



◀ جهاد دانش بنیان برای تغییر زیرساخت های
صنعت بیمه



سالروز تاسیسی بیمه پارسیان گرمی باد

- ◀ بیمه پارسیان ساختمان جدید شعبه رشت را
افتتاح کرد
- ◀ خدمات جدید بیمه پارسیان برای مدیران و
کارفرمایان

یک عمر به آرامش

بیمه عمر و سرمایه گذاری پارسیان



بیمه پارسیان
دنیا دنیا آرامش
مرکز ارتباطات ۸۲۵۹
www.parsianinsurance.ir

بیمه عمر و سرمایه گذاری پارسیان:
تنظیم پرداخت بر اساس شرایط بیمه گذار
پرداخت سود تضمینی و سود مشارکتی



شماره پنجاه و هفتم | فروردین و اردیبهشت ماه ۱۴۰۱



- مدیر مسوول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر، حسین نیسانی
- طراحی و اجرا: راوک گرافیک
- گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی
- مهدی حیدرزاده
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد
- خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
- کدپستی: ۱۹۶۹۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیک: pr@parsianinsurance.com
- وبسایت: www.parsianinsurance.ir

نشریه چتر از تمامی همکاران علاقه مند به همکاری در گردآوری مطالب نشریه چتر دعوت به عمل می آورد:

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

به مدیریت روابط عمومی ارسال نمایند. مطالب می بایست با ذکر منابع، نام و نام خانوادگی و پست سازمانی ارسال کننده به صورت تایپ شده فایل (word) ارسال گردد.

برگزیده مطالب این شماره:

۴ جهاد دانش بنیان برای ترمیم زیرساخت های صنعت بیمه

در این مقاله به بررسی چگونگی ارتقای زیرساخت های صنعت بیمه از طریق استفاده از فناوری های نوین و ایجاد یک اکوسیستم نوین در این صنعت پرداخته می شود. همچنین به نقش دولت و بخش خصوصی در این زمینه اشاره شده است.

۷ بیمه پارسیان در ایام تعطیلات نوروزی به بیمه گران خدمت رسانی کرد

بیمه پارسیان در ایام تعطیلات نوروزی به بیمه گران خود خدمت رسانی کرد و با ارائه خدمات ویژه و پاسخگویی سریع به مشتریان خود، رضایت آن ها را برآورد. این خدمات شامل صدور خسارت و پرداخت های مربوطه در تعطیلات بود.

۱۰ هنر کارشناس روابط عمومی یون

در این مقاله به بررسی مهارت های لازم برای کارشناسان روابط عمومی در یک شرکت یون (Young) پرداخته می شود. این مهارت ها شامل ارتباطات، مدیریت بحران، و توانایی های دیجیتال می باشد.

۱۴ نمایندگان برتر لیگ فروش بیمه بنده شعبه رشت معرفی شدند

در این مقاله به معرفی نمایندگان برتر لیگ فروش بیمه بنده شعبه رشت پرداخته می شود. این افراد به دلیل عملکرد عالی و تلاش بی وقفه خود در فروش بیمه ها، به عنوان برترین ها انتخاب شدند.

۵ برنامه های ویژه برای مشتریان بیمه پارسیان

بیمه پارسیان برنامه های ویژه و جذاب برای مشتریان خود طراحی کرده است. این برنامه ها شامل تخفیف ها، خدمات ویژه و پیشنهادهای خاص برای مشتریان وفادار می باشد.

۶ درختواره یوبیزینس پارسیان: جایزه ویژه ای به بیمه گران خوش حساب بیمه پارسیان اهدا خواهد شد

بیمه پارسیان درختواره یوبیزینس خود را راه اندازی کرده است. این برنامه به بیمه گران خوش حساب و وفادار جایزه های ویژه و خدمات خاص اهدا خواهد کرد.

۱۱ هنر کارشناس روابط عمومی یون

در این مقاله به بررسی مهارت های لازم برای کارشناسان روابط عمومی در یک شرکت یون (Young) پرداخته می شود. این مهارت ها شامل ارتباطات، مدیریت بحران، و توانایی های دیجیتال می باشد.

۱۵ بهترین های فروش زمستانه بیمه قلم بیمه پارسیان معرفی شدند

در این مقاله به معرفی بهترین های فروش زمستانه بیمه قلم بیمه پارسیان پرداخته می شود. این افراد به دلیل عملکرد عالی و تلاش بی وقفه خود در فروش بیمه ها، به عنوان بهترین ها انتخاب شدند.

جهاد دانش بنیان برای تغییر زیرساخت‌های صنعت بیمه

نیز با بیمه بیگانه هستند. بخشی از این وظیفه بر عهده سیستم کلی اقتصادی است که بیمه را به عنوان یک نیاز جا بیندازد و بخشی نیز بر عهده شرکت‌های بیمه قرار دارد. ما به عنوان شرکت بیمه خدمات زیادی را به بخش اقتصاد ارایه می‌دهیم اما درباره آن اطلاع رسانی چندانی صورت نمی‌گیرد. به عنوان مثال در مورد خسارت‌های پرداخت شده برای فوت شدگان در اثر تصادف آمار بالاست اما اطلاع رسانی چندانی انجام نمی‌شود؛ خروجی چنین ناآگاهی خود را آن‌جا نمایان می‌کند که در یک حادثه تصادف هر دو طرف نمی‌دانند اصلاً باید چه کار کنند! علاوه بر این مردم چنین تصور می‌کنند که بیمه‌ها در بخش صدور بسیار پذیرا هستند اما در هنگام پرداخت، فرار از مسئولیت دارند. در اینجا باید گفت که اصل خسارت نشأت گرفته از صدور است و اگر فرآیند آن کامل باشد، پرداخت نیز بدون نقص انجام می‌شود؛ گره کار در همان بخش صدور بیمه‌نامه و شناخت از نیاز بیمه‌گذار است.

هنگامی که درخواست بیمه‌نامه به ما ارایه می‌شود، آن را بررسی کرده و بر اساس خواسته‌های مشتری آپشن‌هایی به او می‌دهیم. بیمه‌گذار از میان این آپشن‌ها حق انتخاب دارد و برخی موارد را حذف می‌کند. همچنین ممکن است فردی بخواهد صد واحد حق بیمه بدهد و بیش از صد تومان نیز برای آن هزینه نخواهد کرد، بر همین اساس یک سری اولیتهای پوششی دریافت می‌کند. با عنایت به این توضیحات وقتی که خسارتی واقع شد، فرد ممکن است پوشش‌هایی را نداشته باشد و ما نیز تعهدی برای پرداخت آن نداریم. بنابراین عمدتاً اعتراضات موجود در زمینه پرداخت خسارت به این باز می‌گردد که پوشش کامل دریافت نشده است؛ البته در بیمه پارسیان مستمراً از طریق مرکز ارتباطات از اعتراضات بیمه‌گذاران و زیان دیدگان بازخورد گرفته می‌شود و آن‌جا که ضعف و نقصان مرتبط با شرکت باشد اصلاح می‌شود. برخی ممکن است ادعا کنند که شرکت‌های بیمه از این ناآگاهی مشتری درباره صنعت بیمه به نفع خود استفاده می‌کنند. من قویاً این مورد را در مورد تمام شرکت‌های بیمه رد می‌کنم، زیرا اگر فرضاً ۱۰۰۰ نفر از ما بیمه‌نامه بخرند، ممکن است یک نفر خسارت ببیند و ما برای پرداخت خسارت آن یک نفر حاضر نیستیم هزار نفر بیمه‌گذار را از دست بدهیم. همچنین نمی‌خواهم این موضوع را صرفاً ناشی از کم کاری بدانم زیرا نمی‌شود این موضوع را صفر یا صد در نظر گرفت.

تغییر زیرساخت تولید محصول به نفع دانش بنیان

فرآیند طراحی محصول مشتمل از دو مسیر است؛ گاه یک محصول در بازار بیمه وجود دارد و ما نیز آن را با مکانیزم‌های مختلف عرضه می‌کنیم. گاهی نیز باید محصولی جدید متناسب با نیازهای بازار طراحی شود که این روند خود مستلزم سازگاری آن محصول با ساختار روابط اجتماعی و اقتصادی کشور است. بسیاری از محصولات در دنیا ارایه می‌شود اما در ایران امکان ارایه ندارد به عنوان مثال محصولاتی برای افراد خاص وجود دارد و این افراد می‌توانند بیمه‌نامه‌هایی را برای خود درخواست کنند که در ایران به جهت موارد اخلاقی یا اجتماعی امکان عرضه ندارد. همچنین از نظر اقتصادی نیز در دنیا محصولات بیمه‌ای برای



هادی اویار حسین مدیرعامل بیمه پارسیان معتقد است ایران به عنوان داعیه دار پیشرو بودن در میان کشورهای اسلامی نیازمند آن است که استفاده از ابزارهای اقتصاد جهانی از جمله بیمه با سرعت بالاتری حرکت کند و در این راه باید زیرساخت‌های صنعت بیمه به سمت دانش بنیان شدن بچرخد و به تعبیر او به یک حرکت جهادی برای دانش بنیان شدن نیازمند هستیم. اویار حسین همچنین معتقد به یک برنامه ریزی استراتژیک و بلندمدت برای تحول در طراحی محصولات صنعت بیمه و شناساندن هرچه بیشتر این صنعت به مردم [نیاز] است. در ادامه گزارش گفتگوی «مدیران و رؤسا» با این مدیر صنعت بیمه کشور را از نظر می‌گذرانید.

به طور کلی شرایط اقتصادی کشور برای صنعت بیمه به دو دسته تقسیم می‌شود؛ دسته نخست شرایط حاکم بر وضعیت کلان اقتصادی کشور است و دسته دوم نیز درونی و مرتبط با صنعت بیمه است. به عبارتی دقیق‌تر یک سری موارد بیرونی و مربوط به متغیرهای بالادستی و سری دیگر از موارد نیز درونی و مرتبط با فعالیت‌های صنعت بیمه است. بخشی از این موارد دستوری بوده و بخشی دیگر هم رفتاری است؛ درکنار این‌ها باید اثر تئوری در عملیات را هم در نظر گرفت. در موارد دستوری سازمان‌های ناظر بر صنعت بیمه مقررات را ابلاغ می‌کنند و ما نیز باید در همان محدوده حرکت کنیم؛ سوی دیگر نیز به رفتار ما در درون صنعت بیمه باز می‌گردد. بازیگران بخش رفتاری بیمه نیز حدود ۳۵ شرکت فعال و ۵ شرکت در شرف تأسیس هستند.

