

بدون شک نمایندگان می‌توانند سهم و نقش عمده‌ای در رشد و توسعه بازار بیمه داشته باشند. در حال حاضر نیز بخش عمده‌ای از فروش بیمه در اختیار نمایندگان شرکت‌های بیمه است.

صفحه ۳



در مراسم پایانی پنجمین کنفرانس و جشنواره کسب و کار بیمه از برترین‌های صنعت بیمه کشور تقدیر شد. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین در مراسم پایانی این همایش...

صفحه ۲



## پیشکسوتان و نمایندگان برتر بیمه نوین تقدیر شدند

### نمایندگان بازوان پرتوان شرکت‌های بیمه هستند

#### مدیریت ریسک پزشکی در بیمه‌های زندگی

## استونیا

نرخ سود تضمین شده بیمه‌های عمر و پس انداز بیمه نوین ۱۹/۲۲ درصد اعلام شد



سالگرد شکوهمند انقلاب اسلامی ایران  
بر فجر آفرینان مبارک باد

و کانال ارتباطی پذیرفته و به تأثیر انتقال پیام‌تان از این مجرا اعتقاد داشته‌اید.

تلاش برخی همکاران در انتشار آثاری همچون مقاله، ترجمه، یادداشت‌هایی با موضوعات تخصصی قابل تقدیر است اما همچنان ظرفیت‌های زیادی برای همکاری متقابل بین ما و مخاطبانمان وجود دارد.

اعتقاد ما بر این است که همواره باید در مسیر بهتر شدن قرار گرفت و پیمودن این راه بدون کمک مخاطبان فهیم میسر نمی‌شود. بر این اساس همیشه در انتظار دریافت نظرات، انتقادات و پیشنهادات شما هستیم. در ضمن شماره بعدی ماهنامه در فروردین ۹۲ منتشر می‌شود.

چهل و پنجمین شماره پیام نوین همزمان با روزهای پایانی سال ۹۱ منتشر شده است. در چهلمین شماره طی یک فراخوان همه مخاطبان خود را به همراهی و همکاری در این ماهنامه دعوت کرده بودیم. تلاش ما در این مدت انتشار مرتب ماهنامه، با کفایتی جدید در فرم و همگونی در محتوا برای ارائه مطالب مفید خبری و تحلیلی بوده است.

خوشبختانه در این مدت یاری صمیمانه شما همکاران گرامی در تهیه مطالب و ارسال اخبار برای ما نشانه بزرگی از همدلی‌تان است. این حضور به این مفهوم است که شما عزیزان پیام نوین را به عنوان یک رسانه

حرف‌ماه

سردبیر

همراهان گرامی



## خبر یک

معاون فنی بیمه نوین در گفت و گو با

فارس مطرح کرد

### ارزبایی درست ریسک ضامن آزادسازی کارآمد نرخها

معاون فنی بیمه نوین با تشبیه ارائه نرخهای غیرفنی از سوی برخی شرکت‌های بیمه برای برد در رقابت به نوعی انتحار گفت: آزادسازی تعرفه‌ها هنگامی کاراست که بیمه‌گران از محاسبان فنی و ارزیابان ریسک استفاده کنند.

ناهید عباسی در مورد نحوه آزادسازی تعرفه‌ها اظهار داشت: با تأسیس شرکت‌های خصوصی بعضاً رقابت‌های غیر حرفه‌ای در صنعت به وجود آمد و کماکان تعرفه‌های مصوب شورای عالی بیمه برقرار بود و هیچ به‌روزرسانی در نرخ‌های مصوب انجام نگرفت.

وی افزود: با این حال صنعت بیمه کشور دارای معیار و مبنایی بود که به آن تعرفه می‌گفتند. آزادی‌سازی تعرفه‌ها ۶ سال پس از تأسیس اولین شرکت بیمه خصوصی انجام شد.

این فعال صنعت بیمه تصریح کرد: آزادسازی تعرفه‌ها هنگامی می‌تواند به عنوان یک ابزار مثبت در صنعت به کار رود که شرکت‌های بیمه اعم از قدیمی یا تازه تأسیس واحدهای فنی و ارزیابی ریسک را درون خود تأسیس کرده باشند و از وجود کارشناسان فنی، متخصصان و اکچوئر‌ها یا محاسبان ریسک بهره ببرند. عباسی تصریح کرد: زمانیکه کارشناسان فنی بدون وجود تعرفه اقدام به نوشتن ریسک می‌کنند، به راحتی می‌توانند میزان ریسک در معرض خطر را محاسبه و نرخ آن را نیز تعیین کنند و به عبارت دیگر می‌توانند با ابزارهای محاسباتی میزان MPL (حداکثر خسارت احتمالی) را به دست آورده و حق بیمه‌ای مناسب را از بیمه‌گذار دریافت کنند.

معاون فنی بیمه نوین اظهار داشت: هم‌اکنون در بسیاری از مناقصات بزرگ کشور، شرکت‌های بیمه برای برنده شدن به ارائه نرخهای غیرفنی و غیرحرفه‌ای متوسل می‌شوند که می‌توان این رویه را به نوعی فعالیت انتحاری تشبیه کرد و چنانچه برنده مناقصه شوند باید مراحل دشواری را برای واگذاری کردن و توزیع ریسک سپری کنند.

ماهنامه خبری تحلیلی  
پیام نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

خبر

در مراسم پایانی پنجمین کنفرانس و جشنواره کسب و کار بیمه؛

## پیشکسوتان و نمایندگان برتر بیمه نوین تقدیر شدند

در مراسم پایانی پنجمین کنفرانس و جشنواره کسب و کار بیمه از برترین‌های صنعت بیمه کشور تقدیر شد. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین در مراسم پایانی این همایش از سوی شرکت بیمه نوین آقای نصراله طهماسبی آشتیانی؛ عضو هیئت مدیره به عنوان پیشکسوت فعال در این عرصه معرفی و از ایشان قدردانی شد.

همچنین از شرکت خدمات بیمه‌ای پادنوبین با مدیریت آقای احمد احدی به عنوان شرکت برتر و آقای مهدی عسگرزاده، خانم ها نسیم صفری پور و الهام طحان به عنوان نمایندگان حقیقی برتر بیمه نوین با اهدای لوح تقدیر و تندیس همایش از سوی آقای غلامعلی غلامی، مدیرعامل بیمه نوین تقدیر به عمل آمد.

