



اخبار

پرداخت خسارت توسط بیمه «ما»

بیمه «ما» بابت فوت کارگر یک شرکت وابسته به صنایع فولاد آلیاژی در یزد، بیش از سه میلیارد ریال به بیمه گذار خود خسارت پرداخت کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه «ما» در پی وقوع حادثه سقوط گوشواره در حین جابجایی جرتقیل و فوت یکی از کارگران در ماه محرم، بیمه «ما» پس از اعزام کارشناسان به محل حادثه و انجام ارزیابی‌های لازم، در کوتاه‌ترین زمان ممکن مبلغ خسارت را پرداخت کرد.



پرداخت خسارت آتش سوزی

همچنین مدیر بیمه‌های آتش سوزی بیمه دانا با حضور در شعبه قم خسارت آتش سوزی شرکت آریا صنعت معصومی را به مدیرعامل این شرکت به مبلغ سی و دو میلیارد ریال پرداخت کرد.

پرداخت خسارت سیل

توسط بیمه آسیا

خسارت سیل استان‌های گیلان و مازندران در کوتاه‌ترین زمان ممکن و در محل حادثه پرداخت شد. به گزارش روابط عمومی بیمه آسیا، کمیته هیات مدیره و معاون بیمه‌های امیوال، مدیر بیمه‌های آتش سوزی و مدیران استانی بیمه آسیا به محل حادثه مراجعه و نسبت به پرداخت خسارت تعدادی از زیان دیدگان اقدام کردند.



پرداخت خسارت سیل

توسط بیمه پاسارگاد

به دنبال وقوع سیل و طوفان که موجب تخریب ساختمان‌ها، اثاثیه و تجهیزات منازل مسکونی و غیر صنعتی در منطقه غرب استان مازندران شد، گروه کارشناسی بیمه پاسارگاد در کوتاه‌ترین زمان ممکن جهت ارزیابی و پرداخت خسارت ناشی از سیل در منطقه حضور یافتند. وقوع سیل و طوفان در تاریخ ۱۳ مهر ماه موجب شد تا کارشناسان این شرکت در سرپرستی استان مازندران و شعبه تنکابن از همان ساعات ابتدایی در محل حضور یافته و خسارت ناشی از این حادثه را پرداخت کردند.



حضور مشترک

در نمایشگاه صنعت تهران

شرکت بیمه نوین و بانک اقتصادنوین به طور مشترک در هجدهمین نمایشگاه



بین‌المللی صنعت حضور پیدا کردند. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، کارشناسان این دو مجموعه با حضور در غرفه شماره یک سالن میلاد (۳۱B) به معرفی قابلیت و ظرفیت‌های همکاری مشترک بانکی و بیمه‌ای به صنعتگران و گروه‌های تخصصی صنعتی و بازرگانی حاضر در این نمایشگاه پرداختند.

زائران اربعین تحت پوشش

بیمه ایران قرار دارند

بیمه ایران با صدور بخشنامه‌ای به تمامی شعب و مراکز خود اعلام کرد، زائران اربعین حسینی (ع) که نسبت به ثبت نام و اخذ ویزای کشور عراق از طریق سامانه سماح سازمان حج و زیارت اقدام نمایند، با پرداخت فقط ۱۵ هزار تومان حق بیمه، تحت پوشش بیمه‌های عمر، حوادث و درمان این شرکت قرار می‌گیرند. بر اساس این گزارش، مدت پوشش بیمه‌ای هر یک از بیمه‌شدگان حداکثر مدت ۳۰ روز است.



انضباط مالی دقیق پیش شرط ارتقاء مالی توانگری

نشست صمیمانه مدیرعامل شرکت بیمه سامان با هدف شناسایی فرصت‌های بیشتر در موفقیت شبکه فروش و با حضور تعدادی از اعضای انجمن صنفی نمایندگان تهران برگزار شد. به نقل از روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در ابتدای این گردهمایی، احمد رضا ضرابیه، مدیرعامل بیمه سامان با اشاره به اهمیت شبکه فروش در عملکرد شرکت، تأکید کرد: رسالت اصلی و برنامه شرکت برای توسعه و حمایت از شبکه فروش و

غلامرضا سلیمانی خبر داد؛

لزوم افزایش سهم صنعت بیمه از اقتصاد کلان

این مدت انجام نگرفته و تا پایان سال وصول خواهند شد.