جامعه هنوز اطلاعات کاملی درباره فعالیت‌های بیمه ندارد.

در هر مرحله سنی از زندگی یک فرد، بیمه نیز جزئی جدایی ناپذیر از اوست، اما مشاهدات در جامعه ما چیزی دیگر را نشان می‌دهد و افراد حتی در جوانی



است پرتفوی روند سریع افزایشی نداشته باشد، ضریب خسارت کنترل شده باشد و بدهکاران در محدوده تحت کنترل باشند؛ در بیمه پارسیان نگاه توأمان کمی و کیفی مدنظر می باشد زیرا همیشه بهترین گزینه، راه حل سوم است و باید توان داشت تا این راه حل را پیدا کرد.

همچنین یکی از دیگر آیتم‌های مهم در صنعت بیمه بحث توانگری بوده که بخش مهمی از آن با سرمایه‌گذاری مرتبط است. در این زمینه آیین نامه باید مستمرا به روزآوری شود. مثلاً یک زمان وضع سهام خوب می شود اما شرکت بیمه به دلیل محدودیت آیین نامه‌ای نمی‌تواند بیش از یک میزان سهام بخرد؛ این امر برای بازارهای دیگر نیز صدق می‌کند. عوامل وابسته به توانگری مالی متفاوت است و به زنجیره‌ای از عوامل بستگی دارد. شرکتی که تازه تأسیس شده توانگری بالایی هزار دارد زیرا هنوز ریسکی نپذیرفته است اما آیا شرکتی که ریسک‌های بزرگ را پذیرفته و توانگری آن در رتبه یک است الزاماً شرکت خوبی نیست؟ این‌ها مواردی هستند که باید مورد آنالیز قرار بگیرند تا مشتریانی که می‌خواهند شرکت بیمه‌گر خود را انتخاب کنند، بدانند این ضریب توانگری چه معیاری داشته است.

چشم انداز صنعت بیمه

به اعتقاد من برای ارزیابی هر شرکت بیمه‌ای باید این نکته را در نظر گرفت که یک بیمه‌نامه اجباری وجود دارد و در آن بخش همه مجبورند بیمه‌نامه بخردند و بخش دیگر اختیاری است که این بخش می‌تواند یک شرکت بیمه را موفق کند؛ برای نیل به چنین مقصودی ترکیب محصولات و به روزرسانی فرآیندهای تولید و عرضه آن بسیار اهمیت دارد. در اینجا باید نگاه بلند مدت را در نظر گرفت، البته این نگاه تحت تأثیر تحولات و جو حاکم بر صنعت بیمه قرار می‌گیرد و در همین راستا نیز تعریف برنامه‌های مختلف برای همسو شدن با تحولات و جلوگیری از آسیب مطرح می‌شود. این تحول باید همواره ادامه داشته باشد زیرا آب اگر راکد شود خواهد گندید. البته تحولات را یک باره نیز نمی‌توان رقم زد، همانطور که یک کشتی بزرگ را یک مرتبه نمی‌توان با درجه زیاد چرخاند. در حال حاضر و در ترکیب پرتفو باید در نظر گرفت که متغیرهای بیرونی (صنعت بیمه کشور) و داخلی (شرکت‌های بیمه‌ای) تأثیرگذار هستند. وقتی بیمه‌نامه‌ها را به دو بخش اجباری و اختیاری تقسیم کنیم، متوجه خواهیم شد که در بخش اجباری سهم خودرو و درمان ملموس است. تلاش ما بر این بوده که درصد سهم ثالث و درمان با توجه به روندهای متفاوتی که برای این رشته‌ها پیش می‌آید متغیر باشد. مثلاً وقتی ۳۵ درصد سهم بیمه کشور بیمه ثالث است، بیمه پارسیان نمی‌تواند بیمه ثالث نفروشد بلکه ترکیب را باید اصلاح کرد، یعنی مدیریت ریسک مشتریان ثالث اصلاح شود. در بخش سهم بیمه درمان نیز وضعیت همین گونه بوده و روند آن در بازار افزایشی است، با این تفاوت که در این بخش فاکتور آنالیز ریسک به دلیل تصمیمات بالادستی همچون وزارت بهداشت، سازمان نظام پزشکی و... بسیار پیچیده است.

در خاتمه در کنار مواردی که گفته شد، بحث مسئولیت اجتماعی نیز برای شرکت بیمه مطرح است؛ همه ما به صورت فردی هم در قبال جامعه مسئولیت داریم و بیمه پارسیان نیز از این امر مستثنی نیست. بر همین اساس در بیمه پارسیان، تأسیس مدارس مورد توجه قرار گرفت و تاکنون ۶ مدرسه به نام بیمه پارسیان ساخته شده است. رویکرد ما این است که به عنوان شرکتی خدماتی، خدمت به روز و مورد نیاز ارائه کنیم و در قبال کسانی که به ما اطمینان کردند این مسئولیت را داریم که شرکت را مستمرا در مسیر سودآوری و استحکام قرار بدهیم و بزرگی و اقتدارمان صرفاً کمی نباشد.

شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی وجود دارد که به دلایل مختلف امکان صدور آن وجود ندارد.

در دوره کنونی که ما در آن زندگی می‌کنیم، فرآیندها به سرعت در حال تغییر هستند و بیمه نیز از این قاعده مستثنی نیست و حتی نمی‌تواند همچون بیست سال قبل باشد؛ برای اعمال این تغییرها لازم است زیرساخت‌ها تغییر کند. به عنوان مثال در مورد تصادف خودرو فرآیند عملیاتی می‌تواند به گونه‌ای شود که افراد مدارک خود را آنلاین به بیمه برسانند و برآورد آن صورت بگیرد اما آیا زیرساخت این‌ها هم اکنون فراهم است؟ در بخش صدور آنلاین بیمه‌نامه نیز چنین است. در چنین مرحله‌ای بحث شرکت‌های دانش بنیان ظهور می‌کند. البته چنین فرآیندهای نوینی نظارتی نوین نیز می‌طلبد و دیگر روش‌های قدیمی برای آن کارساز نیست، بلکه از گذشته باید برای بهینه‌سازی آینده استفاده کرد. بیمه پارسیان اگرچه یک شرکت خدماتی است، اما در عرصه تولید محصولات دانش بنیان حرکت می‌کند. هرچند با تکنولوژی فعلی نیز می‌توان ادامه داد اما با توجه به تغییر تکنولوژی و از آن‌جا که می‌خواهیم در جهان به عنوان کشور پیشرو اسلامی مطرح باشیم، باید سرعت تحول خود را نیز بالا تر ببریم. باید از برخی امکانات موجود در راستای این هدف به صورت بهینه بهره‌برداری کرد، به عنوان مثال سیستم گد یکتا بیمه مرکزی حاوی اطلاعات مفیدی از بیمه‌نامه‌ها است، پردازش این اطلاعات یک جهاد دانش بنیان می‌طلبد؛ به عنوان مثال در زمینه بیمه خودرو و در طول سالیان اخیر جمع‌آوری اطلاعات کاملی شکل گرفته که بر اساس آن می‌توان آنالیزهای متفاوتی انجام داد. در داخل شرکت نیز طراحی محصولاتی برپایه دانش بنیان صورت گرفته و جهت اخذ مجوز به بیمه مرکزی ارائه شده است. در بحث دانش بنیان فرآیند کاری و پردازش اطلاعاتی بسیار اهمیت دارد. برای این منظور در داخل مجموعه بیمه پارسیان سیستمی داریم که تولید پرسنل خودمان است و آنالیز ریسک‌ها را انجام می‌دهد و با توجه به نظر بیمه مرکزی فعلاً هیچ کدام از شرکت‌های بیمه‌ای این سیستم جامع را ندارند و برای آنالیز ریسک از بحث دانش بنیان به بهترین نحو استفاده می‌کنیم.

توسعه بازار و راه حل سوم

تصور عام بر این است که یک شرکت با بیشترین پرتفو عملکرد موفق خواهد داشت؛ آیا ما فقط موظف به تولید پرتفو هستیم؟ اساساً در جایگاه بیمه‌گر، وظیفه ما چیست؟ وظیفه ما در قبال مردم است، کسانی که بالقوه مشتریان ما هستند و باید به بیمه‌گزاران بالفعل مان تبدیل شوند. علاوه بر این در قبال سهامداران مان نیز وظیفه داریم. شرکت‌های بیمه سهامی عام هستند و با توجه به حضور آنان در بورس و داشتن تعداد قابل توجهی سهامدار، در قبال آنان مسئولیت دارند. بنابراین توسعه بازار به این معنی نیست که تعداد مشتریان و یا شعبات زیاد شده یا پرتفو بالا برود، بلکه به این معنی است که مشتریان و عملیات مرتبط با آنان کیفی شود. اگر پرتفوی ما ۵۰۰۰ میلیارد بوده، هدف این نیست که این پرتفو ۸۰۰۰ یا ۱۰۰۰۰ میلیارد بشود. بحث این است که ترکیب این پرتفوی که ۵۰۰۰ میلیارد شده، چگونه باید مورد اصلاح قرار بگیرد که هم شرکت خدمات خوبی به مشتریانش بدهد و هم سهامداران خود را راضی نگه‌دارد. البته سهامدار قطعاً به دنبال سودآوری شرکت است و ما نیز در برنامه استراتژیک شرکت، بالابردن سود را در رده نخست قرار داده ایم.

در نگاه اول به فعالیت شرکت ممکن است نسبت خسارت بالا باشد، بدهکاران حق بیمه زیاد شده باشند، رضایت مشتری در وضعیت بدی قرار داشته باشد ولی پرتفوی شرکت رو به افزایش باشد و در نگاه دوم به یک شرکت، ممکن

در راستای ارائه خدمات متمایز و توسعه خدمات بیمه ای: بیمه پارسیان ساختمان جدید شعبه رشت را افتتاح کرد

پیشرفت‌های مهمی را برای شرکت رقم بزیم و اتصال به دانش روز دنیا و همراهی با روش‌های جدید بازاریابی و خدمات همواره در دستور کار بیمه پارسیان و برنامه‌ریزی‌های شرکت قرار دارد.

همچنین با دستور نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان، بیمه نامه آتش سوزی رایگان به تمامی همسایگان شعبه جدید رشت به پاس جبران زحمتهایی که در طول پروژه احداث شعبه به همسایگان مجاور وارد گردید، اهدا شد.

