



### بیمه‌نامه جامع سپهر سرد، سه بیمه‌نامه در یک قالب

وقتی مدیر ساختمان باشید، وظایف و مسئولیت‌های قانونی مختلفی در زمان بروز اتفاقات و حوادث احتمالی دارید. پس نیاز به یک بیمه‌نامه جامع دارید تا حاشیه امنی در قبال خطراتی مثل آتش‌سوزی، اشخاص ثالث، نطفاتچی، تعمیرکاران و حتی استفاده‌کنندگان از آسانسور داشته باشید، بیمه سرمد با بیمه‌نامه جامع "سپهر سرد" فکر همه چیز رو کرده.

وقتی مدیر ساختمان باشید، وظایف و مسئولیت‌های قانونی مختلفی در زمان بروز اتفاقات و حوادث احتمالی دارید. پس نیاز به یک بیمه‌نامه جامع دارید تا حاشیه امنی در قبال خطراتی مثل آتش‌سوزی، اشخاص ثالث، نطفاتچی، تعمیرکاران و حتی استفاده‌کنندگان از آسانسور داشته باشید، بیمه سرمد با بیمه‌نامه جامع "سپهر سرد" فکر همه چیز رو کرده.

بیمه‌نامه جامع "سپهر سرد" به طور ویژه از ترکیب ۳ بیمه‌نامه برای منازل مسکونی طراحی شده که بدون نیاز به بازدید و بدون محدودیت در سرمایه اعلامی، در حالت پایه شامل خسارت‌های ناشی از آتش‌سوزی، ساقعه و انفجار آب، طوفان، گردباد و تندباد قابل ارائه و تعهد می‌باشد، اثاثیه، شمعاعات و تاسیسات هست که همراه با پوشش خطرات اضافی از قبیل سیل، طغیان آب، زلزله، آتش‌فشان، طوفان، گردباد و تندباد قابل ارائه است، این بیمه‌نامه همچنین مسئولیت مدنی مدیر و هیأت‌مدیره ساختمان در قبال ساکنین و اشخاص ثالث که در ساختمان حضور دارند شامل نگهداری، تعمیرکار، باغبان، سرویس‌کار، سربایدار، کارگران خدماتی و ... را در کنار مسئولیت مالی برای دارندگان و استفاده‌کنندگان از آسانسور شامل هزینه‌های پزشکی، تعهد مالی حوادث و غرامت فوت و نقص عضو تا سقف تعهدات مندرج در بیمه‌نامه را شامل می‌شود.

این بیمه‌نامه به شما کمک می‌کند تا در برابر عواقب ناشی از حوادث محافظت شوید و آرامش خاطر داشته باشید. برای کسب اطلاعات بیشتر و استفاده از "بیمه‌نامه جامع سپهر سرد" از طریق کلیه شعب و نمایندگی‌های بیمه سرمد پرسش، تعهد مالی حوادث و نایتماس با شماره ۱۵۱۶ اقدام کنید و از مزایای بیمه‌نامه جامع سپهر سرد بهره‌مند شوید.

### کارگاه بازی آموزشی «اتاق فرار هوش سیاه» در بیمه دی برگزار شد



کارگاه بازی آموزشی "اتاق فرار هوش سیاه" با حضور ۲۸ نفر از همکاران بیمه دی برگزار شد. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه دی، این دوره به همت مدیریت یادگیری و توسعه استعداد برگزار شد و طی آن همکاران شرکت‌کننده به تقویت مهارت‌های حل مسئله، تفکر انتقادی و کار گروهی پرداختند.

در دنیای پیچیده و رقابتی امروز؛ «یادگیری مبتنی بر بازی» به عنوان یک روش نوین در طراحی تجربه‌های یادگیری و توسعه فردی، به‌طور فزاینده‌ای در محیط‌های حرفه‌ای و آموزشی برای بزرگسالان مورد توجه قرار گرفته است. این مفهوم که با به کارگیری عناصر بازی‌سازی باعث افزایش مشارکت و انگیزه می‌شود و یادگیری را تسهیل می‌کند؛ ابزاری مؤثر برای بهبود فرآیندهای یادگیری و ارتقاء کیفیت کار به شمار می‌آید. این نوع آموزش، نه تنها باعث افزایش تعامل و مشارکت در یادگیری می‌شود بلکه می‌تواند مهارت‌های حل مسئله، تفکر انتقادی و کار گروهی را تقویت کند.

