



مراسم تجلیل از دانش آموزان ممتاز شرکت بیمه نوین با حضور مدیرعامل و معاون فنی و جمعی از خانواده های دانش آموزان برگزار شد.

صفحه ۳



دانش TRIZ می تواند در دامنه های از یک طیف مفهومی و گستره های از تعاریف قرار گیرد که بابت نتیجه گیری از دیدگاه آلتشولر می توان TRIZ را...

صفحه ۴

نرخ سود قطعی بیمه های عمر و پس انداز بیمه نوین برای سال ۱۳۹۲ ۲۵,۸۸ درصد اعلام شد

تجدید گواهینامه بین المللی ISO 9001 - 2008
شرکت بیمه نوین
برای یک دوره سه ساله

تقدیر از دانش آموزان ممتاز خانواده بیمه نوین

صنعت بیمه اروپا همچنان بر مدار رشد

بیمه نوین
بخش درآمد می کنیم



آیا می دانید

به بیمه گذاران عمر و تشکیل سرمایه این شرکت، چند درصد سود مشارکت در منافع پرداخت شده است؟

سال ۹۲	% ۲۵/۸۸
سال ۹۱	% ۲۵/۲۳
سال ۹۰	% ۲۴/۶



خود افزا محسوب می گردند. اما مهم ترین نکته در حوزه مدیریت دانش، استفاده مؤثر و به کارگیری انواع مختلف دانش در تمام سطوح فعالیت های سازمان است. در حقیقت شرکت هایی در این مسیر موفق ترند که با استفاده از این سرمایه، قادرند از طریق آن ارزش بیشتری خلق کنند.

اقتصاد مبتنی بر دانش در بر گیرنده مجموعه ای است که در آن، دانش و توانایی انسانها، بیش از توانایی ابزار، ماشین و یا تکنولوژی، تعیین کننده مزیت رقابتی است.

اما بی شک فرآیندهای تولید دانش، توزیع دانش، انتقال و کاربرد آن مهم ترین چالش شرکت هایی است که می خواهند به بخش پیشرو در صنعت خود تبدیل شوند، چرا که تقویت و تلفیق مرزهای مفهوم اقتصاد دانش محور راه زیادی برای طی کردن پیش رو دارد.

در دنیایی زندگی می کنیم که تمامی عوامل خرد و کلان آن به سمت دانش محوری حرکت می کند و هر روز بیش از پیش شاهد رشد اقتصاد دانش محوری هستیم که به طور مستقیم بر اساس تولید، توزیع و مصرف دانش و اطلاعات قرار گرفته است. این که بر پایه های انقلاب دانش در عصر حاضر شکل گرفته است. این نوع کسب و کار مبتنی بر تولید، توزیع و کاربرد دانش و اطلاعات به منظور تحقق رشد اقتصادی و افزایش بهره وری است. این مؤلفه کم کم در حال تبدیل شدن به سئوال و چالش جدی بنگاه های اقتصادی برای بهره گیری از فرصت ها و ایجاد ارزش افزوده برای سازمان هاست. چرا که دانش، مهارت، توانایی و تجربه به عنوان دارایی های نامرئی سازمان که همان سرمایه انسانی هستند محسوب شده که به عنوان سرمایه های دانشی، تمام ناشدنی و

یادداشت

دانش؛ محور توسعه اقتصادی

نرخ سود قطعی بیمه‌های عمر و پس‌انداز بیمه‌نوین برای سال ۱۳۹۲ ۲۵,۸۸ درصد اعلام شد

با توجه به تعیین سود مشارکت در منافع سال ۹۲، نرخ سود قطعی بیمه‌های تشکیل سرمایه بیمه نوین در سال ۱۳۹۲ معادل ۲۵,۸۸ درصد اعلام شد. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، با اعمال نرخ سود جدید، اندوخته بیمه‌نامه هر یک از بیمه‌گذاران در سررسید سال بیمه‌ای آن‌ها در سال ۹۲ به میزان ۱۰,۸۸ درصد نسبت به حداقل سود تضمین شده (۱۵ درصد)، افزایش یافته است. این افزایش نرخ به لحاظ سود تحصیل شده از محل سرمایه‌گذاری اندوخته ریاضی بیمه‌نامه بیمه‌گذاران عمر حاصل شده است. این در حالیست که شرکت بیمه نوین برای سال‌های ۸۹، ۹۰ و ۹۱ به ترتیب سودهای ۱۹,۵، ۲۴,۶ و ۲۵,۲۳ درصد را به بیمه‌گذاران خود پرداخت نموده است. شایان ذکر است شرکت بیمه نوین ثبات در پرداخت سود مشارکت به بیمه‌گذاران عمر را از سیاست‌های بلند مدت خود تلقی می‌نماید.

تجدید گواهینامه بین‌المللی ایزو ISO 9001 - 2008 شرکت بیمه نوین برای یک دوره سه ساله

گواهینامه استاندارد ISO 9001 - 2008 سیستم‌های مدیریت کیفیت شرکت بیمه نوین برای یک دوره سه ساله دیگر تجدید گردید. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، طی فرآیند ممیزی صورت گرفته توسط شرکت SGS گواهینامه انطباق سیستم مدیریت کیفیت این شرکت با مفاد استاندارد بین‌المللی ISO 9001 - 2008 برای یک دوره سه ساله دیگر تجدید گردید. پیش از آن پنجمین جلسه بازنگری مدیریت با هدف کنترل، پایش و نگهداری سیستم مدیریت کیفیت با حضور مدیرعامل، معاونین، نماینده مدیریت کیفیت و کلیه مدیران ستاد مرکزی شرکت بیمه نوین برگزار گردید و علاوه بر تشریح اهداف برگزاری جلسه، جایگاه آن در نظام مدیریت کیفیت شرکت، گزارش ممیزی داخلی و نتایج آن نیز بررسی و ارائه گردید. در گزارش مذکور، نکات کلیدی مشاهده شده در ممیزی داخلی هر یک از واحدها مورد بحث و بررسی قرار گرفت. اما در جلسه اختتامیه ممیزی نهایی که با حضور مدیرعامل، معاونین و مدیران شرکت بیمه نوین و ممیزین شرکت S.G.S برگزار شد مواردی نظیر اندازه‌گیری و پایش منظم فرآیندها و استقرار نظام بهبود مستمر در بسیاری از واحدها از نقاط مثبت شرکت بیمه نوین از سوی ممیزین اعلام گردید. لازم به ذکر است شرکت SGS از شرکت‌های بین‌المللی معتبر در زمینه مشاوره، پیاده‌سازی و استقرار سیستم‌های مدیریت و اعطای گواهینامه ایزو در کشور است.