بیمه پارسیان در سال‌های اخیر همواره جهت ارتقا و حفظ جایگاه ارزشمند بیمه پارسیان در صنعت بیمه کشور با اتکا به تقویت شبکه فروش برای رسیدن به اهداف عالی در تلاش بوده است و با افتتاح و بهره برداری از ساختمان جدید شعبه رشت گامی دیگر در این مسیر برداشته است.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ در راستای ارائه هرچه بهتر خدمات و تحقق شعار مشتری مداری و توسعه خدمات بیمه‌ای، ساختمان جدید شعبه رشت به بهره برداری رسید.

بر اساس این گزارش؛ در مراسمی که با حضور نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل بیمه پارسیان به همراه معاونین، مدیران، کارشناسان و نمایندگان شعبه رشت و مسئولین استانی برگزار شد، هادی اویارحسین، از لزوم حضور موثر در مراکز استان‌ها، هم از لحاظ سهولت خدمات صدور به بیمه گزاران و مشتریان و هم از جنبه اهمیت خدمات پرداخت خسارت سخنانی را ایراد و توسعه این خدمات را از برنامه‌های اساسی بیمه پارسیان برشمرد. ایشان همچنین با اشاره به پیشرفت‌های تکنولوژیکی در همه زمینه‌ها افزود: با تلاش و توسعه هرچه بیشتر خدمات و فرآیندهای بیمه‌ای و گسترش دسترسی و سهولت خدمات به مشتریان و بیمه گزاران، می‌توانیم





با اعلام شعب کشیک و استقرار خسارت سیار بیمه پارسیان در ایام تعطیلات نوروزی به بیمه گزاران خدمت رسانی کرد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ با اعلام قبلی این شرکت با هدف تسریع و تسهیل در ارائه خدمات به بیمه گزاران در سراسر کشور، تمامی شعب این شرکت در ایام تعطیلات نوروز فعال بودند. براساس این گزارش؛ طبق برنامه ریزی‌های انجام شده شعب بیمه پارسیان برای بیمه گزارانی که نیاز به صدور بیمه نامه، تشکیل پرونده خسارت خودرو و معرفی نامه درمانی داشتند در سراسر کشور خدمت رسانی کردند.

همچنین جهت رفاه حال بیمه گزاران اکیپ‌های سیار کارشناسی خسارت خودرو مختص ایام نوروز در اتوبان تهران-قم و محور کرج-چالوس مستقر شدند و پاسخگوی هموطنان عزیز و ارائه خدمات به ایشان بودند.

در جشنواره نوبهار زندگی پارسیان: جوایز ویژه ای به بیمه گزاران خوش حساب بیمه پارسیان اهدا خواهد شد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ این شرکت به پاس همراهی و قدرانی از بیمه گزاران خوش حساب بیمه‌های زندگی و همچنین تکریم مشتریان و رعایت اصل مشتری مداری، جشنواره نوبهار زندگی پارسیان را با جوایز ویژه آغاز کرد.

بر اساس این گزارش، در این جشنواره که از تاریخ ۱۰ اسفند ماه سال جاری تا پایان فروردین ماه ۱۴۰۱ برگزار می‌گردد به بیمه گزاران خوش حساب بیمه‌های زندگی که در بازه زمانی ۱ فروردین ماه ۱۴۰۰ تا ۳۱ فروردین ماه ۱۴۰۱ اقدام به پرداخت حق بیمه نموده اند و فاقد حق بیمه معوق باشند به قید قرعه جوایز ویژه ای اهدا می‌گردد. بیمه گزاران بیمه‌های زندگی می‌توانند جهت اطلاع از شرایط طرح و نحوه کسب امتیاز در این جشنواره با شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سراسر کشور تماس حاصل فرمایند و یا با مراجعه به سایت رسمی شرکت بیمه پارسیان به آدرس www.parsianinsurance.ir از شرایط این جشنواره اطلاع یابند.

اختصاصی خط بازار؛

خدمات جدید بیمه پارسیان برای مدیران و کارفرمایان



را به سازمان تامین اجتماعی اطلاع دهد)، سازمان نسبت به ثبت آمار حوادث ناشی از کار بیمه‌شدگان تحت پوشش (مستند به تعریف ارایه شده ذیل ماده ۶۰ قانون تامین اجتماعی) اقدام می نماید. در تمامی واحدهای خدماتی، صنعتی، تولیدی، عمرانی و پروژه‌های ساختمانی، حوادث ناشی از کار و کنترل ریسک‌های آن جزء دغدغه‌های مدیران و کارفرمایان می باشد. با این حال چالش کنترل ریسک صرفاً به موارد فوق محدود نمی گردد و هر یک از افراد با توجه به نقشی که در جامعه دارند و وظایف و اموری که به آنان محول شده است ممکن است قصور و اشتباهی داشته باشند که موجب ضرر و زیان به دیگران گردد و در نتیجه باتوجه به قانون مسئولیت مدنی، مسئول جبران آن شناخته شوند.

بنابراین مدیران ساختمان‌های مسکونی، پاساژها و مجتمع های تجاری و اداری، بنگاه های اقتصادی و اجتماعی، انواع پروژه های عمرانی، مراکز تفریحی، ورزشی و یا آموزشی و چه بسیار از این گستره و تنوع ابعاد مسئولیت افراد چه ناشی از حرفه و چه ناشی از نقش آنان در جامعه می‌توان اشاره نمود که با بحث مسئولیت و لزوم جبران خسارت مواجه‌اند و در این مقال به دلیل گستردگی و تنوع بسیار بالا قابل تشریح نمی‌باشند، یقیناً کمتر کار فرمایی هست که تاکنون نام بیمه پارسیان به گوشش آشنا نباشد و چنانچه تابه‌حال خدمات نوین این بیمه گر شاخص کشور را تجربه نکرده اید، توصیه می کنیم تا با سرزدن به وب سایت این شرکت یا با مراجعه به یکی از شعب و نمایندگان در سراسر کشور، در حوزه انواع بیمه‌نامه‌های مسئولیت با خیل عظیم خدمات بسیار مطلوب و باکیفیت بیمه‌ای آن آشنا شوید.

شرکت بیمه پارسیان بر اساس نیاز سنجی ضرورت وجود این نوع بیمه‌ها در راستای حمایت از حقوق کارفرمایان اقدام به عرضه انواع بیمه‌نامه‌های مسئولیت، بیمه نامه های حوادث ناشی از کار کرده است. به گزارش خط بازار، حوادث ناشی از کار یکی از تهدیدات عمده حیات بشریت می باشد. بر اساس تعاریف مصوب از سوی سازمان بین‌المللی کار، حادثه ناشی از کار (occupational accident) عبارتست از اتفاق یا پیامدی که در جریان انجام کار پدید آمده و با صدمات شغلی مرگبار یا غیر مرگبار همراه می باشد. هم‌زمان با پیدایش انقلاب صنعتی و گسترش علم و فناوری و رواج مخاطرات جدید، توجه به مسئله ایمنی و بهداشت کار از سوی سازمان‌های بین‌المللی و متخصصان اهمیت فزاینده‌ای یافته و پیش‌گیری از حوادث به موضوعی محوری در ارتقای سلامت و گسترش برنامه‌های ایمنی و بهداشت کار تبدیل شده است. بررسی و تجزیه و تحلیل آمار حوادث ناشی از کار به‌عنوان ابزاری جهت برنامه‌ریزی و اتخاذ تدابیر لازم در راستای صیانت از منابع انسانی و مادی کشور حایز اهمیت می باشد. به‌منظور ارزیابی حوادث ناشی از کار از شاخص‌های مصوب سازمان بین‌المللی کار استفاده می‌گردد که رایج‌ترین آن‌ها عبارتند از ضریب تکرار حادثه (وفور)، ضریب شدت حادثه و ضریب وقوع حادثه (شیوع). به استناد بند ه ماده ۹۶ قانون کار، اداره کل بازرسی کار نسبت به بررسی، تحلیل و انتشار آمار حوادث ناشی از کار اقدام می‌نماید. حادثه ناشی از کار، حسب شکایت حادثه دیده یا اولیای دم و ارجاع از سوی مقام قضایی به ادارات کل تعاون کار و رفاه اجتماعی، توسط بازرسان کار سراسر کشور مورد بررسی قرار گرفته و ثبت می‌گردد. همچنین به استناد ماده ۶۵ قانون تامین اجتماعی (کارفرما موظف است ظرف سه روز اداری از تاریخ وقوع حادثه، حادثه ناشی از کار



گفتگو با جعفر سلطانی، مدیر بیمه های خودرو؛

لزوم خرید بیمه نامه بدنه خودرو

طی سال‌های اخیر، بنا به شرایط اقتصادی، افزایش ارزش وسایل نقلیه و نوسان قیمت خودرو و لوازم آن، موجب استقبال بیمه‌گذاران از پوشش نوسان ارزش در بیمه‌های بدنه گردیده است. بیمه‌گذاران با پرداخت مبلغ اندک بابت حق بیمه پوشش مذکور، پس از وقوع حادثه، خسارت را به طور کامل (بدون احتساب قاعده نسبی) دریافت می‌نمایند.

بیمه اتومبیل در مجموعه شما علاوه بر شخص ثالث و بدنه، چه موارد دیگری را به خصوص در شرایط سرقت پوشش می‌دهند؟ پوشش سرقت در قالب دو تعهد در بیمه نامه‌های بدنه عرضه می‌گردد.

۱- پوشش سرقت کلی که جزء خطرات اصلی بیمه نامه بدنه می‌باشد. به عبارت روشن‌تر، در صورتی که خودرو به صورت کامل از محل خود جابه‌جا شده و توسط سارقین به محل نامعلومی انتقال داده شود و به سرقت رود و پس از ۶۰ روز از تاریخ سرقت پیدا نشود، سرقت کلی تلقی می‌گردد. ضمناً در صورتی که خودرو جابه‌جا شده و به سرقت رود و صرفاً تعدادی از وسایل آن سرقت شود و کمتر از ۶۰ روز کشف گردد نیز تحت پوشش سرقت کلی بیمه نامه خواهد بود.

۲- سرقت درجا - در صورتی که خودرو از محل توقف جابجا نشود و وسایل آن مانند سیستم صوتی، رینگ و لاستیک و باتری و کامپیوتر و... به سرقت برود، در صورتی که این خطر در قالب پوشش‌های اضافی و بنا به درخواست بیمه‌گذار خریداری شده باشد، تحت پوشش خواهد بود.

شایان ذکر است، در صورتی که در جریان عمل سرقت، سارق مانعی را از سر راه خود بردارد و موجب تخریب خودرو گردد، تحت پوشش سرقت خواهد بود.

