

در آستانه برگزاری مسابقات آسیایی تایلند

بیمه البرز حامی تیم ملی تنیس روی میز شد



در آستانه برگزاری مسابقات آسیایی تنیس روی میز، شرکت بیمه البرز حامی مالی تیم ملی تنیس روی میز بانوان و مردان جمهوری اسلامی ایران شد.

به گزارش روابط عمومی و بین الملل بیمه البرز، نشست تیم‌های ملی تنیس روی میز بانوان و مردان با حضور رئیس فدراسیون تنیس روی میز جمهوری اسلامی ایران، اعضای تیم ملی بانوان و مردان این رشته ورزشی، مدیرعامل و جمعی از مدیران شرکت بیمه البرز برگزار شد که در آن تفاهم نامه ای میان فدراسیون تنیس روی میز و بیمه البرز منعقد شد که براساس آن شرکت بیمه البرز به مدت یک سال حامی مالی ورزش تنیس روی میز خواهد بود.

این گزارش حاکی است، بیمه البرز علاوه بر حمایت مالی از تیم ملی تنیس روی میز، تمام ملی پوشان تنیس روی میز را به مدت یک سال با سرمایه ۵۰۰ میلیون ریال در برابر حوادث بیمه کرد.

همچنین این شرکت، بیمه نامه مسافرتی نیز به اعضای تیم ملی تنیس روی میز اهداء کرد.

مدیرعامل بیمه البرز در این نشست با ابراز امیدواری به درخشش تیم ملی تنیس روی میز در میادین بین المللی همچون گذشته، اعلام کرد: هدف اصلی بیمه البرز از حمایت مالی ملی پوشان تنیس روی میز، ایفای وظیفه در برابر ورزش و ورزشکاران کشور است.

رسول تاجدار افزود: متأسفانه با توجه به شرایط اقتصادی کنونی حاکم بر کشور، نبود توجه کافی مسئولان و اختصاص ندادن بودجه کافی، موضوع بیمه ورزشکاران مغفول مانده است و ورزشکاران از پوشش بیمه ای مناسب برخوردار نیستند که امید است با نگاه منطقی دولت به این موضوع، بتوان به این امر مغفول، جامه عمل پوشاند.

وی همچنین با ابراز امیدواری نسبت به گسترش همکاری‌های آتی بین فدراسیون تنیس روی میز و بیمه البرز، گفت: عقل سالم در بدن سالم است لذا اتخاذ تصمیم‌های سیاسی، اقتصادی و اجتماعی همگی به ورزش وابسته هستند. ضمن اینکه ورزش می‌تواند ناهنجاری‌های اجتماعی را به میزان قابل توجهی کاهش دهد.

مدیرعامل بیمه البرز تصریح کرد: امروزه قراردادهای تبلیغاتی فی ما بین شرکت‌ها، موسسات اعتباری، بانک‌ها، بیمه‌ها و ... درآمد قابل توجهی برای ورزش‌های مختلف است اما متأسفانه در ایران به دلیل ساختار دولتی بیشتر فعالیت‌ها و نبود نگاه صحیح مسئولان ذیربط به امر ورزش، این تعامل، ناقص و ناکارآمد بوده و بیشتر فدراسیون‌های ورزشی از کمبود بودجه رنج می‌برند.

تاجدار تاکید کرد: بیمه البرز با سابقه ۵۶ سال و کسب مقام‌های برتر از جمله مشتری‌مداری به مدت ۹ سال در بین بانک‌ها و شرکت‌های بیمه و دو سال در

بین تمام دستگاه‌های اجرایی این افتخار را دارد که هم‌اکنون حامی تیم ملی تنیس روی میز کشور باشد.

در نشست مشترک بیمه البرز و اعضای تیم ملی و فدراسیون تنیس روی میز همچنین رئیس این فدراسیون از مدیرعامل، اعضای هیات مدیره و کارکنان بیمه البرز به خاطر حمایت مالی از ملی پوشان تنیس روی میز قدردانی کرد و گفت: از اینکه برترین شرکت بیمه کشور به‌عنوان حامی ملی پوشان در کنار ما است ابراز خرسندی می‌کنیم.

احمد سعادت‌مند ادامه داد: برای مسابقات انتخابی المپیک بیش از ۴۰ مسابقه برون مرزی و دو مسابقه بین‌المللی کاپ فجر در قزوین و کیش تدارک دیده‌ایم تا ملی پوشان با آمادگی کامل در رقابت‌های انتخابی المپیک ۲۰۱۶ ریو که فروردین ماه سال ۹۵ در مالزی برگزار می‌شود، حضور یابند که در تمام این مسابقات، بیمه البرز به عنوان حامی در کنار اعضای تیم ملی خواهد بود.

در ادامه نشست مذکور، سیما لیموچی، سرمربی تیم ملی بانوان و اعضای تیم ملی بانوان و مردان تنیس روی میز از بیمه البرز به خاطر حمایت از این تیم‌ها سپاسگزاری کردند.

براساس این گزارش، بیست و دومین دوره رقابت‌های تنیس روی میز قهرمانی آسیا در روزهای ۴ تا ۱۱ مهر در تایلند برگزار می‌شود.

بیمه البرز باز هم در عالی‌ترین سطح توانگری مالی قرار گرفت

۷
رئیس پیشین شعبه کرج: سه ماهه ۵۵ درصد از حق بیمه صادره پیش‌بینی شده شعبه محقق شده است

۲
جهان‌نیده، نماینده شیراز: بیمه البرز شأن و جایگاه واقعی نمایندگان و کارگزاران را حفظ کرده است

۲
از سوی بیمه البرز انجام گرفت: پرداخت بیش از هفت میلیارد ریال خسارت به زیان‌دیدگان یک حادثه رانندگی

۸
در خسارت‌های بیش از ۵ میلیارد ریالی بیمه‌های مهندسی: پرداخت بیش از ۹۵ میلیارد و ۶۶۸ میلیون ریال خسارت بیمه‌های مهندسی توسط بیمه البرز

۴

گردهمایی نمایندگان برتر برگزار می‌شود

گردهمایی سراسری نمایندگان بیمه البرز و کارگزاران همکار، ۹ مهرماه همزمان با عید سعید غدیر خم در سالن همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار می‌شود.

در این گردهمایی یک نماینده ممتاز، ۱۰ نماینده برتر دارنده نشان طلا، ۱۰ نماینده دارنده نشان نقره و نمایندگان برتر استانی معرفی و از آنها قدردانی خواهد شد.

رئیس پیشین شعبه کرج: سه ماهه ۵۵ درصد از حق بیمه صادره پیش‌بینی شده شعبه محقق شده است

خوبی را از طریق شعبه کرج جذب شرکت کنیم.

در اینجا ذکر این نکته لازم است که موفقیت شعبه کرج مرهون تلاش کارکنان و همراهی و همدلی نمایندگان و کارگزاران همکار با این شعبه است.