رئیس کل بیمه مرکزی: بیمه مرکزی در مسیر شفاف‌سازی حرکت می‌کند

محمد ابراهیم امین با اعلام این مطلب افزود: ما اعتقاد داریم که صنعت بیمه باید با تفکر بنگاه‌های اقتصادی به فعالیت بپردازد و مسائلی نظیر خروج از استانداردها و ضوابط بیمه‌ای و کم توجهی به اصل مشتری‌مداری از آسیب‌های جدی این صنعت به حساب می‌آید.

به گزارش اداره کل روابط عمومی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، رئیس کل بیمه مرکزی با تأکید بر ضرورت شفاف‌سازی در صنعت بیمه، گفت: ایفای حقوق بیمه‌گذاران، اولویت نهاد نظارتی بیمه مرکزی است و مسائل و مشکلات مرتبط با یک شرکت بیمه خاص که در زمینه مدیریت و ارزیابی ریسک، دارای اشکالاتی است با دخالت بیمه مرکزی و اراده سهامداران خواهد شد.

امین خاطر نشان کرد: صورت‌های مالی از حیث ذخایر، درآمدها و هزینه‌ها باید به صورت کامل و شفاف توسط شرکت بیمه تدوین و ارائه شود و در غیر این صورت بیمه مرکزی خود را موظف می‌داند که به این حوزه ورود کند.

وی تصریح کرد: ریسک‌پذیری بیش از توانگری مالی شرکت‌ها با اصول بیمه‌گری در تضاد است و بیمه مرکزی با رصد دائمی صورت‌های مالی شرکت‌ها عملیات بیمه‌گری شرکت‌ها را کنترل می‌کند.

امین در بخش دیگری از سخنان خود به اهمیت نقش صنعت بیمه در بهبود و گسترش فضای کسب و کار، بر تأکید وزیر اقتصاد در این خصوص اشاره کرد و گفت: موضوع بهبود فضای کسب و کار منطبق با اصول بیمه‌دنبال می‌شود و ما این مساله را با تکیه بر توان تخصصی بدنه صنعت بیمه و توانگری مالی شرکت‌ها دنبال خواهیم کرد.

ماهنامه خبری، تحلیلی
پیام نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر



شرکت بیمه نوین در میان شرکت های برتر در دریافت گواهینامه صلاحیت حرفه ای

پنج شرکت بیمه ملت، بیمه معلم، بیمه آسیا، بیمه سامان و بیمه نوین بیشترین تعداد گواهینامه صلاحیت حرفه ای را دریافت کرده اند.

به گزارش روابط عمومی انجمن حرفه ای صنعت بیمه، پس از برگزاری سومین دوره آزمون های صلاحیت حرفه ای در ۳۱ مرداد ماه سال جاری، مقایسه ای در بین آمار قبولی پذیرفته شدگان انجام شد و مشخص شد از میان شرکت های بیمه، کارشناسان و نمایندگان فعال در پنج شرکت بیمه ملت، بیمه معلم، بیمه آسیا، بیمه سامان، بیمه نوین به ترتیب بیشترین تعداد گواهینامه صلاحیت حرفه ای را دریافت کرده اند.

گواهی صلاحیت حرفه ای به معنای انطباق دانش فنی و تخصصی افراد با استانداردهای فنی صنعت بیمه کشور است. در تدوین این استانداردها اصول و مبانی حرفه ای بین المللی حوزه های تخصصی مختلف و نیز قوانین و مقررات داخلی کشور مدنظر قرار گرفته است.

تقدیر از دانش آموزان ممتاز خانواده بیمه نوین



■ مراسم تجلیل از دانش آموزان ممتاز شرکت بیمه نوین با حضور مدیرعامل و معاون فنی و جمعی از خانواده های دانش آموزان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، این مراسم با هدف تقویت روحیه همدلی در بین خانواده نوین و تشویق و قدردانی از کوشش فرزندان پرسنل ستادی که موفق شده بودند سال تحصیلی ۹۳-۹۲ را با موفقیت پشت سر بگذارند، برگزار شد.

غلامعلی غلامی طی سخنانی علاوه بر آرزوی موفقیت برای فرزندان پر تلاش بیمه نوین، با قدردانی از سعی و کوشش دانش آموزان ممتاز و خانواده آنها، بر همراهی و حمایت شرکت بیمه نوین از تلاش های علمی تأکید کرد. در پایان این مراسم از برگزیدگان توسط مدیرعامل و معاون فنی شرکت با اهدای لوح تقدیر، گل و جایزه تقدیر شد.

برگزاری دوره تخصصی بازاریابی بیمه های عمر در ارومیه

نخستین دوره تخصصی بازاریابی بیمه های عمر شعبه ارومیه در سال ۹۳ برگزار شد.

این دوره آموزشی با هدف ارتقای سطح دانش و تقویت توانایی های نمایندگان استان آذربایجان غربی در فروش بیمه های عمر و تشکیل سرمایه با تدریس حامد قدس؛ رییس منطقه شش بیمه نوین برگزار شد.

