

مدیرعامل بیمه البرز در گردهمایی سراسری نمایندگان برترین شرکت: جلب رضایت مردم ضامن بقای شرکت های بیمه است



در خسارت های بیش از یک میلیارد ریالی بیمه البرز بیش از ۳۴ میلیارد ریال خسارت پرداخت کرد

۱۶

بندر اعلام کرد:

بیمه البرز جزو برترین بیمه ها

۵

شعبه فر دوسی مشهد افتتاح شد

۱۱

برای نخستین بار در کشور

البرز، سرطان را بیمه می کند

۱۲

در نامه ای به رئیس کل بیمه مرکزی اعلام شد:

اعلام رضایت هلال احمر ایران از خدمات بیمه البرز

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری هلال احمر ایران در نامه ای به رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران از عملکرد بیمه البرز در ارتباط با ارائه خدمات بیمه ای به جمعیت هلال احمر جمهوری اسلامی ایران قدردانی کرد.

به گزارش روابط عمومی و بین الملل بیمه البرز، قائم موهبتی، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری هلال احمر ایران در این نامه آورده است: ارزیابی صورت گرفته و سنجش میزان رضایتمندی ستاد و توابع و جمعیت هلال احمر در سراسر کشور حاکی از مطلوبیت خدمات ارائه شده توسط شرکت بیمه البرز بوده است. وی در ادامه آورده است: از این رو مراتب تشکر و قدردانی خود را از بیمه البرز به خاطر کیفیت شایسته خدمات ارائه شده اعلام می دارد.

بنابراین گزارش، بیمه البرز در سال گذشته موفق شد در طرح سنجش میزان رضایتمندی ارباب رجوع رتبه اول را به خود اختصاص دهد.

بر این اساس، این شرکت در سال های ۸۶، ۸۷ و ۸۸ رتبه اول مشتری مداری را در بین تمام دستگاه های اجرایی و در سال های ۸۳، ۸۴ و ۸۵ رتبه اول را در میان بانک ها و بیمه ها را به لحاظ تکریم ارباب رجوع و جلب رضایت مشتری کسب کرد.

آن تنش های اولیه ای را که شاید بر اثر عدم تجربه ایجاد شده بود نرخ شکنی ها، رقابت های مکارانه جای خود را به یک فعالیت کاملا حرفه ای و مبتنی بر رقابت بدهد و امیدواریم با گذشت چند سال آینده این بازار به واقع یک بازار کاملا حرفه ای شود و کسانی که در این بازار فعالیت می کنند هم منافعشان تامین شود و هم از کاری که می کنند لذت ببرند. انجام یک کار حرفه ای که مبتنی بر دانش، مهارت و توانایی است وقتی در یک بازار سالم ادامه پیدا کند طبیعتا موجب رضایت آنان است و ان شاء الله که این بازار به نحوی تثبیت شود. سیستم نظارت، استانداردها و فرآیندها به گونه ای حاکم شود که همه با کمال اطمینان و آسایش به کار بپردازند و مشتری ها و مردم و جامعه هم احساس کنند که صنعت بیمه کشور و شرکت های بیمه به آنها امنیت و آسایش خاطر می فروشند. امنیت و آسایش خاطر که پشتوانه توسعه و پیشرفت کشور هست و موجب

است. بزرگ مردی که وقتی در محراب نماز به شهادت رسید گفتند که از شدت عدل به شهادت رسید و جامعه تحمل و توانایی پذیرش عدالتی را که علی به دنبالش بود، نداشت. توفیقی است برای ما در این روز که این مراسم را برگزار کردیم و تاسی کنیم به این بزرگ مرد به عنوان الگوی یک انسان کامل. من از همه شما سیاست گزاران که دعوت ما را پذیرفتید و در این گردهمایی خانوادگی بیمه البرز حضور پیدا کردید. به بزرگوارانی که از خارج از شرکت تشریف آوردند خیر مقدم عرض می کنم و از همه شما تشکر می کنم که نام شرکت بیمه البرز، اهداف و سیاست های شرکت را به خوبی دنبال می کنید و همبستگی و همدلی که در شرکت وجود دارد بین کارکنان، بین کارکنان و نمایندگان، بین نمایندگان و کارکنان و مشتریان شرکت قابل تقدیر است. در بازار به شدت رقابتی که خوشبختانه در کشور ایجاد شده و بحمدالله می رود که

گردهمایی سراسری نمایندگان شرکت بیمه البرز و کارگزاران همکار همزمان با عید سعید غدیر خم و با حضور مشاور وزیر اقتصاد، معاون نظارت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، دبیرکل سندیکای بیمه گران ایران و جمع کثیری از نمایندگان و کارگزاران، برگزار و از نمایندگان برتر این شرکت قدردانی شد.

