



جذب بازارهای جدید بیمه‌ای، رسالت اصلی شبکه فروش

ابراز رضایت از عملکرد کارکنان و شبکه فروش استان سمنان، بر ضرورت کنترل ریسک و خسارت توسط شبکه فروش تاکید کرد. وی، ارائه نرخ فنی مناسب با توجه به عملکرد و سابقه بیمه گذار و تلاش در جهت جمع‌آوری بیمه‌ای را یادآور شد و در پاسخ به مسائل مطرح شده از سوی نمایندگان گفت: به منظور پویایی و افزایش تحرک شرکت، اقداماتی انجام شده

نایب رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل بیمه دانا بر لزوم تلاش بیشتر شبکه فروش در جهت جذب بازارهای جدید بیمه‌ای و حرکت به سمت سودآوری بیشتر تاکید کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه دانا، دکتر ابراهیم کاردرگر در جلسه هم‌اندیشی با اعضای شبکه فروش و کارکنان شعب سمنان و شاهرود که در محل هتل قصر بسطام شاهرود برگزار شد، ضمن

رییس کل بیمه مرکزی تشریح کرد؛

جزئیات طرح راننده محور بیمه شخص ثالث



نماینده نیروی انتظامی آیین‌نامه‌ای را به دولت پیشنهاد نموده است که به موجب آن دارندگان گواهینامه طی دوره آموزشی رانندگی ایمن و کم‌خطر مشمول ۱۰ درصد

مشمول تخفیف در حق بیمه می‌شوند که این تخفیف در صورت عدم ایجاد خسارت در سال‌های آینده تا ۷۰ درصد افزایش می‌یابد. وی تصریح کرد: با توجه به تکالیف قانونی مربوط مطرح در قانون بیمه اجباری شخص ثالث مصوب ۱۳۹۵ طی سال‌های اخیر برخی از عوامل مربوط به ویژگی راننده را در ارزیابی ریسک و تعیین حق بیمه و تخفیف یا اضافه نرخ لحاظ کرده و مقررات مربوط را به شرکت‌های بیمه ابلاغ کرده است. به عنوان نمونه در حال حاضر وفق مقررات ماده ۱۸ قانون بیمه شخص ثالث، رانندگان که در سوابق خود نمرات منفی یا تخلفات حادثه‌ساز داشته و در سامانه راهنمایی و رانندگی ثبت شده باشند، به تناسب حق بیمه آن‌ها افزایش می‌یابد. از سوی دیگر به منظور تشویق رانندگان مجرب، بیمه مرکزی با همکاری

و اتفاقاً با اجرای این طرح رانندگان کم‌خطر تشویق و رانندگان پرخطر تنبیه می‌شوند و بین رانندگان پرخطر و کم‌خطر تفکیک ایجاد می‌شود. رییس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، اعمال این عوامل را مستلزم دسترسی به اطلاعات رانندگان مندرج در سامانه نیروی انتظامی دانست و گفت: بدین منظور با نیروی انتظامی جمهوری اسلامی ایران مذاکرات و تفاهم‌هایی انجام شده است. وی اضافه کرد: بیمه مرکزی در اجرای تکلیف قانونی خود مندرج در تبصره ۱ ماده ۱۸ قانون برای اعمال سایر ویژگی‌های راننده برنامه‌هایی را در دست اجرا دارد که مهمترین آن ایجاد زیرساخت‌های اطلاعاتی برای اعمال ویژگی‌های فردی راننده از قبیل سن و سابقه رانندگی وی در محاسبه حق بیمه شخص ثالث است. به نحوی که تا پایان برنامه ششم این تکلیف قانونی اجرا خواهد شد.

حضور مدیر عامل بیمه آسیا در استان اصفهان

بیمه آسیا، پاسخ‌شایسته داد. مدیر عامل بیمه آسیا با تاکید بر سرلوحه قرار دادن همدلی، همکاری و تعامل در امور افزود: باید در راستای ارتقای جایگاه استان اصفهان و سرپرستی منطقه دو و افزایش رشد در تمام رشته‌های بیمه‌ای تلاش کرد. نایب رئیس هیأت مدیره بیمه آسیا ضمن تاکید بر بررسی تمامی راهکارها و ساز و کارهای مناسب جهت رشد و توسعه شرکت به ارائه راهکارهای لازم از جمله آماده سازی برای اجرای آیین‌نامه ۹۶ در سال آینده، رسیدگی به امکانات و تجهیزات کارکنان، تاکید بر وصول مطالبات، خسارات معوق، توزیع بهینه نیروی انسانی، دقت عمل توأم با سرعت و تلاش در جهت مدیریت پرتفوی پرونده‌های حقوقی پرداخت.

