



تشریه داخلی بیمه پارسیان • مدیریت روابط عمومی  
شماره شصت و پنجم | بهمن و اسفند ماه ۱۴۰۱



◀ پیام تبریک نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل

بیمه پارسیان به مناسبت فرارسیدن سال نو

مجلس شورای اسلامی  
جمهوری اسلامی ایران  
توجه به  
مجلس شورای اسلامی  
جمهوری اسلامی ایران  
توجه به

للفتی و لالایی  
مهربانی و مهربانی



◀ تندیس زرین رعایت حقوق مصرف کنندگان

به بیمه پارسیان اهدا شد



## اپلیکیشن پتر همراه پارسیان

(با قابلیت ارائه انواع خدمات بیمه ای و اعلام خسارت آنلاین فودرو)

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



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹





شماره شصت و پنجم | بهمن و اسفندماه ۱۴۰۱



- 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: 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 هر ماه از طریق اتوماسیون اداری برای سرکار خانم حاجی جعفر و یا پست الکترونیک [pr@parsianinsurance.com](mailto:pr@parsianinsurance.com) به مدیریت روابط عمومی ارسال نمایند.

نام خانوادگی و پست سازمانی ارسال کننده به صورت تایپ شده فایل (word) ارسال گردد.

### پیام تبریک نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان به مناسبت فرارسیدن سال نو

بیمه پارسیان در سال ۱۴۰۱ با مدیریت و رهبری جناب آقای دکتر سید علی حسینی، نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل، با موفقیت و درایت در راستای تحقق اهداف تعیین شده در سال ۱۴۰۰، فعالیت خود را به پایان رساند. در سال ۱۴۰۱، بیمه پارسیان با بهره‌گیری از توانمندی‌های خود، در راستای تحقق اهداف تعیین شده در سال ۱۴۰۰، فعالیت خود را به پایان رساند.

بیمه پارسیان در سال ۱۴۰۱ با مدیریت و رهبری جناب آقای دکتر سید علی حسینی، نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل، با موفقیت و درایت در راستای تحقق اهداف تعیین شده در سال ۱۴۰۰، فعالیت خود را به پایان رساند.

### کارکنان شرکت بیمه پارسیان در میان قبول شدگان آزمون صلاحیت حرفه‌ای

شرکت بیمه پارسیان در آزمون صلاحیت حرفه‌ای شرکت کرده و موفق به قبول شدن در میان قبول شدگان شده است. این موفقیت نشان‌دهنده توانمندی و تخصص کارکنان شرکت است.

ردیف	نام خانوادگی	نام و نام خانوادگی پدر	تاریخ تولد	محل تولد	محل اقامت	محل خدمت	محل خدمت قبلی	محل خدمت فعلی	محل خدمت بعدی
۱	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۲	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۳	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۴	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۵	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۶	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۷	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۸	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۹	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۱۰	...	...	...	...	...	...	...	...	...

### رشد بیش از شصت درصد سود آباشته در بیمه پارسیان

بیمه پارسیان در سال ۱۴۰۰ با رشد بیش از شصت درصد سود آباشته، موفق به تحقق اهداف تعیین شده در سال ۱۴۰۰ شده است. این موفقیت نشان‌دهنده توانمندی و تخصص کارکنان شرکت است.

ردیف	نام خانوادگی	نام و نام خانوادگی پدر	تاریخ تولد	محل تولد	محل اقامت	محل خدمت	محل خدمت قبلی	محل خدمت فعلی	محل خدمت بعدی
۱	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۲	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۳	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۴	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۵	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۶	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۷	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۸	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۹	...	...	...	...	...	...	...	...	...
۱۰	...	...	...	...	...	...	...	...	...

### سلامت روان در محیط کار

سلامت روان در محیط کار یکی از عوامل مهم موفقیت است. کارکنان باید در محیط کار خود احساس امنیت و آرامش داشته باشند. این امر نیازمند توجه به نیازهای روانی کارکنان است.

سلامت روان در محیط کار یکی از عوامل مهم موفقیت است. کارکنان باید در محیط کار خود احساس امنیت و آرامش داشته باشند. این امر نیازمند توجه به نیازهای روانی کارکنان است.

# پیام تبریک نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل بیمه پارسیان به مناسبت فرارسیدن سال نو



فرارسیدن نوروز و آغاز سال نو همواره نوید شروعی دوباره و امید به آینده ای روشن را دارد و در این راه انگیزه مضاعف و تلاش دو چندان موجبات ساختن فردایی بهتر برای ما را با خود به همراه می آورد.

اینجانب ضمن تبریک عید نوروز و سال نو به همه کارکنان و نمایندگان شرکت بیمه پارسیان، امیدوارم سالی سرشار از موفقیت و سلامتی برای همه پیش رو باشد و شرکت بیمه پارسیان با تلاش و کوشش متعهدانه همه شما عزیزان در مسیر رشد و بالندگی موفق تر از گذشته ظاهر شود.

حرکت به سمت نوآوری و پیشرفت در امر بیمه گری حرفه ای، حفظ مسیر مشتری مداری و ارائه بهترین خدمات به بیمه گزاران و همچنین جلب رضایت همه ذینفعان بیمه پارسیان همواره از اولویت های این شرکت بوده که امیدوارم در سال جدید با تلاش و همبستگی همه جانبه به تحقق همه اهداف این شرکت دست یابیم.

برای همه شما عزیزان سالی سرشار از سلامتی و توفیق از خداوند متعال آرزو مندم.

هادی اویارحسین

نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل





# تندیس زرین رعایت حقوق مصرف کنندگان به بیمه پارسیان اهدا شد

تندیس طلایی به عنوان بالاترین سطح این جایزه را دریافت می‌کند و این مهم جای تبریک و خسته نباشید به مجموعه بیمه پارسیان دارد. ایشان افزود: یکی از نکات مهم دریافت تندیس این است که شرکت در سال مورد ارزیابی هیچ پرونده تعزیراتی ندارد، لذا تعهدات خود را به خوبی ایفا نموده و این موضوع اهمیت بسیار زیادی در فعالیت شرکت‌ها و جایگاه آن‌ها از لحاظ حقوق مصرف کنندگان دارد.

در ادامه این جلسه زین الدینی عضو هیات مدیره سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولیدکنندگان ضمن تبریک دریافت این تندیس زرین به بیمه پارسیان فعالان صنعت بیمه را به عنوان تحلیل‌گران مهم ریسک در فضای اقتصادی کشور برشمرد و گفت: صنعت بیمه با دید وسیعی که در حوزه برآورد و شناسایی ریسک‌ها دارد می‌تواند کمک شایانی به دولت در شناخت فضای موجود اقتصاد و ریسک‌های پیش‌رو نماید و در تصمیم‌گیری‌های تجاری و حتی غیر تجاری تاثیرگذاری خود را نشان دهد.

در ادامه قشمی مدیرکل روابط عمومی سازمان حمایت از مصرف کنندگان به رویکردهای جدیدی که برای اهدای این تندیس در سال‌های آینده و نیز به روزرسانی معیارهای اهدای آن با ایجاد کارگروه‌های مختلف در حوزه‌های تخصصی اشاره و افزود: برنامه ای برای هم‌افزایی بیشتر در میان صنایع مختلف و آشنایی مدیران و کارکنان حوزه‌های مختلف اقتصادی و بازرگانی کشور در نظر داریم که امیدواریم با همکاری همدیگر بتوانیم این مهم را تحقق ببخشیم.

در پایان جلسه هیات حاضر از طرف این سازمان تندیس زرین رعایت حقوق مصرف کنندگان را به هادی اوپارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان تقدیم نمود.



♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در جلسه ای که با حضور تعدادی از معاونین و مدیران سازمان حکایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان و اعضای هیات مدیره، مدیرعامل و تنی چند از مدیران و معاونین بیمه پارسیان در محل ساختمان مرکزی شرکت برگزار شد تندیس زرین حکایت از حقوق مصرف کنندگان به پاس اقدامات و تلاش‌های شرکت بیمه پارسیان در مسیر ایفای تعهدات به بیمه گزاران و رعایت و تکريم مشتریان به این شرکت اهدا شد.

در ابتدای این جلسه آقای هادی اوپارحسین نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان ضمن معرفی کوتاهی از این شرکت به گزارشی از اقدامات و دستاوردهای بیمه پارسیان در حوزه تکريم مشتریان و نیز تسهیل خدمات رسانی هر چه بهتر به بیمه گزاران ارایه و ابراز امیدواری کرد. دریافت این تندیس باعث افزایش انگیزه در کارکنان بیمه پارسیان و اشتیاق بیشتر آنان به خدمت رسانی متعهدانه گردد. ایشان همچنین ضمن اشاره به پایین بودن ضریب نفوذ بیمه در کشور گفت: علی‌رغم تلاش‌های بسیاری که در صنعت بیمه صورت گرفته است هنوز نتوانسته ایم به طور کافی بیمه را به عنوان یک الزام در خانواده‌ها، صنایع، کسب و کارها و ... فرهنگ سازی کنیم در حالی که در جهان بیمه جزو لزوم و اولویتهای جامعه به شمار می‌رود.

در ادامه تقوی معاون بازرسی و نظارت بر خدمات سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولیدکنندگان با اشاره به برخی از آمارهای مثبت بر فعالیت بیمه پارسیان آن را نشان از تعهد سازمانی و توانگری بالای بیمه پارسیان دانست و همچنین حضور نیروهای متخصص و متعهد را از نکات ارزشمند فعالیت‌های بیمه پارسیان برشمرد وی با اشاره به دریافت این تندیس و حضور موفق بیمه پارسیان در هفت دوره گذشته در سال‌های اخیر که همواره برنده این تندیس بوده و هم اکنون نیز









## مدیریت تخصصی بیمه‌های کشتی و هواپیما در بیمه پارسیان راه اندازی شد



◆ پس از تجربه موفق در راه اندازی مدیریت تخصصی بیمه‌های نفت و انرژی بیمه پارسیان و تمرکز هرچه بیشتر در کسب پرتفوی این رشته حرفه ای و ارایه بیمه نامه‌های تخصصی در این زمینه، مدیریت جدیدی تحت عنوان مدیریت کشتی، هواپیما و خاص ایجاد و پس از آموزش کارکنان در این حوزه، این مدیریت به صورت اختصاصی آغاز به کار کرد.

بیمه پارسیان امیدوار است با راه اندازی این مدیریت ضمن ارایه بیمه‌نامه‌های حرفه ای و تخصصی در جذب پرتفوی این رشته‌ها، به رشد و سودآوری برسد و همچنین با ارایه خدمات تخصصی به بیمه گزاران در جلب رضایت هر چه بیشتر آنان گام‌های موثرتری بردارد.

## جایزه ملی مدیریت منابع انسانی به بیمه پارسیان تعلق گرفت

به بهره مندی از نیروی انسانی جوان و مستعد و در جهت ارتقای سطح کیفی همکاران و همچنین استفاده از مدل‌های نوین و استاندارد در حوزه سرمایه‌های انسانی، فرآیند ارزیابی استاندارد ۳۴۰۰۰ را با حضور تیم ارزیابان دانشگاه تهران در این شرکت برگزار کرد و پس از ارزیابی‌های صورت گرفته موفق به کسب این نشان شد.

