

عملکرد بی سابقه در فروش بیمه های عمر

بیمه البرز بیش از ۱۵۰۰ میلیارد تومان بیمه نامه شوکا فروخت



شرکت بیمه البرز با عملکردی بی سابقه در فروش بیمه های عمر رکورد زد و بدین ترتیب فروش بیمه شوکا در کمتر از ۴ ماه، مرز یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان را پشت سر گذاشت. به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه البرز، موسی رضایی، مدیرعامل این شرکت در گردهمایی سراسری مدیران و روسای شعب بیمه البرز با اعلام این خبر، گفت: خوشبختانه با تلاش شعب و نمایندگان طی شش ماه سال جاری سهم بیمه های زندگی در پورتنوی بیمه البرز به ۱۵ درصد افزایش یافت که امید است تا پایان سال جاری این سهم به ۲۰ درصد افزایش یابد و با کسب رتبه اول فروش بیمه های زندگی در صنعت بیمه کشور به موفقیت ها و برتری های بیمه البرز افزوده شود.

مدیرعامل بیمه البرز افزود: ۵۰ درصد تحقق برنامه فروش شوکا حاصل تلاش شعب شیخ بهایی، بهارستان، شیراز، یزد، شعب استان گیلان و شرق تهران بود که امیدوارم با بهره مندی از تجارب شعب مذکور و تسری این موفقیت به شعب دیگر، اتفاق مهم تری را تا پایان سال forthcoming و رتبه اول فروش بیمه های زندگی در صنعت بیمه را کسب کنیم. وی همچنین تأکید کرد مدیریت های بیمه های زندگی، توسعه بازار، فناوری اطلاعات و آموزش و توسعه دانش این شرکت نقش برجسته ای در کسب این موفقیت داشتند که قابل قدرانی است.

نشست تخصصی بیمه دانا با مدیران دانشگاه علوم پزشکی استان کرمان



مدیران حوزه درمان دانشگاه علوم پزشکی استان کرمان و شعبه بیمه دانا در نشستی مشترک در این شهر ، مشاور مبروت به بیمه درمان تکمیلی و چالش‌های احتمالی آن را بررسی کردند.

به گزارش روابطعمومی بیمه دانا، حسین کرچیان ظهوردی رئیس شعبه کرمان، این شرکت اعلام کرد: در این جلسه که با حضور مدیر اقتصاد معاونت درمان این دانشگاه برگزار شد، ضمن بررسی مهمترین مسایل و چالش‌های بیمه درمان تکمیلی، راه‌های بسط و گسترش روابط متقابل نیز مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

وی همچنین افزود: روز یکشنبه۲۱ آبان‌ماه جاری، جلسه‌ای با موضوع انعقاد قرارداد با معاونت درمان دانشگاه علوم پزشکی استان کرمان برگزار شد که طی آن نحوه ارائه خدمات تخت‌های بیمارستانی با خدمات رفاهی ویژه مورد بررسی قرار گرفت.

گفتنی است در این جلسه معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی استان کرمان، نماینده سندیکای بیمه‌گران، مدیر امور مالی دانشگاه، رئیس و پزشک معتمد شعبه کرمانی بیمه دانا حضور داشتند.

نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جلسه علنی نوبت صبح روز یکشنبه و در ادامه بررسی گزارش کمیسیون تلفیق لایحه برنامه هفتم توسعه، بند الحاقی بند خ ماده ۲۹ لایحه را به تصویب رساندند. تعیین شرط سن ۶۵ سال برای مرد و ۶۰ سال برای زن و سابقه بازنشستگی ۳۵ سال برای مرد و ۳۰ سال برای زن؛ مستخدمین موجود با رضایت کتبی خود نیز می‌توانند مشمول حکم این جزء قرار گیرند.

این طرح به شکل پلکانی طراحی شده است. برای مثال بیمه پردازانی که ۲۸ تا ۳۰ سال سابقه خدمت دارند به سنوات اشتغال آن‌ها برای بازنشستگی اضافه نمی‌شود. اما بیمه پردازانی که مطابق قوانین تا ۱۰ سال سابقه خدمت دارند به سنوات اشتغال آنان به ازای هر سال تا زمان بازنشستگی پنج ماه اضافه می‌شود.

به گزارش فرارو، این طرح در شرایطی مطرح می‌شود که مسئله ابر بحران صندوق‌های بازنشستگی، از مدت‌ها پیش بدون یک راه حل طولانی مدت در کشور وجود دارد. در ایران حدود ۱۸ صندوق بازنشستگی وجود دارد که به غیر از سازمان تأمین اجتماعی تقریبا تمامی این صندوق‌ها از منابع داخلی خود توان پرداخت مستمری بازنشستگان را ندارند و به همین دلیل وابستگی شدیدی به بودجه دولت دارند. درواقع دولت برای پرداخت حقوق بازنشستگان ردیف بودجه تعریف کرده و این بودجه به صورت فزاینده‌ای سال به سال افزایش پیدا می‌کند.

