

گردهمایی نمایندگان برتر بیمه البرز برگزار شد

تاجدار با ابراز خرسندی از فعالیت خوب و حرفه‌ای کارکنان و شبکه فروش بیمه البرز، اظهار داشت: خوشبختانه بیمه البرز با بهره‌مندی از نیروی انسانی متخصص و توانگری مالی در راستای حفظ منافع ذی‌نفعان خود به فعالیت خود همچون ۵۵ سال گذشته ادامه داده و خواهد داد.

رئیس هیأت مدیره بیمه البرز: نمایندگان بیمه البرز کم‌ترین تخلف را در بین شرکت‌های بیمه دارند

محمدرضا تقوایی، رئیس هیأت مدیره بیمه البرز نیز در گردهمایی نمایندگان و کارگزاران همکار برتر این شرکت اعلام کرد: شبکه فروش بیمه البرز از لحاظ میزان تخلف در مقایسه با شرکت‌های بیمه دیگر سالم‌تر هستند.

وی همچنین از ارائه طرح‌های نوین بیمه‌ای از سوی شبکه فروش استقبال کرد و افزود: اگر طرح‌های نوین بیمه‌ای ارائه شده، مناسب و شایسته باشند به نام نماینده طراح ثبت خواهد شد.

او از رشد تعداد بیمه‌نامه‌های صادره از سوی نمایندگان در شش ماه اول سال جاری در مقایسه به مدت مشابه سال گذشته خبر داد و تاکید کرد: شبکه فروش بیمه البرز باید به سمتی حرکت کنند تا با افزایش پورتفوی در رشته‌های آتش‌سوزی، باربری و به‌ویژه بیمه‌های عمر در سال جاری سبد پورتفوی مناسبی داشته باشد.

وی افزود: براین اساس، در شش ماهه اول سال جاری شبکه فروش غیرمستقیم شرکت در مجموع یک میلیون و ۱۷۲ هزار بیمه‌نامه جذب کرد که ۷۶۷ هزار فقره بیمه‌نامه متعلق به نمایندگان حقیقی و ۴۰۵ هزار فقره بیمه‌نامه متعلق به نمایندگان حقوقی شرکت بوده است این در حالی است که در مدت مشابه سال ۹۲، یک میلیون و دو هزار فقره بیمه‌نامه توسط شبکه فروش غیر مستقیم جذب شرکت شده بود.

ادامه در صفحه ۲



مدیرعامل بیمه البرز در عین حال تاکید کرد: بیمه‌گزاران و آحاد جامعه باید بدانند بیمه یک امر مناقصه‌بردار نیست مگر در شرایطی که شرکت‌های بیمه دارای توان یکسان در ارائه خدمات و سایر ویژگی‌ها باشند. وی با بیان این‌که هم اکنون حدود ۵۰ درصد از سبد پورتفوی صنعت بیمه کشور مربوط به خودرو است، گفت: تقریباً هیچ یک از عوامل و متغیرهای اساسی و اثرگذار

منابع، کاهش تصدی‌گری دولت و ایجاد فضای رقابتی صورت گرفت، اظهار داشت: متأسفانه این مهم اتفاق نیافتاد و سهامداران شرکت‌های بیمه خصوصی‌شده، سود مناسبی دریافت نکردند و به همین خاطر شاهد هستیم در مجامع شرکت‌های بیمه، سهامداران به سود سهام توزیعی معترضند.

وی گفت: تا پایان سال ۱۳۹۲، بالاترین بازدهی دارایی‌های شرکت‌های بیمه



رشته مذکور از قبیل تعیین نرخ و تعیین دیه در اختیار شرکت‌های بیمه نیست بنابراین تا زمانی که قوانین و مقررات مربوطه تغییر نکنند، بیمه مرکزی و شرکت‌های بیمه تصمیم‌گیری در این رشته نخواهند داشت، لذا شایسته است شبکه فروش بر فروش بیمه‌های خود متمرکز شوند.

خصوصی ۱۱ درصد بود که رقم رضایت بخشی نیست.

وی تاکید کرد: نگرش شرکت‌های بیمه باید تغییر یابد و با انتخاب ریسک‌های مناسب، پرهیز از جذب پورتفوی به هر قیمت و خودداری از نرخ‌شکنی به فعالیت حرفه‌ای پردازند در غیراین صورت با خطر ورشکستگی مواجه خواهند شد.

گردهمایی نمایندگان و کارگزاران همکار برتر شرکت بیمه البرز با حضور مدیران، سرپرستان، کارگزاران و نمایندگان این شرکت در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد.

در گردهمایی نمایندگان و کارگزاران همکار برتر شرکت بیمه البرز، یک نماینده ممتاز، ۱۰ نماینده برتر دارنده نشان طلا، ۱۰ نماینده برتر دارنده نشان نقره، سه کارگزار برتر، پنج نماینده برتر در فروش بیمه‌های زندگی، چهار نماینده برتر کشوری و ۴۱ نماینده برتر استانی معرفی و از آنها قدردانی شد.

به گزارش روابط عمومی و بین‌الملل، سیدرسول تاجدار مدیرعامل شرکت در گردهمایی مذکور از عملکرد خوب شبکه فروش بیمه البرز قدردانی کرد و ابراز امیدواری کرد کارکنان و نمایندگان این شرکت همچون گذشته با تلاش صادقانه و فعالیت حرفه‌ای بر مبنای اصول علمی بر تارک صنعت بیمه کشور بدرخشند. وی با انتقاد از ورود بی‌رویه شرکت‌های بیمه خصوصی در صنعت بیمه کشور، اظهار داشت: بسیاری از این شرکت‌ها با سرمایه‌های بالا و بدون بهره‌مندی از نیروی انسانی متخصص تاسیس می‌شوند و به همین خاطر و به دلیل ضعف اکچوئری، دست به نرخ‌شکنی می‌زنند که نتیجه‌ای جز ورشکستگی برایشان به همراه نخواهد آورد.

سیدرسول تاجدار ادامه داد: طرح و انعکاس مسایل و مشکلات صنعت بیمه و شرکت‌های در حال ورشکستگی در رسانه‌ها، اتفاق خوبی است چون از این طریق، بیمه‌گزاران و مردم به آگاهی لازم می‌رسند تا با تجزیه و تحلیل صحیح، بیمه‌گر خود را درست انتخاب کنند و تنها به دنبال خرید بیمه‌نامه با نرخ پایین‌تر نباشند بلکه به فاکتور توانگری شرکت‌های بیمه در پرداخت خسارت توجه کنند که این امر در نهایت به رشد صنعت بیمه نیز خواهد انجامید.

وی با بیان این‌که خصوصی‌سازی صنعت بیمه با استفاده حداکثری از



بزرگ بیمه البرز است در این گردهمایی سخنرانی کرد و بیمه امیدآفرین بیمه البرز را مفید و ارزشمند توصیف کرد. وی وعده داد در آینده‌ای نزدیک شرکت‌های زیرمجموعه و مشتریان این بانک نیز از خدمات بیمه امیدآفرین بیمه البرز بهره‌مند خواهند شد.