مدل ۳۴۰۰۰ نقشه راهی برای تعالی سیستم‌های منابع انسانی در جهت تحقق استراتژی‌های سازمان است. براین اساس هدف از مدل ۳۴۰۰۰ بررسی نظام‌مند، جامع و یکپارچه سیستم منابع انسانی با رویکرد علمی است. این مدل از جمله استانداردهایی است که اخیراً مورد استفاده شرکت‌ها به منظور ارزیابی و ارتقاء سیستم منابع انسانی قرار گرفته است.

◆ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در ششمین جایزه ملی مدیریت منابع انسانی بر مبنای مدل ۳۴۰۰۰، مدیریت سرمایه‌های انسانی بیمه پارسیان موفق به دریافت لوح تقدیر و نشان بلورین از دبیرخانه جایزه ملی مدیریت منابع انسانی شد.

براساس این گزارش، طبق ارزیابی‌های صورت گرفته از فرآیندهای جاری منابع انسانی شرکت، توسط ارزیابان دانشکده مدیریت دانشگاه تهران شرکت بیمه پارسیان حایز دریافت نشان این از دبیرخانه جایزه ملی مدیریت منابع انسانی گردید. مدیریت سرمایه‌های انسانی بیمه پارسیان با توجه



# کارکنان شرکت بیمه پارسیان در میان قبول شدگان آزمون صلاحیت حرفه ای

حرفه ای، از میان ۱۰ نفر برتر شرکت کنندگان شرکت های بیمه در این آزمون، نام ۴ نفر از کارکنان شرکت بیمه پارسیان به چشم می خورد که این امر نشان از اشتیاق و تلاش مجدانه همکاران در مسیر دانش اندوزی و به روزرسانی دانش بیمه ای است. در این آزمون، میزان دانش متقاضیان در حوزه های ریسک، ساختار صنعت بیمه، اصول بیمه، کلیات رشته های بیمه ای، قوانین و مقررات بیمه، فرآیند عملیات بیمه گری، بازاریابی بیمه و آیین رفتار حرفه ای در صنعت بیمه مورد سنجش قرار گرفت. اسامی کارکنان پذیرفته شده در آزمون مقدماتی صلاحیت حرفه ای به ترتیب امتیازات کسب شده به شرح جدول ذیل می باشد:

♦ به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با برگزاری آزمون مقدماتی صلاحیت حرفه ای بیمه در تاریخ ۲۷ بهمن سال جاری که توسط انجمن حرفه ای صنعت بیمه برگزار شد، ۱۳ نفر از کارکنان شرکت بیمه پارسیان موفق به کسب نمره قبولی در این آزمون گردیدند. بر اساس این گزارش، مدیریت آموزش شرکت بیمه پارسیان ضمن تقدیر از قبول شدگان در این آزمون، اظهار امیدواری کرد فرهنگ یادگیری سازمانی، تلاش و مشارکت هر چه بیشتر کارکنان در برنامه های آموزشی همواره ادامه داشته باشد. بر اساس این گزارش، با اعلام قبول شدگان آزمون صلاحیت

سمت	نام و نام خانوادگی
رییس شعبه بجنورد (دارنده رتبه چهارم از ده نفر برتر کل شرکت های بیمه)	مهران ساری
کارشناس مسئول خسارت خودرو شعبه کرمانشاه (دارنده رتبه پنجم از ده نفر برتر کل شرکت های بیمه)	سید امیر حسینی
سرپرست منطقه شرق کشور (دارنده رتبه هفتم از ده نفر برتر کل شرکت های بیمه)	حسین لعل نظامی
سرپرست اداره امور بیمه ای شعبه بجنورد (دارنده رتبه دهم از ده نفر برتر کل شرکت های بیمه)	زهرا بدری
کارشناس طراحی و توسعه محصول	سیده حورا سلیم بهرامی
کارشناس نظارت بر صدور بیمه های مسئولیت	امیرعباس امیری
کارشناس مسئول بیمه های هواپیما	محمدجواد منصورقنای
کارشناس امور پژوهشی	سمیه کجوری
کارشناس تفاهم نامه ها	خانم مهسا سادات شجاعی
معاون خسارت شعبه شیراز	الهه دلاوری
کارشناس خسارت شعبه بیرجند	مرتضی فرنگی
کارشناس مسئول راهبری صدور بیمه های باربری	پگاه پزشک نژاد
رییس شعبه بندرعباس	اردشیر عامری





## جعفر سلطانی، مدیر بیمه های خودرو:

# سامانه دریافت آنلاین خسارت خودرو، خدمتی جدید در فرآیند بیمه‌گری بیمه پارسیان

این سامانه در چه نوع خسارت‌هایی یا تا چه سقف خسارتی قابلیت استفاده دارد و آیا برنامه ای برای توسعه آن دارید؟

این سامانه برای دریافت خسارت مالی بیمه نامه‌های شخص ثالث و بیمه‌های بدنه می باشد. جهت اطلاع خوانندگان، به استحضار می رساند در حال حاضر خسارت مالی بیمه نامه شخص ثالث تا سقف ۲/۵ درصد دیه ماه حرام یک مرد مسلمان بدون کروکی در شرکت‌های بیمه قابل پرداخت می باشد، اما در حال حاضر و در مرحله استقرار این سیستم، مبلغ خسارت مورد تایید تا سقف ۷۰ میلیون ریال می باشد. در صورت اجرایی شدن سامانه و رفع مشکلات و موفقیت آن، این رقم تا همان سقف ۲/۵ درصد دیه قابل افزایش خواهد بود.



برآورد زمانی شما از لحظه شروع استفاده از سامانه تا پایان ثبت مدارک و دسترسی به کارشناس خسارت چقدر است؟

از اهداف اصلی طراحی این سامانه کاهش اتلاف زمان بیمه گزار و زیان دیده و جلب رضایت حداکثری می باشد. زمان انجام کل این پروسه از لحظه شروع استفاده و تشکیل پرونده تابعی از دسترسی به اینترنت، اجرای برنامه، تکمیل اطلاعات درخواستی به صورت صحیح و ارسال آن برای کارشناس می باشد. این زمان در فاز آزمایشی این سامانه در حدود ۳۰ دقیقه بوده است.

آیا کارشناسان خسارت همزمان و به صورت آنلاین با زیان دیده پس از ثبت وقایع در ارتباط هستند؟

در حال حاضر که در مرحله استقرار این سامانه و آشنایی بیمه گزاران با آن هستیم کارشناسان خسارت در ساعات کاری شرکت بیمه پارسیان، به صورت آنلاین پاسخگوئی نیاز می باشند. چنانچه ایرادات احتمالی رفع و برآورد استفاده از این سامانه برای شرکت بیمه مثبت ارزیابی گردد این ارتباط به صورت هفت روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز خواهد بود.

چه توصیه‌هایی جهت استفاده از این سامانه برای بیمه گزاران دارید؟

از آن جایی که صدور بیمه نامه به صورت غیر حضوری همواره با استقبال بیمه گزار رو به رو بوده است، مطمئناً دریافت خسارت آنلاین نیز موجب جلب رضایت ایشان خواهد بود. از مزایای این سامانه ارائه رایگان خدمات، عدم نیاز مراجعه به شعب خسارت، کاهش زمان فرآیند ثبت تصادف و تشکیل پرونده، جلوگیری از اتلاف هزینه و زمان رفت و آمد و دسترسی سریع به کارشناسان خسارت می باشد. در پایان امیدواریم استفاده از این سامانه گامی مثبت در جهت ارائه ی خدمات مطلوب تر به بیمه گزاران و همچنین کاهش هزینه‌های اداری شرکت گردد.

لطفا توضیحات کلی در خصوص نوع فناوری و همچنین امکانات سامانه بر خط تعیین مقصر حادثه خودرو را برای خوانندگان چترارابه فرمایید:

سامانه بر خط خسارت خودرو بیمه پارسیان با استفاده از فناوری هوش مصنوعی می‌تواند امور مربوط به تصادف خودرو و پرداخت خسارت را به صورت غیر حضوری و در محل حادثه و به صورت آنلاین انجام دهد. استفاده از این سامانه توسط گوشی‌های موبایل هوشمند و اتصال به اینترنت امکان پذیر می‌باشد. راه اندازی و استقرار این سامانه نشانگر رویکرد نوگرایی در شرکت بیمه پارسیان و حرکت به سمت دیجیتالی شدن صنعت بیمه می باشد. امروز با توجه به مشغله‌های کاری عموم مردم و ترافیک کلان‌شهرها ضرورت وجود چنین امکاناتی در راستای سهولت کار و جلوگیری از اتلاف زمان و هزینه‌های رفت و آمد دیده می‌شود.

برای شروع استفاده از این سامانه در زمان تصادف بیمه گزار چه کاری باید انجام دهد؟

بیمه گزاران از طریق مراجعه به آدرس [cls.parsianinsurance.com](http://cls.parsianinsurance.com) و با وارد کردن شماره تلفن همراه، لینک ورود به سامانه را از طریق پیامک دریافت می نمایند و پس از ورود، اصالت تصادف را تایید و سپس مرحله به مرحله توسط سامانه راهنمایی می گردد. این سامانه قابلیت مکان یابی دقیق وقوع حادثه و دسترسی به اطلاعات جامع سیستم سنهاب بیمه مرکزی را نیز دارد.

**سامانه بر خط خسارت خودرو بیمه پارسیان با استفاده از فناوری هوش مصنوعی می‌تواند امور مربوط به تصادف خودرو و پرداخت خسارت را به صورت غیر حضوری و در محل حادثه و به صورت آنلاین انجام دهد.**

## فرزاد گوهری، مدیر حسابرسی داخلی:

### هدف و مأموریت مدیریت حسابرسی داخلی، ارزش افزایی و بهبود عملیات شرکت است

می‌شود که برای اطمینان نسبی از دستیابی به هدف‌های سازمان توسط مدیریت برقرار می‌گردد. هدف شرکت از تاسیس واحد حسابرسی داخلی کمک به تحقق اهداف از طریق برقراری رویکرد منظم و سیستماتیک برای ارزیابی و بهبود اثربخشی فرآیندهای مدیریت ریسک، کنترل و نظام راهبری می‌باشد. پاسخ این سوال که شرکت تا چه حد به اهداف خود از تاسیس واحد حسابرسی دست یافته است را به خوانندگان واگذار می‌نمایم.

**چه تفاوتی بین تاسیس کمیته حسابرسی و واحد حسابرسی وجود دارد و اصولاً چه ارتباطی به یکدیگر دارند؟** در پاسخ به این سوال ابتدا باید ترکیب ویژگی‌های کمیته حسابرسی تشریح گردد:

۱- کمیته حسابرسی از ۳ تا ۵ عضو که اکثریت آن‌ها مستقل و دارای تخصص مالی هستند با انتخاب و انتصاب هیات مدیره تشکیل می‌گردد.

۲- رییس کمیته حسابرسی باید عضو مستقل هیات مدیره یا عضو غیر موظف مالی هیات مدیره باشد. منظور از عضو مستقل، عضوی است که فاقد هرگونه رابطه یا منافع مستقیم و غیر مستقیم که بر تصمیم‌گیری مستقل وی اثر گذار باشد، موجب جانبداری وی از منافع فرد یا گروه خاص از سهامداران یا سایر ذینفعان شود یا سبب عدم رعایت منافع یکسان سهامداران گردد.