محمد ابراهیم امین، مدیرعامل بیمه البرز در این گردهمایی درباره وضعیت صنعت بیمه کشور، بیمه البرز و همچنین اقتصاد نمایندگی سخنانی ایراد کرد که متن آن به شرح ذیل است:

خدا را شکر می کنم که توفیق داد و عمری داد که یکبار دیگر در خدمت عزیزان خانواده بیمه البرز باشم و این مراسم سالانه تقدیر از نمایندگان برتر شرکت را همزمان با عید سعید غدیر برگزار کنیم و تاسی کنیم به بزرگ مردی که الگوی همه خوبی ها و زیبایی ها است که بشر در جستجوی آن

سیستم نظارت، استانداردها و فرآیندها به گونه‌ای حاکم شود که همه با کمال اطمینان و آسایش به کار پردازند و مشتری‌ها و مردم و جامعه هم احساس کنند که صنعت بیمه کشور و شرکت‌های بیمه به آنها امنیت و آسایش خاطر می‌فروشند



نمایندگی که طبیعتاً هزینه‌های خیلی بالاتری دارند باید در شهرستان‌ها و استان‌ها حداقل ۵۰۰ میلیون تومان و در تهران یک میلیارد تومان پورتنفوی داشته باشند.

شرکت‌های نمایندگی امتیازی که نسبت به نماینده‌های حقیقی دارند این است که درصد کارمزدشان بالاتر است و این امتیاز را به‌خاطر شرکتی بودن می‌گیرند که هزینه‌های بالاتری را متحمل می‌شوند. چنانچه نتوانند حداقل پورتنفوی تعیین شده را بدست بیاورند ما به آنها اخطار می‌دهیم که کارمزد حقوقی نخواهیم پرداخت و کارمزد حقیقی به آنها پرداخت خواهیم کرد.

سال گذشته شرکت ۲۶ میلیارد تومان سود داشته است که از محل سرمایه‌گذاری در بورس و سود سپرده‌های بانکی بدست آمد. یعنی از عملیات بیمه‌گری هیچ سودی کسب نکرده ایم. عملیات بیمه‌گری به دلایل شرایط بازار که بیش از ۵۰ درصد متعلق به ثالث است و بر این بیمه عوارض بسیار متعددی بسته شده است و در سال‌های گذشته آن را از مردم می‌گرفتیم و به خزانه واریز می‌کردیم ولی امسال باید از حق بیمه خودمان به حساب خزانه واریز کنیم و این مسئله تبدیل به یک پدیده بسیار مخرب و زیان‌آور در

ماهانه حداقل باید بین ۱۰ تا ۱۵ میلیون تومان پورتنفوی داشته باشد. اگر کمتر از این پورتنفوی داشته باشد یا معاشش یا اداره دفترش ممکن است دچار مشکل شود. نماینده‌ای که در سال کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان پورتنفوی دارد این فعالیت برای توجیه اقتصادی ندارد البته در ابتدای کار طبیعتاً هر شغل و کسب و پیشه‌ای برای تداوم به فداکاری، صبر و تحمل نیاز دارد تا نماینده بتواند دانش و مهارت خودش را در بازاریابی و صدور ارتقاء دهد و آموزش‌های لازم را ببیند و مجوزهای صدور را اخذ کند. طبیعتاً در یکی دو سال اول ممکن است این درآمد‌ها کفاف مخارجش را نکنند ولی اگر بعد از یک یا دو سال یک نماینده حقیقی کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان پورتنفوی در سال کسب کند آن کسب و کار، اقتصادی نیست براساس همین، در شرکت این را به عنوان یک الزام درآورده ایم و نمایندگانی که پورتنفویشان متناسب نیست در مقاطع زمانی کوتاه تذکرات را به صورت کتبی دریافت می‌کنند که میزان پورتنفوی شما متناسب با هزینه‌هایتان نیست. بالاخره هر کسب و کاری تجزیه و تحلیل اقتصادی و تحلیل هزینه فایده باید داشته باشد. برای شرکت‌های

