



اخیراً دو پوشش افزایش و افت قیمت خودرو از سوی شرکت بیمه نوین برای اولین بار وارد بازار کشور شده است. بدون شک این محصول برای رفاه حال مشتریان و براساس نیازسنجی...

صفحه ۴



در نشست مشترک مدیرعامل، معاونان و مدیران شرکت بیمه نوین با کارگزاران علاوه بر بررسی مسائل و فرصت‌های موجود در حوزه بیمه، راهکارهای مؤثر برای ایجاد ارتباط مشترک ارائه شد.

صفحه ۲

برگزاری نشست مشترک بیمه نوین با کارگزاران صنعت بیمه

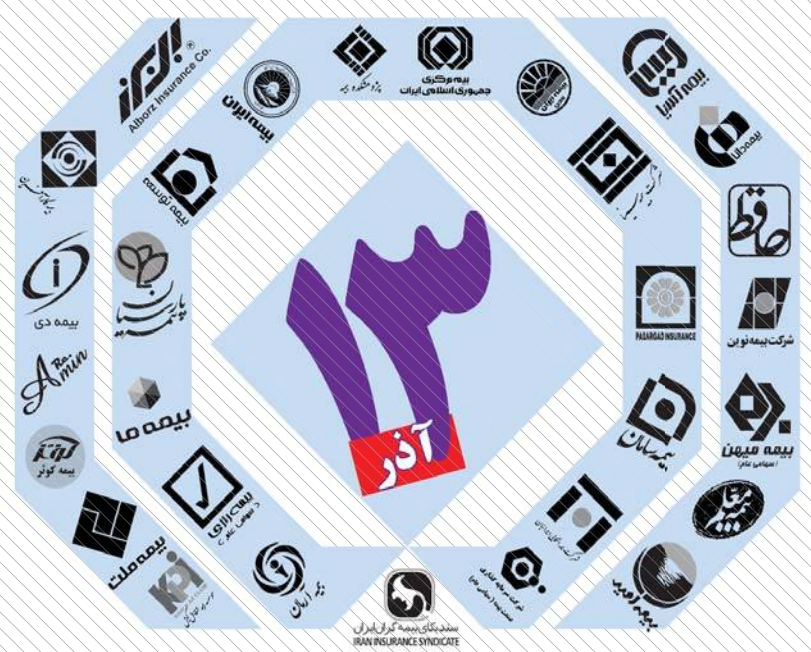
سومین شعبه بیمه نوین در تهران در منطقه شرق افتتاح شد

از سوی مدیرعامل بانک اقتصاد نوین؛ چهره برتر سال ۹۰ در بیمه نوین معرفی شد

طرح پوشش افزایش و افت قیمت خودرو پاسخ به بخشی از نیازهای بیمه‌گذاران است

کارگزاران بیمه در امارات متحده عربی باید سرمایه خود را افزایش دهند

نقش بیمه الکترونیکی در کاهش هزینه‌های مبادلاتی موجود در صنعت بیمه



۱۳ آذرماه روز بیمه بر فعالان صنعت بیمه مبارک باد

کجا قرار دارد؟ آیا نگاه شهروندان ایرانی به بیمه به عنوان یک ضرورت در زندگی است و یا هنوز با آن مانند یک کالای لوکس برخورد می‌کنند؟ کارآفرینان ایرانی تا چه حد به این واقعیت در دنیای امروز قائل‌اند که بیمه در کنار تولید برای حفظ سرمایه‌ها حرکت می‌کند؟ جواب تک‌تک این پرسش‌ها و سئوالات دیگر این است که ما دریابیم چقدر تلاش کرده‌ایم همگام با ارائه خدمات و تعهدات بیمه‌ای در راستای ایجاد و گسترش آگاهی در کشور گام برداریم. اینکه ایرانی‌ها بیمه را به معنای آینده‌نگری، امنیت و آرامش خود بشناسند راهی است که باید همچنان با سعه صدر و حسن نیت ادامه دهیم. این مسیری است برای ارتقای سطح آگاهی و زندگی مردم کشور برای گام نهادن در مسیر بزرگ‌تری به نام توسعه.

با پیدایش صنعت و توسعه شهرنشینی، مهم‌ترین چالش بشر رفاه و امنیت فکری اوست. در دنیای مدرن امروز بیمه یکی از ضرورت‌های اقتصاد مدرن است و هرگونه فعالیت اقتصادی بدون پشتوانه‌های بیمه‌ای تقریباً ناموفق خواهد بود. ۱۳ آذر ماه در تقویم کشورمان روز صنعت بیمه نام‌گذاری شده است. سال ۱۳۱۰ و تصویب قانون ثبت شرکت‌ها در ایران سرآغازی برای ورود شرکت‌های بیمه‌ای اروپایی به ایران شد تا آنکه بالاخره در نیمه شهریور سال ۱۳۱۴ اولین شرکت بیمه ایرانی با سرمایه‌ای از سوی دولت تأسیس شد. از آن تاریخ تقریباً ۷۷ سال می‌گذرد و رشد و گسترش بی‌وقفه این صنعت در کشور حاکی از اهمیت و نیاز اساسی به آن است. اما سؤال این است که امروز جایگاه بیمه در بین ایرانیان در

حرف‌ماه

سردبیر

بیمه نیاز زندگی امروز

آموزش در جهت دانش افزایی کارکنان

از ویژگی‌های عصر حاضر آن است که مبانی دانش و اطلاعات در رشته‌های مختلف علمی به سرعت در حال پیشرفت و تحول است. از این رو آموزش‌های ارائه شده دانشگاهی اغلب برای پاسخگویی به مسائل و نیازمندی‌های محیط کار ناکافی است. از سوی دیگر ضرورت دارد افراد آموخته‌های خود را در صحنه عمل به کار گیرند؛ زیرا از مهم‌ترین انتقاداتی که به آموزش ضمن خدمت سنتی وارد می‌شود این است که این ساز و کار عمدتاً به ارائه مطالب نظری و غیر کاربردی منجر می‌شود و افراد نمی‌توانند از مطالب آموخته شده در محیط کار بهره‌گیرند.

از این رو واحد آموزش بر آن شد تا به منظور افزایش دانش و اطلاعات کارکنان، توانایی‌ها و مهارت‌های عملی آنان برای اجرای وظایف‌شان، برنامه‌ریزی کند، لذا در این راستا اقدام به برنامه‌ریزی تورهای آموزشی در حوزه‌های مختلف بیمه‌ای کرده است. در تورهای آموزشی با توجه به فوایدی از جمله:

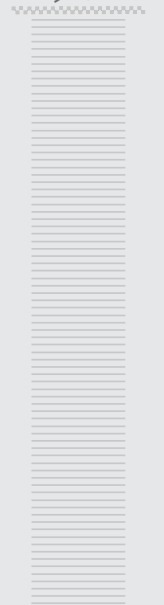
- ملموس شدن واقعیات مورد بحث
- یادگیری بهتر و سریع‌تر
- عمق بخشیدن به یادگیری
- آشنایی با مراحل مختلف مورد بحث و نحوه کاربرد آن در موقعیت کاری
- ایجاد روحیه همکاری و تعاون و ارتباط سازنده در بین شرکت کنندگان و تبادل اطلاعات انتظار می‌رود این برنامه پوشش دهنده نقاط ضعف شیوه‌های سنتی شود. تا کنون در حوزه‌های آتش سوزی و مسئولیت تورهای آموزشی با عناوین "مهندسی حریق"، "پروژه‌های ساختمانی" و "مسئولیت حمل و نقل" برنامه‌ریزی شده است که "مهندسی حریق" در دو سرپرستی شیراز و مشهد در تاریخ‌های ۹۱/۰۷/۱۷-۱۸ و ۹۱/۰۷/۱۹-۲۰ با بازدید از دو کارخانه "دایتی-شیراز" و "شرکت قطعه سازی رادفرمان مجموعه پارک صنعتی مجموعه سازی توس- مشهد" با حضور شعب غرب، گرگان، شیراز، سمنان، یزد، اراک، همدان، یاسوج، کرمان، اردبیل، شهر کرد، ستاد مرکزی کرج، مشهد، گیلان، قم، کرمانشاه، ارومیه، سنندج، تبریز، زنجان، اصفهان، ایلام، مازندران، بجنورد و بیرجند برگزار شد.

