



مجمع عمومی فوق العاده شرکت بیمه نوین روز دوشنبه ۳۱ تیرماه ۱۳۹۲ با حضور بیش از ۷۹،۱۱ درصد از سهامداران، اعضای هیئت مدیره، مدیر عامل و بازرس قانونی، نمایندگان ...



بیمه باربری به عنوان یکی از قدیمی ترین رشته‌های بیمه‌ای در جهان شناخته می‌شود. با گسترش مبادلات و پیشرفت‌های روزافزون در حوزه ارتباطات و حمل و نقل همچنین ...

صفحه ۴

# افزایش سرمایه از مبلغ ۲۸۰ میلیارد ریال به ۴۰۰ میلیارد ریال

## نگاهی به بیمه کشاورزی و مدیریت ریسک

## دریافت استاندارد بین‌المللی ارزش برند و نشان برند محبوب مشتریان از سوی بیمه نوین

## رقابت داخلی و تحریم‌های جهانی؛



جمله‌ای است که می‌گوید:

“دستیابی به ثروت‌های مادی بدون آرامش درون مانند آن است که در یک دریاچه شنا کنی اما تشنه نباشی” شاید اگر کمی در این عبارت تأمل کنیم فلسفه وجودی بیمه نیز در همین جمله نهفته باشد. جستجوی آرامش واقعی است که بشر هیچ‌گاه از آن غافل نبوده است. امروزه دیگر چه کسی می‌تواند خود را در حاشیه امن زندگی بداند و بگوید من به بیمه نیازی ندارم؟ بزرگترین سرمایه‌داران و غول‌های اقتصاد جهان، ورزشکاران و قهرمانان، مشاهیر و نخبگان؟! مالکیت‌های بشری با مسئولیت‌ها و دغدغه‌های فراوانی همراه است. اضطراب از خسران و نابودی آن‌چه که حاصل سال‌ها تلاش است که تنها با یک حادثه ناگهانی نیست شود. اما به لطف رشد صنعت بیمه و بازار رقابتی موجود در آن امروز دیگر اتفاقی نیست که قابلیت بیمه‌شدن نداشته باشد. شرکت‌های بیمه‌ای برای جذب حداکثری مشتریان خود اقدام به فروش بیمه‌نامه‌هایی با پوشش هر گونه ریسک قابل یا غیر قابل پیش‌بینی می‌کنند. از بیمه‌نامه حبس در آسانسور تا بیمه پرداخت خسارت برای کسانی که ممکن است توسط فرازمینی‌ها دزدیده شوند. همه اینها شاید بیشتر شبیه یک شوخی یا شگرد بازاریابی باشد اما در واقعیت حاوی این پیام است که ایجاد آرامش ارزنده‌ترین خدمت هر شرکت بیمه‌ای است.

حرف‌ماه

سردبیر

کالایی به نام آرامش

## خبر یک



در مجمع عمومی فوق العاده  
شرکت بیمه نوین تصویب شد؛

## افزایش سرمایه از مبلغ ۲۸۰ میلیارد ریال به ۴۰۰ میلیارد ریال

مجمع عمومی فوق العاده شرکت بیمه نوین روز دوشنبه ۳۱ تیرماه ۱۳۹۲ با حضور بیش از ۷۹.۱۱ درصد از سهامداران، اعضای هیئت مدیره، مدیرعامل و بازرسان قانونی، نمایندگان سازمان بورس و بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه نوین در این مجمع آقایان حسن معتمدی به عنوان رئیس جلسه، سعید غلامپور و مسعود اژیه به عنوان ناظرین و علیرضا معظمی نیز به عنوان منشی انتخاب شدند. در ابتدای مجمع آقای غلامعلی غلامی، مدیرعامل بیمه نوین گزارش توجیهی افزایش سرمایه هیأت مدیره به مجمع عمومی فوق العاده را ارائه نمود.

پس از آن گزارش مؤسسه حسابرسی و خدمات مالی فاطر به عنوان بازرسان قانونی قرائت شد و در پایان جلسه موضوع افزایش سرمایه شرکت از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی از مبلغ ۲۸۰ میلیارد ریال به مبلغ ۴۰۰ میلیارد ریال به تصویب اکثریت قاطع سهامداران رسید.

همچنین مقرر گردید اختیار افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۱۰۰۰ میلیارد ریال از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران به مدت دو سال در اختیار هیأت مدیره گذارده شود و افزایش سرمایه از طریق صدور سهام جدید و با رعایت حق تقدم صاحبان سهام صورت می‌پذیرد.

## راه اندازی انجمن مجازی صنعت بیمه

انجمن حرفه‌ای صنعت بیمه اقدام به راه اندازی انجمن مجازی نموده است. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، این انجمن مجازی به آدرس اینترنتی [www.ahsb.ir](http://www.ahsb.ir) آماده دارد تا اعضای جدیدی را پذیرش نماید. شرایط عضویت غیررسمی در این انجمن شامل پذیرش اساسنامه، دارا بودن حداقل مدرک کارشناسی در رشته بیمه و رشته‌های مرتبط و دارا بودن تجربه و تخصص کافی به تشخیص انجمن می‌باشد.

انجمن حرفه‌ای صنعت بیمه  
Professional Insurance Association



## رونمایی از سند توسعه فرهنگ بیمه

سید شمس الدین حسینی وزیر امور اقتصادی و دارایی، در آیین رونمایی از محصولات فرهنگی "نشر بیمه"، گفت: توسعه و بسط فرهنگ بیمه در کشور به رشد و شکوفایی اقتصادی کشور منتهی می‌شود و به همین خاطر صنعت بیمه باید با تمام توان در این مسیر حرکت کند.

به گزارش روابط عمومی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران حسینی با اعلام این مطلب افزود: هزینه‌های مربوط به فرهنگ‌سازی و ایجاد بسترهای فرهنگی برای همگانی شدن صنعت بیمه نوعی سرمایه گذاری اقتصادی است و این موضوع باید از سوی دست اندرکاران صنعت بیمه به خوبی درک شود.