ایجاد و حفظ ارتباطات مؤثر، افزایش سطح روابط عمومی حرفه ای و دانش فنی، اهمیت حضور مستمر در دوره های تخصصی آموزشی، تغییر نگرش و دیدگاه، روش های نفوذ در دیگران برای تأثیرگذاری مثبت و فروش بهتر، استفاده از فن روانشناسی در شناخت مشتریان بخشی از مباحث مطرح شده در این جلسه بود.

لازم به ذکر است شعبه ارومیه جزو شعب برتر در زمینه فروش بیمه های عمر و تشکیل سرمایه بیمه نوین بوده که بیش از ۳۰ درصد ترکیب کل پر تفوی شعبه را به خود اختصاص داده است.

معرفی شعب و نمایندگان برتر تا پایان مرداد ماه در رشته بیمه عمر و تشکیل سرمایه

■ ده شعبه و نماینده برتر بیمه نوین تا پایان مرداد ماه سال جاری در رشته بیمه عمر و تشکیل سرمایه از سوی مدیریت بیمه های اشخاص معرفی شدند.

به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، شعب قم، اهواز، زنجان، شرق تهران، شهرکرد، رشت، ارومیه، تبریز، شیراز، اصفهان، اراک و ساری به عنوان شعب برتر بر اساس حق بیمه وصولی تا پایان مرداد ماه سال جاری بر اساس کل وصولی در این رشته معرفی شدند.

همچنین علی ترابی و زیرمجموعه ها (۳۰۱۵)، علیرضا رضایی ابوالوردی (۳۳۵۶)، رضا شاکری و زیرمجموعه ها (۷۰۰۱)، سید مرتضی علوی نژاد و زیرمجموعه ها (۷۰۰۲)، ایمان مقدسی (۲۸۸۱)، سمیه رفیعی (۳۴۷۱)، مرتضی آزاد (۲۱۶۴)، یداله موسوی (۳۷۱۷)، افسانه جهانپور (۲۵۸۳) و سمیه کی پور (۴۲۵۵) نیز به عنوان نمایندگان برتر تا پایان مرداد ماه در رشته بیمه عمر و تشکیل سرمایه معرفی شدند.



TRIZ چیست؟

از دیدگاه آلتشولر می توان TRIZ را نوعی علم خلاقیت شناسی (Creatology) دانست. یکی از دانشمندان برجسته TRIZ به نام سیمون ساورانسکی این دانش را چنین تعریف کرده است: «TRIZ، یک دانش انسان گرای مبتنی بر روش شناسی نظام یافته برای حل ابداعانه مساله است.»

ابزارهای TRIZ

اصول و روش های زیادی در TRIZ وجود دارند که اساس و پیکره آن را تشکیل می دهند که در ادامه به طور اجمالی در خصوص برخی از آنها بحث می گردد:

۱-۲- چهار اصل ابتکاری و ماتریس تناقضات آلتشولر

آلتشولر با بررسی اختراعات مختلف به ثبت رسیده در دنیا ۴۰ اصل ابتکاری را پیشنهاد کرد. این اصول به مهندسان، جهت دستیابی به راه حل ابداعی مناسب کمک می کند. وی ماتریسی از تناقضات برای به دست آوردن اصول منطبق با مسئله و تشخیص این که باید از کدام یک از این ۴۰ اصل استفاده شود، ایجاد نمود. وی در این جدول ۳۹ پارامتر مهندسی نظیر وزن، طول، شفافیت و غیره را در ستون ها قرار داد (آثار ثانویه نامطلوب) و پارامترهایی که لازم است بهبود یابند را در ردیف ها قرار داد. در خانه هایی که از تقاطع هر سطر و

چکیده ای از مقاله TRIZ چیست؟

نویسنده: بابکی، مهین

واژه TRIZ برگرفته شده از حروف اول کلمات در عبارت روسی «Teoriya Resheniya Izobrototelskikh Zadatch Theoriya of Inventive Problem Solving» (با مخفف TIPS) است که به معنای نظریه حل ابداعانه مسئله است. این دانش در سراسر جهان تحت عنوان TRIZ شناخته می شود و متداول شدن این نام به این علت است که بنیانگذار آن، دانشمند خلاقیت شناس روسی گنریچ سائولویچ آلتشولر (G.S. Altshuller) است.

دانش TRIZ با نام ها و عنوان های توصیف گر مختلفی همانند نوآوری نظام یافته، خلاقیت اختراعی، فناوری خلاقیت و نوآوری، روش شناسی اختراع، الگوریتم اختراع، روش شناسی حل مسئله های ابداعی، روش شناسی حل ابتکاری و ابداعانه مسئله، مهندسی خلاقیت و نوآوری، روش شناسی خلاقیت، خلاقیت شناسی اختراع، خلاقیت شناسی فناوری و مواردی از این قبیل نامیده می شود.

دانش TRIZ می تواند در دامنه ای از یک طیف مفهومی و گستره ای از تعاریف قرار گیرد که با نتیجه گیری

برگزاری نخستین جلسه مجازی مدیرعامل بیمه نوین باروسای شعب منطقه شش

در نخستین جلسه مجازی رؤسای شعب منطقه شش مدیرعامل بیمه نوین با اعلام رضایت از برگزاری چنین جلساتی، آن را جزئی از مدیریت نوین و هوشمندانه دانست و گفت: با توجه به تغییر ابزار و فضای کسب و کار و همچنین فشردگی برنامه ها، استفاده از فن آوری های نو و برگزاری جلسات به صورت مجازی مناسب ترین جایگزین ملاقات های حضوری با توجه به مخاطرات و چالش های آن است.

در ادامه غلامی با اشاره به عملکرد مناسب منطقه شش خاطر نشان کرد: براساس برنامه ریزی صورت گرفته در شرکت، رشته بیمه های عمر و پس انداز به عنوان رشته استراتژیک در شرکت بیمه نوین در نظر گرفته شده که برای دستیابی به اهداف تعیین شده هر کدام از شعب علاوه بر بهبود عملکرد خود در سایر رشته ها می بایست در توسعه فروش بیمه های عمر تلاش کنند که خوشبختانه شعب منطقه شش در این خصوص عملکرد قابل قبولی داشته است.

