تعهدات شرکت‌های بیمه در تصادف با خودروی‌هایِ لوکس

مدیر بیمه‌های اتومبیل بیمه نوین گفت: باتوجه به نقش حمایتی قانون، در صورت تصادف یک خودروی متعارف با یک خودروی لوکس، شرکت‌های بیمه تا سقف تعهد بیمه‌نامه مسؤول جبران خسارت هستند. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، ابوالفضل جهاندیده در گفت‌وگو با ایسنا، در خصوص میزان تعهدات شرکت بیمه در تصادف با خودروهای لوکس و سقف تعهدات در پرداخت خسارت اظهار کرد: در این مورد بین کارشناسان اختلاف نظر وجود دارد. یک عده معتقدند که چون قانون حمایتی است اگر شخصی با خودرویی لوکس تصادفی کند شرکت بیمه تا سقف تعهدات بیمه‌نامه مسؤول جبران خسارت است. وی با اشاره به نظر رئیس کل بیمه مرکزی در این مورد، خاطر نشان کرد: رئیس کل بیمه مرکزی پیش‌تر موضوعی را مطرح کرد و گفت که با توجه به این که در قانون واژه متناظر آمده باید به تناسب نصف دیه در ماه حرام و قیمت خودرو، خسارت جبران شود ولی در عین حال مدیر حقوقی بیمه مرکزی موضوعی فقهی را در این باره مطرح کرد و گفت که در زمان تصادف با خودروی لوکس نیز شرکت بیمه تا سقف تعهدات بیمه‌نامه مسؤول جبران خسارت است.

مشاور معاون رفاه اجتماعی وزارت رفاه خبر داد؛

کلاهبرداری از نوع نسخه‌های میلیاردی

مشاور معاون رفاه اجتماعی وزارت رفاه گفت: بیمه تأمین اجتماعی به شدت در حال مصرف است به طوری که در آینده بازنشستگی برای افراد نخواهیم داشت و این بیمه مانند یک بمب ساعتی هر لحظه انتظار ورشکستگی آن می‌رود.

علیرضا عبدالله زاده از اعمال نظارت بیشتر بر روی نسخ دارویی خبر داد و گفت: بیمه سلامت نیز همچنان مشغول نظارت بر روی بحث نسخ تجویز شده است چرا که در بررسی‌های انجام شده مشخص شد که فقط ۳ درصد بیماران خاص که حدود ۳۰ تا ۴۰ هزار نفر هستند، ۱۵۰۰ میلیارد تومان یارانه دارو مصرف می کنند. پیداکردن این ۳ درصد مانند یافتن سوزن در انبار کاه است که نظارت بر آن سخت اما همین ۳ درصد بسیار هزینه بر شده است.

وی ادامه داد: در حال واقعی کردن ابزارهای نظارتی هستیم و به دنبال آن هستیم تا ببینیم در این چرخه تجویز دارو چه کسی مشکوک تر است.

عبدالله زاده گفت: در مواردی که بیمه مراجعه شده بررسی‌های خود را دنبال می کنیم به طوریکه در یکی از این پرونده ها مواجه با چند شبکه و دلال شده ایم مثلا پرونده ای را به بیمه فرستادیم و بعد از بررسی دیدیم ۵۰ پرونده دیگر مشابه آن وجود دارد با ۳ دلال کار می کنند و ارزش دارویی نسخه شان ۱۴ میلیارد تومان است.

وی ادامه داد: حتی مواردی وجود داشته که یک پزشک در سال ۲۳ هزار نسخه به ارزش ۳۷ میلیارد نوشته است.

مشاور معاون رفاه اجتماعی وزارت رفاه گفت: شبکه بهداشت و درمان متشکل از بیمه، وزارت بهداشت و رفاه، باید ابزار نظارتی خود را بالا ببرند و لزوم آن هم در این است چرا که بیمه تأمین اجتماعی در حال حاضر به شدت در حال مصرف است بطوری که در آینده بازنشستگی برای افراد نخواهیم داشت و این بیمه مانند یک بمب ساعتی شده که هر لحظه انتظار ورشکستگی آن می‌رود.

