

پرداخت به موقع خسارات واقعی بزرگترین مطالبه مردم است



خسارت واقعی، می تواند در جلوگیری از تقلبات بیمه‌ای نیز سهیم باشند. رئیس کل بیمه مرکزی تأکید کرد: با عنایت به صدور بیش از ۵۰ میلیون بیمه نامه و بیش از ۵ میلیون مورد خسارت پرداختی در سال، فضای کاملاً مناسبی برای فعالیت این قشر از فعالان صنعت بیمه فراهم می‌باشد تا به یکی از بزرگترین مطالبات مردم که دریافت خسارت واقعی و منصفانه است پاسخگو باشیم.

منصفانه خسارت واقعی و پرداخت به موقع به زبان دیدگان، هدف اصلی فعالیت صنعت بیمه است. دکتر همتی برآورد خسارات از سوی شرکت‌های بیمه به عنوان یکی از طرفین قرارداد بیمه، را چالش برانگیز و محل مناقشه دانست و گفت: در اینجا است که نقش ارزیابان خسارت بیمه‌ای به عنوان کارشناسان مطلع و بی طرف در برآورد خسارت نمود پیدا می‌کند و ارزیاب خسارت علاوه بر برآورد

رئیس کل بیمه مرکزی در اولین گردهمایی ارزیابان خسارت صنعت بیمه، پرداخت به موقع خسارات واقعی را از بزرگترین مطالبات مردم دانست. دکتر همتی ضمن قدردانی از تلاش‌های ارزیابان خسارت گفت: بهترین زمان برای جلب رضایت بیمه گذاران و همچنین مناسب‌ترین زمان برای بازاریابی بیمه، هنگام رسیدگی و پرداخت خسارت است. وی افزود: برآورد دقیق و

بیمه مستمري زنان خانه دار را بشناسيد

سیستم حمایتی بیمه ملت برای بانوان ایرانی



اگر متقاضی بیمه مستمري زنان خانه دار در هنگام خرید این بیمه نامه ۲۵ ساله باشد، با توجه به سن خود باید ۲۵ سال حق بیمه پرداخت کند و اگر ماهیانه ۱۰۰ هزار تومان پرداخت کند و سالیانه ۲۰ درصد به این مبلغ اضافه کند، پس از پایان دوره پرداخت، مبلغ ۴ میلیون و ۸۰ هزار تومان را به عنوان مستمري ماهیانه دریافت خواهد کرد که به دلیل نرخ تورمی که کاهش ارزش پول را به همراه دارد، سالانه ۸ درصد به آن اضافه می‌شود.

وی در خصوص نوع پرداخت این حق بیمه نیز چنین گفت: زمان پرداخت حق بیمه به صورت ماهانه، دوماهه، سه ماهه، شش ماهه و یک ساله متغیر بوده و به انتخاب متقاضی تعیین می‌شود. امانی، بازه سنی گسترده برای خرید این بیمه نامه از دیگر مزایای آن دانست و ادامه داد: زنان می‌توانند از ۱۸ تا ۶۰ سالگی نسبت به خرید آن اقدام کنند و در صورتی که بیش تر از ۵ سال به پایان مدت بیمه نامه باقی مانده باشد، بیمه گذار می‌تواند درخواست مستمري پیش از موعد داشته باشد. وی در خصوص دیگر مزایای این بیمه نامه افزود: اگر بیمه گذار در دوران پرداخت حق بیمه فوت کند، انقوخته ایجاد شده او به ذینفع یا ذینفعانش پرداخت می‌شود و در صورت فوت بیمه شده در طول ۱۰ سال اولیه دریافت مستمري، مبلغ مستمري برای ذینفعان به مدت ۱۰ سال واریز شده و آن‌ها برای جبران هزینه‌های ضروری فوت بیمه شده، سه برابر آخرین مستمري بیمه گذار را دریافت می‌کنند.

اقتدار کم درآمد جامعه نیز بتوانند از آن استفاده کنند و برای هر فرد از ۱۰ هزار تومان تا ۴۰۰ هزار تومان، بسته به توان مالی و برنامه‌ای که برای پس انداز آینده خود دارد، متغیر است. وی در همین خصوص بیان کرد: بیمه گذار می‌تواند مبلغ حق بیمه خود را که در ابتدای عقد بیمه نامه معین می‌شود، سالیانه به میزان ۵ تا ۲۰ درصد افزایش دهد و هر اندازه میزان پرداختی حق بیمه فرد بیشتر باشد، به همان نسبت، در دوره دریافت مستمري هم مبلغ بالاتری را دریافت خواهد کرد.