مدیرعامل بیمه نوین در پاسخ به پیشنهاد حامد قدس؛ ریاست منطقه شش در خصوص تأسیس شعب جدید در منطقه شمال غرب کشور گفت: توسعه شعب و شبکه فروش از مسائل مهم و ضروری در شرکت است و با توجه به ظرفیت ها و پتانسیل اقتصادی و تجاری در منطقه شمال غرب کشور، لازم است برای تأسیس شعبه جدید اطلاعات شهرهای حائز شرایط مورد بررسی و مطالعه کارشناسی قرار بگیرد. غلامی در پایان با اشاره به اهمیت جایگاه مشتریان در بیمه نوین بر لزوم رعایت حقوق مصرف کنندگان توسط ریاست منطقه و مدیران شعب تأکید نمود.

همچنین طی این جلسه هر کدام از رؤسای شعب آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اردبیل و زنجان به تشریح عملکرد و ترکیب پرتفوی شعبه به صورت تفکیکی و مقایسه ای پرداختند.

ماهنامه خبری، تحلیلی
پیام نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۶۰
مرداد ماه ۱۳۹۳

۴

طبقه دوم مخوف

"سم" کارمند عادی یک شرکت کوچک است. روزی او به دلیل اضافه کاری بسیار دیر به ایستگاه اتوبوس رسید. بسیار خسته بود و مجبور شد بیست دقیقه برای اتوبوس بعدی منتظر بماند. یک اتوبوس دو طبقه آمد. سم وقتی دید در طبقه دوم کسی نیست با خود فکر کرد می تواند در طبقه بالا دراز بکشد و بخوابد. او سوار اتوبوس شد و در حالی که به طبقه دوم می رفت پیرمردی که کنار در اتوبوس نشسته بود به او گفت: "بالا نرو! بسیار خطرناک است."

سم از قیافه جدی پیرمرد دریافت که او دروغ نمی گوید. نیمه شب بود و حتماً پیرمرد چیز خطرناکی دیده بود. سم قبول کرد و در انتهای اتوبوس جایی پیدا کرد و نشست. با اینکه جایش راحت نبود اما به نظرش امنیت از هر چیزی مهم تر بود.

او روز بعد هم دیر به خانه برمی گشت و باز هم سوار همان اتوبوس شد و از اینکه پیرمرد دیشب همان جا نشسته بود متعجب شد. پیرمرد باز هم با دیدن او گفت: "پسرم بالا نرو بسیار خطرناک است."

برای چند شب این اتفاق تکرار شد و هر بار سم با توجه به توصیه پیرمرد در طبقه پایین اتوبوس به خانه اش می رفت. اما یک شب پسری سوار اتوبوس شد و درحالی که به طبقه دوم می رفت پیرمرد به او گفت نشستن در طبقه بالای اتوبوس خطرناک است. پسر پرسید: "چرا؟" پیرمرد گفت: "مگر نمی بینی؟ طبقه دوم راننده ندارد!" پسر خندید و به طبقه بالا رفت.

هیچ گاه بدون دلیل و بر اساس قضاوت اشتباه دیگران چیزی را قبول نکنید. کارهای زیادی هستند که با دانستن علت آن از انجام دادن باندادن آن پشیمان می شوید. بسیاری از ما فرصت های خوب زندگیمان را به خاطر نیروی بازدارنده ای به نام قضاوت اشتباه دیگران از دست داده ایم.

فواید و کاربردهای TRIZ

با استفاده از دانش TRIZ می توان به نتایج و دستاوردهای متعددی از جمله موارد زیر دست یافت:

- ۱- دستیابی به نوعی نگرش جامع علمی به ابداعات و اختراعات.
- ۲- شکل گیری جنبه های بسیار مهمی از علم خلاقیت شناسی.
- ۳- دستیابی به نوعی جهان بینی خلاق.
- ۴- کشف انواعی از راه حل ها برای مسائل ابداعی یعنی مسائلی که با روش های معمولی متداول راه حل آنها به دست نمی آید.
- ۵- دستیابی به بهترین و موثرترین راه حل ها برای انواع مسائل علمی، فنی، انسانی و اجتماعی.
- ۶- پیش بینی روند ابداعات و اختراعات در آینده (خلاقیت شناسی آینده شناختی)
- ۷- ارائه آموزش های نوین مبتنی بر TRIZ در مدارس و دانشگاه ها (خلاقیت شناسی پرورشی مبتنی بر TRIZ)
- ۸- تسهیل و تسریع روند رشد و توسعه علوم و فناوری.

دلایل استفاده از TRIZ

تحقیقات اخیر نشان می دهد که TRIZ بین ۷۰ درصد تا ۳۰۰ درصد به تولید ایده برای محصولات و خدمات جدید و ایجاد بهبود کیفیت، سرعت می بخشد. "TRIZ" تکنیک های مهندسی و تئوری های علمی را به سمت یک چارچوب سوق می دهد. متبحر شدن در فرآیند TRIZ، فقط این نیست که تیم فنی تمام پتانسیل موجودشان را شناسایی کنند، بلکه TRIZ در ابتدا به آنها یاد آوری می کند که چرا آنها مهندس یا دانشمند بودن را برگزیده اند. این مدل از راه های مختلفی به این هدف می رسد. یکی از مهم ترین راه ها این است که ما را برای یافتن راه حل مسئله مان، به نظر افکندن به زمینه های خارج از دانش، تجربه، سازمان، متخصصین و حتی خارج از صنعت خود تشویق می کند. با به کارگیری TRIZ ما در مسیر یافتن راه حل هائیکه ما را برای یافتن راه حل مسئله دیگران مشکلات مشابهی را در تمام زمینه های علمی و مهندسی بدین وسیله حل نموده اند.