وزیر امور اقتصادی و دارایی، ایجاد بسترهای فرهنگی را موتور محرکه توسعه اقتصاد دانست و گفت: توفیق مجموعه‌های اقتصادی در گرو ساده‌سازی مفاهیم پیچیده آن است و مجموعه‌هایی که این موضوع را با دقت دنبال می‌کنند، دستاوردهای مهم‌تری را کسب خواهند کرد.

گفتنی است در حاشیه مجمع عمومی بیمه مرکزی از مجموعه کتاب‌هایی با عنوان "بیمه برای همه" برای گروه سنی بزرگسال در قالب کتاب کارتون با موضوعاتی نظیر بیمه شخص ثالث برای موتورسوار، معرفی رشته‌های بیمه و بیمه شخص ثالث و همچنین چند عنوان کتاب بیمه‌ای برای گروه‌های سنی کودک و نوجوان رونمایی شد و در پایان مراسم اعضای شورای راهبردی توسعه فرهنگ بیمه با اهدای لوح سپاس به وزیر امور اقتصادی و دارایی از همراهی و حمایت‌های سید شمس الدین حسینی از برنامه‌های فرهنگ‌سازانه بیمه مرکزی تقدیر کردند.

شایان ذکر است متن تمامی این آثار که توسط شاعران و نویسندگان مطرحی نظیر اسدالله شعبانی، کاظم مزیانی، علی بابا جانی و ... با موضوع مفاهیم بیمه‌ای به نگارش درآمده در سایت رسمی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران قابل دسترسی است.

ماهنامه خبری، تحلیلی  
پیام نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۹  
تیر ۱۳۹۲

۲

## برگزاری دوره‌های آموزشی بیمه عمر در منطقه ۶ بیمه نوین

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، دوره بازاریابی تخصصی بیمه‌های عمر با حضور نمایندگان استان آذربایجان غربی و نمایندگان منتخب و برتر فروش از استان‌های آذربایجان شرقی و اردبیل در سازمان مدیریت صنعتی ارومیه برگزار شد.

مدرس این دوره آموزشی حامد قدس؛ ریاست منطقه ۶ بیمه نوین بود و طی این کلاس‌ها مباحث مهمی در خصوص اصول و روش‌های بازاریابی بیمه، تکنیک‌ها و مهارت‌های فروش بیمه عنوان شد.

همچنین ایجاد کارگروه‌های تخصصی در قالب فروش، تبلیغات یکپارچه، تبادل اطلاعات و تجربیات در خصوص فروش بین نمایندگان فعال از نتایج این دوره آموزشی بود.

در پایان نیز از چهار نماینده برتر استان آذربایجان غربی پریسا مختار شاکر، عین‌اله رسق قزلباش، مهرانگیز ایرانی و سیما شیرنژاد گلنخان با اهدای لوح سپاس قدردانی به عمل آمد. گفتنی است شرکت‌کنندگان پیش از این دوره آموزشی کلیات بیمه عمر را گذرانده بودند.

ماهنامه خبری، تحلیلی  
پیام نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

خبر

## دریافت استاندارد بین‌المللی ارزش برند و نشان برند محبوب مشتریان از سوی بیمه نوین



در ششمین دوره اجلاس مدیران و رؤسای آیتک شرکت بیمه نوین موفق به دریافت استاندارد بین‌المللی ارزش برند از سوی اتحادیه اروپا ۲۰۱۰: ISO ۱۰۶۶۸ و نشان برند محبوب مشتریان (BCP) در صنعت بیمه شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، در انتخاب شرکت‌های برتر برای دریافت نشان ارزش برند ۴۱ فاکتور از جمله اندازه و رشد شرکت، میزان اختصاص و توجه در حوزه مشتریان، نحوه اطلاع رسانی و پویایی و نوآوری در توسعه نام تجاری و... لحاظ شده است.

ششمین اجلاس مدیران و رؤسای آیتک (شرکت‌های بزرگ تولیدی و خدماتی نمونه کشور) پنجم تیر ماه سال جاری در سالن همایش‌های صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران برگزار گردید.

## روابط عمومی بیمه نوین موفق به؛

## کسب جایزه نوآوری در مدیریت روابط عمومی شد

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، همزمان با برگزاری ششمین دوره اجلاس مدیران و رؤسای آیتک شرکت بیمه نوین موفق به دریافت جایزه نوآوری در مدیریت روابط عمومی گردید. این جایزه را آرش بابایان؛ مدیر بازاریابی و روابط عمومی شرکت به نمایندگی از سوی مدیرعامل دریافت نمود.

## گردهمایی رؤسای شعب

## منطقه شمال غرب بیمه نوین

گردهمایی رؤسای منطقه شش با حضور سرپرست منطقه شمالغرب و رؤسای شعب ارومیه، اردبیل و زنجان در محل شعبه اردبیل برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، بررسی پرتفوی سه ماهه اول سال، نظارت و کنترل بر شبکه فروش، به‌روزرسانی اطلاعات همکاران، ارائه گزارش طرح توجیهی برای جذب نماینده و برنامه‌ریزی اصولی برای دستیابی به پرتفوی اعلام شده برای منطقه در دستور کار جلسه قرار گرفت.

همچنین در این جلسه هر کدام از رؤسای شعب از عملکرد سه ماهه خود در حوزه‌های صدور و خسارات گزارش‌های لازم را اعلام نمودند.

## اصطلاحات رایج در بیمه

### پوشش بیمه‌ای

(Cover)

تضمین و تأمینی که بیمه‌گران در مقابل دریافت حق بیمه با صدور بیمه‌نامه در اختیار بیمه‌گذاران قرار می‌دهند.

### حق بیمه

(Premium)

مبلغی که بیمه‌گذار در مقابل تحصیل تأمین بیمه‌ای یا تعهد جبران خسارت توسط بیمه‌گر، به او می‌پردازد.

### خطر

(Risk)

خطر عبارت است از اتفاق یا پیشامد احتمالی که زمان وقوع آن نامعلوم بوده، تحقق آن بستگی به میل و اراده طرف‌های قرارداد بیمه نداشته باشد.