آن تنش‌ها و مسایل در ابتدا بر اقتصاد نماینده تاثیر می‌گذارد. یک نمایندگی برای این که بتواند فعالیت کند یک واحد با کاربری اداری نیاز دارد. به دو یا سه همکار به تناسب فعالیت و تجهیزات نیاز دارد که هزینه‌های سنگینی دارد و اگر نتواند متناسب با این هزینه‌ها، کارمزد دریافت کند و فروش داشته باشد طبیعتاً دچار مشکل خواهد شد و متأسفانه برخی که بسیار اندک هستند ممکن است دفتر نمایندگی را تبدیل به مکان فعالیت‌های دیگر بکنند یا خدای ناکرده به وادی‌های دیگر هدایت شوند. تجزیه و تحلیل اقتصاد نمایندگی خیلی ساده است. ما در شرکت بیمه البرز در سال گذشته حدود ۳۶۰ میلیارد تومان پورتنفوی داشتیم و حدود ۳۶ میلیارد تومان کارمزد و حق صدور پرداخت کردیم این بدین معناست که نمایندگان، به طور متوسط بابت هر حق بیمه‌ای که به شرکت می‌آورند ۱۰ درصد کارمزد و حق صدور دریافت می‌کنند. اگر میانگین هزینه یک دفتر نمایندگی و درآمد لازم برای تامین معاش یک نماینده را در ماه حداقل ۱/۵ میلیون تومان در تهران و یک میلیون تومان در شهرستان در نظر بگیریم که شاید در تهران خیلی بیشتر باشد این بدان معناست که هر نماینده

رشد و رفاه جامعه. شرکت‌های بیمه کالا و خدماتی را عرضه می‌کنند که به واقع نمی‌شود بر آن بها گذاشت. امنیت و آسایش خاطر باعث می‌شود جامعه از تنش‌ها و دغدغه‌ها به دور باشد و به آینده امیدوار باشد. ترس از دست دادن کالا و دارایی نداشته باشند و با اتکا به شرکت‌های بیمه بدون دغدغه وارد سرمایه‌گذاری و فعالیت اقتصادی شوند و اشتغال و رشد و رفاه برای کشور تامین کنند.

لازم می‌دانم در این فرصتی که فراهم شده و اکثریت نمایندگان شرکت در این جلسه حضور دارند نکاتی را در باب اقتصاد نمایندگی عرض کنم.

با توسعه اختیاراتی که بیمه مرکزی و شورای عالی بیمه به شرکت‌های بیمه دادند برای جذب نماینده به یکباره در دو سه سال اخیر تعداد نمایندگان شرکت‌های بیمه به شدت افزایش پیدا کرد. من جمله در خود شرکت بیمه البرز از ۶۰۰ نفر در سال ۸۷ به حدود ۱۷۰۰ نماینده رسیدیم و تلاش کردیم در تمام شهرهای بالای ۵۰ هزار نفر حداقل یک نماینده داشته باشیم. منتها حضور یکباره تعداد کثیری نماینده در یک بازار بدون گسترش متناسب بازار طبیعتاً تنش‌ها و مسائلی را به دنبال می‌آورد و

توسط نمایندگان از سوی هیات مدیره تصویب شده است که قدم دیگری است که حوزه فعالیت آنها را گسترش دهیم و قطعاً با این همبستگی و همدلی که بین کارکنان و نمایندگان وجود دارد البرز همچنان توانگر و پایدار باشد و از پشتوانه‌های فنی خوبی برخوردار باشد.

در بازار رقابتی امروز جز با رضایت مردم بقا امکان ندارد. جز با تنوع و نوآوری و اقتصادی کردن فعالیت نماینده و تغییر ترکیب پورتفوی نمایندگان متناسب با شرکت راهی برای ماندن و حفظ سهم بازار وجود ندارد. ما توقع داریم انجمن‌های صنفی نمایندگان نیازهای بازار را شناسایی و به شرکت اعلام کنند تا همکاران متناسب با این نیازها بیمه‌نامه جدید طراحی کنند. خوشبختانه در هفت ماهه امسال ۳۸ درصد رشد پورتفوی داشتیم و با این رشد سهم ۷ درصدی بازار را حفظ خواهیم کرد. امسال بحمداله با همکاری نمایندگان این رشد بسیار خوب است ولی چنانچه این رشد از افزایش فروش ثالث بدست بیاید نه تنها مطلوب نیست بلکه خطرناک است.