امید داریم از این پس با برنامه‌ریزی صحیح و مناسب بتوانیم در راستای افزایش دانش و مهارت‌های سازمانی کارکنان بیمه نوین گام برداریم.

ماهنامه خبری تحلیلی
پیام نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۲
آبان ماه ۱۳۹۱

۲

خبریک



برگزاری نشست مشترک بیمه نوین با کارگزاران صنعت بیمه

مشتری مداری و ارائه خدمات با بهترین کیفیت است و استراتژی اصلی ما در شرکت بیمه نوین نیز خدمات رسانی سریع در کمترین زمان و با بالاترین کیفیت است.

غلامی با اشاره به یکی از آخرین محصولات بیمه نوین گفت: با توجه به نیاز سنجی بازار و برای رفاه حال مشتریان دو طرح جدید بیمه‌ای افزایش و افت قیمت خودرو جزو بیمه‌های منحصراً به فردی است که به تازگی از سوی شرکت بیمه نوین به بازار عرضه شده است و خوشبختانه در این مدت کم مورد استقبال خوبی از سوی جامعه واقع شده است و وظیفه ما اطلاع‌رسانی مناسب‌تر برای آشنایی با شرایط و مزایای این طرح است.

وی در پایان با تأکید بر اهمیت آموزش در صنعت بیمه کشور تصریح کرد: نکته ارزشمند و ماندگار در صنعت آموزش نیروی متخصص در این حوزه است. نکته مهم این است که این افراد چگونه جذب شوند و آموزش ببینند. اگر امروز در این حوزه نیروی متخصص و آموزش دیده کم است همه ما به نوعی مقصریم چرا که اعتقاد من بر این است در کشور ما پتانسیل بسیار خوبی از جوانان با استعداد وجود دارد که باید به آنها عرصه برای ورود به میدان و اعتماد به نفس لازم را داد.

گفتنی است این نشست به همت انجمن کارگزاران صنعت بیمه در روز چهارشنبه ۱۰ آبان ماه در محل پژوهشکده بیمه برگزار شد.

در نشست مشترک مدیرعامل، معاونان و مدیران شرکت بیمه نوین با کارگزاران علاوه بر بررسی مسائل و فرصت‌های موجود در حوزه بیمه، راهکارهای مؤثر برای ایجاد ارتباط مشترک ارائه شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، در این نشست غلامعلی غلامی مدیرعامل این شرکت به اهمیت ایجاد ارتباط قوی و مؤثر شرکت‌های بیمه با کارگزاران اشاره کرد و گفت: امروزه با توجه به گستردگی و تنوع بازار شرکت‌های بیمه تأکید زیادی بر فروش غیرمستقیم خود از طریق کارگزاران و ارتباط مناسب با آنها دارند. داشتن ارتباط مؤثر با کارگزاران برای ما فرصت بسیار خوبی برای ایجاد تغییرات مثبت در نگرش و برنامه‌های اجرایی است.

وی در ادامه گفت: بیمه نوین با بیش از ۱۴۰۰ نماینده و ۶۵ کارگزار همکار، سطح همکاری بسیار خوبی با نمایندگان و کارگزاران در سراسر کشور دارد و امیدوار است با بهره‌گیری از تجربیات و نظرات آنها پرتفوی خود را افزایش دهد.

مدیرعامل بیمه نوین در خصوص نقش مهم کارگزاران در افزایش پرتفوی افزود: در حال حاضر حدود ۹۵ درصد پرتفوی بیمه نوین به صورت غیر مستقیم است و این مسئله حاکی از نقش مهم عملکرد نمایندگان و کارگزاران در این شرکت است. غلامی با اشاره به عملکرد سریع و با کیفیت در شرکت‌های بیمه افزود: امروز مهم‌ترین اصل در بیمه‌های خصوصی

از سوی مدیرعامل بانک اقتصاد نوین؛

چهره برتر سال ۹۰ در بیمه نوین معرفی شد

مصطفی آقاروسی؛ مدیر بیمه‌های مسئولیت شرکت بیمه نوین از سوی مدیرعامل بانک اقتصاد نوین به عنوان چهره برتر سال ۹۰ انتخاب و معرفی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، محمد هاشم بت شکن مدیرعامل بانک اقتصاد نوین از مصطفی آقاروسی؛ مدیر بیمه‌های مسئولیت شرکت بیمه نوین به عنوان چهره برتر سال ۹۰ این شرکت تقدیر به عمل آورد.

در این تقدیرنامه آمده است: "اینک که با استعانت از الطاف لایزال الهی؛ دهه دوم فعالیت نخستین بانک خصوصی جمهوری اسلامی ایران با خوشنمایی، اعتبار حرفه‌ای و هم‌افزایی بانک و شرکت‌های تابعه آغاز شده است؛ از تلاش‌های جنابعالی به عنوان عضو مؤثر خانواده بزرگ بانک اقتصاد نوین قدردانی می‌نماید. امید است با تلاش یکپارچه همکاران ضمن حفظ ارزش‌ها و دستاوردهای گذشته با دستیابی به نوآوری بیشتر رشد و تعالی مستمر و روزافزون بانک اقتصاد نوین را شاهد باشیم."

نشست انجمن های صنفی منطقه ۹ بیمه نوین در محمودآباد برگزار شد

جلسه گردهمایی و نشست انجمن های صنفی استان های مازندران، گیلان و گلستان با حضور مدیر منطقه ۹، رؤسای شعب و اعضای انجمن های صنفی در مجتمع آموزشی شرکت نفت محمود آباد برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، در این نشست سید هاشم قوامی مدیر منطقه ۹ ضمن قدردانی از تلاش رؤسای شعب، انجمن های صنفی و نمایندگان منطقه گفت: این جلسه با هدف بررسی مشکلات و مسائل جاری نمایندگان منطقه، ارائه پیشنهادات و راهکارهای مؤثر در جهت افزایش پرتفوی نمایندگان و کاهش ضریب خسارت، توانمندسازی شبکه فروش، شفافیت و انضباط مالی برگزار شده است.

وی ادامه داد: تأکید ما بر تولید پرتفوی مناسب و متوازن در کنار انضباط دقیق و شفافیت مالی واحدهای صدور است. در همین راستا از همکاران محترم نماینده انتظار داریم تا تمام توان خود را برای ایجاد نظم و سرعت در انجام امور به کار گیرند. در ادامه این نشست نیز ابوالقاسم قنبری؛ رئیس شعبه مازندران ضمن تبریک انتصاب آقای حیدرزاد به ریاست شعبه گلستان افزود: برگزاری این جلسات به طور منظم فرصتی برای تبادل افکار و موجب افزایش پرتفوی، ارتقای جایگاه نمایندگان و عملکرد منطقه ۹ است.

وی یادآور شد: با توجه به تغییرات اخیر برای جذب نمایندگی و در آیین نامه ۷۵ مصوب شورای عالی بیمه ضروری است تمامی نمایندگان خود را با شرایط و تغییرات به وجود آمده منطبق نمایند.

