

تأکید بر مدیریت عملکرد و حساب سود و زیان شعب



تأکید بر توجه ویژه شبکه فروش بر فروش بیمه‌های خرد، لزوم ارتقاء فروش بیمه‌های عمر و پس انداز نیز اشاره کرد. بنا بر این گزارش، مدیر عامل بیمه آسیا در بخش دیگری از این سفر، در همایش آموزشی نمایندگان منطقه هفت حضور یافت و بر اجرای برنامه‌های آموزشی با هدف ارتقاء و بهبود عملکرد شعب و شبکه فروش تأکید نمود. این گزارش می‌افزاید، تقویت همدلی

نایب رییس هیأت مدیره و مدیر عامل به همراه اعضای هیأت مدیره و معاونان مدیر عامل در سفر به استان گیلان با مسئولین منطقه هفت بیمه آسیا دیدار و گفت و گو کردند. به گزارش روابط عمومی بیمه آسیا، مسعود بادین، نایب رییس هیأت مدیره و مدیر عامل بیمه آسیا در این سفر در نشست با حضور سرپرست منطقه هفت، رؤسای استان‌ها و شعب تابعه و شبکه فروش ضمن

رئیس کل بیمه مرکزی اعلام کرد:

تسهیل عرضه خدمات بیمه‌ای در قالب استارت آپ‌ها



بیمه را فراهم خواهد کرد. وی افزود: در مقطع فعلی، صنعت بیمه آماده پذیرش نوآوری و جذب تکنولوژی است تا با بهره‌مندی از ابزارهای نوین ضمن اعمال مناسب مدیریت ریسک، به افزایش رقابت در این صنعت کمک نماید. رئیس کل بیمه مرکزی از اعلام آمادگی این سازمان برای ساماندهی فعالین مذکور در قالب کارگزاری‌های الکترونیکی بیمه خبر داد و گفت: در صورت نیاز با بازنگری در مقررات و ضوابط مربوطه، به آنان پروانه فعالیت اعطا می‌شود. همچنین متقاضیان می‌توانند درخواست کارگزاری الکترونیکی خود را در این زمینه به اداره کل پذیرش مؤسسات و دفاتر بیمه‌ای بیمه مرکزی ارسال نمایند تا مورد بررسی قرار گیرد.

جزئیات دریافت مقرری بیکاری

بیکار شدن باید حداقل ۶ ماه سابقه پرداخت حق بیمه داشته باشد؛ همچنین بیمه‌شده مکلف است ظرف ۳۰ روز از تاریخ بیکاری با مراجعه به ادارات تعاون کار و رفاه اجتماعی استان آمادگی خود را برای اشتغال به کار مجدد از شغل تخصصی یا مشابه اعلام کند. یآوری گفت: بیمه‌شدگانی که به علت بروز حوادث قهریه و غیر مترقبه از قبیل سیل، زلزله، آتش‌سوزی و... بیکار می‌شوند بدون در نظر گرفتن ۶ ماه سابقه پرداخت حق بیمه می‌توانند از مقرری بیمه بیکاری استفاده کنند. مدیر کل حمایت از مشاغل و بیمه بیکاری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ادامه داد: مدت پرداخت مقرری از زمان برخورداری از مزایای بیمه بیکاری برای مجردین حداقل ۶ ماه و حداکثر ۲۶ ماه و برای متاهلان یا متکفلان حداقل ۱۲ ماه و حداکثر ۵۰ ماه بر اساس سابقه کلی پرداخت حق بیمه است.