کاهش خسارت صنعت بیمه

سلیمانی همچنین در پاسخ به این سؤال که در صورت امکان جزییات خسارات پرداختی را اعلام کنید؟ گفت: نسبت خسارت صنعت بیمه در این مدت ۵۹،۳ درصد بود و در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱/۱ واحد کاهش نشان داد. وی افزود: نسبت خسارت ۹ شرکت بیمه: دی ۴۲۵،۴ درصد، مهین ۹۳،۳ درصد، دانا ۷۳،۱ درصد، رازی ۶۷،۸ درصد، امید ۶۷،۴ درصد، البرز ۴۷،۷ درصد، ایران ۶۱،۳ درصد، سینا ۰،۲ درصد و پارسیان ۰،۱ درصد بالاتر از این میزان در بازار بیمه بوده است. سلیمانی گفت: پس از شرکت‌های یادشده، نسبت خسارت شرکت بیمه آسماری با ۵۹،۲ درصد در سطح بازار بیمه (با ۵۹،۳ درصد) و نسبت خسارت سایر شرکت‌های بیمه به مراتب پایین‌تر از نسبت خسارت بازار بوده است. وی گفت: دورشته بیمه اعتبار و درمان (به ترتیب با ۱۷۹،۷ و ۱۰۴،۹ درصد) نسبت خسارتی بالاتر از بازار بیمه داشتند. پس از آن، نسبت خسارت بیمه صنعتی ثالث و مازاد با ۰،۳ درصد، کمی نزدیک به سطح بازار بیمه (با ۵۹،۳ درصد) بوده و نسبت خسارت سایر رشته‌های بیمه به مراتب پایین‌تر از نسبت خسارت بازار بوده است.

چتر آرامش بیمه بر سر کشور

وی همچنین در پاسخ به این سؤال که با این آمارها وضعیت آینده صنعت بیمه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ گفت: تحرک بیشتر در صنعت بیمه یک ضرورت آشکار است و تمامی صاحبزنان، فعالان و مدیران و شبکه فروش باید با تلاش بیشتر و تکیه بر ابتکار و نوآوری به تقویت بازار صنعت بیمه کمک کنند. با برنامه‌هایی که به طور جدی دنبال می‌کنیم امیدوارم در دوره زمانی بعدی جهش قابل توجهی در عملکرد صنعت بیمه صورت بگیرد و چتر آرامش و امنیت بیمه‌ای در کشور گسترده‌تر شود.



قبول نیست و باید تحولی اساسی در این حوزه صورت بگیرد. من فرهنگسازی و آموزش را راهکار اصلی افزایش ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی در جامعه می‌دانم و اگر همگان با ظرفیت‌ها و مزایای بیمه نامه‌های زندگی آشنا شوند در سطح رفاه و امنیت خاطر جامعه تحولات بزرگی را شاهد خواهیم بود. سلیمانی در پاسخ به این سؤال که عملکرد شرکت‌های بیمه در بخش پرداخت خسارات چگونه بوده است؟ گفت: ما موریت اصلی صنعت بیمه، پرداخت خسارات وارد بر بیمه‌گذاران است که خوشبختانه با جدیت و سرعت قابل قبولی در حال انجام است. شرکت‌های بیمه در این بازه زمانی در حدود ۱۰۸،۷ هزار میلیارد ریال خسارت به بیمه‌گذاران پرداخت کردند که در مقایسه با ۶ ماهه اول سال قبل، معادل ۲۳،۲ درصد رشد نشان می‌دهد. ۶۶ درصد از خسارتهای بازار بیمه توسط بخش غیردولتی جبران شد که جایگاه ویژه و اهمیت شرکت‌های خصوصی بیمه‌ای را نشان می‌دهد.