گفتنی است پنجمین کنفرانس و جشنواره کسب و کار بیمه با محوریت تمایز رقابتی مبتنی بر نوآوری، پنجم و ششم بهمن ماه با حضور فعالان صنعت بیمه کشور در تهران برگزار شد.



## حمایت مالی و معنوی بیمه نوین از باشگاه سپاهان

با هدف معرفی شرکت بیمه نوین و حمایت مالی و معنوی از تیم فوتبال سپاهان پوستر شرکت در اتاق کنفرانس مطبوعاتی این باشگاه نصب شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، همزمان با برگزاری مسابقات لیگ برتر فوتبال، محمد کاسیان از نمایندگان بیمه نوین (کد ۳۱۷۸) در راستای انجام تبلیغات پیشبردی و معرفی هرچه بیشتر شرکت و با هدف حمایت از تیم سپاهان، اقدام به نصب بنر و پوستر شرکت بیمه نوین در محل اتاق مصاحبه مربیان و خبرنگاران باشگاه فرهنگی - ورزشی سپاهان اصفهان نموده است.



شماره ۴۵  
بهمن ماه ۱۳۹۱

۲

با هدف تبیین سیاست‌های شرکت در دو ماه پایانی سال

### جلسه مشترک مدیر بیمه‌های مسئولیت و نمایندگان بیمه نوین در بوشهر

در راستای اهداف و سیاست‌های کلان شرکت برای دو ماهه پایانی سال و عملیاتی شدن برنامه‌های مدیریت بیمه‌های مسئولیت جلسه‌ای با حضور مدیر بیمه‌های مسئولیت و نمایندگان بیمه نوین در استان بوشهر برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، در ابتدای این نشست محمد صادق حاجیانی رئیس شعبه بوشهر با تأکید به این مسئله که در دو ماه پایانی هر سال بودجه‌های دستگاه‌های دولتی و غیردولتی آزاد می‌شود، به نمایندگان حاضر در جلسه متذکر شد که این زمان از سال فرصت بسیار مناسبی برای جذب همکاری و اخذ پوشش‌های مختلف بیمه‌ای در این ادارات و شرکت‌هاست.

همچنین در ادامه جلسه مصطفی آقاراضی؛ مدیر بیمه‌های مسئولیت نسبت به تبیین سیاست‌های شرکت خصوصاً در بخش حمل و نقل و مسئولیت و ضرورت تشکیل پرونده‌های خسارت و تسریع در امور زیان‌دیدگان و صاحبان کالا در جهت اصل مشتری‌مداری و جلب رضایت مشتریان تأکید کرد و به سئوالات مطرح شده از سوی نمایندگان حاضر در جلسه پاسخ داد.

### اصطلاحات رایج در بیمه

**بیمه جامع (Comprehensive Insurance)**  
بیمه‌نامه‌ای است که مجموعه‌ای از خطرهای مشخص را تحت پوشش می‌گیرد.

**بیمه زیان پولی (Pecuniary Loss)**  
این نوع بیمه هر نوع زیان مالی را که ممکن است به علت اختلال در فعالیت اقتصادی و وام‌های رهنی اتفاق افتد تحت پوشش قرار می‌دهد.

**بیمه مستمری عمر (Annuity)**  
نوعی بیمه عمر که به‌موجب آن بیمه‌گر با دریافت حق بیمه (به‌طور یکجا یا با اسقاط) متعهد پرداخت مستمری تمام عمر یا مستمری تا مدت معین می‌شود.



نرم‌افزارهای موجود و ارتباط از طریق اینترنت می‌تواند در سرعت کار مؤثر واقع شود. لازم است مدیران و نمایندگان شرکت با هم‌فکری راه تعامل ارتباط بیشتر را بررسی و اجرایی نمایند.

### برنامه‌های بیمه نوین برای تقویت نمایندگان چیست؟

در ابتدا لازم می‌دانم از نمایندگانی که در بالا بردن کیفیت دانش فنی خود و انتقال آن به مشتریان همیشه پیشقدم بوده‌اند، تشکر و قدردانی نمایم. تمام تلاش مدیران شرکت برنامه‌ریزی جهت آموزش نمایندگان بوده و معتقدیم که لازم است در رابطه با بازدید اولیه و صدور بیمه‌نامه اختیارات لازم و کافی به نمایندگان داده شود تا سرعت پاسخگویی به مشتریان در بالاترین سطح ممکن فراهم گردد.

**انتظارات شما به عنوان معاون امور شعب و بازاریابی شرکت بیمه نوین از نمایندگان چیست؟**  
نمایندگان با زانوان پرتوان شرکت هستند که تمامی تلاش خود را در جهت تولید حق بیمه به کار می‌برند. کار در چارچوب دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌ها به ویژه در رابطه با نحوه صدور بیمه‌نامه‌ها و پرداخت به موقع حق بیمه‌ها و پیگیری برای وصول حق بیمه بیمه‌نامه‌های اقساطی از انتظارات شرکت از نمایندگان است.

**چه خبرهایی خوبی برای آنان دارید؟**  
حتماً نمایندگان محترم اطلاع دارند که در رابطه با تولید حق بیمه عمر و پس‌انداز تشویق‌هایی جهت نمایندگان در نظر گرفته شده است که پس از پایان سال ۹۱ بررسی و پرداخت خواهد شد. بنا داریم در رابطه با سایر رشته‌ها با توجه به تولید و ترکیب مناسب پرتفوی جویز ویژه‌ای تعیین و ابلاغ کنیم. وام تجهیز دفتر که به تصویب هیئت مدیره محترم رسیده بود مورد بازنگری مجدد قرار خواهد گرفت تا نمایندگان بتوانند نسبت به تجهیز دفتر اقدام نمایند. در رابطه با تمدید بیمه‌نامه‌های صادر شده کارمزدهای تشویقی در نظر گرفته خواهد شد که در سال ۹۲ اجرایی خواهد شد.

