

در دنیای امروز همراه با توسعه و رشد فعالیت‌های اقتصادی و به تبع آن افزایش ریسک و مخاطرات این فعالیت‌ها نقش مؤسسات بیمه در توسعه بخش‌های اقتصادی به خصوص حمایت ...



نشست مشترک مدیرعامل، معاونین، مدیران و رؤسای مناطق بیمه‌نوین با هدف بررسی چگونگی نظارت بر عملکرد نمایندگان و اصلاح ساختار ترکیب پرتفوی در ساختمان مرکزی...



صفحه ۴

صفحه ۲

نشست مشترک معاونین و مدیران بیمه نوین با رؤسای مناطق

روز پژوهش مبارک باد

حضور مدیرعامل بیمه نوین در
برنامه تلویزیونی **پیک آرامش**

گزارشی از حق بیمه تولیدی
نیمه اول سال ۲۰۱۲ در کشور ترکیه

**بیمه‌های اعتباری؛ تسهیل‌کننده روابط
تجاری در انتقال کالا یا خدمات**

حضور شرکت بیمه نوین در پنجمین کنفرانس ملی
وسومین کنفرانس بین‌المللی لجستیک و زنجیره تأمین



در آن بار دیگر چربی و چگونگی جایگاه تحقیق و پژوهش در کشورمان مطرح می‌شود.

خوشبختانه صنعت بیمه در ایران، پژوهشکده بیمه را به عنوان متولی امر پژوهش در این حوزه دارد که البته این پژوهشکده می‌تواند پاسخگوی تنها بخشی از نیازهای پژوهشی و توسعه تحقیقات علمی و کاربردی این حوزه باشد اما پاسخ به بخش دیگر طرح‌ها، برنامه‌ها و چالش‌های صنعت بیمه در کشور به عهده چه کسانی است؟ آیا خانواده بیمه توانسته‌اند در جهت پویایی صنعت بیمه کشور و همگام شدن آن با استانداردهای جهانی حرکت کنند؟ و اینکه تا چه حد پژوهش در شناخت جامعه و نیازهای روز آن در این صنعت تأثیرگذار بوده است؟

پیشرفت‌های انسان امروزی حاکی از وجود یک اصل مهم در زندگی بشر است؛ پژوهش!

دیگر کمتر کسی را می‌توان یافت که در دنیای تخصصی و پیشروی امروز به اهمیت تحقیق و پژوهش واقف نباشد. نقشی که در توسعه همه‌جانبه پایدار برجسته و انکارناپذیر است اما متأسفانه هنوز این نیروی محرک توسعه در کشورمان با چالش‌های جدی همراه است. موانع مربوط به مدیریت، سیاست‌گذاری و نظام تحقیقاتی، فرهنگ پژوهش، فضای استاندارد علمی و کاربرد نتایج پژوهشی تنها بخشی از این چالش‌هاست. آذرماه هفته‌ای را در خود دارد با نام پژوهش، هفته‌ای که

حرف‌ماه

سردبیر

جای خالی
پژوهش

بازار گرم پیشنهادات

مهناز رضایی موقر؛ دبیر کمیته نظام پیشنهادات شرکت بیمه نوین اعلام کرد: این کمیته در ماه های گذشته فعالیت خوبی داشته و بر حسب دستور مدیرعامل محترم این پیشنهادات به طور مستمر مورد بررسی قرار می گیرد. دبیر کمیته نظام پیشنهادات ضمن برشمردن برخی پیشنهادات رسیده به کمیته و وضعیت رسیدگی به آنها، اظهار داشت: این کمیته از همه پیشنهادات و انتقاداتی (که راهکار سازندهای نیز در پی داشته باشد) استقبال می نماید و همچنین پیشنهاد دهندگان مورد تشویق و تقدیر قرار خواهند گرفت.

طبق این گزارش وضعیت برخی پیشنهادات ارسال شده به کمیته نظام پیشنهادات شرکت بیمه نوین به شرح زیر است:

پیشنهاد جناب آقای حسین علی غلامی؛ مدیر امور شعب و نمایندگان در رابطه با یک محصول جدید بیمه ای در حال بررسی در مدیریت مربوط است.

پیشنهاد جناب آقای سعید مسکین نواز؛ مدیر محترم منطقه دو که مربوط به وفادار سازی بیمه گذاران است در حال تحقیق و مطالعه و نهایی شدن است.

دو پیشنهاد سرکار خانم بردی نشین؛ همکار محترم شعبه خرم آباد که یکی از آن ها در شعبه اجرایی و دیگری در حال بررسی در مدیریت مربوطه است. پیشنهاد جناب آقای نوروز علیایی؛ مدیر محترم منطقه یک هم اکنون در حال اجرای آزمایشی در یکی از شعب منطقه یک است.

در شماره قبل پیام نوین

مقاله ای با عنوان "نقش

بیمه های الکترونیکی در

کاهش هزینه های مبادلاتی

موجود در صنعت بیمه" منتشر

شد که نام خانم الهام عباسقلی

بیک به عنوان یکی از

نویسندگان مقاله از قلم افتاده

بود که بدین وسیله از ایشان

پوزش می خواهیم.

خبریک



نشست مشترک معاونین و مدیران بیمه نوین با رؤسای مناطق

نظارت بر عملکرد نمایندگان بود و همه سرپرستان مناطق نیز معتقد به اجرای کامل دستورالعمل بودند و اینکه همه تلاش و نظارت خود را معطوف به اجرای دقیق آن در حوزه سرپرستی خود خواهند کرد.

نشست مشترک معاونین، مدیران و رؤسای مناطق بیمه نوین با هدف بررسی چگونگی آموزش و نظارت بر عملکرد نمایندگان و اصلاح ساختار ترکیب پرتفوی در ساختمان مرکزی شرکت برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، سهراب میرفخرایی معاون امور شعب و بازاریابی با اعلام این مطلب افزود: در این نشست مسائل مختلفی مورد بررسی و ارزیابی حاضران قرار گرفت و تصمیمات مهمی نیز در راستای بهبود عملکرد شعب و نمایندگان شرکت بیمه نوین اتخاذ شد.

وی گفت: در این جلسه مقرر شد جهت تسریع در صدور بیمه نامه های برخی از رشته ها اختیارات بیشتری به شعب و نمایندگان تفویض شود.