وی گفت: قبل از طرح تحول سلامت تا سال ۹۲، هزینه‌های درمان تأمین اجتماعی و منابع با یک سرعت و رشد حدود ۲۰ درصدی در سال پیش می‌رفت اما به یکباره هزینه ها با رشد ۴۰ درصدی منابع را دور زد.

عبدالله زاده گفت: این منابع مردم در تأمین اجتماعی امانت است که دارد بلعیده می‌شود و باید جلوی آن ترمزی بگیریم از یک طرف این هزینه ها برای همه بالا نیست و فقط برای عده ای سرسام آور شده است.

مشاور معاون رفاه اجتماعی وزارت رفاه ادامه داد: باید این موارد را شناسایی کنیم اگر تقلبی است با آنها برخورد شود و یا از راه هایی استفاده کنیم که به طور مثال کمتر بیمار شوند.

وی گفت: نمی توانیم بگوییم چند درصد از پزشکان کار غیراخلاقی کرده و در این نسخه نویسی ها مشارکت دارند با این حال بیمه ها در حال پیگیری و شناسایی هستند به طوریکه حتی بیمه ها در برخی از استان ها سیستم ارجاع و پایش ایجاد کرده اند.

مدیرعامل بیمه آسیا:

بیمه‌های عمر و زندگی باثبات‌ترین ابزار تامین مالی در بازار سرمایه است

بیمه‌های عمر و زندگی به عنوان باثبات‌ترین ابزار تامین مالی در بازار سرمایه می‌بایست مورد توجه مسئولان قرار گیرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه آسیا، دکتر کاردگر، نایب رییس هیأت‌مدیره و مدیرعامل بیمه آسیا در سومین گردهمایی سالانه راهکارهای توسعه فروش بیمه‌های جامع عمر و پس‌انداز بیمه آسیا در ادامه مطلب فوق گفت: در قانون برنامه ششم توسعه، برنامه‌ریزان و مدل‌سازان اقتصادی کشور، نقش بیمه‌های عمر را در اقتصاد برجسته دیده‌اند.

مدیرعامل بیمه آسیا پتانسیل بیمه‌ای رشته عمر و پس‌انداز را بسیار بالا توصیف کرد و بر ضرورت فعال‌تر شدن صنعت بیمه در این رشته تأکید کرد. نایب رییس هیأت‌مدیره بیمه آسیا با اشاره به بنیانگذاری بیمه‌آسیا در رشته بیمه‌های عمر و پس‌انداز اظهار داشت: برای حفظ و ارتقای این نگاه، باید به فروش هر چه بیشتر این بیمه‌نامه ورود پیدا کنیم.

دکتر کاردگر در ادامه افزود: فعالان حوزه بیمه‌های زندگی و شبکه فروش باید محکم وارد این عرصه از بازار شده تا صنعت بیمه از نامالایمت‌ها در سایر رشته‌های بیمه‌ای عبور کند.

نایب رئیس هیات مدیره بیمه آسیا با اشاره به توان مالی بیمه‌آسیا در پرداخت خسارت و دغدغه کمتر شبکه فروش، بر فروش هر چه بیشتر بیمه‌های عمر و پس‌انداز تأکید کرد.

مدیرعامل بیمه آسیا، برگزاری اینگونه همایش‌ها را در راستای کمک به اقتصاد کشور و افزایش شاخص رفاه در جامعه دانست.

احمد سربخشیان، مدیر بیمه‌های عمرو پس‌انداز بیمه آسیا در سخنانی با ارائه گزارش اجمالی از فعالیت‌ها و اقدامات انجام‌شده مدیریت بیمه‌های عمرو پس‌انداز در سال گذشته و اهداف آتی این مدیریت در سال ۱۳۹۶، راهکارهایی برای توانمندسازی شبکه فروش ارائه داد. وی اقدامات بیمه‌آسیا در این رشته را در سال ۱۳۹۵ شامل چهار محور بهبود فرآیندها، توسعه محصول و ارائه طرح‌های نوین بیمه‌ای، اعطای مشوق‌های فروش و آموزش عنوان کرد. مدیر بیمه‌های عمرو پس‌انداز بیمه آسیا، توانمندسازی شبکه فروش، ارائه محصولات جدید، استمرار اجرای مسابقات فروش و جشنواره بهاری و تقدیر از برگزیدگان آن و آموزش را از جمله رئوس برنامه‌های سال ۱۳۹۶ بیان کرد. سومین گردهمایی سالانه راهکارهای توسعه فروش بیمه‌های جامع عمر و پس‌انداز بیمه آسیا با رویکرد توانمندسازی شبکه فروش، با حضور مدیرعامل، معاونین مدیرعامل، مدیران، رؤسای شعب استانی، رؤسای شعبه‌های سراسر کشور، منتخبین شبکه فروش تهران و استان‌های سراسر کشور، کارکنان و نمایندگان رشته بیمه‌های عمرو پس‌انداز بیمه آسیا برگزار شد.