شماره ۴۹  
تیر ۱۳۹۲

۳



## آموزش؛ قابلیت های دانشی، مهارتی و نگرشی

آموزش افراد در زمینه شغل و حرفه ای که در آن فعالیت می نمایند از روزگاران کهن مورد نظر همه انسان ها بوده است. امروزه نیز مسئولین واحدهای سازمانی، ناگزیرند به موفقیت و موفقیت سازمان خود بیاندیشند و یکی از گزینه ها برای بالاتر بردن رشد علمی سازمان حضور و شرکت کارکنان در دوره های آموزشی ضمن خدمت است.

دست اندر کاران آموزش معتقدند که با دوره های آموزشی ضمن خدمت می توان قابلیت های دانشی، مهارتی و نگرشی را در کارکنان پرورش داد. از این رو توجه جدی به این مقوله و اهتمام در ارتقای سطح توانمندی علمی کارکنان و تجهیز نیروی انسانی به فنون و علم روز به عنوان یکی از الویت های جدی در سازمان های معتبر و پیشرو در نظر گرفته شده است.

به همین منظور بیمه نوین در راستای عمل به فعالیت های حرفه ای خود و توسعه رشته های بیمه ای از جمله رشته مسئولیت متصدیان حمل و نقل و توفیقات روز افزون اخیر در این حوزه و با هدف ارتقاء سطح دانش فنی کارشناسان در شعب سراسر کشور و جلب رضایت بیمه گذاران و تسریع در روند رسیدگی خسارت های احتمالی ناشی از حوادث حمل و نقل جاده ای کشور نسبت به برگزاری دوره آموزشی اصول و موازین فنی کارشناسی خسارت در این رشته اقدام نمود. این دوره در روزهای ۵ و ۶ تیر ماه سال جاری با تدریس جناب آقای میرمالک ثانی از کارشناسان با تجربه و ارزیاب خسارت بیمه مرکزی برگزار گردید.

لازم به ذکر است در راستای سیاست های شرکت مبنی بر توسعه و ارتقای ضریب نفوذ در رشته های بیمه عمر و زندگی و مهندسی و ارتقای سطح دانش بیمه ای و شیوه های علمی فروش بیمه های عمر و مهندسی در نمایندگان، دوره های آموزشی بیمه عمر و مهندسی در استان بوشهر در روزهای ۶ و ۱۳ تیرماه برگزار شد.

ماهنامه خبری تحلیلی  
پیام نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۹  
تیر ۱۳۹۲

۴



## رقابت داخلی و تحریم های جهانی؛

دو چالش جدی پیش روی بیمه های باربری ایران

که بیشتر اشخاص حقیقی و حقوقی غیردولتی هستند تهیه پوشش بیمه ای از یک شرکت بیمه داخلی بسیار مناسب تر خواهد بود. البته در این بین نوع قرارداد تجاری منعقد فی مابین فروشنده ایرانی با خریدار خارجی نیز تعیین کننده خواهد بود. همچنین افزایش حجم تولید به دلیل افزایش حجم جابجایی کالاها جهت توزیع در بازار داخلی، بر بیمه های باربری داخلی نیز به صورت بالقوه تاثیر گذار است. ولی صاحبان کالا در حمل های داخل محدوده کشور به پوشش های بیمه ای که مسئولیت متصدیان حمل و نقل تهیه می کنند تکیه می نمایند که البته در این صورت صاحبان کالا در برخی موارد برخلاف تصورشان بدون پوشش بیمه ای باقی می مانند.

بنابراین باید گفت که افزایش حجم تولید و صادرات تاثیر مثبتی بر بیمه های بیمه باربری داخلی و صادراتی خواهد داشت لیکن میزان این تاثیر علاوه بر میزان افزایش حجم تولید و صادرات تابع متغیرهای دیگر نیز است.

**رابطه بیمه های باربری با سایر حوزه های اقتصادی چگونه است؟**

بیمه های باربری تابع تجارت خارجی یعنی صادرات و واردات کالا است و موضوع تجارت خارجی را هم بدون توجه به صنعت حمل و نقل نمی توان عنوان کرد. بنابراین بیمه های باربری به حوزه تجارت خارجی و صنعت حمل و نقل وابسته بوده و متأثر از آنها است. در جریان حمل و نقل خطرهای زیادی متوجه کالا می گردد که ممکن است سبب نابودی تمام و یا قسمتی از کالاها شود و به همین دلیل صاحبان کالاها باید از جابه جایی سالم آن و یا جبران خسارت های احتمالی اطمینان خاطر داشته باشند تا بتوانند با خاطری آسوده به مبادلات تجاری بپردازند

بیمه باربری به عنوان یکی از قدیمی ترین رشته های بیمه ای در جهان شناخته می شود. با گسترش مبادلات و پیشرفت های روز افزون در حوزه ارتباطات و حمل و نقل همچنین این بیمه یکی از نیازهای اساسی صاحبان کالا و خدمات در سراسر جهان است. مصاحبه ذیل متن مصاحبه با عسگر معزی مدیر بیمه های باربری شرکت بیمه نوین در خصوص وضعیت این رشته بیمه ای و ارتباط آن با دیگر حوزه های اقتصادی است که آن را می خوانید.

**با توجه به افزایش حجم تولید و صادرات کشورمان، وضعیت بیمه های باربری در ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟**

همان گونه که می دانید بیمه های باربری به طور معمول در سه بخش عمده بیمه باربری وارداتی، بیمه باربری صادراتی و بیمه باربری داخلی فعال است که از نظر تعداد بیمه نامه و حجم پرتفوی سهیم دو بخش اخیر بسیار کمتر است. بدین جهت که اولاً در حوزه صادرات، بیمه کالاها اغلب به واسطه خریداران در کشورهای دیگر از بیمه گران خارجی در کشور مقصد تهیه می شود. ثانیاً جهت اخذ بیمه نامه باربری برای کالاهای وارداتی از یک شرکت بیمه داخلی، الزام قانونی وجود دارد اما این الزام در مورد کالاهای صادراتی وجود ندارد.