میرفخرایی ادامه داد: همچنین رؤسای مناطق بر اساس عملکرد ۹ ماهه سال ۹۱ و پیش بینی سه ماهه پایانی سال با نگرش بر سهم هر رشته در استان نسبت به تکمیل جدول پیش بینی صدور و خسارت سال ۹۲ اقدام خواهند کرد.

وی در خصوص برنامه ریزی های صورت گرفته برای سال ۹۲ گفت: حق بیمه پیش بینی شده در سال ۹۲ در هر رشته طی جدولی، بر اساس موقعیت و توانمندی شعب بین آنها توزیع خواهد شد و هر سه

ماه کنترل های لازم در رابطه با ترکیب پرتفوی انجام می شود و در صورتی که شعبه یا نماینده ای مزاد مبلغ پیش بینی شده در رشته های سودآور عمل نماید مشوق هایی برای شان در نظر گرفته خواهد شد.

میرفخرایی درباره یکی دیگر از تصمیمات این جلسه گفت: مقرر شد معاونت امور شعب و بازاریابی با توجه به تعداد نمایندگان هر شعبه، ساختاری برای چگونگی انجام کنترل های لازم روی عملکرد

نمایندگان تعریف و به مدیرعامل شرکت ارائه دهد. معاون امور شعب و بازاریابی در خصوص لزوم اجرای دستورالعمل از سوی نمایندگان تصریح کرد: از جمله

مباحث مهم مطرح شده در این جلسه تأیید و اجرای دقیق دستورالعمل در چگونگی جذب، آموزش و

ماهنامه خبری تحلیلی
پیام نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

پیام نوین

در نوزدهمین همایش ملی و پنجمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه؛ مقالات علمی- تخصصی کارشناسان بیمه نوین ارائه شد

در نوزدهمین همایش ملی و پنجمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه، سه مقاله تخصصی از سوی همکاران شرکت بیمه نوین برای بخش‌های ارائه و پوستر پذیرفته شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، در این دوره از همایش مقالات «اخلاق حرفه‌ای در صنعت بیمه‌های زندگی و بررسی عوامل تأثیرگذار بر آن» اثر الهام عباسقلی بیگ و دکتر علی دهقانی و «بررسی نقش عوامل سمت عرضه و تقاضا در توسعه بیمه‌های زندگی» و مطالعه کشورهای منطقه (MENA) کاری از دکتر علی دهقانی و زهرا زاده نصیر جهت ارائه پذیرفته شد.

همچنین مقاله «مدیریت ریسک پزشکی در بیمه‌های زندگی» نوشته مریم رشیدی و نادره سمیع داریانی جزو مقالات برتر بخش پوستر در این دوره از همایش برگزیده شد. گفتنی است تعداد ۱۲۸ مقاله به دبیرخانه نوزدهمین همایش ملی و پنجمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه ارسال شده بود که از این میان تعداد ۱۵ مقاله جهت ارائه و تعداد ۳۴ مقاله به صورت پوستر مورد پذیرش هیأت داوران قرار گرفته بود.

اصطلاحات رایج در بیمه

بیمه اتکایی (Reinsurance)

عبارت است از قرارداد واگذاری که به موجب آن شرکت بیمه درصد یا قسمتی از خطرات مورد تعهد خود را بر اساس یک قرارداد اتکایی نزد یک یا چند شرکت بیمه اتکایی، بیمه کند.

بیمه اموال (Property Insurance)

این نوع بیمه‌ها، اموال مشخصی را که ممکن است بر اثر حوادثی همچون آتش‌سوزی، طوفان یا دزدی زیان ببینند یا خراب شوند، تحت پوشش قرار می‌دهد.

بیمه اجباری (Compulsory Insurance)

هر یک از انواع بیمه که به حکم قانون لازم الاجرا باشد.



حضور مدیرعامل بیمه نوین در برنامه تلویزیونی پیک آرامش

نبود. در این مدت ۱۰ ساله برخی مشکلات برای این شرکت‌های ملی شده به وجود آمد. نکته اول این بود که سهام شرکت تعریف نشده بود و مشخص نبود مالکیت سهام آنها متعلق به دولت است یا مردم. تفکر دیگری که در آن زمان به وجود آمد این بود که نیازی به وجود شرکت بیمه خصوصی با یک کارکرد مشابه وجود نداشت.

غلامی در قسمت دیگری از صحبت‌ها خود به قانون نحوه اداره شرکت‌های ملی شده در سال ۶۷ اشاره کرد و افزود: با تصویب یک لایحه قانونی سهام تمام این شرکت‌ها به دولت واگذار شد و فعالیت یک شرکت به طور مستقل تنها به شاخه بیمه عمر برای ترویج و اشاعه فرهنگ این نوع اختصاص یافت که البته متأسفانه پس از مدتی با تصویب لایحه‌ای که توسط وزارت اقتصاد و دارایی به مجلس ارائه شده بود این شرکت هم به طور عمومی و در همه رشته‌ها به فعالیت خود ادامه داد.

وی درباره ورود شرکت‌های خصوصی به عرصه بیمه کشور ادامه داد: در سال ۱۳۸۱ به موجب تصویب قانون اجازه تأسیس بانک‌های غیردولتی با فاصله چند ماه این اتفاق در صنعت بیمه هم رخ داد. در این سال بود که تعدادی بیمه خصوصی نیز در کشور تأسیس شد و به موجب اصل ۴۴ قانون اساسی از آن پس سهام تعدادی بیمه دولتی هم واگذار و به صورت خصوصی اداره شد.

مدیرعامل بیمه نوین در پایان خاطر نشان کرد: در دهه ۸۰ یک نظر کارشناسانه این بود که شرکت‌های بیمه غالباً خصوصی باشند و نظام نظارتی قبلی که تعرفه‌ای بود و هر گونه نرخ گذاری در تمامی رشته‌ها با تصمیم شورای عالی بیمه بود حذف شود و خود شرکت‌ها برای ایجاد رقابت و منافع شدن شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان نرخ خدمات خود را تعیین کنند.

غلامعلی غلامی مدیرعامل شرکت با حضور در برنامه تلویزیونی «پیک آرامش» که از شبکه یک سیما پخش شد به توضیح و تبیین مقاطعی از تاریخ تحول بیمه در جهان و ایران پرداخت.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، غلامی در ابتدا در خصوص آغاز بیمه به عنوان یک حرفه مستقل گفت: اگر بخواهیم زمانی را برای نجد بیمه به صورت یک حرفه مستقل و امروزی در نظر بگیریم، قرون ۱۴ و ۱۵ میلادی سرآغاز آن است. اما سابقه فعالیت‌هایی که بسیار شبیه خدمات بیمه‌ای و مدیریت ریسک اما فاقد تعریف امروزی و فنی از این حرفه بوده است به چند هزار سال قبل از میلاد مسیح باز می‌گردد.