■ تعامل شما به عنوان رئیس شعبه با نمایندگان چگونه بود؟

شعبه کرج به‌طور منظم با نمایندگان خود جلسات همفکری تشکیل می‌داد که در این جلسات به بررسی وضعیت بازار استان البرز می‌پرداختیم. همچنین کمیته بازاریابی متشکل از معاون‌های مختلف شعبه، رئیس انجمن صنفی نمایندگان بیمه البرز در استان البرز و سه تن از نمایندگان با پورتفوی مناسب به‌منظور جذب مشتریان جدید و حفظ بیمه‌گزاران فعلی تشکیل داده بودیم.

در یک کلام، رسیدگی به موقع به خسارت، تکریم ارباب رجوع، ارائه خدمات مورد نیاز ارباب رجوع حتی در ساعات غیراداری و ایام تعطیل و پاسخ به استعلامات نرخ و شرایط نمایندگان و کارگزاران در سریع‌ترین زمان ممکن حتی در ساعات غیراداری رمز موفقیت شعبه کرج است.

■ وضعیت شعبه کرج در سال جاری چگونه بود؟

خوشبختانه طی سه ماهه اول سال جاری حدود ۲۳۶ درصد رشد داشتیم به‌طوری‌که ۱۵۰ میلیارد ریال حق بیمه جذب کردیم که این رقم ۵۵ درصد از حق بیمه صادره پیش‌بینی شده شعبه را در سال جاری محقق کرده است.

■ در پایان اگر مطلبی دارید بفرمایید.

رمز موفقیت شعبه کرج استفاده از تجربیات گذشته و به روز بودن اطلاعات فنی در زمینه صدور و خسارت، همراهی و همفکری کارکنان بود که جا دارد در همین جا از همکاران و نمایندگان و کارگزاران همکار شعبه کرج تشکر و قدردانی کنم.



بیمه‌ای هم دارد؟

بله. در سال گذشته شعبه کرج موفق شد برای اولین بار کل عملیات بیمه‌ای سازمان ملی استاندارد در سراسر کشور را طی یک قرارداد، جذب شرکت کند. از دیگر بیمه‌گزاران بزرگ شرکت که توسط این شعبه جذب شده است می‌توان به کانون مهندسان کرج، شیرینی و شکلات فرند و پرند و سازمان نظام پزشکی استان البرز اشاره کرد.

■ به نظر شما رمز موفقیت جنابعالی

در زمان سرپرستی شعبه کرج چه بود؟ تمامی کارکنان شعبه کرج در تعیین و تشخیص ریسک دقت بسیار زیادی داشتند و ریسک‌های مناسب را انتخاب می‌کردند. بر این اساس، از یک پورتفوی کیفی مورد قبول در سطح بازار بیمه استان البرز برخوردار هستیم.

در همین راستا و با تاکید بر انتخاب مناسب ریسک در هنگام جذب پورتفوی از سوی شعبه کرج، تاکنون خوشبختانه خسارت بزرگی نداشته‌ایم.

به طور کلی از نظر جذب پورتفوی، رشد بیمه البرز در سطح استان البرز از سایر شرکت‌ها بیشتر بوده و از نظر کیفی هم توانستیم بیمه‌گزاران کیفی

همچنین میانگین تعداد بیمه‌نامه‌های صادره شعبه در سال ۹۲، ۱۵۷ فقره بود که در سال ۹۳ به ۲۱۰ فقره افزایش یافت.

میانگین سرانه تعداد خسارت به ازای هر نفر در شعبه کرج در سال ۹۳، ۴۰۰ بوده این در حالی است که در سایر شعب ۳۹۰ بود.

■ ترکیب پورتفوی شعبه چگونه بود؟

ترکیب پورتفوی شعبه کرج شامل ۴ درصد آتش‌سوزی، ۱۰ درصد بدنه، ۴۰ درصد ثالث، ۴ درصد حوادث، ۳۱ درصد اشخاص، ۱۰ درصد مسئولیت و ۲ درصد مهندسی بود.

البته شایان ذکر است پورتفوی ثالث شعبه کرج نسبت به کل ثالث پورتفوی شرکت، رشد منفی داشت.

■ وضعیت مالی شعبه در سال گذشته چگونه بود؟

شعبه کرج در سال گذشته هیچ گونه چک برگشتی نداشت و چک در جریان وصول و فیش نقدی واریز نشده هم در سیستم جامع نداشتیم. در همین سال، درصد وصول حق بیمه شعبه کرج، ۸۰ درصد بود.

■ آیا شعبه کرج قراردادهای بزرگ

محمود زارعیان که به تازگی به‌عنوان رئیس شعبه نمونه فعالیت می‌کند از سال ۱۳۷۳ فعالیت خود را در بیمه البرز آغاز کرده است. در این سال‌ها ریاست شعب اهواز، بندر امام خمینی و خرم‌آباد را در کارنامه کاری خود دارد و قبل از کوچ به شعبه نمونه، ساکنان شعبه کرج بود که طی سال‌های ریاست وی، این شعبه فعالیت بسیار خوبی داشته و یکی از شعب موفق شرکت محسوب می‌شود. به همین منظور سیمای البرز با وی گفت و گویی انجام داده است که می‌خوانید:

■ شعبه کرج یکی از شعب موفق شرکت بوده، توضیحی راجع به عملکرد این شعبه بفرمایید؟

شعبه کرج در سال گذشته ۱۰۰ درصد آمار عملکرد پیش‌بینی شده اش را محقق کرد. بر همین اساس، میزان پورتفوی این شعبه نسبت به سال ۱۳۹۲، ۴۱ درصد رشد داشت. در سال گذشته حق بیمه صادره ۲۴۱ میلیارد ریال و نسبت خسارت ۵۱ درصد بود.

سال گذشته هفت هزار و ۵۸۰ پرونده خسارت در شعبه کرج رسیدگی شد که نسبت به سال ما قبل آن ۲۷ درصد رشد داشت که ۴۲ درصد آنها متعلق به سایر شعب بود.

■ مانده عملیاتی شعبه کرج چقدر است؟

مانده عملیاتی سال بیمه‌ای گذشته، ۷۴ میلیارد ریال بود که قابل توجه است. در مقایسه با مانده عملیاتی سال ۹۲ یعنی ۲۰ میلیارد ریال، در مجموع می‌توان گفت مانده عملیاتی سال گذشته نسبت به سال ۱۳۹۲، ۱۹۵ درصد رشد داشت.

بر همین اساس، مانده عملیاتی نمایندگان شعبه در سال بیمه‌ای ۱۳۹۲، ۳۶ میلیارد ریال بود که در سال بیمه‌ای گذشته به ۸۸ میلیارد ریال افزایش یافت. سرانه حق بیمه صادره شعبه کرج نیز ۴۱ درصد رشد داشت.