انجمن صنفی نمایندگان حقیقی شرکت بیمه البرز نیز از دیگر سخنرانان گردهمایی مذکور بودند که طی سخنانی به بیان و طرح مشکلات و مسایل شبکه فروش پرداختند. همچنین دکتر بحری، رئیس اداره اعتبارات و ارزیابی طرح‌های اقتصادی بانک مهر اقتصاد که از بیمه‌گزاران

مدت مشابه سال ۹۲، ۱/۲ درصد کاهش داشته است. رئیس هیأت مدیره بیمه البرز با اعلام این‌که پورتفوی جذب شده از سوی کارگزاران همکار در شش ماه اول سال جاری در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۱۵/۹ درصد افزایش یافته است از آنها قدردانی کرد و گفت: این رشد حاکی از افزایش تعامل و بهتر کارگزاران با بیمه البرز است.

وی در پایان از عملکرد بسیار درخشان و بسیار خوب نمایندگان و کارگزاران همکار با بیمه البرز قدردانی و ابراز امیدواری کرد شبکه فروش همچون گذشته در راستای اعتلای نام بیمه البرز به فعالیت حرفه‌ای خود ادامه دهند. این گزارش حاکی است، فرامرز اخوان رهنما، رئیس انجمن صنفی شرکت‌های خدمات بیمه‌ای و محمد تقوی، رئیس

بقیه از صفحه ۱
وی ادامه داد: از مجموع حق بیمه جذب شده توسط شبکه فروش غیرمستقیم شرکت در شش ماهه اول سال جاری، ۳۴/۶ درصد متعلق به نمایندگان حقوقی و ۶۵/۴ درصد متعلق به نمایندگان حقیقی بود که بر این اساس، تعداد بیمه‌نامه‌های جذب شده توسط نمایندگان حقوقی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۹/۳ درصد افزایش نشان می‌دهد. به گفته تقوایی، در ۶ ماه اول سال جاری از مجموع پورتفوی جذب شده توسط نمایندگان حقیقی و حقوقی، ۵۵ درصد متعلق به نمایندگان حقیقی و ۴۵ درصد متعلق به نمایندگان حقوقی بود.

وی ادامه داد: همچنین پورتفوی جذب شده توسط شبکه فروش غیرمستقیم نسبت به شبکه فروش مستقیم در شش ماهه اول سال جاری در مقایسه با



معرفی نمایندگان برتر بیمه البرز

دارنده نشان نقره، ۴ نماینده برتر در کل شهرستان‌ها و نمایندگان برتر استانی بیمه البرز قدردانی شد.

برگزار شد و از سه کارگزار برتر همکار، یک نماینده ممتاز، ۱۰ نماینده برتر دارنده نشان طلا، ۱۰ نماینده

گردهمایی سراسری نمایندگان بیمه البرز و کارگزاران همکار، نوزدهم مهر ماه همزمان با عید سعید غدیر خم



آذردخت زاهدی (نشان طلا)



امیر معظمی گودرزی، شرکت سایه امن البرز (نشان طلا)



مهدی اخوان رهنما، شرکت رهنمای فردا (نماینده ممتاز)





پگاه بیات (نشان طلا)



احمد برخوردار، شرکت سایه بان فردای سبز (نشان طلا)



جعفرعلی ناصری، شرکت تهران پوشش (نشان طلا)



بهزاد برومند، شرکت نیک اندیشان پارس (نشان نقره)



کیمیا اعتمادی عیدگاهی (نشان طلا)



حمید عاقلی (نشان طلا)



وجیهه احمدی (نشان نقره)



مجتبی داوودآبادی، شرکت سپهر ایرانیان (نشان نقره)



مهدی نادری، شرکت سایه بان امن آرین (نشان نقره)



محمود انصاری پیری (نشان نقره)



مصطفوی، شرکت کوشیار امین (نشان نقره)



زهرا میری (نشان نقره)



مهدی هاشمی، شرکت کارگزاری توسعه فرهنگ بیمه



منصوره محمدآگری (نشان نقره)



آرینا فیروزی (نشان نقره)



صدیقه قاسمی توجائی، نماینده برتر کل شهرستان



مهدی مالکاشتری، شرکت دریابوشی اسپادانا، نماینده برتر کل شهرستان



محمد رضا نقاشیان، شرکت کارگزاری تحکیم آتیه نوین



سید فرشاد صالحی، نماینده برتر بیمه‌های زندگی



زهرا دادارطلب، نماینده برتر کل شهرستان



عباسعلی کاوه، نماینده برتر کل شهرستان



مجید باب‌العوائجی، نماینده برتر بیمه‌های زندگی



ملیحه آوخ، نماینده برتر بیمه‌های زندگی



علیرضا میرزایی، نماینده برتر بیمه‌های زندگی



اسماعیل کتغابور، شرکت همیاران البرز، اردبیل



علی درجاتی، شعبه اراک



جهانبخش جمالی مقدم، نماینده برتر بیمه‌های زندگی



عزیز دشتی‌نژاد، آبادان



ماریا عوض‌پور، یاسوج



مهرداد شکاری، شرکت توسعه فردای البرز، ارومیه



زهره محمدشاه، بوشهر



منیره گریوانی، بجنورد



علی اصغر نوری اسفندیاری، آمل



الناز ماهوتچی سعید، تبریز



رؤیا گلرو، بیرجند



امیر ابراهیمی، بهارستان اصفهان



مریم محمدی، زنجان



ماتوتیا بوستانی، خراسان رضوی



مازیار ازوجی، تنکابن



فرشته رهبری، سمنان



حکمت آرا، سعدی شیراز



حمید کرویان، ساری



فاطمه کاظمزاده ارجاسی، کرمان



سیدمحمد فاطمی نژاد، کاشان



محمدعلی دفتری، قزوین



مجید داودیان دهکردی، هشت بهشت اصفهان



بهدخت امیرپور، نوشهر



محمد رضا ناظری، گرگان



زینب اسفندیاری، ایلام



سیدحسین حکیمی نصر آبادی، یزد



محسن یونسیان، شرکت پشتیبان سبز، همدان



فهیمة لطفی دارستانی، رشت



کوروش عبدلی حسین آبادی، خرم آباد



واحد بخش افزار، جابهار



هدایت الله کاظمی میرکی، قم



معصومه حسن زاده سورجانی، شهرکرد



الهام السادات سیدموسوی، سبزوار



فرشید مباشری، گرمانشاه



رؤیا رشیدی، کرج

نماینده ممتاز

ردیف	عنوان	اسم	شرکت	نام استان
۱	جناب آقای	مهدی اخوان رهنما	خدمات بیمه‌ای رهنمای فردا	تهران