وی یکی از مهم‌ترین عوامل پیدایش بیمه را وجود اضطراب و نگرانی دائمی بشر از خطرات و آسیب‌هایی احتمالی دانست و گفت: پیش از انقلاب صنعتی و ماشینی شدن زندگی بشر عمدتاً حمل و نقل پرمخاطره کالا از طریق دریا یکی از مسائل مهم اقتصادی جوامع بود که صاحبان کالا ناگزیر بودند برای مقابله با این خطرات و خسارات ناشی از آن به نوعی خود را تأمین کنند.

غلامی تأکید کرد: امروزه هم با وجود تمام پیشرفت‌های به دست آمده در زندگی بشر، از اضطراب و دلهره‌های وی از خطرات احتمالی در زندگی او کم نشده است. در حقیقت مردم با دریافت پوشش بیمه، پول خرید امنیت خاطر خود را پرداخت می‌کنند. این تعریف مبنای پیدایش بیمه در زندگی بشر است.

مدیرعامل شرکت بیمه نوین در پاسخ به پرسشی در خصوص وضعیت صنعت بیمه پس از انقلاب ۵۷ گفت: پس از انقلاب اسلامی، قانون ملی شدن شرکت‌های بیمه خصوصی اعلام شد اما تا سال ۶۷ نحوه اداره این مؤسسات از حیث قانونی مشخص

تکنیک‌های رسیدگی به اعتراضات مشتریان

فروشنده بیمه هیچگاه نباید به سرعت نسبت به اعتراضات عکس‌العمل نشان دهد و یا در پاسخ دادن عجله کند. همچنین نباید اطلاعات اضافی و یا پاسخ بیش از اندازه به مشتری بدهد. فروشنده باید از اعتراضات خریدار استقبال کند، چرا که فقط از این طریق است که اعتراضات واقعی میان طرفین مطرح می‌شود. فروشنده هیچ‌گاه نباید در پاسخ به اعتراضات مجادله نماید. او باید از بحث‌های طولانی اجتناب ورزد و نباید شک ایجاد کند که آیا جوابش در ارتباط با اعتراض کافی بوده است یا خیر؟ اعتراضات را بدون آنکه حالت تهاجمی داشته باشید پاسخ دهید. زمانی که به اعتراض مشتری پاسخ می‌دهید عصبی و تهاجمی عمل نکنید. استفاده از روش‌های زیر می‌تواند به انجام صحیح این کار کمک کند.

تبرئه کردن مشتری از اتهام: فروشنده می‌تواند با تبرئه کردن مشتری از اتهام و پذیرفتن برخی نواقص و مسئول دانستن خود زمینه مناسبی را برای پاسخگویی به مشتریان فراهم کند. امتیاز دهید: در ابتدای صحبت امتیازات روحی به مشتری بدهید، مثلاً از اینکه موضوعی را مطرح کرده تشکر کنید و سپس به پاسخگویی بپردازید.

با افکار مشتری با احترام و ملاحظه برخورد کنید: حتی وقتی افکار مشتری نامناسب و غیرمنطقی به نظر می‌رسد این افکار را محترم بشمارید. توافق دیگران را بپذیرید: این تکنیک این حس را در مشتری به وجود می‌آورد که افکارش ناصحیح نیست و اگر هم ناصحیح باشد این امکان برای همه وجود دارد که این اشتباه را مرتکب شوند.

در زمان صحیح به اعتراضات پاسخ دهید: در چنین مواقعی باید دقت کنیم این به تعویق انداختن جوابها موجب بدبینی مشتری نشود و تصور نکند که ما از پاسخگویی طفره می‌رویم.

ماهنامه خبری تحلیلی
پیام نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۳
آذرماه ۱۳۹۱

۴



بیمه‌های اعتباری؛ تسهیل‌کننده روابط تجاری در انتقال کالا یا خدمات

آیین‌نامه قرارداد گروهی بیمه اعتباری داخلی را در هفته ماده و سه تبصره در قالب آیین‌نامه شماره ۵۱ تصویب و به شرکت‌های بیمه ابلاغ کرد. شرکت‌های بیمه نیز موظفند قراردادهای بیمه اعتباری را در چارچوب و ضوابط آیین‌نامه مذکور به صورت گروهی و فقط با اشخاص حقوقی (بنگاه‌های اقتصادی، بانک‌ها، مؤسسات مالی و اعتباری دارای مجوز از بانک مرکزی، مؤسسات دولتی یا وابسته به دولت و یا نهادهای عمومی غیردولتی که مجاز به اعطای وام و تسهیلات به سایر اشخاص هستند) که در معرض ریسک عدم بازپرداخت مطالبات ناشی از اعتبارات اعطایی آن‌ها باشد، منعقد نمایند. از آنجا که اعتبار روح تجارت است، بیمه اعتباری هم تسهیل‌کننده روابط تجاری و اقتصادی بین افراد است.

■ آیا اشخاص حقوقی بیمه‌گذار تلقی می‌شوند؟
در صورتی که بیمه‌گذار باشند تکلیف قانونی آن‌ها چیست؟

اشخاص حقوقی در صورتی که حائز شرایط لازم باشند و با شرکت بیمه قرارداد منعقد نمایند، بیمه‌گذار تلقی می‌شوند و به موجب ماده ۳ آیین‌نامه مذکور مکلف‌اند که در ابتدا اعتبارسنجی و ارزیابی‌های لازم را از توانایی مالی و حسن سابقه متقاضیان خود به عمل آورند. سپس از هر اعتبار گیرنده یا متقاضی حداقل معادل یکصد و بیست درصد مجموع اعتبار اعطایی و کارمزد متعلقه تضمین معتبر یا وثیقه اخذ نماید و حسب مورد، وثیقه موضوع مورد معامله را در رهن یا مالکیت خود نگاه دارد. باید تعداد اعتبارات اعطایی در طول یک‌سال بیش از ۲۵ مورد باشد و حداقل ۲۰ درصد ارزش مورد معامله در مورد فروش اقساطی یا اجاره به شرط تملیک را به صورت نقدی دریافت نماید.

