

مدیرعامل در گردهمایی مدیران و رؤسای شعب:

## سال ۹۶ سال تفویض اختیار به شعب است



گردهمایی مدیران و رؤسای شعب با حضور مدیرعامل، اعضای هیأت مدیره، مدیران و رؤسای مجتمع‌ها و شعب در تهران برگزار شد.

مدیرعامل در این گردهمایی اظهار داشت: سال گذشته را با تمام دردها، غم‌ها و مشکلات پشت‌سر گذاشتیم. کشور تحت تأثیر فضای پس از برجام بود و از سوی دولت اقداماتی انجام گرفت که دستاوردهای بسیار خوبی داشت هرچند کارشکنی‌های دول غربی به‌ویژه آمریکا نگذاشت حلاوت و شیرینی برجام به کام ملت بنشیند و بحث عدم‌مشارکت بانک‌های خارجی و اروپایی نگذاشت برجام اثرات خوب خود را بر جامعه بگذارد.

سیدرسول تاجدار ادامه داد: یکی از دستاوردهای مهم، فزونی برداشت گاز از میادین مشترک بود.

وی افزود: بیمه البرز در پنج سال گذشته رشد خوبی داشته است به‌طوری‌که سهم شرکت از بازار از ۵/۷ درصد در سال ۱۳۹۱ به ۶/۷ درصد در سال ۱۳۹۵ افزایش داشته است ولی هرگز به این رشد بسنده نخواهیم کرد چون معتقدیم بیمه البرز پتانسیل‌های بالایی دارد که در صورت

استفاده از آنها می‌توانیم سهم بازار بسیار خوبی داشته باشیم.

وی با اشاره به اینکه در سال گذشته برخی از رقبای سهمشان از بیمه البرز فزونی گرفت، تأکید کرد: بیمه البرز هیچ‌گاه به‌دنبال رشد پورتفوی به هر قیمتی نیست.

تاجدار گفت: در سال ۹۵، ۲۶ درصد در بخش خسارت و ۸،۵ درصد در بخش تولید حق بیمه رشد داشتیم که دلیل افزایش نسبت خسارت خروج پورتفوی ۱۴۰ میلیارد تومانی ایران خودرو بود و هنوز در حال پرداخت خسارت‌های هستیم که مانده عملیاتی شرکت را تحت تأثیر قرار داده است. بخشی دیگر از آن هم به‌دلیل پرداخت خسارت‌های بالای بیمه درمان تکمیلی بانک ملی بود البته به حمدالله خسارت‌ها را پرداخت کردیم ولی به لحاظ نقدینگی دچار مشکل نشدیم.

وی عنوان کرد: کنترل خسارت یکی از سیاست‌ها و اهداف شرکت در سال گذشته بود که متأسفانه در سطح شعب در این زمینه توفیق چندانی حاصل نشد. مدیرعامل تأکید کرد: با توجه به پیشرفت استفاده از فناوری اطلاعات

و فروش اینترنتی، فروش بیمه‌نامه در شرکت از مرز ۱۸۰۰ میلیارد تومان گذشته است که با این حساب، کنترل‌های دستی دیگر کافی نیست و باید با به‌کارگیری مؤسسات تخصصی ذیربط کنترل‌های دستی را به کنترل سیستمی تغییر دهیم.

وی افزود: در همین راستا، کنترل سیستمی در بخش درمان تکمیلی به‌زودی اجرا خواهد شد و فعالیت شعب را به‌شدت آسان خواهد کرد. ما در یک فضای خاصی فعالیت می‌کنیم و توقع داریم همکاران این فضا را درک کنند که ما دیگر یک شرکت دولتی نیستیم. به‌طور مثال میزان تسهیلات اعطایی به کارکنان ۴۳ میلیارد تومان بوده است حال آنکه سود شرکت در سال گذشته ۵۵ میلیارد تومان بود که این دو رقم با هم سازگاری ندارد لذا همه کارکنان باید تلاش کنند و عملکرد خوبی داشته باشند تا بتوانیم موافقت ارائه تسهیلات بیشتر را در هیأت مدیره اخذ کنیم.

وی در عین حال گفت: البته برخی درخواست‌ها از جمله خرید ساختمان در خیابان‌های پرتردد و ایجاد مهمانسرا منطقی نیست و صرفه اقتصادی ندارد.

ادامه در صفحه ۲

بر اساس اعلام بیمه مرکزی  
بیمه البرز رتبه اول  
انفورماتیک را  
کسب کرد

۶

طراحی هویت بصری  
بیمه البرز

۶

در پی کسب  
رتبه اول انفورماتیک،  
رئیس کل بیمه مرکزی  
از بیمه البرز  
قدردانی کرد

۶

معاون برنامه‌ریزی و فناوری اطلاعات  
پیش‌بینی کرد:

رشد سهم بازار بیمه البرز  
در سال جاری

۹

حضور بیمه البرز  
در دهمین نمایشگاه بین‌المللی  
بورس، بانک و بیمه

۱۲

در روز میلاد حضرت ابولفضل (ع)  
از همکاران جانباز قدردانی شد

۸

بیست‌وهشتمین  
سالگرد ارتحال  
حضرت امام خمینی (ره)  
تسلیت باد

### بقیه از صفحه یک

وی درباره سیاست‌های اتخاذ شده درباره شبکه فروش گفت: روسای شعب سیاست واگذاری اختیارات به شبکه فروش را دنبال کنند ولی در عین حال عملکرد آنها را به‌طور دقیق رصد و کنترل کنند.

وی درباره مدیریت امور شعب نیز گفت: مدیریت امور شعب باید با شعب در ارتباط مستقیم و با کارکنان شعب تعامل داشته باشد.

نایب رئیس هیأت مدیره درباره عملکرد مدیریت امور مالی توضیح داد: در مدیریت مالی دچار ضعف‌های اساسی هستیم. اعمال کنترل سیستم‌های داخلی را جدی بگیرید. جای خالی تعریف مرکز هزینه برای شعب وجود دارد. ما باید برای هر شعبه بتوانیم حداقل یک تراز آزمایشی استخراج کنیم. تمام هزینه‌های شعب همچون هزینه بیمه‌ای، هزینه اداری، هزینه ساختمان، عایدی در بازار و سپرده‌گذاری شعب باید هر شش ماه یک‌بار تجزیه و تحلیل شوند.

مدیرعامل تأکید کرد: سیاست دیگر شرکت در سال جاری، بازگشت به پورتفوی سنتی شرکت یعنی باربری و آتش‌سوزی است هرچند هم اینک سهامان در بازار در این دو رشته با وجود افزایش تعداد شرکت‌های بیمه خصوصی، خوب است اما متأسفانه عملکرد شعب در این دو رشته خوب نبوده است. تاجدار افزایش اختیارات شعب برای سپرده‌گذاری، به‌روزرسانی دستورالعمل‌ها، بازنگری آیین‌نامه‌ها را از موارد مهم در بخش معاونت فنی شرکت دانست که سال جاری باید اجرا شود.

به گفته وی در رشته بیمه‌های عمر بیمه البرز با جدیت در حال افزایش سهم و نفوذ در بازار است و رشد بسیار خوبی داشته است ولی هنوز رضایت بخش نیست. وی درباره عملکرد مدیریت ساختمان نیز گفت: در بخش ساختمان سرمایه‌گذاری‌های خوبی انجام شده است و در این بخش رشد بسیار خوبی داشته‌ایم. وی خطاب به روسای شعب گفت: برخی از نمایندگان از ضعف آموزشی روسای شعب گله من هستند. اگر نیازی به آموزش دارید اعلام نیاز کنید و بازآموزی کنید.

وی در پایان سخنان افتتاحیه این همایش با قدردانی از زحمات همه کارکنان شرکت، گفت: برند بیمه البرز سرمایه بزرگی است که امید است همین ویژگی را دستمایه خوبی برای بازگشت به پورتفوی سنتی خود قرار دهد.

● **محمد رضا تقوایی**، رئیس هیأت مدیره نیز در گردهمایی مدیران و رؤسای شعب در ابتدا به آسیب‌شناسی فعالیت‌های شرکت در سال گذشته پرداخت و گفت: ضعف شدن تعصب سازمانی در برخی از شعب و مدیران و نگاه بخش‌محوری به‌جای شرکت محوری، روزمرگی و یکنواختی در فعالیت‌های برخی شعب و مدیران شرکت، نبودن محصولات جدید و متناسب با نیازهای بازار در رشته‌های مختلف از جمله آسیب‌های فعالیت‌های شرکت در سال ۹۵ بود که شایسته است

وی افزود: به‌طور کلی سهم بازار بیمه البرز در استان‌های ایلام، گلستان، کرمانشاه، کهگیلویه و بویر احمد، آذربایجان غربی، خراسان رضوی، سمنان، آذربایجان شرقی، سیستان و بلوچستان، لرستان، قزوین، خراسان جنوبی، اردبیل، مرکزی، زنجان، اصفهان، مازندران، کرمان هرمزگان، یزد و البرز کم است که افزایش سهم از بازار در این استان‌ها نیازمند فعالیت و تلاش بیشتر روسای شعب آنها است.

\*\*\*

### پرهیز از صدور بخشنامه یا دستورالعمل جدید در راستای مقررات زدایی باید در رأس فعالیت شرکت قرار گیرد

\*\*\*

رئیس هیأت مدیره بر لزوم پرهیز از صدور بخشنامه یا دستورالعمل جدید



در سال جاری رفع شود.

وی ادامه داد: ضعف عمده در اعلام سریع نرخ و تبعیض در اعلام نرخ به نمایندگان، استفاده نکردن صحیح شعب از تفویض اختیارات در رشته‌های مختلف و ناهماهنگی در جذب بیمه‌گزارانی که پورتفوی متنوع دارند از دیگر مشکلات شرکت در سال گذشته بود.

