسال نیز با صعود به قله‌های دماوند و علم کوه، پرچم بیمه پارسیان را بر فراز این قله‌ها به اهتزاز درآورد.

این دستاوردهای ورزشی نشان از اراده، همت و روحیه استقامت این همکاران دارد و افتخاری برای خانواده بزرگ بیمه پارسیان به شمار می‌رود.

امید است کلیه همکاران با الگوبرداری و انجام فعالیت‌های مختلف و سازنده ورزشی به ارتقای روحیه و سلامتی جسمی خود بپردازند.



انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

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

نام و نام خانوادگی	سمت
محمدرضا حیدری	معاون مدیر حقوقی و امور قراردادها
داوود پیری	سرپرست معاون مدیر امور مناطق و شعب
ابراهیم پورقاسمی	رئیس شعبه غرب
فرزاد فتاحی	معاون خسارت شعبه شمال شرق

نشریه چتر برای این همکاران عزیز آرزوی توفیق در سمت جدید را دارد.



تسلیت

متأسفانه با خبر شدیم آقای عبدالرضا شاکری؛ عضو هیات مدیره در غم از دست دادن عزیزشان به سوگ نشسته اند و همچنین همکارانمان آقای بهروز معصومی و خانم فاطمه شریفی نیز سوگواری از دست دادن عزیزانشان هستند، 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.

در هفته‌های اخیر آدرس یکی از شعب شرکت بیمه پارسیان تغییر کرد.

📍 آدرس شعبه ارومیه:

خیابان شهید بهشتی (دانشکده)، نرسیده به سه راهی استادان

جنب بانک گردشگری

تلفن: ۰۴۴-۳۳۴۸۱۴۹۰-۶

روز شعر و ادب فارسی؛ روایت ماندگار یک زبان

۲۷ شهریور، که روز بزرگداشت استاد سید محمد حسین شهریار و روز شعر و ادب فارسی نام گرفته است تنها یک مناسبت در تقویم فرهنگی ما نیست؛ یادآور جایگاه زبانی است که قرن‌ها، روایتگر اندیشه، احساس و هویت ایرانی بوده است. زبان فارسی، در گذر زمان، تنها ابزار گفت‌وگو نبوده؛ خانه‌ای بوده است برای عشق و خرد، برای حماسه و عرفان، برای امید و اندوه و برای تمام آنچه انسان در جست‌وجوی معنا، بر زبان آورده است.

شعر فارسی از همین منظر، فراتر از آرایش واژه‌ها و موسیقی کلام است. شعر، حافظه فرهنگی یک ملت است؛ روایتی که نسل‌ها را به یکدیگر پیوند می‌دهد و تجربه‌های انسانی را از مرز زمان و جغرافیا عبور می‌دهد. از فردوسی که با شاهنامه، شکوه هویت ایرانی را در قامت حماسه جاودانه کرد، تا سعدی که اخلاق و انسانیت را در ظریف‌ترین صورت کلام نشانده؛ از حافظ که رازهای عشق و هستی را در غزل‌های ماندگار به تصویر کشید تا شهریار که لطافت زبان و عاطفه ایرانی را به نسل خود و پس از آن سپرد، هر یک بخشی از این میراث بزرگ را ساخته‌اند. اما میراث ادبی، زمانی زنده می‌ماند که تنها به ستایش گذشته بسنده نکنیم. ارزش واقعی زبان فارسی در آن است که بتواند همچنان با انسان امروز سخن بگوید، پرسش‌های تازه او را روایت کند و برای نسل‌های آینده نیز الهام‌بخش باشد. پاسداشت زبان، تنها حفظ واژه‌ها و یاد شاعران نیست؛ پاسداشت شیوه‌ای از اندیشیدن، احساس کردن و جهان را دیدن است.

در روز شعر و ادب فارسی، سر تعظیم در برابر این میراث گران‌سنگ فرو می‌آوریم؛ اما شاید شایسته‌تر آن باشد که در کنار بزرگداشت شاعران دیروز، سهم خود را در زنده نگه داشتن این زبان نیز به یاد آوریم. هر واژه‌ای که درست، زیبا و مسئولانه به کار می‌بریم، هر کتابی که می‌خوانیم و هر اندیشه‌ای که به فارسی می‌نویسیم، حلقه‌ای دیگر به زنجیرهای می‌افزاید که قرن‌هاست ادامه دارد. زبان فارسی، میراثی به جامانده از گذشته نیست؛ امانتی برای آینده است.

۲۷ شهریور، روز شعر و ادب فارسی، بر همه دوستداران زبان، فرهنگ و اندیشه ایرانی گرامی باد.



مهر

پارسیان



**طرح ویژه بیمه های مسئولیت
به مناسبت آغاز سال تحصیلی**



ارایه دهندگان سرویس ایاب و
ذهاب در قبال دانش آموزان



مدیران مراکز آموزشی در قبال
فراگیرندگان و اشخاص ثالث

آرامش، امید و اطمینان بیمه پارسیان



Parsian Insurance



بیمه پارسیان

بیمه پارسیان ۰۲۱-۸۲۵۹



www.parsianinsurance.ir
[parsianinsurance_official](https://www.instagram.com/parsianinsurance_official)