در دنیای امروز همراه با توسعه و رشد فعالیت‌های اقتصادی و به تبع آن افزایش ریسک و مخاطرات این فعالیت‌ها نقش مؤسسات بیمه در توسعه بخش‌های اقتصادی به خصوص حمایت از سرمایه‌گذاران بیشتر شده است. بیمه‌های اعتباری نقش کلیدی در کاهش ریسک‌های بازرگانی داشته و سبب افزایش فعالیت‌های اقتصادی و اشتغال می‌شود. این نوع بیمه حمایتی است در مقابل خسارت‌های پیش‌بینی نشده با هزینه‌های برنامه‌ریزی شده و به عنوان تسهیل‌کننده روابط تجاری و اقتصادی بین افراد عمل می‌کند. با توجه به نقش مهم بیمه‌های اعتباری در چرخه اقتصادی کشور، کاهش ریسک و افزایش فعالیت‌های اقتصادی در خصوص جایگاه این نوع بیمه و مفهوم اساسی آن در معاملات تجاری با مصطفی آقاراضی مدیر بیمه‌های مسئولیت شرکت بیمه نوین به گفت‌وگو پرداخته‌ایم.

■ موضوع بیمه‌نامه‌های اعتباری که در صنعت بیمه از جمله در شرکت بیمه نوین انجام می‌شود چیست؟

اجازه دهید پیش از ورود به بحث بیمه اعتباری به آشنایی با خود واژه اعتبار و معاملات اعتباری بپردازیم. ریشه کلمه "اعتبار" واژه لاتین کریدر به معنای اطمینان است، می‌گویند اعتبار روح تجارت است. مکانیزمی که در آن کالاها یا خدمات بدون استفاده از پرداخت مستقیم مورد داد و ستد قرار گیرد معامله اعتباری نام دارد. این نوع معامله بین دو طرف تجاری تعریف می‌شود که یک طرف اعتبار دهنده یا وام‌دهنده و طرف دیگر مدیون یا قرض‌گیرنده است. شورای عالی بیمه بر اساس بند ۳ ماده ۱۷ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری در جلسه مورخ ۱۳۸۲/۰۹/۱۸

در یک عمل خدایسندانه و در آستانه هفته حمایت از بیماران کلیوی؛

کارکنان بیمه نوین در بوشهر کارت اهدای عضو دریافت کردند

رئیس شعبه بوشهر گفت: در آستانه هفته حمایت از بیماران کلیوی، کارکنان بیمه نوین در استان بوشهر به طور داوطلبانه کارت اهدای عضو دریافت کردند.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، محمد صادق حاجیان رئیس شعبه استان بوشهر با اعلام این مطلب افزود: این کار قدم کوچکی در حق بیماران کلیوی و همه بیماران نیازمندی است که سالهاست با بیماری در رنج و عذاب زندگی می‌کنند.

حاجیان تصریح کرد: بیمه منشاء خیر و انسان دوستی است و کارکنان بیمه نوین در شعبه بوشهر نیز این عمل را به منظور فرهنگ‌سازی، ترغیب و تشویب کارکنان، کارگزاران و نمایندگان صنعت بیمه در انجام امور خیر و خدایسندانه انجام دادند.

نکته دیگر

بیمه عمر برای اولین بار در سال ۱۵۸۳ در انگلستان مرسوم شد. اولین شرکت بیمه عمر در سال ۱۷۶۲ در انگلستان تأسیس و اولین بررسی علمی درباره این نوع بیمه در سال ۱۸۱۲ منتشر شد. اولین قرارداد بیمه‌نامه عمر مربوط به "ویلیام گینبس" با مدت ۱۲ ماه و نرخ حق بیمه هشت درصد بود. آغاز فروش بیمه عمر در ایران توسط نمایندگی شرکت بیمه خارجی ویکتوریا در سال ۱۳۱۴ بود. اولین بیمه‌نامه عمری که توسط این نمایندگی صادر شد، متعلق به یک تاجر تبریزی به نام "جبار صالح نیا" بود. سرمایه آن مبلغ ۶۰۰ لیبره انگلیسی بود که در انقضای مدت به بیمه‌گذار پرداخت شد.

و بیمه گذار طی وکالت‌نامه منتقل می‌شوند. آیا این قبیل کارها درست است و شرکت‌های بیمه در این مورد پاسخگو هستند؟

تأکید می‌کنم این قبیل بیمه‌نامه صرفاً بیمه نمودن ریسک عدم وصول مطالبات بیمه‌گذار از مدیون خود به موجب قرارداد بیع اقساطی که داشته است و به منزله پاسخگویی دیون و بدهی سایر افراد غیرمرتبط با بیمه‌نامه نیست. از طرفی در قرارداد منعقد ذکر شده که این قرارداد و بیمه‌نامه قابل انتقال به غیر نیست، ضمن اینکه افرادی که می‌خواهند به موجب وکالت‌نامه قرارداد بیمه اعتباری را تحویل بگیرند باید به این نکته توجه کنند که در قرارداد اعتباری تکالیف و تعهداتی به عهده بیمه‌گذار گذاشته شده که ممکن است آنها از پذیرش و ایفای آنها عاجز بوده و نتوانند پاسخگو باشند. بنابراین توصیه اکید من این است که افراد از پذیرش قراردادهای اعتباری در لوای وکالت‌نامه محضری به طور جدی اجتناب کنند، زیرا بیمه‌گر آنها را نمی‌شناسد و در برابر ضررهای احتمالی آتی آنها پاسخگو نخواهد بود.

■ آیا تا کنون این بیمه‌نامه از سوی اشخاص و شرکت‌ها مورد سوء استفاده قرار گرفته و برخوردهای قانونی با این قبیل اشخاص و شرکت‌ها چگونه است؟

متأسفانه پیش آمده که از این نوع بیمه‌نامه‌ها بهره‌برداری سوء و موجب نارضایتی افراد و شرکت‌ها شود. به عنوان کسی که با مسائل مختلف این حوزه آشنایی دارم تقاضا می‌کنم تمامی تجار، کسبه، سرمایه‌گذاران، صاحبان اموال و دارایی‌ها پیش از ورود به این مقوله و یا در هنگام مراجعه افراد جهت بهره‌برداری از این نوع بیمه‌نامه‌ها حتماً برای یک‌بار هم که شده متن آیین‌نامه شماره ۵۱ شورای عالی بیمه را مطالعه کنند. این آیین‌نامه را می‌توانند از شرکت‌های بیمه دریافت کنند و یا به سایت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران مراجعه کنند. حتماً قراردادهای تنظیم شده شرکت بیمه با بیمه‌گذاران را مطالعه و از پذیرش مطالبی همچون نقش بیمه به عنوان ضامن هم امتناع کنند. چنانچه افرادی هم با ضرر و زیان از سوی این افراد مواجه شدند، می‌توانند از طریق مراجع قانونی نسبت به اعادة حقوق خود اقدام کنند. تکلیف قانونی شرکت‌های بیمه هم در مورد این قبیل اشخاص و شرکت‌ها در ماده ۱۶ آیین‌نامه مذکور تعریف شده است که شرکت‌های بیمه را موظف کرده فهرست اعتبار گیرندگان بدحساب را به بیمه مرکزی ایران گزارش کرده تا در اختیار سایر شرکت‌های بیمه قرار گرفته و از ارائه خدمات بیمه‌های اعتباری به چنین شرکت‌هایی امتناع شود.