وی درباره عملکرد نمایندگان و کارگزاران همکار شعب توضیح داد: مانده عملیاتی نمایندگان و کارگزاران در استان‌های خوزستان، فارس، گیلان، همدان، مازندران، اصفهان، کردستان، قم، گلستان، لرستان، زنجان، قزوین، اردبیل، کرمان، خراسان شمالی، ایلام، کرمانشاه، کهگیلویه و بویر احمد و بوشهر کم است که روسای این شعب باید به این نکته توجه و آن را اصلاح کنند.

اشاره کرد و تأکید کرد: مقررات زدایی باید در رأس فعالیت شرکت قرار گیرد. وی با انتقاد از جذب نمایندگان تخصصی بیمه‌های عمر در مدیریت بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری، اعلام کرد: جذب نمایندگان تخصصی بیمه عمر به‌صورت متمرکز در مدیریت امور نمایندگان باید انجام پذیرد. چون در بیش از دو سال گذشته که جذب نمایندگان این رشته از سوی مدیریت بیمه‌های عمر صورت گرفته است تنها ۳۵ نماینده تخصصی جذب شرکت شده‌اند که ناکافی است.

تقوایی همچنین از نظارت ناکافی بر فعالیت نمایندگان از سوی شعب و مدیران فنی به‌خصوص نظارت فیزیکی و حضوری انتقاد کرد و گفت: البته لازم می‌دانم در این بخش از مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی

به‌خاطر بازدید و نظارت حضوری شعب قدردانی کنم. وی همچنین بر لزوم برقراری ارتباط مناسب و مستمر با شبکه فروش غیرمستقیم از سوی شعب و مدیران ذیربط تأکید کرد و از نبودن تعامل مناسب کارکنان برخی از شعب و مدیران با نمایندگان شرکت انتقاد کرد.

رئیس هیأت مدیره افزوده: از جذب نمایندگان متخلف و ضعیف شرکت‌های بیمه دیگر باید پرهیزیم و با پالایش شبکه فروش نمایندگان باید نمایندگان ضعیف و متخلف از شبکه فروش شرکت حذف شوند. در همین راستا روسای شعب باید بازرسی ماهانه شعب از نمایندگان تحت سرپرستی و اعلام سریع گزارش‌ها به مدیران ذیربط را در دستور کار خود قرار دهند.

وی درباره سهم از بازار شرکت در صنعت بیمه کشور گفت: سهم بازار شرکت در صدور از صنعت بیمه کشور از ۷،۵ درصد در سال ۹۴ به ۶،۷ درصد در سال گذشته کاهش یافته است. البته نوسانات بازار و بحث برجام نیز در این کاهش اثرگذار بودند ولی همواره باید توجه داشته باشیم که حفظ موفقیت خیلی مهم‌تر از کسب موفقیت است.

وی گفت: براساس آمار بیمه مرکزی، بیمه البرز به لحاظ تعداد نمایندگان با داشتن بیش از ۲ هزار نماینده، در رتبه چهارم شرکت‌های بیمه قرار دارد.

\*\*\*

### لزوم برقراری ارتباط مناسب و مستمر با شبکه فروش غیرمستقیم از سوی شعب و مدیران ذیربط به‌منظور جلوگیری از نبودن تعامل مناسب کارکنان برخی از شعب و مدیران با نمایندگان شرکت

\*\*\*

رئیس هیأت مدیره افزود: بازگشت به پورتفوی سنتی شرکت کاملاً صحیح است و در رشته آتش‌سوزی با توجه به توانمندی‌های موجود این مدیریت و داشتن رتبه دوم می‌توان پورتفوی آتش‌سوزی را دو برابر کرد.

وی درباره عملکرد شرکت در تولید حق بیمه و درصد تحقق آن در سال گذشته گفت: با توجه به آمار، ۱۰۱ درصد از برنامه پیش‌بینی شده عملکرد حق بیمه در سال گذشته محقق شده است. اما در

از ۱۰ درصد حدنصاب معاملات کوچک بیشتر باشند به ریز، به همراه کلیه مشخصات از طریق سامانه سازمان امور مالیاتی ارسال نمایند و تخطی از این امر شامل جرائم سنگین و غیر قابل بخشش خواهد بود.

لذا شرکت بیمه البرز به تکلیف قانونی خود عمل نموده و تخطی سایر شرکتها الزامی برای این شرکت ایجاد نخواهد نمود.

همچنین از ابتدای سال ۱۳۹۶ کلیه اطلاعات مربوط به فروش بدون رعایت حدنصاب به تفکیک مصرفکننده نهایی برای اشخاص حقیقی و سایر اطلاعات فروش میبایست از طریق سامانه برای سازمان ارسال شود.

لذا کلیه اطلاعات شخصی بیمه‌گزاران میبایست در سیستم به‌طور دقیق و کامل ثبت شود.

کلیه خریدهای شرکت در سال ۱۳۹۶ که مبلغ آن از ۱۰۰۰۰۰۰ ریال و بالاتر باشد، میبایست دارای فاکتور رسمی باشند که برای اشخاص حقیقی کد ملی و برای اشخاص حقوقی کد اقتصادی الزامی است (به همراه آدرس کامل و اطلاعات درخواست شده در فاکتور رسمی) مطابق با تبصره ۳ ماده ۱۴۷ قانون مالیات‌های مستقیم پذیرش هزینه‌های پرداختی قابل قبول مالیاتی از مبلغ پنجاه میلیون (۵۰۰۰۰۰۰) ریال منوط به پرداخت یا تسویه وجه آن از طریق سامانه (سیستم) بانکی خواهد بود.

بابت پرداخت ارزش افزوده در مورد خرید، ارائه گواهینامه ثبت‌نام در نظام مالیاتی از جانب فروشنده و فاکتور رسمی الزامی است.

طبق بخشنامه پرداخت کارمزد نمایندگان و کارگزاران که در سامانه مالیات بر ارزش افزوده ثبت‌نام نموده‌اند، در صورت دریافت اظهارنامه و فیش‌های پرداختی دوره قبل و بایگانی در شعبه مربوطه بلامانع است.

#### \* در خصوص هزینه‌ها:

۱. پرداخت هزینه‌های اداری طبق بخشنامه هزینه ثابت و اداری انجام شود از انعقاد قراردادهای غیربیمه‌ای با توجه به بخشنامه امضای قراردادهای غیربیمه‌ای خودداری فرمایید.

خود اقدام کنند و گرنه این مورد به عنوان یکی از موجبات رد دفاتر و علی‌الرأس شدن شخص حقوقی در تشخیص مالیات عملکرد آنان خواهد گردید.

در بیمه‌نامه‌های گروهی، ثبت کلیه عملیات مالی مربوط به مبالغ حق بیمه و خسارت در دفاتر بیمه‌گزار الزامی است و اگر خسارت در وجه بیمه‌گزار واریز می‌شود عملیات دریافت توسط شرکت و صدور مجدد چک در وجه کارکنان بابت خسارت بایستی در دفاتر آن شرکت ثبت شود.

در اینگونه موارد برای اینکه تبعات مالیاتی متوجه شخص حقوقی بیمه‌گزار نشود، میبایستی حواله در وجه ذینفع یا بیمه شده صادر و شماره حساب (شبا) در سیستم تعریف شود.

در قراردادهای گروهی مانند نظام

شخصی بیمه‌گزاران و خسارت‌دیدگان را شامل نام، نام خانوادگی، نام شرکت، کد ملی، شناسه ملی، کد اقتصادی، کد پستی، تلفن، آدرس و حقیقی یا حقوقی بودن شخصیت آن را با دقت کامل تکمیل نمایند و همچنین مشخص نمایند که خریداران بیمه‌نامه مصرف‌کننده نهایی هستند یا نه؟

با توجه به اینکه نام بیمه‌گزار در قسمت فروش و نام ذینفع حواله در قسمت خرید سامانه مالیاتی از سیستم جامع استخراج می‌شود، بنابراین تبعات مالیاتی درج نام، به‌عهدده واحد صدور و بیمه‌گزار می‌باشد.

واحدهای صدور موظفند از صدور بیمه‌نامه به‌نام متقاضی برای موضوعات بیمه‌ای که متعلق به شخص متقاضی نیست خودداری نمایند. در صورت صدور



پزشکی، نظام مهندسی یا هلدینگ‌هایی که یک شرکت به نمایندگی بقیه شرکتها قرارداد می‌بندد چنانچه نمی‌خواهند کل مبلغ در دفاترشان منعکس شود ابتدا بایستی شرکت‌های مذکور کل قرارداد را ثبت نموده و سپس سهم بقیه شرکتها را به خودشان ارجاع دهند تا در دفاترشان ثبت شود.

در مورد بیمه‌نامه‌های کنسرسیومی سهم شرکت‌های بیمه‌گر طرف قرارداد با لیدر اصلی میبایست به بیمه‌گزار کتبا اعلام تا در دفاتر خود سهم هر بیمه‌گر را مشخص نماید تا دچار مشکلات مالیاتی نشود.

مطابق با دستورالعمل ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم کلیه فعالان اقتصادی موظفند اطلاعات خرید و فروش خود را از سال ۱۳۹۱ برای مبالغی که

بیمه‌نامه بدون رعایت مفاد این بند و عدم ثبت حق بیمه و خسارت مربوطه در دفاتر مالی متقاضی، تبعات مالیاتی آن، بالاخص رد دفاتر و علی‌الرأس آنها متوجه متقاضی خواهد بود و این موضوع میبایستی صراحتاً به شخص متقاضی یا نماینده وی تذکر داده شود.

در خصوص بیمه‌نامه‌های گروهی، صدور بیمه‌نامه بایستی پس از امضای قرارداد با شخص حقوقی در سیستم ثبت شود و از صدور و ابطال آن بدون اطلاع بیمه‌گزار اکیدا خودداری شود.