همچنین مدیر حسابرسی داخلی به عنوان دبیر کمیته می‌باشد.

هدف تشکیل کمیته حسابرسی، کمک به ایفای مسئولیت نظارتی هیات مدیره و بهبود آن جهت کسب اطمینان معقول از موارد زیر می‌باشد:

- ۱- اثربخشی فرآیندهای نظام راهبری، مدیریت ریسک و کنترل‌های داخلی
- ۲- سلامت گزارشات مالی
- ۳- اثربخشی حسابرسی داخلی
- ۴- استقلال حسابرس مستقل و اثربخشی حسابرس مستقل
- ۵- رعایت قوانین و مقررات

در این راستا مدیریت حسابرسی به عنوان بازوی عملیاتی کمیته حسابرسی و هیات مدیره بوده و با توجه به هدف، مأموریت و دامنه فعالیت، از طریق رسیدگی‌های مستمر بر اساس هدف، مأموریت و دامنه فعالیت و ارائه گزارش به کمیته، هیات مدیره را در انجام وظایف نظارتی خود یاری می‌نماید.

**دامنه عملیات حسابرسی داخلی شرکت و میزان دسترسی این مدیریت به اطلاعات و مستندات شرکت تا چه حدی است؟**

دامنه عملیات واحد حسابرسی داخلی باید به نحوی تعیین شود که شبکه فرآیندهای راهبری، مدیریت ریسک و کنترل که توسط مدیریت شرکت طراحی و ارائه شده است، در موارد زیر اطمینان فراهم آورد:

- ۱- ریسک‌ها به نحو مناسب شناسایی و مدیریت می‌شوند.
- ۲- درموقع لزوم، تعامل با گروه‌های مختلف راهبری شرکت به نحوه مناسب وجود دارد.
- ۳- اطلاعات مالی، مدیریتی و عملیاتی با اهمیت شرکت، درست، قابل اعتماد و به موقع است.
- ۴- فعالیت‌های کارکنان مطابق با خط مشی‌ها، استانداردها، رویه‌ها، قوانین و مقررات است.
- ۵- تحصیل منابع به صرفه است، از منابع کارا و اثربخش استفاده می‌شود و مبالغ به نحو مناسب حفظ می‌شود.
- ۶- برنامه‌ها، طرح‌ها و اهداف شرکت قابل تحقق است.
- ۷- کیفیت و بهبود مستمر در فرآیندهای کنترلی شرکت ترویج می‌شود.
- ۸- موضوعات قانونی و حقوقی با اهمیت مؤثر بر شرکت، به نحو مناسب شناسایی می‌شود و مورد توجه قرار می‌گیرد.

همچنین میزان دسترسی مدیریت حسابرسی داخلی به اطلاعات و مستندات شرکت به صورت نامحدود و به کلیه اسناد و مدارک، دارایی‌ها، کارکنان و مشاهده فرآیندهای شرکت می‌باشد.

**اهداف اصلی شرکت از تاسیس واحد حسابرسی چیست و تا چه حد به این اهداف دست یافته اید؟**

همان طور که تاکنون بارها در این باره بحث شده است، سازمان‌ها در مسیر دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده خود مطابق با استراتژی‌های سازمانی، همواره با خطرهایی مواجه می‌شوند که حصول به این اهداف را تهدید می‌کند. بنابراین مدیران سازمان موظفند با طراحی و استقرار کنترل‌های مناسب، ریسک‌ها و خطرها را کاهش دهند یا تحت کنترل خود درآورند که البته تمام کارکنان و مدیران سازمان موظفند نسبت به کنترل‌ها و رعایت دقیق آن‌ها پایبند باشند. بر خلاف تصور عمومی که کنترل‌های داخلی را اقدامات سازمان برای پیشگیری از تقلب کارکنان می‌دانند، سیستم کنترل‌های داخلی مسائلی فراتر از این‌ها را در بر می‌گیرد و شامل طرح سازمان، کلیه سیاست‌ها و روش‌های مالی و غیر مالی



**هدف و مأموریت اصلی مدیریت حسابرسی داخلی که بر عهده جنابعالی می‌باشد، چیست؟**

هدف اصلی مدیریت حسابرسی داخلی کمک به شرکت در ارزیابی و بهبود اثربخشی فرآیندهای راهبری شرکتی، مدیریت ریسک و کنترل داخلی برای دستیابی به اهداف است. مأموریت حسابرسی داخلی نیز ارائه خدمات اطمینان دهی و مشاوره‌ای مستقل و بی طرفانه به منظور ارزش افزایی و بهبود عملیات شرکت است.

**اهم مسئولیت‌های مدیریت حسابرسی داخلی در چه حوزه‌ای است؟**

اهم مسئولیت‌های واحد حسابرسی داخلی به شرح زیر می‌باشد:

۱- تدوین برنامه انعطاف پذیر سالانه ی حسابرسی داخلی با استفاده از روش شناسایی متناسب متنی بر ریسک.

۲- اجرای برنامه سالانه مصوب هیات مدیره شامل هرگونه وظایف و پروژه‌های مورد درخواست مدیریت شرکت و کمیته حسابرسی

۳- بررسی و ارزیابی مستمر اثربخشی سیستم کنترل‌های داخلی، گزارش نتایج به کمیته‌ی حسابرسی و هیات مدیره و پیگیری روش‌های بهبود سیستم کنترل‌های داخلی

۴- حفظ ترکیب نیروی انسانی دارای دانش، تجربه و مهارت کافی

۵- ارائه گزارشات دوره ای منظم و در صورت نیاز گزارش‌های موردی درخصوص خلاصه نتایج حاصل از فعالیت‌های واحد حسابرسی داخلی به کمیته حسابرسی و هیات مدیره

۶- همکاری در فرآیند رسیدگی به فعالیت‌های مشکوک به تقلب در شرکت و هشدار به موقع به مدیریت شرکت

۷- فرهنگ سازی از طریق اطلاع رسانی مناسب به کارکنان شرکت درخصوص حسابرسی داخلی و ماهیت ارزش افزایی آن





### تأثیر ریسک نرخ بهره بر شرکت‌های بیمه‌ای

شرکت‌های بیمه از دو جهت مختلف با ریسک نرخ بهره روبرو هستند و در نتیجه تحت تأثیر نوسانات نرخ بهره قرار می‌گیرند. شرکت‌های بیمه از یک سو حق بیمه‌های جمع‌آوری شده از بیمه‌گذاران را با نرخ بهره خاصی سرمایه‌گذاری کرده یا منابع در اختیار خود را با نرخ بهره خاصی به صورت تسهیلات در اختیار بیمه‌گذاران، کارکنان و نمایندگان قرار می‌دهند و از سوی دیگر با استفاده از ذخایر موجود، خسارت‌ها را پرداخت می‌کنند. علاوه بر این در صورت کمبود، منابع موردنیاز خود را از سایر بانک‌ها و موسسات مالی با نرخ بهره مشخصی تهیه می‌کنند.

### اهداف مدیریت ریسک نرخ بهره

باتوجه به اهمیت ریسک نرخ بهره، شرکت‌های بیمه ملزم به استفاده از سیستم‌های سنجش ریسک نرخ بهره شده‌اند تا منابع تأثیرگذار نرخ بهره را شناسایی کنند و با توجه به آن‌ها بتوانند فعالیت‌ها و چشم‌اندازهای خود را سازگار کنند. این سیستم‌های سنجش باید ساده و واضح باشند تا به آسانی آن را تحلیل کنند. هدف از محاسبه ریسک نرخ بهره، اندازه‌گیری تغییر ارزش دارایی‌های یک شرکت بیمه بعد از اعمال تغییرات نرخ بهره می‌باشد. این تغییرات می‌تواند به گونه‌ای باشد که شرکت بیمه را دچار سود یا زیان کند. عدم مدیریت صحیح این ریسک خطر قابل توجهی را برای میزان سود و سرمایه یک موسسه مالی در بر خواهد داشت.

### مدل‌های مدیریت ریسک نرخ بهره

در میان مدل‌های مختلف برای اندازه‌گیری و مدیریت ریسک نرخ بهره، بدون شک روش شکاف رایج‌ترین و شناخته‌شده‌ترین مدل است، که این روش براساس مفهوم دیرش مک‌کالی می‌باشد. روش شکاف یک سیستم سنجش ساده و قابل فهم می‌باشد که در اکثر شرکت‌های مالی دنیا به‌عنوان یک مقیاس اندازه‌گیری قابل اعتماد از آن استفاده می‌شود و یکی از مهم‌ترین مزایای این روش سادگی آن است که نتایج مهمی را می‌توان از آن استنتاج کرد. زیربنای این مدل مفهومی نسبتاً ساده و سراسر است: ریسک نرخ بهره یک شرکت مالی ناشی از واکنش متفاوت دارایی‌ها و بدهی‌های حساس به نرخ بهره است. در این روش که مبتنی بر تحلیل سود و زیان درآمد شرکت بیمه در نتیجه تغییر نرخ بهره به اشکال مختلف می‌باشد، ابتدا دارایی‌ها و بدهی‌های شرکت بیمه به دو طبقه حساس و غیرحساس به نرخ بهره طبقه‌بندی شده و سپس سود و زیان ناشی از تغییرات نرخ بهره به صورت‌های مختلف و در قالب سناریوهای مختلف تحلیل می‌شود.

### نتیجه‌گیری

در شرکت‌های بیمه برای سرمایه‌گذاری بهینه و همچنین پاسخگویی به تعهدات پذیرفته شده باید به صورت کاملاً بهینه بین بدهی‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها تعادل ایجاد شود. یکی از روش‌های دستیابی به این مهم که همواره دغدغه اصلی مدیران ارشد شرکت‌های بیمه بوده است، استفاده از روش شکاف مقداری برای مدیریت ریسک نرخ بهره است. با استفاده از این روش می‌توان به طور همزمان دو سوی ترازنامه را بهینه کرد و یا با توجه به وضعیت فعلی پورتفوی بدهی و پورتفوی دارایی را بهینه نمود. مدیریت ریسک نرخ بهره در جهت اصلاح تصمیم‌گیری‌های هیات مدیره و مدیران ارشد شرکت‌های بیمه از اهمیت زیادی برخوردار است. مدیریت ریسک‌های مرتبط با دارایی‌ها و بدهی‌ها می‌تواند بر سودآوری، توانگری مالی و تداوم کسب‌وکار شرکت‌های بیمه اثرگذار باشد. لذا بسیار ضروری به نظر می‌رسد که حتی‌الامکان شرکت‌های بیمه با شناسایی، تحلیل، ارزیابی و کنترل کلیه خطرهای مالی کسب‌وکار خود سرمایه مالی را بهینه نمایند و از این طریق موجب افزایش بازده سرمایه خود شوند.