## نمایندگان با زانوان پرتوان شرکت‌های بیمه هستند

بدون شک نمایندگان می‌توانند سهم و نقش عمده‌ای در رشد و توسعه بازار بیمه داشته باشند. در حال حاضر نیز بخش عمده‌ای از فروش بیمه در اختیار نمایندگان شرکت‌های بیمه است. با توجه به اهمیت جایگاه نمایندگان در صنعت بیمه با سهراب میرفخرایی معاون امور شعب و بازاریابی شرکت بیمه نوین به گفتگو پرداخته‌ایم.

### به نظر شما جایگاه و نقش نمایندگان در صنعت بیمه کشور کجاست؟

صنعت بیمه کشور دارای شبکه فروش گسترده‌ای شامل کارگزاران، نمایندگان حقیقی و حقوقی است. طبق آمارهای موجود تعداد کل نمایندگان در پایان سال ۹۰ به ۲۵ هزار و ۳۰۴ نماینده بالغ می‌شود. با مراجعه به آمارهای موجود در صنعت بیمه در سال ۹۰ معادل ۸۱/۱۱ درصد از حق بیمه تولیدی مربوط به شبکه فروش بوده است. پرواضح است که نقش نمایندگان در تولید حق بیمه بسیار مؤثر بوده و از جایگاه بالایی در صنعت بیمه برخوردار هستند.

### در شرکت بیمه نوین برای نمایندگان چه جایگاهی در نظر گرفته شده است؟

تعداد نمایندگان حقیقی و حقوقی شرکت در پایان سال ۹۰ به ۱۳۵۰ نماینده رسیده است. نگاهی به آمار و حق بیمه تولیدی شرکت نشان از نقش مؤثر و مثبت نمایندگان است چرا که معادل ۹۴/۹۵ درصد از حق بیمه تولیدی در سال ۹۰ مربوط به شبکه فروش شرکت است.

### کیفیت تعامل بیمه نوین با نمایندگان خود چگونه است؟

با توجه به تأسیس شرکت‌های خصوصی و توسعه شبکه فروش در سطح کشور و همچنین برداشتن تعرفه رقابت جهت جذب مشتریان بسیار سخت و مشکل شده است، قطعاً برای جذب یک مشتری نمایندگان زحمات زیادی را متقبل می‌شوند. لازم است تارؤسای شعب و مدیران شرکت نهایت همکاری و مساعدت را با نمایندگان مبذول دارند. سرعت عمل در پاسخ به نرخ و شرایط درخواستی با توجه به حضور رقبا در بازار می‌تواند در جذب مشتریان مؤثر واقع شود. ضمن اینکه برگزاری جلسات با نمایندگان در مقاطع زمانی برنامه‌ریزی شده و بیان مسائل و مشکلات بسیاری از امور جاری را تسریع خواهد نمود.

**راه کارهای مؤثر برای ارتباط مناسب چیست؟**  
خوشبختانه در عصری زندگی می‌کنیم که ارتباطات با تکنولوژی‌های مدرن به راحتی انجام می‌پذیرد.





## مدیریت ریسک پزشکی در بیمه‌های زندگی

نویسنده: مریم رشیدی - معاون اداره نظارت بر خسارات بیمه‌های عمر  
ناشر: سمیع داریانی - کارشناس بیمه | پزشک مشاور: دکتر علیرضا چیت ساز

ادامه از شماره قبل

نیت است که بیمه عمر بر آن بنیان نهاده شده است. انتخاب عاملی است که جهت قبول کردن یا نکردن یک درخواست انجام می‌شود. فرضیات در خصوص مرگ و میر و سایر عوامل و اهداف فروش شرکت نیازمند انتخاب اصلاح است. اداره عمر در هنگام ارائه بیمه‌نامه استانداردهای خاصی را در نظر می‌گیرد و تنها افرادی که شرایطشان با استاندارد تطابق دارد پذیرفته می‌شوند. سهم چشم‌گیر متقاضیان بر پایه پاسخ به سوالات فرم پیشنهاد پذیرفته می‌شوند و در صورتی که سطح پوشش مورد تقاضا از یک حد خاص فراتر رود متقاضی باید تحت آزمایش قرار گیرد و هر چه قدر که سن بالاتر می‌رود انجام آزمایشات ضروری تر است. در صورتی که مبلغ بیمه شده بالا باشد ممکن است آزمایشات اضافی همچون تست ورزش و عکس رادیولوژی قفسه سینه لازم باشد. شرکت‌های بیمه ممکن است علاقه‌مند باشند که از اطلاعات ژنتیک جهت بیمه‌گری یک درخواست بیمه عمر استفاده کنند. این بدین دلیل است که انواع خاصی از اطلاعات ژنتیک درباره یک فرد و یا خانواده‌اش ممکن است اطلاعاتی در خصوص وضعیت سلامتی کنونی و یا آینده فرد متقاضی فراهم کند که بر احتمال ادعای خسارت بیمه گذار تحت این بیمه نامه تأثیر دارد. بیمه‌گران ممکن است که از متقاضیان بخواهند که اطلاعاتی در خصوص ژنتیک را از طریق یک تست ژنتیک و یا تاریخچه پزشکی خانوادگی آشکار کنند.

معمولاً سؤالاتی که در خصوص تاریخچه پزشکی خانوادگی پرسیده می‌شود این است که آیا اعضای درجه یک خانواده که شامل پدر، مادر، برادر یا خواهر (چه در قید حیات، چه متوفی) از بیماری‌های قلبی، سکتة مغزی، فشار خون بالا، دیابت، سرطان و یا سایر بیماری‌های مشابه رنج می‌برند. اطلاعات پزشکی خانوادگی به عنوان ابزاری جهت ارزیابی طول عمر و احتمال این که فرد وضعیت مشابه و یا به

۱) در صورتی که میزان پوشش مورد تقاضا از حد بیمه‌گری تجاوز کند. شرکت‌های بیمه معمولاً با حد بیمه‌گری خاصی فعالیت می‌کنند. حدهای بیمه‌گری متغیرهای متعددی همچون مبلغ بیمه شده، مدت بیمه نامه، سن و اطلاعات بیشتر (مانند چکاپ توسط یک پزشک عمومی و یا متخصص) را در نظر می‌گیرند.

۲) متقاضی ممکن است وضعیت پزشکی کنونی و یا گذشته خود را که نیازمند بررسی‌های بیشتر است از طریق پرسشنامه، گزارش پزشک و یا آزمایش پزشکی افشا کند.