در مورد تاثیر افزایش حجم تولید و صادرات کشورمان بر بیمه های باربری باید گفت بدیهی است که این مسأله می تواند تاثیر مثبتی بر بیمه های باربری صادراتی داشته باشد. خصوصاً هر چه صادرات غیرنفتی افزایش یابد به نظر می رسد تاثیر آن بر افزایش پرتفوی بیمه های باربری صادراتی بیشتر شود. زیرا برای صادرکنندگان کالاهای غیرنفتی

## برگزاری کارگاه آموزشی کارشناسان خسارت‌های بدنی

کارگاه آموزشی و آزمون تعیین سطح کارشناسان خسارت‌های بدنی شرکت بیمه نوین برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، این دوره آموزشی یک روزه با هدف ارتقای سطح کیفی دانش و تجربه کارشناسان بدنی سراسر شعب در تاریخ ۱۶ تیر ماه برگزار شد.

کارگاه آموزشی این دوره شامل مباحث تبیین و تشریح قانون اصلاح قوانین بیمه شخص ثالث، دستورالعمل تشکیل و ارسال پرونده‌های خسارت بدنی و حوادث راننده، آیین‌نامه‌های ۶۷ و ۲۳ حوادث راننده، آیین‌نامه‌های اجرایی ماده ۱۴ و ۸ قانون اصلاح قانون بیمه شخص ثالث بود که توسط ابوالفضل جهانپنده، معاون خسارت‌های بدنی شرکت بیمه نوین تدریس شد.

همچنین در نوبت عصر این دوره آموزشی، حسین حاتمی؛ مشاور مدیرعامل بیمه نوین با بیان اهداف شرکت بر اهمیت دقت در رسیدگی به پرونده‌های ثالث بدنی و حوادث راننده در این رشته بیمه‌ای تأکید نمود. گفتنی است در آزمون پایانی این دوره آموزشی ۲۰ نفر از شرکت‌کنندگان موفق به اخذ مدرک سطح ۳ گردیدند.

## نکته دیگر

با افشاکاری‌های ادوارد اسنودن در مورد اقدامات آژانس امنیتی ملی آمریکا، بحث در مورد امنیت در فضای مجازی بار دیگر بالا گرفته است. این بهترین تبلیغ برای بیمه‌گرانی است که "بیمه‌های سایبری" عرضه می‌کنند. شرکت آلیانتس اندکی پیش، بسته‌ی بیمه‌ای را معرفی کرده بود که از شرکت‌ها در برابر آسیب‌های حملات سایبری در سطوح مختلف حمایت می‌کند؛ مثلاً اگر حمله‌ها به شهرت یک مؤسسه آسیب بزنند کارشناسان تبلیغاتی شرکت آلیانتس پس از بروز حادثه تلاش می‌کنند وجهه آسیب‌دیده شرکت‌ها را در افکار عمومی ترمیم کنند؛ فرایندی به نام؛ "اقدام متقابل در حوزه ارتباطات"

یعنی کمتر از ۲۰ درصد که این رقم بسیار خوبی است و از این نظر بیمه‌های باربری وضعیت مطلوبی دارد. ولی در سال ۱۳۸۹ این نسبت به ۲۷،۸۵ و در سال ۹۰ به ۳۲،۵۷ افزایش یافته است. که یکی از دلایل این امر کاهش نرخ حق بیمه در این رشته است. کاهش شدید نرخ حق بیمه باعث افزایش قابل توجه خرید بیمه‌نامه با پوشش‌های تمام خطر شده که ارائه این نوع پوشش با حق بیمه حداقلی طبیعتاً باعث افزایش ضریب خسارت در این رشته خواهد شد. البته در کنار این مسائل عوامل مهم دیگری همچون افزایش ایمنی حمل و نقل کالا می‌تواند تأثیر مثبتی بر وضعیت خسارت این رشته داشته باشد و در مجموع فعلاً وضعیت در این حوزه از این منظر مطلوب است که انشالله تداوم یابد.

## به نظر شما برای حفظ این وضعیت مطلوب از نظر نسبت خسارت چه اقداماتی باید انجام داد؟

با توجه به آزاد سازی تعرفه اکثر رشته‌های بیمه‌ای من جمله بیمه‌های باربری و رقابت موجود در بازار بیمه حق بیمه رشته باربری با کاهش شدیدی روبه‌رو شده است. بنابراین با فرض ثابت بودن روند وقوع حوادث نسبت به گذشته با افزایش نسبت خسارت در این رشته روبه‌رو خواهیم بود.

باید در پذیرش ریسک‌های پیشنهادی و تعیین حق بیمه متناسب هر ریسک با دقت کافی عمل کنیم. آزاد سازی تعرفه فرصت ارائه نرخ‌های عادلانه را هم فراهم کرده است بدین معنی هر کس به نسبت ریسکی که دارد، حق بیمه مناسب آن را هم پرداخت کند. البته این امر مستلزم این است که بیمه‌گرها در تعیین حق بیمه‌ها داده‌های آماری لازم را استخراج و معیارهای فنی بیمه‌گری را مدنظر داشته باشند. در غیر این صورت و با شیوه معمول فعلی ارائه نرخ، نه عدالت در حق بیمه‌گذاران رعایت خواهد شد و نه این وضعیت مطلوب نسبت خسارت حفظ خواهد شد.

بنابراین در مرحله پذیرش ریسک باید با اطلاعات کافی در خصوص کالا، بیمه‌گذار، نحوه حمل، نوع پوشش بیمه‌نامه و ... تصمیم‌گیری کنیم و میزان و نحوه تأثیر این اطلاعات را هم باید با توجه به موازین فنی بیمه‌گری تعیین کرده باشیم.

که بیمه‌های باربری در اینجا ایفای نقش نموده و آسایش خاطر صاحبان کالا را فراهم می‌نمایند. می‌توان گفت که بیمه باربری تسهیل‌کننده فعالیت‌های تجاری مرتبط به مبادلات کالا است.