زیرا این امر برای بیمه‌گزار تبعات مالیاتی دارد، لیکن در صورت صدور و ابطال بیمه‌نامه، حتماً یک نسخه از تمام بیمه‌نامه‌ها و الحاقیه‌های صادره برای بیمه‌گزار ارسال شود، تا نسبت به ثبت کلیه تراکنش‌های مالی مربوطه در دفاتر

نسبت خسارت هم ۱۴۲ درصد پیش‌بینی عملکرد خسارت محقق شده است که این نسبت خسارت درشان شرکت بیمه البرز نیست و باید با تعصب سازمانی و شرکت‌محوری این نسبت خسارت را بهبود دهیم.

● **مجید نادری**، معاون توسعه منابع و پشتیبانی هم در این گردهمایی بر لزوم بررسی نمونه‌ای پرونده‌های خسارت به‌منظور پیشگیری از صدور حواله خسارت‌های غیرواقعی یا تکراری تأکید کرد و گفت: رؤسای شعب در همین راستا می‌توانند از گزارش شماره ۱۴۱۶۷ اشاره شده در بخشنامه شماره ۳۰۱ به‌صورت روزانه استفاده کنند. رؤسای شعب باید نظارت بر پایش بدهکاران، پیگیری به موقع بدهکاران، چک‌های در جریان وصول، برگشتی و واگذار نشده و دریافت گزارش در مقاطع گوناگون و عدم اکتفا به کنترل‌های سیستمی را در دستور کار خود قرار دهند.

قائم‌مقام مدیرعامل افزود: رؤسای شعب باید نظارت مؤثرتر بر نمایندگان دارای ریسک بالاتر داشته باشند و از وصول چک‌های واگذارشده و واریز وجه آن به حساب اطمینان حاصل کنند و بر دریافت، پیگیری و ثبت بازبافت‌ها نظارت داشته باشند و پرونده‌های بازسنواتی را تعیین تکلیف کنند.

وی ضمن تأکید بر استفاده نکردن از کد کاربری و رمز عبور هر فرد توسط دیگران، گفت: مسئولیت حفظ و صیانت از کد کاربری و رمز هر فرد به‌عهدده خود فرد است که در این زمینه بخشنامه‌ای نیز برای تمامی شعب و مدیریت‌ها ارسال شده است.

نادری تأکید کرد: روسای شعب به‌گونه‌ای بر تقسیم وظایف همکاران، مدیریت کنند و به هیچ عنوان دسترسی فنی و مالی در اختیار یک نفر نباشد.

وی درباره مسائلی مالیاتی به شرح ذیل توضیح داد:

#### \* در خصوص مسائل مالیاتی:

با توجه به ارسال گزارشات فصلی (ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم) دریافت کلیه اطلاعات بیمه‌گزاران و خسارت‌دیدگان و ثبت آن در اطلاعات پایه کلیه شعب موظفند به‌منظور جلوگیری از تبعات مالیاتی، کلیه اطلاعات

اختیارات به رؤسای شعب واگذار شود. منتها به این نکته توجه داشته باشید که سازوکارهای کنترلی هم تأمین و اجرا شود. وی افزود: در همین راستا، مدیران ستادی، رؤسای شعب و نمایندگان باید با یکدیگر در تعامل باشند منتها پاسخگویی مدیران ستادی به نمایندگان باید از طریق رؤسای شعب صورت گیرد.

معاون فنی اظهار داشت: هر شعبه در منطقه خود به تنهایی یک بنگاه اقتصادی است پس رؤسای شعب می‌توانند با توجه به ریسک‌های منطقه نرخ و شرایط بیمه‌نامه‌ها را تعدیل کنند.

وی ادامه داد: نظارت بر عملکرد نمایندگان در مرحله اول برعهده خود رؤسای شعب است. وی همچنین بر موضوع وصول به موقع مطالبات از سوی رؤسای شعب تأکید کرد و گفت: رؤسای شعب هنگام صدور بیمه‌نامه باید وضعیت وصول حق بیمه را تعیین و مشخص سازند تا هنگام وصول آن با مشکل و عدم وصول مواجه نشویم.

صفرزاده درباره دستورالعمل‌ها توضیح داد: براساس تصمیم مدیران ارشد، هیچ مدیریتی مجاز به صدور دستورالعمل‌های متعدد نیست. وی ادامه داد: کاهش پورتفوی درمان تکمیلی از سیاست‌های سال جاری شرکت است.

● **سازمان ترابری‌زاده، معاون برنامه‌ریزی و فناوری اطلاعات نیز در این گردهمایی اظهار داشت:** افزایش سهم رشته‌های سودآور، کنترل سهم رشته‌هایی که زیانده هستند، طراحی محصول جدید، گسترش شبکه فروش تا حد مجوز اعلامی از طرف بیمه مرکزی، تأکید بر فروش بیمه‌های انفرادی، پالایش نمایندگان براساس عملکرد ۳ سال گذشته آن‌ها، افزایش نظارت بر عملیات بیمه‌گری، سرمایه‌گذاری در املاک، تأکید بر توانمندسازی شبکه فروش، افزایش اختیارات بیمه‌ای در سطح مجتمع‌ها و شعب و گسترش استفاده از فناوری اطلاعات در عملیات بیمه‌گری و خدمات، سیاست‌های کلان اجرایی شرکت هستند.

وی افزود: در همین راستا، فراهم شدن امکان صدور معرفی‌نامه بیمارستانی و پاراکلینیکی برای بهره‌برداری در بیمارستان‌ها و مراکز درمانی، ایجاد الحاقیه فسخ در بیمه‌نامه امید آفرین، آماده‌سازی سیستم جامع بیمه‌ای برای دریافت کد یکتای بیمه‌نامه از بیمه مرکزی، راه‌اندازی



#### \* در خصوص ورود شماره حساب:

لطفاً به مسئولین مالی تذکر فرمایند به هويت اشخاص كاملاً دقت شود صرفاً با پرینت بانکی یا پرینت اینترنتی شماره حساب وارد شود خصوصاً هويت مراکز



درمانی بررسی شود و مدارک و مستندات از مرکز درمانی دریافت شود.

● **احمد صفرزاده، معاون فنی در گردهمایی سالانه مدیران و رؤسای شعب، گفت:** سال گذشته رشد پورتفوی بیمه البرز در رشته‌های غیر از ثالث و درمان، ۱۰ درصد بود این در حالی است که رشد صنعت بیمه دوبرابر این رقم است.

وی تأکید کرد: مهم‌ترین مشکل مبتلا به شرکت‌های بیمه در عرصه سیاست‌های بیمه‌گری است چون با توجه به شرایطی که در سیستم نظارتی بیمه مرکزی وجود دارد در بازار رقابتی یک بی‌عقلانیتی مطلق حاکم شده است و بازار رقابتی را به یک بازار بی‌چارچوب تبدیل کرده است.

وی خطاب به مدیران ستادی گفت: در راستای سیاست شرکت مبنی بر تفویض اختیارات به رؤسای شعب در اسرع وقت

۳. حتی‌الامکان سپرده‌گذاری با بانک به‌صورت مرحله‌ای انجام شود تا چنانچه از آوردن پورتفو اطمینان حاصل شد نسبت به مرحله بعدی اقدام فرمایید.

۴. زیان ابطال سپرده را از ابتدا در نظر

داشته باشید، با بانک مربوط در خصوص عدم شکست نرخ مذاکره فرمایید.

۵. با توجه به پرداخت متمرکز از امور مالی مازاد نقدینگی اطلاع داده شود.

#### \* در خصوص کنترل‌های سیستمی:

کنترل‌های نصب شده در سیستم جامع برای اسناد نقد، چک و بدهی، اهرم کنترلی هستند تا حد ممکن از این اهرم‌ها جهت وصول حق بیمه‌ها استفاده فرمایید زیرا پرداخت کلیه هزینه‌ها اداری خسارت و دیون شرکت از محل این دریافتی‌هاست کنترل‌های عدم نحوه پرداخت کلیه کنترل‌های تسویه حق بیمه را نقض نموده و در نتیجه نماینده می‌تواند به شکل دلخواه تسویه نماید.

۲. هنگامی که هزینه‌ای انجام شد اصل مدارک جهت صدور سند حسابداری ارسال شود.

۳. علی‌الحساب‌های دریافتی بابت هزینه‌ها بخصوص هزینه‌های ساختمانی و حقوقی بلافاصله با ارسال اصل مدارک تسویه شود.

#### \* در خصوص نمایندگان:

به کلیه نمایندگان که در حال حاضر فعالیت دارند تذکر فرمایند وضعیت مالیات و تأمین اجتماعی خود را با سازمان‌های مربوطه مشخص نمایند و نمایندگان که تازه شروع به فعالیت می‌نمایند ثبت‌نام مالیات برارزش افزوده انجام و فرم ثبت‌نام قطعی را به شعبه ارسال نمایند.

طبق بخشنامه پرداخت ارزش افزوده فصلی توسط نمایندگان و ارائه اظهار نامه به شعب سرپرستی الزامی است با توجه به اینکه ارزش افزوده کارمزد به نمایندگان پرداخت می‌شود عدم پرداخت ارزش افزوده منجر به تبعات مالیاتی برای شرکت خواهد بود کسورات که باید از محل کارمزد کسر شود به‌موقع انجام شود.

#### \* در خصوص تأمین اجتماعی:

کلیه قراردادهای با اشخاص حقیقی یا حقوقی مشمول ماده ۳۸ یا ۲۸ هستند. همانگونه در بخشنامه‌ها نیز قید شد کلیه هزینه‌های انجام شده توسط اشخاص حقوقی مشمول ماده ۳۸ و انفرادی ماده ۲۸ البته قوانین ماده ۲۸ مربوط کار و کارگری است لذا توجه به این موضوع مهم است بار مالی ناشی از ماده ۲۸ که ضریب تأمین اجتماعی ۳۰ درصد است گریبانگیر شرکت نشود.