نشان طلا

ردیف	عنوان	اسم	شرکت	نام استان
۱	جناب آقای	عباس لولویی	خدمات بیمه‌ای پوشش توسعه بهشهر	تهران
۲	جناب آقای	امید معظمی گودرزی	خدمات بیمه‌ای سایه امن البرز	تهران
۳	سرکار خانم	آذردخت زاهدی	-	تهران
۴	جناب آقای	جعفر علی نصری	خدمات بیمه‌ای تهران پوشش	تهران
۵	سرکار خانم	الناز صدری مجد	-	تهران
۶	جناب آقای	حمید عاقلی	-	هرمزگان
۷	جناب آقای	احمد برخورداری	خدمات بیمه‌ای سایبان فردای سبز	تهران
۸	سرکار خانم	پگاه بیات	-	تهران
۹	سرکار خانم	کیمیا اعتمادی عیدگاهی	-	تهران
۱۰	سرکار خانم	مهستی موقر	-	تهران

نشان نقره

ردیف	عنوان	اسم	شرکت	نام استان
۱	جناب آقای	بهزاد برومند	خدمات بیمه‌ای نیک اندیشان پارس	تهران
۲	جناب آقای	مهدی نادری حکاکیان	خدمات بیمه‌ای سایه بان امن آرین	تهران
۳	جناب آقای	مجتبی داوود آبادی	خدمات بیمه‌ای سپهرایرانیان	تهران
۴	سرکار خانم	وحیبه احمدی	-	هرمزگان
۵	سرکار خانم	زهرا میری	-	خراسان رضوی
۶	سرکار خانم	مونا مصطفوی	خدمات بیمه‌ای کوشیار امین	تهران
۷	جناب آقای	محمود انصاری پیری	-	تهران
۸	سرکار خانم	آریتا فیروزی	-	تهران
۹	سرکار خانم	منصوره محمدآکبری	-	تهران
۱۰	سرکار خانم	مونا جوادی	خدمات بیمه‌ای پرشیا تضمین	تهران

کارگزاران برتر

ردیف	عنوان	اسم	شرکت	نام استان
۱	جناب آقای	مهدی هاشمی	کارگزاری بیمه توسعه فرهنگ بیمه	-
۲	جناب آقای	محمدرضا نقاشیان	کارگزاری تحکیم آتیه نوین	-
۳	جناب آقای	داود قاسم پور	کارگزاری تاملین آینده	-

نماینده برتر شهرستان

ردیف	عنوان	اسم	شرکت	نام استان
۱	جناب آقای	مهدی مالک اشتری	شرکت خدمات بیمه‌ای دریا پوشش اسپادانا	اصفهان
۲	سرکار خانم	صدیقه قاسمی توچائی	نماینده شرکت بیمه البرز	گیلان
۳	جناب آقای	عباسعلی کاوه	نماینده شرکت بیمه البرز	البرز
۴	سرکار خانم	زهرا دادارطلب	نماینده شرکت بیمه البرز	گیلان

نمایندگان برتر بیمه‌های زندگی

ردیف	عنوان	اسم	شعبه	نام استان
۱	جناب آقای	سید فرشاد صالحی	هشت بهشت	اصفهان
۲	جناب آقای	علیرضا میرزایی	یزد	یزد
۳	سرکار خانم	ملیحه آوخ	امیرکبیر	تهران
۴	جناب آقای	مجید باب الحوائجی	همدان	همدان
۵	جناب آقای	جهانبخش جمال مقدم	یاسوج	یاسوج

نمایندگان برتر استان‌ها

ردیف	عنوان	اسم	شعبه	نام استان
۱	جناب آقای	علی درجاتی	اراک	مرکزی
۲	جناب آقای	اسماعیل کتعمپور	شرکت همیاران البرز اردبیل - شعبه اردبیل	اردبیل
۳	جناب آقای	مهرداد شکارچی	شرکت توسعه فرمای البرز - شعبه ارومیه	آذربایجان غربی
۴	سرکار خانم	ماریا عوض پور	یاسوج	کهگیلویه و بویراحمد
۵	جناب آقای	غلامرضا یاسینی	اهواز	خوزستان
۶	جناب آقای	عزیز دشتی نژاد	آبادان	خوزستان
۷	جناب آقای	علی اصغر نوری اسفندیاری	آمل	مازندران
۸	سرکار خانم	منیره گریوانی	بجنورد	خراسان شمالی
۹	سرکار خانم	صدیقه هواسی	بندر امام خمینی	خوزستان
۱۰	جناب آقای	سید عبدالرحیم رضوی	بندرعباس	هرمزگان
۱۱	سرکار خانم	زهرا محمد شاه	بوشهر	بوشهر
۱۲	جناب آقای	امیر ابراهیمی	بهارستان	اصفهان
۱۳	سرکار خانم	رویا گلرو	بیرجند	خراسان جنوبی
۱۴	سرکار خانم	الناز ماهوتچی سعید	تبریز	آذربایجان شرقی
۱۵	جناب آقای	مازیار ازوجی	تنکابن	مازندران
۱۶	سرکار خانم	ماتیا بوستانی	رضوی	خراسان رضوی
۱۷	سرکار خانم	ملیحه حاتمی	زاهدان	سیستان و بلوچستان
۱۸	سرکار خانم	مریم محمدی	زنجان	زنجان
۱۹	جناب آقای	حمید کروبیان	ساری	مازندران
۲۰	سرکار خانم	گوهر السادات کالاری	سعدی شیراز	فارس
۲۱	سرکار خانم	فرشته رهبری	سمنان	سمنان
۲۲	جناب آقای	عبداله شجاعی	عسلویه	بوشهر
۲۳	جناب آقای	محمدعلی دفتری	قزوین	قزوین
۲۴	جناب آقای	سیدمحمد فاطمی نژاد	کاشان	اصفهان
۲۵	سرکار خانم	فاطمه کاظم زاده ارجاس	کرمان	کرمان
۲۶	جناب آقای	محمدرضا ناظری	گرگان	گلستان
۲۷	سرکار خانم	بهدخت امیرپور	نوشهر	مازندران
۲۸	جناب آقای	مجید داودیان دهکردی	هشت بهشت	اصفهان
۲۹	جناب آقای	محسن یونسین	شرکت خدمات بیمه‌ای پشتیبان سبز - شعبه همدان	همدان
۳۰	جناب آقای	سیدحسین حکیمی نصرآبادی	یزد	یزد
۳۱	سرکار خانم	مریم دریایی (زمانی)	انزلی	گیلان
۳۲	سرکار خانم	زینب اسفندیاری	ایلام	ایلام
۳۳	جناب آقای	واحد بخش افزار	چابهار	سیستان و بلوچستان
۳۴	جناب آقای	کوروش عبدلی حسین آبادی	خرم آباد	لرستان
۳۵	سرکار خانم	تهمینه لطیفی دارستانی	رشت	گیلان
۳۶	سرکار خانم	الهه سادات سیدموسوی	سبزوار	خراسان رضوی
۳۷	جناب آقای	فرزام فاروقی	سنندج	کردستان
۳۸	سرکار خانم	معصومه حسن زاده سورشجانی	شهرکرد	چهارمحال و بختیاری
۳۹	جناب آقای	هدایت اله کاظمی میرکی	قم	قم
۴۰	سرکار خانم	رویا رشیدی	کرج	البرز
۴۱	جناب آقای	فرشید مباشری	کرمانشاه	کرمانشاه