امیدوارم در سایه سلامت رفتاری متقاضیان این نوع بیمه‌نامه چرخه اقتصاد تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان کالا و خدمات به نحو مطلوبی به حرکت خود ادامه دهد.

■ آیا بیمه نوین به عنوان بیمه‌گر خود اقدام به اعتبارسنجی از مشتریان و بیمه‌گذاران متقاضی می‌کند؟

خیر، همان‌طور که عرض کردم ارزیابی توانایی مالی مشتریان جزو تکالیف بیمه‌گذار بوده و ما به عنوان بیمه‌گر این تکالیف و تعهدات را در متن قراردادها احصاء و ابراز نموده و بیمه‌گذار مکلف به اجرای آن است و قصور و کوتاهی در هر یک از آنها موجبات تضییع حقوق بیمه‌گذار خواهد بود.

■ آیا شرکت‌های بیمه اعتبارسنجی‌های انجام شده توسط بیمه‌گذار را می‌پذیرند؟

در بدو امر که مرحله صدور قرارداد و گواهی اعتباری است، مدارک مثبت در این زمینه از جمله قرارداد فروش، کپی اسناد مالکیت، گزارش کارشناس رسمی دادگستری و غیره ... اخذ و در پرونده بیمه‌نامه ضبط می‌شود و مسئولیت و اثبات ارزش واقعی آن‌ها به عهده خود اعتبار دهنده یا بیمه‌گذار است. چنانچه در طول اعتبار بیمه‌نامه، اعتبار گیرنده یا مشتری نسبت به ایفای تعهدات خود (بازپرداخت مطالبات و اقساط) قصور نماید و بیمه‌گذار نسبت به آن اعلام خسارت نماید، در این مرحله فرآیند اعتبارسنجی توسط شرکت بیمه آغاز و در صورت صحت اظهارات، مدارک و مستندات، شرکت بیمه پس از بررسی‌های لازم خسارت وارده را می‌پردازد و در غیر این صورت شرکت بیمه تعهدی نخواهد داشت. البته همان‌طور که پیش‌تر اشاره کردم تمام این موارد در بندهای مختلف قرارداد منعقد فی ما بین که به امضای طرفین (بیمه‌گر و بیمه‌گذار) رسیده ذکر شده است.

■ آیا مفهوم بیمه‌های اعتباری همان تضمین و تعهد چک متعاملین در سررسید مقرر است؟

به هیچ عنوان، همان‌طور که گفتیم بیمه اعتباری تسهیل‌کننده روابط تجاری در انتقال کالا یا خدمات با ارائه وام تسهیلات مشتریان بیمه‌گذار است و به طور عملی و عینی باید قرارداد فروش و مبادله در مورد کالا وجود داشته باشد که این نکته جزو لاینفک اسناد بیمه‌نامه است و این موضوع هیچ ارتباطی با تضمین و تعهد چک در سررسید مقرر یا همان مفهوم رایج جیرو ندارد. براساس قوانین موجود شرکت‌های بیمه مجاز به فعالیت در این عرصه نیستند. اصلاً بحث نقش بیمه‌گران به عنوان ضامن از مصادیق بیمه اعتباری نیست و شرکت‌های بیمه مجاز به صدور ضمانت‌نامه تحت عنوان بیمه‌نامه اعتباری نیستند.

■ گاهی دیده شده که این بیمه‌نامه را به عنوان ابزاری برای پرداخت دیون و بدهی به سایر افراد حقیقی و حقوقی مبادله می‌کنند و با ارائه وکالت‌نامه محضری به افراد این اطمینان را می‌دهند که تمام تعهدات فی ما بین بیمه‌گر

پنج راه برای ارائه بهترین خدمات مشتریان

به کارمندان خود آموزش دهید. خدمات مشتریان، شایسته یک فعالیت جمعی و گروهی است. برای این کار لازم است تا کارمندان خود را آموزش دهید. می‌توان برای شروع با چند قاعده ساده شروع کرد: فروتن بودن، مؤدب بودن، حرفش‌نوی، همکاری مشتاقانه، همدلی، اخلاق کار جمعی.

نظرات مشتریان خود را جویا شوید. مشتریان شما می‌توانند بزرگ‌ترین هواداران و توأمان سخت‌ترین منتقدان شما باشند. از آنها بخواهید تا نظرشان را راجع به کسب‌وکار شما بیان کنند. نظرات مثبت و منفی آنها را درباره خدمات خود جویا شوید. باید تا حد ممکن روی نقدها و نظرها گوشه باشید.

با بهترین مشتریان خود بهتر برخورد کنید. همگی می‌دانیم که نباید در قبال مشتریان تبعیض قائل شد. اما همه شرکت‌ها واجد مشتریان بلندمدت، قدیمی و وفاداری هستند که قطعاً باید با این دسته از مشتریان به شیوه‌ای برخورد کرد که شایسته آن هستند، چراکه آنها نه تنها مشتری شما هستند، بلکه اکنون در جایگاه یک همکار یا شریک اقتصادی و اخلاقی قرار دارند.

اشتباهات خود را بپذیرید و آنها را تصحیح کنید. هیچ کسی کامل نیست. به همین نحو، هیچ کسب‌وکاری بدون ایراد و خطا وجود ندارد. وقتی اشتباهی مرتکب شدید، ابتدا آن را تصدیق کنید، بپذیرید که اشتباه کرده‌اید و سپس از مشتری خود عذرخواهی کنید و حتی در ادامه سعی کنید تا آن اشتباه یا مشکل را رفع کنید.