#### \* در خصوص سپرده‌گذاری:

۱. هنگام مذاکره در خصوص جذب پورتفو از دادن وعده‌های سنگین خودداری فرمایید اغلب بانک‌ها به‌منظور جذب سپرده وعده پورتفو می‌دهند ولی هنگامی که سپرده افتتاح شد از آوردن پورتفو خودداری می‌نمایند بعد هم به‌علت گذشت زمان و به‌دلیل شکست نرخ‌ها سپرده‌گذاری برداشتن سپرده خواهد شد.

۲. لطفاً ماهانه پورتفوی بانک را بررسی فرمایید.

وی ادامه داد: رؤسای شعب باید بر نمایندگان دارای ریسک بالاتر نظارت مؤثرتر داشته باشند و از پرداخت وجوه و واگذاری چک‌ها به حساب اطمینان حاصل کنند. وی همچنین بر لزوم تعیین تکلیف پرونده‌های باز از سوی رؤسای شعب تأکید کرد.

در ادامه گردهمایی مدیران و رؤسای شعب امسال، دو میزگرد «مسائل فنی» به ریاست احمد صفرزاده، معاون فنی و میزگرد «مسائل مالی، اداری و آموزشی» به ریاست مجید نادری، معاون توسعه منابع و پشتیبانی تشکیل شد که در این میزگردها رؤسای شعب مشکلات و پیشنهادات خود را در بخش‌های مدیریت‌های فنی و ستادی مطرح کردند و

مدیران پاسخ‌های لازم را به آنها دادند. مدیرعامل در اختتامیه این گردهمایی به موضوع‌های مطرح شده در گردهمایی پرداخت و گفت: با تمام محدودیت‌ها و خط قرمزها می‌خواهیم رؤسای شعب اختیارات لازم را داشته باشند و همانطور که آنها پاسخگو هستند ما هم نسبت به آنها پاسخگو باشیم. در همین راستا سال ۹۶ سال تفویض اختیار به شعب با کمترین مراجعه به مرکز است.

وی ابراز امیدواری کرد مدیریت‌های ستادی با فارغ شدن از مباحث اجرایی، انرژی خود را صرف بازنگری بخش‌نامه‌ها کنند و بخش‌نامه‌های اضافی را حذف کنند. وی بر لزوم کنترل خسارت و تعیین تکلیف پرونده‌های باز تأکید کرد و گفت: بخشی از بودجه کنترل شده در بخش خسارت به بودجه کارانه تعلق گیرد تا انگیزه کارکنان در کنترل خسارت افزایش یابد و بدین صورت اگر حتی ۵ درصد از محل کنترل خسارت‌ها ذخیره کنیم معادل سود یک سال شرکت خواهد بود.

وی در پایان با قدردانی از تمامی مدیران و کارکنان ابراز امیدواری کرد با فعالیت حرفه‌ای، نام بیمه البرز همچنان سرفراز و بلندآوازه حفظ و تحویل آیندگان داده شود.



مستمر کنید.

مدیر امور شعب همچنین بر لزوم تسهیل و ایجاد فضای رقابتی برای ارائه نرخ‌های حق بیمه در تعدادی از رشته‌ها، تسریع در پاسخگویی به استعلام‌ها و درخواست‌های

از سوی رؤسای شعب پیگیری و اجرا شود. وی افزود: رؤسای شعب در تعامل با شبکه فروش نیز باید برگزاری جلسات منظم به صورت هفتگی یا ماهانه، انجام نظارت‌های مناسب، توجه به وضعیت ظاهری و عملکرد



شعب از سوی مدیریت‌های فنی تأکید کرد. ● محمد غلامزاده، مدیر حسابرسی نیز بر بررسی نمونه‌های پرونده‌های خسارت از سوی رؤسای شعب به منظور پیشگیری از صدور حواله خسارت‌های غیرواقعی یا تکراری، پیگیری به موقع بدهکاران، چک‌های در جریان وصول، برگشتی و واگذار نشده و دریافت گزارش در مقاطع گوناگون و عدم اکتفا به کنترل‌های سیستمی تأکید کرد.

فنی و همراهی در مذاکرات و ایجاد بستر مناسب برای جذب بیمه‌گزاران را در دستور کار خود قرار دهند. وی خطاب به رؤسای شعب گفت: از حدود اختیارات تفویضی استفاده کنید و بر نحوه صدور بیمه‌نامه و ترکیب پورتفوی شبکه فروش نظارت فنی داشته باشید. وی تأکید کرد: از ابزارهای کنترلی در اختیار مانند گزارش‌های ضروری استفاده

حدود اختیارات صدور و خسارت، ایجاد امکان رویت خسارت‌های پرداختی بیمه‌نامه‌های یک واحد صدور و پیاده‌سازی امکان تمدید بیمه‌نامه شخص ثالث توسط بیمه‌گزار در سایت شرکت از جمله اقدامات انجام شده در مدیریت فناوری اطلاعات است که در سال گذشته نهایی شد.

به گفته وی ایجاد امکان پیوست کردن فایل در بیمه‌نامه‌های مهندسی، انرژی و عیوب اساسی و پنهان ساختمان، و در پرونده خسارت رشته‌های اسب، کشتی و هواپیما، استفاده از نرم‌افزار SCCM برای مدیریت کاربران شبکه، استفاده از نرم‌افزارهای نظارتی و کنترلی شبکه‌ها برای مانیتورینگ شبکه، نظارت بر پهنای باند و ارتباطات و ترافیک شبکه از جمله اقدامات دیگر انجام شده در معاونت برنامه‌ریزی و فناوری اطلاعات است.

ترابی‌زاده گفت: توسعه سیستم آرشیو در سطح شعب برای پوشش اسناد صدور و خسارت به منظور نظارت سیستمی و افزایش امنیت اطلاعات و اسناد، توسعه سیستم اتوماسیون جدید در سطح شعب برای یکپارچه‌سازی مکاتبات شرکت و پیگیری مکاتبات، توسعه سرویس‌های الکترونیکی در خصوص فرم درخواست بیمه‌نامه، تمدید بیمه‌نامه، استعلام نرخ، اعلام خسارت و اطلاع‌رسانی، تغییر سایت شرکت با امکان مدیریت محتوا و ظاهر سایت و انتقال اطلاعات خسارت‌های بیمارستانی به سیستم جامع هم از جمله برنامه‌های در دست اقدام است.

● سعید حاجیان، مدیر امور شعب هم درباره چالش‌ها و مسائل مطرح در شعب توضیح داد: رؤسای شعب باید توجه بیشتری به کارکنان خود داشته باشند. ایجاد انگیزه در کارکنان از طریق سیاست‌های تشویقی و پرداخت کارانه، آموزش کارکنان و استفاده از نقطه نظرات و توانمندی‌های کارکنان به‌ویژه معاونان شعبه از جمله مواردی است که باید



## طراحی هویت بصری بیمه البرز



بیمه البرز

بیمه البرز



ALBORZ INSURANCE شعبه شریعتی

البرز» با فونت‌ها و اشکال مختلف که باعث عدم انسجام در تصویر برند می‌شد.

۳- رنگ سازمانی شرکت رنگ آبی بود که با توجه به اینکه حدود ۸۰ درصد شرکت‌های بیمه در ایران آبی هستند که باعث عدم تمایز آنها از یکدیگر می‌شود. به همین جهت در این پروژه اقدامات زیر در جهت ایجاد تصویر برندی قوی انجام شد:

۱- هندسه نشان بیمه البرز مورد بازطراحی قرار گرفت و قرار شد تا عنصر رینگ دور نشان در تمامی فضاها وجود داشته باشد.

۲- به جهت یکپارچگی تصویر نشان بیمه البرز، تعدادی نشانه نوشته بیمه البرز طراحی شد که از میان آنها یک مورد به عنوان نشانه نوشته اختصاصی بیمه البرز انتخاب شد.

۳- با توجه به اینکه رنگ آبی از درجه تمایز پایینی بین بیمه‌های ایرانی برخوردار بود و این نکته که رنگ سازمانی گذشته شرکت سبز بوده، رنگ سبز به همراه ۲۰ درصد رنگ قرمز به عنوان رنگ‌های سازمانی جدید بیمه البرز انتخاب شد.

علی نانگر، طراح آرام جدید بیمه البرز

یکی از نیازهای پایه ارتباطی یک برند، توانایی آن در ارتباط یکپارچه و هدفمند در تمامی نقاط تماس خود با مخاطب است. این بدان معناست که مخاطب از هر نقطه‌ای که با برند ارتباط برقرار می‌کند باید با یک حس و حال همراه شود و احساس یکپارچگی و نظم کند.

در زمان شروع پروژه هویت بصری برند بیمه البرز و در تحقیقات اولیه انجام شده با این مسئله روبرو شدیم که هویت بصری بیمه البرز در نقاط ارتباطی مهمی چون تابلوها و نمای شعب دارای اشکالاتی بود که باعث ارتباط ضعیف با مخاطب می‌شد. این اشکالات به قرار زیر بودند:

۱- نشان بیمه البرز در نمای شعب و تابلوی نمایندگی‌ها دارای یک رینگ در پیرامون آرم بود که کاملاً توسط مخاطب شناخته شده بود ولی در عناصر اطلاع‌رسانی و تبلیغاتی این نشان بدون رینگ بود که این دوگانگی از دیدگاه استاندارد هویت بصری غیر قابل پذیرش است.

۲- نشانه نوشته بیمه البرز در فضاهای مختلف به صورت‌های مختلف ارائه شده بود مثل؛ «شرکت سهامی بیمه البرز»، «شرکت بیمه البرز (سهامی عام)» و «بیمه

## بر اساس اعلام بیمه مرکزی بیمه البرز رتبه اول انفورماتیک را کسب کرد



اصول و معیارهای تخصصی و علمی و براساس شش شاخص اصلی «سنتهاب»، «ترم‌افزارهای پشتیبانی و ستادی»، «زیرساخت ارتباطات و مرکز داده»، «امنیت»، «خدمات الکترونیک و پرتال» و «مدیریت منابع و فاوا» صورت گرفته است.