نکاتی که لازم و ضروری می‌دانید، بیان کنید؟

با توجه به افزایش قابل ملاحظه قیمت خودروها و به تبع آن تورم ارزش لوازم و قطعات و اجرت تعمیرات و بازسازی، به شهروندان محترم توصیه می‌گردد نسبت به اتباع تعهد مالی مناسب در بیمه نامه شخص ثالث و همچنین بیمه نامه بدنه جهت حفظ سرمایه‌های فردی اقدام نمایند. از طرفی بیمه پارسیان در جهت اجرای سیاست‌های دولت خدمت‌گزار و لحاظ نمودن شرایط مالی و معیشتی کلیه آحاد جامعه بسته‌های مناسبی را در بیمه‌های خودرو (شخص ثالث و بدنه) ارائه نموده است.



خودروهایی فرسوده به دلیل خطراتی که ایجاد می‌کنند باید حق بیمه بالاتری نسبت به خودروهایی صفر نو داشته باشند. چرادر کشور ما این‌گونه نیست؟

به استناد ردیف ۱۰ جدول ماده ۴ آیین نامه تعیین سقف حق بیمه شخص ثالث و نحوه تخفیف، افزایش و تقسیط آن (موضوع ماده ۱۸ قانون بیمه اجباری خسارت وارد شده به شخص ثالث در اثر حوادث ناشی از وسایل نقلیه مصوب ۱۳۹۵/۰۲/۲۰) وسایل نقلیه ای که بیش از ۱۵ سال از سال ساخت آن‌ها گذشته باشد به ازای هر سال مازاد بر ۱۵ سال، ۲ درصد (حداکثر ۲۰ درصد) به حق بیمه پایه اضافه خواهد شد.

همچنین در محاسبه حق بیمه بدنه خودروهای سواری نیز، در صورتی که سال ساخت بیش از ۱۰ سال باشد، به ازای هر سال ۵ درصد به نرخ حق بیمه اضافه می‌شود.

نوسان قیمت خودرو چه تاثیری بر حق بیمه دارد؟

بدیهی است نوسان قیمت خودرو در حق بیمه بدنه (بیمه اختیاری) تاثیرگذار است. نرخ حق بیمه نامه بدنه خودرو با انجام محاسبات اکچوئریال و داده‌های خسارت‌های پرداختی و فاکتورهای ریسک تعیین می‌گردد. از عوامل تاثیرگذار بر تعیین نرخ حق بیمه، ارزش خودرو (مورد بیمه) است که رابطه مستقیم با حق بیمه دارد.

طی سال‌های اخیر، بنا به شرایط اقتصادی، افزایش ارزش وسایل نقلیه و نوسان قیمت خودرو و لوازم آن، موجب استقبال بیمه‌گذاران از پوشش نوسان بدنه گردیده است.

به بهانه ۲۷ اردیبهشت ماه روز جهانی ارتباطات:

هنر کارشناس روابط عمومی بودن



افشین نوری، مدیر روابط عمومی و تبلیغات بیمه پارسیان

این حرفه برایشان قابل درک بیشتری واقع شود. اشاره به نکته روزآمد بودن و تطابق با تحولات روز دنیا بودن در ابتدای موضوع به این دلیل بود که شاید یکی از مهمترین نکته‌ها برای یک کارشناس حرفه‌ای روابط عمومی می‌باشد تا هنر خود را به بهترین نحو در این حرفه به کار گیرد. در اینجا قصد نداریم که وظایف روابط عمومی‌ها را دوباره یادآور شویم اما اشاره به مهمترین‌های این وظایف و نحوه مواجهه با آن خود باعث شناخت بیشتری از روابط عمومی خواهد شد.

صد البته برای یک روابط عمومی کارآمد و موفق چه خواهیم مدیری موفق باشیم یا کارشناسی موفق؛ عشق و علاقه به حرفه روابط عمومی اولویت اول به حساب می‌آید و بدون علاقه و عشق به شغل و حرفه روابط عمومی شما هرگز نمی‌توانید به یک مدیر موفق، کارشناس موفق و در مجموع روابط عمومی موفق باشید. در سازمان‌ها همواره علاوه بر نگاه مدیریت عالی سازمان، سایر مدیران و کارکنان هم دیدگاه‌هایی در مورد روابط عمومی‌ها دارند و این دیدگاه‌ها با کارکرد مثبت روابط عمومی و عشق و علاقه‌ای که کارکنان و کارشناسان هر روابط عمومی از خود نسبت به حرفه شان نشان می‌دهند تبدیل به دیدگاه‌های مثبتی خواهد شد و جواب سوالاتی که سایر کارکنان از خود در خصوص کار و فعالیت روابط عمومی می‌پرسند در عمل داده خواهد شد و مطمئناً بدون عشق و علاقه به حرفه روابط عمومی، جایگاه آن را در سازمان در حد یک واحد معمولی، بی تفاوت و کنار افتاده تنزل خواهد یافت.

در نکته بعدی بایستی به تخصصی بودن کارهای مختلفی که در حوزه روابط عمومی انجام می‌پذیرد بپردازیم و اینکه هر کارشناس روابط عمومی چه در حوزه تبلیغات، طراحی، روابط عمومی الکترونیک و چه در حوزه ارتباطاتی روابط عمومی اعم از ارتباطات درون سازمانی یا بیرون سازمانی می‌بایستی کاملاً حرفه‌ای و مسلط به کار خود باشد و آموزش‌های لازم را دیده و همواره نیز در حال آموزش دیدن باشد، علی‌الخصوص امروزه که روابط عمومی الکترونیک با ظهور شبکه‌های اجتماعی و رسانه‌های قدرتمند آنلاین به خط مقدم سازمان‌ها تبدیل شده است.

قصد نقض موضوع برون سپاری را نداریم اما بسیاری از کارهایی که برون سپاری می‌شوند در خود روابط عمومی‌ها به راحتی قابل انجام هستند به شرطی که کارشناسان دقیقاً به وظایف خود آشنا شوند و به آن‌ها همواره وظایف‌شان یادآوری

تا امروز در مورد سختی‌ها و مشکلات روابط عمومی‌ها و حتی شیرینی‌های کار کردن در روابط عمومی سخن بسیار گفته شده است و آسیب شناسی‌ها و تحلیل‌های بسیاری در این زمینه ارائه شده است، اما چرا همواره نظرات در مورد روابط عمومی‌ها با تضادهای فراوانی روبروست، مخصوصاً آن‌جا که بحث اعتقاد مدیران عالی سازمانی به روابط عمومی پیش می‌آید و همواره دو نظر روبروی هم قرار دارند و آن این است که یک مدیرعامل یا جمع مدیران عالی رتبه سازمان به روابط عمومی اعتقاد دارند یا اعتقاد ندارند.

به نظر می‌رسد آن‌گونه هم همه نظرات سیاه و سفید و صفر و صد باشند نیست و گاهی حتی کسانی که به روابط عمومی اعتقادی نداشته‌اند در برهه‌های زمانی خاص اتفاقاً به سراغ روابط عمومی رفته و از این حرفه کمک گرفته‌اند و بالعکس. این موضوع هم گاهی صادق است که مدیرانی که اعتقاد زیادی به روابط عمومی داشته‌اند در جایی که باید از روابط عمومی مشورت می‌گرفتند به یک‌باره فراموش کرده و خود به جای روابط عمومی تصمیم‌گیری نموده و عمل کرده‌اند.

البته اینجا به نتیجه کاری نداریم و موضوع اصلی جایگاه روابط عمومی است جایگاهی که نه در حرف بلکه به صورت عملی و حرفه‌ای همواره نشان داده که نقش پررنگ و به سزایی حتی در موفقیت و عدم موفقیت کلی یک سازمان ایفا می‌کند.

این جایگاه که از قضا در بسیاری از جاها جایگاه ویژه‌ای هم هست در طول دوران مختلف همواره دستخوش تغییراتی بوده اما آن‌چه امروز می‌بینیم و برآیند این تحولات به ما نشان می‌دهد این است که روابط عمومی روند رو به رشد و توسعه خود را همواره ادامه داده و اکنون جزو حرفه‌ها و فعالیت‌های به روز در دنیاست که به سرعت خود را با تغییرات و پیشرفت‌ها وفق داده و هیچ‌گاه عقب نمانده است، البته این جاست که هنر فعالان این حوزه خود را نشان می‌دهد و حرفه‌ای‌های روابط عمومی راه‌شان از غیر حرفه‌ای‌ها و تحمیلی‌ها جدا می‌شود چرا که باید کسی که شغل روابط عمومی را انتخاب کرده خود را به سرعت با این تغییرات وفق دهد و خود را آماده تحولات بدانند تا از قافله رشد روابط عمومی عقب نمانند. در این گفتار سعی بر این است که از زوایای مختلفی کارشناس بودن در روابط عمومی و حرفه‌ای بودن را مورد بررسی قرار دهیم تا شاید برای مدیران عالی که همواره با روابط عمومی‌ها سر و کار دارند موضوع اندکی شفاف‌تر شود و فعالیت



انگیزه ای خاص صورت پذیرد و می توانیم بگویم هر فرد با در دست داشتن یک گوشی هوشمند می تواند خود را به عنوان یک رسانه فرض نموده و مطالبی را علیه یک سازمان منتشر نماید و این جاست که سازمان‌هایی با روابط عمومی کارآمد از بحرانی‌هایی که ممکن است این‌گونه خبرپراکنی‌ها و شایعات ایجاد نمایند به راحتی و با سلامت عبور نموده و مانع از افش انگیزه و بازدهی کارکنان خود و در مجموع عدم تأثیرپذیری سازمان از این موارد منفی شوند.

روابط عمومی حلقه اتصال هر سازمان با مخاطبان خود چه در داخل سازمان اعم از کارکنان و غیره و چه در بیرون از سازمان اعم از رسانه‌ها و مشتریان و در مجموع آحاد جامعه است و این حلقه اتصال اگر ضعیف و غیرکارآمد باشد صدمات جبران ناپذیری در هردو حوزه داخل و خارج به سازمان وارد خواهد آورد و نمی تواند وجهه‌ای درست و قابل اعتماد و کارآمد از آن سازمان به نمایش بگذارد.