## چشم‌انداز بیمه‌های باربری را در سال ۹۲ چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به‌طور کلی صنعت بیمه در دو سه سال اخیر با دو مسئله عمده مواجه شده است. یک مسئله مربوطه می‌شود به نحوه رقابت و عملیات بیمه‌گری شرکت‌های بیمه در ایران که جا دارد متولیان امر اعم از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی و شرکت‌های بیمه به‌صورت خیلی جدی بررسی این موضوع بپردازند و من فکر می‌کنم ادامه این روند می‌تواند بیمه‌گران خصوصاً تازه واردها را با بحران جدی روبه‌رو نماید که در نهایت بیمه‌گران و بیمه‌گذاران هر دو از این امر متضرر خواهند شد. مسئله دوم با تحریم‌های اقتصادی اخیر در ارتباط است و این تحریم‌ها بر رشته بیمه‌های باربری به دلیل ارتباط آن با صادرات و واردات کالا اثر ملموس تری داشته است.

در سال‌های ۹۱ و ۹۰ سهم پرتفوی بیمه باربری از کل پرتفوی صنعت بیمه در مقایسه با سال‌های قبل از آن با کاهش مواجه شده است که در این امر می‌تواند ناشی از عوامل متعددی همچون رشد حق بیمه سایر رشته‌ها، کاهش شدید نرخ حق بیمه این رشته و اثر تحریم‌های اقتصادی باشد. در صورتی که روند تحریم‌های بین‌المللی به همین شیوه ادامه یابد بیمه‌های باربری با وضعیت نامطلوبی مواجه خواهد شد. آمار فصلی منتشر شده توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی هم نشان می‌دهد که در دو ماهه نخست سال ۱۳۹۲ نرخ رشد پرتفوی بیمه‌های باربری ۳۱/۱- بوده و سهم این رشته در ازای کل بازار بیمه به ۸٪ کاهش یافته است. البته امیدواریم که با تحولات صورت گرفته در کشور گام‌های فوری و اساسی جهت رفع این تحریم‌ها برداشته شود.

## وضعیت خسارت در رشته بیمه‌های باربری را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

متوسط نسبت خسارت این رشته در طول ۱۰ سال اخیر از ۱۳۸۱ الی ۱۳۹۰ برابر با ۱۹،۷۷ بوده است.

### بیمه کودکان آسمانی

سهم نرخ و نو آسمان‌گرا این تراز هست.

فوق گرامر، با شرکت در این طرح فیزیقه می‌توانید آتیه کودکان تحت پوشش بهریمستی را تأمین نمایید.



برپایی غرفه کودکان آسمانی در اولین نمایشگاه قرآن و عترت استان قم توسط نمایندگی کد ۳۶۱۰



## نگاهی به بیمه کشاورزی و مدیریت ریسک

مطرح جهانی، بیمه محصولات کشاورزی را ساز و کاری مشارکتی در پذیرش ریسک می‌دانند، اما عملاً آن را ابزاری هزینه‌بر برای انتقال ریسک از کشاورزان و تولیدکنندگان به بیمه دولتی و یا خصوصی می‌دانند. البته مدیریت ریسک، تنها خرید یا بیمه کردن محصولات کشاورزی نیست، در واقع مدیریت ریسک تمام کارهایی است که برای درک ریسک و رویارویی با خطرها انجام می‌شود.

تحقیقات مختلف نشان می‌دهد که بیشترین نگرانی کشاورزان در مورد ریسک قیمت کالا، ریسک تولید و تغییرات در قوانین و مقررات دولتی است. در این تحقیق، برخی از کشاورزان هزینه‌های نهاده‌ها را بزرگ‌ترین منبع ریسک می‌دانند. پژوهش‌ها نشان داده است که به باور کشاورزان، ریسک‌های قیمت و تولید از مهمترین ریسک‌ها هستند و تولید با کمترین هزینه‌ی ممکن و بیمه از مهم‌ترین راهبردهای مدیریت ریسک هستند.

یکی از ریسک‌هایی که به علت خودباستگی صنعت کشاورزی اهمیت بسیار دارد، ریسک‌های استراتژیکی است. ریسک استراتژیکی، حساسیت مستقیم استراتژیکی یک شرکت در عدم قطعیت‌های فضای تجاری است. بنابراین هرچقدر در ارزش نهایی یک زمین کشاورزی یا کسب و کار کشاورزی نوسانات بیشتر باشد، ریسک افزایش می‌یابد. آنچه گسترش و توسعه بیمه محصولات کشاورزی را توجیه می‌کند ناپایداری و مخاطره آمیز بودن شرایط تولید در کشاورزی است. بیمه محصولات کشاورزی در کشورهای مختلف براساس یکی از روش‌های هزینه تولید و یا در نظر گرفتن نسبتی از بازده محصول و وام پرداخت شده به کشاورز صورت می‌گیرد؛ اصولاً بیمه کشاورزی از سوی دولت‌ها برای حل دو مشکل اساسی، درآمد پایین و درآمد بی‌ثبات مورد توجه قرار می‌گیرد. برای پذیرش بیمه از سوی کشاورزان باید سطح آگاهی‌های عمومی آنان را نسبت به بیمه بالا برد، بنابراین تعیین نسبی اثر عوامل گوناگون اقتصادی، اجتماعی و فنی و به خصوص عامل ریسک‌پذیری کشاورزان بر فرآیند تصمیم‌گیری آنان نسبت به تقاضا و پذیرش بیمه کشاورزی بسیار اهمیت دارد. منبع: اکونومیست

اقتصاددانی به نام "مالتوس" معتقد بود که رشد جمعیت تصاعدی و بیش از رشد مواد غذایی است. امروز علیرغم پیشرفت تکنولوژی در تولید محصولات کشاورزی باید توجه داشت که همواره موضوع امنیت غذایی یکی از مشکلات اصلی جوامع بوده و اگر کشورها نتوانند با روش‌های مناسب از سرمایه‌گذاران در بخش‌های کشاورزی حمایت کنند، در تأمین مواد غذایی و توسعه اقتصادی با مشکلات بیشتری مواجه می‌شوند.