از دهه ۱۳۸۰ تا به امروز، روند کاهش نرخ پشتیبانی صندوق‌ها آغاز شده و اکنون شرایط بحرانی شده است. مروری بر جدول بودجه در سال ۱۳۹۳ نشان می‌دهد در آن مقطع زمانی، حدود ۳۰ هزار میلیارد تومان به صندوق‌های بازنشستگی برای پرداخت حقوق اختصاص داده شده است. اما اکنون در سال ۱۴۰۲ با افزایش ۱۰ برابری این رقم، تنها طی هشت سال به بیش از ۳۴۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که بودجه صندوق‌ها در سال ۱۴۰۲ بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان افزایش پیدا کرده که حدود ۷۰ هزار میلیارد تومان فقط سهم افزایش صندوق بازنشستگی کشوری است. بسیاری از کارشناسان اقتصادی و اجتماعی معتقدند کم هنوز وارد مرحله پیرسنی نشده ایم و حداقل دو دهه تا آن مرحله وقت داریم. اما حل مسئله صندوق‌های بازنشستگی نیز، زمان‌بر و حائز اهمیت است؛ بنابراین با توجه به تصمیم جدید مبنی بر افزایش سن بازنشستگی، پرسش‌هایی مطرح است، از جمله این که، آیا روش مبتنی بر افزایش سن بازنشستگی می‌تواند یک راه حل مناسب برای حل بحران صندوق‌های بازنشستگی باشد و پیامدهای این روش از زوایای مثبت و منفی چیست؟ مرضی افقه، اقتصاددان و عضو هیئت علمی دانشگاه جمران اهواز در گفت‌وگو با فرارو به این پرسش‌ها پاسخ داده است:

این راه حل دائمی نیست!

مرضی افقه به فرارو گفت: «این تدبیر هم مثل برخی تدابیر دیگر که تا کنون اندیشیده شده، اما چالش‌هایی جدی مواجه است. به خصوص با توجه به این که مکانیسم انتخاب مدیران در کشور با مشکلاتی همراه است و الزاما بهره وری بالایی را از مدیران و تصمیم گیرندگان صندوق‌های بازنشستگی شاهد نیستیم. راه حل بلندمدت برای وضعیت ناترازی صندوق ها، این نیست که به افزایش سن بازنشستگی اقدام کنیم. البته برخی

مصوبه جنجالی مجلس بررسی شد

معمای بازنشستگی

گروه اقتصاد - همزمان با ارائه طرح اولیه برنامه هفتم توسعه در خرداد ماه سال جاری، زمزمه‌هایی مبنی بر احتمال افزایش سن بازنشستگی مطرح شد. اکنون، نمایندگان مجلس طی مصوبه‌ای اعلام کردند طرح افزایش سن بازنشستگی به منظور کاهش ناترازی صندوق‌های بازنشستگی اجرا می‌شود.



برسد. به همین دلیل، افزایش سن بازنشستگی، به شکل مستقیم روی مشکل بیکاری جوانان تأثیر گذار است و می‌تواند باعث تداوم نرخ بیکاری با شد. همین چنین تصمیم‌هایی، که گاه مشکلاتی ثانویه رخ می‌دهد.»

وی افزود: «بخشی از علل بروز مشکلات در صندوق‌های بازنشستگی ما به بی تدبیری‌ها و استفاده‌های نامناسب از منابع بازنشستگی در کشور باز می‌گردد. اکنون اگر این طرح اجرا شود، ممکن است ورودی درآمدها افزایش پیدا کند، اما، چون نحوه استفاده از این منابع و «هزینه‌کرد» منابع (به دلیل اشتباهات متعدد و فاحش در مدیریت این نوع بنگاه‌های اقتصادی) درست نیست، متأسفانه مشکل صندوق‌های بازنشستگی به شکل کامل حل و ریشه کن نمی‌شود و ادامه پیدا می‌کند. تمامی تدابیر و سیاست‌های اعمالی، روی معلول‌ها متمرکز شده اند و علت را نادیده گرفته اند. شاید علت‌ها دیده نمی‌شوند، شاید شناخته نمی‌شوند و حتی شاید عده ای، ایجاد می‌بینند، اما، چون پای منافع عده‌ای دیگر در میان است، نمی‌توانند مشکل را حل کنند.»