مبحث مهم دیگری که در روابط عمومی‌ها شاید کمتر به آن پرداخته می شود، موضوع سنجش و تحقیق است که خود جنبه‌های مختلفی را شامل می شود؛ از سنجش اثرگذاری یک برنامه تبلیغاتی اجرا شده تا رضایت سنجی از مشتریان و تحقیق در خصوص پیش بینی فعالیت‌ها و برنامه‌های آتی یک سازمان که قرار است در آینده اجرا شوند و موارد متعدد دیگری که جزو وظایف یک روابط عمومی کارآمد به شمار می رود و همان‌طور که قبلاً هم

اشاره شد این تحقیقات به قدرت پیش بینی روابط عمومی‌ها و در مجموع کل سازمان کمک خواهد کرد و دورنمایی از آینده را خواهد داد که تصمیم‌گیری‌ها را آسان‌تر و ارزیابی نتایج را نیز ملموس‌تر خواهد نمود و این وظیفه مهم یک کارشناس حرفه‌ای و یک مدیر حرفه‌ای روابط عمومی است که همواره در حال انجام تحقیق و سنجش باشد تا جواب بسیاری از سوالات را از قبل آماده داشته باشد.

همان‌طور که در مباحث بالا به‌طور کلی و خلاصه اشاره شد، یک کارشناس یا یک مدیر روابط عمومی می بایستی همواره در حال تلاش و فعالیت برای شناسایی سازمان خود از تمام زوایا باشد تا بتواند به بهترین شکل آن سازمان را به مخاطب بشناساند در غیر این صورت زمانی که روابط عمومی در این کار به خوبی عمل نکند لاجرم دیدگاه‌های مختلفی از یک سازمان براساس اطلاعاتی نادرست و ناکافی شکل خواهند گرفت و هرکس از زوایای دید خود نگاهی به سازمان خواهد داشت که نتیجه آن عدم شفافیت، نداشتن وجهه مناسب نزد جامعه و تصویری مبهم از فعالیت سازمان خواهد بود که این کار منجر به هدر رفتن انرژی بسیاری از سازمان خواهد شد که چه بسا فعالیت‌های بسیار مثبت و مؤثری را انجام می دهد اما همواره نزد جامعه به آن جایگاه واقعی و شناختی که باید از آن سازمان وجود داشته باشد نخواهد رسید و این به نوعی اتلاف کل انرژی یک سیستم است.

در این یادداشت سعی شد به‌طور خلاصه مجموعه‌ای از فعالیت‌های کلی یک روابط عمومی و تأثیر آن را در یک سازمان اشاره شود چرا که پرداختن به جزئیات فعالیت روابط عمومی و کارکردها و اثرات آن همان‌طور که گفته صحبت‌ها و مطالب بسیاری گفته شده و هنوز هم پتانسیل فراوانی برای آن وجود دارد تا مورد تحقیق و نگارش قرار بگیرد.

امید است که همه کارشناسان و مدیران محترم روابط عمومی با عشق و علاقه ای که به شغل و حرفه خود خواهند داشت با تلاش و پشتکار مضاعف، نقش روابط عمومی را در سازمان خود به بهترین نحو، اجرا نمایند و همچنین نقش سازنده و اثرگذار روابط عمومی را عملاً به اثبات برسانند و جایگاه روابط عمومی را هرچه بیشتر تثبیت و ارتقا دهند.

شود تا خدای نکرده برون سپاری همه امور، کارشناسان را به کارهای معمولی که برای انجام هر کاری فقط باید یک تماس بگیرند تبدیل نشوند. تماس با طراح بیرون، تماس با کارشناسان بیرونی سایت، تماس با کسی که خبر بنویسد، تماس با سازنده کلیپ، تماس با کارشناس شبکه اجتماعی و... که حرفه‌ای بودن کارشناسان و هنر آنان در شناخت شغل و حرفه خود باعث می شود بسیاری از حجم این تماس‌ها کاسته شود، کارها چابک‌تر و با سرعت بیشتر انجام و نتایج هم در بسیاری از اوقات بهتر هستند چرا که شناختی که ما از سازمان خود، انتظارات، وظایف و عملکردها و خواسته‌هایش داریم هیچ‌کدام از کارشناسان بیرون ندارند و از این رو باز هم این کارشناسان داخل روابط عمومی هستند که می توانند با هنر خود، خواسته‌های سازمان را به بهترین نحو ممکن عملی نمایند.

به‌طور مثال پروژه محور بودن روابط عمومی بسیار نکته حایز اهمیتی است و این‌که برای کاری که به ما محول می شود از ابتدا پروژه‌ای تعیین کنیم و وظایف هرکدام از همکاران را مشخص نماییم و زمان بندی را هم تعیین کنیم. این‌جاست که پس از اجرای پروژه (که ابعاد آن زیاد اهمیتی ندارد و می تواند از کارهای کوچک تا یک کار بزرگ سازمان برای آن پروژه تعریف کرد) و دیدن نتایج، مشخص می شود که این نظم و هماهنگی و حرفه‌ای گری روابط عمومی چگونه در یک فعالیت سازمانی خود را نشان داده و کارها به بهترین شکل ممکن انجام شده اند.

تولید محتوا و آرشو در روابط عمومی از نکات مهم دیگری است که همواره باید مورد توجه قرار گیرد، امروزه دیگر لازم نیست روابط عمومی منتظر باشد تا کاری به وی محول شود و سپس در مورد آن کار شروع به تولید محتوا کند و چه بسا در بسیاری موارد عجله برای یک تولید محتوای فوری نتایج جالبی نخواهد داشت و از ارزش کار روابط عمومی کاسته خواهد شد.

کلیپ‌های تصویری، پوسترها و تصاویر تبلیغاتی که ممکن است فوراً مورد استفاده نباشند اما به پیش بینی روابط عمومی در مورد فعالیت‌های آتی سازمان این موارد لازم خواهند بود و لذا زمانی که آرشو، سرشار از محتواهای مختلف باشد و تولیدهایی که برای بعداً انجام شده اند و ما فقط کافی است به آن مراجعه کنیم و با اندک تغییرات و به روز رسانی‌هایی در سریع‌ترین زمان ممکن مورد استفاده قرار دهیم.

پس لزوماً نباید نیاز آتی سازمان مبنای تولید فعالیت‌های روابط عمومی باشد. حتی در خصوص خبر و گزارش نیز این امر کاملاً صادق است و روابط عمومی حرفه‌ای و چابک همواره خبرها و گزارش‌هایی برای انتشار فوری در مواقع لزوم بصورت آماده دارد و این‌ها هم به هنر مدیر و کارشناس روابط عمومی برمی گردد که تا چه حد شناخت از سازمان خود داشته باشند و تا چه حد آمادگی حرفه‌ای داشته باشند تا در مواقع لزوم، در کمترین زمان ممکن به کمک سازمان خود بیایند. در مواقعی که بحرانی در عملکرد یک سازمان اتفاق می افتد و باید شفاف سازی بگیرد یا اطلاع رسانی به موقعی انجام شود باز هم نقش روابط عمومی در کسب اطلاع دقیق از جزئیات موضوعی که موجب بحران در سازمان شده است از نکات حایز اهمیت است تا در زمانی که آن را زمان طلایی اطلاع رسانی می توان نامید به بهترین شکل این کار را انجام دهد و در رفع بحران به یاری سازمان خود بشتابد. در این مقوله نیز می توان به شایعاتی که پیرامون سازمان‌ها شکل می گیرد و عملکرد یک سازمان را تحت تأثیر قرار می دهد می توان اشاره کرد و امروزه نیز با رواج شبکه‌های اجتماعی شاهد انواع و اقسام شایعات و اخبار نه چندان دقیق از داخل شبکه‌های اجتماعی در مورد سازمان‌ها هستیم که هرکدام می تواند با

روابط عمومی حرفه‌ای و چابک همواره خبرها و گزارش‌هایی برای انتشار فوری در مواقع لزوم به‌صورت آماده دارد و این‌ها هم به هنر مدیر و کارشناس روابط عمومی برمی گردد.

تأثیرپذیری فاکتور ریسک "استان" بر نسبت خسارت



تهیه شده در مدیریت ریسک

در این نوشتار سعی شده است با استفاده از اطلاعات عملکردی صنعت بیمه و بیمه‌پارسیان، تأثیرپذیری "نسبت خسارت" از فاکتور ریسک "استان" را مورد بررسی قرار دهیم. در واقع هدف این است که بدانیم آیا نسبت خسارت در استان‌های مختلف، اختلاف معناداری دارند و آیا باید نحوه نرخ‌گذاری، سیاست‌گذاری‌ها در حوزه عملیات بیمه‌گری در استان‌های مختلف متفاوت در نظر گرفته شود یا خیر؟ و اینکه این شرایط در بیمه‌پارسیان نسبت به صنعت چگونه است.

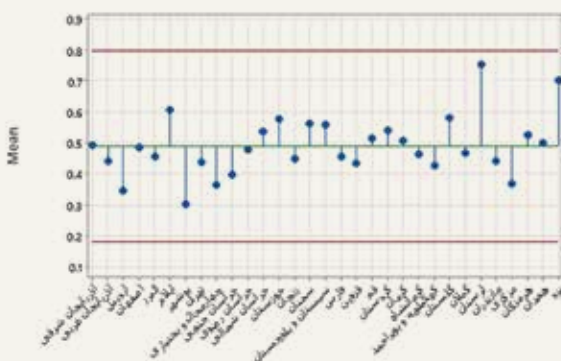
ضمن تأیید فرض نرمال بودن متغیر وابسته "نسبت خسارت" در بیمه‌پارسیان و همگونی واریانس در آن‌ها، مشاهده می‌شود که میانگین نسبت خسارت بر حسب استان اختلاف معناداری ندارند و این بدین معنی است که فاکتور "استان" بر میزان نسبت خسارت در شرکت بیمه‌پارسیان تأثیرگذار نمی‌باشد و استان‌های مختلف به‌طور معناداری دارای نسبت خسارت‌های مختلفی نمی‌باشند. این نتایج در خروجی زیر مشخص است:

جدول ۲- تحلیل آنالیز واریانس بیمه‌پارسیان

Source	DF	Adj SS	Adj MS	F-Value	P-Value
استان	۳۰	۰,۵۴۸۱	۰,۰۱۸۲۷	۱,۰۹	۰,۴۰۳

مقدار بالای P-Value در سطح معناداری ۰,۰۰۵، بیانگر پذیرش فرض صفر مبنی بر یکسان بودن میانگین‌ها می‌باشد.

نمودار ۲- تحلیل میانگین‌های یک طرفه بیمه‌پارسیان



همان‌طور که مشاهده می‌شود، در میانگین نسبت خسارت به تفکیک استان اختلاف معناداری وجود ندارد و بغیر از چند استان اکثریت استان‌ها حول محور میانگین کل در نوسان می‌باشند. لازم به ذکر است استان‌های یزد و لرستان با اختلاف قابل توجهی نسبت به میانگین کل استان‌ها در وضعیت بدتری قرار دارند و این دو استان در تحلیل صنعت نیز وضعیت مشابهی داشته‌اند.