اعتماد به نمایندگان به گسترش فعالیت آنها می‌انجامد

اخوان رهنما نماینده ممتاز

شرکت خدمات بیمه‌ای رهنمای فردا با عملکرد خوبی که داشته توانسته است از سال ۱۳۸۱ تا سال ۱۳۹۰ طی ۹ سال متوالی به‌عنوان نماینده برتر و طلایی شرکت بیمه البرز و از سال ۱۳۹۰ تا کنون (۳ سال متوالی) به‌عنوان نماینده ممتاز شرکت بیمه البرز انتخاب و معرفی شود. این شرکت در سال ۱۳۷۷ با مدیرعاملی فرامرز اخوان رهنما تاسیس شد. او پیش از تاسیس شرکت نیز از سال ۱۳۵۸ به صورت نماینده حقیقی با شرکت بیمه البرز همکاری داشت. مهدی اخوان رهنما، مدیرعامل کنونی، فعالیت بیمه‌ای خود را از سال ۱۳۸۱ آغاز کرده و در سال ۱۳۸۸ به سمت مدیرعامل این شرکت منصوب شد. در این شماره سیمای البرز به دلیل انتخاب شرکت خدمات بیمه‌ای رهنمای فردا به‌عنوان نماینده ممتاز، با مهدی اخوان رهنما گفت‌وگویی انجام داده است که می‌خوانید.



■ رمز موفقیت و انتخاب شما به‌عنوان

نماینده ممتاز چیست؟

رمز موفقیت ما، ارائه خدمات ویژه به مشتریان در امر بازاریابی، پاسخگویی و مشاوره به آنها، تسریع در انجام مراحل قبل از صدور بیمه‌نامه، صدور بیمه‌نامه، ارسال بیمه‌نامه و خدمات پس از صدور همچون پیگیری خسارت است. به عبارت دیگر رمز موفقیت این شرکت را می‌توان فاکتور ارائه سرویس دهی متمایز به مشتریان دانست.

سعی ما همیشه این بوده که مشتری ناراضی نداشته باشیم و همین امر سبب شده طی سال‌های اخیر با وجود افزایش تعداد نمایندگان و گسترش شبکه فروش صنعت بیمه و به تبع آن شرکت بیمه البرز نه تنها پورتفوی خود را حفظ بلکه افزایش نیز بدهیم.

■ نحوه بازاریابی شما چگونه است؟

بازاریابی ما بازاریابی غیر مستقیم است. به عبارت دیگر مشتریان ما، خود مشتریان جدید را جذب شرکت می‌کنند. به نظر من این امر به خاطر نحوه برخورد خوب و مناسب ما پس از فروش بیمه‌نامه است. شعار شرکت ما این است که صدور بیمه‌نامه پایان یک فروش نیست بلکه آغاز یک تعهد است که تا پایان اعتبار بیمه‌نامه ادامه دارد. عمل کردن به این شعار سبب شده که مشتریان ما، خود مبلغ خوبی برای این شرکت باشند.

■ چگونه رضایت مشتریان خود را جلب می‌کنید؟

همانطور که می‌دانید مشتری در هنگام صدور بیمه‌نامه با بیمه البرز ارتباط ندارد

و صدور بیمه‌نامه از طریق نمایندگان صورت می‌گیرد به همین خاطر بیمه‌گذار توقع دارد نماینده در هنگام دریافت خسارت نیز او را همراهی کند. ما در این نمایندگی به این امر توجه ویژه‌ای داریم و هیچگاه مشتریان خود را تنها نگذاشته و در صورت صلاحدید بیمه‌گذار حتی در پرونده‌های خسارت با مبالغ پایین از مراجعه مستقیم بیمه‌گذار به شرکت بیمه البرز جلوگیری و خود راسا امور مربوطه را پیگیری می‌کنیم.

نماینندگان و اعتماد به آنها می‌تواند به گسترش فعالیت حرفه‌ای آنها بینجامد. بنابراین مدیرعامل با این رویکرد، مدیران و روسای شعب را موظف کرد با نمایندگان ارتباط بیشتر و بهتری برقرار کنند و بر همین اساس میزان سهم نمایندگان در کل پورتفوی شرکت افزایش یافت. مقایسه آمار هفت‌ماهه اول سال ۱۳۹۳ با مدت مشابه سال ۱۳۹۲ موید این امر است. خوشبختانه روسای شعب و مدیران فنی و ستادی این سیاست را اجرایی کرده اند و در صدد گسترش هرچه بیشتر تعامل با شبکه فروش هستند.

■ به نظر شما تعامل بیمه البرز با بیمه‌گذاران چگونه است؟

همانطور که می‌دانید بیمه یک کالای ملموس نیست و به همین دلیل بیمه‌گر باید به مرور زمان و با ارائه بهترین خدمات پس از صدور بیمه‌نامه و به هنگام پرداخت خسارت رضایت بیمه‌گذار را جلب کند که این اتفاق در بیشتر مواقع در شرکت بیمه البرز رخ داده است.

به نظر من بیمه البرز برای جلب رضایت بیمه‌گذار باید سرمایه‌گذاری بیشتری در آموزش کارشناسان ارزیاب خسارت انجام دهد چون نحوه برخورد ارزیابان خسارت از پرداخت خسارت اهمیت بیشتری دارد. در بعضی از مواقع به دلایل مختلف، پرداخت خسارت در تعهد شرکت بیمه نیست اما این مساله می‌تواند با برخورد مناسب ارزیابان بدون هیچ ناراضی‌تی از طرف بیمه‌گذار، حل شود. به عبارت دیگر شرکت می‌تواند با ارزیابی دقیق و برخورد مناسب ارزیابان خسارت با بیمه‌گذاران

■ نقش بیمه البرز در کسب موفقیت‌های شما چه بوده است؟

به طور قطع بیمه البرز در کسب این موفقیت‌ها نقش کلیدی داشته است چراکه تعامل کارکنان بیمه البرز با شبکه فروش بسیار مناسب است و در مجموع تعامل، ارائه خدمات و حمایت شرکت بیمه البرز از نمایندگان بهتر از سایر شرکت‌های بیمه است.

به عبارت دیگر می‌توان گفت شرکت بیمه البرز حامی نمایندگان است و اطمینانی که بیمه البرز به نمایندگان دارد در عملکرد نمایندگان تاثیر مثبت زیادی داشته است.