## ریسک نرخ بهره



### تهیه شده در مدیریت ریسک

شرکت‌های بیمه با گردآوری منابع حاصل از حق بیمه‌های پرداختی بیمه‌گذاران و سرمایه‌گذاری آن مبالغ در انواع دارایی‌های پولی و مالی، یک واسطه‌گر پولی و مالی به حساب می‌آیند. لذا شرکت‌های بیمه از توان بالقوه‌ای برای مشارکت در سرمایه‌گذاری کلان اقتصادی کشور برخوردار بوده و قابلیت این را دارند که با توسعه خود و افزایش ضریب نفوذ در کشور، موجبات افزایش سرمایه‌گذاری مولد و همچنین افزایش اشتغال را داشته باشند. در این راستا، رشد و توسعه شرکت‌های بیمه با ریسک‌های فراوانی روبرو است. نوسان نرخ‌های بهره موجب تغییرات اساسی در سود و زیان ارزش دارایی‌ها و بدهی‌های شرکت‌های مالی از جمله شرکت‌های بیمه شده است. باتوجه به تغییرات متناوب و دستوری نرخ بهره و همچنین وجود نرخ‌های بهره شناور در کشور، ریسک نرخ بهره از جمله مهم‌ترین ریسک‌های مالی در شرکت‌های مالی محسوب می‌شود. کنترل ریسک نرخ بهره با میزان درآمد یا بازدهی تحت‌تأثیر از تغییر نرخ بهره ارتباط مستقیم دارد. بنابراین سرمایه و سودآوری مستلزم کنترل ریسک نرخ بهره در دوره‌های مختلف زمانی است. در مواقعی که تغییرات نرخ‌های بهره افزایش پیدا می‌کند، نگرانی مدیران در مورد منابع و مصارف در معرض ریسک نرخ بهره، بیش از پیش می‌شود، زیرا بخشی از درآمد و بازدهی شرکت‌های مالی وابسته به تغییرات نرخ بهره می‌باشد. در صورت شناور بودن نرخ‌های گوناگون بهره، نوسانات شدیدی در دارایی‌ها، بدهی‌ها و تعهدات شرکت‌های بیمه روی می‌دهد و ریسک‌های شدیدی را برای شرکت‌های بیمه ایجاد می‌کند، در نتیجه مدیریت ریسک جایگاه ویژه‌ای در کنترل این ریسک پیدا می‌کند.

### جایگاه ریسک نرخ بهره

ریسک نرخ بهره ناشی از تغییرات نامطلوب نرخ‌های بهره است که در حقیقت منجر به عدم تطابق دارایی بدهی، هزینه‌های بیشتری یا درآمد سرمایه‌گذاری کمتر شده و در نتیجه موجب کاهش سود و یا حتی ضرر می‌شود. این ریسک در تمام کسب‌وکارهایی که به‌طور کوتاه‌مدت و بلندمدت وجوهی را استقراض یا سرمایه‌گذاری می‌کنند، به‌وجود می‌آید. در معرض ریسک نرخ بهره بودن زمانی اتفاق می‌افتد که استقراض و یا سرمایه‌گذاری به نرخ بهره وابسته باشد و تا زمانی که استقراض تسویه نشده است و یا سرمایه‌گذاری متوقف نشده است، ادامه دارد. شرکت‌های بیمه‌ای که استقراض و سرمایه‌گذاری‌های کلان انجام می‌دهند، بیش از پیش در معرض ریسک نرخ بهره قرار دارند. مدیریت ریسک نرخ بهره بایستی در این مؤسسات به گونه‌ای انجام شود که درآمد موردانتظار آن‌ها صرف نظر از نوسانات نرخ بهره تضمین شود. عدم مدیریت صحیح ریسک نرخ بهره در دارایی‌ها و بدهی‌های یک مؤسسه منجر به عدم بازدهی موردانتظار شده و در مواقعی منجر به زیان‌های کلان نیز می‌شود. نهایتاً در اهمیت کنترل و پایش ریسک نرخ بهره به این جمله اکتفا می‌شود: عدم مدیریت صحیح ریسک نرخ بهره برای شرکت‌های با استقراض کلان می‌تواند تفاوت بقا و ورشکستگی را بیان کند.

تیترا ۲۰ جوانب مختلف محصول فناوریانه بیمه پارسیان را بررسی می کند:

## وجه تمایز چتر همراه پارسیان در رقابت با سایر اپلیکیشن ها مزایای «چتر همراه» چیست؟

مشتریان را جلب کند که این موضوع نیز با گذشت زمان مشخص می شود.

اما در هر حال «چتر همراه بیمه پارسیان» در این محصول اقدام به ارائه دو قابلیت متمایز (اعلام خسارت خودرو در زمان وقوع حادثه و ثبت درخواست بازدید اولیه خودرو برای صدور بیمه نامه بدنه) کرده که می تواند بازوهای توانمندی برای رقابت آن با دیگر اپلیکیشن ها باشد.

### گام مثبت بیمه پارسیان در جهت هوشمندسازی خدمات

در حالی که شرکت های فن آور کمتر در صنعت بیمه حضور دارند، بر خط بودن خدمات و به کارگیری فناوری در صنعت بیمه موضوعی است که بارها از سوی فعالان حوزه بیمه کشور بر آن تاکید شده است. شرکت بیمه پارسیان با رویکرد تحول دیجیتال و هوشمندسازی خدمات بیمه ای اقدام به عرضه محصول فناوریانه خود یعنی «چتر همراه» نمود تا توانسته باشد گامی در جهت رسیدگی به ضروریات زندگی امروزی بیمه گزاران و دنیای دیجیتال آنان و همچنین سهولت دسترسی به خدمات بیمه ای برداشته باشد.

بیمه پارسیان یکی از شرکت های بیمه ای کشور بوده که با سرمایه ۱۲ هزار میلیارد تومانی در حال فعالیت است و تاکنون توانسته عملکرد قابل قبولی را از خود به ثبت برساند.

طبق آخرین آمارها، بیمه پارسیان توانسته در پایان ۹ ماهه سال جاری میزان درآمد خود از حق بیمه را با ۵۰ درصد افزایش به بیش از ۴ هزار میلیارد تومان برساند و طی همین دوره سود خالص خود را به ۵۲۷ میلیارد تومان برساند که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۸۳ درصد افزایش داشته است.

برآورد این شرکت برای درآمد حق بیمه ای خود تا پایان سال بیش از ۵ هزار میلیارد تومان پیش بینی شده که رقم قابل توجهی است.

هیات مدیره بیمه پارسیان همچنین شهریور ماه امسال مجوز افزایش سرمایه شرکت از طریق مطالبات و آورده نقدی به میزان ۸ درصد را دریافت نمودند که مقرر گردیده افزایش سرمایه مورد اشاره تا زمان برگزاری این مجمع در پایان اسفند ماه سال جاری نزد مرجع ثبت شرکت ها به ثبت برسد.

نکته قابل توجه این اپلیکیشن این است که کاربران آن تنها محدود به مشتریان شرکت نبوده و هر فرد در صورت تمایل این امکان را خواهد داشت که برنامه مذکور را دریافت نموده و پس از ثبت نام از خدمات آن بهره گیرد.

در میان قابلیت های اپلیکیشن چتر همراه، بسیاری از موارد مطرح شده از سوی اپلیکیشن های دیگر نیز عموماً ارائه می شود اما دو مورد چشمگیر و متمایز وجود دارد.

اعلام خسارت خودرو در زمان وقوع حادثه و همچنین ثبت درخواست بازدید اولیه خودرو برای صدور بیمه نامه بدنه از موارد کاربردی و متمایز این محصول است که با رویکرد هوشمند سازی خدمات بیمه ای و با نگاه مشتری مدارانه به راحتی در هر مکان و زمانی برای بیمه گزار در دسترس است.

بیمه گزار در این برنامه می تواند پس از ورود اطلاعات شخصی و اطلاعات مربوط به خودرو نسبت به ثبت تصاویر از خودرو و ارسال مستندات و توضیحات اقدام نماید تا نظر کارشناس در این خصوص قابل مشاهده شود.

این قابلیت به افزایش سرعت صدور بیمه نامه های بدنه و کاهش هزینه های بازدید بیمه گزاران کمک می کند.

در قابلیت اعلام خسارت نیز بیمه گزار اطلاعات مورد نیاز از جمله تاریخ وقوع حادثه، زمان وقوع حادثه، محل وقوع حادثه با توجه به موقعیت تعیین شده فعلی خود را در برنامه به ثبت می رساند و سپس شرح دقیق حادثه را در کادر تعیین شده به صورت تایپی می نویسد و در نهایت گزینه تایید را کلیک می کند تا کارشناسان خسارت با بررسی موارد ثبت شده میزان خسارت را اعلام کنند.

### توان رقابتی چتر همراه پارسیان چقدر است؟

در حال حاضر اپلیکیشن های بیمه ای زیادی در دسترس کاربران هستند که سهم قابل توجهی از بازار را دارند، گرچه رقابت با رقبا و سهم خواهی از آن ها در ابتدای کار کمی دشوار است اما محصول چتر همراه بیمه پارسیان نیز به تناسب خود حرف هایی برای گفتن دارد که می توان به رقابت با آن ها پیرواز داد. آنها عملکرد و ارائه خدمات مطلوب می تواند رضایت

اپلیکیشن «چتر همراه پارسیان»، محصول جدید بیمه پارسیان است که با تکیه بر تحول دیجیتال و محصولات هوشمند جهت رفاه حال بیمه گزاران ارائه شده است. با وجود نقاط قوت و ضعف این برنامه، ارائه دو قابلیت چشمگیر، این محصول را متمایز کرده است. تیترا ۲۰ - آذر ماه امسال بود که بیمه پارسیان به مناسبت گرامیداشت روز بیمه در بیست و نهمین همایش ملی و دهمین همایش بین المللی بیمه و توسعه با رویکرد توسعه دانش بنیان صنعت بیمه در مرکز همایش های برج میلاد از محصول و دستاورد فناوریانه جدید خود رونمایی کرد.

### چتر فناوریانه بیمه پارسیان

اپلیکیشن «چتر همراه پارسیان»، محصول جدید بیمه پارسیان است که با تکیه بر تحول دیجیتال و محصولات هوشمند ارائه شده است. این شرکت هدف از ارائه چنین محصولی را رفاه حال بیمه گزاران به منظور سهولت در دریافت خدمات بیمه ای عنوان کرده تا تمامی خدمات بدون مراجعه حضوری آن ها به مراکز بیمه ای میسر شود.

### قابلیت های چتر همراه پارسیان

محصولی که از سوی بیمه پارسیان ارائه شده تقریباً کلیه خدمات بیمه ای مورد نیاز را در اختیار مشتریان قرار می دهد.