در این نوشتار سعی شده است با استفاده از اطلاعات عملکردی صنعت بیمه و بیمه‌پارسیان، تأثیرپذیری "نسبت خسارت" از فاکتور ریسک "استان" را مورد بررسی قرار دهیم. در واقع هدف این است که بدانیم آیا نسبت خسارت در استان‌های مختلف، اختلاف معناداری دارند و آیا باید نحوه نرخ‌گذاری، سیاست‌گذاری‌ها در حوزه عملیات بیمه‌گری در استان‌های مختلف متفاوت در نظر گرفته شود یا خیر؟ و اینکه این شرایط در بیمه‌پارسیان نسبت به صنعت چگونه است.

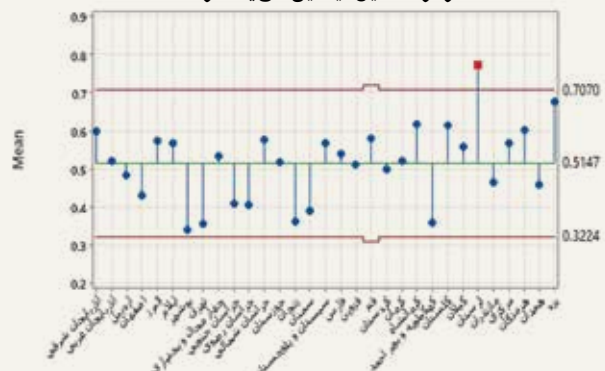
ضمن تأیید فرض نرمال بودن متغیر وابسته "نسبت خسارت" در صنعت بیمه و همگونی واریانس در آن‌ها، مشاهده می‌شود که میانگین نسبت خسارت بر حسب استان اختلاف معناداری دارند و این بدین معنی است که فاکتور "استان" بر میزان نسبت خسارت در صنعت بیمه تأثیرگذار می‌باشد و استان‌های مختلف به‌طور معناداری دارای نسبت خسارت‌های مختلفی می‌باشند. این نتایج در خروجی زیر مشخص است:

جدول ۱- تحلیل آنالیز واریانس صنعت

Source	DF	Adj SS	Adj MS	F-Value	P-Value
استان	۳۰	۲,۴۵۰	۰,۰۸۱۶۵	۲,۷۱	۰,۰۰۰

مقدار ناچیز P-Value در سطح معناداری ۰,۰۰۵، بیانگر رد فرض صفر مبنی بر یکسان بودن میانگین‌ها می‌باشد.

نمودار ۱- تحلیل میانگین‌های یک طرفه صنعت



همان‌طور که مشاهده می‌شود، در میانگین نسبت خسارت به تفکیک استان اختلاف معناداری وجود دارد بطوریکه استان‌های بوشهر، تهران، زنجان، کهگیلویه و بویراحمد، سمنان با اختلاف قابل توجهی نسبت به میانگین کل استان‌ها در



آموزش و بهسازی منابع انسانی با رویکرد به صنعت بیمه

مولف: هادی اویار حسین، حسن یحیی زاده

ادامه از شماره قبل

ارگان اجتماعی (شرکت) به عنوان واحدی دارای کارکرد از عناصر^۱ و اجزایی^۲ تشکیل شده که همگی در جهت آن کارکرد تنظیم شده اند. شرکت به مفهوم ساختاری با ویژگی‌های فراتر از مشخصه‌های اجزایش است. یک شرکت عبارت است از اجتماع دو یا چند نفر و همکاری آن‌ها برای نیل به هدفی مشترک از طریق تقسیم کار و وظایف و از مجرای سلسله مراتب اختیار و مسئولیت. سازمان‌ها اعم از رسمی و غیررسمی، کوچک و بزرگ و دارای عوامل مشترکی به شرح زیر هستند:

• **هدف^۳ یا مقصد:** روشن‌ترین عامل برای تشکیل هر سازمانی اهداف آن سازمان است. بدون هدف هیچ سازمانی دلیل بر وجود خود نمی‌یابد. هدف از نظر شکلی و ماهوی، متفاوت است. پیروزی در بازی‌های قهرمانی، تولید یک محصول جدید، اجرای یک خدمت و ...

• **برنامه ریزی:** سازمان‌ها برای نیل به اهداف خود برنامه‌هایی را تنظیم می‌کنند، آن‌ها بدون برنامه نمی‌توانند فعالیت مؤثری داشته باشند.

• **منابع:** سازمان‌ها برای نیل به اهداف و اجرای برنامه‌هایشان باید منابعی را بدست آورند و آن‌ها را به فعالیت‌های مورد نظر اختصاص دهند.

• **مدیران:** سرانجام، سازمان‌ها برای نیل به اهداف، اجرای برنامه‌ها و تأمین منابع به مدیرانی نیاز دارد که آن را در این جهت هدایت کند.

انواع شرکت‌ها:

۱. **شرکت‌های انتفاعی:** سازمان‌هایی هستند که با هدف کسب سود تشکیل می‌شوند.

۲. **شرکت‌های غیرانتفاعی:** این سازمان‌ها، با اهداف اجتماعی، فرهنگی، مذهبی و سیاسی تشکیل می‌شوند مانند: اتحادیه‌های کارگری و انجمن‌های مذهبی.

۳. **شرکت‌های تولیدی:** این سازمان‌ها از مواد خام یا مواد اولیه برای تولید کالا استفاده می‌کنند. مانند کارخانه‌های تولید کفش و تلویزیون.

۴. **شرکت‌های خدماتی:** این نوع از سازمان‌ها خدمات ارائه می‌کنند مانند خدمات مشاوره عمومی و خدمات پزشکی.

۵. **سازمان‌های دولتی:** این نوع سازمان‌ها تحت کنترل دولت هستند.

۶. **شرکت‌های خصوصی:** این نوع سازمان‌ها بجای کنترل دولت توسط افراد یا بخش دولتی کنترل می‌شوند.

انواع نمودارهای سازمانی (شرکتی)^۴

برای تجسم و درک بهتر روابط رسمی و سلسله مراتب در یک شرکت، از نمودارهایی که روابط واحدهای تابعه و خطوط اختیار و مسئولیت را نشان می‌دهد، استفاده می‌گردد. معمولاً نمودارهای زیر در سازمان‌ها به کار می‌رود:

۱. **نمودار ساده:** نمودار ساده تصویر کلی طرح سازمان، سلسله مراتب اداری و روابط واحدهای تابعه را ترسیم می‌نماید.

۲. **نمودار وظایف:** نمودار وظایف روابط واحدهای اصلی را با دایره‌های تابعه به وسیله مستطیل نشان می‌دهد. هر مستطیل مشخصات شغلی را

فهرست مانند نمایان می‌سازد.

۳. **نمودار کارگزینی^۵:** این نمودار از نظر شکل مانند نمودار وظایف است ولی مستطیل‌های آن حاوی عنوان شغلی و نام شاغل می‌باشد.

۴. **نمودار جریان کار:** مراحل و مراتبی را که یک عمل مشخص از ابتدا تا انتها طی می‌کند نشان می‌دهد.

۵. **نمودار تقسیم کار:** توزیع کار را در بین کارمندان مختلف نشان می‌دهد.

۶. **نمودار صرفه‌جویی در حرکات:** حرکاتی را که یک نفر برای انجام کار خاصی باید انجام دهد مشخص می‌کند.

۷. **نمودار تقسیم جا و مکان:** وضع محل و قراردادن وسایل و ابزار کار را در فضاهای تعیین شده مجسم می‌نماید.

آن چه که سازمان را به هم پیوند می‌دهد، استاندارد کردن هنجارها و ارزش‌ها می‌باشد و قوانین، مقررات و رسمیت به ندرت وجود دارد. در این حالت، ساختار اعتقادی به وجود می‌آید. با توجه به دو بعد جدید، دو ساختار ایدئولوژیک و سازمان شبکه‌ای نیز به پنج ساختار قبلی اضافه می‌گردد. در جدول ویژگی‌های کلی این ساختارها خلاصه می‌شود.

ادامه دارد...

ویژگی‌های اصلی	محدودیت‌های عملیاتی		ساختار
	داخلی	محدود	
انعطاف‌ناپذیری	ساختار	کوچک، جوان، وظایف ساده، کنترل CEO	ساختار ساده
سرپرستی مستقیم	جهت استراتژی	بزرگ، وظایف معکم، کنترل متخصصین	بوروکراسی ماشینی
استاندارد کردن کار	ساختار فنی	فنی	ساده / با ثبات
استاندارد کردن ستاده	استقلال روابط گزارش	پیر، خیلی بزرگ، قابل تقسیم، کنترل خطوط میانی	پیچیده / با ثبات
ها، سرپرستی خیره	دهی	پیر، خیلی بزرگ، وظایف قابل تقسیم، کنترل خطوط میانی	ساده / با ثبات
استاندارد کردن ستاده	استقلال روابط گزارش	اطلب جوان، وظایف پیچیده، کنترل تخصصی	پیچیده / پویا
ها سرپرستی خیره	دهی	میان سال، اغلب سیستم‌های ساده، کنترل ایدئولوژیکی	ساده / با ثبات
تعدیل دو جانبه	تخصص عملیاتی	جوان، شکل‌گیری مجدد	پویا
خط مشی ها،	تخصص عملیاتی، ساختار فنی		
هنجارها، استانداردها			
شبکه‌ای			

^۱ Elements

^۲ Components

^۳ Target

^۴ Organizational charts

^۵ Staffing

نمایندگان برتریگ فروش بیمه بدنه شعبه رشت معرفی شدند

نمایندگی	ردیف
محمد علی عاطف	۱
بریا فلاحیان	۲
امید ایمانی	۳
لیلا فلاخ خوشقلب	۴
جعفر غفوری	۵

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ به نقل از شعبه رشت؛ این شعبه جهت ایجاد انگیزه مضاعف در میان نمایندگان خود و افزایش آمار فروش بیمه نامه‌های خودرو، لیگ فروش بیمه بدنه را در ماه‌های پایانی سال ۱۴۰۰ برگزار نمود که در این راستا پس از پایان این طرح و جمع بندی آمارها از ۵ نماینده ای که بیشترین امتیازات را کسب کردند با اهدای جوایزی قدردانی به عمل آمد.