مدیر کل بیمه بیکاری وزارت کار، با اعلام جزئیات شرایط دریافت مقررات بیمه بیکاری، میزان پرداخت مقرری به بیکاران مجرد و متاهلی را که بدون میل و اراده شغل خود را از دست می‌دهند، تشریح کرد. کریم یآوری با بیان اینکه هم‌اکنون حدود ۲۶۰ هزار نفر از مقرری بیمه بیکاری استفاده می‌کنند، اظهار کرد: پرداخت مقرری بیمه بیکاری مشمول بیمه‌شدگانی است که بدون میل و اراده از کار بیکار شده و آماده کار هستند و این یک حمایت اجتماعی است. وی اظهار کرد: تمام مشمولان قانون کار و کشاورزان مشمول قانون تأمین اجتماعی، می‌توانند از مزایای قانون بیمه بیکاری استفاده کنند. یآوری با اشاره به اینکه حق بیمه بیکاری به میزان ۳ درصد از بیمه‌شده است که توسط کارفرما پرداخت می‌شود، به تشریح مراحل دریافت بیمه بیکاری پرداخت و گفت: بیمه‌شده قبل از

آغاز همایش سراسری مدیران و روسای شعب بیمه «ما»

اولین گردهمایی سراسری مدیران و روسای شعب شرکت سهامی بیمه «ما» در سال ۹۸ با حضور مدیر عامل، اعضا هیات مدیره، معاونین، هیات عامل، مدیران ستاد و روسای شعب کشور در شهر اصفهان آغاز شد. به گزارش روابط عمومی بیمه «ما»، اولین همایش مدیران و روسای شعب در سال جاری با محوریت بررسی عملکرد سال گذشته شعب کشور، بررسی نقاط قوت، ضعف و الزامات تحقق بودجه سال جاری و استراتژی شبکه فروش برگزار شد. در این گردهمایی، قربانی معاون فنی شرکت ضمن تقدیر از عملکرد شعب و ستاد در سال گذشته اظهار داشت: خوشبختانه بیمه «ما» در طول یک سال گذشته موفق به جذب مشتریان بزرگی شده است که این ماحصل تلاش‌های بی‌شائبه شبکه فروش و مدیریت ریسک

مناسب از جانب تمام مدیریت‌ها است. مدیریت ریسک صحیح و نظارت دقیق در بخش فنی باعث انتخاب ریسک‌هایی می‌شود که شناخت کافی از آن داریم و بر همین اساس نرخ متناسب با شرایط ریسک تعیین و اعمال کنیم. وی خاطر نشان کرد: فروش به هر قیمتی مدنظر ما نیست و توانمندسازی شبکه فروش، نقشه راه ما خواهد بود. صالح شیرینی معاون شبکه فروش و توسعه بازار، در ادامه به مسئولیت و نقش روسای شعب، بازاریابی، نظارت، تقسیم کار مناسب، برنامه‌ریزی و شناخت بیشتر از خدمات بیمه‌گری اشاره کرد و گفت: رمز موفقیت ما این است که عوامل رضایت مشتری را بشناسیم و خواسته‌های او را تأمین کنیم. رسیدن شعب به درجه مطلوب غیر ممکن نبوده و نیاز به تفکر و تلاش بیشتر دارد.

نشست مشترک مدیران شرکت بیمه آرمان و بانک ایران زمین در استان فارس

نشست مشترک مدیران شرکت بیمه آرمان و بانک ایران زمین در استان فارس شرکت بیمه آرمان طی نشست مشترکی با حضور آقایان سید نیما پادری رئیس شعبه فارس شرکت بیمه آرمان و شاهی مدیر استان‌های فارس، بوشهر و کهگیلویه بانک ایران زمین و همچنین آقایان فاطمی و خارستانی معاونت منطقه و مدیر روات عمومی این بانک در منطقه جنوب کشور، در خصوص راهکارهای موجود در راستای توسعه [...] شرکت بیمه آرمان طی نشست مشترکی با حضور آقایان سید نیما پادری رئیس شعبه فارس شرکت بیمه آرمان و شاهی مدیر استان‌های فارس، بوشهر و کهگیلویه بانک ایران زمین و همچنین آقایان فاطمی و خارستانی معاونت منطقه و مدیر روات عمومی این بانک در منطقه جنوب کشور، در خصوص راهکارهای موجود در راستای توسعه همکاری‌های مشترک دو جانبه بحث و تبادل نظر گردید. به گزارش روابط عمومی، در این نشست که به میزبانی شعبه شیراز شرکت بیمه آرمان برگزار گردید طرفین ضمن تأکید بر قابلیت‌ها و توانمندی‌های موجود هر دو مجموعه بر سر چگونگی افزایش همکاری‌های دو جانبه به گفتگو نشستند.