با به کارگیری TRIZ می توانیم با یک روش سیستماتیک به عصاره و چکیده تمام راه حل های مسائلی که بشریت با آنها روبه رو بوده است، دسترسی پیدا کنیم. با توجه به مفهوم TRIZ در می یابیم که تمام مسائل قبلاً به طریقی حل شده اند. بررسی اساس تمام ابداعات و اختراعات به ثبت رسیده در جهان نشان می دهد که هزاران ساعت نیروی انسانی صرف حل مسائل مشابهی شده است که انسان ها در زمینه های مختلفی با آن سر در گریبان بوده اند و در نهایت پس از حل آنها، به نتایج مشابهی دست یافته اند. آنچه که TRIZ انجام می دهد این است که با طبقه بندی این راه حل های هوشمندانه، راه های ابداعی حل هر مسئله ای را شناسایی می کند.

ستون بدست می آمدند، دو پایه اصل از اصول ۴۰ گانه ابتکاری را که در به دست آوردن راه حل خلاقانه مورد استفاده قرار می گیرند، قرار داد. در حل مسائل مختلف می توان از این روش استفاده نمود، ولی این روش دارای محدودیتی است و آن این است که کاربران در ابتدا باید مسئله را به صورت پارامترهای ۳۹ گانه مهندسی فرموله کنند و این روش برای حل مسائل پیچیده کاری وقت گیر و دشوار است.

۲- الگوریتم برای حل مسئله به روش ابداعی (ARIZ)

این روش رویه ای سیستماتیک جهت شناسایی راه حل ها بدون در نظر گرفتن تناقضات است. بر اساس ماهیت مسئله، تعداد مراحل اجرای آن می تواند از ۵ الی ۱۶ مرحله تغییر کند. در این روش ممکن است از یک مسئله فنی غیر واضح و نامعلوم، مسائلی که در لایه های زیرین قرار دارند بیرون آمده و نمایان شوند که برای ما قابل حل می باشند. مراحل پایه ای این رویه عبارتند از:

- ۱- مسئله را فرموله کنید
- ۲- مسئله را به یک مدل تبدیل کنید
- ۳- مدل را تجزیه و تحلیل کنید
- ۴- تناقضات فیزیکی را حل کنید
- ۵- راه حل ایده آل را فرموله کنید

۲-۳- تعیین پیشگویانه خطا (AFD)

جلوگیری از بروز خطاهای پیش بینی نشده در توسعه و ایجاد یک محصول جدید از اهمیت زیادی برخوردار است. AFD به طور موثر مکانیزم خطا را کشف می کند و سپس احتمال رخداد آن را بررسی می نماید. به وسیله این تکنیک عواملی که سهم به سزایی در رخداد خطا دارند، برطرف می گردند.

۲-۴- تکامل هدایت شده محصول (DPE)

روش های سنتی پیش بینی سعی دارند که مشخصه های آینده سیستم ها، روش های اجرایی و یا تکنیک ها را به وسیله ارزیابی، شبیه سازی و تمایل به ایجاد مدل های احتمالی پیش بینی نمایند. این روش هافقط یک پیش بینی را در اختیار ما می گذارند ولی چگونگی ابداع تکنولوژی پیش بینی شده را به ما نمی دهند. آلتشولر توانست با مطالعه صدها هزار اختراع به ثبت رسیده، ۸ الگویی را که نشان دهنده چگونگی توسعه سیستم های تکنولوژیکی طی دوران مختلف بوده اند، مشخص کند. این مطلب بر مبنای مقایسه «چگونه فکر کردن مردم» در مقابل «به چه چیز فکر کردن مردم» بود. DPE مانند نقشه راهی به سوی آینده می باشد که با استفاده از آن (به جای پیش گویی آینده) می توان به طور سیستماتیک تکنولوژی های آینده را ابداع کرد.



صنعت بیمه اروپا همچنان برمدار رشد

■ میزان حق بیمه در کل اتحادیه اروپا طی سال های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۲ میلادی رشد خوبی را تجربه کرده است؛ این در حالی است که این اتحادیه در این بازه زمانی با بحران مالی جدی رو به رو بوده است. به گزارش سایت تخصصی صنعت بیمه به نقل از "اینشورنس اینسایدر"، میزان حق بیمه در کل اتحادیه اروپا طی سال های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۲ میلادی رشد خوبی را تجربه کرده است؛ این در حالی است که این اتحادیه در این بازه زمانی با بحران مالی جدی رو به رو بوده است. طبق گزارش های منتشر شده بحران مالی اخیر ضربه شدیدی به صنعت بانکداری و بیمه اروپا وارد کرده است. میزان ضرر و زیان سیستم بانکی و شرکت های بیمه اروپا به بالاترین حد خود از زمان ورشکستگی مؤسسه «لمن برادرز» در سپتامبر ۲۰۰۸ رسیده است. همچنین گسترش بحران بدهی و کسری بودجه دولت های اروپایی موجب نگرانی شدید سرمایه گذاران بین المللی شده است. تحقیقات منتشر شده از سوی گروه ها آمده است که حق بیمه در بخش های غیر عمر در این مدت زمانی حدود ۳۰ درصد افزایش داشته است؛ این رشد بسیار سریع تر از میزان حق بیمه عمر در این قاره است. طبق گزارش ها بیمه عمر در این مدت در سراسر قاره اروپا ۲۲ درصد افزایش داشته است. از سوی دیگر، بیمه گران در این قاره دریافته اند که فاصله بین بیمه عمر و غیر عمر در سراسر اروپا همچنان گسترده است و این روند داستانی ادامه دار به شمار می آید. این در حالی است که طبق آمار فدارسیون بیمه و بیمه انکایی اروپا، صنعت بیمه در قاره سبز در حال حفظ رشد و ثبات خود است و این مسیر حتی در طول بحران ها نیز طی شده است. در این آمار که از بین ۳۲ سازمان و موسسه وابسته به صنعت بیمه جمع آوری شده است، به جنبه های مختلف صنعت بیمه طی سال های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۲ نگاهی کلی انداخته شده است. در این تحقیق همچنین آمده است که بیمه گران اروپایی چگونه توانسته اند صنعت بیمه را شکوفا کنند و اقتصاد در این قاره را باثبات نگه دارند. کارشناسان اقتصادی در اروپا معتقدند که آزادی مالی به معنای رقابت بیشتر است و بیمه گران باید سخت تر از پیش و نه تنها با یکدیگر بلکه با تازه واردین به این عرصه مبارزه کنند. این در حالی است که اکثر شهروندان قاره سبز بر این باورند که بیمه می تواند برخی از نگرانی های آنان را کاهش دهد و امنیت را به آنان بازگرداند. از همین رو تقاضا برای دریافت بیمه های درمانی، عمر و اتومبیل افزایش یافته است. با این وجود، استفاده گسترده از مشتقات بیمه در اروپا هنوز رونق نیافته است. اکثر بیمه گران محافظه کار هستند و بسیاری از آن ها به طور کامل ارزش بیمه های گوناگون را درک نمی کنند و به استثنای کشورهایی همچون فرانسه و اسپانیا، بیمه بانکی - فروش خدمات بیمه توسط بانک ها - هنوز رونق نیافته است.