جهان‌دیده، نماینده شیراز:

بیمه البرز شأن و جایگاه واقعی نمایندگان و کارگزاران را حفظ کرده است

سال جاری چقدر بود؟

به لطف‌ایزدمنان و همکاری و تعاملی که مدیریت‌های فنی، ریاست و معاونان و کارکنان زحمتکش شعبه شیراز با شبکه فروش داشته‌اند، در سال ۱۳۹۳ با سابقه سه ساله شروع فعالیت بیمه‌گری، پورتنفوی بیش از ۵۰ میلیارد ریال جذب کردم که یک میلیارد و ۱۳۸ میلیون ریال آن در رشته مهندسی، پنج میلیارد و ۱۷۵ ریال آن در رشته مسئولیت، ۶۵۲ میلیون ریال آن در رشته آتش‌سوزی، ۱۹ میلیارد و ۴۹۲ میلیون ریال آن در رشته اتومبیل و مابقی در رشته اشخاص و باربری بوده است و نسبت خسارت کل در سال ۱۳۹۳ حدود ۲۲/۵ درصد بود.

در پنج ماهه اول سال جاری نیز پورتنفوی جذب شده حدود ۲۵ میلیارد ریال بوده که حدود یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال در رشته اشخاص، ۹ میلیارد و ۱۳۰ میلیون ریال در رشته اتومبیل، دو میلیارد و ۶۵۴ میلیون ریال در رشته مسئولیت و یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون ریال در رشته مهندسی و مابقی در رشته آتش‌سوزی و باربری بوده است.

یکی از سیاست‌های بیمه البرز،

افزایش فروش بیمه‌های خرد است. شما

در راستای این سیاست چگونه عمل کرده‌اید؟

در کنار فروش بیمه‌های کلان و جذب بیمه‌گزاران عمده، هر نماینده یا کارگزار ضمن توجه به سیاست شرکت، خود نیز نیاز به جذب بیمه‌گزاران بزرگ هم توقعشان از بیمه‌گر بالاتر است و هم با توجه به رقابت‌های بسیار شدید بین شرکت‌های بیمه، هر لحظه امکان از دست دادن آنها وجود دارد و اگر نماینده و کارگزار، فروش مناسبی در بیمه‌های خرد نداشته باشد با مشکلات و خطر کاهش ناگهانی پورتنفوی مواجه خواهد شد. لذا اینجانب در این راستا سعی می‌کنم از طریق فروش و تمرکز بر روی بیمه‌نامه‌های خردی که شرکت نظر مساعدی در جذب آنها دارد به فروش بیمه‌های خرد هم اقدام کنم.

ادامه در صفحه ۴



انکاری می‌کند.

به‌ویژه آن‌که بیمه البرز در سال‌های گذشته به‌صورت متوالی هر ساله موفق به کسب بالاترین سطح مشتری‌مداری و رضایتمندی در بین شرکت‌های بیمه شده است.

تعامل بیمه البرز با شبکه فروش چگونه است؟

خوشبختانه بر خلاف بسیاری از شرکت‌های بیمه، شرکت بیمه البرز اهمیت و توجه خاصی برای شبکه فروش قائل است و شأن و جایگاه واقعی نمایندگان و کارگزاران که در خط مقدم فعالیت در صنعت بیمه هستند را حفظ کرده است لذا جا دارد در فرصت‌ایجاد شده مراتب تشکر و قدردانی خود را از مدیر عامل، هیئت مدیره، مدیریت‌های فنی و کارکنان دلسوز شرکت ابراز کنم.

به نظر شما تعامل بیمه البرز با بیمه‌گزاران چگونه است؟

در واقع وقتی یک شرکت بیمه که توانسته با شبکه فروش خود که نوک پیکان فروش در صنعت بیمه است و ارتباط مستقیم با بیمه‌گزاران دارد، تعامل خوبی برقرار کند، یقیناً این تعامل با بیمه‌گزاران هم در حد مطلوب و قابل تحسین خواهد بود.

پورتنفوی شما در سال گذشته و

داشته باشد. تمرکز بر عبارت (به‌موقع) جای تأمل دارد به‌طوری که مثلاً در یک مقایسه معمولی می‌توان خدمات بیمه در زمان خسارت را به اورژانس در زمان بیماری فرد تشبیه کرد، یعنی زمانی که بیمه‌گزار به ما مراجعه می‌کند، تنها راه خود و رهایی از وضعیتی که به‌دلیل وقوع خسارت برایش پیش آمده را کمک بیمه‌گر می‌داند.

بنابراین ارائه خدمات مناسب و به موقع و سرویس دهی مورد انتظار در آن شرایط، بهترین رضایتمندی را به‌دنبال خواهد داشت.

نقش بیمه البرز در کسب موفقیت‌های شما چه بوده است؟

قطعاً زمانی که یک برند خوشنام، خوش سابقه و با کیفیت، پشتیبان یک فعال اقتصادی باشد، نیمی از راه موفقیت را بدون زحمت طی کرده است زیرا دیگر نیازی نیست با صرف هزینه‌های زمانی، تبلیغاتی و اقتصادی سعی در معرفی برند خود و پذیرش آن توسط مشتری کنیم.

پس با به‌یدک کشیدن نام شرکت بیمه البرز در شرایط بازار کنونی با وجود بیش از ۲۵ شرکت بیمه در کشور، در جذب بیمه‌گزاران بالقوه و افزایش همکاری با بیمه‌گزاران بالفعل کمک ویژه و غیرقابل

جهان‌دیده، یکی از نمایندگان موفق شرکت است که سیمای البرز با وی گفت و گویی انجام داده است که می‌خوانید.

از چه زمانی همکاری خود را با بیمه البرز شروع کردید؟

شروع همکاری اینجانب با بیمه البرز از تیر ماه سال ۹۰ بود.

رمز موفقیت شما چیست؟

همانطور که مستحضرد، صنعت بیمه یک صنعت با بازار بسیار گسترده و وسیع است بگونه‌ای که تقریباً در تمامی مشاغل، حرفه‌ها و کالاها نیاز مبرم به بیمه حس می‌شود لذا در این راستا با افزایش رضایتمندی بیمه‌گزاران به ویژه در بخش خسارت که دغدغه و نگرانی اصلی آنهاست می‌توان سهم قابل ملاحظه‌ای از بازار را به خود اختصاص داد.

نحوه بازاریابی شما چگونه است؟

به نظر من، شخصیت‌ها و فرهنگ‌های مختلف در کشور باید مورد توجه قرار گیرد، زیرا هر بیمه‌گزار یا مدیر یک مجموعه، توقع و سلیقه خاصی دارد بگونه‌ای که می‌توانیم ادعا کنیم به ازاء هر بیمه‌گزار یک روش بازاریابی وجود دارد. پس با شناخت شخصیت و توقعات هر فردی، فن بازاریابی متفاوتی باید به کار گرفته شود. اما در نهایت می‌توان ادعا کرد که رضایتمندی مشتری یکی از بهترین روش‌های تبلیغ و بازاریابی مداوم و کم هزینه است.