محمدمهدی امانی با ذکر یک مثال، این بیمه نامه را این گونه تشریح کرد: برای نمونه، خواهد شد. وی با تأکید بر عدم محدودیت سنی در این طرح اظهار کرد: خانم‌ها در هنگام خرید بیمه نامه با توجه به سن خود در یک گروه سنی با دوره پرداخت مشخص قرار می‌گیرند و پس از تعیین حق بیمه، نسبت به پرداخت آن اقدام می‌کنند.

مبلغی ثابت به صورت ماهانه تضمین می‌کند؛ ادامه داد: بانوان ایرانی با بیمه شدن در این طرح، همانند تمامی مشاغل، تحت پوشش بیمه مستمري قرار گرفته و با پرداخت ۱۳ تا ۳۰ سال حق بیمه، تا پایان عمر از حقوق مستمري بهره‌مند می‌شوند. امانی در بخش دیگری از سخنان خود افزود: زنان خانه دار می‌توانند با مدیریت هزینه‌های منزل خود، از مبالغی که معمولاً برای آن برنامه‌ریزی خاصی ندارند، پس انداز کوچکی را به این بیمه نامه اختصاص دهند و اطمینان داشته باشند که این پس انداز به طور منظم و سیستماتیک برای آن‌ها سرمایه گذاری

یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های زنان خانه دار به عنوان اصلی‌ترین رکن خانواده، نگرانی از تأمین نیازهای مادی خود در آینده است. اگر به خانه‌داری به عنوان یک شغل نگاه شود و برای آن بیمه و مزایا در نظر گرفته شود می‌توان بار نگرانی‌ها و مشکلات زنان و مادران خانه‌دار را نسبت به آینده کاهش داد.

بیمه ملت محصول بیمه «مستمري زنان خانه دار» را برای این قشر از جامعه ارائه کرده است که به همین مناسبت با محمدمهدی امانی، معاون فنی بیمه‌های زندگی بیمه ملت، به گفت‌وگو نشستیم که در پی می‌خوانید: محمدمهدی امانی، ایجاد ارتباط و دوستی بیشتر جامعه با فرهنگ استفاده از بیمه را به عنوان یکی از نیازهای اصلی خانواده‌ها اعلام کرد و گفت: بیمه ملت، محصولی کاملاً تخصصی را برای زنان و دختران به نام «بیمه مستمري زنان خانه دار» در مجموعه بیمه‌های زندگی، برای ارج نهادن به زحمات این قشر وسیع از بانوان ایرانی که نقش بسیار مهمی در ساختن جامعه و زندگی اجتماعی دارند؛ طراحی کرده است. معاون فنی بیمه‌های زندگی بیمه ملت در خصوص این طرح بیان کرد: با وجود این که این بیمه نامه به نام زنان خانه دار نام گذاری شده اما محدودیت شغلی برای این زنان وجود ندارد و هر بانویی از ۱۸ تا ۶۰ سال، فارغ از دارا بودن شغل یا سایر بیمه‌ها - هم‌چون تأمین اجتماعی و خدمات درمانی - می‌تواند به خرید این بیمه نامه اقدام کند. وی با اشاره به این که بیمه «مستمري زنان خانه دار»، آتی این افراد را با پرداخت

مبلغی ثابت به صورت ماهانه تضمین می‌کند؛ ادامه داد: بانوان ایرانی با بیمه شدن در این طرح، همانند تمامی مشاغل، تحت پوشش بیمه مستمري قرار گرفته و با پرداخت ۱۳ تا ۳۰ سال حق بیمه، تا پایان عمر از حقوق مستمري بهره‌مند می‌شوند. امانی در بخش دیگری از سخنان خود افزود: زنان خانه دار می‌توانند با مدیریت هزینه‌های منزل خود، از مبالغی که معمولاً برای آن برنامه‌ریزی خاصی ندارند، پس انداز کوچکی را به این بیمه نامه اختصاص دهند و اطمینان داشته باشند که این پس انداز به طور منظم و سیستماتیک برای آن‌ها سرمایه گذاری

میزان مبلغ حق بیمه و مستمري معاون فنی بیمه‌های زندگی بیمه ملت، مبلغ حق بیمه مستمري زنان خانه دار را از مسائل مهمی دانست که در این بیمه نامه مورد توجه قرار گرفته و توضیح داد: میزان مبلغ حق بیمه ماهیانه در این طرح به گونه‌ای است که

از سوی علیرضا بیانیان مدیر عامل بیمه آرمان تأکید شد: ضرورت ارتقاء فرهنگ بیمه‌ای توسط دولت