بنا بر این گزارش، سال ۱۳۹۵ نیز بیمه البرز توانست رتبه اول انفورماتیک را در بین تمامی شرکت‌های بیمه کسب کند.

شرکت بیمه البرز امسال نیز رتبه اول حوزه انفورماتیک صنعت بیمه را به خود اختصاص داد.

به گزارش مدیریت روابط عمومی، با ارزیابی‌های صورت گرفته از سوی بیمه مرکزی، شرکت بیمه البرز در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات، حائز کسب رتبه اول شد.

این گزارش حاکی است، این ارزیابی‌ها از سوی اداره کل فناوری ارتباطات و اطلاعات بیمه مرکزی، مطابق با

## در پی کسب رتبه اول انفورماتیک، رئیس کل بیمه مرکزی از بیمه البرز قدردانی کرد



رتبه اول انفورماتیک را در صنعت بیمه به خود اختصاص دهد.

در پی کسب رتبه اول انفورماتیک شرکت بیمه البرز در بین شرکت‌های بیمه، رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران با ارسال لوح از این شرکت قدردانی کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، عبدالناصر همتی، رئیس کل بیمه مرکزی در این لوح قدردانی خطاب به مدیرعامل بیمه البرز احراز رتبه اول در حوزه انفورماتیک را تبریک گفته و اظهار داشته است: ابتکار، خلاقیت و تلاش‌های مؤثر کارکنان بیمه البرز در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات شایسته قدردانی است. این گزارش حاکی است، شرکت بیمه البرز طی ۲ سال متوالی ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ توانست

## مدیرعامل در نخستین دیدار امسال با کارکنان: مزیت‌های نسبی شرکت تقویت می‌شود



سیدرسول تاجدار، مدیرعامل بیمه البرز در دیدار نوروزی با کارکنان اعلام کرد: تقویت مزیت‌های نسبی بیمه البرز در صنعت بیمه از جمله برنامه‌های عملیاتی شرکت در سال جاری است. وی افزود: در همین راستا برآیند فعالیت در رشته‌های تخصصی همچون باربری که از پیش از انقلاب نیز سهم خوبی در این رشته‌ها داشتیم را تقویت کنیم. به گفته مدیرعامل اصلاح سبد پورتنفوی، کنترل بدهکاران و مدیریت خسارت از سیاست‌های کلیدی شرکت در سال جاری است که به صورت جدی از سوی مدیران ارشد شرکت پیگیری خواهد شد. وی ادامه داد: افزایش پورتنفوی بیمه‌های عمر از دیگر سیاست‌های شرکت در سال ۹۶ خواهد بود چون ما

معتقدیم اساساً صنعت بیمه اگر توانسته نقشی در اقتصاد کشور ایفا کند به واسطه افزایش سهم بیمه‌های عمر بوده است. تاجدار گفت: سال گذشته، شرکت در غم و اندوه از دست دادن تعدادی از همکاران به سوگ نشست. برای این عزیزان طلب مغفرت الهی و برای بازماندگانشان طلب آرامش و صبر می‌کنیم. وی تأکید کرد: نخستین قدم در سال جدید، حفظ برتری‌های بیمه البرز در صنعت بیمه است. یکی از نکات مهم که باید در سال جاری نیز به آن توجه ویژه داشته باشیم پرهیز از جذب پورتنفوی به هر قیمت است. همچون سال‌های گذشته امسال هم رقابت بیمه البرز بر مبنای کیفیت خدمات خواهد بود نه بر مبنای قیمت.

## بیمه البرز زائران حرم مطهر حضرت امام خمینی (ره) را بیمه کرد

بیمه البرز در بیست‌وهشتمین سالگرد ارتحال حضرت امام خمینی (ره)، زائران حرم مطهر ایشان را بیمه کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، تمامی زائران حرم مطهر حضرت امام (ره) حاضر در مراسم بیست‌وهشتمین سالگرد ارتحال امام خمینی (ره) از طریق کنسرسیون شرکت‌های بیمه البرز، ایران، آسیا و دانا تحت پوشش بیمه‌های عمر، حوادث و مسئولیت قرار گرفتند. بر این اساس، زائران حرم مطهر امام خمینی (ره) تحت پوشش بیمه عمر

خطر فوت به علت بیماری به میزان حداکثر ۱۱۰ میلیون ریال برای هر نفر، بیمه حوادث خطرات فوت و نقض عضو کلی و جزئی دایم به میزان ۲۴۰ میلیون ریال برای هر نفر و بیمه مسئولیت در صورت احراز مسئولیت توسط مراجع ذیصلاح حداکثر تعهد برای فوت و نقص عضو کلی و جزئی دایم برای هر نفر به میزان دیه قانونی و حداکثر تعهد جبران هزینه‌های پزشکی ناشی از حوادث مشمول بیمه برای هر نفر ۲۸ میلیون ریال قرار گرفتند.

## قدردانی از شعب و نمایندگان فعال در بیمه‌های آتش‌سوزی

مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی از شعب فلسطین، کرمان، کاشان، گرگان، زاهدان، یزد، بجنورد، امیرکبیر، قزوین و همدان به‌خاطر عملکرد خوبشان در بیمه‌های آتش‌سوزی قدردانی کرد. به گزارش روابط عمومی، علیرضا مقرب در همین زمینه اظهار داشت: ارزیابی دقیق ریسک و توجه به نکات ایمنی مورد بیمه در زمان انتخاب و صدور بیمه‌نامه با در نظر گرفتن اثرات بعضاً غیرقابل جبران خسارت‌های وارده که با توجه به میزان قابل توجه سرمایه بیمه‌نامه‌های آتش‌سوزی، تعداد آن و پوشش‌های متنوع قابل ارائه در این رشته، نقش مهم و اثرگذاری در تداوم فعالیت شرکت و تأمین حقوق سهامداران ایفا می‌کند، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. وی افزود: همین راستا براساس ارزیابی عملکرد مجتمع‌ها و شعب به‌صورت حضوری و غیرحضوری و سیستمی در سال ۹۵، شعب مذکور در توجه به نکات یادشده و در بین شعبی که مورد ارزیابی قرار گرفته‌اند حائز کسب امتیاز حداکثری شده‌اند. مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی همچنین از نمایندگی‌های ایوبی، گرگ، خوانین‌زاده، فلاح، یزدان‌پناه، سیدی، دفتری، گلرخ، علامتی، ربانی، بازگیرفرد، بصائرین، باقری، ندرلو، عزیز، نورهدایت، حیاتی، شهبازی، اصلانی، زرنگ، حسین‌پور، نصیری، مرسلی، معزی و شرکت تدبیر فردای البرز به‌خاطر عملکرد خوبشان در رشته بیمه‌های آتش‌سوزی قدردانی کرد.

## قدردانی مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران زنجان از بیمه البرز

مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران زنجان با ارسال لوح از ارائه خدمات خوب رئیس و کارکنان شعبه زنجان به خانواده‌های معظم شاهد و ایثارگر قدردانی کرد.

## قدردانی مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان البرز از شعبه البرز

مدیرکل تسهیلات رفاهی بنیاد شهید و امور ایثارگران استان البرز با ارسال لوح از ارائه خدمات خوب رئیس و کارکنان شعبه البرز به خانواده‌های معظم شاهد و ایثارگر قدردانی کرد.

## قدردانی مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان سمنان از شعبه سمنان

مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان سمنان با ارسال لوح‌های جداگانه‌ای از رضا احسانی، رئیس و زینب خیرخواه، معاون صدور شعبه سمنان به‌خاطر ارائه خدمات به خانواده‌های معظم شاهد و ایثارگران استان سمنان طی سال ۹۵ قدردانی کرد.

## قدردانی مدیر فرودگاه خرم‌آباد از بیمه البرز

مدیر فرودگاه خرم‌آباد با ارسال لوح از شهناز اسدزاده، کارشناس شعبه خرم‌آباد به‌خاطر تلاش و اهتمام ویژه وی در پیگیری پرونده‌های خسارت درمان کارکنان فرودگاه خرم‌آباد در سال ۹۵، قدردانی کرد.

## کسب رتبه برتر ورزشی یکی از کارکنان جانباز شعبه زنجان

ابراهیم تقی‌لو، همکار جانباز شاغل در شعبه زنجان در نوزدهمین دوره قهرمانی کشور در رشته بسکتبال با ویلچیر موفق به کسب رتبه دوم کشوری شد. در همین راستا، رئیس فدراسیون ورزش‌های جانبازان و معلولان حکم قهرمانی را به همین خاطر به وی اعطا کرد.

## در روز میلاد حضرت ابولفضل (ع) از همکاران جانباز قدردانی شد

تا گام‌هایی هرچند کوچک برای شما عزیزان برداریم.

مجید نادری، قائم‌مقام مدیرعامل و معاون توسعه منابع و پشتیبانی هم در این آیین گفت: نگاه بیمه البرز به جامعه ایثارگران نگاه بسیطی است و با وجود خصوصی شدن و تغییر ماهیت شرکت، تمام قوانین مربوط به جامعه ایثارگران را حتی بهتر از بخش‌های دولتی اجرا کرده است.

وی همچنین از خانواده همکاران جانباز به خاطر پایداری و همراهی جانبازان عزیز قدردانی کرد.

در پایان آیین قدردانی از همکاران جانباز که در محل ساختمان ستاد مرکزی برگزار شد، مدیرعامل با اهدا لوح و هدایایی از همکاران جانباز قدردانی کرد.



وی خطاب به همکاران جانباز گفت: مایه افتخار بیمه البرز است که بتواند در راه تأمین رفاه شما عزیزان قدمی بردارد. شما با عشق به وطن در میدان جنگ جنگیدید و اکنون نوبت ما است

سیدرسول تاجدار ادامه داد: با کیاست و سیاست مسئولان و جانفشانی ایثارگران، امنیت در داخل کشور برقرار شده است و جا دارد بر دستاورد این عزیزان به خاطر حفظ امنیت و آسایش کشور بوسه بزنیم.