بازی اتاق فرار هوش سیاه به صورت اختصاصی برای تقویت مهارت‌های تفکر خلاق و حل مسئله طراحی شده است. این بازی خلاقیت و هوش شرکت‌کنندگان را به چالش می‌کشد و ایشان را درگیر پرونده‌های جنایی پیچیداری می‌کند که نیاز به حل معماهای نوآورانه دارند. در این بازی، شرکت‌کنندگان باید از تکنیک‌های تفکر خلاق به طور مناسب استفاده نموده و بتوانند با استفاده از همکاری، شوند مؤثر، مدیریت ابهام، انتخاب و تطبیق استراتژی، حل تعارض، مدیریت بحران و ایده پردازی گروهی به حل معماها بپردازند.

فقط گزارش رسیده از برگزار کنندگان این رویداد، بیمه‌های بازی طی دو ماه گذشته، ۵۰ دفعه در شرکت‌های مختلف اجرا شده است و طبق گزارش رسیده از برگزار کنندگان این رویداد، فقط گروه‌های بیمه دی توانستند در مدت زمان کمتر از دو ساعت معماها را حل کنند. همچنین با توجه به استقبال همکاران بیمه دی از این کارگاه آموزشی، مدیریت یادگیری و توسعه استعداد اقدام به برگزاری مجدد دوره برای سایر همکاران داوطلب نموده است.

### دلیل خروج صافولا از ایران مشخص شد

## قیمت روغن تحت سلطه شرکت سعودی

گروه اقتصاد - شرکت عربستانی صافولا که بخش بزرگی از بازار روغن ایران را در دست داشت، از ایران خارج شد. در مورد خروج صافولا از ایران، علی شریعتی، عضو اتاق بازرگانی ایران، عنوان کرد: تنها دلیل قابل حدس این است که با توجه به بازگشت دونالد ترامپ، رئیس جمهوری منتخب آمریکا، ممکن است عربستان تصمیم داشته باشد سطح روابط خود با ایران را کاهش دهد.



سرمایه‌گذار است. حالا چرا سرمایه‌گذار خارجی باید از بازار خارج شود؟ یکی از احتمالات می‌تواند بازگشت ترامپ و مسائل سیاسی باشد. این تحلیل‌ها گمانه‌زنی است.

#### چرا تاکنون جایگزین صافولا مشخص نشده است؟

شریعتی در مورد جایگزین صافولا تشریح کرد: باید بررسی شود چه کسی قرار است جایگزین آن شود. نکته مهم این است که تغییرات در چنین شرکت‌هایی باید حتماً افشا شود. صافولا به‌شهر یک شرکت بورسی است و باید در سامانه کدال اطلاع‌رسانی شود که چه

چراکه به نظر نمی‌رسد دلیل دیگری در میان باشد. او ادامه داد: در این سال‌ها، وضعیت شرکت‌های تولیدکننده روغن با توجه به ارزهای ترجیحی و حمایتی که از دولت دریافت می‌کردند، بسیار مطلوب بود. به خصوص با توجه به سهم بازاری که شرکت صافولا داشت، وضعیت بسیار خوبی داشت و جزو رهبران بازار بود.

بنابراین، این احتمال که شرکت به دلیل پایین بودن سودآوری از ایران خارج شده باشد، قطعاً نادرست است. او ادامه داد: بر اساس تحلیل‌ها، استفاده از منطقه، این تصمیم نمی‌تواند به خاطر مدل کسب‌وکار یا کاهش سود باشد. از نظر تکنیکال، اکنون شرکت‌های روغن وضعیت مطلوبی دارند. حتی با وجود نوسانات جهانی قیمت مواد اولیه، در نهایت همه سودآور بوده‌اند.

شریعتی خاطرنشان کرد: نکته مهم دیگر این است که سایر شرکت‌های فعال در این حوزه از بازار خارج نشده‌اند، حتی شرکت‌هایی که مستقیماً در صنعت روغن فعالیت نمی‌کردند، مانند گروه صنعتی گلرنگ یا مپمن، طی سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری‌های زیادی انجام داده‌اند. این موضوع نشان می‌دهد صنعت روغن جذاب است و خروج این شرکت نمی‌تواند به دلیل کاهش سود این صنعت باشد.

وی افزود: تفاوت اصلی این شرکت با سایر شرکت‌های تولیدکننده روغن این است که سرمایه‌گذار خارجی داشته است، در حالی که بقیه شرکت‌ها دولتی، خصوصی یا خصوصی هستند. بنابراین، به نظر می‌رسد که خروج این شرکت به دلیل خارجی بودن

سرمایه‌گذار است. حالا چرا سرمایه‌گذار خارجی باید از بازار خارج شود؟ یکی از احتمالات می‌تواند بازگشت ترامپ و مسائل سیاسی باشد. این تحلیل‌ها گمانه‌زنی است.