اعلام رضایت گوینده و مجری تلویزیون استان خراسان رضوی از شعبه مشهد



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مجری و گوینده رادیو و تلویزیون استان خراسان رضوی از خدمات رسانی شعبه مشهد تقدیر و تشکر کرد. براساس این گزارش، آقای شهریار صفاجو، مجری و گوینده رادیو و تلویزیون استان خراسان رضوی با حضور در شعبه مشهد، از نحوه ارائه خدمات و پاسخگویی مناسب در زمان صدور بیمه نامه تقدیر و همچنین رضایتمندی خود را نسبت به رسیدگی سریع به پرونده خسارت اعلام کرد.



کسب مدال طلای مسابقات جهانی پرورش اندام توسط همکار بیمه پارسیان



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مهرداد شعبانی کارشناس خسارت خودرو شعبه جاده مخصوص در مسابقات بین المللی فدراسیون و ابا که در کشور ارمنستان برگزار شد، در رشته پرورش اندام دسته فیزیک به مقام قهرمانی نایل و مدال طلا را از آن خود کرد. همچنین ایشان در حال حاضر سرمربی باشگاه معلولین بهزیستی هستند. به پاس تلاش‌ها و زحمات این همکار ورزشکار با دعوت از ایشان و حضور در دفتر مرکزی شرکت لوح تقدیری نیز از طرف مدیریت امور شعب و نمایندگان بیمه پارسیان به ایشان اهدا شد. نشریه چتر ضمن تبریک کسب این عنوان، برای ایشان آرزوی توفیق و سربلندی دارد.



برترین‌های فروش زمستانه شعبه قم بیمه پارسیان معرفی شدند



اسامی نمایندگان برتر فروش زمستانه شعبه قم به شرح ذیل می باشد:
اعظم ذوالفقاری تبار کد نمایندگی ۵۰۴۳۰۰
مهدی ماه رو کد نمایندگی ۵۰۳۴۸۳
محمدتفتی کد نمایندگی ۵۷۶۳۵۰
مجتبی فراهانی کد نمایندگی ۵۷۶۲۱۰

عنوان برترین‌های فروش معرفی شدند. براساس این گزارش در مراسمی که با حضور سرپرست منطقه دو کشور و رییس شعبه قم، کارکنان و نمایندگان این شهر برگزار شد، با اهدای جوایز ویژه از نمایندگان منتخب این جشنواره تقدیر به عمل آمد.



به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ شعبه قم با هدف افزایش انگیزه فروش و رقابت در بین نمایندگان، لیگ فروش زمستانه خود را برگزار کرد که طی این طرح ۴ نفر از برترین نمایندگان که بیشترین آمار فروش بیمه نامه را در سه ماه پایانی سال ۱۴۰۰ به خود اختصاص داده بودند به

اهتزاز پرچم بیمه پارسیان در ارتفاعات خراسان



پرچم بیمه پارسیان بر فراز قله‌های شاهوار، قله شاه جهان، قله شیرباد و گاوکشان به اهتزاز درآمد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ مهدی زرعی کارشناس صدور شعبه سبزوار با صعود به ارتفاعات ۳۹۴۵، ۳۰۸۰، ۵۰۰۵ و ۳۸۱۳ در شهرستان‌های گلستان، شاهرود و خراسان شمالی، پرچم بیمه پارسیان را بر روی این قله‌ها به اهتزاز درآورد. نشریه چتر برای این همکار گرانقدر آرزوی توفیق و سربلندی دارد.

صدا و سیمای استان زنجان از شعبه بیمه پارسیان تقدیر کرد

تکریم بیمه گزاران، ارایه خدمات در بخش بیمه‌های درمان و پرداخت به موقع خسارت، موجب شده است که صدا و سیمای استان زنجان از زحمات این شعبه قدردانی نماید.

به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان؛ صدا و سیمای جمهوری اسلامی ایران، مرکز زنجان با ارسال نامه ای از ارایه خدمات شایسته شعبه زنجان بیمه پارسیان تقدیر و تشکر کرد.

ایمنی در برق

دلایل برق گرفتگی:

- علل ناشی از فقدان تجهیزات و وسایل
- علل شخصی، نظیر نداشتن آموزش کافی و لازم، به کار بردن روش‌های ناصحیح و عدم آشنایی و سهل انگاری

سوختگی:

زمانی که جریان الکتریکی در یک ماده جاری می‌شود، در قسمت‌هایی که در برابر جریان مقاومت می‌کنند، اتلاف انرژی به وجود می‌آید این انرژی اتلاف شده معمولاً به صورت گرما آزاد می‌شود. این ساده‌ترین تاثیر جریان الکتریکی بروی بافت‌های زنده می‌باشد.

در این حالت اگر میزان حرارت به اندازه کافی زیاد باشد، بافت زنده خواهد سوخت. از نظر ظاهری این سوختگی شبیه سوختگی به وجود آمده بر اثر شعله است.

تاثیر برق گرفتگی بروی دستگاه عصبی:

منظور از دستگاه عصبی، همان شبکه بین سلول‌های عصبی یا نرون‌هاست که وظیفه آن‌ها تنظیم فرآیندهایی است که در اعضای بدن انجام می‌پذیرد. از جمله بخش‌های مهم سیستم عصبی می‌توان مغز، نخاع و سلول‌های حسی را نام برد. ارتباط بین سلول‌های عصبی به وسیله جریان الکتریکی انجام می‌پذیرد. این سلول‌ها برای برقراری ارتباط از سیگنال‌های الکتریکی با جریان و ولتاژ بسیار پایین استفاده می‌کنند. به وسیله این سیگنال‌ها دستورات از طریق سیستم عصبی به قسمت‌های مختلف بدن مانند ماهیچه‌ها یا غدد درون ریز می‌رسد. حال اگر جریان برق در بدن یک موجود زنده به اندازه کافی زیاد باشد، سیگنال‌های فرستاده شده به مغز را خنثی می‌کند، بنابراین از ایجاد عکس العمل در بدن مصدوم جلوگیری خواهد کرد.

روش‌های کاهش امکان برق گرفتگی:

برای کاهش امکان برق گرفتگی افراد از سیستم‌های ایمنی استفاده می‌شود که به شرح ذیل می‌باشند:

- ۱- سیستم حفاظت توسط سیم زمین
- ۲- حفاظت توسط عایق کاری
- ۳- حفاظت توسط ولتاژ کم



حمیده حاجی جعفر - کارشناس مسئول اطلاعات و ارتباطات

مسیر جریان برق:

چگونگی عبور جریان برق از بدن:

وقتی جریان برق وارد بدن می‌شود، مسیر خود را از راهی که کمترین مقاومت را دارد، انتخاب می‌کند و از نقطه نزدیک اتصال به زمین خارج می‌شود. اگر جریان برق به طریقی از بدن عبور کند که قلب در مسیر آن قرار گیرد، این بدترین و مخاطره آمیز ترین وضعیت برای مصدوم خواهد بود. عبور مسیر جریان برق از قلب و سیستم تنفس و یا مغز باعث ایجاد اختلال در مراکز عصبی خواهد شد. پوست بدن اولین عایق الکتریکی می‌باشد که اگر سالم و خشک و بدون رطوبت باشد، مقاومت ۱۰۰ اهم یا بیشتر از آن را دارا می‌باشد. اما مقاومت درون بدن بعلاوه وجود آب کم می‌باشد.

مقاومت زمین:

در خیلی از برق گرفتگی‌ها اتصال از طریق زمین برقرار می‌گردد. مقدار این جریان بستگی به وضعیت اتصال بدن یا زمین دارد. اگر زمین خیس بوده یا رطوبت نسبی داشته باشد، مقاومت آن کم شده و این مساله خطر برق گرفتگی و مرگ را بیشتر می‌کند. لذا در حال کار با برق باید دقت شود که زیر پا مرطوب نباشد و چوب خشک یا مواد پلاستیکی که عایق خوبی هستند، در زیر پا قرار گیرد.

مدت زمان تاثیر:

هرچقدر زمان عبور جریان در بدن بیشتر باشد، خطر و عوارض آن نیز بیشتر خواهد بود، به همین جهت سرعت عمل در قطع جریان برق و جدا کردن اتصال از بدن شخص برق گرفته، نقش حیاتی در نجات او دارد.

با گسترش شبکه برق و بهره‌گیری از این انرژی، خطراتی نیز در کمین نشسته است و باید کاملاً مراقب بود، چرا که کوچکترین بی‌توجهی در کاربرد آن می‌تواند فاجعه آفرین باشد. علت بیشتر حوادث برق گرفتگی در اثر بی‌دقتی و سهل انگاری و در مواردی هم عدم آگاهی افراد می‌باشد. قرار دادن وسایل برقی در دسترس همگان، خود دلیل دیگری در حوادث برق گرفتگی است و از سوی دیگر عدم رعایت مقررات ایمنی در مراحل طراحی و تولید لوازم الکتریکی در این حوادث تاثیر گذار خواهد بود. در صنعت برق اگر ایمنی رعایت نشود، خطر برق گرفتگی حتمی است. بنابراین قبل از دست زدن به سیم یا ادوات برقی جهت تعمیر و یا هرگونه بازرسی، بایستی حتماً جریان برق در مدار را قطع نموده و مطمئن باشید که جریان برق وجود ندارد و آزمایش وجود یا عدم وجود جریان برق توسط فازمتر صورت گیرد.

برق گرفتگی:

قرار گرفتن دو نقطه از بدن در مسیر جریان برق موجب عبور جریان از بدن می‌شود و با توجه به شدت و مدت عبور جریان برق گرفتگی به وجود می‌آید و ممکن است عواقب خطرناکی نظیر مرگ ناشی از ایست قلبی، سوختگی داخلی، سوختگی خارجی به دنبال داشته باشد. البته میزان خطر برق به طور کلی به عوامل زیر بستگی دارد:

- مسیر جریان برق
- مقدار جریان در ولتاژ
- مدت زمان تاثیر
- نوع جریان و فرکانس



هرگز از ابزار آلات خراب مانند انبردست با دسته عایق خراب استفاده ننمایید.

- از لوازم مورد استفاده در کار برق، نردبان می‌باشد. توصیه می‌گردد، جهت جلوگیری از خطر برق گرفتگی همواره از نردبان عایق در برابر جریان الکتریسیته استفاده نشود آلومینیوم موجود در نردبان آلومینیومی نیمه‌هادی الکتریسیته می‌باشد).
- در صورت کار در محیط مرطوب همواره از دستکش و چکمه پلاستیکی جهت کاهش خطر برق گرفتگی استفاده ننمایید. همچنین از خشک بودن دست‌ها در زمان کار با برق اطمینان حاصل کنید.