■ همانطور که شما نیز مستحضرید یکی از سیاست‌های اساسی شرکت در سال جاری که مدیرعامل نیز بر آن تاکید داشت، افزایش تعامل کارکنان با شبکه فروش بود، به نظر شما این سیاست چقدر اجرایی شده است؟

آقای تاجدار، مدیرعامل شرکت در ابتدای تصدی این پست، تشخیصان کاملاً صحیح بود چرا که تعامل با

و پرداخت به‌موقع و بدون تاخیر (حتی بصورت علی الحساب) خسارت، در حفظ بیمه‌گذاران نقش بسزایی داشته باشد. ■ پورتفوی شرکت خدمات بیمه‌ای رهنمای فردا در سال گذشته و سال جاری چقدر بود؟

شرکت رهنمای فردا در سال ۱۳۹۲ در مجموع بیش از ۲۴۸ میلیارد و ۶۸۵ میلیون ریال پورتفوی جذب کرد که البته در آمار سیستم جامع، این رقم به ۱۴۴ میلیارد و ۶۷۹ میلیون ریال کاهش یافت. این اختلاف مربوط به یک بیمه‌نامه ارزی در رشته مهندسی است که از کل مبلغ حق بیمه آن، ۲۰ درصد تحت عنوان سهم کنسرسیون به سایر شرکت‌های بیمه واگذار و بقیه به دلیل محاسبه حق بیمه به صورت نرخ ارز مرجع به جای نرخ مبادلاتی از پورتفوی این شرکت کسر شد. در مجموع تعداد بیمه‌نامه‌های جذب شده توسط شرکت رهنمای فردا در سال ۱۳۹۲ در مقایسه با سال ماقبل آن، ۱۸/۸ درصد و به لحاظ مبلغ حق بیمه ۲۰ درصد افزایش داشت.

در هفت‌ماهه سال جاری نیز ما به لحاظ تعداد بیمه‌نامه‌ها ۱۳ درصد و به لحاظ مبلغ حق بیمه ۲۲ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد داشتیم.

■ ترکیب پورتفوی شما چگونه است؟

ترکیب پورتفوی ما شامل ۲۵ درصد ثالث و ۷۵ درصد سایر رشته‌ها است. ■ یکی از سیاست‌های شرکت بیمه البرز، افزایش فروش بیمه‌های خرد است. شما در راستای این سیاست چگونه عمل کرده‌اید؟

سیاست شرکت رهنمای فردا هم بر همین اساس شکل گرفته است و میزان رشد ما به لحاظ تعداد بیمه‌نامه‌ها حاکی از اجرای همین سیاست است. در چند سال گذشته افزایش تعداد شرکت‌های بیمه و به تبع آن اقدام برخی از شرکت‌ها به نرخ شکنی و رقابت غیرحرفه‌ای سبب شده است مبلغ حق بیمه دریافتی فعالان این صنعت کاهش یابد اما شرکت رهنمای فردا با وجود این معضل نه تنها میزان حق بیمه‌اش کاهش نیافته بلکه افزایش نیز یافته است.

دلایل موفقیت شعبه اکباتان در گفت و گو با یوسفی

تبلیغاتی ممکن است در آینده، بازار این بیمه‌نامه مثل بیمه شخص ثالث همه‌گیر شود. ولی در مورد بیمه درمان ناباروری به دلیل موانع فرهنگی، زمان زیادی لازم است تا این رشته بیمه‌ای در بین مردم جا بیافتد و به نظر من با بالا رفتن سن ازدواج و به تبع آن افزایش مشکلات بیشتر در باروری نیاز و تقاضای زوجین به خرید این بیمه‌نامه بیشتر خواهد شد.

بنابراین همانطور که گفتم وجود موانع فرهنگی، زمان بیشتری را می‌طلبد تا به اهداف نهایی شرکت در این رشته دست یابیم.

اما هر دو بیمه‌نامه در دراز مدت می‌توانند پورتفوی خوبی را جذب صنعت بیمه کشور کنند.

■ به نظر شما چگونه می‌توانیم انگیزه نمایندگان را در فعالیتشان افزایش دهیم؟

در مرحله اول از طریق ارائه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای و توانمندسازی و آشنا کردن آنها با جایگاه خود در شرکت و صنعت بیمه و شفافیت بیشتر در امور و هم جهت کردن اهداف نمایندگان با اهداف شرکت، می‌تواند انگیزه لازم را برای تلاش بیشتر نمایندگان و استفاده بهینه از ظرفیت‌های موجود ایجاد کند که موجب تعامل بیشتر و هم افزایی در جذب پورتفوی بیشتر و ترکیب مناسب‌تر و کاهش ریسک و استفاده بهینه از منابع جدید نقدینگی و همچنین افزایش منافع نمایندگان و در نهایت سود آوری شرکت و سهامداران خواهد شد.



ما در راستای اجرای سیاست گسترش بازار، در مرحله اول سعی کرده‌ایم از طریق ارائه خدمات خوب و تعدیل مناسب نرخ‌ها، رضایت بیمه‌گزاران خود را جلب کنیم و سپس با تعامل سازنده و شناسایی ظرفیت‌های بالقوه بیمه‌گزاران و در نظر گرفتن شرایط رقابتی در صنعت بیمه به ویژه در بخش بیمه‌های اشخاص و عمر و سرمایه‌گذاری با در نظر گرفتن مزیت‌های بیمه البرز نسبت به سایر رقبای حفظ و رشد پورتفوی و تحقق سیاست‌های مذکور تلاش کنیم.

به نظر من بیمه‌نامه‌های انحصاری همچون بیمه امید آفرین و بیمه درمان ناباروری و نازایی بستر مناسبی برای هجوم به بازار و افزایش پورتفوی شرکت است و از این طریق می‌توانیم سهم بازار مان را افزایش دهیم.

■ به نظر شما این دو بیمه‌نامه انحصاری تا کتون بازار خوبی داشته است؟

با توجه به شیوع بیماری سرطان در کشور، به نظر می‌رسد نیاز جامعه به داشتن این بیمه‌نامه عینی می‌شود بنابراین با استفاده از روش‌های متنوع

شعبه اکباتان از جمله شعبی است که

طی چند سال اخیر عملکرد خوبی

داشته و به همین خاطر از طرف

شورای معاونان مورد قدردانی قرار

گرفته است.

به همین دلیل با داود یوسفی،

رئیس این شعبه گفت و گویی انجام

داده‌ایم که می‌خوانید.

■ سیاست اتخاذ شده از سوی شما به‌عنوان رئیس شعبه در تحقق این امر چه بوده است؟

من به‌عنوان رئیس شعبه همیشه سعی کرده‌ام یک تعامل سازنده بین شرکت، نمایندگان، کارکنان و بیمه‌گزاران برقرار کنم. در همین راستا با ارائه مشاوره‌های لازم به نمایندگان و افزایش خودباوری و اعتماد به نفس آنها در انجام امور و جلب رضایت بیمه‌گزاران و جذب مشتری جدید به‌صورت موثر مشارکت کنم. در واقع هدایت نماینده، ارائه اطلاعات فنی و تسهیل امور در چارچوب قوانین و مقررات و دستورالعمل‌های جاری شرکت یکی از وظایف روسای شعب است که این امر موجب تعامل بیشتر با شبکه فروش و در نهایت، ارتقاء شرکت می‌انجامد.