#### چرا تاکنون جایگزین صافولا مشخص نشده است؟

شریعتی در مورد جایگزین صافولا تشریح کرد: باید بررسی شود چه کسی قرار است جایگزین آن شود. نکته مهم این است که تغییرات در چنین شرکت‌هایی باید حتماً افشا شود. صافولا به‌شهر یک شرکت بورسی است و باید در سامانه کدال اطلاع‌رسانی شود که چه

چراکه به نظر نمی‌رسد دلیل دیگری در میان باشد. او ادامه داد: در این سال‌ها، وضعیت شرکت‌های تولیدکننده روغن با توجه به ارزهای ترجیحی و حمایتی که از دولت دریافت می‌کردند، بسیار مطلوب بود. به خصوص با توجه به سهم بازاری که شرکت صافولا داشت، وضعیت بسیار خوبی داشت و جزو رهبران بازار بود.

بنابراین، این احتمال که شرکت به دلیل پایین بودن سودآوری از ایران خارج شده باشد، قطعاً نادرست است. او ادامه داد: بر اساس تحلیل‌ها، استفاده از منطقه، این تصمیم نمی‌تواند به خاطر مدل کسب‌وکار یا کاهش سود باشد. از نظر تکنیکال، اکنون شرکت‌های روغن وضعیت مطلوبی دارند. حتی با وجود نوسانات جهانی قیمت مواد اولیه، در نهایت همه سودآور بوده‌اند.

### دوره انتظار خرید خانه برای افراد تحت پوشش کمیته امداد به ۳.۵ قرن رسید!

امداد نیز یک میلیون تومان واریز می‌شود. حال با در نظر گرفتن مبلغ یک میلیون تومان، این قشر پس از چند سال توانایی خانه دار شدن را خواهد داشت؟

قیمت هر متر مسکن در شهر تهران، طبق آخرین آمار اعلام شده از سوی بانک مرکزی، حدود ۸۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است (مرداد ۱۴۰۳) این بدان معناست که قیمت هر متر مسکن ۸۸.۵ برابر میزان مستمری این قشر است. بنابراین با در نظر گرفتن تورم صفر و با فرض پس‌انداز کامل مستمری، مددجویان تحت پوشش این دو نهاد می‌توانند پس از هفت سال و چهار ماه، یک متر خانه بخرند.

**با سقف دریافت مستمری کمیته امداد ۱۴۰ سال و ۴ ماه خرید خانه طول می‌کشد**

با این همه، براساس بررسی‌های تجارت‌نیوز یک خانواده دو نفره تحت پوشش کمیته امداد، با میزان مستمری یک میلیون و ۴۲۰ هزار تومان، می‌توانند پس از پنج سال و دو ماه یک متر خانه و پس از ۳۱۱ و ۶ ماه شهرها است و میزان برابری و سید خرید همه یکسان نیست | با این حال تمامی اقشار کم‌برخوردار و معلول تحت پوشش نهادهای حمایتی به صورت برابر در سراسر کشور از حق داشتن مسکن محروم شده‌اند!

### رشد ۶۵ درصدی پرتفوی بیمه آسیا با ۳۳.۵ همت فروش در نه ماهه ۱۴۰۳

#### افزایش سهم بیمه‌های زندگی (اشخاص و مسئولیت)

سهم بیمه‌های اشخاص و مسئولیت از پرتفوی بیمه آسیا با رشد ۱۱۷ درصدی، از ۳۴.۸ درصد در نه ماه اول سال ۱۴۰۲ به ۴۵.۸ درصد در مدت مشابه سال جاری افزایش پیدا کرده است. بیشترین رشد تولید در این نه ماهه مربوط به بیمه‌های عمر و پس‌انداز با مبلغ ۳۳.۴ هزار میلیارد ریال و با رشد ۳۴۷ درصد است که عملاً ۱۰ درصد از پرتفوی شرکت را به خود اختصاص داده است. طراحی و ارائه بیمه نامه‌های جدید مستمری رایان، آرسا و مهرآسیا و تلاش ارزنده کارکنان و شبکه فروش در این زمینه، بر فروش بیمه‌های زندگی بیمه آسیا و تحقق راهبرد این شرکت جهت توسعه این بیمه، تأثیر قابل توجهی داشته است.

#### کاهش سهم بیمه‌های شخص ثالث اتومبیل

از سوی دیگر در راستای بهبود ترکیب پرتفوی، سهم بیمه شخص ثالث اتومبیل در نه ماهه امسال، از حدود ۴۰ درصد در نه ماهه سال قبل، به ۳۲.۴ درصد در سال جاری کاهش پیدا کرده است. به طور کلی، سهم ۲۲.۴ درصدی بیمه‌های شخص ثالث و ۱۲.۲ درصدی بیمه‌های بدنه اتومبیل از کل پرتفوی بیمه آسیا، نشان می‌دهد این شرکت بزرگ بیمه‌ای به عنوان شرکتی شاخص در راستای توسعه خدمات در سطح کشور، بار سنگین خدمات بیمه‌ای به مردم در بخش خودرو را به خود اختصاص داده است.