همزمان با فرارسیدن میلاد حضرت ابوالفضل (ع) و روز بزرگداشت مقام جانباز، با حضور مدیرعامل و قائم‌مقام مدیرعامل از همکاران جانباز قدردانی شد.

به گزارش روابط عمومی، مدیرعامل در آیین قدردانی از جانبازان با تبریک اعیاد شعبانیه و گرامیداشت مقام والای شهدای جنگ تحمیلی به‌ویژه شهید رحیم حق‌دوست از همکاران جانباز شرکت که در سال گذشته به درجه رفیع شهادت نایل شد، اظهار داشت: هم‌اکنون شاهد هستیم ناامنی تا قلب اروپا و آمریکا رفته است و ایران از امن‌ترین کشورهای منطقه محسوب می‌شود که ما این آسایش امروز مان را مدیون جانفشانی‌ها و ایثار رزمندگان در دوران جنگ تحمیلی و پس از آن هستیم.



## بازیگر سینما و تئاتر تحت پوشش بیمه عمر بیمه البرز قرار گرفت

رشته بازیگری و کارگردانی تئاتر دانشکده هنرهای زیبای دانشگاه تهران تحصیل کرده و شهرت وی در سینما و تلویزیون بیشتر به خاطر کارهای اجتماعی و اصیل فرهنگی همچون فیلم‌های سینمایی تحفه‌ها، ضیافت و همچنین سریال‌های تلویزیونی سرخ و روزگار جوانی است.

بهباد خداویسی از چهره‌های برجسته بازیگری و نویسندگی سینما و تلویزیون تحت پوشش بیمه‌های عمر و مستمری بیمه البرز قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، بهباد خداویسی، هنرپیشه، کارگردان و نویسنده ایرانی سینما، تئاتر و تلویزیون است که در

## قدردانی یک بیمه‌گزار از بیمه البرز

آنچه معروض افتاد بخشی از دغدغه‌هایی بود که به آن توجه داشتیم تا تمام همکاران جنابعالی بدانند مراجعین، بد و خوب، اعمال آنها را به قضاوت می‌نشینند و همانند من دعاگوی وجود خادمان راستین مردم هستند. به جنابعالی و به تمامی همکارانتان تبریک می‌گویم؛ از بابت تمام تفاوت‌هایی که در شرکت بیمه شما به چشم می‌خورد همچنین به ریاست محترم دانشگاه شیراز از بابت این انتخاب، تبریک عرض می‌کنم. از خداوند منان زیباترین ایام و حسن عاقبت و زندگی سرشار از صلح و معنویت را در پرتو عنایات خاصه حضرت ولی‌عصر آرزو می‌کنم.

متأسفانه امروزه نه تنها طرح تک‌ریم ارباب رجوع در بیمه‌ها رعایت نمی‌شود، بلکه گاهی با رفتارهای خشن و ناراحت‌کننده نیز مواجه می‌شویم. همانطور که در قرآن کریم آمده کار بسیار نیکویی است قدر خوبی‌های دیگران را دانستن و مهربانی آنها را پاس داشتن و بنیانگذار فقید جمهوری اسلامی ایران معتقد بوده است مسئولین اداری باید رضایت خدا و عموم مردم مسلمان را در انجام وظایف و مسئولیت‌ها مدنظر داشته باشند نه اینکه رضایت خود را بر خشم عامه مردم کوچ و بازار ترجیح دهند، که جناب آقای امیر مداحی به خوبی این نصایح را سر لوحه کار خود قرار داده‌اند.

این کارمند بیمه البرز... باید اعتراف کنم که قبل از ورود به بیمه، انتظار عدم جواب صحیح همراه با ارزیابی ضعیف خسارت با توجه به تجربه تلخ قبلی از یکی دیگر از شرکت‌های بیمه را داشتم، اما لطف و مرحمت خداوند بزرگ، درسی جدید را به من آموخت تا بدانم که گفته: به هر کجا که روی آسمان همین رنگ است نمی‌تواند همواره درست باشد. پرسش‌های بی‌شمارم به راستی مرا شرمند می‌ساخت اما ناچار به دانستن پاسخ آنها بودم و متحیر ماندم از آن همه صبر و تحمل کارشناس ارزیاب با آن همه مشغله در پاسخ به آن همه سؤال.

### مدیرعامل محترم بیمه البرز با سلام و احترام

پیرو مراجعه حضوری اینجانب حسین پور ناجی از بیمه‌شدگان دانشگاه شیراز به واحد پرداخت خسارت بیمه البرز شیراز جهت دریافت غرامت بیمه بدنه خودرو در تاریخ ۱۳۹۶/۰۲/۲۸ به مصداق حدیث شریف «من لم یشکر المخلوق لم یشکر الخالق» بر خود وظیفه می‌دانم که با ارسال نامه به محضر گرانتقدار جنابعالی از برخورد بسیار مودبانه کارشناس ارزیاب خسارت جناب آقای امیر مداحی و کیفیت عالی خدمات بیمه البرز تشکر و قدردانی نمایم. چه خصلت خوبی است پیش سلام بردن



معاون برنامه‌ریزی و فناوری اطلاعات پیش‌بینی کرد:

## رشد سهم بازار بیمه البرز در سال جاری



۶- نظارت بر عملیات بیمه‌گری در استان‌های با نسبت خسارت بالاتر از میانگین شرکت

به‌منظور کاهش خطاهای عملیاتی صدور و خسارت، نظارت بر نحوه مدیریت ریسک، نحوه ارزیابی و پرداخت خسارت از اهمیت زیادی برخوردار است. از آنجایی که انجام این نظارت‌ها زمان‌بر و هزینه‌بر است، نظارت‌های هدفمند مورد تأکید قرار گرفته شده است. این نظارت‌ها می‌تواند سیستمی، حضوری یا اخذ پرونده‌های موردی برای بررسی و نظارت باشد. اولویت نظارت‌ها در استان‌های با نسبت خسارت بالاتر از میانگین شرکت یا صنعت است.

۷- سرمایه‌گذاری در املاک

به‌منظور کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه، شرکت علاوه بر سرمایه‌گذاری در بورس و بانک، سرمایه‌گذاری در املاک را نیز مورد توجه قرار داده است.

۸- تأکید بر توانمندسازی شبکه فروش آموزش به‌عنوان یکی از ارکان اصلی بهره‌وری همواره مورد توجه قرار گرفته است. به‌منظور توانمندسازی شبکه فروش برای حضور مؤثر در بازار، آموزش آنان به‌ویژه در مباحث بازاریابی و انواع رشته‌های بیمه‌ای مورد تأکید قرار گرفته است.

۹- افزایش اختیارات بیمه‌ای در سطح مجتمع‌ها و شعب به‌منظور افزایش روان‌سازی فرایندهای عملیاتی

با وجود بازار رقابتی در صنعت بیمه، شرکتی موفق‌تر خواهد بود که چابک‌تر باشد و بتواند به سرعت به نیاز مشتری پاسخ دهد. بنابراین افزایش اختیارات در نرخ‌دهی و صدور بیمه‌نامه از سوی شعب و نمایندگان همراه با نظارت از سیاست‌های شرکت است.

۱۰- گسترش استفاده از فناوری اطلاعات در عملیات بیمه‌گری و ارائه خدمات از طریق فناوری اطلاعات

سرعت، دقت و صحت عملیات لازمه انجام امور بیمه‌گری است و برای افزایش بهره‌وری استفاده از فناوری‌های روز مورد توجه قرار گرفته است.

حداقل یک محصول یا پوشش جدید ملزم شده‌اند.

۳- گسترش شبکه فروش تا حد مجوز اعلامی از طرف بیمه مرکزی

به‌منظور خدمات‌رسانی بهتر به مشتریان و افزایش سهم بیمه البرز از بازار، جذب نمایندگان دارای پتانسیل فروش بیمه‌نامه از سیاست‌های شرکت قرار گرفته است.

۴- تأکید بر فروش بیمه‌های انفرادی هر چند حفظ یا جذب بیمه‌گذاران بزرگ مورد توجه است ولی این نوع بیمه‌گذاران ریسک‌های خود را دارند و براساس نحوه بازاریابی رقبا احتمال جابه‌جایی پورتهوی آنان به سایر شرکت‌ها بالا است. این وضعیت قدرت چانه‌زنی آنان را بالا می‌برد. بنابراین فروش بیمه‌های خرد به‌منظور تسدوم پورتهوی و کاهش ریسک بیمه‌گذاران بزرگ مورد تأکید قرار گرفته شده است.

۵- پالایش نمایندگان براساس عملکرد سه سال گذشته آنها با معیار نسبت خسارت و حداقل پورتهوی

با توجه به ایجاد محدودیت تعداد نمایندگی‌های شرکت و به‌منظور افزایش بهره‌وری شبکه فروش، نمایندگانی که مدیریت ریسک مناسبی در طول سه سال گذشته نداشته‌اند ارزیابی می‌شوند و در صورتی که در این ارزیابی، عملکرد مناسب را نداشته باشند با نمایندگان جدیدی که امکان فروش بهتری را داشته باشند جایگزین می‌شوند.

می‌شود. با توجه به نوسان رشد در سال‌های گذشته در شرکت و نیز وجود بیمه‌گذاران کلان (حقوقی) که ادامه همکاری با آنها به‌دلیل رقابت‌های غیرحرفه‌ای و بعضاً کم‌فروشی برخی از رقبا از شکنندگی بالایی برخوردار است، به‌جای پیش‌بینی، ما برنامه را مدنظر داریم. اما در بخش بیمه‌گذاران حقیقی (بیمه‌های خرد) رشد شرکت کمتر از صنعت نخواهد بود و شرکت مصمم است با تفویض اختیار بیشتر در همه حوزه‌ها به روسای مجتمع‌ها و شعب، آنها را در شرایط قوی‌تر و چابک‌تری برای تصمیم‌گیری و پاسخگویی به نیاز مشتریان قرار دهد. برنامه شرکت رشد در افزایش سهم بازار از ۶,۷ سال ۱۳۹۵ به ۶,۹ در سال ۱۳۹۶ است.