از واژه‌های سپاسگزاری و تشکر استفاده کنید. کلیدوفاداری ووظیفه‌شناسی در قبال مشتریان را می‌تواند در این عبارت‌ها محقق دید: «از شما سپاسگزارم، بسیار متشکرم». هیچ واژه‌ای در جهان اقتصاد بهتر از این دو عبارت نتوانسته است رابطه بین فروشنده و خریدار، شرکت‌ها، سازمان‌ها، مدیران و کارمندان و مشتریان را بهبود بخشد.

ماهنامه خبری، تحلیلی
پیام‌نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۳
آذرماه ۱۳۹۱

۶



گزارشی از حق بیمه تولیدی نیمه اول سال ۲۰۱۲ در کشور ترکیه

مترجم: نادره سمیع داربانی

درمان ۱۳.۴۱ درصد نیز رشد داشته‌اند. شرکت «آنادولو سیگورتا» موقعیت پیشنازی خود را در تولید حق بیمه با ۶۴۰ میلیون دلار آمریکا و سهم ۱۱.۵۸ درصدی بازار حفظ کرده است. «اکسا سی گورتا» در جایگاه دوم با حق بیمه تولیدی ۶۲۴ میلیون دلاری و سهم ۱۱.۲۹ درصدی و «ای کی سی گورتا» با حق بیمه تولیدی ۳۸۸ میلیون و ۳۹۴ هزار دلاری و سهم ۷.۰۲ درصدی بازار در جایگاه‌های بعدی گرفته‌اند. «آلیانز سی گورتا» با حق بیمه تولیدی ۳۸۸ میلیون و ۱۱۲ هزار دلار در جایگاه چهارم قرار دارد و همانند «ای کی سی گورتا» ۷.۰۲ درصد از سهم بازار را به خود اختصاص داده است. در نهایت «یابی کردی» با حق بیمه تولیدی ۳۱۳ میلیون ۸۴۲ دلار هزار در جایگاه پنجم قرار گرفته است و ۵.۶۷ درصد از بازار بیمه ترکیه را به‌خود اختصاص داده است. طبق این گزارش سهم حق بیمه تولیدی سه شرکت ۲۹.۹ درصد و تولید ۱۰ شرکت ۶۳.۳۴ درصد از حق بیمه تولیدی کشور ترکیه در نیم‌سال اول را شامل شده است. شرکت‌های پیشرو در رشته‌های غیر زندگی به ترتیب شرکت‌های «آنادولو سی گورتا»، «اکسا سی گورتا»، «ای کی سی گورتا»، «آلیانز سی گورتا» و «یابی کردی سی گورتا» هستند در حالی که شرکت پیشرو در بخش بیمه‌های زندگی شرکت‌های «زیرات حایات» و «امکلیلیک» و سپس شرکت‌های «آنادولو حایات امکلیلیک»، «گاراننتی امکلیلیک»، «یابی کردی امکلیلیک» و «هالک حایات امکلیلیک» هستند.

منبع: turkinsurance

بر اساس نتایج نیم‌سال اول سال ۲۰۱۲ حق بیمه تولیدی بازار بیمه کشور ترکیه در انتهای ژوئن این سال حدود ۵ میلیارد و ۵۳۱ میلیون دلار آمریکا اعلام شده است. در انتهای این مدت بیمه وسائل نقلیه ۲۲.۷۵ درصد را به خود اختصاص داده است در حالی که بیشترین رشد در بیمه‌های مسئولیت، خسارات کلی (در سایر رشته‌ها) و بیمه وسائل نقلیه گزارش شده است.

بنابراین گزارش ۴ میلیارد و ۷۴۷ میلیون دلار از این تولید، سهم بیمه‌های غیر زندگی است در حالی که ۷۸۲ میلیون و ۷۱۷ هزار دلار توسط بخش‌های زندگی تولید شده است.

بیمه وسائل نقلیه موتوری بیشترین حق بیمه تولیدی را در میان رشته‌های بیمه‌ای دارد که با سهم ۲۲.۷۵ درصدی بر بازار تسلط دارد. بیمه مسئولیت در دومین جایگاه با ۲۰.۲۸ درصد و به ترتیب بیمه‌های عمر با ۱۴.۱۱ درصد و بیمه‌های آتش سوزی و بلاهای طبیعی با ۱۲.۹۸ درصد در جایگاه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. حق بیمه تولیدی کل توسط سه رشته بیمه‌ای پیشرو در بازار ۵۷ درصد تولید بازار عمومی این کشور است.

بیشترین رشد بیمه‌ای در رشته بیمه مسئولیت با ۲۳.۶۵ درصد رشد در مقایسه با زمان مشابه سال گذشته گزارش شده است. همچنین رشد در خسارت‌های کلی ۲۱.۷۸ درصد است که با رشد ۱۸.۶۵ درصدی در بیمه وسائل نقلیه موتوری دنبال شده است. بیمه باربری ۱۳.۶۷ درصد و بیمه

۱- در بیمه‌های مهندسی، نرخ حق بیمه با توجه به کدام یک از عوامل زیر تعیین می‌شود؟
 ■ الف) نوع و ارزش تک تک اموال مورد بیمه
 ■ ب) نوع کارهایی که در اجرای قرارداد انجام می‌گیرند
 ■ ج) مدت بیمه
 ■ د) هر سه مورد

۲- طبق قانون بیمه، بیمه‌گر در کدام یک از موارد زیر متعهد به پرداخت خسارت نیست؟
 ■ الف) در صورتی که خسارت ناشی از قصور کارکنان بیمه‌گذار در حین ادای وظیفه باشد
 ■ ب) در صورتی که بیمه‌گذار بلافاصله وقوع حادثه را به اطلاع بیمه‌گر نرسانده باشد
 ■ ج) در صورتی که خسارت ناشی از تقصیر بیمه‌گذار یا نمایندگان وی باشد
 ■ د) در صورتی که خسارت ناشی از اشتباه یا سهل‌انگاری بیمه‌گذار یا کارکنان وی در مکان و زمان حادثه باشد

۳- کدام یک از موارد زیر تعریف «ضرب خسارت» است؟
 ■ الف) نسبت حق بیمه صادره به خسارت پرداختی و معوق
 ■ ب) نسبت حق بیمه صادره به خسارت پرداختی
 ■ ج) نسبت خسارت‌های واقع شده به حق بیمه عاید شده در یک دوره مالی
 ■ د) نسبت خسارت پرداختی به حق بیمه دریافتی

برنده شماره قبل: آقای عباس اجاقلو

پاسخ‌های شماره قبل: ■ سؤال ۱ گزینه الف ؛ ■ سؤال ۲ گزینه ب ؛ ■ سؤال ۳ گزینه ب

چشمه

در باغی چشمه‌ای بود و دیوارهای بلند گردگرد آن باغ، تشنه‌ای دردمند بالای دیوار با حسرت به آب نگاه می‌کرد. ناگهان خشتی از دیوار کند و در چشمه افکند. صدای آب مثل صدای یار شیرین و زیبا به گوشش آمد. آب در نظرش شراب بود. مرد آنقدر از صدای آب لذت می‌برد که تند تند خشت‌ها را می‌کند و در آب می‌افکند.