#### بهبود قابل ملاحظه ترکیب پرتفوی

آمار عملکرد نه ماهه بیمه آسیا نشان می‌دهد، ترکیب پرتفوی این شرکت به طور چشمگیری به سمت رشته‌های خرد، سودآور و کم‌ریسک درحال تغییر است. بیشترین رشد فروش در رشته‌های بیمه عمر و پس‌انداز (۳۴۷ درصد) بیمه درمان (۱۰۶.۵ درصد)، بیمه بدنه اتومبیل (۴۵ درصد)، بیمه آتش‌سوزی (۴۲.۶ درصد) بیمه‌های عمر و حوادث

### اخبار

### گام‌های مؤثر بیمه سینا برای توسعه بیمه‌های اموال



معاونت فنی بیمه‌های غیرزندگی بیمه سینا با تمرکز بر ارتقاء سطح خدمات، توسعه محصولات و بهبود تجربه مشتریان، اقدامات مؤثری را در حوزه‌های مختلف به اجرا گذاشته است.

به گزارش روابط عمومی بیمه سینا؛ معاونت فنی بیمه‌های غیرزندگی بیمه سینا با تمرکز بر ارتقاء سطح خدمات، توسعه محصولات و بهبود تجربه مشتریان، اقدامات مؤثری را در حوزه‌های مختلف به اجرا گذاشته است.

عباس آقابرابی، سرپرست معاونت فنی بیمه‌های غیرزندگی، در گفتگویی کوتاه به تشریح این برنامه‌ها پرداخت.

عباس آقابرابی در خصوص برنامه شرکت پیرامون اصلاح ترکیب پرتفوی گفت: با بررسی دقیق پرتفوی موجود و شناسایی پرتفوهایی زیان‌ده، گام‌های مؤثری در جهت اصلاح ترکیب پرتفوی بیمه سینا برداشته شده که این اقدامات با هدف افزایش سودآوری و کاهش ریسک عملیاتی انجام شده و نتایج مثبتی به همراه داشته است.

وی افزود: برای رسیدن به ترکیب مناسب پرتفوی، تمرکز شرکت بر تقویت خرده‌فروشی بوده است که در این راستا با برگزاری دوره‌های آموزشی و پشتیبانی‌های مورد نیاز از شبکه فروش گام‌های مؤثری برای انجام این مهم برداشته شده است.

آقابرابی در خصوص حمایت از شبکه فروش و تقویت خرده‌فروشی با محوریت شبکه فروش گفت: در سال جاری جشنواره‌های متعددی در حوزه‌های "مسئولیت، آتش‌سوزی و اتومبیل" برگزار شد و به مناسبت بیست‌ویک سالگی بیمه سینا نیز جشنواره‌های با شرایط ویژه در حال برگزاری است که مورد استقبال شبکه فروش قرار گرفته و فرصت خوبی برای تقویت خرده‌فروشی محسوب می‌شود. برگزاری این گونه جشنواره‌ها موجب شده تا تعداد نمایندگان فعال در شبکه فروش افزایش قابل توجهی داشته باشند.

آقابرابی افزود: همچنین علاوه بر افزایش تعداد مراکز درمانی، بهره‌برداری از سامانه نوین «سینا‌پس» که قابلیت‌های منحصر به فردی داشته و مختص شرکت بیمه سینا در حوزه بیمه‌های درمانی است، موجب شده تا دقت و سرعت در رسیدگی به پرونده‌های خسارت درمان افزایش یافته و با ارتباطی که سینا‌پس با سامانه‌های سیاست و سامانه‌های تأمین اجتماعی برقرار می‌کند، امکان ارزیابی الکترونیکی پرونده‌های خسارت درمان فراهم شده است؛ همچنین این سامانه با حذف نسخ فیزیکی، امکان ارتباط سریع‌تر، ارائه خدمات به‌روز و پیگیری دقیق‌تر خسارت‌های درمانی را برای بیمه‌شدگان فراهم می‌نماید.

سرپرست معاونت فنی بیمه‌های غیرزندگی افزود: شرکت بیمه سینا در زمینه طراحی محصولات جدید بیمه‌ای، مجوز چند طرح بیمه‌ای در زمینه ریسک‌های مرتبط با بازار سرمایه و بیمه‌های سایبری را از بیمه مرکزی اخذ نموده که به زودی فروش آنها آغاز می‌شود.