حضور همکاران دفتر ارتباطی تهران در واحدهای اجرایی بیمه ایران معین

به گزارش روابط عمومی بیمه ایران معین جمعی از همکاران شرکت در روزهای اخیر با حضور در شعب شرکت به بررسی اقدامات انجام شده پرداختند. آقای حمزوی، از واحد بیمه‌های اموال در شعبه ماهشهر جهت بازدید و جلسه با بیمه‌گذاران بزرگ منطقه، آقای پایندانی از امور شعب در شعبه چابهار جهت همفکری و هماهنگی با همکاران و آمادگی زیر ساخت‌های شعبه، آقای یحیوی از واحد امور برنامه، بودجه در شعبه کیش جهت بررسی و شناسایی بازار بالقوه و امکان ارتقای پرتفوی متوازن، آقای علیپور از قسمت بیمه‌های اشخاص در شعبه منطقه ویژه اقتصادی شهید رجایی جهت بررسی وضعیت قراردادهای درمان و انجام آموزش‌های لازم، آقای اسدی مشیزی از امور حسابرسی و رسیدگی به شکایات در شعب عسلویه و سیرجان جهت نظارت‌های دوره‌ای و ابلاغ سیاست‌های جدید نظارتی و راهبردی حضور پیدا کردند. همچنین آقای کاوه مدیر عامل محترم شرکت به همراه آقای حقیقی مدیر امور مالی با حضور در منطقه آزاد اروند، از شعب آبادان، خرمشهر و ماهشهر بازدید کردند.

بهره برداری از سامکو

سامانه مناقصات کوثر به منظور افزایش رضایت شبکه فروش برای نخستین بار در صنعت بیمه به بهره برداری رسید. به گزارش روابط عمومی و اعلام مدیر بازاریابی و فروش بیمه کوثر، نرخ‌دهی سیستمی موجب تسریع و تسهیل در ارائه عملکرد بیمه‌گذاران و شبکه فروش و در نهایت افزایش نظارت می‌شود. لاله کریمی با بیان اینکه سیستمی هوشمند و یکپارچه طراحی کردیم که نرخ‌دهی به صورت برخط در تمام مراکز نظارتی و کنترلی انجام شود، تصریح کرد: این سامانه با هدف سرعت بخشیدن و افزایش دقت و نظارت در روند مناقصه و نیز جمع‌آوری و حفظ محرمانگی اطلاعات راه‌اندازی شد. وی افزود: ورود شبکه فروش به کسب و کارهای نوین نیز از دیگر اهداف طراحی سامکو بود. مدیر بازاریابی و فروش بیمه کوثر با اشاره به اینکه طراحی اپلیکیشن مناقصه از برنامه‌های آینده این مدیریت در بخش فروش است، خاطر نشان کرد: این سامانه پس از دو سال همکاری و اهتمام متخصصان فناوری اطلاعات و فنی با این مدیریت به بهره‌برداری رسید.

مدیر کل تأمین اجتماعی غرب تهران بزرگ اعلام کرد:

ارائه خدمت در هر ساعت کاری به ۸۳۰ نفر

با استقرار میز خدمت حضوری در کلیه شعب غرب تهران بزرگ در هر ساعت کاری ۸۳۰ نفر، و در طول یک روز کاری ۶ هزار و ۵۰۰ نفر، و در طول هر ماه ۱۴۴ هزار نفر و در طول ۹ ماهه سال ۱۳۹۷ یک میلیون و ۳۰۰ هزار نفر خدمات بیمه‌ای دریافت نمودند. ■ ارائه خدمت در هر ساعت کاری به ۸۳۰ نفر به گزارش اداره کل روابط عمومی سازمان تأمین اجتماعی، ناهید حیدری، مدیر کل تأمین اجتماعی غرب تهران بزرگ که در جمع کارشناسان اداره کل سخن می‌گفت، با ذکر مطلب بالا افزود: در راستای مصوبه حقوق شهروندی رئیس جمهوری محترم بخشنامه‌ای به تمامی دستگاه‌های اجرایی موضوع ماده قانونی مدیریت خدمات کشوری ابلاغ شد و بر آن تأکید شد که «میز خدمت» در تمامی نهادها و دستگاه‌های اجرایی کشور دایر شود تا خدمات به اقشار مختلف مردم آسان‌تر، سریع‌تر، به‌موقع و باتکریم ارائه شود. وی افزود: ماهیت سازمان تأمین اجتماعی خدمت‌رسانی به احاد مردم است و از سال‌های پیش طرح ساختار نوین

مدیر عامل بیمه نوین در مراسم تجلیل از برترین‌های شبکه فروش

اعتبار امروز بیمه نوین حاصل تعامل شفاف است

در عملکرد، ایجاد بینش وفاق دید متعالی و گسترش بازارهای هدف است. وی افزود: بینش ما اولویت و تقدم اعتبار بیمه نوین بر کسب پرتفوی صرف است. اعتباری که از اعتماد و ارج نهادن به شبکه فروش، تعامل شفاف با نمایندگان و بیمه‌گذار، فرآیند سریع پرداخت خسارت و افزایش خدمت‌رسانی نشأت گرفته است. کریم‌خان زند همچنین با اشاره به آنکه در سال گذشته بیمه نوین جزو شرکت‌های برتر بیمه از نظر شاخص‌های مالی بوده است، گفت: رویکرد تغییر در این شرکت از سه سال گذشته بر اساس تحقیقات و مطالعات میدانی انجام شد که در نتیجه آن به کارگیری روش‌های نوین فروش، توسعه بازار با استراتژی متفاوت و در نظر داشتن ضریب خسارت هر استان، از میان بردن موانع اجرایی فروش مؤثر بر عملکرد نمایندگان بوده که چشم‌انداز کسب پرتفوی هزار میلیاردی را جزو سیاست‌های کوتاه مدت و قابل دسترس بیمه نوین قرار داده است.

مراسم تجلیل از برترین‌های شبکه فروش سال ۹۷ شرکت بیمه نوین با حضور مدیر عامل، اعضای هیأت مدیره و مشاوران، معاونان، مدیران و نمایندگان منتخب این شرکت در سالن همایش مرکز مطالعات بهره‌وری سازمان مدیریت صنعتی برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه نوین، در این مراسم از برترین‌های نمایندگان و شبکه فروش این شرکت در بخشهای نمایندگان برگزیده استانی و کشوری، نمایندگان و مدیران فروش برتر در بیمه‌های عمر انفرادی، نمایندگان برتر جدید و برگزیدگان جشنواره فروش پوشش و در بخش جنبی از کارگزاران متعامل منتخب با اهدای جوایز، لوح تقدیر و تندیس یادبود تقدیر به عمل آمد. طی این مراسم، حسین کریم‌خان زند؛ مدیر عامل این شرکت، با اشاره به اینکه فرهنگ سازمانی در بیمه نوین نگاهی بدون مرز میان کارکنان و نمایندگان است، گفت: توقع بیمه نوین از شبکه فروش خود، توسعه و اجتناب از رکود با تکیه بر محورهای آموزش، بررسی نقاط ضعف

اخبار

سامانه اطلاعات بیمه عمر و تأمین آتیه بیمه پاسارگاد

شرکت بیمه پاسارگاد تجربه درخشان در ارائه بیمه نامه عمر و تأمین آتیه و در راستای ارائه



خدمات در جهت اطلاع‌رسانی به دارندگان بیمه نامه عمر و تأمین آتیه اقدام به ارائه اطلاعات جامع مورد نیاز دارندگان این بیمه نامه از طریق پایگاه اطلاع‌رسانی www.pasargadinsurance.ir رسائی نموده است. بیمه‌گذاران عمر و تأمین آتیه می‌توانند از طریق لینک بیمه نامه، تحت عنوان «اطلاعات مربوط به بیمه نامه خود را استعلام کنید.» وارد سامانه شده و با وارد کردن «شماره بیمه نامه» و «کد ملی» اطلاعات لازم در خصوص بیمه نامه خود را دریافت نمایند.