این برنامه برای کاربری در همه تلفن های همراه تحت نام «چتر همراه پارسیان» طراحی شده که ویژگی و قابلیت های آن به شرح زیر است:

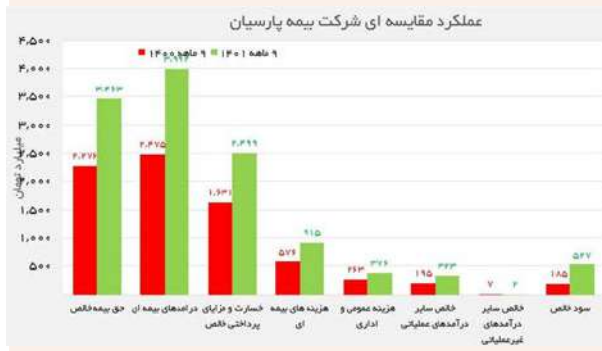
- آشنایی با محصولات و خدمات بیمه ای و معرفی رشته ها
- محاسبه حق بیمه
- کسب اطلاعات مراکز صدور بیمه پارسیان
- خرید یا تمدید آنلاین بیمه نامه
- پرداخت حق بیمه
- اعلام و پرداخت خسارت آنلاین
- سوابق خسارت
- مشاهده تمامی بیمه نامه های شخص (جاری و گذشته)
- درخواست بازدید خودرو برای صدور بیمه بدنه
- اخبار (آخرین اخبار به روزرسانی شده بیمه پارسیان)





## رشد بیش از ۵ برابری سود انباشته در بیمه پارسیان

رشد ۵۳ درصدی نسبت به دوره مشابه قبل همراه شد. لازم به ذکر است مجموع سرمایه‌گذاری‌های شرکت تا پایان آذرماه به رقم ۲/۴۰۸ میلیارد تومان بالغ گردید که سود حاصل از آن نیز ۵۴۳ میلیارد تومان گزارش شده است.



◀◀ شرکت بیمه پارسیان تا پایان آذرماه حق

بیمه خالص (سهام نگهداری) ۳/۴۶۳ میلیارد تومانی شناسایی کرد که در مقایسه با مدت

مشابه سال ۱۴۰۰ با افزایش ۵۲ درصدی همراه بوده است.

به گزارش ریسک نیوز شرکت بیمه پارسیان از عملکرد ۹ ماهه خود در سال ۱۴۰۱ گزارش داد.

این شرکت تا پایان آذرماه حق بیمه خالص (سهام نگهداری) ۳/۴۶۳ میلیارد تومانی شناسایی کرد که در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۴۰۰ با افزایش ۵۲ درصدی همراه بوده است. سود انباشته شرکت با شناسایی این سود به ۴۸۹ میلیارد تومان رسید که رشد بیش از ۵ برابری نسبت به پایان اسفند سال ۱۴۰۰ داشته است.

مجموع درآمدهای بیمه‌ای در بازه زمانی مذکور با افزایش ۶۱ درصدی به رقم ۳/۹۹۲ میلیارد تومان بالغ گردید. خسارت و مزایای پرداختی خالص نیز با



### بیمه پارسیان در آینه جراید

عنوان خبر	خبرگزاری‌ها
درآمد ۷۷۸ میلیارد تومانی بیمه پارسیان در بهمن‌ماه	اخبار بانک
عبور بیمه پارسیان از ۵ همت درآمد	اقتصاد و بیمه
بررسی وضعیت شرکت بیمه پارسیان در ماه‌های پایانی سال ۱۴۰۱	بانکداری ایرانی
پارسیان ایستاده بر قله درآمدزایی	اخبار نیوز
رکورد صدور بیمه نامه در بیمه پارسیان شکسته شد	اصدوللا
ذخایر فنی پارسیان افزایش یافت	بصیرت پارس
سبقت بیمه پارسیان در سودسازی از رقبا	دنیای بانک و بیمه
سود روزشمار و اندوخته قابل توجه با بیمه جامع آرامش زندگی پارسیان	پاد
بررسی وضعیت ارائه خدمات نوین بیمه پارسیان	بانکداری ایرانی
رشد ۱۸۳ درصدی بیمه پارسیان	بصیرت پارس

# برترین‌های طرح فروش بیمه‌های آتش‌سوزی معرفی شدند



**برترین‌ها**

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با تصویب طرح تشویقی فروش بیمه‌های آتش‌سوزی که به مناسبت گرامیداشت روز مادر و روز پدر مورخ ۲۳ دی ماه تا ۱۵ بهمن ماه ویژه نمایندگان و همکاران شعب برگزار شد، پس از و بررسی نتایج فروش در مدت زمان طرح نمایندگان و شعب برتر فروش بیمه‌نامه‌های آتش‌سوزی معرفی و جوایز خود را دریافت نمودند.

بر اساس این گزارش، مدیریت بیمه‌های آتش‌سوزی نتایج این طرح را قابل قبول ارزیابی نمود و اجرای آن را باعث افزایش فروش این بیمه نامه در زمان اجرای طرح اعلام کرده. در این طرح مقرر گردیده بود شعب و نمایندگانی که فروش آن‌ها در رشته آتش‌سوزی بر اساس معیارهای مشخص شده و نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش داشته باشد، جوایز نقدی اهدا گردد که پس از بررسی‌های انجام شده تعداد ۲۲۴ 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 و نیز به ۳ نفر از همکاران شعبی که نمایندگان تحت سرپرستی آن‌ها بیشترین میزان مشارکت را در این طرح داشتند، جوایزی اهدا شد و همچنین به دو نفر از سرپرستان مناطقی که تعداد بیشتری

از شعب تحت سرپرستی ایشان موفق به ارتقا

به رده‌های بالاتر فروش شده بودند، با اهدای جوایز تقدیر به عمل آمد.

در پایان قابل ذکر است درصد افزایش فروش بیمه نامه نسبت به مدت مشابه سال قبل در دوره اجرای طرح در تعداد بیمه نامه ۲۶ درصد و در مبلغ حق بیمه ۹۳ درصد بوده است.

لیست شعب برتر و تعداد نمایندگان برتر این طرح بدین شرح می‌باشد:

رتبه اول	۱۹	شعبه لاهیجان
رتبه دوم	۴	شعبه کیش
رتبه سوم	۱۰	شعبه تنکابن
رتبه چهارم	۵	شعبه عسلویه
رتبه پنجم	۹	شعبه بندرانزلی
رتبه ششم	۶	شعبه چالوس
رتبه هفتم	۸	شعبه بابل
رتبه هشتم	۸	شعبه بندرعباس
رتبه نهم	۵	شعبه زنجان
رتبه نهم	۵	شعبه رفسنجان



**طنین زندگی**  
 جوایز ویژه به قید قرعه  
 بیمه گزاران خوش حساب | خرید بیمه آرامش زندگی در مدت جشنواره  
 و ارابه تخفیفات ویژه به خریداران

۱۴۰۱/۱۲/۱۰ تا ۱۴۰۱/۱۲/۲۹



## در مجمع عمومی عادی سالانه؛

# شرکت بیمه اتکایی آوای پارس ۱۴۰ ریال سود تقسیم کرد

انتخاب شدند. همچنین روزنامه دنیای اقتصاد به عنوان روزنامه کنیرالاتشار شرکت انتخاب شد.



اولین مجمع عمومی عادی سالانه شرکت بیمه اتکایی آوای پارس در روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۳ با حضور بیش از ۷۰٪ سهامداران این شرکت برگزار شد. براساس این گزارش؛ در ابتدای جلسه مجید بنویدی مدیرعامل شرکت اتکایی آوای پارس به تشریح عملکرد این شرکت پرداخت و در خصوص اهداف شرکت جهت افزایش پرتفوی و سودآوری سخنانی را ایراد نمود. در ادامه جلسه، گزارش حسابرس و بازرس قانونی برای سهامداران قرائت شد و صورت‌های مالی شرکت و تقسیم ۱۴۰ ریال سود به سهامداران به تصویب حاضرین در جلسه رسید. در پایان موسسه حسابرسی و خدمات مالی فاطمه به عنوان حسابرس مستقل و بازرس اصلی و موسسه حسابرسی ایران مشهود به عنوان حسابرس علی البدل

## شعبه کارزون بیمه پارسیان روز درختکاری را گرمی داشت



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ شعبه کارزون با هدف ترویج فرهنگ درختکاری و تاکید بر اهمیت حفاظت از محیط زیست، به مناسبت هفته منابع طبیعی و روز درختکاری در روز پانزدهم اسفند ماه، با کاشت نهال این روز را گرمی داشت. براساس این گزارش، آیین گرامیداشت روز درختکاری با حضور جمعی از مسئولان این شهر و تعدادی از کارکنان شعبه برگزار و در آستانه فصل بهار، با این کار نمادین ۲۰ اصله درخت به طبیعت هدیه شد.

## با برگزاری لیگ شرکت های بیمه ای استان خراسان

# تیم فوتسال شعبه مشهد نایب قهرمان شد



تیم شعبه مشهد متشکل از کارکنان صدور، خسارت و نمایندگان این شعبه در این مسابقات شرکت کرد که در پایان با عنوان نایب قهرمان لیگ در سکوی دوم قرار گرفت. همچنین در پایان با اعلام کمیته اجرایی مسابقات، شاهین حساری از تیم بیمه پارسیان به عنوان بهترین دروازه بان این دوره از مسابقات انتخاب شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ تیم فوتسال شعبه مشهد با حضور در مسابقات لیگ قهرمانی فوتسال شرکت های بیمه استان خراسان رضوی، موفق به کسب عنوان نایب قهرمانی مسابقات شد. براساس این گزارش، مسابقات فوتسال شرکت های بیمه استان خراسان رضوی با حضور ۱۰ تیم از شرکت های بیمه ای استان برگزار شد و



## تقدیر از همکاران حامی منافع بیمه پارسیان

در راستای حفظ منافع شرکت بیمه پارسیان، به منظور پشتیبانی بیشتر از همکارانی که با دقت نظر و احساس مسئولیت وافر نسبت به بررسی پرونده‌هایی که ممکن است در آن منافع بیمه پارسیان به خطر بیافتد، هیات نظارت بر منافع شرکت، همواره جلسات متعدد خود را برگزار و این همکاران را معرفی و حمایت می نماید.

بر اساس جدیدترین نظر هیات نظارت بر منافع شرکت و پس از بررسی‌های لازم، همکارانمان که در حفظ منافع بیمه پارسیان و جلوگیری از پرداخت خسارت ساختگی در شعب نهایت تلاش خود را به خرج داده و مانع وارد آمدن ضرر و زیان به شرکت شده‌اند، هدایایی به عنوان پاداش به این همکاران اهدا گردید، نشریه چتر ضمن تقدیر از تلاش‌های این همکاران اسامی و تصاویر ایشان را در این صفحه منعکس می نماید.



• ندا حاتمی

ناظر حقوقی سطح ۲  
منطقه سه کشور



• سهیلا شکوری

کارشناس مسئول خسارت خودرو  
شعبه شرق



• پروانه آدابی

رئیس اداره خسارت  
شعبه شرق



• مجتبی شاطری

معاون خسارت مالی  
بیمه‌های خودرو

## حضور شعبه همدان بیمه پارسیان در نمایشگاه بین المللی کالای بازرگانی

نمایشگاه بین المللی کالای بازرگانی در بهمن ماه به مدت ۴ روز برگزار شد و غرفه شعبه همدان بیمه پارسیان با حضور نمایندگان و پرسنل شعبه، مورد استقبال حاضرین قرار گرفت.



با توجه به برگزاری نمایشگاه بین المللی کالای بازرگانی در استان همدان، شعبه بیمه پارسیان با برپایی غرفه در این نمایشگاه حضور فعال داشت.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ شعبه همدان با برپایی غرفه بیمه پارسیان در این نمایشگاه به معرفی انواع رشته‌های بیمه‌ای در زمینه بیمه آتش سوزی، بیمه خودرو و بیمه زندگی پرداخت و با توجه به برگزاری جشنواره‌های بیمه‌ای فعال، ضمن آشنایی بازدیدکنندگان با طرح‌های بیمه‌ای نسبت به جذب پرتفو و ارائه خدمات بیمه‌ای اقدامات موثری صورت گرفت. در پایان به قید قرعه جوایزی از سوی نمایندگان به مراجعین اهدا شد.