این استاد دانشگاه گفت: «احتمال می‌دهم که افزایش سن بازنشستگی، تا حدی، روی منابع درامدی تأثیر گذار باشد و این منابع را افزایش دهد، اما باید توجه کنیم که این موضوع به قیمت افزایش سن بازنشستگی انجام می‌شود. افزایش سن بازنشستگی، برای کشور، هزینه‌هایی ایجاد می‌کند. عده زیادی از جوانان منتظرند تا افرادی که دوره شغلی آنان به پایان رسیده است، از چرخه اشتغال خارج شوند، تا نوبت به استخدام آنان نیز

اثرات مثبت کنترل نرخ تورم در صندوق‌های بازنشستگی

این اقتصاددان گفت: «فرایند مدیریت کارآمد، فراتر از صندوق‌های بازنشستگی است و باید بتواند تورم را کاهش داده و قدرت خرید را افزایش دهد. به عبارت دیگر، یک مدیریت کارآمد باید بحران‌های اقتصادی فعلی را که در وضعیت صندوق‌ها تأثیرگذار بوده رفع کند. اما بخشی از مشکلات، مربوط به خود صندوق‌ها است. اگر از پول‌هایی که توسط بازنشستگان ذخیره می‌شود، به درستی استفاده شود و صنایع و بنگاه‌های اقتصادی که در سایه این صندوق‌ها شکل گرفته‌اند، به سودآوری برسند، می‌توان



این تدبیر هم مثل برخی تدابیر دیگر که تا کنون اندیشیده‌شده، با چالش‌هایی جدی مواجه است. به خصوص با توجه به این که الزاما بهره وری بالایی را از مدیران و تصمیم گیرندگان صندوق‌های بازنشستگی شاهد نیستیم

نرخ‌های تورم سالانه را پوشش داد. این پوشش دهی می‌تواند تا حدی باشد که بیمه گذاران، مثل اکنون، دچار مشکل نشوند. به همین دلیل است که بر مبحث شایستگی مدیران تأکید دارم و معتقدم بسیار مهم است که انتخاب مدیران بر اساس ویژگی‌ها و توانمندی شغلی آنان رخ دهد. بی‌ثباتی در مدیریت صندوق‌های بازنشستگی مسوق به سابقه است و به امروز و دیروز مرتبط نیست، اما تا پیش از تحریم‌های اخیر، با کمک دوپینگ درآمدهای نفتی، روی مشکل صندوق ها، سروش گذاشته می‌شد. یعنی هر جا مشکل رخ می‌داد، با کمک درآمدهای نفتی جبران می‌شد. اما حالا به درآمدهای نفتی دسترسی کمتری داریم و در نتیجه با روش افزایش سن بازنشستگی در حال پاک کردن صورت مسئله هستیم. این راه حل دائمی نیست.»

وی افزود: «راه حل این شرایط در وهله اول بازسازی و اصلاح متغیرهای کلان است. از همه چیز مهمتر، کنترل نرخ تورم است. با کاهش نرخ تورم، بسیاری از منابعی که ذخیره می‌دهند، ارزش خود را در طول سال از دست نمی‌دهند. بخشی از ناترازی‌های کشور، حاصل همین کاهش ارزش منابع است. افزون بر این‌ها، منابع و ذخایر افرادی که ۳۰ سال در فلک صندوق‌ها پول می‌ریزند، در نقاط درستی استفاده شود. تولید، سرمایه گذاری و افزایش منابع (افزایشی فراتر از نرخ تورم) می‌تواند راه حل درستی باشد. سیاست‌های جدید را آرام بخش‌هایی مقطعی می‌بینم که شاید در حد یکی دو سال تأثیرگذار باشد، اما نه در بلند مدت و نه در میان مدت تأثیر گذاری ویژه‌ای نخواهد داشت.»

دو هدف آشنایی کودکان و دانش آموزان با امور بانکی و جذب آنها به عنوان مشتریان بانک ملی ایران و همچنین جوانگرایی و جذب جوانان برگزار شد.

وی با اشاره به ترکیب سنی مشتریان بانک ملی ایران، بیان کرد: قشر جوان انتظار دارد تا بانک،خدمات به روزی به آنها ارائه کند؛ در همین راستا باید برای جذب آنها به خصوص قشر دانشجو، بر رفع به نیازهای آنها متمرکز شویم.

گفتنی است در طول اجرای این جشنواره که از ۱۰ تیرماه تا پایان شهریور ماه امسال برگزار شد، تعداد ۷۴۹ هزار و ۸۴۳ نفر از مشتریان زیر ۱۸ سال، با افتتاح یا افزایش موجودی حساب پس

انداز و کوتاه مدت خود در این جشنواره شرکت کرده اند.