■ مدیرعامل سال جاری را سال هجوم به بازار به صورت منطقی نامگذاری کرده است. از طرفی یکی از سیاست‌های اصلی شرکت که از سوی مدیرعامل اعلام شد سوق دادن پورتفوی شرکت به سمت بیمه‌نامه‌های خرد است، نظر شما چیست؟

و صدور بیمه‌نامه و به تبع آن با تاخیر در پاسخگویی به مشتری مواجه هستیم که به نظر من در صورت افزایش هماهنگی بین شعب و ستاد و استفاده شعب از اختیارات تفویض شده، این مشکل حل خواهد شد. البته این کندی غیر عمدی و به دلیل وجود بوروکراسی زیاد و تعدد دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌ها است که نیازمند بازبینی است.

مساله دیگر این که متأسفانه اگر تخلفی از سوی یک نماینده صورت می‌گیرد، بیمه البرز عرصه را بر تمام نمایندگان تنگ

■ سال گذشته و امسال چقدر پورتفوی جذب کرده‌اید؟

سالی که گذشت شعبه اکباتان در مجموع ۱۵ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان پورتفوی جذب کرده است و در ۶ ماهه اول سال جاری نیز با جذب حدود ۱۳ میلیارد تومان پورتفوی، نسبت به مدت مشابه سال قبل، حدود ۶۰ درصد رشد داشته است. البته دو قرارداد بزرگ با بانک مهر اقتصاد و شرکت سیلک آسیای آرام را در دستور کار داریم که به زودی نهایی خواهد شد و بدین ترتیب امسال پورتفوی بسیار خوب حدود ۶۰ میلیارد تومانی خواهیم داشت که خیلی بیشتر از برنامه عملیاتی پیش بینی شده رشد ۵۳ درصدی می‌باشد.

■ دلایل قدردانی شورای معاونان از شعبه اکباتان چیست؟

انتخاب ریسک‌های مناسب با ضریب خسارت مناسب (۳۴ درصد)، وصول تمام حق بیمه‌های صادره و عدم وجود بدهی‌های منقضی شده و مانده عملیاتی بالا از جمله عواملی است که سبب شده این شعبه مورد قدردانی قرار گیرد.

■ به نظر شما روسای شعب چه نقشی در دستیابی به اهداف و سیاست‌های تدوین شده شرکت دارند؟

روسای شعب نقش بسیار مهمی در تعامل سازنده با مدیران، مدیریت‌های فنی و ستادی، نمایندگان، کارکنان و بیمه‌گزاران در چارچوب دستورالعمل‌ها و قوانین و مقررات بیمه به‌منظور جذب و حفظ بیمه‌گزار و ارائه نرخ‌های رقابتی دارند.

بقیه از صفحه ۹

میانگین حق بیمه دریافتی ما بابت یک بیمه‌نامه در سال گذشته، چهار میلیون ریال بوده است که نشان دهنده جذب بیمه‌نامه‌های خرد توسط این شرکت است.

■ آیا در روند فعالیت خود و همچنین تعامل با بیمه البرز مشکلی دارید؟

در تعامل با شرکت بیمه با مشکل خاصی مواجه نیستیم ولی در ارتباط با هماهنگی بین شعب و مدیریت‌های ستادی، کمی با کندی روند فعالیت در مباحث ارائه نرخ

برای عملی شدن این کار باید فرهنگ سازی صورت گیرد که این امر مستلزم مشارکت بیمه مرکزی با سایر شرکت‌های بیمه است. البته تبلیغات نیز نقش مهمی را در ترغیب مردم در خرید بیمه‌نامه ایفا می‌کند. به نظر من باید این اصل در بین عامه مردم جا بیافتد که پرداخت حق بیمه و خرید کالای بیمه‌نامه، هزینه نیست بلکه سرمایه‌گذاری است. از سوی دیگر شرکت‌های بیمه نیز با ارائه خدمات خوب به مشتریان می‌توانند به ارتقای فرهنگ بیمه کمک شایانی کنند.

می‌کند که سبب ایجاد خلل در فعالیت نمایندگان و به تبع آن به ایجاد خلل در سرویس دهی به مشتریان و جذب مشتریان جدید می‌انجامد. باید به این نکته مهم توجه داشت که به نمایندگان به ویژه نمایندگان که سابقه تخلف ندارند اطمینان کرد. البته این موضوع به‌عنوان یکی از شعارهای مدیرعامل در گردهمایی مدیران و روسای شعب بیمه البرز در خرداد ماه ۹۳ مطرح شد.

■ به نظر شما چگونه می‌توان مردم را به خرید بیمه‌نامه ترغیب کرد؟

نقش مدیر در پرورش خلاقیت

گردآورنده: یعقوب ساده‌دل

با آنان می‌اندیشند، ارتباط دائمی ایجاد کنند و ارتباطات را به گونه‌ای سامان دهند که ارتباط بین افراد با اندیشه‌های گوناگون تشویق شود. مدیران برای استفاده از خلاقیت دیگران و بیدار کردن ذهن‌های خلاق باید فضای مناسب ایجاد کنند و خود نیز ویژگی‌های خاصی داشته باشند. برخی از ویژگی‌های مدیران خلاق عبارتند از:

- به استقبال خلاقیت و نوآوری می‌روند، از آن هراس ندارند و فرصت خطرپذیری به زبردستان و همکاران می‌دهند.
- باتوجه به ویژگی‌های مثبت همکاران، برتشویق بیش از تنبیه تاکید می‌ورزند و در نتیجه محیط شوق‌انگیزی در سازمان ایجاد می‌کنند.
- خود و سازمان خود را با تغییر و تحول جامعه هماهنگ می‌کنند.
- به کارکنان خود شهامت می‌دهند تا خیالبافی‌های خود را بنویسند و در اختیار سازمان قرار دهند.
- مثبت‌اندیش و امیدوارند و بر خدا توکل می‌کنند.
- پرانرژی و با هیجان‌اند و قدرت انتقال هیجان خود را به دیگران دارند.
- به سرعت فرهنگ خلاقیت را ترویج می‌کنند، زیرا مدیر اگر به تنهایی خلاق باشد مانند جزیره‌ای در میان امواج طوفانی است که به زودی زیر آب می‌رود.
- از تمام مهارت‌های همکاران خود بهره‌م‌گیری تا در سازمان تعادل ایجاد شود.
- از اجرای کارهای جاری و یکنواخت دل‌زده و آزرده‌اند و در انجام کارهای نو پشتکار دارند.
- خود‌انگیزند و استقلال تفکر و آزادی اندیشه و عمل دارند.
- قدرت تخیل و اعتماد به نفس زیادی دارند.
- نسبت به رخدادهای محیطی (تهدیدها - فرصت‌ها) حساسند.
- جامع‌نگرند و به‌جای توجه به نشانه‌های ظاهری مسایل و مشکلات به عمق آنها توجه می‌کنند.
- با کارکنان مشورت و به رشد اجتماعی آنان کمک می‌کنند.