## دوره‌های بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی ویژه شعب برگزار شد

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، نظر به اهمیت آموزش فروش بیمه‌های زندگی و در راستای حمایت از نمایندگان و ارتقای سطح توانمندی‌های فنی و بازاریابی شبکه فروش و همچنین معرفی بیمه جامع زندگی و سازمان فروش بیمه‌های زندگی، دوره‌های آموزشی فروش و بازاریابی بیمه‌های زندگی در شعب مختلف بیمه پارسیان با حضور سرپرستان مناطق، راهبران ارشد و نمایندگان هر شعبه برگزار شد.

بر اساس این گزارش، سرپرستان مناطق در این دوره آموزشی به اهمیت موضوع بیمه‌های جامع زندگی و سازمان فروش که توسط مدیریت بیمه‌های زندگی به عنوان طرحی جدید در جهت توسعه کمی و کیفی شبکه فروش ارایه گردیده، تاکید کردند و برگزاری چنین دوره‌هایی را برای پیشبرد اهداف بیمه‌های زندگی و افزایش پرتفوی این رشته مثمر ثمر دانستند.

این دوره‌ها توسط راهبران ارشد بیمه‌های زندگی هر منطقه تدریس و به موضوعات مختلفی در حوزه بیمه‌های زندگی از جمله شناخت مشتری، بازاریابی فروش و اهمیت تیم سازی پرداخته شد.

تاکنون این دوره آموزشی در شعب اصفهان، بجنورد، مشهد، نیشابور، بابل، سبزوار و آمل برگزار شده است و برنامه ریزی لازم برای اجرای آن در تمامی شعب بیمه پارسیان صورت پذیرفته است.

شعبه اصفهان



شعبه اصفهان



شعبه آمل



شعبه سبزوار



شعبه بجنورد



شعبه نیشابور



شعبه مشهد



ترجمه و گردآوری: مهرانز احمدیان؛ رییس اداره آموزش

## سلامت روان در محیط کار

### تعریف سلامت روان

کارمند در ماه پیش از پیمایش، استرس مرتبط با محیط کار را تجربه کرده‌اند و ۶۰٪ آن‌ها علایم منفی استرس نظیر کمبود انرژی و کمبود انگیزه را گزارش نموده‌اند.

این روند، پیامدهای نامطلوب چشمگیری را برای صاحبان کسب‌وکار به همراه داشته است؛ چراکه کارکنان دارای مشکلات سلامت روان دارای بهره‌وری کمتری بوده و زمان بیشتری را از دست می‌دهند و نیز تمایل بیشتری به جابجایی شغلی دارند که این موضوع خود منجر به ترک دانش سازمانی همراه با آنان می‌شود.

از آنجا که مشکلات مربوط به سلامت روان کارکنان، جزئی از مسایل شخصی نبوده و تبعات آن به مراتب برای سازمان‌ها نیز سهمگین خواهد بود، جا دارد که کارفرمایان بیشتر از هر زمان دیگری به طور جدی با این موضوع به طور علمی و عملیاتی مواجه شده و تمهیداتی جهت ایجاد محیطی سالم به لحاظ روانی ببینند. مسأله قابل تأمل دیگر اینکه مطابق برآورد سازمان جهانی بهداشت، سالانه ۱۲ میلیارد نفر، روز کاری به دلیل افسردگی و اضطراب کارکنان از دست می‌رود و هزینه متعاقب آن چیزی در حدود یک تریلیون دلار است که در اثر هدررفت بهره‌وری ناشی از این معضل به کسب‌وکارها تحمیل می‌گردد.

### عوامل تهدیدکننده سلامت روان در محیط کار

در محیط کار، ریسک‌های سلامت روان که ریسک‌های روانشناختی-اجتماعی نیز نامیده می‌شوند؛ با عواملی نظیر محتوای شغل یا برنامه کاری و مشخصه‌های

مطابق تعریف سازمان جهانی بهداشت، سلامت روان سطحی از بهزیستی است که در آن فرد قادر به شناسایی توانایی‌های خود بوده، از عهده استرس‌های نرمال زندگی برآمده، توانایی کار مثمر‌تر و همراه با بهره‌وری را داشته و می‌تواند در جامعه‌ای که عضو آن است، مشارکت داشته باشد.

به طور خاص، سلامت روان در محیط کار به بهزیستی روانشناختی، عاطفی و اجتماعی کارکنان در محیط کاری مشترک اشاره دارد. کارکنان دارای سلامت روان مناسب برای خودشان و دیگران احترام قائل بوده، روابط مثبت و سازنده با همکارانشان ایجاد نموده و از پس چالش‌ها و مسئولیت‌های روزانه در محیط کار به خوبی بر می‌آیند.

### اهمیت سلامت روان در محیط کار

مطالعات نشان داده‌اند که مشکلات مربوط به سلامت روان، به خصوص اضطراب و افسردگی، در سال‌های منتهی به پاندمی کووید ۱۹ خصوصاً در میان جوانانی که به تازگی وارد عرصه کار می‌شدند، به تدریج در حال رشد بود. شیوع پاندمی نیز این مشکلات را تشدید کرد و روند رشد بحران سلامت روان در محیط کار را تسریع نمود، به طوری که بر اساس آمار منتشر شده توسط سازمان جهانی بهداشت، با آغاز شیوع، اضطراب و افسردگی در دنیا با افزایش قابل توجه بیست و پنج درصدی همراه بود و در پیمایشی که سال ۲۰۲۱ توسط انجمن روانشناختی آمریکا انجام شد، مشخص گردید که حدود ۴ نفر از ۵





خود را برای امور اداری صرف نمایند.

● **بهره‌گیری از برنامه‌های مساعدت کارکنان:** بر اساس اطلاعات منتشره از سوی محققان، بیش از ۹۷٪ سازمان‌های بزرگ و ۷۵٪ سازمان‌های متوسط در جهان، خدمات مربوط به برنامه‌های مساعدت و حمایت از کارکنان را ارائه می‌نمایند که از طریق آن کارکنان خدمات متنوعی در خصوص ارتقای سلامت روان نظیر ارزیابی سلامت روان، مشاوره‌های کوتاه مدت، خدمات ارجاع به متخصصین حوزه سلامت روان و پیگیری آن‌ها پس از مراجعه دریافت می‌نمایند. نکته قابل توجه در این زمینه این است که در صورتی که سازمان‌ها چنین برنامه‌هایی اجرا کنند، بایستی آگاه‌سازی و اطلاع‌رسانی جامع و صحیح به کلیه کارکنان خود جهت بهره‌مندی از این خدمات ارائه دهند.

● **تخصیص دقایقی از زمان کاری به سلامت روان:** ارائه جلسات مجازی ۳۰ دقیقه‌ای کاهش استرس در حین امور همیشگی کاری، به کارکنان این فرصت را می‌دهد که از محیطی سالم بهره‌مند شوند. به بیانی نشانه ارزش‌گذاری سازمان‌ها به سلامت روان کارکنان این است که حاضرند دقایقی از وقت ارزشمند خود را وقف این مهم نمایند.

● **اعتماد به کارکنان:** تا زمانیکه روزهای مرخصی شخصی و استعلاجی کارکنان از حد مجاز تجاوز نموده است، دلیل درخواست مرخصی آن‌ها سؤال نشود. برای کارکنان همین که بدانند بدون نیاز به توضیح یا تحمل ترشروی کارفرمای خود، می‌توانند یک روز را به سلامت روان خود یا اعضای نزدیک خانواده خود اختصاص دهند، استرس‌شان را کاهش می‌دهد.

به طور کلی گام‌های اجرایی که برای مدیریت سلامت روان و استرس در محیط کار پیشنهاد می‌گردد، شامل ارزیابی میزان سلامت روان کارکنان، آگاه‌سازی کارکنان و برگزاری دوره‌های آموزشی برای آنان، ایجاد فرصت‌هایی در حین کار برای کارکنان جهت ایجاد آرامش و تمرینات آزادسازی ذهن نظیر مراقبه، ایجاد بستر مناسب به منظور برقراری ارتباطات سازنده و لحاظ نمودن پوشش‌های مربوط به بهداشت و سلامت روان در بیمه‌های درمان کارکنان می‌شوند.



#### منابع:

- <https://www.businessnewsdaily.com/>: The workplace mental health crisis (and how employers can address it): Ross Mudrick: 2023
- <https://www.hibob.com/>: HR Glossary – Mental health in the workplace
- <https://www.who.int/>: Mental health at work: 2022
- <https://www.cdc.gov/>: Mental health in the workplace: 2019

ویژه محیط کار یا فرصت‌های توسعه شغلی مرتبط هستند.

از اهم این ریسک‌ها می‌توان به فشار فزاینده حجم کاری، کمبود نیرو، ساعات کاری طولانی و نامتعرف، شرایط کاری ناپایم به لحاظ فیزیکی، فرهنگ سازمانی که مولد رفتارهای ناشایست و منفی است، حمایت محدود همکاران یا ناظران، ارتقای ناچیز و یا افراطی سمت سازمانی، به‌کارگیری افرادی با عدم تسلط و مهارت کافی برای آن حرفه، کمبود کنترل و نظارت روی کارهای انجام شده، وظایف کاری غیر شفاف، عدم امنیت شغلی، پرداخت‌های ناکافی، سرمایه‌گذاری حداقلی در توسعه شغلی، تناقض میان تقاضاهای محیط کار و خانه، تبعیض، خشونت و آزار و اذیت اشاره نمود.