■ سیاست‌های کلان سال ۱۳۹۶ شرکت را تشریح کنید؟

۱- کنترل سهم رشته‌هایی که زیانده‌اند و افزایش سهم رشته‌های سودآور  
به‌منظور مدیریت بهتر ریسک، از آنجایی که بیمه‌های درمان، از نسبت خسارت بالاتری برخوردار است، فروش این بیمه‌نامه منوط به پوشش سایر ریسک‌های بیمه‌گذار مانند بیمه آتش‌سوزی و باربری خواهد بود.

۲- طراحی محصول جدید  
با توجه به رقابت شدید در فروش بیمه‌نامه‌های موجود، تمامی مدیریت‌ها به بررسی نیازمندی‌های بیمه‌ای و طراحی

همه‌ساله برنامه یکساله شرکت از سوی معاونت برنامه‌ریزی و فناوری اطلاعات تهیه و به مدیریت‌های فنی، ستادی و شعب ابلاغ می‌شود. در این شماره سیمای البرز با امیرسازان ترابی‌زاده معاون برنامه‌ریزی و فناوری اطلاعات گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که می‌خوانید.

■ نحوه تدوین برنامه شرکت چگونه است؟  
براساس دیدگاه اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل، سیاست‌های کلان و براساس این سیاست‌ها، اهداف کلان تعیین می‌شود. پس از تعیین سیاست‌های کلان، سیاست‌های اجرایی بخشی و هدف‌های عملیاتی سال، با هماهنگی مدیریت‌های ستادی، سیاست‌ها و اهداف هر مدیریت مشخص می‌شود و در نهایت راهبردها و برنامه‌های سال هر مدیریت تدوین می‌شود. ■ برنامه فروش شعب چگونه مشخص می‌شود؟

در آغاز برای صنعت بیمه پیش‌بینی خواهیم داشت این پیش‌بینی براساس روند حداقل پنج سال گذشته خواهد بود آنگاه سهم و جایگاه شرکت در کل و گروه‌های بیمه‌ای در صنعت ترسیم می‌شود. پس از آن براساس سیاست‌ها و اهداف تدوین شده، برنامه کلان رشته‌های بیمه‌ای با هماهنگی معاونت فنی و مدیرعامل، مشخص می‌شود. براساس عملکرد و روند سال‌های گذشته هر شعبه، مقایسه سهم بازار بیمه البرز در استان مربوطه و ظرفیت‌های بازار و با توجه به برنامه کلان فروش شرکت در هر گروه بیمه‌ای، برنامه فروش شعبه به تفکیک هر رشته مشخص و تعیین می‌شود.

انتظار شرکت از هر یک از مجتمع‌ها و شعب این است تلاش لازم را برای محقق کردن برنامه هر رشته به‌کار گیرند. در آن صورت شرکت در عملیات بیمه‌گری موفق خواهد بود.

■ برای سال ۹۶ چه رشدی برای صنعت بیمه و همین‌طور برای بیمه البرز پیش‌بینی می‌کنید؟

برای صنعت بیمه در سال ۱۳۹۶ رشدی بین ۱۷ تا ۲۰ درصد در حق بیمه و در خسارت بین ۲۰ تا ۲۵ درصد پیش‌بینی

## شریحی بر کمیته نظام پیشنهادها

### قسمت دوم ■ دبیرخانه نظام پیشنهادها

پیشنهادها در آیین‌نامه مذکور آورده شده است که قبل از ارسال پیشنهاد توصیه می‌شود مورد مطالعه قرار گیرد. علی‌الحال شرکت جهت معرفی نظام پیشنهادها و با عنایت و موافقت مدیران ارشد شرکت، در مردادماه سال گذشته نخستین فراخوان نظام پیشنهادها در سطح شرکت را عملیاتی کرد. در این فراخوان دو موضوع با عنوان؛ طراحی و ایجاد محصولات جدید بیمه‌ای و راهکارهای عملی جهت کنترل خسارات پرداختی، جهت ایده‌پردازی و دریافت نظرات همکاران به اشتراک گذاشته شد که مورد استقبال همکاران محترم قرار گرفت. ۵۳ درصد مشارکت مربوط به شعب و واحدهای صف بوده است.

پس از بررسی نظرات همکاران توسط کمیته نظام پیشنهادها؛ پیشنهادها در سه گروه تقسیم‌بندی شد. برای هر گروه جوایزی در نظر گرفته شد. امید است در مراحل بعدی، پیشنهادها تکمیل و با همکاری مدیریت‌های مربوطه و فرد پیشنهاددهنده و اعضای کمیته نظام پیشنهادها، پیشنهادها عملیاتی شوند. عناوین پیشنهادها به تفکیک گروه‌ها به شرح جدول‌های ذیل است.

ساختار مناسبی جهت جذب ایده‌های جدید، پروراندن ایده و به ثمر رساندن آن است که شرکت تلاش کرده است با ایجاد کمیته نظام پیشنهادها و تصویب آیین‌نامه مربوطه در این مسیر، گام‌های مؤثری بردارد. قطعاً تلاش شرکت جهت وصول به این هدف، بدون همکاری همکاران با انگیزه‌ای که تلاش در بهبود و اصلاح امور دارند به نتیجه نخواهد رسید. بنابراین، از همکاران محترم دعوت می‌کنیم تا ایده‌ها و پیشنهادها خود را در قالب نظام‌ها پیشنهادها مطرح نمایند. پیشنهاددهندگان می‌توانند پیشنهادها خود را در قالب فرم نظام پیشنهادها که در اینترنت شرکت موجود است، طراحی و از طریق ایمیل [pishnahadha@bimehalborz.ir](mailto:pishnahadha@bimehalborz.ir) یا از طریق اتوماسیون اداری به دبیرخانه کمیته نظام پیشنهادها ارسال نمایند. شایان ذکر است هر انتقادی به وضع موجود بدون ارائه راهکار مناسب، شفاف و کاربردی که نهایتاً به حل مشکل بینجامد مثمرتر نبوده و در قالب نظام پیشنهادها که تعریف شده (طبق آیین‌نامه مربوطه)، پیشنهاد جدید محسوب نمی‌شود. تمامی شرایطی که می‌بایست یک پیشنهاد داشته باشد تا به‌عنوان یک پیشنهاد در کمیته مورد بررسی قرار گیرد و روش‌های ارزیابی و امتیازدهی

هدف از اجرای نظام پیشنهادها، پذیرش و بررسی پیشنهادها؛ ارتقاء کرامت انسانی از طریق جلب مشارکت سرمایه انسانی در کلیه سطوح تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی، ارتقاء کمی و کیفی خدمات در شرکت بیمه البرز و نهایتاً ارتقاء بهره‌وری در ارائه خدمات شرکت است. معتقد هستیم با اجرای صحیح این نظام در شرکت، علاوه بر ایجاد منافع اقتصادی و افزایش بهره‌وری شرکت، بهبود فرهنگ‌سازمانی و رضایتمندی شغلی کارکنان نیز فراهم خواهد شد.

رسیدن به برخی از سیاست‌های کلان اجرایی تعریف شده برای شرکت مانند طراحی محصولات جدید بیمه‌ای، افزایش سهم رشته‌های سودآور و کنترل سهم رشته‌های زیان‌ده، افزایش نظارت بر عملیات بیمه‌گری، گسترش و توسعه استفاده از فناوری اطلاعات در عملیات بیمه‌گری و... نیازمند ایده‌های نو و ایجاد خلاقیت در انجام امور است. همکاران ما در بخش‌های صف و ستاد که ارتباط مستقیم با بازار دارند بهتر از هر مشاور بیرونی قادر هستند فرصت‌ها، نیازها و مشکلات را شناسایی و تحلیل کرده و راه‌حل مناسب را ارائه دهند. رسیدن به این مرحله از تعامل با همکاران، نیازمند ایجاد

### گروه اول

ردیف	پیشنهاددهنده	محل خدمت	شرح پیشنهاد
۱	محسن آقاعلیخانی	مدیریت بیمه‌های اشخاص	طرح بیمه عمر خانواده
۲	ملیکا فیروزی	مدیریت بیمه‌های مهندسی	بیمه‌نامه‌های دوتایی (join life)
۳	عباس فتحی	مدیریت بیمه‌های اشخاص	ثبت هزینه‌های بیمارستانی در سیستم جامع به‌صورت یکجا برنامه تولید گزارش جامع، با استفاده از گزارش‌های سیستم جامع
۴	امیرالفت	مدیریت بیمه‌های اشخاص	اصلاح فرایند صدور الحاقیه درمان-ایجاد کارت هوشمند بیمه-ترکیب رشته‌های بیمه‌ای در قالب بسته‌های متنوع
۵	الهام تفکری	مدیریت سرمایه انسانی	استفاده از اپلیکیشن <i>ajusto</i>
۶	محمد رضا غلامزاده، محمد رهنما، ریحانه پورانی، جواد شمس‌پور	مدیریت حسابرسی	اصلاح فرایند باز یافت و پیگیری و وصول آن
۷	هادی پورمحمدی	شعبه یزد	پیشنهادهایی در حوزه سرمایه انسانی. بیمه‌های آتش‌سوزی، باربری و مسئولیت و اصلاح سیستم جامع
۸	مجید درکه	شعبه کرمانشاه	پیشنهادی جهت کاهش تقلبات در بیمه‌نامه شخص ثالث
۹	امیر میرزایی	برنامه‌ریزی و تحلیل نظام‌ها	پیشنهاد روشی جهت کاهش تقلبات بیمه‌های درمان
۱۰	سید منصور نقیبی	مدیریت فناوری اطلاعات	پیشنهادی در خصوص کاهش تقلبات بیمه شخص ثالث و روان‌سازی انجام فرایندها
۱۱	نرگس احمدپور جناقرد	شعبه نمونه	پوشش خانواده با سقف سنی محدود، پوشش تعهدات پاراکلینیکی همراه با بیمه‌نامه‌های انفرادی مانند بیمه کم‌کمرسان