ماهنامه خبری، تحلیلی
پیام نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۲
آبان ماه ۱۳۹۱

اصطلاحات رایج در بیمه

■ الحاقیه (Endorsement)

نوشته‌ای است که به بیمه‌نامه ضمیمه می‌شود و جزو جدایی ناپذیر آن به حساب می‌آید. در واقع تغییراتی که بعداً در بیمه‌نامه به وجود می‌آید، معمولاً از طریق صدور الحاقیه انجام می‌پذیرد.

■ بازرس خسارت (Loss Adjuster)

شخص مستقلی است که از شرکت بیمه دستمزد دریافت می‌کند و برای پاسخ به این پرسش‌ها به بررسی می‌پردازد: آیا خسارت ادعا شده تحت پوشش بیمه است و مربوط به بیمه‌گذار شرکت بیمه؟ مقدار خسارت قابل پرداخت چقدر است؟



سومین شعبه بیمه نوین در تهران در منطقه شرق افتتاح شد

گفت: یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های بیمه نوین ارائه خدمات متمرکز و یکپارچه در راستای تعهدات موجود است که در کوتاه‌ترین زمان ممکن بتوانیم خدماتی با کیفیت مطلوب را به مشتریان خود ارائه دهیم.

وی در پایان یادآور شد: یکی از اهداف ما برنامه‌ریزی‌های بلندمدت برای گسترش زمینه‌های خدمات رسانی در سراسر کشور است به همین منظور در نظر داریم شعبات بیمه نوین را در چهار نقطه شهر تهران در شرق، غرب، شمال و جنوب توسعه دهیم.

گفتنی است شعبه بیمه نوین در شرق تهران به مدیریت لیلا زراقی به آدرس بزرگراه رسالت، ابتدای خیابان رشید، پلاک ۱۶۴ و شماره تلفن‌های ۷۷۷۰۹۵۸۳، ۷۷۷۰۹۶۴۵، ۷۷۷۰۹۶۴۵ آماده ارائه خدمات به همشهریان گرامی است.

با حضور معاونان و مدیران بیمه نوین و رؤسای شعب بانک اقتصاد نوین و ملت، سومین شعبه شرکت بیمه نوین در تهران در منطقه شرق افتتاح شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، سهراب میرفخرایی معاون امور شعب و بازاریابی بیمه نوین در مراسم افتتاحیه شعبه شرق تهران گفت: بیمه نوین همواره به دنبال ایجاد ظرفیت‌های جدید برای افزایش کارایی و از همه مهم‌تر ایجاد رضایتمندی و رفاه حال مشتریان خود است.

وی ادامه داد: با توجه به گستردگی شهر تهران افتتاح شعبه در منطقه شرق تهران باعث به وجود آمدن بستر مناسبی برای سهولت دسترسی بیمه‌گذاران به ارائه خدمات بیمه نوین خواهد بود.

میرفخرایی عوامل مختلفی را در بهبود بهره‌وری و افزایش کارایی شرکت بیمه نوین دخیل دانست و

کارگزاران بیمه در امارات متحده عربی باید سرمایه خود را افزایش دهند

مقامات قضایی در امارات متحده عربی پیش نویس قانونی را منتشر کرده‌اند که تمامی کارگزاران داخلی و خارجی را ملزم کرده است که برای ادامه فعالیت در بازار بیمه این کشور سرمایه خود را از یک میلیون درهم (معادل ۲۷۲۰۰۰ دلار آمریکا) به ترتیب به حداقل ۵ میلیون تا ۱۰ میلیون درهم افزایش دهند.

طبق این قانون سرمایه تعیین شده باید در حسابی جدا از کارمزد نگهداری شود و در خصوص صلاحیت برای ادامه فعالیت، کلیه کارگزاران باید دارای مدرک مؤسسه چارتر بیمه انگلیس و یا معادل آن باشند و همچنین در آزمون IA نیز پذیرفته شده باشند.

هر چند هنوز زمان دقیق اجرای این قانون اعلام نشده است اما این قوانین جدید تصریح می‌کند که شرکت‌های بیمه‌ای تنها باید با کارگزاران دارای مجوز کار کنند و قراردادهای توزیع انحصاری را با کارگزاران امضا نکنند.

بر اساس این گزارش کارگزاران متخلفی که محصولات بیمه‌ای می‌فروشد طبق مقررات جدید تنبیه شده و این امر می‌تواند مانع فعالیت کارگزاران کوچک‌تر در حوزه قضایی شود.

گفتنی است در فوریه سال ۲۰۱۲، تعداد ۱۷۰ کارگزار در امارات متحده عربی فعالیت کرده‌اند.

منبع: www.meinsurancereview.com



طرح پوشش افزایش و افت قیمت خودرو پاسخ به بخشی از نیازهای بیمه گذاران است

که در هنگام خرید و فروش خودرو در ایران اگر خودرویی سابقه تصادف داشته باشد از خودروی هم مدل خود به دلیل سابقه تصادف با کاهش قیمت در هنگام فروش مواجه است. البته شاخص اندازه گیری دقیقی برای محاسبه میزان افت قیمت وجود ندارد و به همین دلیل ما در قراردادن نسبت‌هایی برای پرداخت خسارت گذاشته‌ایم. فرض کنید اگر خودرویی تا ۱۰ درصد خسارت متحمل شد علاوه بر خسارت بازسازی ماشین تا ۵ درصد این مبلغ به عنوان جبران افت قیمت خودرو به طور اضافه پرداخت می‌شود. یا در صورتی که ۲۰ درصد آسیب وارد شود ما ۱۰ درصد مبلغ خسارت را مضاف بر مبلغ مورد نظر پرداخت می‌کنیم. این نسبت‌ها در شرایط خطرات اضافی الصاق شده به بیمه‌نامه‌های مادر شده است.

■ **آیا این بیمه‌نامه محدودیت و یا استثنایی دارد؟**
بله، این بیمه‌نامه شامل محدودیت سال ساخت برای خودروهاست و خودروهای تا ۷ سال را پوشش می‌دهد.
■ **آیا این پوشش افزایش و افت قیمت خودرو در راستای همان اصطلاح بیمه عدم النفع است؟**
این دو نوع پوشش جایگزین عدم نفع نیست، چرا که در عدم نفع به عنوان مثال خودروی تاکسی علاوه بر خسارت دیدن مدتی هم کارایی و درآمدزایی خود را در طول تعمیر از دست می‌دهد که در بیمه عدم نفع این مورد برای بیمه‌گذار جبران می‌شود ما در این دو نوع پوشش به دنبال جبران این نوع زیان‌ها نیستیم. البته قابل ذکر است پوشش عدم نفع به معنایی که گفته شد در ایران وجود ندارد، فعلاً پوشش ایاب و ذهاب بخشی از این نیاز را پاسخگوست.

■ **یکی از خطرات مستثنی شده در بیمه‌های اتومبیل کاهش ارزش بیمه در نتیجه حادثه است، آیا پوشش افت قیمت نقض این استثنا است؟**
دقیقاً همین‌طور است. در شرایط عمومی بیمه‌نامه‌ها، افت قیمت خودرو به عنوان استثنا در بیمه بدنه اشاره شده است. ما با یک حق بیمه اضافی این استثنا را پوشش می‌دهیم.
■ **تاکنون در بیمه‌های بدنه هنگام بر آورد و محاسبه خسارت درصدی به‌عنوان فرانشیز و درصدی به‌عنوان استهلاک کسر می‌شود، آیا بعد از ارائه این پوشش همچنان این موارد کسر می‌گردد؟**
فرانشیز به‌عنوان کسورات بیمه در تمام بیمه‌نامه‌ها و

اخیراً دو پوشش افزایش و افت قیمت خودرو از سوی شرکت بیمه نوین برای اولین بار وارد بازار کشور شده است. بدون شک این محصول برای رفاه حال مشتریان و براساس نیاز سنجی بازار فعلی طراحی و ارائه شده است. اما با ورود این پوشش‌ها سئوالات زیادی برای برخی کارشناسان و بیمه‌گذاران به وجود آمده که سعی کرده‌ایم در گفتگوی خود با علیرضا حاتمی؛ مشاور مدیر عامل بیمه نوین پاسخگوی آنها بشیم.