#### اقدامات سازنده جهت سلامت روان در محیط کار

دولت، کارفرمایان و سازمان‌ها که مسئول استخدام کارکنان هستند، در قبال سلامت روان آنان مسئول هستند. در همین راستا اقداماتی که آنان می‌توانند جهت بهبود سلامت روان کارکنان‌شان داشته باشند به شرح زیر می‌باشد:

● پیشگیری از شرایط آسیب‌زننده به سلامت روان کارکنان در محیط کار از طریق مداخلات سازمانی مانند ارزیابی سلامت روان کارکنان و کاهش، تعدیل یا از میان بردن ریسک‌های سلامت روان

● محافظت و ارتقای سلامت روان کارکنان در محیط کار از طریق آموزش مدیران در حوزه سلامت روان و افزایش آگاهی آنان در خصوص شناخت اضطراب‌های شدید عاطفی کارکنان تحت سرپرستی و تقویت مهارت‌های میان‌فردی آن‌ها مانند ارتباطات باز، گوش کردن فعال و شناسایی عوامل استرس‌زا در محیط کار و تلاش جهت مدیریت آن‌ها، آموزش کارکنان در حوزه سلامت روان و افزایش آگاهی آنان در خصوص شناخت علایم مرتبط با سطح نامطلوب سلامت روان و اقدام برای کاهش آن‌ها و انجام اقداماتی جهت تقویت مهارت مدیریت استرس و کاهش نشانه‌های مشکل سلامت روان با فراهم آوردن فرصت‌هایی برای فعالیت‌های مفرح و سرگرم‌کننده کارکنان

● حمایت و ترغیب کارکنان دارای مشکلات سلامت روان به مشارکت در فعالیت‌ها از طریق مهیا نمودن شغل و شرایط شغلی مناسب برای افراد دارای ناتوانی‌های روانشناختی و حمایت آنان به واسطه سیاست‌هایی مانند ساعات کاری منعطف، وظایف تعدیل شده همراه با استرس کمتر، تخصیص ساعات بیشتر جهت تکمیل وظایف، موافقت با مرخصی‌های ساعتی جهت ملاقات با پزشک مربوطه و برنامه‌های بازگشت به کار پس از غیبت‌های مرتبط با مشکلات سلامت روان

● ایجاد محیط توانمند برای تغییر از طریق تقویت تعهد مدیران به برنامه‌ریزی و اجرای برنامه‌های مرتبط با سلامت روان در محیط کار، سرمایه‌گذاری جهت ارائه خدمات برای ارتقای سلامت روان کارکنان، حفظ و رعایت حقوق مشارکت کارکنان دارای مشکلات سلامت روان در محیط کار، حفظ یکپارچگی ایمنی و سلامت در کلیه واحدهای سازمانی و دقت به شواهد موجود در زمینه عوامل تهدیدکننده سلامت روان

به طور خلاصه سازمان‌ها از طریق به کار بستن اقدامات زیر می‌توانند کمک شایان توجهی به بهبود وضع سلامت روان کارکنان خود نمایند:

● **وضع استراتژی‌های خاص به جای کلی‌گویی:** زمانی که یک سازمان به کارکنان خود بیان می‌گوید که سلامت روان آنان برایش مهم است، باید به واقع در این خصوص جدی باشد و سیاست‌هایی در پیش گیرد که این جدیت را نشان دهد. به عنوان مثال تماس یا پیام خارج از زمان کاری با کارکنان نداشته یا از کارکنان خود انتظار این را نداشته باشند که زمان‌های مرخصی یا تعطیلی

ابزارهای بدون کد منابع داخلی را بیش از حد تقویت می‌کنند، عقب ماندگی‌ها را کاهش می‌دهند و بهره‌وری را بهبود می‌بخشند. مهمترین کیفیتی که ابزارهای بدون کد را بسیار جذاب می‌کند تسریع زمان برای بازاریابی برنامه‌ها و محصولات دیجیتال جدید در مقایسه با توسعه پروژه‌های سنتی است. با ابزارهای بدون کد، بیمه‌کنندگان اکنون می‌توانند برنامه‌های بهتری را با سرعتی بیشتر ارائه کنند، تجربه مشتری را بهبود بخشند و کیفیت کلی خدمات را ارتقا دهند.

## دیجیتالی شدن صنعت بیمه از رویا تا واقعیت

### روندها و نوآوری‌ها

#### ۲- افزایش مداوم اقتصاد API

رابط برنامه نویسی کاربردی (API) Application Programming Interface مجموعه‌ای از قوانین است که نحوه تعامل یک نرم افزار با نرم افزار دیگر را کنترل می‌کند. در سال‌های اخیر از آنجایی که شرکت‌ها به دنبال باز کردن داده‌ها و بهبود عملکرد خود برای توسعه دهندگان شخص ثالث هستند، استفاده از API‌ها رو به افزایش بوده است. در صنعت بیمه API‌ها برای ایجاد امکان توسعه محصولات و خدمات دیجیتال جدید مورد استفاده قرار می‌گیرند؛ مثلاً برخی از بیمه‌گران از AP‌ها برای ارائه قیمت‌های لحظه‌ای به مشتریان استفاده می‌کنند در حالی که برخی دیگر از آن‌ها برای تقویت چت بات‌ها و دیگر ابزارهای دیجیتال خدمات مشتری استفاده می‌کنند. با افزایش نیاز به یکپارچه سازی، دیجیتال محبوبیت و استفاده از API‌ها (رابط برنامه نویسی اپلیکیشن) ادامه خواهد یافت. بسیاری از کسب و کارهای سنتی اکنون به دنبال باز کردن داده‌ها و سیستم‌های خود برای توسعه دهندگان شخص ثالث هستند تا تجربیات دیجیتال جدید و مدل‌های تجاری ایجاد کنند. این روند به دلیل نیاز به چابکی و زمان کمتر ارائه به بازار و همچنین تمایل به بهره برداری از جریان‌های درآمدی جدید است. در صنعت بیمه، شاهد تعداد فزاینده‌ای اپلیکیشن‌ها از شرکت‌های بیمه هستیم که API‌هایی را راه اندازی می‌کنند. تا به توسعه دهندگان شخص ثالث اجازه دهند اپلیکیشن‌ها و خدمات جدیدی را روی سیستم‌های اصلی خود بسازند. در آینده انتظار می‌رود که بیمه‌گران بیشتری از API‌ها استفاده کنند، زیرا آن‌ها به دنبال سرمایه‌گذاری در تقاضای رو به رشد برای محصولات بیمه‌ای هستند که از طریق کانال‌های دیجیتال ارائه می‌شوند.

#### ۳- ظهور «تکنولوژی بدون سر»

ممکن است تا حدودی وحشتناک به نظر برسد، اما تکنولوژی بدون سر کاملاً بی ضرر است و مدتی است که با ما همراه بوده است. شناخته شده ترین نمونه فناوری هدلس را می‌توان در توسعه وب سایت یافت. وب سایت‌های سنتی دارای یک بک اند و یک فرانت اند و همچنین یک رابط کاربری گرافیکی هستند. به نوعی فناوری هدلس یک روند مکمل است که با ابزارهای بدون کد برای توسعه بخش‌های فرانت اند مشتری همراه است. اکنون بیمه‌گران می‌توانند لایه فرانت اند خود را از عملکرد داده‌های پشتیبان خود جدا کنند تا تجربیات دیجیتالی سفارشی ایجاد کنند در بیمه‌این امر از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. زیرا پشتیبان‌ها درگیر مشکلات فناوری قدیمی هستند که در بیشتر موارد آن‌ها را با تجربه‌های مدرنی که مشتریان انتظار دارند ناسازگار می‌کنند. با تفکیک فرآیندهای فرانت اند و بک اند مشتری و حصول اطمینان از جریان آزاد داده‌ها بین این دو، روند دیگری خواهد بود که در آینده نزدیک شاهد قوی تر شدن آن خواهیم بود. پیش بینی می‌شود که محصولات و آپ‌های بیمه بیشتری را ببینیم که از همین اصل استفاده می‌کنند.

#### برگرفته از ماهنامه بیمه داری نوین ، شماره ۳۴

با توجه به اهمیت توسعه فناوری دیجیتال و دانش آن در صنعت بیمه لازم است تا روندها و رویدادهای مهم در این زمینه مورد بررسی قرار گیرد. بخش بیمه تحت فشار است؛ زیرا مصرف کنندگان هزینه‌های خود را به سمت مرزهای جدید فناوری سوق می‌دهند. در عین حال، استارت‌آپ‌های InsurTech (فناوری بیمه‌ای) پیدا کردن و خرید آنلاین محصولات بیمه را برای مشتریان آسان تر از همیشه می‌کنند. برای موفقیت در این محیط، بیمه‌گران باید تغییرات را پیش‌بینی کرده و از آن استقبال کنند. ما شاهد پذیرش سریع امضای از راه دور و فناوری‌های خدمات مشتری، ابزارهایی برای همکاری دیجیتال و محصولات دیجیتال نوآورانه هستیم. ابزار همچنان که دیجیتالی سازی به یک امر عادی تبدیل می‌شود، چه چیزی در پیش است و رهبران بیمه باید برای چه چیزی آماده شوند؟ و چگونه این امر به توسعه دانش دیجیتال در سراسر بخش‌های بیمه تبدیل می‌شود؟ در این گزارش ۱۶ روند تحول دیجیتال آورده شده است که بخش بیمه را در چند سال آینده شکل خواهد داد:

فناوری اطلاعات سازمانی در حال تکامل است.

فناوری اطلاعات سازمانی از یک مرکز هزینه به یک توانمند ساز استراتژیک در حال تکامل است.

در گذشته شرکت‌های بیمه از فناوری اطلاعات به عنوان راهی برای کاهش هزینه‌ها استفاده می‌کردند. اکنون، همه چیز به این موضوع برمی‌گردد که چگونه فناوری می‌تواند به سازمان‌ها کمک کند تا رشد کنند و تعامل با مشتری را بهبود بخشند.

#### ۱- ظهور توسعه فناوری کم کد / بدون کد در فناوری اطلاعات سازمانی

یکی از بارزترین روندها در عادی سازی توسعه فناوری کم کد بدون کد در فناوری اطلاعات سازمانی شکل گرفته است. در حالی که در بخش SMB، ابزارهای بدون کد به یک هنجار جدید تبدیل می‌شوند، شرکت‌ها در بیشتر موارد همچنان به توسعه پروژه‌های سنتی که توسط منابع داخلی یا یکپارچه سازهای خارجی قدرت می‌گیرند، تکیه می‌کنند؛ اما این امر در حال حاضر در حال تغییر است زیرا فروشندگان شروع به ارائه ابزارهای بدون کد تکامل یافته و درجه یک سازمانی با تمرکز بر امنیت و انطباق می‌کنند. بنابراین شرکت‌ها اکنون می‌توانند با حفظ حاکمیت و کنترل، بخشی از بار توسعه را از دوش کاربران خط تجاری بردارند. چنین ابزارهایی محبوبیت روزافزون خود را مدیون این واقعیت است که برخی از مسائل مهم را که تیم‌های فناوری اطلاعات با آن مواجه هستند حل می‌کنند



این ابزارها به مشتریان این امکان را می‌دهند که بدون نیاز به انتظار کشیدن یا حرکت در میان فرآیندهای پیچیده، اطلاعات مورد نیاز خود را دریافت کنند علاوه بر این مشتریان با انجام وظایف ساده خود زمان را برای تمرکز بیمه‌گران بر روی مسائل پیچیده‌تر آزاد می‌کنند، اکنون نمایندگان و کارگزاران به طور فزاینده‌ای به سمت ابزارهای دیجیتالی حرکت می‌کنند در حالی که کانال دیجیتال سلف سرویس نیز به دلیل تقاضای سرسام آور مشتریان در حال افزایش است یک نظر سنجی اواخر آوریل ۲۰۲۰ از مدیران بیمه اروپا نشان داد که حدود ۸۹ درصد از پاسخ‌دهندگان انتظار سرعت قابل توجهی در دیجیتالی شدن دارند و اکثر آن‌ها نیز تغییر بیشتر در ترکیب کانال را پیش بینی می‌کنند.