آب فریاد زد: های، چرا خشت می‌زنی؟ از این خشت زدن بر من چه فایده‌ای می‌بری؟ تشنه گفت: ای آب شیرین! در این کار دو فایده است. اول اینکه شنیدن صدای آب برای تشنه مثل شنیدن صدای موسیقی رُباب است. نوای آن حیات بخش است، مرده را زنده می‌کند. مثل صدای رعد و برق بهاری برای باغ سبزه و سنبلی می‌آورد. صدای آب مثل هدیه برای فقیر است. پیام آزادی برای زندانی است، بوی یوسف لطیف و زیباست که از پیراهن یوسف به پدرش یعقوب می‌رسید. اما مهم‌تر اینکه من هر خشتی که برکنم به آب شیرین نزدیک‌تر می‌شوم، دیوار کوتاه‌تر می‌شود. خم شدن و سجده در برابر خدا، مثل کندن خشت است. هر بار که خشتی از غرور خود بکنی، دیوار غرور تو کوتاه‌تر می‌شود و به آب حیات و حقیقت نزدیک‌تر می‌شوی. هر که تشنه‌تر باشد تندتر خشت‌ها را می‌کند. هر که آواز آب را عاشق‌تر باشد، خشت‌های بزرگتری برمی‌دارد.

بازاریابی بیمه عمر



کتاب بازاریابی بیمه عمر نوشته سیامک ملک مطبوعی با هدف ارائه راهکارهای فروش بیمه عمر برای بازاریابان و نمایندگان علاقه‌مند در صنعت بیمه به رشته تحریر در آمده است. در این کتاب نویسنده به نکات قابل توجه در فروش بیمه‌های عمر پرداخته و مطالب خود را در چهار محور زیر ارائه نموده است؛ مبانی فروش بیمه های عمر، ابزارهای فروش بیمه های عمر، راهکارهای فروش بیمه عمر و نکات قابل توجه در برگزاری جلسات با مشتریان.

همکاران گرامی سرکار خانم شهلا مروج و جناب آقای علیرضا معظمی، همکاران تان در بیمه نوین ضمن ابراز همدردی در این حادثه ناگوار، این مصیبت را خدمت شما و خانواده‌های محترم تان تسلیت عرض کرده و از پروردگار بی همتا برای آن دو عزیز رستگاری و مغفرت مسئلت می‌نمایند. همچنین مصیبت وارده را خدمت همکار عزیزمان در شعبه ایلام سرکار خانم فاطمه پاشایی تسلیت گفته و برای آن مرحوم آرامش و آمرزش را از درگاه الهی مسئلت داریم.

انتصاب

■ طی حکم‌های جداگانه‌ای از سوی مدیرعامل بیمه‌نوین؛ خانم‌ها خدیجه بابایی به عنوان معاون اداره نظارت صدور بیمه‌های عمر و حوادث گروهی، مریم رشیدی به عنوان معاون اداره نظارت بر خسارت بیمه‌های عمر تشکیل سرمایه گلنار آقاعلی نوری به عنوان رئیس اداره نظارت بر صدور بیمه‌های عمر تشکیل سرمایه نسرين يکتاپرست به عنوان معاون اداره نظارت بر صدور بیمه‌های عمر تشکیل سرمایه سوگند کتابی به عنوان معاون اداره نظارت بر صدور بیمه‌های مهندسی مهسا حکمی به عنوان معاون اداره نظارت بر خسارت بیمه‌های باربری اکرم توکلی به عنوان معاون اداره نظارت بر صدور بیمه‌های باربری بهاره رحیمی به عنوان معاون اداره نظارت بر صدور بیمه‌های آتش سوزی و آقای علی جعفری به عنوان معاون اداره نظارت بر خسارت بیمه‌های آتش سوزی منصوب شدند. ضمن تبریک به این عزیزان برایشان آرزوی موفقیت می‌کنیم.

تبریک

تبریک تولد...

خانم‌ها گلنار نوری، سهیلا شرفی، مریم حدادی، نیلوفر مومنا، سمیه باسطنی، شیوا مهرورز، سمیرا محمدی، رویا آریایی، میترا مهرعلی پور و مبینا نقوی و آقایان سهراب میرفخرایی، نیما لطفی، سیاوش مظلومی، هادی عمارلو، میثم نادری، شهاب ماژچه، احمد خوشنود، سعید مسکین نواز، فرزین حمزه زاده، علیرضا نوروزپور و محمد آرمند متولد آذر ماه، تولدتان بهانه‌ای است برای صمیمانه‌ترین شادباش‌ها و قدردانی از زحمات فراوان تان در شرکت بیمه نوین، زادروز پاییزیتان سرآغازی بر تولد دوباره شادی‌ها و موفقیت‌های بهاریتان باشد.

تبریک قدم‌های نورسیده ...

همکاران گرامی خانم‌ها ربابه توافقی و الناز ابی‌زاده؛ آقایان سید مهدی اسدی و مجتبی نوترکش تولد ارمغان زندگی تان را صمیمانه تبریک می‌گوییم. امیدواریم قدم‌های فرشته‌های کوچک‌تان روح بخش زندگی و سروش شادی‌تان باشد.