ادامه در صفحه ۱۲

و افراد تشویق می‌شوند تا عقاید یکدیگر را اصلاح کنند. در تلفیق نامتجانس‌ها اعتقاد این است که خلاقیت از سازماندهی مجدد روابط میان افکار به ظاهر غیرمرتبط ناشی می‌شود، این روش همانند روش توفان مغزی است با این تفاوت که در این روش نظرات ارائه شده، غالباً بررسی و ارزیابی می‌شوند و سعی بر آن است که نظری مطلوب و نوپدید آید. در داستان سازی شرکت‌کنندگان در جلسه با تاکید بر مسئله‌ای خاص افکار خود را درباره آن روی کارت‌هایی می‌نویسند و کارت‌ها را براساس موضوع‌های گوناگون روی دیوار می‌چسبانند. اعضای گروه با تغییر کارت‌ها شکل روابط میان افکار را ملاحظه می‌کنند. خلاقیت سازمانی نیز پدیده‌ای جدا از خلاقیت افراد و کارکنان سازمان است. برای نهادی کردن خلاقیت در سازمان سه عامل برنامه‌ریزی، فرهنگ سازمانی و ساختار سازمانی نقش‌های حیاتی دارند. در برنامه‌ریزی مدیران با تعیین آماج‌ها و دستور جلسات به گونه‌ای ماموریت‌ها و هدف‌های راهبردی را ترسیم می‌کنند که موجب هدایت تغییر خلاق در سازمان می‌شوند. ویژگی‌های فرهنگ سازمانی به معنای نظام معنایی مشترک نقش اساسی در ایجاد زمینه خلاقیت در سازمان دارد و ساختار سازمانی نیز ویژگی‌های خود که امکان تفویض اختیار و ارتباط روان و آسان میان مدیران و کارکنان را فراهم می‌کند می‌تواند زمینه مساعدی برای ایجاد خلاقیت و نوآوری سازمانی ایجاد کند. مدیران در پرورش خلاقیت و نوآوری و ایجاد زمینه برای گسترش این ویژگی‌ها نقشی حساس و مهم دارند. آنان برای دست یافتن به خلاقیت باید توانایی ترکیب‌آیدهای نو را با روشی مناسب و با حفظ پیوستگی بین‌آیدها برای آفرینش و تحقق اهداف و خواسته‌های سازمان را داشته باشند. آیدها وقتی پرورش می‌یابند که افراد با پدیده‌ای نو، مسایل جدید و افرادی که متفاوت با آنها فکر می‌کنند مواجه شوند. بنابراین مدیرانی که آیدهای نوین بیشتری می‌خواهند باید به طور معمول کارکنان خود را در تماس با پدیده‌های جدید و مسایل تازه مشتریان قرار دهند. بین آنها و افرادی که متفاوت

حیاتی است.
 - برای نیل به موفقیت سخت کار می‌کنند.
 - بسیار کنجکاوند و با افکار نو و غیرمعمول زیادی رشد می‌کنند.
 - به ندرت از موقعیت اجتماعی خود راضی‌اند.
 - مشتاقانه به حل مسایل می‌پردازند، حتی اگر مسئله بسیار سخت باشد.
 - نسبت به خود و توانایی قضاوت آزادانه خود آگاهی دارند.
 - خود را متفاوت از دیگران می‌بینند و مخالف هم‌رنگ شدن با اجتماع هستند.
 - وجود خود را وقف کارشان می‌کنند و سختکوش‌تر از دیگران‌اند.
 - زمان بیشتری را صرف کار خود می‌کنند و در این راه تا حد وسواس و سماجت پیش می‌روند.
 - پرتکاپو و دارای انرژی‌اند.
 - از مخاطره در کار استقبال می‌کنند. شناخت این ویژگی‌ها و تفاوت‌های فردی کارکنان، مدیران را در گزینش افراد خلاق کمک می‌کند.
 یک فرد خلاق پس از گذراندن چهار مرحله، فکری نو پدید می‌آورد، این چهار مرحله شامل آمادگی، نهفتگی، اشراق و اثبات است. آمادگی فرآیند فعالی است که باید با مطالعه، جستجو و بررسی نظریات دیگران همراه باشد. در نهفتگی، ذهن ناخودآگاه شروع به فعالیت می‌کند. در مرحله اشراق موضوع ناگهان روشن می‌شود و در مرحله اثبات فرد آنچه را به‌دست آورده است ارزیابی و آزمایش می‌کند.
 شیوه‌هایی نیز بر واکنش و تفکر گروهی افراد خلاق تاکید دارند که مدیران از نتایج آنها بهره می‌برند؛ سه شیوه عمده جهت دستیابی به افکار و آیدهای افراد خلاق در گروه‌ها عبارتند از: توفان مغزی، تلفیق نامتجانس‌ها و داستان سازی.
 در توفان مغزی، گروهی می‌کوشند با ارائه اندیشه‌های تخیلی کنترل نشده و سازمان نیافته برای مسئله خاصی راه حل بیابند در این جلسه‌ها انتقاد ممنوع است، هیچ‌آیدهای رد نمی‌شود و به نظر زبردستان به اندازه افراد ارشد بها داده می‌شود. هرچه عقاید بنیادی‌تر باشد بهتر است، کمیت ارائه عقاید مهم است

خلاقیت نقطه آغاز نوآوری موفق است و بنابراین نیاز به پرورش و توسعه دارد. تغییرات سریع محیط پیرامون سازمان‌ها موجب شده است که مدیران برای سازگاری با تحولات شتابان اندیشه‌ها راه‌هایی نو برای اقدامات خود بیابند تا بتوانند در صحنه رقابت با رقبای متعدد دوام بیاورند و همچنین شرایطی در سازمان خود ایجاد کنند که امکان بروز چنین اندیشه‌هایی فراهم شود چراکه خلاقیت موجب توانمند کردن سازمان برای پاسخگویی به محیط می‌شود. از این رو امروزه ایجاد شرایط و زمینه‌های لازم برای بروز خلاقیت یعنی پیدایش اندیشه‌های نو در سازمان‌هایی که مستقیماً به مردم خدمات ارائه می‌دهند مانند بانک‌ها و بیمه‌ها در شرایط بازار رقابتی کنونی به صورت یک نیاز ضروری بوده و به همین جهت یکی از وظایف مدیر در نظر گرفته شده است.
 خلاقیت موضوع مهمی از تفاوت‌های فردی به شمار می‌آید. تاریخ گذشته گویای آن است که جهان به دست افراد معدودی که در تفکر خود جهش‌های خلاق به پیش داشته‌اند تغییرات بنیادی کرده است. گالیله، داروین، انیشتین، نیوتن و دیگر دانشمندان در درک دنیایی که انسان در آن زندگی می‌کند نقش بسیار ارزنده‌ای ایفا کرده‌اند. مخترعان، مکتشفان، نویسندگان، هنرمندان و بسیاری از افراد جامعه به نوعی خلاقیت خود را شکوفا و به محصول آید، خدمت یا فکری نو تبدیل و عرضه می‌کنند.
 برخی از ویژگی‌های افراد خلاق عبارتند از:
 - انعطاف پذیرتر از افراد غیر خلاق‌اند و هنگام برخورد با مشکل تمایل دارند نگرش خود را تغییر دهند.
 - پیچیدگی کارها را بر سهولت آن ترجیح می‌دهند.
 - بیشتر تمایل به استقلال دارند.
 - هنگام چالش درباره اندیشه‌هایشان، سرسخانه از مواضع خود دفاع می‌کنند.
 - صاحبان قدرت را به آسانی زیر سوال می‌برند و از دستوراتی که معنی و مفهومی ندارند سرپیچی می‌کنند.
 - انگیزش درونی برای آنان امری