■ **قبلاً خبرهایی در خصوص آغاز فروش بیمه افزایش و افت قیمت خودرو از سوی بیمه نوین منتشر شده است، لطفاً در رابطه با کلیت این طرح توضیحات مفصل‌تری بیان نمایید؟**

دو پوشش افزایش و افت قیمت خودرو به عنوان دو طرح بیمه‌ای مستقل است و در پاسخ به بخشی از نیازهای بیمه‌گذاران است. مزایای بیمه افزایش قیمت در شرایط اقتصادی کنونی که قیمت خودروها افزایش یافته بسیار ملموس است. به عنوان مثال ما خودرویی را به قیمت روز خود بیمه می‌کنیم و از آن جایی که بیمه‌نامه‌ها معمولاً یک ساله هستند و در فاصله شروع تا انقضای بیمه‌نامه قیمت خودرو افزایش پیدا می‌کند، غالباً بیمه‌گذاران در این مدت برای به روز کردن قیمت بیمه‌نامه خودروی خود اقدام نمی‌کنند و بیمه‌نامه با همان مبلغ باقی می‌ماند. در این فاصله اگر به عنوان مثال خودروی فردی با ۳۰ درصد افزایش قیمت در بازار مواجه باشد و اتومبیل سرقت شود یا خسارت جزئی و یا کلی ببیند، عرف شرکت‌های بیمه این است که خسارت را بر اساس قاعده نسبی سرمایه پرداخت می‌کنند که در این صورت با وجود دریافت خسارت اعم از جزئی و کلی به شرایط قبل از حادثه بر نمی‌گردد. این پوشش برای چنین شرایطی بسیار مناسب است و در فرم پیشنهاد از بیمه‌گذار پرسیده می‌شود در صورت تمایل به خرید این پوشش تا چند درصد تمایل دارند خودروی خود را بیشتر از قیمت روز بیمه کنند.

همان‌طور که می‌دانید در بیمه‌نامه‌های بدنه خودرو، پرداخت افت استئناست و پوشش ندارد. پوشش افت قیمت خودرو طراحی شده در بیمه نوین تا حدود بسیار زیادی پاسخگوی وضعیت بازار فروش خودرو در ایران است، چرا

افزایش نظارت بیمه مرکزی بر شبکه فروش

سهراب میرفخرایی؛ معاون امور شعب و بازاریابی بیمه نوین در خصوص وضعیت نمایندگان شرکت‌های بیمه و جذب نماینده اظهار داشت: بیمه مرکزی در آیین‌نامه ۵۷ مصوب شورای عالی بیمه جذب نمایندگان را به شرکت‌های بیمه واگذار کرد و در مدت زمانی که از تصویب آیین‌نامه می‌گذرد، شرکت‌های بیمه دستورالعمل‌های داخلی برای جذب نماینده تهیه کردند.

معاون امور شعب و بازاریابی شرکت بیمه نوین ادامه داد: برخی شرکت‌ها برای سرعت بخشیدن به جذب پرتفو اقدام به پذیرش تعداد زیادی نماینده کردند که کنترل و نظارت بر عملکرد آنها مشکلاتی را به وجود آورده بود، بنابراین بیمه مرکزی جمهوری اسلامی به عنوان نهاد ناظر طبق بررسی‌های انجام شده تشخیص داد که باید این وضعیت اصلاح شود از این رو آیین‌نامه ۷۵ را جایگزین آیین‌نامه ۵۷ نمود. وی گفت: در این آیین‌نامه نظارت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران گسترده شده و حتی تمدید مجوز فعالیت نمایندگان منوط به برگزاری و قبولی آزمون شده است.

میرفخرایی در مورد نکات مثبت آیین‌نامه ۷۵ گفت: یکی از این نکات موضوع رتبه‌بندی نمایندگان شرکت‌های بیمه است که براساس نحوه عملکرد نماینده حدود اختیارات آنها تعیین خواهد شد. وی اضافه کرد: همچنین در آیین‌نامه مذکور سابقه کار بیمه‌ای برای دارندگان کارشناسی مدیریت بیمه برداشته شده و ساعات آموزش به دلیل اهمیت آن از ۸۰ ساعت به ۱۲۰ ساعت افزایش پیدا کرده است.

معاون امور شعب و بازاریابی بیمه نوین تصریح کرد: اجباری شدن کارآموزی به مدت ۱۵ روز برای افراد متقاضی نمایندگی و لغو کد دائمی نمایندگان متخلف از جمله تغییرات جدیدی است که در آیین‌نامه ۷۵ اعمال شده است.

وی با بیان اینکه در مجموع آیین‌نامه جدید، آیین‌نامه مطلوبی است، خاطر نشان کرد: در شرایط فعلی و با گسترش صنعت بیمه لازم است بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران بعد نظارتی قوی داشته باشد.

ماهنامه خبری تحلیلی
پیام نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۲
آبان ماه ۱۳۹۱

۴

با حضور تمامی نمایندگان بیمه نوین در شعبه اردبیل؛
کلاس‌های آموزشی بازاریابی حرفه‌ای و مشتری‌مداری برگزار شد

با حضور تمامی نمایندگان بیمه نوین در شعبه اردبیل دوره آموزشی تخصصی بازاریابی حرفه‌ای و مشتری‌مداری در دانشگاه مدیریت صنعتی این شهر برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، غلامرضا صبوری رئیس شعبه اردبیل با اعلام این مطلب گفت: این دوره آموزشی با هدف توانمندسازی شبکه فروش و استمرار آموزش و تأکید بر اهمیت استفاده از روش‌های علمی و نوین با حضور کلیه نمایندگان شعبه اردبیل در دانشگاه مدیریت صنعتی اردبیل برگزار شد.

وی افزود: در این دوره آموزشی دکتر رسولی به عنوان یکی از اساتید برجسته استان علاوه بر تشریح راه‌های اصولی و علمی بازاریابی به بررسی جایگاه ویژه مشتریان در صنعت کنونی بیمه به صورت کاربردی برای شرکت‌کنندگان پرداخت.

صبوری یادآور شد: در پایان این کلاس آموزشی نیز گواهینامه‌ای از سوی دانشگاه مدیریت صنعتی اردبیل برای شرکت‌کنندگان صادر شد.

نکته دیگر

پیدایش بیمه در عصر باستان

بر پایه پاپیروس به‌دست آمده، سنگ‌تراشان مصر باستان در ۴۵۰۰ قبل از میلاد برای کمک به یکدیگر و پشتیبانی از خود در برابر حوادث و پیشامدهای زیان‌بار، صندوقی ترتیب داده بودند که هر یک از آنان سهمی می‌پرداختند و از کمک‌های صندوق بهره‌مند می‌شدند.