بلندای یلدا بهانه‌ای است
برای کوتاه کردن دوری‌ها و غم‌ها

Payam-e-Novin Monthly

آدرس پورتال: www.novininsurance.com
پست الکترونیک: info@novininsurance.com
تلفن روابط عمومی: ۲۲۲۷۱۷۳۱ - دورنگار: ۲۲۹۲۳۸۴۶
نشانی: تهران - بلوار میرداماد - میدان مادر - خیابان بهروز - نیش خیابان یکم - پلاک ۱۱
کد پستی: ۱۹۱۱۹۳۳۱۸۳ صندوق پستی: ۵۸۸۸-۱۵۸۷۵

شماره ۴۳ آذر ماه ۱۳۹۱
ماهنامه خبری، تحلیلی پیام نوین
تهیه و تولید: روابط عمومی شرکت بیمه نوین
زیر نظر هیئت تحریریه
سردبیر: آرش بابایان
دبیر تحریریه: زهره گلدار
گرافیک: شهرزاد خیاز، فریبا امامی
عکس: احمد ستاریان



زندان شب یلدا

چند این شب و خاموشی؟ وقت است که
برخیزم
وین آتش خندان را با صبح برانگیزم
گر سوختنم باید افروختنم باید
ای عشق بزنی در من کز شعله نپرهیزم
صد دشت شقایق چشم در خون دلم دارد
تا خود به کجا آخر با خاک در آمیزم
چون کوه نشستم من با تاب و تب پنهان
صد زلزله برخیزد آنگاه که برخیزم
برخیزم و بگشایم بند از دل پر آتش
وین سیل گدازان را از سینه فروریزم
چون گریه گلو گیرد از ابر فرو بارم
چون خشم رخ افروزد در صاعقه آویزم
ای «سایه»! سحرخیزان دلواپس خورشیدند
زندان «شب یلدا» بگشایم و بگریزم

“ا. سایه”

تیتیر - خبر

فارس: براساس مصوبه هیئت وزیران، حداقل سرمایه برای تأسیس شرکت بیمه مختلط ۲۵۰ میلیارد و برای شرکت انکایی ۴۰۰ میلیارد تومان است.

بینا: معاون مدیریت و منابع وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: از حدود ۷۵ میلیون نفر جمعیت کشور ۷ میلیون نفر فاقد بیمه هستند.

ایستانیوز: آیین‌نامه شماره ۵۰/۴، مکمل آیین‌نامه اعطای پروانه و نحوه فعالیت مؤسسات ارزیابی خسارت بیمه‌ای، برای اجرا به شرکت‌های بیمه ابلاغ شد.

فارس: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی طرح استفساریه ماده ۲۴ قانون بیمه را بررسی و به آن پاسخ داد.

مدیر پژوهشکده بیمه گفت: یکی از راهکارهای گسترش تقاضای بیمه عمر، فروش بیمه‌نامه عمر به شرط دریافت مسکن است.

شورای عالی بیمه، شرایط عمومی بیمه‌نامه مسافرتی اتباع خارجی متقاضی ورود به ایران را تصویب کرد؛ در این آیین‌نامه کارمزد نمایندگان حداکثر ۱۰ درصد و کارمزد انکایی اجباری ۱۲ درصد تعیین شد.



حضور شرکت بیمه نوین در پنجمین کنفرانس ملی و سومین کنفرانس بین‌المللی لجستیک و زنجیره تأمین

شفاف و کاربردی صنعت بیمه ارائه نمود. وی در بخش دیگر صحبت‌های خود روش‌های اجتناب، تقلیل و مدیریت ریسک را تشریح و پیوند استراتژیک صنعت بیمه با صنایع مختلف را بازگو و نقش مهم صنعت بیمه در عناصر کلیدی مدیریت زنجیره تأمین که شامل چرخه تأمین، چرخه تولید، چرخه فروش است را بررسی کرد. آقاراضی در ادامه به ظرفیت صنعت بیمه در رفع عدم اطمینان‌ها و کنترل مدیریت ریسک در هر یک از این چرخه‌ها اشاره کرد. همچنین وی در ادامه این نشست در پاسخ به برخی سئوالات، به ابعاد بیمه‌های اعتباری، پول در صندوق و پول در گردش و نقش تکنیک‌های بیمه‌ای برای حفظ و صیانت از کیک ارزش صنایع توضیحاتی ارائه نمود.

مهندس صحرایی مشاور مدیر عامل بانک اقتصاد نوین، مهندس آشوری مدیر عامل سابق گروه گلرنگ، دکتر دهقان مدرس دانشگاه تربیت مدرس و مصطفی آقاراضی مدیر بیمه‌های مسئولیت بیمه نوین و دکتر غلام‌پور مدیر واحد تحقیق و توسعه شرکت تأمین سرمایه نوین برگزار شد. شرکت‌کنندگان در این جلسه به تشریح نقش خدماتی بانکی در زنجیره تأمین پرداختند و همچنین به بررسی برخی مشکلات، موانع و عدم همکاری‌های بخش صنعت بانک و بیمه پرداختند. مصطفی آقاراضی مدیر بیمه‌های مسئولیت بیمه نوین نیز نظرات خود را در خصوص پارادایم فعلی بازار مبادلات و معاملات و عدم اطمینان‌های موجود در آن و نقش

پنجمین کنفرانس ملی و سومین کنفرانس بین‌المللی لجستیک و زنجیره تأمین با حضور ۱۴ شرکت در تاریخ ۲۶ و ۲۷ آذر ماه سال جاری در مرکز همایش‌های برج میلاد برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، گروه اقتصاد نوین یکی از غرفه‌داران در این مجموعه بود که با حضور نمایندگان از شرکت‌های تأمین سرمایه، بانکداری مجازی و شرکتی، بانکداری اختصاصی، بانک خدمات خود را به عرضه گذاشتند. علی نقاش نیز نماینده بیمه نوین در این غرفه بود.

در روز دوم این همایش کنفرانسی با عنوان “زنجیره تأمین خدمات بانک” و پانل شش نفره بانک و بیمه با حضور دکتر امیر البدوی،

زنجیره تأمین و لجستیک چیست؟

زنجیره تأمین (SC)، شبکه‌ای از سازمان‌هاست که با ارتباط بالادستی به پایین دستی در فرآیندها و فعالیت‌هایی درگیرند و به صورت محصولات و خدمات ارائه شده به مشتری نهایی، تولید ارزش می‌کنند. این زنجیره شامل دو یا چند سازمان است که از نظر قانونی از هم جدا بوده، اما به‌وسیله جریان‌های مواد، اطلاعات و مالی به هم مرتبط هستند. زنجیره تأمین با برآورده سازی نیاز مشتری آغاز و خاتمه می‌یابد. لجستیک (Logistics) نیز آن قسمت از مدیریت زنجیره تأمین است که کارایی و اثربخشی جریان روبه جلو و روبه عقب و نیز ذخیره سازی کالاها، خدمات و اطلاعات مربوطه بین نقطه آغازین زنجیره تا نقطه مصرف نهایی به منظور تأمین نیازمندی‌های مشتریان زنجیره را برنامه ریزی می‌کند، به کار می‌گیرد، و کنترل می‌کند.