با انجام یقه‌کشی «جشنواره یک حساب، چند رویا» بانک ملی ایران،۱۴۴ نفر برنده خوش شانس کمک هزینه خرید کنسول بازی(PSP)، دوچرخه، ساعت هوشمند، دوربین عکاسی چاپ فوری، اسکیت برد، اسپیکر بلوتوثی، ایرپاد و صدها جایزه نقدی شدند که مبالغ جایزه برای برندگان جوایز نقدی به حساب آنها واریز خواهد شد.

بیمه نوین ارائه می‌دهد

جشنواره فروش مهم همراه با جوایز ویژه



شرکت بیمه نوین در راستای ایجاد خلق ارزش برای مشتریان، محصولات بیمه‌ای خود را با شرایط ویژه در آذر سال جاری به فروش می‌رساند.

به گزارش روابط عمومی و تبلیغات بیمه نوین، این شرکت از یکم تا سیام آذر ۱۴۰۲ در جشنواره فروشی که "مهام" نام دارد، انواع بیمه‌نامه‌های بدنه اتومبیل، آتش‌سوزی، برخی از بیمه‌نامه‌های مسئولیت و بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری خود را با تخفیف و شرایط ویژه به فروش می‌رساند.

همچنین در جشنواره "مهام" بیمه نوین علاوه بر تخفیف‌های ویژه، به افرادی که در بازه زمانی این جشنواره محصولات ارائه شده را خریداری کنند، به قید قرعه جوایزی تعلق خواهد گرفت.

در این جشنواره فروش ویژه، بیمه‌های مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان ساختمانی، مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان عمرانی، مسئولیت کارفرما در قبال؛ کارکنان صنعتی، خدماتی و بازرگانی، مسئولیت حرفه‌ای پزشکان و مسئولیت حرفه‌ای پیراپزشکان را با تخفیف ویژه ارائه می‌شوند.

انواع بیمه‌های آتش‌سوزی منازل مسکونی، آتش‌سوزی صنعتی و غیر صنعتی و بیمه‌نامه آتش‌سوزی انبار نیز از جمله دیگر محصولاتی هستند که با شرایط ویژه به فروش می‌رسند. بیمه عمر و سرمایه‌گذاری نوین نیز با تخفیف ویژه در هزینه‌های اداری و بیمه‌گری در این جشنواره به فروش می‌رسند.

همچنین بیمه مستمری نوین نیز از جمله محصولاتی است که در صورت خرید در مدت زمان جشنواره "مهام"، شامل شرکت در قرعه کشی جوایز ویژه خواهد شد.

گفتنی است، علاقه‌مندان برای کسب آگاهی بیشتر از شرایط جشنواره "مهام" نوین، می‌توانند به سامانه اینترنتی این شرکت به آدرس www.novininsurance.com مراجعه کنند.

در سفر استانی مازندران اعلام شد **برنامه ریزی برای گسترش همکاری مشترک صندوق تامین و کمیته امداد امام خمینی**

مهدی قمصریان، مدیر عامل صندوق تامین خسارت های بدنی در جریان بیست و ششمین سفر استانی خود از مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان مازندران قدرانی کرد.



به گزارش روابط عمومی صندوق تامین خسارت های بدنی، مهدی قمصریان، مدیر عامل صندوق تامین خسارت های بدنی در جریان بیست و ششمین سفر استانی خود از مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان مازندران قدرانی کرد.

کمیته امداد امام خمینی استان مازندران استفاده از ظرفیت این کمیته بازیافت مطالبات صندوق، بدهی بیست نفر از مددجویان و افراد تحت پوشش آن نهاد، که بدلیل فقدان پوشش بیمه نامه شخص ثالث از تسهیلات صندوق تامین خسارت های بدنی استفاده کرده بودند، تسویه شد. بنا به اعلام صندوق تامین خسارت های بدنی، در چارچوب این همکاری مشترک، بدهی بالغ بر دو میلیارد ریال از بدهکاران صندوق تامین خسارت‌های بدنی پرداخت شد.

مهدی قمصریان با اشاره به این اقدام شایسته خواستار برنامه ریزی سایر شعب صندوق در سراسر کشور برای استفاده از ظرفیت نیکوکاران و نهادهای حمایتی برای پرداخت بدهی اقسار ضعیف و کم برخوردار به صندوق شد.