تقدیر از نمایندگان برگزیده یازدهمین دوره مسابقات فروش سال ۱۳۹۵، نمایندگان عضو باشگاه میلیاردی‌ها، اعضای کارگروه تخصصی بیمه‌های عمر و پس‌انداز و برندگان اولین دوره جشنواره بهار انقلاب تا بهار طبیعت و ارائه مقالات، برگزاری کارگاه‌های آموزشی و گفتگوی آزاد با حضور نمایندگان برتر از دیگر بخش‌های این گردهمایی بود.

مدیرعامل بیمه آرمان تاکید کرد:

صنعت بیمه نیاز به افراد متخصص دارد

مدیرعامل بیمه آرمان بیان داشتند که یکی از مشکلاتی که صنعت بیمه همواره با آن مواجه بوده و سبب شده تا این بخش از اقتصاد با موانع زیادی روبه‌رو شود، برخی تصمیم‌های نادرست است که در مؤسسات بیمه‌ای گرفته می‌شود.

به نظر می‌رسد که دلیل این امر را باید در ورود افراد غیرمتخصص و غیرحرفه‌ای به این صنعت در سال‌های گذشته دانست؛ افرادی که بدون آگاهی از تبعات برخی از تصمیم‌گیری‌ها، شرایطی را ایجاد می‌کنند که این صنعت هنوز نتوانسته به جایگاه واقعی خود دست پیدا کند؛ تصمیاتی همچون، تعدیل غیرمنطقی نرخ‌های حق بیمه که می‌توان از آن به عنوان خودکشی شرکت‌های بیمه یاد کرد، انعقاد برخی قراردادها که بدون بررسی کافی ریسک انجام می‌شود و مواردی از این دست که از جنبه فنی چندان مورد قبول نیست و تأثیر مستقیمی بر پرتفوی و سود و زیان شرکت‌های بیمه‌ای خواهد داشت.

به هر حال وجود این چالش‌ها و مسائل در صنعت بیمه که بخش زیادی از آن به حوزه حاکمیت شرکتی و درون مؤسسات بیمه مربوط است، سبب شد تا در نهایت بیمه مرکزی به فکر ارائه آیین‌نامه حاکمیت شرکتی در مؤسسات بیمه‌ای بیفتد تا بتواند از این طریق بخشی از مشکلات داخلی مؤسسات بیمه‌ای را سامان بخشد که امید می‌رود با تصویب این آیین‌نامه و اجرای کامل آن، صلاحیت‌ها، حوزه اختیارات و فعالیت شرکت‌های بیمه‌ای از شفافیت بیشتری برخوردار شود. ضمن اینکه امید می‌رود با اجرای درست اصول حاکمیت شرکتی در شرکت‌های بیمه، بتوان در زمینه مدیریت ریسک به نحو مطلوبی عمل کرد تا سرمایه‌های موسسه بیمه به شیوه درست و کارشناسی، سرمایه‌گذاری و مدیریت شوند، ریسک‌های موسسه بیمه به دقت بررسی، ارزیابی و مدیریت شوند، افراد شایسته در پست‌های متناسب منصوب شوند و به طور کل فعالیت شرکت‌های بیمه‌ای از شفافیت لازم برخوردار شود.