نایب رییس هیأت مدیره و مدیر عامل، اعضای هیأت مدیره، معاونان مدیر عامل و مدیران بیمه آسیا از شعب این شرکت در اصفهان بازدید کردند. به گزارش روابط عمومی بیمه آسیا، مسعود بادین، نایب رییس هیأت مدیره و مدیر عامل بیمه آسیا در نشست مشترکی با سرپرست منطقه دو، روسای شعب اصفهان، یزد، شهرکرد، کاشان، شهرضا و اعضای هیأت مدیره انجمن صنفی نمایندگان استان اصفهان، گفت: کارکنان و نمایندگان دو ضلع مثلث موفقیت بیمه آسیا هستند که باید عزت و آرامش آنها حفظ شود. وی افزود: هم‌چنین سهامداران ضلع سوم تداوم موفقیت بیمه آسیا هستند که می‌بایست با عملکرد خود، به اعتماد آنان در انتخاب مدیر عامل از داخل مجموعه

جذب نماینده فروش بیمه زندگی توسط بیمه ایران

غیر متمرکز و از طریق مراکز استانها انجام می‌دهد. وی با تاکید بر اینکه تمامی متقاضیان با حداقل مدرک دیپلم هم می‌توانند بعنوان نماینده بیمه جذب شوند شرایط مهیا شده توسط بیمه ایران را فرصتی استثنایی برای علاقمندان به فعالیت در صنعت بیمه کشور و زمینه بستری مناسب برای اشتغالزایی و کارآفرینی جوانان کشور دانست. زاهدنیاز اضافه کرد با هدف تامل، آموزش، هدایت و کنترل نمایندگان بیمه زندگی از خدمات نمایندگان کل جنرال که تخصص و شرایط لازم را دارند هم استفاده می‌شود تا بدین ترتیب سرعت عمل لازم در ارائه خدمات صدور با روش دو کدینک و برقراری الگو و مدل سازمان فروش تخصصی فراهم گردد.

شرکت سهامی بیمه ایران با هدف توسعه بیمه‌های زندگی و در چارچوب مفاد آیین‌نامه شماره ۹۶ شورایی بیمه، نسبت به جذب نمایندگان فروش بیمه زندگی در سراسر کشور اقدام می‌کند. محمد زاهدنیاز معاون فنی بیمه ایران با اعلام این خبر افزود در راستای اجرای مفاد قانون برنامه ششم توسعه و با هدف دستیابی به افزایش ۵۰ درصدی سهم بیمه‌های زندگی بر مبنای سال پایه اجرای قانون مذکور، بادیستور رییس هیأت مدیره و مدیر عامل شرکت، شورای راهبردی بیمه‌های زندگی بیمه ایران با تنظیم و ابلاغ ضوابط جذب نمایندگان بیمه جدید در رشته بیمه‌های زندگی، امور آموزش، مصاحبه و جذب نمایندگان را به صورت

استراتژی بیمه «ما»: افزایش سودآوری همراه با ارائه هر چه بهتر خدمات

نگاه بیمه گذاران بزرگ رابه سوی خود جلب کرده است. حضور هوایمی جمهوری اسلامی ایران، وزارت صنعت و معدن و تجارت و دهها سازمان بزرگ ملی به عنوان بیمه گذاران شرکت بیمه «ما» نشان از این حرکت رو به رشد و فعال دارد. به منظور ترسیم مسیر آینده شرکت و تحقق پیشتازی در صنعت، در سال ۱۳۹۷ مرکز آینده پژوهی بیمه «ما» طراحی و راه‌اندازی شده است مرکز آینده پژوهی با هدف شناخت و درک مسائل نوظهور در صنعت بیمه و نحوه برخورد با آنها، مطالعه در خصوص رشد فناوری در آینده و بهره‌گیری از آن برای انجام تحقیقات کاربردی و پذیرش و درک اهمیت ایده‌ها برای خلق و شکل‌دهی آینده‌ای برتر و مطلوب طراحی شده است تا با دعوت از اساتید خبره و با تجربه در کنار نیروهای جوان، علمی و انعطاف پذیر سازمان، ارائه دهنده طرح‌های نوین بوده و در کارهای جدید پیشتاز باشد. این مرکز با بهره‌گیری از اتاق فکر و هسته‌های پژوهشی طراحی و در چهار محور پژوهش، خلق ایده، ترویج و آموزش و شتاب‌دهی کسب و کار فعالیت خود را انجام خواهد داد.