گروه‌هایی که بر مبنای آنها ریسک‌ها طبقه بندی می‌شوند ممکن است در طول زمان تغییر یابند و ممکن است این امر به دلیل تحولات اجتماعی باشد. بدین ترتیب که برای سالیان طولانی، سن تنها عامل غیر پزشکی بود که در بیمه‌گری مورد توجه قرار می‌گرفت. ارتباط میان سن و ریسک کاملاً مشخص است. با افزایش سن نرخ مرگ و میر افزایش می‌یابد و به تناسب امید به زندگی کاهش پیدا می‌کند. جهت طبقه‌بندی ریسک‌ها باید آنها را در گروه‌های یکنواخت قرار دهیم و در همین گروه‌ها نیز تفاوت‌هایی در مرگ و میر و یا بیماری مورد انتظار وجود دارد. به غیر از معیارهای اولیه طبقه بندی که در بالا ذکر شد وضعیت پزشکی مهمترین عاملی است که جهت طبقه‌بندی ریسک در نظر می‌گیرند. عوامل پزشکی به خصوص هنگام ارزیابی سلامتی متقاضیان مسن که ممکن است وضعیت سلامتی خوبی نداشته باشند مهم است. بیمه‌گران باید کلیه وضعیت‌های پزشکی که ممکن است در شدت، علائم و درمان متفاوت باشد را یکپارچه کنند و به صورت اضافه نرخ محاسبه کنند. همچنین طبقه خطر شغلی نیز بر شرایط ارائه بیمه‌نامه تأثیر دارد. افشای اطلاعات مهم ستون اصل حد اعلاي حسن

از طریق پرتال بیمه‌گذاران بیمه نوین

### امکان دسترسی آنلاین به اطلاعات بیمه‌نامه‌ها فراهم شد

باور به رضایت خاطر و رفاه مشتریان از اصول مهم در بهبود سطح خدمات و ارتقای کیفیت ارتباطی است. کلید طلایی موفقیت در شرایط کنونی برای کسب اعتماد و رضایت مشتریان دسترسی مناسب و ایجاد زمینه برای ارتباط مؤثر از راه‌های متنوع است.

بهمن ماه امسال یکی دیگر از خدمات نوین شرکت بیمه نوین برای ارائه به مشتریان گرامی با هدف آسایش و رفاه حال بیمه‌گذاران، راه‌اندازی پرتال بیمه‌گذاران حقیقی در سایت شرکت بود. با راه‌اندازی این پرتال امکان دسترسی اینترنتی به اطلاعات بیمه‌نامه‌ها برای بیمه‌گذاران حقیقی شرکت فراهم شده است.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین فرشید پوریوسفی مدیرت فناوری ارتباطات و اطلاعات شرکت در این خصوص گفت: این پرتال در سایت شرکت تعریف شده و امکانات و قابلیت‌های مختلفی را به صورت اینترنتی در اختیار بیمه‌گذاران حقیقی شرکت قرار می‌دهد.

وی ادامه داد: بیمه‌گذاران شرکت از طریق این پرتال به بسیاری از اطلاعات کامل بیمه‌نامه‌های خریداری شده خود از شرکت بیمه نوین دسترسی داشته و جزئیات کامل پرداخت حق بیمه‌ها نیز در این سیستم قابل مشاهده است.

پوریوسفی در خصوص دیگر قابلیت‌های این پرتال تصریح کرد: امکان پرداخت اینترنتی حق بیمه‌ها، استعلام وضعیت پرداخت‌های حق بیمه عمر، استعلام وضعیت مشارکت در منافع بیمه‌نامه عمر و استعلام از خسارات بیمه‌نامه‌های اتومبیل از دیگر قابلیت‌های ویژه این پرتال برای تمام بیمه‌گذاران حقیقی شرکت است. مدیر فناوری ارتباطات و اطلاعات بیمه نوین در پایان خاطر نشان کرد: اعلام زمان انقضای بیمه‌نامه‌ها، امکان تمدید آن از طریق اینترنت و قابلیت ارسال دو سویه پیام بین شرکت و بیمه‌گذار از دیگر امکاناتی است که قرار است در آینده برای این سیستم تعریف و اجرایی شود.

ماهنامه خبری تحلیلی  
پیام نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۵  
بهمن ماه ۱۳۹۱

۴

## نرخ سود تضمین شده بیمه‌های عمر و پس‌انداز بیمه نوین ۱۹/۲۲ درصد اعلام شد

به لحاظ تعیین سود مشارکت در منافع سال ۹۰، نرخ سود تضمین شده بیمه‌های عمر و پس‌انداز - طرح جامع بیمه عمر در سال ۱۳۹۰ از ۱۵ درصد به ۱۹/۲۲ درصد افزایش یافت. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، با اعمال نرخ سود جدید، اندوخته بیمه‌نامه هر یک از بیمه‌گذاران در سررسید سال بیمه‌ای آن‌ها در سال ۹۰ به میزان ۴/۲۲ درصد افزایش می‌یابد. این افزایش نرخ به لحاظ سود تحصیل شده از محل سرمایه‌گذاری اندوخته بیمه‌نامه بیمه‌گذاران عمر حاصل شده است.

ماهنامه خبری، تحلیلی  
پیام نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

خبر

## نکته دیگر

طبق آخرین گزارش‌ها به نقل از لایو هلت، بیشترین خرید و فروش آنلاین بیمه‌نامه‌ها از طریق تلفن همراه و تبلت در میان کشورهای جهان به اسپانیا تعلق دارد.

طبق تحقیقات انجام شده توسط "فین رکورد" یک مرکز مشاوره و تحقیقات تجاری در لندن، کشورهای فرانسه، آلمان، ایتالیا، لهستان، اسپانیا و بریتانیا در زمینه فروش آن لاین بیمه رکورد دارند.

مشتربان بیمه در اسپانیا تمایل زیادی دارند تا بیمه‌هایی مانند عمر و مسکن را به صورت آن لاین و از طریق موبایل و تبلت‌های خود خریداری کنند. حدود ۳۴/۲ درصد اسپانیایی که در این تحقیقات شرکت کرده‌اند، گفته‌اند که معمولاً بیمه‌های خود را به وسیله موبایل و تبلت‌های خود خریداری کنند. این رقم به طور میانگین در سایر کشورهای این تحقیق ۱۶/۱ درصد است.