بیمه تجارت‌نو با معدل ۲۰ به مجمع سالیانه می‌رود

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام بیمه تجارت‌نو ۱۶ تیر با کارنامه درخشان



عملکرد سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ برگزار می‌شود. به گزارش روابط عمومی؛ در این مجمع با حضور سهامداران ۸ دستور جلسه به شرح: استماع گزارش هیئت مدیره برای عملکرد سال مالی منتهی به تاریخ ۲۹ اسفند ۱۳۹۷؛ استماع گزارش حسابرسان و بازرس قانونی شرکت در خصوص صورت‌های مالی منتهی به همان تاریخ؛ بررسی و اتخاذ تصمیم نسبت به صورت‌های مالی مربوط به سال مالی فوق؛ تصمیم‌گیری در خصوص سود قابل تقسیم؛ انتخاب بازرس قانونی و حسابرس مستقل (اصلی و علی‌البدل) برای سال مالی منتهی به تاریخ ۲۹ اسفند ۱۳۹۸ و تعیین حق الزحمه آن‌ها؛ تعیین روزنامه کثیرالانتشار جهت درج آگهی‌های شرکت؛ تعیین حق حضور اعضاء غیر موظف هیئت مدیره و تعیین حق حضور اعضاء غیر موظف هیئت مدیره در کمیته‌ها و تعیین پاداش اعضای هیئت مدیره و در نهایت سایر موارد مورد صلاحیت مجمع مورد بررسی و تصویب قرار خواهد گرفت.

رونمایی از محصول جدید بیمه درمان انفرادی بیمه سینا

بیمه سینا از محصول جدید بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری خود تحت عنوان بیمه درمان



انفرادی ویژه بیمه‌شدگان بیمه عمر و سرمایه‌گذاری سینا بان رونمایی کرد. این بیمه‌نامه با حضور دکتر رضا جعفری مدیر عامل و نایب‌رئیس هیأت مدیره روز دوشنبه ۱۰ تیرماه ۱۳۹۸ در شعبه بندرعباس بیمه سینا رونمایی و صادر شد. بیمه سینا با هدف حمایت از اقشار آسیب‌پذیر و در راستای تحقق و استراتژی سهامداران عمده (بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی) با تأکید ریاست محترم این نهاد مبنی بر توسعه بازار و ارائه خدمات با رعایت عدالت اجتماعی و جراحی پوشش هزینه‌های بیمارستانی و جراحی بیمه‌شدگان اقدام به ارائه طرح بیمه درمان انفرادی کرده است. بیمه درمان انفرادی به همراه بیمه عمر و سرمایه‌گذاری سینا بان و به صورت یک بسته خدمات بیمه‌ای ارائه می‌شود و متقاضی باید دارای بیمه عمر و سرمایه‌گذاری سینا بان نزد بیمه سینا باشد. همچنین با تمهیداتی که در این طرح در نظر گرفته شده کلیه بیمه‌شدگانی که در گذشته اقدام به خرید بیمه عمر و سرمایه‌گذاری کرده‌اند در صورت اعتبار بیمه‌نامه‌شان می‌توانند نسبت به خرید بیمه درمان انفرادی نیز اقدام کنند. این بیمه‌نامه اولین طرح بیمه درمان انفرادی در صنعت بیمه ایران است که به صورت بسته خدمات بیمه‌ای و «بلندمدت» عرضه می‌گردد.