صنعت بیمه به عنوان یکی از شاخص‌های توسعه یافتگی از یک سو به عنوان یکی از عمده‌ترین نهادهای اقتصادی مطرح بوده و از سوی دیگر فعالیت سایر نهادها را پشتیبانی می‌کند. این صنعت به عنوان یکی از ابزارهای مدیریت ریسک و تأمین امنیت و آرامش خاطر از یک سو سبب گسترش رفاه اجتماعی می‌شود و از سوی دیگر باعث رشد سرمایه گذاری شده و در پی آن تولید با سرعت بیشتری رشد نموده و اقتصاد رونق می‌گیرد و این صنعت برای پیشرفت نیازمند حمایت همه جانبه مردم و مسئولان است.

«علیرضا بیانیان» مدیر عامل بیمه آرمان در خصوص وضعیت صنعت بیمه بعد از برجام هنوز محدودیت‌ها به خاطر عدم همکاری و هماهنگی سایر کشورها به طور کامل مرتفع نشده است. به خصوص در بخش بیمه باربری شاهد تأثیر مثبتی در این حوزه نبوده‌ایم. در صورت برداشته شدن تحریم‌ها، ایجاد تبادلات بازرگانی و راه اندازی شرکت‌های بیمه در این صنعت شاهد تحولات مثبتی خواهیم بود.

وی در خصوص تأثیر کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی بر صنعت بیمه افزود: قراردادهای بسته شده، مانند سپرده‌های بانکی طولانی مدت، بدون قید و شرط الزام آور و تعهد آور است و بر اساس نرخ بهره و تورم، تعهد سرمایه به عنوان سود مشارکت پرداخت می‌شود.

بیانیان ادامه داد: محل سرمایه گذاری صنعت بیمه سپرده‌های بانکی و پروژه‌های ساختمانی است. این در شرایطی است که پروژه‌های ساختمانی جذابی برای سرمایه گذاری ندارد، در نتیجه کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی قطعاً معضل بزرگی برای صنعت بیمه ایجاد خواهد کرد.

مدیر عامل بیمه آرمان در خصوص عزم دولت دوازدهم در مورد واگذاری سهام دولتی سه شرکت بیمه، خاطر نشان کرد: با توجه به اینکه صنعت بیمه یک بخش سرویس دهی و خدماتی است، هر چه دولت بتواند بار اجرایی خود را در رابطه با تعهداتش کمتر و میزان کنترل و نظارت‌ها را افزایش دهد، بهبود بیشتری حاصل خواهد شد.

سیاست‌های راهبردی بیمه البرز پرداخت خسارت به بیمه گزاران است

احمد صفرزاده معاون فنی بیمه البرز اعلام کرد که این شرکت در ۵ ماهه اول سال جاری، بیش از یک میلیون و ۲۵۰ هزار فقره بیمه نامه صادر و از محل صدور این بیمه نامه‌ها، بالغ بر ۷ هزار میلیارد ریال حق بیمه تولید کرده است. وی با بیان این نکته که در این ۵ ماهه، بیمه البرز ۱۸۰ هزار فقره پرونده خسارت پرداخت شده نیز داشته است، افزود: در این پرونده‌ها بیش از چهار هزار و ۷۵۰ میلیارد ریال خسارت به بیمه گزاران پرداخت شده است.

به گفته وی، بیمه البرز در این مدت، ۳۰۳ فقره خسارت بالای یک میلیارد ریال را پرداخت کرده که مجموع خسارت پرداختی در این پرونده‌ها حدود ۹۰۴ میلیارد ریال بوده است.

معاون فنی بیمه البرز در عین حال به عملکرد این شرکت در سال گذشته در بخش تولید حق بیمه و پرداخت خسارت نیز اشاره کرد و یادآور شد: صدوره سه میلیون و ۱۹۰ هزار فقره بیمه نامه با حق بیمه‌ای بالغ بر ۱۸ هزار و ۶۳۰ میلیارد ریال و پرداخت ۱۳ هزار و ۳۱۴ میلیارد ریال خسارت در ۴۳۵ هزار فقره پرونده که ۴۵۰ فقره آن‌ها به مبلغ دو هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال بالای یک میلیارد ریال بوده، بخشی از عملکرد بیمه البرز در سال ۹۵ است.

وی پیش‌بینی کرد که بیمه البرز در سال جاری ۲۰ هزار میلیارد ریال حق بیمه تولید کند که با توجه به برنامه ریزی‌های انجام شده، تولید این میزان حق بیمه، قابل تحقق است.