قوانینی برای داشتن یک برند ماندگار

قانون توسعه: ساده ترین راه برای صدمه رساندن به یک برند، استفاده از نام آن برای محصولات مشابه یا غیر مشابه است. وقتی یک محصول جدید به سری محصولات شرکت اضافه می شود، باید نامی متفاوت از محصولات دیگر برای آن انتخاب نمود. به عنوان مثال شرکت هوندا برای تولیدات هیبریدی خود از اسامی قبلی استفاده کرد و فروش کمتری نسبت به محصول مشابه رقباي خود داشت.

قانون همکاری: وجود رقبا همیشه زیان آور است. رقیب اما گاهی یک همکار است. تقاضا برای محصولی که بر سر عرضه آن رقابت وجود دارد، به طور معمول سیر صعودی دارد. حضور پپسی کولا باعث شد بازار نوشابه گازدار رونق بیشتری بگیرد و نهایتاً کوکاکولا هم از این امر بهره مند شد.

قانون عمومیت: استفاده از اسامی عام مانند برتر، عالی، بهترین، لوکس و نظایر آن که در محاوره روزانه زیاد به کار می رود توصیه نمی شود. انتخاب لکسوز برای یک خودرو به این خاطر بود که دقیقاً از کلمه لوکس استفاده نشود ولی حروف آن به نوعی در ذهن مشتری تداعی کننده لوکس بودن باشد.

قانون نام شرکت: تثبیت نام شرکت و تثبیت نام تک تک محصولات آن بسته به تنوع تولیدات، راهکارهای متفاوتی می طلبد، در انتخاب نام محصول بهتر است از تداخل نام شرکت با نام محصول پرهیز کنید، شرکت پراکتورو گمبل مشهورتر است یا تیغ ژیلت یا چیپس پرینگلز؟

قانون زیربرند: افزودن پسوند و پیشوند به نام محصول قبلی به منظور ایجاد یک زیر برند در قالب محصولی جدید، باعث صدمه خوردن اعتبار برند شده و مشتریان با خواسته ها و انتظارات قبلی با محصولی متفاوت مواجه می شوند. هتل هالییدی این، مجموعه ای از هتل ها با افزودن پسوند به نام خود معرفی کرد و مشتریان وفادار خود را سردرگم نمود.

ماهنامه خبری، تحلیلی
پیام نوین

Monthly
Payam-e-Novin

خبر



شماره ۶۰
مرداد ماه ۱۳۹۳

۶

- ۱- کدام مورد از موارد بیمه مسئولیت تولیدکنندگان کالا در برابر مصرف کنندگان است؟
- الف- بیمه مسئولیت تولیدکنندگان عایق های رطوبتی
 - ب- بیمه مسئولیت تولیدکنندگان کپسول های آتش نشانی
 - ج- موارد الف و ب
 - د- بیمه مسئولیت تعمیرگاه ها و پارکینگ ها

- ۲- فرانشیز خطر زلزله برای ساختمان های مسکونی در هر خسارت چند درصد است؟
- الف- ۵ درصد
 - ب- ۱۰ درصد
 - ج- ۱ درصد
 - د- ۱۵ درصد

- ۳- کدام مورد جزو بیمه نامه های مهندسی در دوره بهره برداری است؟
- الف- بیمه سازه های تکمیل شده و تمام خطر پیمانکاری
 - ب- بیمه ماشین آلات پیمانکاری و تمام خطر نصب
 - ج- بیمه تمام خطر نصب و بیمه تمام خطر پیمانکاران
 - د- بیمه شکست ماشین آلات و تجهیزات الکترونیک

«نه» به «نه» در فروش بیمه های عمر



کتاب «نه» به «نه» در فروش بیمه های عمر بزرگترین چالش در مسیر فروش مواعی است که مشتریان بر اساس محصولات فراوانی که دارند برای خودشان و برای فروشنده بیمه عمر ایجاد می کنند و این مواع را با یک کلمه ای کوتاه دو حرفی که همان «نه» است نشان می دهند.

در این کتاب حمید امامی به عنوان نویسنده، با کوله باری از تجربه ای فروشنده بیمه عمر و تدریس «نه» های مختلف را از منظر مشتری به تصویر کشانده است و با یک فرآیند گام به گام، هر یک از نه ها را همچون لایه های پیاز گشوده است و

به خواننده نشان می دهد که چگونه در پشت مواعی که خودشان را با «نه» نشان می دهند متوقف نشوید، معنای تمام نه ها یکسان نیست و هر یک از آنها معنا و مفهوم خودش را دارد و اگر ما بتوانیم همچون یک دوست صمیمی و مشاور صریح، مواع پیش روی فرایند تصمیم گیری را با یک تصمیم سازی درست از پیش روی مشتری برداریم موفق خواهیم شد.