بدون تردید این اقدام مناسبی است که در بیمه مرکزی دنبال می‌شود و بدون تردید اگر به درستی به اجرا درآید، آثار مثبت آن در بلندمدت در صنعت بیمه مشهود خواهد بود؛ حاکمیت شرکتی تجربه‌ای است که در سایر کشورها وجود دارد که می‌توان با بهره‌گیری از تجربیات سایر کشورها و با درنظر گرفتن شرایط اقتصادی کشور، آیین‌نامه حاکمیت شرکتی را در صنعت بیمه به نحو مطلوبی به اجرا درآورد و به نتایج مطلوبی که مورد انتظار است، دست یافت.

هدف بیمه کوثر توسعه بیمه‌های باربری و اموال است

هدف‌گذاری بر مبنای افزایش فروش بیمه‌های باربری و اموال، تعریف شبکه فروش متخصص به عنوان کلید توسعه بخش حمل‌ونقل و لزوم برخورد با مشکل دامپینگ از جمله مواردی است که علیرضا سلطانی عزت، مدیر بیمه‌های باربری شرکت بیمه کوثر در مصاحبه با خبرنگار اخبار مالی بر آن‌ها تصریح می‌کند. در ادامه مشروح این مصاحبه را که به‌مناسبت همایش بین‌المللی حمل‌ونقل تهیه شده ملاحظه می‌کنید.

■ شما به‌عنوان یک مدیر بیمه‌ای و متخصص در بخش بیمه‌های حمل‌ونقل جایگاه بیمه‌های باربری را در رونق تجارت داخلی و خارجی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

یکی از عوامل موثر در رونق اقتصادی هر کشور، راه و حمل‌ونقل است که در توسعه روابط تجاری بین کشورها، نقش بسزایی دارد در این بین تامین مالی شرکت‌های تجاری از طریق ارایه خدمات بیمه‌ای به‌ویژه در بخش بیمه‌های حمل‌ونقل کالا، موجب تحرک و پویایی بیشتر در سطح بازارهای داخلی و بین‌المللی و در نهایت رونق اقتصادی می‌شود.

همچنین از آنجا که صادرات یکی از عوامل پیشرو در صحنه اقتصاد و زیربنای گسترش تجارت جهانی و از عوامل مهم در ارزیابی تراز بازرگانی در تمام کشورها از جمله در کشورهای در حال توسعه است، با استفاده از تجارت آبی و نیز بهره‌مندی از حاکمیت ایران بر تنگه هرمز در بخش تجارت خارجی نیز می‌توان از آن بهره برد.

■ باتوجه به مواردی که به آن‌ها اشاره کردید جایگاه بیمه‌های باربری در پرتفوی شرکت بیمه کوثر چگونه است؟

باتوجه به اینکه در سال‌جاری توسعه مناسب انواع بیمه‌ها هدفگذاری شده است در این راستا افزایش فروش بیمه‌های باربری و اموال نیز مورد توجه قرار گرفته است.

■ با توجه به هدف‌گذاری انجام شده چالش‌های پیش روی بیمه‌های باربری در کشور را چگونه تعریف می‌کنید؟

رکود و خروج از بخش صنعت و تولید و موانع پیش رو در تجارت بین‌الملل عاملی مهم در کاهش فروش بیمه‌های باربری است. از طرفی بازارهای غیرتجاری و متاسفانه رقابت ناسالم چه در بین شرکت‌های بیمه و چه در سمت شبکه فروش، بیمه باربری را از شکل اصولی و فنی خارج کرده است.

■ نقش شبکه فروش (کارگزاران و نمایندگان) در توسعه بیمه‌های باربری تا چه میزان است؟

شبکه فروش متخصص، کلید اصلی توسعه این بیمه است. هر چه واحد صدور بر قوانین و مقررات حاکم بر این بیمه مسلط باشد می‌تواند مشاور خوبی برای بیمه‌گر و بیمه‌گذار باشد و بالتبع چالش کمتری در افزایش سهم بیمه‌های باربری در کشور خواهیم داشت.