چگونه رضایت مشتریان خود را جلب می‌کنید؟

با توجه به افزایش سطح آگاهی اغلب اقشار جامعه در بیمه‌های بازرگانی که تقریباً به‌گونه‌ای همه افراد از آن بهره‌می‌گیرند، به‌ویژه در سال‌های اخیر که فرهنگ خرید خدمات بیمه‌ای به‌عنوان یک ضرورت، نه یک هزینه بیشتر مورد توجه مردم قرار گرفته است، داشتن صداقت و رعایت حد‌اعلای حسن نیت که از اصول اساسی فعالیت‌های بیمه‌ای است و همچنین ارائه خدمات مطلوب و به موقع می‌تواند کمک شایانی در افزایش سطح رضایتمندی بیمه‌گزاران

در خسارت‌های بیش از ۵ میلیارد ریالی بیمه‌های مهندسی:

پرداخت بیش از ۹۵ میلیارد و ۶۶۸ میلیون ریال خسارت بیمه‌های مهندسی توسط بیمه البرز

صنعت بیمه در سال ۱۳۹۳ در رشته بیمه‌های مهندسی بالغ بر ۱۱۸۶.۸ میلیارد ریال خسارت پرداخت کرده است. به گزارش اداره کل روابط عمومی بیمه مرکزی به نقل از اداره کل ایمنی و پیشگیری از خسارت، در سال ۱۳۹۳ در صنعت بیمه برای رشته بیمه مهندسی تعداد ۱۰۳ فقره پرونده خسارت با مبلغ بیش از یک میلیارد ریال تشکیل شده که مجموعاً مبلغ ۱۰۴۴.۵ میلیارد ریال خسارت پرداخت شده است. بر اساس همین آمار، در سال ۱۳۹۳ تعداد ۲۵ فقره خسارت بیش از پنج میلیارد ریال وجود دارد که مجموع مبلغ خسارت پرداختی آن ۸۹۲.۶ میلیارد ریال اعلام شده است.

عملکرد صنعت بیمه در رشته بیمه مهندسی طی ۵ سال اخیر

سال	حق بیمه تولیدی	خسارت پرداختی	تعداد بیمه‌نامه (فقره)	تعداد خسارت (فقره)
۱۳۸۹	۱۲۵۶.۸	۳۷۳.۹	۲۳۰۰۶	۴۳۶۹
۱۳۹۰	۱۴۹۸.۳	۵۵۹.۹	۳۰۲۸۱	۴۹۳۸
۱۳۹۱	۱۵۵۲.۴	۴۱۸.۹	۳۰۴۸۷	۵۴۰۷
۱۳۹۲	۲۰۳۷.۴	۵۰۰.۳	۲۶۴۹۶	۵۳۲۶
۱۳۹۳*	۳۹۹۱	۱۱۸۶.۸	۶۲۰۲۶	۵۴۸۱

* آمار مقدماتی است. آمار جزئیات خسارت‌های بیش از ۵ میلیارد ریال در رشته بیمه‌نامه مهندسی بیمه البرز که در سال ۱۳۹۳ پرداخت شده است، به این شرح است:

ردیف	بیمه‌گزار	نوع پوشش	خسارت پرداختی (ریال)	شرکت بیمه
۱	شرکت راه آهن شهری تهران و حومه (مترو)	مهندسی (تمام خطر پیمانکاری)	۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	البرز
۱۰	شرکت روکش آریا پویا (پارکو)	مهندسی (تمام خطر نصب و پیمانکاری)	۷,۷۰۰,۰۰۰,۰۰۰	البرز
۱۱	شرکت خاور پلاست پویا	مهندسی (سایر)	۷,۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰	البرز
۱۸	مشارکت چکاد جنوب - اوزتاش	مهندسی (تمام خطر نصب و پیمانکاری)	۱۵,۳۴۷,۳۱۰,۰۰۰	البرز
۱۹	مشارکت چکاد جنوب - اوزتاش	مهندسی (تمام خطر نصب و پیمانکاری)	۲۲,۰۶۱,۸۵۲,۷۲۵	البرز
۲۱	شرکت حفاری دانا کیش	مهندسی (سایر)	۳۷,۶۰۹,۴۶۳,۳۰۷	البرز
	جمع کل:		۹۵,۶۶۸,۶۲۶,۰۳۲	

بقیه از صفحه ۳

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

مسئله در هر فعالیت اقتصادی با مشکلات کوچک یا غیر قابل پیش‌بینی مواجه می‌شویم که با کمی تأمل و ریشه‌یابی و در پاره‌ای اوقات، تحمل و کنار آمدن با شرایط (مثل تحریم‌های اخیر کشور که صنعت بیمه را هم مثل سایر صنایع تحت تأثیر خود قرار داد) می‌توان به آنها فائق آمد اما خوشبختانه با مصوبات و تصمیمات به موقع مدیران ارشد و با تجربه و دلسوزی کارکنان، تاکنون مشکل خاص و غیر قابل حلی با شرکت بیمه البرز نداشته‌ام.

مطلب دیگر اینکه با وجودی که جای بسی افتخار است که بیمه البرز نرخ‌های فنی و کارشناسانه به بیمه‌گزاران خود اعلام می‌کند و به هر قیمتی اقدام به

جذب پورتفوی نمی‌کند، اما با توجه به رقابت‌های ناسالم ایجاد شده و افزایش تعداد نمایندگان شرکت‌های بیمه و رعایت نکردن اخلاق حرفه‌ای برخی از بیمه‌گران، شرایط جذب پورتفوی و حفظ بیمه‌گزاران دشوارتر شده است، لذا اگر شرایطی فراهم می‌شد که باعث افزایش حدود اختیارات سرپرستان و روسای شعب می‌شد تا با توجه به شناختی که از منطقه و استان دارند سریع‌تر تصمیم‌گیری و اقدام کنند، به نظر می‌رسد هم سرعت اعلام نرخ و شرایط به بیمه‌گزاران افزایش می‌یافت، هم در عملکرد نمایندگان و شعب رشد قابل ملاحظه‌ای بوجود می‌آمد.

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

نمی‌توان گفت فروش بیمه‌نامه کار آسانی است چون بیمه نوعی خدمت است و نمی‌توان آن را مثل یک کالا در

ویرترین گذاشت و با رنگ و لعاب و ظاهر زیبا و جذاب آن را فروخت، اما می‌توان با شناخت و تسلط کامل بر رشته‌های مختلف بیمه‌ای و داشتن بازار هدف مشخص و برنامه‌ریزی هدفمند مردم را به خرید ترغیب کرد. متأسفانه گاهی مشاهده می‌کنیم که فروشندگان بیمه در پاسخ به سوال‌ها و تردیدهایی که برای مشتری پیش آمده یا اطلاعاتی که مورد نیاز بیمه‌گزار است تا برای خرید بیمه‌نامه قانع شود، ناکام می‌ماند یا اطلاعات ناصحیح در اختیار مشتری قرار می‌دهد و او را در مقابل خرید مردد و بدبین می‌کند، پیشنهاد بنده برای ترغیب مشتری به خرید بیمه‌نامه در دو مطلب خلاصه می‌شود:

اول آن‌که اطلاعات به روز، کامل و قانع‌کننده از بیمه‌نامه قابل عرضه خود داشته باشیم به‌گونه‌ای که حتی زمانی که در مقام مقایسه با بیمه‌نامه مشابه در

شرکت‌های رقیب قرار می‌گیریم، قابلیت دفاع و بیان محاسن بیمه‌نامه خود را داشته باشیم به جای این‌که بخواهیم شرکت رقیب را تخریب کنیم.