کتاب نه فقط در صنعت بیمه عمر بلکه، در تمام کسب و کارها می تواند آموزه های ارزشمندی برای صاحبان و فعالان کسب و کارها داشته باشد.

کتاب «نه» به «نه» در فروش بیمه های عمر» توسط انتشارات بازاریابی منتشر شده است.

به اطلاع کلیه همکاران و نمایندگان بیمه نوین می رساند:
ساعت کاری شعبه زاهدان از ابتدای شهریور ماه
در روزهای شنبه تا چهارشنبه به ۷ الی ۱۴،۳۰
و روزهای پنجشنبه به ۷ الی ۱۳،۳۰ تغییر یافته است.

انتصاب

طی حکم های جداگانه ای از سوی مدیرعامل بیمه نوین آقایان: ■ مسیب فتاحی بافقی به ریاست شعبه سمنان ■ ابراهیم نیک دهقان به عنوان معاون اداره سخت افزار و شبکه ■ محمدعلی دانشور به عنوان معاون اداره توسعه نرم افزار ■ ابوذر غفاری فارسانی به عنوان معاون شعبه اصفهان ■ علی انداوه به عنوان معاون شعبه ساری منصوب شدند. ضمن تبریک به این عزیزان برای شان آرزوی موفقیت داریم.

تبریک تولد

خانم ها ناهید عباسی، پیمان تاجیک، نسرين يكتا پرست، عاطفه فراهانی، معصومه نقیان، سوده برهانی، رکسانا قلی پور، نازنین جدیدی، ثریا عابدی، لیلا پایان، فاطمه قلی زاده، شیوا شبانی، آمنه امین نژاد، یاسمین میرزائی، نازنین شهزاده، ناهید معماری، راضیه مقنی، ملکه هاشمی، الناز ابی زاده، مژگان اکبری، فرزانه اسدی و آقایان احمد ستاریان، حسین رستمی، عباس اوجاقلو، بابک یحیی زاده، سامان جولائی، شهاب الدین سملوی، بهزاد رضائی، مهدی برقانی، محمد ابراهیمی، وحید بیطرفان، علی محمد شیرین فشان، مجتبی نوترکش، بختیار بالت، سعید اقتصادخواه، حبیب بیگ زاده، محمود انوری، سیدعلیرضا حسینی، ابوذر غفاری، محسن سلیمانی، ایمان جهانبازی، حسین طالب پور، محمد اسماعیل مالک، سعید عباس زاده، جعفر بوداغی و میلاد تربتی نژاد متولد مرداد ماه، تولدتان بهانه ای است برای تشکر و قدردانی از زحماتتان در شرکت بیمه نوین و آرزوی سلامتی و بهترین ها در روزهای پیش رو.

تبریک تولد فرزند

همکار گرامی آقای محسن جعفری تولد فرزند عزیزتان؛ طاهرا را تبریک گفته و امیدواریم حضورش شادی بخش و امیدآفرین لحظه های زندگی تان باشد.

تسلیت

خانم ها صدیقه ذبیحی، الناز نجفی، راحله نجفی، مریم مسیح پور و مونا خاتمی همکاران شما در بیمه نوین ضمن عرض تسلیت، از خداوند رحمان برای عزیزان درگذشته رحمت واسعه الهی و برای شما و خانواده تان شکیبایی و سلامتی آرزو مندند.



الهی! هر که تو را شناخت و علم مهر تو افراخت هر چه غیر از تو بود بینداخت.

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 - نبش خیابان یکم - پلاک ۱۱
کد پستی: ۱۹۱۱۹۳۳۱۸۳ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵-۵۸۸۸

شماره ۶۰ مرداد ۱۳۹۳
ماهنامه خبری، تحلیلی پیام نوین
تهیه و تولید: روابط عمومی شرکت بیمه نوین
زیر نظر شورای سردبیری و هیئت تحریریه
دبیر تحریریه: زهره گلدار
گرافیک: اعظم خباز، فریبا امامی
عکس: احمد ستاریان



ده نکته برای افزایش بهره‌وری فعالیت‌های روزانه

این مقاله با ارائه ۱۰ نکته در مورد انجام کارهای روزانه به شما کمک خواهد کرد تا به نتایج بهتری دست یابید. در شماره پیش ۴ نکته به شما معرفی شده بود و در این شماره با ۶ نکته دیگر برای افزایش توانایی شما در استفاده مفید از وقت تان در محیط کار آشنا می‌شوید.

۵- محیط کار خود را منظم و مرتب نگه‌دارید:

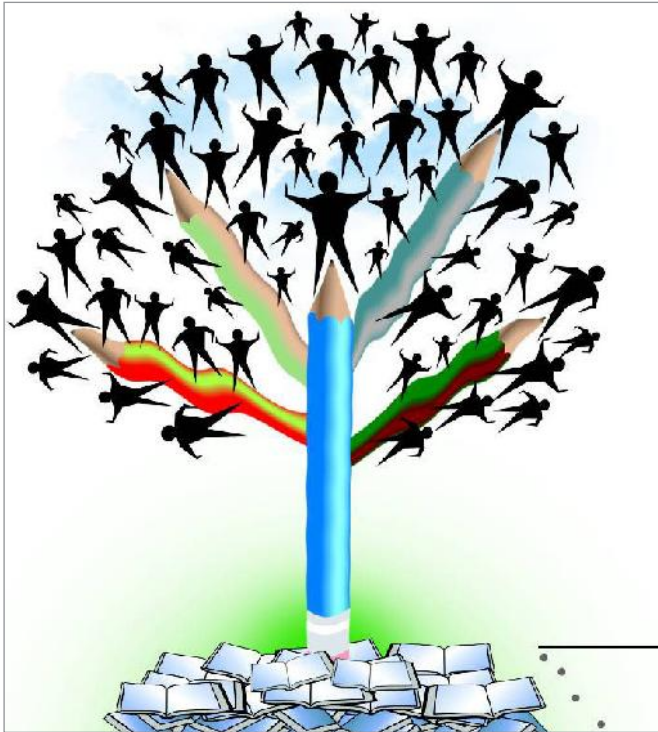
محیط کار خود را به نحوی مرتب کنید که برای پیدا کردن اشیاء مورد نیاز وقت شما تلف نشود. بنابر این در آغاز هر روز وسایل و لوازم التحریر مورد استفاده را در محل مناسبی بر روی میز خود قرار دهید به نحوی که به موقع به آنها دسترسی داشته باشید زیرا وجود آنها برای بهتر انجام شدن کار ضروریست. برای تمرکز بیشتر اطراف و محیط کار شما باید از بقیه موارد بدور بوده و فقط کاری که در دست انجام دارید وجود داشته باشد.