همراه شدن با موج تحولات دیجیتال اجتناب‌ناپذیر است

کشورمان نمی‌توانیم شاهد باشیم. بالاخره در نظر بگیرید ما با یکسری آیین‌نامه و قوانین حاکمیتی هم سر و کار داریم که تطابق تغییرات تکنولوژی و نوآوری با این قوانین، خود نیاز به مطالعات و اقدامات مضاعف دارد. حضور استارت‌آپ‌های بیمه‌ای را ملاحظه کنید که طی پنج سال اخیر چه چالش‌هایی داشته‌اند، بنظم

علی‌رغم وجود شرایط اجتماعی و حاکم بر جامعه کشورمان، می‌توان در بخش‌هایی از تکنولوژی بهره‌مند شد تا با بالا بردن جذابیت‌ها و خدمات ارزش افزوده، قیمت تمام شده محصول برای شرکت بیمه کاهش پیدا کرده و بیشترین منافع برای بیمه‌گر و بیمه‌گزار ایجاد شود. استفاده از هوش مصنوعی یکی از این موضوعات است که قطعاً طی پنج سال آتی بسیاری از فرآیندها از جمله فرآیند تعیین نرخ خق بیمه‌های عمر را در دنیا دچار دگرگونی خواهد کرد. به طوری که سامانه‌های مبتنی بر هوش مصنوعی بر اساس اطلاعات آماری افراد و پیش‌بینی دقیق‌تر شرایط سال‌های آتی، نرخ خق بیمه متناسب را به ازای هر فرد پیشنهاد خواهند داد.

قطعاً شرکت بیمه‌ای که به این اتفاقات و تحولات دیجیتال بی‌تفاوت باشد، نمی‌توان آینده‌ای روشن برای‌اش متصور شد.

از برنامه‌های خود در شرکت بیمه باران بگوئید.

چنانچه پیش از این اشاره کردم، توجه به حوزه تحول دیجیتال، امری اجتناب‌ناپذیر است. باید در این حوزه هوشمندانه عمل کرد. تمرکز بر شرایط فعلی و تأکید بر این گزاره که محصولاتمان برای مشتری جذابیت دارد و شبکه فروش می‌تواند آنرا بفروشد، بدون در نظر گرفتن تحولات آتی به ویژه تحولات حوزه دیجیتال، وضعیت درآمدی و سودآوری شرکت و شبکه فروش را در موقعیت خطر قرار می‌دهد. لذا سعیمان بر این خواهد بود که در این حوزه حرف برای گفتن داشته باشیم و از تجربه و دانش

روی بیمه‌گزار ترسیم کند و به او کمک کند تا بتواند بهترین تصمیم را بگیرد. با این نگاه، شرکت‌های بیمه بر اساس قابلیت‌هایی که ایشیونرک‌ها، در فرآیند انتخاب محصول توسط بیمه‌گزار و ارائه خدمات در طول مدت بیمه‌نامه برای او ایجاد می‌کند، می‌توانند نقش موثرتری داشته باشند.

از دیدگاه شرکت بیمه و آنچه تجربه شده است، مهمترین عامل موفقیت یک شرکت بیمه‌ای در فروش بیمه‌های زندگی، داشتن یک شبکه فروش توانمند در ارائه مشاوره و محصول به مشتریان است. در این خصوص نرم افزارهای مبتنی بر MLM در حال توسعه هستند تا بتوانند، ارکان سازمان فروش را برای کسب موفقیت بیشتر و بدون موانع روش‌های سنتی همراهی کنند.

در حوزه مشاوره بیمه‌ای، بکارگیری سامانه‌های ESS و DSS در حوزه تحلیل و پیش‌بینی وضعیت اقتصادی و سلامتی افراد، می‌تواند در ارائه محصول توسط شبکه و انتخاب آن توسط بیمه‌گزار قبل از خرید بیمه‌نامه، توانمندی شرکت بیمه را در رفع

دغدغه‌های مشتریان خود بیشتر کند.

در حوزه محصول و خدمت، بر خلاف دیدگاه عمومی و رایج که بیمه‌نامه در پایان مدت بیمه‌نامه یا در صورت وقوع فوت بیمه‌گزار کاربرد دارد، می‌توان با استفاده از تکنولوژی دسندتی به اندوخته بیمه‌نامه را برای مشتری ملموس کرد. تا بتواند در صورت نیاز با کمترین میزان بوروکراسی اداری، از ظرفیت‌ها و منافع اندوخته بیمه‌نامه استفاده کند.

آیا در کشور ما که مختصات اقتصادی و اجتماعی خاص خود را دارد، ضرورت دارد همگام با تحولات تکنولوژیک جهان در حوزه بیمه‌گام برآیم؟ لزوما همان سرعتی را که دنیا در بخش تحول دیجیتال در پیش گرفته، در