ثانیاً هدفمان فقط فروش بیمه‌نامه و دریافت کارمزد نباشد و از زاویه دیگر هم به فروش خود بنگریم و شرایط و منافع بیمه‌گزار و مزیت‌ها و آرامشی را که با خرید بیمه‌نامه می‌توانیم به او هدیه بدهیم مد نظر قرار دهیم. به عقیده من هر وقت بتوانیم به این دید به شریک تجاری خود که همان بیمه‌گزاران خرد و کلان خودمان هستند بنگریم، پروردگار متعال هم درهای رحمت بیشتری به روی ما می‌گشاید.

در پایان، از فرصتی که در اختیار من قرار داده‌اید کمال سپاس و تشکر را دارم و آرزوی سلامتی آرامش و برکت را برای تمامی کارکنان و نمایندگان بیمه البرز از خداوند متعال دارم.

رئیس هیأت مدیره در مجمع عمومی:

موفقیت‌های بیمه البرز شایسته قدردانی است

محترم در چنین شرکتی به اتفاق کارکنان آن، این سال پرموفقیت را پشت‌سر گذاشتید.

رئیس هیأت مدیره بیمه البرز تصریح کرد: شاخص‌های برتری بیمه البرز همچون رتبه اول مشتری‌مداری در بین تمامی بانک‌ها و بیمه‌ها، سرعت در پرداخت خسارت، موفقیت در فناوری اطلاعات، افزایش سهم بازار و مقبولیت بین بیمه‌گزاران شایسته قدردانی است.

وی در عین حال تاکید کرد: دو سیاست مهم مشتری‌مداری و افزایش سهم بازار با تاکید بر مانده عملیاتی، همچون سال‌های گذشته جزو سیاست‌های راهبردی سال جاری بیمه البرز است که امید است این سیاست‌ها با موفقیت اجرا شوند.

رئیس هیأت مدیره بیمه البرز همچنین از افزایش سرمایه‌های شرکت تا پایان شهریورماه سال جاری خبر داد و گفت: بدین ترتیب، سرمایه شرکت بیمه البرز از ۳ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال به ۴ هزار میلیارد ریال افزایش خواهد یافت.

و ۳۰۲ میلیون ریال اعلام شد که پس از کسر ذخایر و اندوخته‌های لازم و ۴۰۰ میلیارد ریال بابت افزایش سرمایه که قرار است تا پایان شهریور امسال انجام شود، ۴۶ ریال به ازای هر سهم بین سهامداران توزیع شد.

بر اساس گزارش هیأت مدیره، شرکت بیمه البرز در سال گذشته ۱۴ هزار و ۳۹۱ میلیارد و ۲۳۲ میلیون ریال حق بیمه تولید کرده و ۷ هزار و ۳۶۱ میلیارد و ۳۲۳ میلیون ریال خسارت پرداخت کرده است. رئیس هیأت مدیره بیمه البرز که ریاست مجمع عادی سال جاری این شرکت را برعهده داشت در ابتدای برگزاری جلسه مجمع، گفت: بیمه البرز خوشبختانه، سال گذشته یکی از موفق‌ترین سال‌های حیات خود را پشت‌سر گذاشت و با رشد ۶۳ درصدی تولید حق بیمه، در بازارهای رقابتی شدیدی، یکی از شاخص‌ترین و موفق‌ترین سال‌های فعالیت خود را به صنعت بیمه عرضه کرد.

محمدرضا تقوایی، ادامه داد: واقعا جای خوشحالی دارد که شما سهامداران



تاجدار، مدیرعامل و نایب رئیس هیأت مدیره و بیش از ۹۲ درصد از سهامداران این شرکت، برگزار شد، عملکرد هیأت مدیره و صورت‌های مالی این شرکت در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۳ از سوی صاحبان سهام حاضر در جلسه تصویب شد. همچنین در این مجمع، سود خالص این شرکت در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه سال ۱۳۹۳ معادل ۵۱۰ میلیارد

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت بیمه البرز برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۳، روز سه‌شنبه ۲۶ خرداد ۱۳۹۴ برگزار و به ازای هر سهم ۴۶ ریال سود بین سهامداران تقسیم شد. به گزارش روابط عمومی، در مجمع عمومی عادی سالیانه این شرکت که به ریاست محمدرضا تقوایی، رئیس هیأت مدیره بیمه البرز و با حضور سیدرسول

گزارش تصویری مراسم امضای تفاهمنامه میان بیمه البرز و فدراسیون تنیس روی میز



خسارت‌های مبهم چگونه مدیریت شوند

مجتبی قمری گل - سرپرست منطقه ۲ بیمه البرز



در کنار اصول حاکم بر قراردادهای بیمه، قوانین و مقررات فراوانی نیز مانند قانون بیمه در کنار شرایط عمومی و خصوصی بیمه‌نامه و الحاقیه‌های صادره در هر رشته بیمه‌ای، نحوه رفتار و تعهدات بیمه‌گران و بیمه‌گزاران را نسبت به یکدیگر تعیین می‌کند.

اثرات مستقیم رفتار شرکت‌های بیمه از دو جهت قابل اهمیت است اول آن که به منظور حفظ جایگاه شرکت بیمه در شرایط کنونی اقتصادی و رقابت سخت شرکت‌ها در بازار بیمه کشور، تصمیمات متخذه باید کم‌ترین اثر منفی را بر فضای ذهنی و اعتماد جامعه داشته باشد چون از بین رفتن اعتماد مردم اثرات سوء بلند مدت برای شرکت بیمه خواهد داشت ضمن این که منافع شرکت و سهامداران نیز باید تامین شود.