در سال‌های ۶۴۰ - ۵۸۸ قبل از میلاد نیز در آتن انجمن‌هایی میان افراد یک صنف یا اعضای گروه‌های فلسفی، مذهبی و سیاسی به‌وجود آمد که آماج آنها حمایت و پشتیبانی از اعضا در برابر پیشامدهای زیان‌بار و ناگوار بود. این انجمن‌ها صندوق‌های مشترکی تشکیل دادند که با دریافت سهم ماهانه از اعضا به‌هنگام ضرورت، به افراد زیان‌دیده و آسیب‌خورده کمک می‌کردند.

می‌دانیم که خسارت متناسب با حق بیمه پرداخت شده به حق بیمه متعلقه تا تاریخ وقوع حادثه پرداخت خواهد شد (این مقوله را قاعده نسبی حق بیمه گویند). آیا برای این طرح جدید این قاعده نسبی همچنان پابرجاست؟

بله، همان‌طور که می‌دانید قاعده نسبی حق بیمه در مواقعی اعمال می‌شود که فرد قسط بیمه خود را در زمان مقرر پرداخت نکرده باشد و اگر شخصی خود را به صورت اقساطی بیمه کرده باشد و اقساط را به موقع پرداخت کند شامل قاعده نسبی نمی‌شود. پوشش بیمه‌ای افزایش قیمت تأثیری در بیمه‌نامه‌های با شرایط اقساط ندارد، عدم پرداخت اقساط تابع ضوابط جداگانه‌ای است.

ماده ۱۰ قانون بیمه مقرر می‌دارد در صورتی که مالی به کمتر از قیمت واقعی بیمه شده باشد، بیمه‌گر فقط به تناسب مبلغی که بیمه کرده است با قیمت واقعی مال مسئول خسارت خواهد بود. آیا این استنباط درست است که بگوییم این طرح جدید عدول از این ماده در زمان بروز خسارت است تا رضایت بیمه‌گذاران حاصل شود؟

کسانی که پوشش افزایش قیمت خودرو خریداری کرده باشند تا میزان خریداری شده شامل این ماده قانونی نمی‌شوند

آیا آن دسته از بیمه‌گذاران که شرط عدم اعمال ماده ۱۰ قانون بیمه را خریداری کرده‌اند، نیازی به پوشش افزایش و افت قیمت خودرو دارند؟

پوشش عدم اعمال ماده ۱۰ قانون بیمه "محدود به مواردی است که افزایش قیمت خودرو تا ۲۵ درصد مبلغ بیمه شده باشد و یا مجموع خسارت در بافتی از ۲۵ درصد مبلغ بیمه شده تجاوز نکند، در ضمن حداکثر تعهد بیمه‌گر در طول مدت بیمه از مبلغ بیمه شده تجاوز نخواهد کرد. ولی در "پوشش افزایش قیمت خودرو" علاوه بر مزایای فوق اول اینکه درصد و میزان افزایش قیمت به انتخاب بیمه‌گذار است و نکته دوم و مهم‌تر این است که بیمه‌گر تعهد پرداخت خسارت بیش از مبلغ بیمه شده تا میزان و درصد انتخاب شده را دارد، مشروط بر اینکه از قیمت معاملاتی بیشتر نباشد

به‌منظور تبیین بیشتر موضوع برای خوانندگان سوال آخر را با ذکر یک مثال می‌پرسم اگر فردی بخواهد امروز اتومبیل خود را برای مدت یک‌سال نزد این شرکت با این طرح جدید بیمه کند باید پیش‌بینی قیمت خودروی خود را در یک‌سال آتی داشته باشد، فرض کنیم اتومبیل این فرد امروز ۲۰ میلیون تومان است و پیش‌بینی می‌کند سال آینده معادل ۲۵ میلیون تومان شود حال اگر در سال آینده قبل از انقضای بیمه‌نامه اتومبیل این فرد خسارت کلی ببیند و در زمان بروز خسارت قیمت بازار معادل ۲۲ میلیون تومان باشد، در اینجا کدام عدد مبنای محاسبه خسارت قرار می‌گیرد، عدد ۲۵ میلیون تومان بیمه شده یا عدد ۲۲ میلیون تومان روز بازار؟ بدون شک مبلغ قیمت روز خودرو پرداخت می‌شود، یعنی عدد ۲۲ میلیون تومان، چرا که این یک اصل بیمه‌ای است (اصل غرامت) که بیمه نباید منشاء سود شود و بیمه‌گذار نباید از بیمه منتفع شود بلکه باید به شرایط قبل از حادثه بازگردد.

استهلاک در بیمه‌نامه‌های مشمول (بیش از چهار سال) اعمال می‌شود. از این پوشش‌ها نیز مبلغ فرانشیز کسر خواهد شد. اما استهلاک در بیمه خودرو شامل قطعات تعویضی است و شامل این دو پوشش نمی‌شود.

در معرفی طرح توسط مدیریت محترم عامل بیمه نوین عنوان شده که بیمه‌گذاران در سوانحی که خسارت کلی واقع می‌شود، می‌توانند با داشتن این پوشش خسارت کلی خود را حتی اگر از مبلغ مندرج در بیمه‌نامه بیشتر باشد تا سقف مبلغ روز اتومبیل خود دریافت نمایند. در حالی که قبلاً در مورد میزان خسارت کلی عنوان شده بود که اساس و ماخذ محاسبه و تسویه خسارت مبلغ مذکور در بیمه‌نامه یا قیمت اتومبیل در روز وقوع حادثه (هر کدام که کمتر باشد) است. ضمن این که ارزش بازاریافتی و فرانشیز از مبلغی که اساس محاسبه قرار می‌گیرد کسر خواهد شد، لطفاً تفاوت این دو مقوله را توضیح دهید؟ ضمناً آیا همچنان ارزش بازاریافتی در طرح جدید شما کسر خواهد شد؟

اگر فرد پوشش افزایش قیمت خودرو را خریداری کرده باشد، در پرداخت خسارت کلی مبلغ بیمه شده به اضافه میزان افزایش قیمت مندرج در بیمه‌نامه مشروط بر اینکه از قیمت روز تجاوز ننماید، ملاک پرداخت خسارت است. به طور مثال چنانچه خودرویی ۱۰ میلیون تومان بیمه شده باشد و ۵۰ درصد پوشش افزایش قیمت خریداری کرده باشد و در زمان خسارت قیمت روز خودرو ۱۵ میلیون تومان باشد، مبنای محاسبه خسارت مبلغ ۱۵ میلیون تومان است و اگر قیمت روز کمتر از ۱۵ میلیون تومان باشد همان قیمت روز مبنای محاسبه است.

قبلاً در قانون، اتومبیل خسارت دیده را موقعی از بین رفته کلی تلقی می‌کردند که مخارج تعمیر و تعویض قسمت‌های از بین رفته آن بلافاصله پس از هر حادثه ۷۰ درصد قیمت اتومبیل در روز حادثه یا مبلغ بیمه شده (هر کدام کمتر باشد) تجاوز کند. آیا این طرح جدید همچنان از این قانون تبعیت خواهد نمود؟

این دو نوع پوشش خدش‌های به درصد خسارت کلی وارد نمی‌کند. البته این درصد در حال حاضر ۷۵ درصد است.