به گفته کارشناسان، علاوه بر زیرساخت‌های مناسب مخابراتی و الکترونیکی، استفاده از این تکنولوژی‌ها به سن افراد نیز بستگی دارد.

ارث برده را در آینده تجربه خواهد کرد به کار می‌رود.

## انواع ریسک‌های پزشکی مؤثر در بیمه‌های زندگی:

- ژنتیک
- جنسیت
- چربی خون
- عدم فعالیت بدنی
- اضافه وزن

مهمترین بیماری‌هایی که منجر به مرگ و میر در ایران و جهان می‌شوند به شرح زیر است:

■ حدود ۳۵ تا ۴۰ درصد از مرگ و میرها در ایران ناشی از بیماری‌های قلبی و عروقی است.

■ سومین علت مرگ و میر در ایران سرطان‌ها هستند.

■ چهارمین علت مرگ‌ومیر در دنیا سکتة مغزی است.

■ پنجمین عامل مرگ‌ومیر در بین مردان آمریکایی، بیماری‌های مزمن انسدادی ریه است.

■ ششمین عامل مرگ و میر در بین مردان آمریکایی بیماری قند است. گفته می‌شود که این بیماری در ایران شانزدهمین رتبه را در بین علل مرگ‌ومیر دارا است.

■ هفتمین علت مرگ و میر در مردان جهان سل، ذات‌الریه و آنفلوآنزا است.

■ نارسایی کلیه نهمین علت مرگ در بین مردان آمریکایی است که در سال ۲۰۰۲ موجب مرگ ۱۹۶۹۵ نفر از آنان شده است. این عارضه اغلب جزء عوارض دیابت یا فشارخون بالا است.

■ سیروز و بیماری‌های مزمن کبدی، در سال ۲۰۰۲، دهمین علت مرگ در بین مردان آمریکایی بود در همین سال تعداد ۱۷۴۰۱ مرد بر اثر بیماری کبدی مزمن و سیروز از بین رفتند.

■ سیزدهمین علت مرگ و میر در بین مردان آمریکایی بود در همین سال تعداد ۱۷۴۰۱ مرد بر اثر بیماری کبدی مزمن و سیروز از بین رفتند.

■ سیزدهمین علت مرگ و میر در بین مردان آمریکایی بود در همین سال تعداد ۱۷۴۰۱ مرد بر اثر بیماری کبدی مزمن و سیروز از بین رفتند.

## ریسک فاکتورهای بیماری‌های منجر به فوت:

ریسک فاکتورها، عواملی هستند که به طور مستقیم یا غیرمستقیم بر احتمال بروز ریسک‌ها تأثیر می‌گذارند. در اینجا عواملی هستند که بیماری‌های منجر به فوت و در نتیجه ریسک فوت را بالا می‌برند.

■ سیگار

## نوصیه‌های کاربردی کنترل ریسک پزشکی در بیمه‌های زندگی:

متقاضیان بیمه‌های زندگی براساس جدول ریسک فاکتورها به سه دسته کم خطر، خطر متوسط و پرخطر دسته بندی می‌شوند.

(۱) متقاضیانی که کمتر خطر هستند: شامل افرادی که یک یا کمتر از یک ریسک فاکتور داشته باشند.

(۲) متقاضیانی که ریسک متوسط هستند: شامل افرادی که دو یا بیشتر ریسک فاکتور داشته باشند.

(۳) متقاضیانی که پرخطر هستند یعنی دارای یکی از شرایط زیر باشند:

الف: یکی از بیماری‌های قلبی عروقی (عروق محیطی یا عروق مغزی)، ریوی (برونشیت، آمفیزم، آسم)، متابولیک (دیابت، بیماری کلیوی، کبد، تیروئید) را داشته باشند.

ب: یکی از علائم یا نشانه‌های درد یا سنگینی تنفس، کوتاهی تنفس، سنکوپ، ادم قوزک پا، طپش قلب و سوفل قلبی (صدای قلبی) را داشته باشند.

## نتیجه:

با توجه به ریسک‌های طبقه بندی شده و تأثیر آنها در میزان مرگ و میر و در نتیجه وقوع خسارت در بیمه‌های زندگی و همچنین با توجه به لزوم افزایش فروش بیمه‌های عمر و توسعه این رشته در کشور، لازم است روش‌هایی به منظور کنترل ریسک‌های فوق‌الذکر ارائه گردد.

نوع ریسک	توضیحات
کم خطر	$RF=0$ ریسکی وجود ندارد، بیمه نامه صادر می‌گردد
	$RF=1$ بسته به نوع ریسک، بیمه نامه با اضافه نرخ پزشکی صادر می‌گردد
ریسک متوسط	بسته به نوع ریسک، بیمه نامه با انجام آزمایشات یا اضافه نرخ پزشکی بیشتر صادر $RF \geq 2$ گردد
	پس از انجام آزمایشات و $RF=3$ تست ورزش
ریسک بالا	ریسک‌های مربوط به بیماری قلبی، اظهار نظر پزشک معتمد پس از انجام تست ورزش یا اکو
	ریسک‌های مربوط به بیماری ریوی، اظهار نظر پزشک معتمد پس از انجام تست ورزش یا اسپیرومتری
	ریسک‌های مربوط به بیماری متابولیک، اظهار نظر پزشک معتمد، پس از انجام آزمایشات تکمیلی (مدت زمان و نوع دیابت، آزمایش ادرار، سونوگرافی کلیه، آزمایشات تکمیلی کبد (سونوگرافی کبد، آزمایشات مربوط به تیروئید)



شماره ۴۴  
دی ماه ۱۳۹۱

۵

## اشتباهات مرگبار کسب و کار

رضاشاکری

کارشناس ارشد بیمه های زندگی و مدرس بازاریابی و فروش

### اشتباه شماره ۴: یک اشتباه

شایع این است که به مسائل ریز و کوچک توجه نکنیم. نمی توان شیشه شکسته باشد و اتاق را گرم نگه داشت. مشتری اول به نکات ریز توجه می کند. وقتی ببیند به موارد کوچک توجه نشده می گوید وای به حال موارد بزرگ و شما را رها می کند.