با تمام حساسیت‌ها و ویژگی‌های مذکور، پس چرا بعضی از بیمه‌گران با انبوهی از پرونده‌های خسارت دارای اختلاف با بیمه‌گزار مواجه هستند که بسیاری از آنها منتج به شکایت بیمه‌گزاران یا زیان‌دیدگان در محاکم قضائی و محکومیت شرکت بیمه می‌شود یا چرا با وجود خدمات فراوان شرکت‌های بیمه ذهنیت مثبتی در جامعه و حتی متولیان اداره جامعه (دولت، مجلس، دستگاه‌های قضائی) نسبت به شرکت‌های بیمه وجود ندارد. پاسخ به این سؤال را می‌توان از زوایای مختلف و با ارائه دلایل فراوان بیان کرد اما در این مختصر صرفاً "به گوشه‌ای از یکی از عوامل آن اشاره می‌شود:

تمامی اقشار جامعه (اعم از حقیقی و حقوقی) واحدهای تولیدی، خدماتی (بازرگانی) به نوعی به صورت اختیاری یا اجباری از خدمات صنعت بیمه بهره‌مند می‌شوند و در چند سال گذشته نیز با افزایش مخاطرات جامعه و آگاهی مردم از خدمات بیمه‌گران، روز به روز بر دامنه آن افزوده می‌شود لذا می‌توان از صنعت بیمه به عنوان یکی از متنوع‌ترین و تخصصی‌ترین بخش‌های کشور نام برد. از طرفی، همین امر اقتضای کند بیمه‌گران خطرات فراوانی که واحدهای مختلف اقتصادی کشور با آن روبرو

و نگاه و ذهنیت مراجع تصمیم‌گیری به شرکت‌های بیمه (قوه قضائیه، نمایندگان مجلس، نیروی انتظامی، کارشناسان دادگستری، کارشناسان اداره کار و...) امکان دفاع از حقوق شرکت نیست، بهترین تصمیم برای حفظ منافع شرکت بیمه و جلوگیری از زیان بیشتر تعامل با بیمه‌گزار در چارچوب تعیین شده قرارداد و استفاده از قدرت چانه زنی با به کارگیری مستندات موجود است به گونه‌ای که در انتها، منافع هر دو طرف تامین شود. بی‌شک این الگوی رفتاری نسبت به مراجعه به محاکم برای رفع اختلافات موجود دارای محاسن بیشتری است از قبیل:

۱- حفظ منافع مادی بیمه‌گر، چرا که آرای بیشتر محاکم به نفع شرکت‌های بیمه نیست. در صورتی که با استفاده از اصل داوری و تعامل با بیمه‌گزار، امکان تعدیل مبالغ خسارت وجود دارد.

۲- حفظ نگاه مثبت جامعه و بیمه‌گزاران به شرکت بیمه و خارج نشدن سبب پورتنفوی بیمه‌گزار و ترغیب سایر همکاران حرفه خود به دریافت خدمات بیمه‌ای از شرکت مورد نظر

۳- شبکه فروش شرکت و کارگزاران با اطمینان از ایفای تعهدات بیمه‌گر و جلب رضایت بیمه‌گزار از اعتماد به نفس و انگیزه بالاتری در حرفه خود برخوردار می‌شوند که نتایج آن در بلند مدت مشهود است.

نکته بسیار مهم در این باره، نقش کارشناسان بیمه در نحوه رسیدگی است چرا که صرفاً کارکنانی که روحیه برخورد مسولانه در آنها وجود دارد و از تجربه کافی و اختیار لازم نیز برخوردار هستند، امکان مدیریت چنین پرونده‌هایی را با رویکرد حفظ منافع شرکت و مشتری دارا هستند امید است با شناخت عمیق نسبت به ثمرات تصمیم‌گیری‌های سریع و به موقع بیمه‌گران، نگرانی‌های بی‌مورد جامعه از صنعت بیمه رفع و جای آن را اعتماد و آرامش فرا بگیرد در این بین توجه خاص مدیران شرکت‌های بیمه به جلب رضایتمندی کارکنان و رفع نیازهای مادی و معنوی آنها نقش به‌سزایی در دستیابی به این امر مهم دارد.

رئیس کل بیمه مرکزی خبر داد

نظارت مالی بر عملکرد شرکت‌ها اولویت اصلی بیمه مرکزی است

رئیس کل بیمه مرکزی گفت: امر نظارت متناسب با شرایط بازار است و بازار صنعت بیمه هر گاه به بلوغ کافی برسد طبیعتاً نظارت خیلی محدود و منحصر به فرد خواهد شد.

به گزارش اداره کل روابط عمومی بیمه مرکزی، محمد ابراهیم امین در نشست سندیکای بیمه‌گران ایران با بیان این مطلب افزود: در حالت مطلوب دغدغه نهاد ناظر تنها کنترل حاشیه توانگری شرکت‌های بیمه است تا در هر مقطع زمانی، توانایی ایفای تعهدات آنها را زیر نظر داشته باشند. وی افزود ریسک عملیاتی در شرکت‌های بیمه می‌تواند بحران‌آفرین باشد و مشکلاتی برای بیمه‌گذاران، دولت، جامعه و مملکت پدید آورد.

رئیس کل بیمه مرکزی با تأکید بر این نکته که مدیران عهده‌دار اداره شرکت باید اصول، چارچوب، ضوابط و مقررات بنگاهداری را رعایت کنند، تصریح کرد: مشکلات شرکت‌های بیمه در حوزه پرداخت خسارات پیش از آنکه ریشه در ریسک‌های سیاسی و مقرراتی داشته باشد مربوط به ریسک عملیاتی است.

امین با اشاره به این که یک شرکت بیمه در هنگام ارزیابی ریسک در چارچوب ضوابط شناخته شده بین‌المللی باید حق بیمه‌ها را بین خسارت‌های دوره و ذخایر آتیه تقسیم کند و ذخایر کافی را در چارچوب مقررات وضع شده در صورت‌های مالی خود لحاظ کند، اظهار داشت: اگر مدیران یک شرکت بیمه‌ای بدون رعایت مقررات و ضوابط شورای عالی بیمه و گرفتن ذخایر کافی، صورت‌های مالی خود را آرایش کنند در واقع تعهدات آتی و درآمدهای آتی خود را پیش‌خور کرده‌اند.

وی با تشریح این فرآیند غلط، تصریح کرد: این شرکت‌ها منابعی که باید به صورت ذخایر در صورت‌های مالی مطرح شود به‌عنوان هزینه لحاظ نمی‌کنند و در نهایت سود موهوم توزیع می‌کنند.