آزاده آل ایوب سفیر زیست محیطی بیمه دی شد

آزاده آل ایوب (خاله نرگس)، مجری برنامه‌های کودک، سفیر زیست محیطی بیمه دی شد. در ضیافت افطاری همکاران بیمه دی که با حضور مدیرعامل، معاونین، مدیران، کارکنان و خانواده‌های ایشان برگزار شد، مهندس بختیاری مدیرعامل شرکت بیمه دی ضمن اهدای لوح تقدیر به خانم آل ایوب اعلام کرد: با توجه به رویکرد زیست محیطی شرکت بیمه دی به عنوان مسئولیت اجتماعی خود، سرکار خانم آل ایوب هنرمند گرامی کشور به عنوان سفیر زیست محیطی به ما در رسیدن به اهداف و مسئولیت اجتماعی مان یاری خواهند رساند. آل ایوب نیز در این مراسم ضمن ابراز خرسندی از حضور در جمع صمیمی همکاران بیمه دی گفت: خوشحالم که میتوانم در کنار مدیران و کارکنان خوب بیمه دی برای روزهای بهتر سرزمینمان گام بردارم. به امید خدا در کنار شما در تمام نقاط کشور عزیزمان سفر خواهیم کرد و پیام محیط زیستی خود را به هموطنانمان خواهیم رساند.

بیمه «ما»
به هر سهم ۱۷۰ ریال سود داد

سود ۱۷۰ ریالی هر سهم شرکت بیمه «ما» در جلسه مجمع عمومی عادی سالانه که با حضور سهامداران این شرکت برگزار شد، مورد تصویب قرار گرفت. مجمع عمومی عادی سالانه و عمومی عادی بطور فوق العاده شرکت بیمه «ما» روز ۲۱ خرداد ۹۶ با حضور ۸۳,۸۶ درصد سهامداران جهت بررسی و تصویب صورت‌های مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵ و انتخاب اعضا جدید هیات مدیره برگزار شد. که ضمن استماع گزارش هیات مدیره و اظهارنظر حسابرس مستقل و بازرس قانونی، صورت‌های مالی تصویب شد. بنابراین گزارش مجمع به ریاست روستا به نمایندگی از بانک ملت، مقیم زاده از گروه مالی ملت، غنی از توسعه مالی آیندگان، رسولی نماینده سازمان بورس، قزلباش نماینده بیمه مرکزی، شیرازی حسابرس و بازرس قانونی، وثوق مدیرمالی و صفدری مدیرعامل شرکت برگزار شد. طبق صورت‌های مالی ارائه شده در مجمع جمع درآمدهای شرکت مبلغ ۳ هزار و ۷۲۲ میلیارد ریال بوده که نسبت به این مبلغ در سال مالی ۹۴ با رشد ۳۶ درصدی همراه بود و سود خالص شرکت ۳۵۰ میلیارد ریال اعلام شد که نسبت به سال مالی ماقبل ۱۵ درصد افزایش یافت. توضیح اینکه سهم شرکت بیمه «ما» از کل بیمه کشور ۲/۸ درصد می‌باشد. این شرکت توانسته است در سال ۹۵ نسبت به سال قبل ۶/۷۵ درصد رشد در تعداد مشتریان داشته باشد.

سامانه رسیدگی به شکایات بیمه سرمد راه‌اندازی شد

به منظور پاسخگویی بهتر به شکایات مشتریان، امکان ثبت و دریافت مستقیم شکایات با استفاده از درگاه پورتال اینترنتی این شرکت راه اندازی شد. به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، به منظور پاسخگویی بهتر به شکایات مشتریان، امکان ثبت و دریافت مستقیم شکایات با استفاده از درگاه پورتال اینترنتی این شرکت راه اندازی شد. با ایجاد این امکان در صفحه امور مشتریان وبسایت بیمه سرمد، به محض ثبت شکایت مراجعان در سامانه، عنوان و موضوع شکایت در کارتابل کارشناسان مرکز تماس ثبت شده و تاییدیه دریافت پیام و کد پیگیری، به وسیله پیامک و پست الکترونیک به افراد اطلاع‌رسانی خواهد شد. مشتریان بیمه سرمد می‌توانند با مراجعه به صفحه امور مشتریان وبسایت شرکت و ورود به قسمت ارسال شکایات، انتقادات و پیشنهادات خود را در سیستم ثبت کنند. همچنین برای پیگیری شکایات یا انتقادات خود، می‌توانند پس از مدت زمان کوتاه (باتوجه به نوع شکایت) با وارد شدن به قسمت رهگیری درخواست، وضعیت بررسی پیام خود را مشاهده نمایند.