آیا این طرح فقط برای خسارت کلی است؟ یا توجه به وضعیت قیمت‌های قطعات یدکی که منبعث از نوسانات شدید نرخ ارز و التهابات بازار می‌باشد اگر فردی این پوشش را خریداری نمود و اتومبیل او خسارت جزئی داشت و نیاز بود که چندین قطعه تعویض گردد می‌دانیم که الزاماً می‌بایست قطعات جدید تعویضی را با قیمت‌های روز بازار خریداری کند، این طرح برای پوشش خسارات جزئی در این موارد هست یا خیر؟ آیا فرد می‌تواند آسوده خاطر قیمت روز قطعات را از بیمه‌گر خود دریافت کند؟

در سؤال اول توضیح دادم که در تصادفات جزئی به چه نحوی پرداخت خسارت و هزینه‌افت قیمت خودرو صورت می‌گیرد. بیمه افزایش قیمت خودرو، در خسارات جزئی و کلی کاربرد دارد و این پوشش از اعمال قاعده نسبی سرمایه (ماده ۱۰) در هر دو نوع خسارت جزئی و کلی جلوگیری می‌کند، البته تا میزان و درصد خریداری شده.

در مواقعی که حق بیمه تابع شرایط اقساط است،

۵ عامل موثر در موفقیت افراد موفق

جزئی نگر

افراد موفق برای هر هدف خود ریزترین چهارچوب‌های ممکن را ترسیم می‌کنند. به عبارت دیگر موفق‌ها، جزئیات را در می‌یابند. مثلاً هدف‌گذاری برای کم کردن ۵ کیلو وزن بسیار موثرتر از گفتن این است که می‌خواهم مقداری از وزنم را کم کنم. این نوع هدف‌گذاری، دید روشن‌تری را برای رسیدن به هدف به شما می‌بخشد و بر انگیزه‌تان برای نیل به هدف نیز می‌افزاید.

قدرشناسی از لحظه‌ها

شبانه روز افراد موفق هم مثل سایرین، ۲۴ ساعت است، نه بیشتر! پس آنچه بیش از هر چیز به آنها در موفق شدن کمک می‌کند این است که لحظه‌ها را در می‌یابند. قدرشناسی لحظه‌ها، کاری که موفق‌ها به خوبی از پس آن برمی‌آیند، در واقع به چنگ آوردن و قاپیدن لحظه‌ها با تمام قدرت است، پیش از آنکه از دست ما در بروند.

خود ارزیابی

موفق‌ها با نهایت صداقت و راستی با خود برخورد می‌کنند یا به زبان دیگر با خودشان رو راست هستند. آنها تلاش می‌کنند خود را به‌طور منظم مانیتور و نظارت کنند. این ارزیابی‌ها به این خاطر است که مسیر آینده تا رسیدن به هدف با ناهمواری‌ها و کژی‌های کمتری همراه باشد.

خوشبینی واقع‌گرایانه

خوشبینی و واقع‌گرایی دو اصل مهم در راه رسیدن به هدف هستند که وقتی در کنار هم قرار گیرند، یک ایده آل فکری می‌سازند. موفق‌ها به توانایی خود در راه رسیدن به هدف ایمان دارند و از کاه، کوه نمی‌سازند. موانع را مثل دیو نمی‌بینند و از خوشی‌ها هم بی‌اندازه سرمست نمی‌شوند.

بهتر بودن به جای خوب بودن

موفق‌ها هر چند واقع بین هستند، اما به کم هم قانع نمی‌شوند. به سخن دیگر تا وقتی فرصتی برای بهتر شدن دارند، خوب بودن را بر نمی‌تابند. برای افراد موفق استفاده حداکثری از توانایی‌ها برای بهتر شدن، آرمانی است که به عمل تبدیل می‌شود، هر چند واقع‌گرایی فدای آرمان‌گرایی نمی‌شود.



نقش بیمه الکترونیکی در کاهش هزینه‌های مبادلاتی موجود در صنعت بیمه

نویسنده: دکتر علی دهقانی

دولت الکترونیک حاصل می‌آید که خود باعث رشد قابل ملاحظه‌ای در توسعه کشور می‌شود.

اما هزینه‌های مبادله یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی است که اقتصاد ایران و به طبع صنعت بیمه در دو دهه اخیر با آن مواجه شده است که در تمامی بخش‌های اقتصاد دیده می‌شود. هزینه‌های مبادله معمولاً بر هر دو طرف مبادله تحمیل و هر دو طرف از بابت این هزینه‌ها متضرر می‌شوند. اهمیت هزینه‌های مبادله به حدی است که نگرش و برخورد با این مسئله هر روز جنبه خاصی به خود می‌گیرد.

به طور کلی هزینه‌های مبادلاتی با توجه به ماهیت شرکت‌های بیمه و نوع خدمات ارائه شده توسط این شرکت‌ها به چهار بخش هزینه‌های اداری، پرسنلی، کارمزد پرداختی و هزینه استهلاک تقسیم می‌شوند. می‌توان با بررسی تأثیر به کارگیری بیمه الکترونیک در شرکت‌های بیمه در جهت کاهش هزینه‌ها و بهبود خدمات عمل کرد. طبق نتایج به دست آمده از یک تحقیق که به مطالعه و ارزیابی هزینه‌های مبادلاتی موجود در بیمه شخص ثالث در فرآیند خرید و فروش بیمه‌نامه و پرداخت و دریافت خسارت میان بیمه گذاران و شرکت بیمه‌گر پرداخته است، هزینه‌های مبادله بیمه گذاران برابر با ۱۰.۴۹٪ از کل هزینه خرید بیمه‌نامه آن‌ها است. از طرفی هزینه‌های مبادله شرکت بیمه‌گر ۲۰.۰۷٪ درصد از کل هزینه‌های اداری، عملیاتی و ... شرکت را تشکیل می‌دهد. مهم‌ترین نکته این است که بهره‌گیری از خدمات آنلاین (بیمه الکترونیک) در فرآیند فروش بیمه‌نامه از سوی شعب و نمایندگی‌ها موجب کاهش هزینه‌های شرکت بیمه‌گر به میزان ۰/۰۸۶۵ درصد می‌شود.

امروزه توسعه و بهبود فرآیندهای تجاری به عنوان یکی از محورهای اصلی توسعه اقتصادی هر کشور مطرح بوده و برخورداری از حجم تجارت جهانی به عنوان یک سیاست و هدف مدنظر دولت‌های جهان قرار گرفته است. لذا برای دستیابی به این مهم در حال حاضر استفاده از تجارت الکترونیکی یکی از ابزارها و شاید مهم‌ترین ابزار رشد تجاری محسوب شده و در دستور کار دولت‌ها و قطب‌های اقتصادی قرار دارد.

استفاده از تجارت الکترونیکی موجب کاهش چشم‌گیر هزینه‌های معاملاتی، دسترسی آسان به اطلاعات، افزایش درصد فروش، بالا رفتن قدرت انتخاب مصرف‌کنندگان، کاهش و حذف محدودیت‌های بازار، افزایش تعداد عرضه‌کنندگان کالا و در نهایت افزایش توان رقابت و رقابتی شدن بنگاه‌ها، بخش‌ها و اقتصاد ملی می‌شود.

اثر بخشی و کارایی تجارت الکترونیکی در بخش‌های مختلف اقتصاد الکترونیکی همچون بانکداری، گمرک اینترنتی، بورس الکترونیکی و ... موجب پیدایش تحولات عمده‌ای در صنعت بیمه نیز شده است.

صنعت بیمه به دلیل اهمیت وافر آن در رشد اقتصادی و سلامت جامعه یکی از مهم‌ترین بخش‌های فعال در خدمات مالی کشور است. بازار بیمه در کشور ایران هنوز ظرفیت رشد قابل توجهی دارد که این مهم از طریق مرتفع کردن موانع بیمه‌ای شناسایی شده، از طریق خدمات نوین بیمه الکترونیک و راهکارهای توسعه نهضت نرم‌افزاری صنعت بیمه قابل ارائه در

۱- آیا کاهش بهای اتومبیل بر اثر حادثه قابل بیمه شدن است؟

- الف) بله
- ب) خیر
- ج) بستگی به نوع اتومبیل دارد
- د) بستگی به نوع قرارداد دارد

۲- حداقل نرخ بهره فنی و سود تضمینی در بیمه عمر و سرمایه‌گذاری در ده سال اول بیمه نامه چند درصد است؟

- الف) ۱۰٪
- ب) ۱۵٪
- ج) ۱۸٪
- د) ۲۰٪

۳- در بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری به همراه پوشش‌های اضافی...