۶- در یک زمان فقط یک کار انجام دهید:

مادامی که کاری را هنوز به انجام نرسانده اید بقیه موارد را فراموش کنید. از یک کار به کار دیگر نپرید. انجام دادن دو کار در یک زمان تمرکز شما را بر روی کار کاهش می‌دهد.

۷- کارهای نوشتاری را بلافاصله انجام دهید:

اگر باید به نامه ای پاسخ دهید و با گزارشی را باید بخوانید و تحلیل کنید و یا اطلاعاتی را به مطالب خود بیافزایید و یا نامه ای را بایگانی کنید. آن را همین الان انجام دهید. مهم



این است که خارج کردن آن نامه از کارهای روی میز به مراتب بهتر از قرار دادن آن در کازبه در دست اقدام است.

۸- کار امروز را به فردا موکول نکنید:

مهم ترین عامل اتلاف وقت موکول کردن کار امروز به فرداست. گاهی اوقات شاید اجتناب از انجام کار به علت مشکل و یا حجیم بودن آن باشد. ولی شروع کار به مراتب از فکر و خیال درباره آن راحت تر است.

۹- از نگرانی اجتناب کنید:

اضطراب موجب فشارهای روحی و اتلاف وقت است. بهترین راه برای غلبه بر اضطراب این است که دست به همان کاری بزنید که از انجام دادنش نگرانید. اگر عادت به نگرانی دامن گیر شما شده است یا این روش‌ها آن را از بین ببرید.

امروزه فقط یک بار تکرار می‌شود. آنچه را که دیروز اتفاق افتاده نمی‌توانید تغییر دهید. در مورد مسائلی که اهمیت چندانی ندارند حرص و جوش نخورید. مسائل غیرقابل اجتناب را بپذیرید.

بدترین موقعیت‌ها را به بهترین تبدیل کنید. «هرچیز به دست آوردنی را به چیزی مشابه یا بهتر از آن تبدیل و ارائه کنید.»

۱۰- قبل از شروع به نوشتن فکر کنید:

قبل از شروع به نوشتن ابتدا فکر کنید و سپس مطالب خود را به صورت فهرست تنظیم کنید. با این روش در مدت زمان کمتر مطالب بیشتری خواهید داشت. بنابراین قبل از شروع به نوشتن فکر کنید که:

- چه می‌خواهید بنویسید؟
- چه مطلبی را می‌خواهید به اتمام برسانید؟
- چه کسانی خواننده مطالب شما خواهند بود؟
- تنظیم لیست: مطالبی را که می‌خواهید عنوان کنید، در یک فهرست تنظیم نمایید. هر مطلب را با یک یا دو کلمه مشخص کنید.
- تقدم و تأخر مطالب: مطالب را به نحو منطقی تنظیم کنید. مطالب و نکات بی ارتباط با موضوع را حذف کنید.
- اکنون که این ده نکته را خوانده‌اید، می‌توانید آن را به کار ببرید.

ستاره دیده فروبست و آرמיד بیا
شراب نور به رگ‌های شب دوید بیا
ز بس به دامن شب اشک انتظارم ریخت
گل سپیده شکفت و سحر دمید بیا
شهاب یاد تو در آسمان خاطر من
پیاپی از همه سو خطّ زر کشید بیا
ز بس نشستیم و با شب حدیث غم گفتم
ز غصه رنگ من و رنگ شب پرید بیا
به وقت مرگم اگر تازه می‌کنی دیدار
بهوش باش که هنگام آن رسید بیا
به گام‌های کسان می‌برم گمان که تویی
دل‌م ز سینه برون شد ز بس تپید بیا
نیامدی که فلک خوشه خوشه پروین داشت
کنون که دست سحر دانه دانه چید بیا
امید خاطر سیمین دل شکسته تویی
مرا مخواه از این بیش ناامید بیا
سیمین بهبهانی

تیتیر - خبر

رئیس کل بیمه مرکزی: سهم واقعی بیمه از تولید ناخالص داخلی به ۱۰ درصد می‌رسد.
بیمه مرکزی: بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران پروانه فعالیت ۱۳۸۲ نمایندگی بیمه حقیقی و حقوقی را تعلیق کرد.
ریسک نیوز: ربیعی از بیمه شدن ۶ میلیون نفر در طرح بیمه سلامت خبر داد.
بینا: مدیرعامل صندوق تأمین خسارت‌های بدنی از طرح جدیدی برای شناسایی وسایط نقلیه فاقد بیمه شخص ثالث خبر داد.
مهر: دبیر کمیسیون اجتماعی مجلس از مخالفت کمیسیون اجتماعی مجلس با افزایش سن بازنشستگی خبر داد.
از سوی پژوهشگده بیمه کار گاه آموزشی بیمه اتکایی با همکاری شرکت چدید ری برگزار شد.
مدیر عامل بیمه آسیا: وجود ضعف دانش فنی در شرکت‌های بیمه صحت ندارد.