مشتری مداری و سهم کردن بیمه گزار در سود عدم وقوع خسارت

ملیکا فیروزی - غلامرضا شایسته فر - دکتر رضا افقی

قسمت دوم و پایانی

بیمه نامه

محاسبات مربوط به بیمه نامه D با مقدار ذخیره ۲۸,۸۷۴,۶۹۱,۸۰۹/۶۹۴۵					
سن	پوشش (مزایای فوت) به ازای یک ریال حق بیمه	=premium ۱۱/(۰,۰۸*Reserve)	=premium ۰,۰۸*Reserve	میزان پوشش عمر از هر سهم ۸ درصدی	میزان پوشش عمر از ۸ درصد Reserve
۲۵	۲۹,۴۲	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۶,۱۷۸,۱۳۴,۰۵۸	۶۷,۹۵۹,۴۷۴,۶۴۳
۲۶	۲۸,۰۷	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۵,۸۹۴,۶۳۷,۰۸۴	۶۴,۸۴۱,۰۰۷,۹۲۸
۲۷	۲۶,۷۴	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۵,۶۱۵,۳۴۰,۰۶۵	۶۱,۷۶۸,۷۴۰,۷۱۹
۲۸	۲۵,۴۲	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۵,۳۳۸,۱۴۳,۰۲۴	۵۸,۷۱۹,۵۷۳,۲۶۴
۲۹	۲۴,۱۲	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۵,۰۶۵,۱۴۵,۹۳۸	۵۵,۷۱۶,۶۰۵,۳۱۶
۳۰	۲۲,۸۶	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۴,۸۰۰,۵۴۸,۷۶۲	۵۲,۸۰۶,۰۳۶,۳۸۲
۳۱	۲۱,۶۴	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۴,۵۴۴,۳۵۱,۴۹۶	۴۹,۰۸۷,۸۶۶,۴۶۱
۳۲	۲۰,۴۷	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۴,۲۹۸,۶۵۴,۱۱۹	۴۷,۲۸۵,۱۹۵,۳۰۸
۳۳	۲۰,۱۸	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۴,۰۳۷,۷۵۴,۷۶۹	۴۶,۶۱۵,۳۰۲,۴۵۸
۳۴	۱۹,۰۸	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۴,۰۰۶,۷۵۷,۳۳۴	۴۴,۰۷۴,۳۲۹,۵۷۸
۳۵	۱۸,۰۲	۲۰,۹۹۷,۷۵۹	۲,۳۰۹,۹۷۵,۳۴۵	۳,۷۸۴,۱۵۹,۶۱۰	۴۱,۶۲۵,۷۵۵,۷۱۳

قسمت اول این مقاله در سیمای البرز شماره ۱۱۵ منتشر شده بود.

بعد از محاسبه میزان سقف پوشش بیمه نامه عمر از محل هر بیمه نامه مهندسی، می توان تعداد بیمه نامه های عمر قابل صدور در هر گروه سنی را با توجه به درخواست بیمه گزار محاسبه کرد. حالت دیگر آن که می توان در مناقصات و قبل از صدور بیمه نامه میزان این پوشش را اعلام کرد و بعد از صدور بیمه نامه در بخش شرایط خصوصی بیمه نامه این مورد را ذکر کرد که در صورت استعلام عدم خسارت بیمه گزار بعد از یک سال یا یک بازه زمانی معین، این جایزه به بیمه گزار تعلق خواهد گرفت.

نتایج

مزایای CRM برای شرکت های بیمه:
مزایایی که مدیریت روابط مشتری برای شرکت های بیمه دارد را می توان به دو گروه مزایای سخت افزاری، که شامل افزایش درآمد و کاهش هزینه هاست و مزایای نرم افزاری که افزایش رضایتمندی مشتری است، تقسیم کرد؛

- افزایش درآمد؛ شرکت های بیمه می توانند از طریق افزایش حجم فروش درآمد خود را افزایش دهند. روش های افزایش حجم فروش که به کمک CRM صورت می گیرد عبارتند از:

- کسب مشتریان جدید
- تشویق مشتریان کنونی به خرید

بیشتر بیمه نامه

- تشویق مشتریان به خرید بیمه نامه های جدید
- حفظ مشتریان برای مدت طولانی تر
- انجام برخی خدمات توسط شرکت های بیمه به صورت مجانی

کاهش هزینه

کاهش هزینه در بخش های گوناگون از جمله خدمات، بازاریابی و فروش روی می دهد.

در بخش خدمات

- کاهش زمان پاسخگویی
- بهبود هماهنگی بین واحدهای پشتیبانی و بخش فروش
- افزایش کارایی هزینه از طریق استفاده از کانال های جدید مثل E-mail

در بخش بازاریابی

- درک بهتر از مشتری و بازار شرکت های بیمه
- تقسیم بندی مناسب بازار، قیمت واگذاری و جایگاه یابی مناسب محصول
- بهبود هدف گذاری
- شناخت بیمه نامه هایی که بیشتر مورد نیاز است

در بخش فروش

- مرور آسان اطلاعات مشتری قبل از ایجاد ارتباط با او جهت فروش و یا تمدید

منابع:

- 1- Puneet Manchanda & Jean-Pierre Dubé & Khim Yong Goh & Pradeep K/ January 2002 / "Banner Advertising as a Customer Retention Tool in Customer Relationship Management" Chintagunta
- 2- Detlev Zwick, Marketing Department, York University, Canada. & Nikhilesh Dholakia, Marketing, E-Commerce, and Management Information Systems Areas, University of Rhode Island, USA. "Consumer subjectivity in the Age of Internet: The radical concept of marketing control through Customer Relationship Management"
- 3- Paivand Sepehri & Darius Kermanshahani & Seyedreza Mousavi "Implementation of Customer Relationship Management System in Buhler Iran using Kotter's Change Model"
- 4- Alex R. Zablah & Danny N. Bellenger & Wesley J. Johnston/ Fall 2004, 279-295/ "Customer Relationship Management (CRM) Implementation Gaps" Journal of Personal Selling and Sales Management, 24
- 5- Farnoosh Khodakarami & Yolande E. Chan/(2014)/ "Exploring the role of customer relationship management (CRM) systems in customer knowledge creation" Information & Management 51/27-42
- 6- Andres Kuusik/ Tartu 2007/ "AFFECTING CUSTOMER LOYALTY: DO DIFFERENT FACTORS HAVE VARIOUS INFLUENCES IN DIFFERENT LOYALTY LEVELS?"

بیمه البرز باز هم در عالی ترین سطح توانگری مالی قرار گرفت

بر اساس اعلام بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، شرکت بیمه البرز سال ۱۳۹۳ نیز در بالاترین سطح توانگری مالی شرکت های بیمه قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی و بین الملل بیمه البرز، بر اساس اعلام بیمه مرکزی، بیمه البرز در سطح یک توانگری و وضعیت مطلوب قرار دارد. نسبت توانگری مالی سطح یک برابر ۱۰۰ درصد و بیشتر است.

بنا بر این گزارش شرکت های دارای توانگری مالی، شرکت هایی هستند که برای ایفای تعهدات خود در مقابل بیمه گزاران از توانایی کافی برخوردارند.

این گزارش حاکی است بیمه البرز در سال ۱۳۹۲ و ۱۳۹۱ نیز توانست سطح یک توانگری مالی را در بین شرکت های بیمه کسب کند.

بنابر آیین نامه شماره ۶۹ شورای عالی بیمه توانگری مالی موسسات بیمه دارای پنج سطح است که سطح یک بالاترین سطح توانگری مالی بیمه گر به شمار می آید.