### اشتباه شماره ۵: اشتباه پنجم

این است که خود را درگیر کاغذ بازی کنی. حرکت کن و وقت خود را هدر نده! بروکراسی یعنی وقت تلف کردن و همان چیز است که ما از آن متنفریم ولی غالباً کارمندان عاشق آن هستند. خود را در بروکراسی غرق نکنید بیزنس را ساده و آسان کنید.

### اشتباه شماره ۶: اشتباه

حسادت. غرق شدن در این که رقبا چه دارند! سعی کن به چیزهایی که داری فکر کنی و آن را ارتقا دهی. نه اینکه همیشه حسرت دیگران و موقعیتشان را بخوری. تو این شرکت و این محصول را انتخاب کردی پس سعی کن آن را بهینه کنی. چون همیشه ممکن است در نوع کالا و خدمات دیگران برخی موارد و محاسن بیشتری وجود داشته باشد ولی تو کار خود را انجام بده و همیشه به فکر ارتقای کیفیت محصولات باش.

### اشتباه شماره ۷: ما فکر می کنیم

همه کارهایی که انجام می دهیم خوب است و مشتری شانس دارد که با ماست. غرور همیشه قبل از مرگ است هر چه غرور بیشتر مرگ زودتر! طی یک تحقیق در سال ۲۰۲۰ یعنی فقط ۷ سال دیگر در هر روز بیش از ۴۵۰ میلیون معامله صورت می گیرد و در رقابت سنگین و طاقت فرسا مشتری به راحتی می تواند رقبای ما را پیدا کند. پس همواره باید خود را به چالش بکشیم. بیزنس ساده است ولی ما بی تفاوتیم و آنرا پیچیده و سخت می کنیم.

ماهانمه خبری تحلیلی  
پیام نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۸۵  
پنجم ماه ۱۳۹۱

۶



# استونیا

بخش اول

مترجم: نادره سمیع داریانی

ناپایدار است و سالانه به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر می‌کند به گونه ای که در سال ۲۰۰۸ شاخص قیمت برای مصرف کننده ۱۰.۴ درصد گزارش شده بود در حالی که در سال ۲۰۰۹ به ۰.۱ افت کرد و در پایان سال ۲۰۱۱ تا ۵ درصد بالا رفت. جمعیت سن کار (۱۵ تا ۶۴ سال) ۶۷.۲ درصد جمعیت استونیا را تشکیل می‌دهد. کودکان ۱۵.۱ درصد و افراد مسن ۱۷.۷ درصد جمعیت را تشکیل می‌دهند. اقتصاد استونیا بر پایه فناوری اطلاعات توسعه یافته است. تولید در بخش الکترونیک، ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های پیشرفته در اقتصاد برجسته است. شرکت‌های بین‌المللی از سوئد و فنلاند بخش عمده‌ای از تجهیزات تولیدشان را از کشور استونیا تهیه می‌کنند. سهم سرمایه‌های خارجی یک سوم درآمد ملی است. تقریباً نیمی از صادرات کشور استونیا توسط شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی انجام می‌شود. تولید و توزیع انرژی، مخابرات، راه‌آهن و سایر سازمان‌های دولتی در حال خصوصی شدن در این کشور است.

صادرات استونیا از سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۱ به ۳۰.۳۸ درصد افزایش یافت در حالی که واردات تنها ۶.۴۹ درصد افزایش یافته است. گرچه رشد صادرات بیشتر از واردات بوده است کسری تراز تجاری جهانی در پایان سال ۲۰۱۱، ۷۸۹ میلیون دلار آمریکا بود.

بزرگ‌ترین شرکای تجاری استونیا کشورهای همسایه و عمده‌ترین بازارهای صادرات آن سوئد، فنلاند، روسیه و لیتوانی هستند. در حالی که محصولات صادراتی عمده تجهیزات الکترونیکی و ماشین‌آلات، چوب و محصولات چوبی، سوخت‌های معدنی، محصولات شیمیایی و مواد غذایی است. عمده‌ترین کشورهای وارد کننده فنلاند، لیتوانی، سوئد و آلمان و اصلی‌ترین محصولات وارداتی ماشین‌آلات و تجهیزات الکترونیکی، سوخت‌های معدنی، محصولات شیمیایی و مواد غذایی است.

منبع: Turkinurance

استونیا کشوری در اروپای شمالی است که از بالاترین پتانسیل اقتصادی در منطقه برخوردار است. ۶۱ درصد تولید ناخالص داخلی استونیا از بخش خدمات تأمین و حق بیمه کل آن حدوداً ۵۰۰ میلیون دلار آمریکا است. عمده‌ترین بخش بازار بیمه در این کشور را بیمه‌های عمر تشکیل می‌دهد که ۵.۵٪ تولید ناخالص داخلی در رابطه با دارائی با ۲.۳۶ درصد نفوذ و ۳۶۸ دلار آمریکا برای هر نفر است.

جمهوری استونیا ایالتی در منطقه بالتیک اروپای شمالی با جمعیت ۱ میلیون و ۳۱۸ هزار نفر است. بزرگترین شهر و پایتخت آن شهر تالین است. به عنوان عضوی از اتحادیه اروپا در یکی از بزرگترین مناطق اقتصادی اروپا واقع شده است. همچنین این کشور یکی از بزرگترین کشورهای در حال توسعه است، با این وجود نرخ حق بیمه‌اش بسیار بالا نیست. وسایل نقلیه زمینی و بیمه شخص ثالث بالاترین حق بیمه را در این کشور تولید می‌کند.