- الف) اگر قرارداد بیمه عمر و سرمایه‌گذاری باطل یا فسخ شود، پوشش‌های اضافی آن از بین نمی‌رود
- ب) اگر قرارداد بیمه عمر و سرمایه‌گذاری باطل یا فسخ شود، پوشش‌های اضافی آن نیز خود به خود از بین می‌رود
- ج) اگر قرارداد بیمه عمر و سرمایه‌گذاری باز خرید شود، پوشش‌های اضافی کماکان به قوت و اعتبار خود باقی می‌ماند.
- د) پوشش‌های اضافی بیمه عمر و سرمایه‌گذاری از قرارداد اصلی پیروی نمی‌کند

پاسخ‌های شماره قبل: سؤال ۱ گزینه ۳؛ سؤال ۲ گزینه ۴؛ سؤال ۳ گزینه ۱

امید نباید هرگز خاموش شود

چهار شمع به آرامی می‌سوختند، محیط آن قدر ساکت بود که می‌شد صدای صحبت آنها را شنید. اولین شمع گفت: «من صلح هستم، هیچ کس نمی‌تواند مرا برای همیشه روشن نگه دارد. فکر می‌کنم که به زودی خاموش شوم.» هنوز حرف شمع صلح تمام نشده بود که شعله آن کم و بعد خاموش شد.

شمع دوم گفت: «من ایمان هستم، واقعاً انگار کسی در این دنیا به من نیازی ندارد، برای همین دیگر رغبتی ندارم که بیشتر از این روشن بمانم.» حرف شمع ایمان که تمام شد، نسیم ملایمی وزید و آن را خاموش کرد.

وقتی نوبت به سومین شمع رسید با اندوه گفت: «من عشق هستم و توانایی آن را ندارم که روشن بمانم، چون مردم مرا به کناری انداخته‌اند و اهمیت مرا نمی‌فهمند، آنها حتی فراموش کرده‌اند که به نزدیک‌ترین افراد خود محبت کنند و عشق بورزند.» پس شمع عشق هم بی‌درنگ خاموش شد.

کودکی وارد اتاق شد و دید که سه شمع دیگر نمی‌سوزند. او گفت: «شما که می‌خواستید تا آخرین لحظه روشن بمانید، پس چرا دیگر نمی‌سوزید؟» چهارمین شمع گفت: «نگران نباشد، تا وقتی من روشن هستم، به کمک هم می‌توانیم شمع‌های دیگر را روشن کنیم.» چشمان کودک درخشید، شمع امید را برداشت و بقیه شمع‌ها را روشن کرد.

جامعه بازار

بازار امروزه دچار دگرگونی‌های اساسی شده است و این دگرگونی‌ها موجب شده که منطق بازار چنان شیوه گسترده‌ای برای اندیشیدن درباره نهادهای اجتماعی و به طور کلی تر درباره انسان، به دست دهد که در مورد مسائل متفاوتی چون زندگی شغلی افراد، دسترسی به خدمات عمومی و حتی فعالیت‌های خصوصی هم می‌توان از مفاهیمی چون رقابت، سرمایه‌گذاری، فایده‌مندی و انتخاب بهره جست به این معنا که تحول بازار؛ یعنی تحول در روابط اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی جامعه است.

کتاب «جامعه بازار» در هفت فصل مجزا به مباحثی چون پیدایش جامعه بازار، بازار و نظم اقتصادی، بازار و ساخت اجتماعی و ... می‌پردازد.

دن استیبلر و فرن تونیکس؛ نویسندگان کتاب به نتیجه جالب توجهی دست یافته‌اند، اینکه فرآیندهای اقتصادی در چهارچوب‌های اجتماعی و اقتصادی‌ای که پدیده آمده‌اند، ریشه دارند. مبادله اقتصادی یک شیوه مبادله اجتماعی است، هر چند گاهی نازل‌ترین شکل آن محسوب شود. این کتاب به ما ثابت می‌کند که نه تنها نظریه‌های اجتماعی دل‌مشغولی به نام بازار دارند، بلکه فقرات اصلی ساختمان فکری علوم اجتماعی مدرن، فرد، جامعه، عقلانیت، مستقل از مواجهه با بازار نیستند. پس درک بازار برای درک جامعه بسیار مهم است.

انتصاب

■ با حکمی از سوی مدیرعامل شرکت بیمه نوین، سرکار خانم ناهید عباسی به سمت معاون فنی مدیرعامل منصوب شد.

■ در حکم دیگری از سوی مدیرعامل شرکت بیمه نوین، آقای حسین میکائیل‌وند به عنوان سرپرست شعبه اردبیل معرفی و منصوب شد.

■ همزمان با افتتاح سومین شعبه شرکت بیمه نوین در تهران، طی حکمی از سوی مدیرعامل، سرکار خانم لیلازاقی به عنوان معاون و سرپرست شعبه شرق تهران منصوب شده است.

ضمن تبریک برای این عزیزان آرزوی موفقیت می‌کنیم.

تبریک

تبریک تولد...

همکاران گرمای خانم‌ها فاطمه نوری، فاطمه عظیمی، گل اندام قزلباش، فریده نوری، فرانک آدابی، فاطمه بردی نشین، مه‌ری سعیدی و آقایان محسن صالحی عمران، بهروز احمدی، ابوالفضل برخی، امامعلی ویسی، مجید محمدی، علی اکبر فتحی، امیریوسف ارداغی، مهرداد آقامیرزایی، ابوالفضل جهاندیده، محسن جعفری، مسیب فتاحی متولد مهر ماه و خانم‌ها زهرا موسی‌رضا، نازیلا رضایی، نگار سادات رومینا، آرزو سلامات، شبنم نامی، اعظم محسنی و آقایان علیرضا روغنیان، مهدی رحیمی، رضا ارمندئی، سعید حاصله، حامد قدس، حبیب زمانی و مهدی کریمیان متولد آبان ماه، تولدتان بهانه‌ای است برای صمیمانه‌ترین شادباش‌ها و قدردانی از زحمات فراوان تان در شرکت بیمه نوین، زادروز پاییزتان سرآغازی بر تولد دوباره شادی‌ها و موفقیت‌های بهاریتان باشد.

تبریک ازدواج ...

جناب آقای احمد موسوی و یوسف بصیری شادباش همکاران تان در بیمه نوین را به مناسبت جشن ازدواج تان پذیرا باشید.

تبریک قدم‌های نورسیده ...

خانم‌ها سمیه پورناصری، فرزانه اسدی و آقای وحید پری‌زاده تولد ارمان زندگی تان را صمیمانه تبریک می‌گوییم. امیدواریم قدم‌های فرشته‌های کوچک تان روح بخش زندگی و سروش شادی تان باشد.





ایام شهادت سرور و سالار شهیدان، حضرت اباعبدالله الحسین (ع) را به همه همکاران گرامی تسلیت می‌گوییم.