#### ۸- گسترش کانال‌های دیجیتال

بیمه به طور سنتی از طریق کانال‌های فیزیکی از جمله نمایندگان یا کارگزاران، فروشندگان دفاتر و مراکز تماس فروخته می‌شود. اما اکنون کانال دیجیتال در حال افزایش است. همان طور که مشتریان برای انجام تجارت آنلاین کار راحتی در پیش دارند، بیمه‌ها در حال گسترش کانال‌های دیجیتال مشتری خود برای پاسخ‌گویی به این تقاضا هستند. علاوه بر کانال‌های سلف سرویس سنتی وب و تلفن همراه شرکت‌های بیمه اکنون ربات‌های چت، دستیاران مشتری مجازی و حتی خدمات مشتریان مبتنی بر صدا را ارائه می‌دهند. اکنون نمایندگان و کارگزاران به طور فزاینده‌ای به سمت ابزارهای دیجیتالی حرکت می‌کنند. در حالی که کانال دیجیتال سلف سرویس نیز به دلیل تقاضای سرسام آور مشتریان در حال افزایش است. یک نظرسنجی اواخر آوریل ۲۰۲۰ از مدیران بیمه اروپا نشان داد که حدود ۸۹ درصد از پاسخ‌دهندگان انتظار سرعت قابل توجهی در دیجیتالی شدن دارند و اکثر آن‌ها نیز تغییر بیشتر در کانال ترکیبی را پیش بینی می‌کنند. فرآیندهای آنلاین به طور فزاینده‌ای در حال انتقال به حوزه دیجیتال هستند. حتی محصولاتی که گاهی نیاز به اجرای آنلاین دارند مانند امضای فیزیکی و بیمه‌نامه پزشکی با کمک فناوری‌هایی مانند امضاهای الکترونیکی الزام آور قانونی یا تشخیص چهره و پزشکی از راه دور به طور فزاینده‌ای به دیجیتال تبدیل می‌شوند.

#### ظهور مدل‌های جدید کسب و کار

##### ۹- رشد بیمه مبتنی بر استفاده

بیمه مبتنی بر استفاده (UBI) نوعی بیمه است که از مشتریان بر اساس استفاده واقعی آن‌ها هزینه دریافت می‌کند، نه برآورد استفاده از آن‌ها، متداول ترین شکل (UBI)، بیمه پرداختی است که از مشتریان بر اساس تعداد مایل‌هایی که طی می‌کنند، هزینه دریافت می‌کند (UBI) به عنوان راهی برای ارائه بیمه مقرون به صرفه تر به رانندگانی که کم مسافت پیموده‌اند به طور فزاینده‌ای محبوب می‌شود. علاوه بر این، UBI همچنین می‌تواند برای تشویق مشتریان به تغییر عادات رانندگی خود به منظور کاهش ریسک تصادف استفاده شود؛ به عنوان مثال برخی از بیمه‌گران به مشتریانی که از دستگاه‌های تله ماتیک می‌کنند، تخفیف می‌دهند تا عادات رانندگی خود را پیگیری کنند و ثابت کنند که راننده ای مطمئن و ایمن هستند.

##### ۱۰- رشد تله ماتیک بیمه

تله ماتیک فناوری است که امکان ردیابی داده‌های مربوط به حرکات خودرو را فراهم می‌کند و بیمه‌گران به طور فزاینده‌ای از آن به منظور جمع‌آوری داده‌هایی در مورد عادات رانندگی مشتریان خود استفاده می‌کنند. پذیرش محصولات بیمه مبتنی بر تله ماتیک با تمایل به ارائه قیمت‌های شخصی‌تر به مشتریان سوق داده می‌شود. با دانستن دقیق نحوه و زمان رانندگی یک مشتری بیمه‌گران می‌توانند ریسک مربوطه را بهتر ارزیابی کنند و محصولات خود را بر اساس آن قیمت‌گذاری کنند. علاوه بر این، از تله ماتیک نیز می‌توان برای تشخیص رفتار متقلبانه استفاده کرد؛ مثلاً اگر مشخص شود که راننده بیمه شده عمداً به گونه‌ای رانندگی می‌کند که احتمال وقوع حادثه وجود دارد، بیمه‌نامه آن‌ها می‌تواند باطل شود.

#### ۴- معماری مبتنی بر فضای ابری ترکیبی در حال افزایش است

طبق اطلاعات Mordor Intelligence، انتظار می‌رود بازار فضای ابری هیبریدی تا سال ۲۰۲۵ به ۱۲۸/۰۱ میلیارد دلار برسد، با رشد نرخ ترکیبی ۱۸/۷۵ درصد در دوره پیش بینی شده ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۵ به رشد خود ادامه دهد. سازمان‌ها به طور فزاینده‌ای از فضای ابری ترکیبی استفاده می‌کنند، زیرا هدف آن‌ها استفاده از مزیت‌های فضای ابری و عمومی است. معماری‌های فضای ابری ترکیبی، سرعت و انعطاف‌پذیری را با اجازه دادن به سازمان‌ها برای رفت و برگشت بین ابزارهای خود و جعبه ابزار ارایه دهندگان فضای ابری بهبود بخشند.

#### ۵- افزایش مداوم داده‌های مشتری

همان طور که همچنان کانال‌های دیجیتال در حال تکثیر هستند، حجم داده‌های مشتری که تولید می‌شود با سرعت تصاعدی در حال افزایش است. این هم یک چالش و هم یک فرصت برای بیمه‌گران است. از یک طرف، بیمه‌گران باید راه‌هایی برای مدیریت و ذخیره‌سازی مؤثر این حجم روزافزون داده‌ها بیابند از سوی دیگر، بیمه‌گرانی که قادر به استفاده مؤثر از این داده‌ها هستند می‌توانند مزیت رقابتی به دست آورند در سال‌های آینده انتظار می‌رود که بیمه‌گران بیشتری از ابزارهای پیشرفته تجزیه و تحلیل داده‌ها برای استخراج بینش از داده‌های مشتریان استفاده کنند. سپس می‌توان از این بینش‌ها برای بهبود تجربه مشتری، تعهدنامه و رسیدگی به ادعاها استفاده کرد. روندهای فناوری مانند ظهور ابزارهای بدون کد و «تکنولوژی بدون سر» به این معنی است که سازمان‌های خدمات مالی می‌توانند معماری‌های قدیمی خود را دست نخورده نگه دارند و در عین حال تجربه دیجیتال را برای مشتریان و کارمندان به طور همزمان بهبود بخشند.

#### تجربه مشتری در مرکز توجه قرار می‌گیرد

صنعت بیمه همیشه یک تجارت مشتری محور بوده است. اما ظهور فناوری دیجیتال به مشتریان قدرت بیشتری نسبت به گذشته داده است. مشتریان اکنون می‌توانند با بهترین قیمت‌ها خرید کنند محصولات مختلف را مقایسه کنند و مناسب‌ترین بیمه‌گر را برای نیازهای خود تنها با چند کلیک پیدا کنند. در پاسخ به این موضوع بیمه‌گران به طور فزاینده‌ای بر ارائه یک تجربه برتر برای مشتری متمرکز شده‌اند. این شامل ارائه محصولات و خدمات شخصی‌شده تر و همچنین تسهیل تجارت با مشتریان از طریق کانال‌های دیجیتال می‌شود.

#### ۶- ارائه محصولات دیجیتالی مناسب

تطبیق یک محصول با نیازهای یک فرد، مفهوم جدیدی نیست؛ اما مفهومی است که با پیشرفت‌های فناوری به ویژه تجزیه و تحلیل داده‌ها و یادگیری ماشینی امکان پذیر شده است. در گذشته بیمه‌گران برای جمع‌آوری داده‌های لازم به نظرسنجی‌های مشتریان و سایر اشکال تحقیقات بازار نیاز داشتند. اما در حال حاضر، با گسترش داده‌ها بیمه‌گران می‌توانند از منابع بسیار گسترده‌تری از جمله رسانه‌های اجتماعی داده‌های مرور وب و حتی دستگاه‌های پوشیدنی استفاده کنند این انبوه داده به بیمه‌گران این توانایی را می‌دهد تا درک عمیق‌تری از مشتریان خود کسب کنند و محصولاتی را ارائه دهند که بسیار نزدیک‌تر به نیازهای آن‌هاست و با نیازهای آن‌ها همسو هستند.

#### ۷- افزایش سلف سرویس مشتری

یکی از بزرگترین گرایش‌ها در بیمه، انتظار رو به رشد مشتریان برای سلف سرویس است. به لطف گسترش کانال‌های دیجیتالی مانند پورتال‌های آنلاین و اپ‌های تلفن همراه مشتریان اکنون انتظار دارند بدون نیاز به برداشتن تلفن و صحبت با نماینده خدمات مشتری کارهای بیشتری برای خود انجام دهند. در پاسخ به این روند، بیمه‌گران به طور فزاینده‌ای بر روی ابزارهای سلف سرویس دیجیتالی مانند تولید کنندگان قیمت آنلاین و چت بات‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند.



لغت	ترجمه
liability insurance	بیمه مسئولیت
liability insurance for damage by fire	بیمه مسئولیت ناشی از آتش سوزی
life insurance	بیمه عمر
Livestock and bloodstock insurance	بیمه دام و پرورش اسب‌های اصیل
Loss of profits insurance	بیمه از دست دادن منافع/بیمه عدم النفع
Loss of rent insurance	بیمه از دست دادن اجاره بها
Machinery breakdown insurance	بیمه شکست ماشین آلات
Marine hull insurance	بیمه بدنه کشتی
Marine cargo insurance	بیمه باربری دریایی
Motor insurance	بیمه اتومبیل



### لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه  
نوشته هادی اویار حسین



## تسلیت

متأسفانه باخبر شدیم همکارمان آقای داوود صدیق، همکار شعبه بیهقی در شهر تهران، دارفانی را وداع گفته اند.

ضمن عرض تسلیت به کلیه 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 باخبر شدیم همکارانمان آقایان هادی فرهی، حبیب فرجی، مهدی امیرحسینی، مهدی مهاجری، محمد حسین نظری و هادی قاسم پور و خانم الما دهقانی در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند.

نشریه چتر ضمن همدردی با این همکاران گرمی برای ایشان و خانواده محترمشان از درگاه باری تعالی طلب صبر و بردباری می نماید.

## انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

طی احکامی از سوی آقای اویار حسین، نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، همکاران جدیدی در سمت‌های سازمانی مختلف منصوب شدند:

نام و نام خانوادگی	سمت
سید فرخ مطهر	نایب رییس و دبیر شورای فنی
هادی فرهی	مدیر بیمه‌های مهندسی
سارا قایی	مدیر بیمه‌های هواپیما، کشتی و خاص
مریم شریفی اصل	مدیر درمان، حوادث و عمر گروهی
بهزاد برومند	مدیر بیمه‌های باربری
فرزانه کمالی	با حفظ سمت، سرپرستی شعبه شهرکرد
هادی قاسم پور	رییس شعبه شیراز
سید امیر طباطبایی	رییس شعبه بوشهر
عباس نجفی	با حفظ سمت، سرپرستی شعبه کیش
کیومرث جعفری	رییس شعبه شمیران
زهرا شیخ‌الاسلامی	با حفظ سمت، سرپرستی شعبه چالوس
یسرا عزیز	رییس شعبه کرمانشاه
نادعلی علینژاد	رییس اداره انتظامات

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



صدور و تعهد آنلاین  
بیمه نامه شخص ثالث خودرو

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



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹

# بیمه نامه جامع آرامش زندگی پارسیان



دنیا دنیا آرامش

**بیمه پارسیان**

مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۲۵۹

زندگی مملو از بیم ها و امیدهاست...

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