- در موقع خارج کردن سیم وسیله برقی، همیشه دوشاخه مربوطه را از پریز جدا کنید و هیچ وقت سیم را نکشید، چون خطر جدا شدن اتصال و خطرات بعدی وجود دارد.

- در مواقعی که احتمال انتشار گاز در آشپزخانه وجود دارد، از قطع و وصل کلید خودداری کنید.

- در مواقع آتش سوزی توجه داشته باشید که آسانسور وسیله مناسبی جهت جابه جایی نیست.

- اتصال زمین در نیروگاه‌ها و پست‌های برق، اتصال زمین وسایل و همچنین اتصال زمین بدنه تابلوهای فشارقوی باید کاملاً از یکدیگر جدا باشند.

- استفاده از یک سیستم اتصال زمین با الکتروود مشترک مجاز نمی‌باشد.

پیشنادهایی جهت افزایش ایمنی در هنگام کار با سیستم‌های برقی:

- روسا و مسئولان اطلاعات کافی و کامل در مورد مسائل ایمنی و ارگونومی کسب نموده و تمهیدات لازم را در به کارگیری تدابیر ایمنی فراهم نمایند.

- سعی شود در محیط‌های صنعتی، کارگاهی از علامات ویژه استاندارد ایمنی به اقتضای محیط استفاده شود.

- از آنجایی که فاکتورهای انسانی به عنوان عامل مهمی در ایجاد محیط سالم و امن محسوب می‌شوند، لذا لازم است به پرسنل آموزش داده شود (تهیه پمفلت، فیلم‌های آموزشی کوتاه و...)

- استفاده از تجهیزات مدرن و پیشرفته الکتریکی جهت کاهش حوادث به منظور ارتقاء سطح بهره‌وری.

- انتقال تجارب بدست آمده توسط افراد مجرب به افرادی که تازه وارد سازمان شده اند.

- استفاده از وسایل حفاظت فردی (عینک، دستکش، کفش‌های ایمنی، کمربند ایمنی) باید فرهنگ‌سازی شود.

صورت چشمی بازدید نمایید، چرا که مثلاً ممکن است قسمتی از سیم برق در زیر فرش قرار گرفته و در طول زمان، عایق روی آن از بین برود.

- هرگونه تغییر رنگ در پریز، کابل و سیم‌ها نشان دهنده وجود یک مشکل در مدار می‌باشد.

- در اسرع وقت، کلید و پریز شکسته ویا دوشاخه معیوب را تعویض نمایید و پیچ‌های اتصال دوشاخه، پریز و کنترل شوند تا شل نشده باشند.

- همواره ممکن است قسمتی از کابل‌ها توسط جوندگان آسیب دیده باشد، پس آن‌ها را کنترل نمایید.

- کنترل کنید که از فیوزها با ظرفیت‌های بیش از حد در محیط کار و منزل استفاده نگردد، چرا که در این صورت با وجود اتصال کوتاه، فیوز در زمان مناسب عمل نخواهد نمود.

- کنترل نمایید که پریزها و کلیدها، از جای خود شل نگردیده و بیرون نیامده باشد. ممکن است این پریزهای شل دور از دید شما و در دسترس کودکان باشد.

- به صدای برق گوش کنید. اگر در زمان فشردن یک کلید، روشن شدن یک لامپ و یا قرار دادن دوشاخه داخل پریز، شنیدن صدای ریز اتصال و قوس الکتریکی به همراه چشمک زدن لامپ، نشان دهنده وجود اتصال نامناسب و ایجاد قوس الکتریکی در محل اتصال می‌باشد که قطعاً سبب گرم شدن مدار، آسیب به دستگاه‌های برقی، ایجاد بوی سوختگی و نهایتاً ایجاد خطر آتش‌سوزی خواهد شد.

- سوختن زود به زود لامپ‌ها را می‌توان از نشانه‌های وجود مشکل در مدار برق دانست.

- همواره از قرار گرفتن فیوز بر روی فاز اطمینان حاصل کنید، متأسفانه در بعضی موارد فیوز بر روی نول نصب می‌گردد. در این وضعیت با وجود خاموش شدن لوازم برقی پس از قطع فیوز (تنها به دلیل قطع مدار) در عمل هنوز خطر برق گرفتگی وجود دارد. این مورد به صورت چشمک زدن و یا رقص نور در لامپ‌ها در زمان تارکی هوا (در کلیدهای معمولی و فاقد لامپ کوچک) دیده می‌شود.

- توصیه می‌شود در ورود به یک منزل جدید ابتدا از نصب بودن فیوزها و کلیدها بروی فاز توسط برق کار اطمینان حاصل گردد.

- محل تابلو برق اصلی جهت قطع برق کل ساختمان بایستی به اطلاع تمامی ساکنین ساختمان رسیده باشد تا در صورت بروز حادثه سریعاً مدار قطع گردد.

۱- سیستم حفاظت توسط سیم زمین:

در این سیستم به منظور حفاظت از جان تمامی افراد و کارکنانی که از وسایل، ابزارها و دستگاه‌های برقی استفاده می‌کنند، در برابر برق گرفتگی اقدامات زیر انجام می‌شود:

الف: نقطه نول سیم پیچ مدارهای برق در نیروگاه‌های برق و همچنین نقطه نول سیم پیچ ترانسفورماتور در پست‌های برق و سیم نول شبکه خطوط هوایی در ابتدا و انتهای خط و در خطوطی به طول بیش از ۲۰۰ متر علاوه بر ابتدا و انتهای خط در هر فاصله ۲۰۰ متری به الکترو سیم زمین مربوطه متصل می‌شود که این سیستم به طور کلی اتصال زمین نامیده می‌شود.

ب: بدنه یا محفظه فلزی کلیه وسایل، ابزارهای دستگاه‌ها، ماشین آلات و تابلوهای برقی و همچنین اسکلت و اجزای فلزی داخلی هریک که حامل جریان برق نمی‌باشند، به سیستم اتصال زمین ساختمان مربوطه وصل می‌شود. این سیستم به طور کلی اتصال زمین وسایل می‌باشد.

- حفاظت توسط عایق کاری

در این نوع حفاظت تمام قسمت‌های دستگاه که امکان تماس با آن وجود دارد، عایق کاری می‌شود. در مورد دستگاه‌هایی که ساکن هستند، می‌توان کف زمین و یا دیوارها را عایق کاری نمود.

- حفاظت توسط ولتاژ کم

در حفاظت توسط ولتاژ کم از ترانسفورماتور کاهنده با دوسیم پیچ مجزا استفاده می‌شود، ولتاژ ثانویه ترانسفورماتور باید کمتر از ۴۲ ولت باشد.

آیا جریان برق AC از جریان برق DC خطرناک تر است؟

در شرایط مساوی به دلیل وجود فرکانس در جریان برق متناوب (AC) صدمات بیشتر و این نوع جریان‌ها از جریان برق مستقیم (DC) خطرناکتر هستند چرا که تغییر مداوم جهت جریان در برق (AC) باعث ضربات شدید بر سلسله اعصاب شده و باعث کاهش مقاومت بدن انسان نیز می‌گردند.

نکات ایمنی در کار با برق:

- هیچ کس از مدار بدون برق آسیب نمی‌بیند پس همواره قبل از شروع به کار، فیوز بخش مربوطه را قطع نموده و جهت جلوگیری از احتمال وصل اشتباه مدار توسط دیگر افراد، تگ‌های خطر برق بر روی تابلو برقی نصب ننمایید.

- کنترل ایمنی برق وظیفه همه ماست.

- همواره کابل‌ها، سیم‌ها، جعبه برقی و... را به



تسلیت

با خبر شدیم همکارانمان آقایان جواد منصوری، مجید نعمتی، محمد سلطانی نژاد و نیما قشقایی و خانم‌ها مهناز زرنشانی و حورا سلیم بهرامی در غم از دست دادن عزیزانشان به سوگ نشستند.

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

در هفته‌های اخیر شعبه‌هایی از شرکت بیمه پارسیان نشانی جدید پیدا کرده است.

قزوین: میدان جانبازان - بلوار نخبگان - نبش کوچه پرتو
شعبه بیمه پارسیان
کد پستی: ۳۴۱۵۸۵۱۹۳۸
تلفن: ۰۲۸۳۳۶۴۲۹۸۸ - ۰۲۸۳۳۶۴۱۲۰۱-۶

انتصاب‌های جدید در بیمه پارسیان

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

سمت	نام و نام خانوادگی
مدیر سرمایه‌گذاری و بررسی‌های اقتصادی	محسن آخوندی
مدیر بیمه‌های اشخاص	بهزاد برومند

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



لغات انگلیسی تخصصی بیمه

برگرفته از کتاب فرهنگ اصطلاحات بیمه
نوشته هادی اویار حسین

لغت	ترجمه
Transit clause	شرط حمل و نقل
Subject without notice to the same clauses and conditions	مشروط به عدم اطلاع از چنین موارد و شرایطی
Commission	کارمزد
Addition merchant	کارمزد اضافی
Commissionaire/ commission agent	حق العمل کار
Over finding commission	درصد کارمزد اضافی
Overriding affreightment commission	کارمزد تشویقی با کارمزد تکمیلی
Reinsurance affreightment commission	کارمزد اتکایی
retrocession affreightment commission	کارمزد اتکایی مجدد
Sliding scale commission	کارمزد متغیر
Stepped profit commission	کارمزد منافع مرحله‌ای
Super profit commission	کارمزد منافع اضافی یا ممتاز
Consignee	تحویل گیرنده
Consigner/ sender	فرستنده بار
Contingency	احتیاطی / پیش آمد احتمالی / حادثه محتمل
Contingency fund	ذخیره احتمالی
Contingency loading	افزودن حق بیمه احتیاطی به حق بیمه اصلی

رو به راه، با خیال راحت

بیمه بدنه خودرو پارسیان



بیمه پارسیان
دنیا دنیا آرامش
مرکز ارتباطات ۸۲۵۹
www.parsianinsurance.ir

بیمه بدنه خودرو پارسیان:
بازدید خودرو و صدور بیمه نامه در محل
ارزیابی و پرداخت سریع خسارت

آرامشی به خانه بیمه آتش سوزی مسکونی پارسیان



بیمه پارسیان

دنیا دنیا آرامش

مرکز ارتباطات ۸۲۵۹

www.parslaninsurance.ir

پوشش های بیمه آتش سوزی مسکونی پارسیان:

آتش سوزی - سیل - زلزله - خسارت باد و باران - طوفان

ترکیدگی لوله - سرقت منزل - صاعقه - انفجار