گروه دوم			
ردیف	پیشنهاددهنده	محل خدمت	شرح پیشنهاد
۱	نسرین طلائی فرد	مدیریت بیمه‌های باربری	بیمه مسئولیت حمل و نقل دریایی-بین‌المللی (صادراتی)
۲	محمد رهنما	مدیریت حسابرسی	انتقال صدور اسناد حسابداری از حالت دستی به مکانیزه بابت اقساط وام-کنترل اقلام باز بانکی
۳	مجتبی سهرابی	شعبه هشت بهشت	پیشنهادی در خصوص تحلیل رقبا
۴	لیلا نوری پور	مدیریت حسابرسی	پیشنهادی در خصوص رفع تأخیر در ثبت پرونده‌های خسارت جانی که به‌طور همزمان دارای پرونده خسارت مالی ثالث نیز هستند.
۵	زهرا زارع عابدینی	شعبه شریعتی	بیمه‌نامه تأمین آتیه (فرزندان) و ارائه خدمات آنلاین
۶	سارا ابوطالبی	مدیریت فناوری اطلاعات	پیشنهادی در خصوص کنترل و مدیریت تخفیف‌های عدم خسارت
۷	مصطفی بخشی نژاد	شعبه رشت	پیشنهادی در خصوص بیمه‌نامه شخص ثالث و فرانشیز بیمه‌نامه بدنه.
۸	رضا احسانی	شعبه سمنان	پیشنهادی در خصوص افزایش احتمال وصول باز یافت از مقصر حادثه و ارائه پوشش‌های اضافی در بیمه‌نامه شخص ثالث و بدنه
۹	فریده حکیمی	مدیریت تحقیق و توسعه	پیشنهادی در خصوص دسترسی آسان‌تر به مراکز ارائه‌دهنده خدمات و ایجاد بانک اطلاعاتی کالاهای با ریسک بالا در بیمه‌های باربری
۱۰	عصمت رضایی	مدیریت امور حقوقی	طرح بیمه جامع ازدواج بیمه البرز
۱۱	مینو صلاحی	توسعه بازار	پیشنهادی در خصوص پوشش‌های مربوط به خدمات طب سنتی

گروه دوم			
ردیف	پیشنهاددهنده	محل خدمت	شرح پیشنهاد
۱	حسین اصغری	شعبه بجنورد	پیشنهادی در خصوص مدیریت آسان‌تر ارتباط با مشتری و تجمیع سایت‌های شرکت
۲	بهروز اخوان	شعبه اردبیل	پیشنهادی در خصوص کاهش مشکلات خسارت دیدگان شخص ثالث شعبه
۳	غلامرضا محرم‌زاده زنجانی	شعبه زنجان	کنترل خسارت پرداختی-ارائه محصولات ترکیبی
۴	عبیداله هوشیار	شعبه ارومیه	پیشنهادهایی در خصوص انعقاد قرارداد با شرکت‌ها و سازمان‌های ارائه‌دهنده خدمات و بررسی به موقع حادثه-
۵	محمد خسروی	شعبه اراک	بیمه عمر و حالت اشتغال فرزندان
۶	محدثه پورفرج	مجتمع اشخاص	ارائه بیمه نامه به صورت الکترونیکی و تلفنی-ارائه بیمه نامه‌های جدید
۷	زهرا چیرانی	مدیریت بیمه‌های اشخاص	راهکارهای عملی جهت کنترل خسارت پرداختی
۸	بهزاد علی پناهی	شعبه خرم‌آباد	راهکارهای عملی جهت کنترل خسارت پرداختی
۹	محمد رضائی	شعبه زنجان	راهکار عملی جهت کنترل خسارت پرداختی-ارائه طرح جدید بیمه ای
۱۰	فاضل تقوی نژاد	شعبه یاسوج	راهکارهای عملی جهت کنترل خسارت پرداختی

شایان ذکر است در غیر از مواقعی که فراخوان اعلام می‌شود نیز کمیته همواره این آمادگی را دارد که نظرات و پیشنهادهای ارزنده همکاران را دریافت و مورد بررسی قرار دهد. بدیهی است اگر طرحی برای شرکت صرفه

اقتصادی داشته باشد، پیشنهاددهنده نیز بنا به صلاحدید شرکت، در آن سهم خواهد بود. معتقد هستیم، هم‌اندیشی برترین سرمایه و بنیاد رشد شرکت است و اگر خواهان شرکتی توانمند و مقتدر

هستیم باید تک‌تک ما در ایجاد آن سهم باشیم. بدیهی است، موفقیت جهت دستیابی به یک هدف گروهی به تنهایی حاصل نمی‌شود، بلکه نتیجه پشتکار تک‌تک اعضای آن گروه است.

## حضور بیمه البرز در دهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه



بیمه‌ای شرکت را به آنها توضیح دادند. بنا بر این گزارش، دهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه از بیست‌وششم فروردین تا ۲۹ فروردین در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران از ساعت ۱۰ الی ۱۸ برگزار شد.

پاسخگویی به بازدیدکنندگان از نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه پرداختند. دانش‌آموزان مقاطع مختلف تحصیلی از جمله بازدیدکنندگان این نمایشگاه بودند که از غرفه بیمه البرز نیز بازدید کردند و کارشناسان شرکت با زبان ساده خدمات



و عرضه خدمات بیمه‌ای به بازدیدکنندگان از دهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه پرداختند. این گزارش حاکی است، در روزهای برگزاری این نمایشگاه، کارشناسان و تعدادی از مدیران شرکت بیمه البرز در غرفه این شرکت به

شرکت بیمه البرز در دهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه حضور یافت.

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، کارشناسان مدیریت‌های فنی شرکت با حضور در غرفه بیمه البرز به معرفی خدمات

### کانال بیمه البرز یک‌ساله شد



کانال رسمی بیمه البرز که با هدف دسترسی سریع‌تر همکاران و نمایندگان به آخرین اخبار شرکت راه‌اندازی شده است، یک‌ساله شد.

تنها کانال رسمی روابط عمومی و بین‌الملل بیمه البرز

<https://t.me/alborzinsuranceCO>

### گسترش تبلیغات بیمه البرز

بیمه البرز با هدف گسترش فرهنگ بیمه و افزایش سهم بیمه‌های زندگی در سطح جامعه که از اهداف تعیین شده از سوی بیمه مرکزی در سال‌های اخیر بوده است، به تبلیغات و معرفی انواع خدمات بیمه‌ای خود در رشته بیمه‌های عمر و زندگی پرداخت.

به گزارش روابط عمومی، طی سه ماه اول سال جاری بیمه البرز در قالب تبلیغات محیطی، سینماها و خطوط هوایی به معرفی بیمه‌های عمر و زندگی پرداخت.

بر این اساس، در فصل بهار تبلیغ‌های معرفی خدمات بیمه‌ای بیمه البرز در ۳۸ سینما در سراسر کشور و داخل هواپیماهای شرکت هواپیمایی ماهان به نمایش درآمد.

همچنین با فرارسیدن سال جدید و افزایش سفرهای برون‌شهری هموطنان، شرکت ۱۸ بیلبورد در چند جاده بین‌شهری پرتردد را اجاره و انواع بیمه‌های زندگی خود را به مسافران سفرهای درون‌مرزی معرفی کرد.

#### انتصابات

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>* مهدی سلیمانزاده محزون، رئیس شعبه قم</li> <li>* محمد کره‌نژادیان، معاون صدور شعبه آبادان</li> <li>* الهیار مزرعتی، معاون نظارت بر نمایندگان شعبه کاشان</li> <li>* آریتا مقیمی، معاون صدور شعبه قزوین</li> <li>* مهدی غیاث‌الدین، معاون خسارت شعبه سمنان</li> <li>* شهروز حکیمی، معاون نظارت بر نمایندگان شعبه سمنان</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>تعدادی از همکاران طی ماه گذشته به سمت‌های جدید منصوب شدند.</li> <li>با آرزوی توفیق برای این همکاران، اسامی آنان به شرح زیر اعلام می‌شود.</li> <li>* امید نوروزپور ابیازنی، معاون امور کارکنان و رفاه مدیریت سرمایه انسانی</li> <li>* علی تخوار، معاون بازرسی مدیریت بازرسی و انتظامات</li> <li>* رضا شهرابی فراهانی، معاون رسیدگی به شکایات مدیریت بازرسی و انتظامات</li> <li>* جواد ملکی، سرپرست شعبه همدان</li> </ul> |
|--|--|

#### بازنشستگان

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>* علی غلامی</li> <li>* حمید نمکی</li> <li>* فلورا صادقی</li> <li>* فریده شمس‌اسمعیلی</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> </ul> |
|--|---|

#### تسلیم به همکار

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>* خانم‌ها شفیقی در غم از دست دادن پدر</li> <li>* آقای حسن نیکومنش در غم از دست دادن مادر</li> <li>* خانم حقیقی در غم از دست دادن مادر</li> <li>* خانم نسیمی در غم از دست دادن مادر</li> <li>* آقای بهرامی در غم از دست دادن برادر</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>با نهایت تأسف مطلع شدیم همکاران زیر در غم از دست دادن عزیزان خود به سوگ نشسته‌اند.</li> <li>برای عزیزان از دست رفته طلب مغفرت الهی و برای بازماندگان آرزوی صبر و شکیبایی داریم.</li> <li>* آقای اصغر طاهری در غم از دست دادن پدر</li> </ul> |
|---|--|