قدردانی استاندارد از شعبه اردبیل

استاندارد اردبیل از شعبه اردبیل بیمه البرز قدردانی کرد. استاندار اردبیل با ارسال نامه‌ای از عملکرد شعبه اردبیل به‌خاطر ارائه خدمات مطلوب و ارزنده کارکنان بیمه البرز به کارکنان استانداری و فرمانداری‌های تابعه قدردانی کرد.

رتبه مشتری‌مداری شعب بجنورد و کرمانشاه

شعب بجنورد و کرمانشاه در طرح سنجش رضایت‌مندی مشتریان در گروه بانک‌ها و بیمه‌ها در استان‌های خراسان شمالی و کرمانشاه رتبه نخست را کسب کردند.

گرامی‌داشت هفته بسیج

پایگاه مقاومت بسیج شرکت به‌مناسبت گرامی‌داشت هفته بسیج برنامه‌هایی را اجرا کرد. عیادت از جانبازان دفاع مقدس، برگزاری مسابقه فرهنگی کتابخوانی با موضوعیت الگوی مصرف، برگزاری مسابقه‌های ورزشی در دو رشته تیراندازی و شنا و برپایی نمایشگاه کتاب و محصولات فرهنگی در هفته بسیج از جمله برنامه‌های انجام شده پایگاه مقاومت بسیج در این هفته بود.

اسامی تعدادی از دانش‌آموزان برتر ۱۳۹۳



نگار صالحی



محمدایمان نوروزپور



علی عرشیا صالحی



امیرمحمد نیکومنش



امیرحسین جمشیدی

تسلیت

با نهایت تأسف مطلع شدیم همکاران، آقای جمشید حبیبی شاغل در شعبه هشت بهشت اصفهان دار فانی را وداع گفتند. برای آن عزیز از دست رفته طلب مغفرت الهی و برای بازماندگان، آرزوی صبر و شکیبایی داریم.

بقیه از صفحه ۱۱

- سبک رهبری مناسب دارند (مدیرانی که کارکنان را کنترل و محدود می‌کنند، عملکرد خلاق آنان را کاهش می‌دهند و به عکس آنان که از کارکنان پشتیبانی می‌کنند عملکرد خلاق آنان را تقویت می‌کنند، زیرا به احساسات و نیازهای آنان توجه می‌کنند، آنان را تشویق می‌کنند تا خواسته‌های خود را بیان کنند، به‌خصوص بازخوردهای اطلاعاتی مثبت و امکانات پرورش مهارت‌ها را برای آنان فراهم می‌کنند. این نوع عملکرد مدیران به طور معمول انگیزش درونی را افزایش می‌دهد و میزان تسلط بر خود و ابتکار عمل شخصی کارکنان را بالا می‌برد. اما وقتی مدیران از نزدیک بر کارکنان خود نظارت می‌کنند و بدون مشارکت آنان تصمیم می‌گیرند، انگیزش آنان را کاهش و عملکرد خلاق آنان را تنزل می‌دهند).

- به کارکنان وقت کافی می‌دهند. یعنی هر روز مدت زمانی را برای اندیشیدن آنان اختصاص می‌دهند تا فرصت داشته باشند روی مسائل و ارائه راه حل برای آنها تمرکز کنند. این کار به مدیران امکان جستجوی افکار جدید را می‌دهد.

- نظام دریافت پیشنهاد را ایجاد می‌کنند و برای پیشنهادهای مفید و سازنده جایزه تعیین می‌کنند. این کار از عوامل موثر مدیریتی برای ترغیب خلاقیت به‌شمار می‌رود. ویژگی‌هایی که برای مدیران خلاق اشاره شد در واقع خود از عوامل مهم جهت بروز و پرورش خلاقیت در کارکنان است. به امید نوآوری بیش از پیش در عرضه خدمات بیمه‌ای جدید.

مجمع عمومی انجمن صنفی نمایندگان حقیقی برگزار شد

همچنین در این مجمع اعضای اصلی و علی‌البدل هیأت مدیره و بازرسان قانونی انتخاب شدند.

براین اساس، محمد تقوی به‌عنوان رئیس هیأت مدیره و محمد الهی‌پناه به‌عنوان نایب رئیس هیأت مدیره انجمن صنفی نمایندگان حقیقی بیمه البرز انتخاب شدند.

مجمع عمومی انجمن صنفی نمایندگان حقیقی بیمه البرز در مهرماه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی و بین‌الملل، در این مجمع گزارش رئیس هیأت مدیره و همچنین گزارش مالی سال مالی منتهی به ۱۳۹۲/۱۲/۲۹ مورد تایید و تصویب مجمع قرار گرفت.

انتصابات

* علی سمیعی‌نژاد، معاون بازاریابی و نظارت بر نمایندگان شعبه بندرعباس
* اسماعیل توماج، معاون خسارت شعبه بندرعباس
* مراد حیدری‌آبکناری، معاون صدور شعبه بندرعباس

تعدادی از همکاران طی ماه گذشته به سمت‌های جدید منصوب شدند. با آرزوی توفیق برای این همکاران، اسامی آنان به شرح زیر اعلام می‌شود.
* جمشید خانزادی، عضو شورای فنی

بازنشستگان

تعدادی از همکاران شرکت پس از تلاش و خدمت صادقانه به افتخار بازنشستگی نائل شدند. برای ایشان آرزوی سلامتی و موفقیت در تمامی مراحل زندگی را داریم.
* مریم سوری
* فیروزایمانی
* فرزانه سرتیپی

تسلیت به همکار

با نهایت تأسف مطلع شدیم همکاران زیر در غم از دست دادن عزیزان خود به سوگ نشسته‌اند.
برای عزیزان از دست رفته طلب مغفرت الهی و برای بازماندگان آرزوی صبر و شکیبایی داریم.
* آقای جولایی در غم از دست دادن پدر
* آقای سلیمان‌زاده در غم از دست دادن مادر
* آقای حسین درسته در غم از دست دادن مادر
* آقای صنعتی در غم از دست دادن پدر
* آقای سلطانی در غم از دست دادن پدر
* آقای ستاری در غم از دست دادن پدر