معاون پشتیبانی و امور اقتصادی بیمه نوین: سطح یک توانگری مالی بیمه نوین، گامی برای توسعه این شرکت است

معاون پشتیبانی و امور اقتصادی بیمه نوین با تأیید خبر سطح یک توانگری مالی این شرکت از سوی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، ارتقای این شرکت به رتبه یکم توانگری مالی را گامی مؤثر در فرآیند توسعه بیمه نوین دانست. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، آرام رشیدی، معاون پشتیبانی و امور اقتصادی این شرکت در گفتگو با اخبار بانک افزود: با توجه به شرایط رخ داده طی سال‌های گذشته در حوزه خسارات و حجم معوقات شرکت و متعاقب آن افت ناگهانی توانگری مالی بیمه نوین از سطح دو به سطح چهار، ارتقای این شاخص توانگری مالی این شرکت به عنوان یکی از اهداف عملیاتی در حوزه اقتصادی و فنی در دستور کار قرار گرفت و خوشبختانه طبق بررسی و کنترل انجام شده بر اساس آخرین صورت‌های مالی و پس از بررسی‌های انجام شده توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی، نسبت توانگری شرکت بیمه نوین برای سال مالی ۱۳۹۵ معادل ۱۲۲ درصد یعنی سطح یک به تأیید بیمه مرکزی رسیده است. وی درباره اهمیت بهبود این شاخص در شرکت‌های بیمه خاطر نشان کرد: با توجه به اینکه از زمان ابلاغ آیین نامه ۶۹ در خصوص نحوه محاسبه و نظارت بر توانگری مالی مؤسسات بیمه از سوی بیمه مرکزی، سطح توانگری مالی شرکت‌ها به عنوان یکی از معیارهای اصلی و رسمی صنعت بیمه برای ارزیابی توان مالی و میزان توانایی شرکت‌ها در ایفای تعهدات و پذیرش ریسک سنجیده و شناخته می‌شود، به همین منظور و برای ترمیم شاخص توانگری مالی شرکت علاوه بر تحقق و ثبت افزایش سرمایه شرکت، پیاده سازی مدیریت ریسک و همچنین پایش برتقوی و پالایش قراردادهای فنی نیز در شرکت عملیاتی و اجرا شد.

معاون پشتیبانی و امور اقتصادی بیمه نوین تصریح کرد: استقرار بیمه نوین در بالاترین سطح پنج گانه توانگری مالی در بین شرکت‌های بیمه علاوه بر تحکیم توان شرکت در ایفای تعهدات و افزایش اطمینان و اعتماد ذی نفعان به وضعیت و جایگاه شرکت، موجب دستیابی بیمه نوین به بازارهای جدید و در نتیجه رشد و سودآوری منتج به توسعه برای آن خواهد بود.

افتتاح شعبه مرکزی تبریز و ارومیه بیمه حکمت

به گزارش روابط عمومی بیمه حکمت، اولین شعب بیمه حکمت صبا در منطقه شمالغرب کشور با حضور مقامات لشکری و کشوری افتتاح شد. بر اساس این گزارش، معصومه آقاپور نماینده شیبستر در مجلس شورای اسلامی، با عرض تبریک و ولادت حضرت امام‌هادی (ع)، تنه راه خروج از مشکلات اقتصادی کشور را توجه ویژه به صنعت بیمه دانست و تأکید کرد: فرهنگ بیمه در جامعه ایران می‌بایست گسترش یابد. در ادامه، علی شعبانی مدیر عامل بیمه حکمت صبا نیز ضمن تبریک ولادت با سعادت امام‌هادی (ع)، افتتاح شعبه مرکزی بیمه حکمت صبا در تبریز و ارومیه به عنوان اولین شعب این شرکت در غیر تهران، سرآغازی برای خدمت گذاری مطلوب به هموطنان عزیز در منطقه شمال غرب کشور دانست و تأکید کرد مردمان آذربایجان شرقی و غربی و خانواده‌های محترم ارتش جمهوری اسلامی ایران به عنوان مردمی مقاوم، ایثارگر و دارای بهترین الگوهای حضور در صحنه انقلاب و دفاع مقدس می‌باشند. ایشان تأکید نمود یکی از موارد خدمت ما به جامعه بیمه گذاران خود، بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری است که ضمن تأمین آسایش خانواده‌ها و نسل جوان آینده کشور، نوبدبخش فردایی بهتر برای آینده آن‌ها می‌باشد. همچنین در پایان خاطر نشان کرد مجموعه شرکت بیمه حکمت صبا با ارائه خدمات بیمه‌ای به صورت کامل به خدمت به هموطنانمان می‌اندیشد و امیدواریم روزی برسد که هر خانواده ایرانی بویژه خانواده‌های محترم ارتش جمهوری اسلامی و نیروهای مسلح حداقل دو فقره بیمه نامه عمر و پس انداز داشته باشند و آمدگی بیمه حکمت برای انجام این امر مهم اعلام می‌گردد.