۶۷.۲ درصد از جمعیت در سن کار با عضویت استونیا در اتحادیه اروپا در سال ۲۰۰۴ این کشور یورو را به‌عنوان واحد پول در سال ۲۰۱۱ پذیرفت. استونیا در میان عضوهای جدید اتحادیه اروپا دومین کشور قوی پس از قبرس جنوبی است. استونیا از سال ۱۹۹۹ عضو مؤسسه تجارت جهانی و از دسامبر ۲۰۱۰ به عضویت OECD درآمد است. با اقتصاد در حال رشد سریع و فن‌آوری اطلاعات بسیار قوی در این کشور، شرکت‌های بین‌المللی زیادی راغب به سرمایه‌گذاری در آن هستند. تولید خالص ملی ۲۰ میلیارد و ۶۵۴ هزار دلار و تولید ناخالص داخلی به طور سرانه ۲۰ هزار و ۶۰۰ دلار آمریکا استونیا را به بالاترین شاخص اقتصادی در میان ایالت‌های بالتیک تبدیل کرده است. نرخ بیکاری هر سال متفاوت است و بر اساس نتایج سال ۲۰۱۱ به ۱۲.۵ درصد رسیده است. اما استونیا با ۹۹.۸ درصد بالاترین نرخ سواد را در جهان به خود اختصاص داده است. شاخص قیمت برای مصرف کننده در این کشور

- ۱) در بیمه درمان گروهی بیمه نوین فرانشیز تعهدات تا چند درصد قابل کاهش دادن است؟
- الف) ۱۰٪
  - ب) ۲۰٪
  - ج) ۳۰٪
  - د) صفر

- ۲- کدامیک از موارد زیر جزو خطرات اصلی در بیمه آتش سوزی محسوب می شوند؟
- الف) آتش سوزی، زلزله، انفجار
  - ب) آتش سوزی، انفجار، سیل
  - ج) آتش سوزی، صاعقه، انفجار
  - د) زلزله، صاعقه، انفجار

- ۳- هر نوع تغییری در بیمه نامه به نحو زیر انجام می شود:
- الف) با فسخ بیمه نامه قبلی و جایگزینی بیمه نامه جدید
  - ب) با صدور الحاقیه
  - ج) با ابطال بیمه نامه قبلی و جایگزینی بیمه نامه جدید
  - د) با افزودن متن اصلاحی در اصل بیمه نامه

### برنده شماره قبل: خانم بهنوش رشیدی

پاسخ های شماره قبل: ■ سؤال ۱ گزینه الف ؛ ■ سؤال ۲ گزینه الف ؛ ■ سؤال ۳ گزینه ج

## اطلاعیه

### همکاران همیشه کوشای شرکت بیمه نوین

همانطور که مستحضرد حجم فعالیت شرکت در ماه های پایان سال رو به افزایش است و موجب گردیده که تماس های متعددی از سوی مشتریان با شرکت صورت پذیرد، از سوی دیگر تبلیغات گسترده سراسری (بیلبورد) بر این امر افزوده است، لذا به منظور رعایت اصل مشتری مداری پاسخگویی سریع و مناسب به مشتریان می تواند شرکت را در کسب پرتفو یاری نماید.

با آرزوی توفیق و عرض خدا قوت روابط عمومی

ماهنامه خبری، تحلیلی  
پیام نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

## خبر

## انتصاب

■ طی حکم های جداگانه ای از سوی مدیرعامل بیمه نوین؛ آقایان نیما لطفی به عنوان معاون اداره نظارت بر خسارت مالی، ابراهیم خلیلی مقدم به عنوان معاونت شعبه یاسوج و جواد عبدالله پور به عنوان معاونت شعبه تبریز منصوب شدند. ضمن تبریک به این عزیزان برایشان آرزوی موفقیت می کنیم.

## تبریک

### ■ تبریک ازدواج ...

آقای جواد مهدویان رئیس محترم شعبه زاهدان شادباش همکاران تان در بیمه نوین را به مناسبت جشن ازدواج تان پذیرا باشید.

### ■ تبریک تولد ...

خانم ها بهنوش رشیدی، گلناز نوشفر، ویدا ختوانه، مونا خاتمی، منیره تفضلی، زهرا عطروش، فاطمه نیک شمار، شهین بختیاری، معصومه سلیمانی و آقایان حسینعلی غلامی، مصطفی آقارضا، حمیدرضا نوروزی، محمدعلی دانشور، علی مهربخش، محمد سعدی خانی و محسن کلانتری متولد بهمن ماه، تولدتان پنهانی است برای صمیمانه ترین شادباش ها و قدردانی از زحمات فراوان تان در شرکت بیمه نوین، تبریک گرم ما را در این روزهای سرد زمستانی پذیرا باشید.

## همیشه راه ساده تری هم هست

از سوی یکی از مشتریان یک شرکت بزرگ تولید وسایل آرایشی شکایتی رسید. او گفته بود که هنگام خرید یک بسته صابون متوجه شده بود که آن قوطی خالی است. بلافاصله این مشکل بررسی و دستور داده شد که خط بسته بندی اصلاح شود. مهندسان نیز دست به کار شده و راه حل پیشنهادی خود را چنین ارائه دادند: "پایش (مونیتورینگ) خط بسته بندی با اشعه ایکس" سیستم مذکور خریداری شد و با تلاش شبانه روزی گروه مهندسان، دستگاه اشعه ایکس و مانیتورها در خط مذکور نصب شدند و دو نفر اپراتور نیز برای کنترل دائمی پشت دستگاه ها قرار گرفتند. نکته جالب توجه در این بود که درست هم زمان با این ماجرا، مشکلی مشابه در یکی از کارگاه های کوچک تولیدی پیش آمده بود اما آنجا یک کارمند معمولی و غیر فنی آن را به شیوه ای بسیار ساده تر و کم خرج تر حل کرد: تعبیه یک دستگاه پنکه در مسیر خط بسته بندی تا قوطی های خالی را باد ببرد!

## حسابداری شرکت های بیمه

کتاب "حسابداری شرکت های بیمه" با رویکرد استاندارد حسابداری منتشر شده است. کتاب حسابداری شرکت های بیمه نوشته داریوش محمدی و امیررضا نعمت الهی در چهار فصل به رشته تحریر در آمده است. مطالب و مباحث این کتاب شامل: مروری بر اصول و مفاهیم حسابداری، حسابداری بیمه های مستقیم و حسابداری شعب، حسابداری بیمه های اتکایی، کنترل های داخلی در شرکت های بیمه است. همچنین در انتهای هر گفتار پرسش های چهارگزینه ای خودآزمایی، پرسش های تشریحی و مسائل گنجانده شده است. این کتاب از سری کتاب های تحول در صنعت بیمه توسط پژوهشکده بیمه منتشر شده است.



شماره ۴۵  
بهمن ماه ۱۳۹۱





میلااد با سعادت پیامبر اسلام (ص) و امام جعفر صادق (ع) را تبریک عرض می نمایم.