این موضوع وظیفه خطیری را متوجه سیاست‌گذاران سرمایه‌گذاری در این بخش می‌کند، به گونه‌ای که باید منابع محدود بودجه عمومی و سرمایه‌های خصوصی را به بهترین نحو به سوی سرمایه‌گذاری در این بخش هدایت کرد. این امر تنها با کاهش ریسک و مدیریت آن قابل تحقق بوده و یکی از ابزارهای مدیریت ریسک، بیمه فعالیت‌های کشاورزی است.

بیمه کشاورزی و چالش‌های پیش رو در حال حاضر مسئله اساسی مواجه شدن با کشاورزی جهانی است که شامل قیمت‌های عادلانه، پیشرفت اقتصادی و آینده‌ای تأمین شده از محصولات کشاورزی برای جمعیت شهری، توانایی خرید محصولات، متنوع بودن ذخیره غذایی و محافظت از منابع طبیعی است.

به طور کلی می‌توان گفت که ریسک‌هایی نظیر ریسک تولید، ریسک‌های مالی و اقتصادی خرید و فروش، ریسک‌های بنگاهی و تنظیم‌کننده بازار، به طور مستقیم بر درآمد و رفاه کشاورزان تأثیر می‌گذارد. کشاورزان برای مدیریت این ریسک‌ها باید محصولات و روش‌های خرید و فروش را با دقت انتخاب کنند و برای متنوع کردن منابع درآمد خود تلاش کنند. همچنین برای مدیریت ریسک، تکنیک‌هایی از قبیل انتقال ریسک به سایر ریسک‌ها از طریق بیمه کشاورزی وجود دارد. در نهایت هدف تمام این مدیریت‌ها کاهش نوسانات درآمد و جلوگیری از پیدایش ضررهای بزرگ است.

برای تولیدکنندگان اصلی محصولات کشاورزی پیشنهادها متعددی جهت طراحی و ایجاد نظام‌های بیمه‌ای مؤثرتر و بر اساس خطرهای بازار مطرح شده است. "اندرسن" و "دیلون" از کارشناسان

## بازاریابی پارتیزانی

بازاریابی پارتیزانی (GUERRILLA MARKETING)

توسط جی.کنراد لوینسون در کتابی با همین عنوان در سال ۱۹۸۲ تشریح شد؛ روشی نامنظم و غیرمعمول در انجام فعالیت‌های ترفیعی بر مبنای یک بودجه بسیار کم. چنین ترفیعات و پیشرفت‌هایی گاهی اوقات به گونه‌ای طراحی می‌شوند که مخاطب هدف، حتی از وجود آنها بی‌اطلاع است و این ترفیعات نوعی بازاریابی پنهان یا سری است.

بازاریاب پارتیزانی باید خلاق باشد و روش‌های غیرمعمول ارتقا و پیشبرد را طراحی و تدبیر کند. او باید کلیه ارتباطات و تماس‌های خود را، چه حرفه‌ای و چه شخصی به کار گیرد و نیز شرکت و محصول آن را آزمون کند و به دنبال منابع تبلیغاتی باشد.

لوینسون، اصول زیر را به عنوان زیربنای بازاریابی پارتیزانی شناسایی می‌کند:

■ بازاریابی پارتیزانی به طور ویژه در کسب و کارهای کوچک کاربرد دارد.

■ بازاریابی پارتیزانی باید بر مبنای روانشناسی انسانی باشد تا تجربه، قضاوت و حدس یا گمان.

■ سرمایه‌گذاری‌های اولیه در بازاریابی به جای پول باید زمان، انرژی و قوه تخیل یا تصویرسازی ذهنی باشد.

■ آمار و ارقام اولیه برای اندازه‌گیری کسب و کار، میزان سود است نه فروش.

■ بازاریاب نیز باید بر تعداد روابط جدید ایجادشده در هر ماه تمرکز کند.

■ به‌جای سعی در راستای تنوع بخشی از طریق ارائه محصولات و خدمات مربوط، استاندارد را برای تعالی با تمرکز دقیق ایجاد کند.

■ به‌جای تمرکز بر کسب مشتریان جدید، مشتریان فعلی و داشتن معاملات بیشتر و بزرگتر با آنها را هدف قرار می‌دهد.

■ فراموش کردن رقابت و تمرکز بیشتر بر همکاری با کسب و کارهای دیگر.

■ بازاریابان پارتیزانی باید همواره ترکیبی از متدها و روش‌های بازاریابی را در یک رشته اقدامات و عملیات به کار گیرند.

■ به‌کارگیری تکنولوژی روز به عنوان ابزاری برای توانمندسازی بازاریابی.

ماهنامه خبری، تحلیلی  
پیام‌نوین

Monthly  
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۴۹  
تیر ۱۳۹۲

۶



۱- کدام یک جزو پوشش‌های مجموعه شرایط C نمی‌باشد؟

- الف) آتش‌سوزی و انفجار
- ب) تخلیه کالا در بندر اضطراری
- ج) آبدیدگی
- د) تصادم و تصادف

۲- در صورتی که بعد از وقوع حادثه، ارزش قبل از حادثه بیشتر از مبلغ بیمه شده باشد، بیمه‌گر خسارت وارده را به موجب ..... و متناسب با حق بیمه دریافتی به بیمه‌گذار پرداخت می‌نماید.

- الف) اصل نفع بیمه‌ای و یا نفع‌پذیری بیمه‌گذار
- ب) اصل غرامت
- ج) اصل جانشینی
- د) قاعده نسبی سرمایه و یا اعمال ماده ۱۰ قانون بیمه

۳- خسارات قابل تأمین در بیمه زلزله عبارت است از ...