به‌افزایش ۸۰ درصدی حق بیمه تولیدی بیمه‌های آتش سوزی شده و توانسته پرتفوی بیمه بدنه اتومبیل را در نه ماه ابتدایی سال جاری ۹۳ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش دهد. همچنین از ابتدای سال جاری تا کنون با ۸۰ درصد رشد حق بیمه در رشته بائری، کشتی و هوایما مواجه بوده است. بنابر اعلام نهاد ناظر بیمه کشور، بیمه «ما» برای هفتمین سال متوالی موفق به کسب رتبه یک توانگری مالی شده است و در این حوزه جزو برترین‌های صنعت بیمه کشور است. سطح یک توانگری مالی یکی از شاخص‌های مهم ارزیابی شرکت‌های بیمه در ارائه خدمات مناسب به مشتریان است و کسب این رتبه نشان از مدیریت درست شرکت در بخش‌های مختلف دارد. یکی دیگر از اهداف شرکت در سال جاری، حرکت در مسیر جذب بیمه گذاران برجسته و بزرگ بود که این امر در سال ۹۷ محقق شد و فصل جدیدی در فعالیت بیمه‌ای بیمه «ما» رقم خورد. با توجه به عملکرد مناسب مجموعه در همه حوزه‌ها، شرکت بیمه «ما» موفق به کسب جایگاه مناسب در صنعت بیمه شده است و با ارائه خدمات مطلوب،

زبان دیدگان و شبکه‌های فروش، شعب جدیدی در سراسر کشور افتتاح شد که نمونه آخرین آن، افتتاح شعبه شرق تهران است تا با فروش هوشمندانه، ارائه خدمات بیمه‌ای در بالاترین کیفیت؛ هم‌طراز با خدمات بانک ملت به عنوان سهامدار عمده، موفق به تأمین نیازهای کلیه ذینفعان شود. با توجه به لزوم گسترش فروش بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری به عنوان محصول استراتژیک شرکت که تأثیر بسیار مهمی بر اقتصاد کلان کشور، اقتصاد خانوار و افزایش ضریب امنیت خانواده دارد، بیمه «ما» اقدام به گسترش شبکه فروش در قالب جذب نمایندگان بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری کرده است. در همین راستا قریب به ۱۵۰۰ نماینده جذب شده که در تاریخ بیمه «ما» بی سابقه بوده و همین امر موجب فروش بیشتر بیمه‌های زندگی و رشد ۲۴ درصدی پرتفوی بیمه‌های عمر و سرمایه گذاری شده است. یکی از ارکان توانمندی شرکت‌های بیمه، ترکیب مناسب پورتفوی بیمه‌ای است؛ بر همین اساس و در راستای اهداف تعیین شده و تمرکز بر رشته‌های مغفول صنعت بیمه، شرکت بیمه «ما» با محاسبه دقیق ریسک موفق

بر اساس گزارش اعلام شده در خصوص عملکرد نه ماهه شرکت بیمه «ما»، این شرکت استراتژی خود را از افزایش سهم بازار به افزایش سودآوری همراه با ارائه هر چه بهتر خدمات و افزایش بهره‌وری تغییر داده است. اطلاعات عملکرد نه ماه ابتدایی سال جاری نشان از رشد تولید حق بیمه در شرکت دارد. رشد تولید حق بیمه در ۹ ماهه نخست سال ۹۷ در مقایسه با سال‌های گذشته؛ از زمان تأسیس شرکت که همه‌داری رشد منطقی بوده‌اند، رشد بی نظیری است. در این بازه زمانی، ۴۶۳ میلیارد تومان حق بیمه تولید شده است که ۶۶ درصد رشد نسبت به مدت مشابه در سال گذشته داشته و حدود ۱۱۳ درصد از برنامه تولید را محقق کرده است. همچنین بر اساس آمار ارائه شده، با پرداخت حدود ۱۸۷ میلیارد تومان خسارت به بیمه گذاران و زیان دیدگان، نسبت خسارت، ۳۵ واحد نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته است. با هدف ترویج فرهنگ بیمه و افزایش ضریب نفوذ آن در میان آحاد مردم و در راستای توسعه بازار، تسهیل دسترسی و ارتقای سطح کیفی و کمی ارائه خدمات به بیمه گذاران،

احمدشکوهی سرپرست معاونت امور مشتریان و توسعه بازار بیمه دی شد

گری و «انجام سازمانی» و نیز بهره‌گیری از نیروهای کاردان و استفاده بهینه از کلیه امکانات و منابع در اختیار، در پیشبرد امور محوله و تحقق اهداف موفق و سربلند باشد. توفیقات روز افزون جنابعالی را در ایفای کامل مسئولیت محوله از خداوند متعال مسئلت دارم.» گفتنی است احمد شکوهی دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی از دانشگاه تهران است و پیش از این سابقه فعالیت در شرکت بیمه البرز، شرکت رهکام ایرانیان و تدریس در دانشگاه علمی کاربردی بیمه ایران را در کارنامه شغلی خود دارد. روابط عمومی شرکت بیمه دی این انتصاب را به ایشان تبریک می‌گوید.