## Payam-e-Novin Monthly

آدرس پورتال: [www.novininsurance.com](http://www.novininsurance.com)  
 پست الکترونیک: [info@novininsurance.com](mailto:info@novininsurance.com)  
 تلفن روابط عمومی: ۲۲۲۷۱۳۱۱ دورنگار: ۲۲۹۲۳۸۴۶  
 نشانی: تهران - بلوار میرداماد - میدان مادر - خیابان بهروز - نیش خیابان یکم - پلاک ۱۱  
 کد پستی: ۱۹۱۱۹۳۳۱۸۳ صندوق پستی: ۵۸۸۸-۱۵۸۷۵

شماره ۴۵ بهمن 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 خباز، فریبا امامی  
 عکس: احمد ستاریان



هر صبح با سلام تو بیدار می شویم  
 از آفتاب چشم تو سرشار می شویم  
 در چشمهای آبیات ای تا افق وسیع  
 یک آسمان ستاره ی ستار می شویم  
 یک آسمان ستاره و یک کهکشان شهاب  
 بر روی شانه های شب آوار می شویم  
 چندین هزار پنجره لبخند می زند  
 تا روبه روی فاجعه دیوار می شویم  
 روزی هزار مرتبه تا مرگ می رویم  
 روزی هزار مرتبه تکرار می شویم  
 فردا دوباره صبح می آید از این مسیر  
 چشم انتظار لحظه ی دیدار می شویم

سلمان هراتی



## معرفی منطقه ۳ بیمه نوین

### تیتیر - خبر

فارس: با موافقت بیمه مرکزی صدور بیمه نامه شخص ثالث بیمه پارسیان از سر گرفته شد.  
 نایب رئیس کمیسیون اقتصادی گفت: تفحص از بیمه ها به دلیل مشکلات ساختاری، قراردادهای و بیمه های اتکالی مطرح است که تحقیق از بیمه ایران در حال نهایی شدن است.  
 نوری مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات بیمه مرکزی، از سیستم هشدار خطا به عنوان یکی از مهم ترین کارکردهای سنهاب نام برد.  
 بینا: معاون طرح و توسعه بیمه مرکزی، از پرداخت ۴۶۳۰ میلیارد تومان خسارت در ۹ ماه اول سال خبر داد.  
 بینا: تا پایان اسفند ماه سال جاری تکلیف نظام آزادسازی تعرفه ها مشخص می شود.

صنعت بیمه: آیین نامه های «شرایط عمومی بیمه باربری» و «شرایط عمومی بیمه مسئولیت مدنی حرفه ای کارفرما در قبال کارکنان» توسط بیمه مرکزی برای اجرا به شرکتهای بیمه ابلاغ شد.

یکی از مهمترین اقدامات انجام شده در منطقه برنامه ویژه توسعه فروش در بیمه های عمر و سرمایه گذاری است که با تلاش جمعی همکاران و نمایندگان منطقه و با استفاده از تجارب تیم کارگزاری آقایان نقابی، زرگرانی، سعید و مهدی ابروانی و حسینی که با قراردادی سه ساله شروع به جذب و آموزش بازاریاب و ایجاد شبکه بازاریابی برای هر یک از نمایندگان کرده اند که خوشبختانه در سه ماهه ابتدای کار به موفقیت های چشم گیری دست یافته ایم که دستیابی به برنامه میان مدت مبنی بر تولید ماهانه یک میلیارد تومان حق بیمه عمر و سرمایه گذار را در آینده ای نزدیک محقق خواهد ساخت.

■ جایگاه منطقه سه را در بخش های مختلف بیمه ای چگونه ارزیابی می کنید؟  
 افزایش ۱۵۸ درصدی در تولید حق بیمه و کاهش ۳۰ درصدی ضریب خسارت و همچنین توسعه فروش در رشته بیمه های مسئولیت و عمر را شاهد بوده ایم.

در استان کرمان ۹۰/۹۹۶/۷۰۷ ریال است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از رشد ۱۶۳ درصدی برخوردار بوده که رشته های عمر و تشکیل سرمایه با ۶۰۵ درصد، مسئولیت با ۳۶۰ درصد و درمان با ۱۹۴ درصد بیشترین رشد را داشته اند. تولید حق بیمه در استان هرمزگان نیز در همین زمان رشد ۱۹۹ درصدی داشته و رشته های مسئولیت با ۱۴۲۰ درصد، ثالث با ۱۱۳ درصد و درمان با ۷۱ درصد بیشترین رشد را داشته اند. همچنین در این استان ضریب خسارت کاهش ۳۳ درصدی داشته است.  
 در استان سیستان و بلوچستان نیز با رشد ۱۷۰ درصدی در کل فروش مواجه بوده ایم که ضریب خسارت نیز با ۱۸ درصد کاهش حدود ۱۰ درصد است.

■ رتبه منطقه سه را در مقایسه با سایر مناطق چگونه ارزیابی می کنید؟  
 سرپرستی منطقه سه در رتبه بندی ۸ ماهه در جایگاه ششم قرار دارد.  
 ■ اقدامات و دستاوردهای منطقه در سال ۱۳۹۱ چیست؟

عباس احمدیان کارشناس مدیریت بیمه و دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی است. او از سال ۹۰ به بیمه نوین پیوسته است و در حال حاضر رئیس منطقه سه (کرمان - بندرعباس - زاهدان) بیمه نوین است. با او در خصوص فعالیت ها و عملکرد منطقه سه بیمه نوین به گفتگو پرداخته ایم.

■ در خصوص شبکه نمایندگی و شعب تحت سرپرستی منطقه سه توضیح دهید.  
 سرپرستی منطقه سه شامل استان های کرمان، هرمزگان و سیستان و بلوچستان است که در هر سه استان، شعبه در مرکز استان دایر است. تعداد نمایندگی های استان کرمان ۴۲، سیستان و بلوچستان ۱۳ و هرمزگان ۲۳ نماینده است که مجموعاً ۷۸ نماینده در منطقه سه مشغول به فعالیت هستند.

■ در خصوص عملکرد بیمه های منطقه سه توضیح دهید.  
 پرتقوی هشت ماهه سال ۹۱ بیمه نوین