- الف) خساراتی که بر اثر وقوع زلزله به ساختمان‌ها و اموال منقول وارد می‌شود
- ب) خسارات غیرمستقیم شامل عدم النفع بیمه‌ای ناشی از زلزله
- ج) سرقت‌های پس از زلزله
- د) تأمین همه خسارات مالی و جانی بیمه‌گذار

### برنده شماره قبل: آقای محمد علی دانشور

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

## انتصاب

■ طی حکم‌های جداگانه‌ای از سوی مدیرعامل بیمه‌نوین؛  
 ■ آقایان عسگر معزی به مدیریت بیمه‌های باربری  
 ■ تقی سهرابی به معاونت شعبه زاهدان  
 ■ محمد قلندری به معاونت شعبه کرمان  
 ■ ابوالفضل جهاندیده به عنوان معاون اداره نظارت بر خسارت بدنی خانم‌ها

■ مریم مطوف به ریاست شعبه قم  
 ■ لیلا رزاقی به ریاست شعبه شرق تهران  
 و منیره تفضلی به معاونت شعبه مشهد منصوب شدند. ضمن تبریک به این عزیزان برایشان آرزوی موفقیت می‌کنیم.

## تبریک تولد

خانم‌ها خدیجه بابایی، سعیده عاشوری، پرستو کمالی، فاطمه موسوی، آزاده مختاری، سپیده بهادری، منصوره ملکی، محبوبه طاووسی، ساناز رمرودی، فاطمه خوش نام، سمیرا رستم خانی، ناهید پرستنده، سمانه السادات کوچکی و آقایان رامین عابدی، علیرضا معظمی، آرش بابایان، محمدمهدی سیمی، محمد جعفری زاده، علیرضا هادی شعار، محمدجواد خورسند، غلامرضا شکری، صیاد کاظمی، صمد باقری، مجید بهنام مقدم فیض آبادی، ناگو زنده دلان، امیر سلطانیپور، مجید احمدی، محمدابراهیم اسلامی، سیدمحمدنیکبخت و جواد زیرک متولد تیر ماه تولدتان بهانه‌ای است برای صمیمانه‌ترین شادباش‌ها و قدردانی از زحمات فراوان‌تان در شرکت بیمه‌نوین، تبریک ماتوأم با آرزوی بهترین‌ها برای روزهای پیش رو را پذیرا باشید.

## اطلاع رسانی

همکاران گرامی به اطلاع می‌رساند که به همت و تلاش رؤسای شعب یزد و غرب تهران و همچنین پشتیبانی و حمایت مدیران ستادی ذیربط دو ساختمان برای شعب مذکور خریداری گردید. در همین راستا شرکت بنا دارد ساختمان‌های اجاره‌ای را به ملکی تبدیل نماید. تلاش شما همکاران در شناسایی و معرفی املاک در خور نام شرکت می‌تواند در این تصمیم مؤثر واقع شود.

باتشکر  
روابط عمومی

## فروشنده موفق

یک پسر تگزاسی برای پیدا کردن کار به یکی از فروشگاه‌های بزرگ (Everything under a roof)

ایالت کالیفرنیا می‌رود.

مدیر فروشگاه به او می‌گوید: یک روز فرصت داری تا به طور آزمایشی کار کرده و در پایان روز با توجه به نتیجه کار در مورد استخدام تو تصمیم می‌گیریم.

در پایان اولین روز کاری مدیر به سراغ پسر رفت و از او پرسید که چند مشتری داشته است؟

پس پاسخ داد که یک مشتری.

مدیر با تعجب گفت: تنها یک مشتری!!!!...

بی تجربه ترین متقاضیان در اینجا حدقل ۱۰ تا ۲۰ فروش در روز دارند.

حالا مبلغ فروشت چقدر بوده است؟

پسر گفت: ۱۳۴,۹۹۹,۵۰ دلار ...

مدیر تقریباً فریاد کشید: ۱۳۴,۹۹۹,۵۰ دلار .....!!!! مگه چی فروختی؟

پسر گفت: اول یک قلاب ماهیگیری

کوچک فروختم، بعد یک قلاب ماهیگیری بزرگ، بعد یک چوب ماهیگیری گرافیت

به همراه یک چرخ ماهیگیری ۴ بلبرینگه.

بعد پرسیدم کجا میرید ماهیگیری؟ گفت: خلیج پستی.



من هم گفتم پس به قایق هم احتیاج دارید و یک قایق توربوری دو موتوره به او فروختم. بعد پرسیدم ماشینتان چیست و آیا می‌تواند این قایق را بکشد؟ که گفت هوندا سیوی.

پس منمهم یک بلیزر ۴WD به او پیشنهاد دادم که او هم خرید.

مدیر با تعجب پرسید: او آمده بود که یک قلاب ماهیگیری بخرد و تو به او قایق و

بلیزر فروختی؟

پسر به آرامی گفت:

نه، او آمده بود یک بسته قرص سردرد بخرد که من گفتم:

بیا برای آخر هفته ات یک برنامه

ماهیگیری ترتیب بدهیم

شاید سردردت بهتر شد!!!!



حلول ماه مبارک رمضان، ماه رحمت و غفران را خدمت شما همکاران گرامی تبریک می گوئیم.

## 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: ۲۲۲۷۱۷۳۱ دورنگار: ۲۲۹۲۳۸۴۶  
 نشانی: تهران - بلوار میرداماد - میدان مادر - خیابان بهروز - نیش خیابان یکم - پلاک ۱۱  
 کد پستی: ۱۹۱۱۹۳۳۱۸۳ صندوق پستی: ۵۸۸۸-۱۵۸۷۵

شماره ۴۹ تیر ۱۳۹۲  
 ماهنامه خبری، تحلیلی پیام نوین  
 تهیه و تولید: روابط عمومی شرکت بیمه نوین  
 زیر نظر هیئت تحریریه  
 سردبیر: ارش بابایان  
 دبیر تحریریه: زهره گلدار  
 گرافیک: شهرزاد خباز، فریبا امامی  
 عکس: احمد ستاریان



### صدایم در نمی آید

تورا با غیر می بینم، صدایم در نمی آید  
 دلم می سوزد و کاری ز دستم بر نمی آید  
 نشستم، باده خوردم، خون گریستم، کنجی افتادم  
 تحمل می رود اما شب غم سر نمی آید  
 توانم وصف جور مرگ و صد دشوار تر زان لبیک  
 چه گویم جور هجرت چون به گفتن در نمی آید  
 چه سود از شرح این دیوانگی ها، بی قراری ها؟  
 تو مه، بی مهری و حرف منت باور نمی آید  
 ز دست و پای دل برگیر این زنجیر جور ای زلف  
 که این دیوانه گر عاقل شود، دیگر نمی آید  
 دلم در دوریت خون شده، بیا در اشک چشمم بین  
 خدا را از چه بر من رحمت ای کافر نمی آید

مهدی اخوان ثالث

### تیتیر - خبر

تسنیم: دولت هند موافقت خود با فعالیت دو شرکت بیمه ایرانی برای پوشش بیمه ای محموله های صادراتی این کشور به ایران و محموله های وارداتی از ایران را برای ۳ ماه دیگر تمدید کرد.