مهندس کشاورز مدیر عامل بیمه دی با صدور حکمی احمد شکوهی بهار را به سمت سرپرست معاونت امور مشتریان و توسعه بازار منصوب کرد. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل؛ در متن این حکم که به امضای مدیر عامل شرکت بیمه دی رسیده، آمده است: «نظر به تعهد، تخصص و تجارب ارزنده جنابعالی به موجب این حکم به سمت سرپرست معاونت امور مشتریان و توسعه بازار منصوب می‌شود. امیدوارم با استعانت از پروردگار یکتا و سرلوحه قرار دادن راهبردها، برنامه‌ها و اصول تبیین شده شرکت شامل «سلامت»، «حرفه‌ای

اخبار

بیمه کوثر عضو کنسر سیوم بیمه‌نامه‌های مشترک انرژی

شرکت بیمه کوثر به عنوان نهمین عضو اصلی کنسرسیوم بیمه‌نامه‌های مشترک



انرژی پذیرفته شد. به گزارش روابط عمومی و اعلام مدیر بیمه‌های مهندسی و خاص بیمه کوثر، این شرکت پس از سه‌سال پیگیری و رایزنی‌های مستمر، توسط کنسرسیوم مشترک انرژی پذیرفته شد. علی‌مختاری خاطر نشان کرد: در راستای هدف‌گذاری‌های انجام شده برای ورود به بازار بیمه‌های نفت، گاز و پتروشیمی و افزایش پرتفوی در این رشته، شرکت بیمه کوثر ساختارهای لازم را ایجاد کرده و در صدور برخی بیمه‌نامه‌های نفت و انرژی مشارکت داشته است. وی تصریح کرد: سهم و ظرفیت سهام‌داران در بخش انرژی و ظرفیت مجاز نگهداری متناسب از جمله دلایل پذیرش شرکت در این کنسرسیوم است.

صدور نخستین بیمه «طرح جامع منازل مسکونی» بیمه سامان

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، برای اولین بار در ایران بیمه‌نامه «جامع منازل مسکونی» منطبق با جدیدترین استانداردهای جهانی بیمه، در بیمه سامان صادر شد. بنابر این گزارش در راستای اهداف استراتژیک شرکت بیمه سامان که تأمین حداکثر آرامش و اطمینان برای بیمه گذاران است، جامع‌ترین پوشش بیمه منازل مسکونی و ساکنین آن در این شرکت طراحی و به بازار بیمه عرضه شد. این بیمه‌نامه که بر اساس تحقیقات و بررسی‌های گسترده در بازارهای داخلی و خارجی تدوین شده است حاوی پوشش‌های مناسبی برای ساختمان منزل مسکونی، اثاثیه منزل، ملحقات و تاسیسات منزل، پوشش بیمه حادثه برای ساکنین منزل همچنین پوشش بیمه مسئولیت مالک و ساکنین منزل مسکونی در قبال خدمه، و اشخاص ثالث می‌باشد.

کسب مقام اول تیم فوتسال بیمه پاسارگاد

تیم فوتسال بیمه پاسارگاد در اولین دوره مسابقات ورزشی شرکت‌های بیمه استان اصفهان مقام قهرمانی را کسب کرد. طبق گزارش‌های دریافتی، کارگروه رفاهی آموزشی شورای هماهنگی بیمه‌های بازرگانی استان اصفهان یک دوره مسابقات فوتسال میان شرکت‌های بیمه استان برگزار کرد. گفتنی است در این مسابقات کارشناسان و نمایندگان شرکت‌های بیمه توانایی‌های خود را با یکدیگر به رقابت گذاشتند. تیم بیمه پاسارگاد موفق شد مقام اول را کسب نماید و قهرمان این دوره از مسابقات شود.



اهدای تندیس برنزی جایزه تعالی ارتباطات به بیمه نوین

بیمه نوین به عنوان تنها شرکت بیمه‌ای موفق به دریافت تندیس از نخستین جایزه ملی تعالی ارتباطات و بازاریابی و برندینگ شد. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین و بین الملل، هم‌زمان با برگزاری سومین کنفرانس ملی ارتباطات و بازاریابی و برندینگ و نخستین جایزه ملی تعالی ارتباطات و بازاریابی و برندینگ، این شرکت با کسب رتبه سوم موفق به دریافت تندیس برنزی از این رویداد شد. این جایزه در پایان کنفرانس دو روزه ارتباطات و بازاریابی و برندینگ از سوی هیأت داوران پس از ارزیابی‌هایی که طی جلسات مختلف در محل شرکت بیمه نوین برگزار شده بود، به مهدی شمسائی ظفرقندی؛ مدیر روابط عمومی و بین الملل این شرکت اهدا شد.