اخبار

کارگاه بازاریابی و فروش در شعبه بیستون بیمه سرمد برگزار شد

کارگاه آموزشی در شعبه بیستون (کرمانشاه) بیمه سرمد با حضور پیمان قربانی، سرپرست مدیریت بازاریابی، فروش و امور مشتریان، پیمان فتحی سرپرست این شعبه و جمعی از نمایندگان و کارشناسان این شرکت برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، قربانی در این دوره آموزشی که با هدف تشریح روش‌های مذاکره با مشتریان و تبیین مبانی بازاریابی و فروش در صنعت بیمه برگزار شده بود، شناسایی، نیازسنجی و پاسخگویی به نیازهای مشتریان را در کوتاه‌ترین زمان ممکن مورد تأکید قرار داد و گفت: رسیدگی به کلیه امور بیمه‌ای بیمه گذاران و جلب رضایت آنان در تمام مراحل از صدور بیمه نامه تا رسیدگی، ارزیابی و پرداخت خسارت از یکسو و ایجاد ارتباط مستمر و تعامل مؤثر با بیمه گذاران از سوی دیگر، یکی از اصلی‌ترین اصول حرفه‌ای راهبران فروش می‌باشد.

کسب رتبه بیستم بیمه پاسارگاد در میان شرکت‌های فرابورسی

شرکت بیمه پاسارگاد بر اساس امتیاز کسب شده از نظر کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی مناسب توانست در رتبه بندی شرکت‌های پذیرفته شده در بازار فرابورس از لحاظ شفافیت مالی رتبه ۲۰ را کسب نماید. بر اساس گزارش‌های دریافتی، امتیاز اطلاع‌رسانی ناشران طبق وضعیت اطلاع‌رسانی آن‌ها از نظر قابلیت اتکا و به موقع بودن ارسال اطلاعات برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۳۹۶/۰۳/۳۱ به همراه اطلاعات مقایسه‌ای دوره دوازده ماهه منتهی به ۱۳۹۵/۱۲/۳۰ اعلام شده است.

حضور بیمه «ما»

در محل حادثه واژگونی اتوبوس شیراز - مشهد

بیمه «ما» در راستای خدمات‌رسانی مناسب و شایسته و حفظ و صیانت از سرمایه‌های کشور و توجه به حقوق مردم با حضور به موقع در محل حادثه برخورد اتوبوس با کامیون در محور طبرس - دیهوک تحسین مقامات قضایی طبرس را برانگیخت. به گزارش روابط عمومی بیمه «ما»، امیر کهن مدیر بیمه‌های تومبیل این شرکت اظهار داشت: دادیار دادگستری شهرستان طبرس ضمن تجلیل از حضور شرکت بیمه «ما» در مرجع قضایی و پیگیری امورات مصدومین حادثه تصادف محور طبرس - دیهوک از اقدام بیمه «ما» اظهار خرسندی نموده و از این شرکت بعنوان یکی از بهترین شرکت‌های بیمه خصوصی نام برد.

افزایش ۹۰ درصدی فروش بیمه‌های عمر و حوادث کوثر

فروش بیمه‌های عمر و حوادث در پنج ماهه اول سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۹۶ درصد افزایش یافته است. به گزارش روابط عمومی بیمه کوثر و اعلام مدیر بیمه‌های عمر و حوادث شرکت بیمه کوثر: فروش بیمه‌های عمر و حوادث در پنج ماهه اول سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه در سال گذشته از مبلغ ۴۴۷ هزار و ۷۸۱ میلیون ریال به ۸۴۵ هزار و ۶۷۵ میلیون ریال رسید.

بهبود شعبانی فر با بیان اینکه تعامل و همکاری میان شبکه فروش و ستاد مرکزی و همچنین تلاش کارشناسان عمر و حوادث در سراسر کشور از عوامل مهم و کلیدی این افزایش فروش است، خاطر نشان کرد: کارشناسان بیمه‌های عمر و حوادث در تلاش هستند تا با پرداخت خسارت در مدت کمتر از ۱۰ روز در راستای افزایش رضایت‌مندی مشتریان گام بردارند.