پژوهشکده بیمه: در حاشیه برگزاری مجمع عمومی سالیانه بیمه مرکزی از «سند توسعه فرهنگ بیمه» توسط وزیر امور اقتصادی و مرکزی و دیگر اعضای این صنعت رونمایی شد.

فارس: عضو هیئت مدیره بیمه تعاون از صادر شدن پروانه فعالیت این شرکت بیمه خبر داد.

ایستانبوز: مهدی ریاحی فر به سمت «مدیرکل دفتر فنی» منصوب شد.

مهر: رئیس کل بیمه مرکزی از دریافت ۴۸ تقاضا برای دریافت مجوز جهت تأسیس شرکت بیمه خبر داد.



## استاندارد کیفیت

به بهانه انجام چهارمین ممیزی داخلی شرکت بیمه نوین در تیرماه سال جاری

۲ بار نسبت به ممیزی داخلی اقدام نموده است. مطابق فرآیند ممیزی، هر ساله ممیزی خارجی یکبار توسط شرکت S.G.S و ممیزی داخلی دو بار در مقاطع شش ماهه توسط تیم ممیزی انجام می شود.

به همین منظور آخرین ممیزی داخلی در تاریخ ۱۷ و ۱۸ تیرماه ۱۳۹۲ انجام شده است. در این ممیزی تیم ممیزی به واحدهای مختلف سازمان مراجعه و عملکرد واحدهای یاد شده را در بازه زمانی شش ماهه دوم سال ۱۳۹۱ با توجه به مفاد استاندارد کیفیت مورد ممیزی و ارزیابی قرار دادند. ممیزی های داخلی به منظور ارزیابی نقاط ضعف و قوت عملکرد سازمان انجام می شود و این فرصت را به سازمان می دهد تا ضمن شناسایی فرصت های بهبود، قبل از ممیزی خارجی نسبت به رفع مشکلات موجود اقدام نماید. نتایج این ممیزی متعاقباً توسط نماینده مدیریت در نظام کیفیت (سرکار خانم رضایی مؤقر) در جلسه بازنگری مدیریت طرح و مورد بهره برداری قرار خواهد گرفت. اعضای تیم ممیزی در این دوره را آقایان جعفری ندوشن و نقاش و خانم ها خادمی و یکتاپرست تشکیل می دادند. که بدین وسیله از تیم ممیزی، مدیران محترم و نمایندگان محترم واحدها که برای اجرای هر چه بهتر این ممیزی مشارکت نموده اند، تشکر می نمایم.

بلکه کیفیت عملکرد صحیح تمامی بخش های یک سازمان که در مجموع در کیفیت محصول یا خدمت عرضه شده توسط یک سازمان تجلی می یابد. این استانداردها می گویند که کیفیت محصول فقط از طریق کنترل و بازرسی، حتی بازرسی صد درصد، به صورت پیوسته قابل تأمین نیست بلکه کیفیت باید در فرآیند تولید و آن هم در تمامی بخش های یک سازمان از جمله بخش برنامه ریزی، تدارکات، کنترل کیفیت، آموزش، پشتیبانی و مانند آن خلق و به وجود آید.

### شرکت بیمه نوین دارنده گواهی استاندارد کیفیت:

شرکت بیمه نوین یکی از شرکت های بیمه در کشور است که ضمن تبیین فرآیندهای انجام کار، الزامات مربوط به تولید و ارائه خدمات و محصولات (بیمه نامه ها) خود را از دید مشتریان و دستگاه ناظر (بیمه مرکزی جمهوری اسلامی) شناسایی نموده، با همکاری عوامل درون سازمان، موفق به پیاده سازی و اخذ گواهی استاندارد کیفیت ISO 9001-2008 تحت نظارت شرکت S.G.S شده است. در این راستا شرکت بیمه نوین در سپتامبر ۲۰۱۱ اولین ممیزی خود را بر اساس بندهای استاندارد انجام داد و از آن زمان تاکنون ضمن تمدید گواهی استاندارد، هر سال

امیرحسین قربانی؛ سرممیز نظام کیفیت در شرکت بیمه نوین در سال ۱۹۴۶ پس از جنگ جهانی دوم، ۲۵ کشور جهان طی ملاقاتی در لندن بر روی تأسیس یک سازمان بین المللی برای استاندارد توافق نمودند که به دنبال آن سازمان بین المللی استاندارد (ISO) در سال ۱۹۴۷ تأسیس شد و در حال حاضر اکثر کشورهای جهان از جمله ایران عضو این سازمان هستند.

مأموریت اصلی این سازمان «تدوین و انتشار استاندارد» در زمینه های مختلف است. در سال ۱۹۷۹ «کمیته تضمین کیفیت و مدیریت کیفیت» در این سازمان تشکیل شد که مأموریت آن تدوین و انتشارات استاندارد در زمینه «مدیریت کیفیت و تضمین کیفیت» بود و کلیه استانداردهایی که توسط این کمیته منتشر شدند به خانواده یا سری استانداردهای ISO 9000 معروف و شناخته شده اند. مطرح شدن این استانداردها در واقع پاسخی است به روند رو به رشد گسترش تجارت جهانی و جهانی شدن فعالیت های تولید و ارائه خدمات که ضرورت اطمینان خاطر طرف های ذی نفع و سهولت در تولید و تجارت را دو چندان ساخته است. استانداردهای سری ISO 9000 در زمینه کیفیت گفتگو می کند. ولی نه فقط کیفیت محصول نهایی،