سهم بیمه شخص ثالث و بیمه زندگی از بازار بیمه

وی گفت: شرکت‌های بیمه نزدیک ۲۶

آسیا ۱۱،۳ درصد، دانا ۷،۵ درصد، البرز ۶ درصد، پارسیان ۵،۴ درصد، پاسارگاد ۵،۲ درصد، کوثر ۴،۶ درصد و معلم ۴،۴ درصد (هر یک با سهم بالاتر از ۳ درصد) در مجموع بیش از سه چهارم (۷۶،۶ درصد) از حق بیمه تولیدی بازار را به خود اختصاص داده‌اند و ۲۳،۳ درصد مابقی حق بیمه، توسط ۱۹ شرکت بیمه دیگر تولید شده و تعداد بیمه‌نامه‌های صادره در این مدت نیز با ۸،۴ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال قبل، بالغ بر ۳۰۱ میلیون فقره بود. لزوم حضور پررنگ‌تر بیمه‌های خصوصی سلیمانی افزود: بنابراین شرکت‌های بیمه خصوصی باید تلاش خود را بیشتر کنند و با افزایش سرمایه و ذخیره‌گیری مناسب به نقش آفرینی اساسی تری در بازار این صنعت فکر کنند. وی همچنین در پاسخ به این سؤال که ترکیب سیدبیمه‌ای با استانداردهای جهانی تا چه اندازه همخوانی دارد و آیا از سهم بیمه زندگی رضایت دارید؟ گفت: از این میزان ۳۶،۳ درصد حق بیمه‌های تولیدی به رشته بیمه شخص ثالث و مازاد اختصاص دارد و ۲۰،۹ درصد از حق بیمه‌های تولیدی مرتبط با بیمه درمان است و سهم بیمه زندگی نیز به ۱۴،۸ درصد از پورتنوی حق بیمه تولیدی بازار رسید. قطعاً این میزان برای ما چندان قابل

قائم مقام مدیرعامل بیمه آرمان تشریح کرد؛

نکات کلیدی عرضه و تقاضای بیمه زندگی



دیده شود. در حال فناوری در حال پیشرفت است و استارت آپ‌ها دارند به وجود می‌آیند، استارت آپ‌ها در خدمت افزایش و بهبود کیفیت و افزایش رضایتمندی مشتریان هستند.

هر شرکت با یک استارت آپ

پیشنهاد این است که شرکت‌های بیمه باید هر کدام به نوشتن استارت

یکدیگر قرار می‌گیرند، پژوهش همیشه فدای آموزش می‌شود و آن دو بال پرند قشنگ کار نمی‌کند. ضرورت اصلاح سه آیین نامه مهم موردبندی اصلاح آیین‌نامه‌هاست، آیین‌نامه‌های ۵۴، ۵۷ و ۶۰ سرمایه‌گذاری، سه آیین‌نامه مهمی است که باید اصلاح شوند و در اصلاحات بخش بیمه‌های زندگی به همان پرتنگی که بیمه‌های غیر زندگی در آن‌ها دیده شده است،

که قابلیت فروختن و استفاده برای مشتریان را توسط شبکه بازاریابی و فروش داشته باشد. واحد تولید و پالایش آمار ایجاد کنیم. وقتی نیازهای مشتری را شناختیم چگونه به محصول تبدیل کنیم، باید واحد پالایش و تولید آمار را از بخش آی تی شرکت‌ها بگیریم، در اغلب شرکت‌ها این‌ها با یکدیگر ادغام شده است. مثل آموزش و پژوهش می‌ماند که وقتی در کنار

فروش است؛ افزایش دانایی در بخش بیمه‌گذاران بیشتر با تبلیغ است و رویکردمان در عرضه است؛ به این صورت که برای این که بتوانید شبکه فروش حرفه‌ای و دانا داشته باشید باید سیلابس‌های آموزشی و ابزارهای آموزشی کامل و مدرسان کاربردی فعالی داشته باشید تا بتوانید فروشنده‌گان درستی را تربیت کنید.

آموزش‌های پایدار با

سر فصل‌های استاندارد

افزایش دانایی در بخش عرضه و همچنین در بخش تقاضا یکی از مهم‌ترین پروژه‌هایی است که باید انجام شود که مهم‌ترین بحث آن هم آموزش است؛ توسعه آموزش پایدار حرفه‌ای، منطبق بر یکسری سیلابس‌های استاندارد با دید تمام تهدیدها و فرصت‌هایی که پیش روی بیمه‌های زندگی است باید مورد توجه باشد، به غیر از این قضیه باید یکسری محصولات جدید بیمه‌های زندگی توسط بخش‌های فنی تولید شود

فروش است؛ افزایش دانایی در بخش بیمه‌گذاران بیشتر با تبلیغ است و رویکردمان در عرضه است؛ به این صورت که برای این که بتوانید شبکه فروش حرفه‌ای و دانا داشته باشید باید سیلابس‌های آموزشی و ابزارهای آموزشی کامل و مدرسان کاربردی فعالی داشته باشید تا بتوانید فروشنده‌گان درستی را تربیت کنید.

مفهوم بیمه فروختنی است

کاربرد ندارد!

ما معتقدیم که در این عصر مفهوم و شعاری که بیمه فقط فروختنی است کاربرد ندارد. بیمه هم فروختنی است و هم قابل خریداری شدن؛ باید دانایی را هم در بخش عرضه و تقاضا ایجاد کرد. پس یکی از مباحث، افزایش دانایی بین مشتریان یا بیمه‌گذاران و افزایش دانایی در بخش شبکه