بر همین اساس و در راستای اجرای آیین نامه توانگری مالی، بیمه مرکزی با اعلام سطوح توانگری شرکت های بیمه، به عموم هموطنان و بیمه گزاران توصیه کرده است به سطح توانگری مالی شرکت های بیمه که از سوی بیمه مرکزی تأیید و اطلاع رسانی شده به عنوان معیار اصلی انتخاب بیمه گر خود توجه کرده و در عین حال از توجه به سابقه فعالیت و گستره خدمات هر شرکت بیمه و نحوه رسیدگی و پرداخت خسارت در شرکت های بیمه غفلت نکنند.

بر اساس این گزارش، شرکت بیمه البرز در سال ۱۳۹۲ سرمایه خود را از مبلغ ۶۰۰ میلیارد ریال به ۳ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال افزایش داد و بدین ترتیب به بزرگترین شرکت بیمه خصوصی کشور از لحاظ سرمایه تبدیل شد.

قدردانی اداره کل گمرک از شعبه اردبیل

جمهوری اسلامی از رضایتمندی حداکثری کارکنان شاغل در گمرکات استان اردبیل از نحوه ارائه خدمات بیمه البرز خبر داد و تمایل آن اداره را به تمدید قرارداد با بیمه البرز اعلام کرد.

مدیر کل گمرکات استان اردبیل از شعبه اردبیل قدردانی کرد.

به گزارش روابط عمومی، مدیر کل گمرکات استان اردبیل با ارسال نامه‌ای به اداره کل امور اداری و رفاه گمرک

قدردانی سازمان اتوبوسرانی مشهد از بیمه البرز



سازمان اتوبوسرانی مشهد از بیمه البرز به خاطر ارائه بهترین خدمات بیمه‌ای به این سازمان قدردانی کرد.

این گزارش حاکی است سازمان اتوبوسرانی تا کنون بیش از دو هزار بیمه‌نامه امید آفرین از بیمه البرز خریداری کرده است.

تاسیس کانون انجمن‌های صنفی کارفرمایی نمایندگان

از قرائت اساسنامه و بحث و تبادل نظر درباره موارد مطرح شده، اساسنامه کانون مورد تصویب اعضای حاضر در جلسه قرار گرفت. این گزارش حاکی است، در این مجمع همچنین محمد تقوی به عنوان رئیس هیأت مدیره، عباسعلی کاوه، نایب رئیس هیأت مدیره، میثم راسخ، دبیر و عضو هیأت مدیره، امیرمهدی شریفی فر، بازرس اصلی و ابراهیم زائرآومالی به عنوان بازرس علی‌البدل این کانون انتخاب شدند. بنابراین گزارش، جمال نبات قدس، مریم عنابستانی، حبیب الله شفاف و سیدمحمدرضا بیکائی از جمله منتخبان این مجمع برای احراز عنوان عضو هیأت مدیره بودند. همچنین زهرا علی‌پور و پژمان صبوری خراسانی به عنوان اعضای علی‌البدل هیأت مدیره انتخاب شدند.

کانون سراسری انجمن‌های صنفی کارفرمایی نمایندگان بیمه البرز تأسیس شد.

به گزارش روابط عمومی، جلسه مجمع عمومی کانون سراسری انجمن‌های صنفی کارفرمایی نمایندگان بیمه البرز با حضور نماینده وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و اعضای هیأت مدیره انجمن‌های صنفی نمایندگان بیمه البرز برگزار شد و پس

تسلیت

جناب آقای عربی تفتی درگذشت فرزند دلبدستان چنان سنگین و جانسوز است که به دشواری به باور می‌نشیند ولی در برابر تقدیر حضرت پروردگار چاره‌ای جز تسلیم و رضا نیست این ماتم جانگداز را به شما و خانواده محترمان تسلیت می‌گوییم.

تسلیت

با نهایت تأسف شدید همکار بازنشسته ما آقای ابراهیم حسن زاده اوغانی دار فانی را وداع گفتند. برای این عزیز از دست رفته طلب مغفرت الهی و برای بازماندگان آرزوی صبر و شکیبایی داریم.

از سوی بیمه البرز انجام گرفت پرداخت بیش از هفت میلیارد ریال خسارت به زیان دیدگان یک حادثه رانندگی

در پی واژگونی یک دستگاه خودرو پژو پارس و کشته شدن سه نفر و مجروح شدن سه نفر، بیمه البرز بیش از هفت میلیارد ریال از محل بیمه‌نامه ثالث و سرنشین به بازماندگان حادثه مذکور خسارت پرداخت کرد.

بیمه البرز در پی واژگونی یک دستگاه خودرو پژو پارس، مبلغ هفت میلیارد و ۱۲۱ میلیون و ۳۰۰ هزار ریال به زیان دیدگان این حادثه خسارت پرداخت کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز،

انتصابات

تعدادی از همکاران طی ماه گذشته به سمت‌های جدید منصوب شدند. با آرزوی توفیق برای این همکاران، اسامی آنان به این شرح اعلام می‌شود.

- * سیدجواد گلدانی، رئیس شعبه بوشهر
- * رضا صالحی، با حفظ سمت قبلی، سرپرست شعبه حافظ
- * سیاوش رادمهر، رئیس شعبه کرج
- * سید فخرالدین موسوی، رئیس شعبه ارومیه
- * محمود زارعیان، رئیس شعبه نمونه
- * رضا احسانی، رئیس شعبه سمنان
- * حسین نصراله‌زاده جیرندهی، رئیس شعبه ونک
- * حمیدرضا آجرلو، رئیس شعبه دماوند
- * ستار جمشیدی، رئیس شعبه بندرامام
- * محسن شریفی، رئیس شعبه عسلویه
- * محمد رهنما، معاون مدیر حسابرسی داخلی
- * ابوالفضل اکبری، معاون خسارت شعبه اکباتان
- * حسین جوادی، معاون پشتیبانی شعبه فلسطین
- * مجید شریفی، معاون صدور شعبه فلسطین
- * احمد شاه‌پسند، معاون بازاریابی و نظارت بر نمایندگان شعبه بهارستان

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.

- * ابراهیم توکلی کودهی
- * محمد قاسم مرادی
- * اسدالله چزانی شراهی
- * غلامحسین عبدالخالقی کرهرودی
- * محمد حصاری

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 محمد مرشدلو، در غم از دست دادن پدر
- * خانم زینب ابراهیمی، در غم از دست دادن برادر
- * آقای فرج‌اله شریفی اسدی ملفه، در غم از دست دادن پدر
- * آقای محمد رهنما، در غم از دست دادن پدر
- * خانم سخایی، در غم از دست دادن پدر
- * آقای علی علمداری، در غم از دست دادن مادر
- * آقای فرحزادی، در غم از دست دادن برادر
- * آقای امان‌الله اورعی، همکار بازنشسته، در غم از دست دادن خواهر
- * آقای حسن رئیس دانایی، در غم از دست دادن پدر
- * خانم پروین نجار، در غم از دست دادن مادر
- * آقای سید مهدی مظفری، در غم از دست دادن مادر