Payam-e-Novin Monthly

آدرس پورتال: www.novininsurance.com
 پست الکترونیک: info@novininsurance.com
 تلفن رولوط عمومی: ۲۲۲۷۱۳۳۱ دورنگار: ۲۲۹۲۳۸۴۶
 نشانی: تهران - بلوار میرداماد - میدان مادر - خیابان بهروز - نیش خیابان یکم - پلاک ۱۱
 کد پستی: ۱۹۱۱۹۳۳۱۸۳ صندوق پستی: ۵۸۸۸-۱۵۸۷۵

شماره ۴۲ آبان ماه ۱۳۹۱
 ماهنامه خبری، تحلیلی پیام‌نوین
تهیه و تولید: روابط عمومی شرکت بیمه نوین
 زیر نظر هیئت تحریریه
 سردبیر: آرش بابایان
 دبیر تحریریه: زهره گلدار
 گرافیک: شهرزاد خیاز، قریبا امامی
 عکس: احمد ستاریان



آیین آینه

موجیم و وصل ما، از خود بریدن است
 ساحل بهانه‌ای است، رفتن رسیدن است
 تا شعله در سریم، پروانه اخگریم
 شمعیم و اشک ما، در خود چکیدن است
 ما مرغ بی پریم، از فوج دیگریم
 پرواز بال ما، در خون تپیدن است
 پر می‌کشیم و بال، بر پرده‌ی خیال
 اعجاز ذوق ما، در پر کشیدن است
 ما هیچ نیستیم، جز سایه‌ای ز خویش
 آیین آینه، خود را ندیدن است
 گفتمی مرا بخوان، خواندیم و خاموشی
 پاسخ همین تو را، تنها شنیدن است
 بی درد و بی غم است، چیدن رسیده را
 خامیم و درد ما، از کال چیدن است
قیصر امین پور

تیتیر - خبر

فارس به نقل از رئیس کل بیمه مرکزی: با توجه به نهایی شدن لایحه «صندوق بیمه حوادث طبیعی» در کمیسیون اقتصادی مجلس تا دو هفته آینده، در صورت اجباری شدن بیمه حوادث طبیعی، خدمات شهری تنها با ارائه بیمه‌نامه انجام خواهد شد.
ایستادگی: رئیس کل بیمه مرکزی بابیان اینکه در آزادسازی تعرفه‌ها تعجیل شده، در پاسخ به سؤالی در مورد بازگشت تعرفه به صنعت بیمه گفت: برای رعایت حقوق مردم این موضوع را در شورای عالی بیمه مطرح می‌کنیم.
ایرنا: رئیس کل بیمه مرکزی از آغاز رایزنی بیمه مرکزی با قوه قضاییه برای تعیین نرخ دیه سال ۱۳۹۲ خبر داد.
بیمه: نوزدهمین همایش ملی و پنجمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه در آذر ماه ۱۳۹۱ با حضور کارشناسان، دست‌اندرکاران، مدیران ارشد اساتید و دانشجویان صنعت بیمه به مناسبت بزرگداشت روز بیمه (سیزدهم آذر) برگزار می‌شود.
خبرگزاری فارس: در راستای رشد حرفه‌ای و ترویج فرهنگ بیمه در کشور گروهی از مدیران و پیشکسوتان صنعت بیمه «انجمن حرفه‌ای صنعت بیمه» را تأسیس کردند.



منطقه یک بیمه نوین در گفتگو با نورو علیایی؛ مدیر منطقه یک هدفمان ارائه خدمات بهتر به کسانی است که به ما اعتماد کرده‌اند

فعال در بخش‌های مختلف کشور تشکیل می‌دهند که به‌طور نسبی در کلیه رشته‌های بیمه‌ای با شرکت همکاری دارند.
ترکیب پرتفوی منطقه به لحاظ نوع شبکه فروش چگونه است؟
 در مجموع ۶۰٪ از پرتفوی منطقه مستقیم و ۳۳٪ توسط نمایندگان حقیقی و حقوقی و حدود ۷٪ بقیه را کارگزاران حقیقی و حقوقی تولید کرده‌اند. البته در هر یک از شعب منطقه این ترکیب متفاوت است.
برای گسترش فرهنگ بیمه چه اقدامات و طرح‌هایی دارید؟
 اصولاً یکی از شاخص‌های گسترش فرهنگ بیمه در جامعه، میزان فروش یا به عبارتی تولید حق بیمه است. تبلیغات، آگاهی‌دادن، شبکه فروش گسترده و قابل دسترس برای عموم و مهم‌تر از آن ارائه خدمات پس از فروش مطلوب و شرایط اقتصادی آحاد مردم از جمله مسائل مؤثر در گسترش فرهنگ بیمه در جامعه است. لذا در این رابطه طرح‌هایی در نظر داریم و مقدمات آن در شرف فراهم شدن است که قطعاً اجرای آنها تأمین پوشش‌های بیمه‌ای برای مردم و افزایش فروش را در پی خواهد داشت.

فعالیت می‌کنند، لذا در این معنی تبه همه یکی است. ولی از دیدگاه عملکرد به نظر می‌رسد منطقه یک در مقطع زمانی فوق‌الذکر در مقایسه با سایر مناطق در تبه اول قرار دارد و امیدواریم این روند تداوم داشته باشد.
اقدامات و دستاوردهای منطقه در سال ۱۳۹۱ چیست؟
 بررسی و کنترل آمار عملکرد شعب و نمایندگان بازدید از شعب و آشنایی و مذاکره حضوری با رؤسا، کارکنان و نمایندگان شعب با توجه به وسعت منطقه یک‌بار انجام شده و سعی می‌شود ضمن تداوم، در کنار کلاس‌های آموزشی با اعمال راهکارهایی ارائه خدمات به شبکه فروش و مشتریان بیش از پیش تسریع شود. این رویه آثار مثبت خود را در افزایش پرتفوی چهار ماهه ۹۰ و ۹۱ و میزان رضایتمندی بیمه‌گذاران و شبکه فروش گذارده است.
جایگاه منطقه را در بخش‌های مختلف کشور (صنعتی، خدماتی، کشاورزی، ...) چگونه ارزیابی می‌کنید؟
 ترکیب پرتفوی منطقه بیانگر جایگاه آن در بخش‌های مذکور است. بیمه‌گذاران منطقه را اشخاص حقیقی و حقوقی

در خصوص شبکه نمایندگی و شعب تحت سرپرستی منطقه یک توضیح دهید.
 منطقه یک شامل شعب استان‌های البرز، قزوین، قم، سمنان و تهران (شعبه مرکزی، شعبه غرب تهران و شعبه شرق تهران) است. مجموع پرسنل منطقه ۳۸ نفر است و در مجموع ۱۹۴ نمایندگی حقیقی و ۶ نمایندگی حقوقی و ۷۷ کارگزاری حقیقی و ۴۷ کارگزار حقوقی شبکه فروش منطقه را تشکیل می‌دهد. در خصوص عملکرد بیمه‌ای منطقه یک توضیح دهید.
 منطقه در مجموع طی ۷ ماه نخست سال‌های ۹۰ و ۹۱ به ترتیب ۱۵۳ و ۳۶۲ میلیارد ریال پرتفوی تولید کرده که بیانگر ۱۳۶ درصد رشد در مدت مذکور است. پرتفوی منطقه به ویژه در سال جاری در کلیه رشته‌ها متوازن بوده و با اعمال مدیریت ریسک بیش از ۵۰٪ پرتفوی را غیر بیمه شخص ثالث تشکیل می‌دهد.
رتبه منطقه یک را در مقایسه با سایر مناطق چگونه ارزیابی می‌کنید؟
 همه پرسنل شرکت و نیز شبکه فروش در جهت اهداف عالی شرکت یعنی ارائه خدمات بهتر به همه کسانی که بیمه نوین را به عنوان بیمه‌گر خود انتخاب کرده‌اند،