امیدوارم با نوآوری و خلاقیت و ابتکار نمایندگان حوزه کارشان را گسترش دهند و تنها به فروش بیمه خودرو قناعت نکنند و در رشته‌های متعدد دیگری که زمینه اش در شرکت فراهم شده توفیقات بیشتری را کسب کنند.

ادامه در صفحه ۵

و موفق داشته به خاطر ثالث فروشی و پورتفوی نامناسب نمایندگان به ورطه مشکلات مالی و زیان‌های سنگین بیافتد. برای بقا و ماندگاری بیمه البرز به عرصه‌های دیگر همچون بیمه‌های زندگی وارد شوید. بیمه عمر و تشکیل سرمایه و مستمری و دیگر بیمه‌ها مثل بیمه نازیایی طرح جدیدی است که عرضه شد و بازار بالقوه ۸۰۰ هزار بیمه‌نامه در سال را دارد و دو سال در انحصار بیمه البرز است که باید در این دو سال تلاش کنیم و توجه بیشتر نمایندگان را برای بازاریابی می‌طلبید.

در سال گذشته بیمه درمانی مهاجران خارجی را گرفتیم که دستاورد خوبی برای البرز بود که وارد عرصه بین‌المللی شدیم و رضایت بسیار خوبی از خدمات به مهاجرین از طرف سازمان ملل و وزارت کشور اعلام شده و به ارتقاء و اعتبار ما افزوده است.

بیمه‌نامه یونیورسال که یک بیمه‌نامه کامل عمر است در حال نهایی شدن است.

من امید فراوان دارم با توانایی‌هایی که در نمایندگان وجود دارد و با افراد تحصیلکرده و چهره‌های جوان که می‌بینم و عملکردشان در شش ماه اول سال که بیش از ۹۰ درصد تعداد بیمه‌نامه‌ها را نماینده‌ها می‌فروشنند و بیش از ۸۰ درصد پورتفوی متعلق به نمایندگان است.

اخیراً آیین‌نامه پرداخت خسارت

توانایی جلوگیری از مصوبات مجلس را نداریم. تنها کاری که از ما برمی‌آید این است که خودمان را در داخل شرکت جمع کنیم. سهامداران شرکت به دنبال سود هستند. نمایندگانشان در هیات مدیره شرکت مرتب نگران هزینه‌ها و درآمدهای شرکت هستند. چگونه می‌شود در چنین فضایی که بیمه شخص ثالث با ضریب خسارت ۱۳۰ درصدی در مقابل ما قرار دارد ما نمایندگان را افزایش دهیم و آنها هم فقط به ثالث فروشی بپردازند. این یک زنگ خطر است برای شرکت و هیچ امید دیگری هم وجود ندارد که نگاه قانونگذاران و مسئولان به بیمه شخص ثالث تغییر کند و این بار سنگین که بر دوش شرکت‌های بیمه گذاشتند و این زهکشی را که از منابع شرکت‌های بیمه می‌کنند تغییر پیدا نکند. تنها راه این است که ما ثالث را در شرکت کنترل کنیم. یکی از راه‌های کنترل این است که نمایندگان ترکیب پورتفوی خود را با پورتفوی شرکت تطبیق دهند. در حالی که شرکت بیش از ۴۰ درصد پورتفوی ثالث ندارد نماینده نباید بیش از ۴۰ درصد پورتفوییش ثالث باشد این راه‌حلی است که شرکت را از زیان دهی و ورشکستگی در آینده نجات می‌دهد اگر بی‌محابا به ثالث فروشی بپردازیم و از فروش بیمه‌نامه‌های دیگر غفلت کنیم شرکت را با خطر مواجه کرده‌ایم. نباید راضی باشید بیمه البرز که بیش از ۵۲ سال در اقتصاد ملی کشور حضور سرفراز

صنعت شده است.

از هر ۱۰۰ تومان حق بیمه وصولی ۱۰ درصد نیروی انتظامی، ۱۰ درصد وزارت بهداشت و ۵ درصد بابت صندوق تامین خسارت‌های بدنی باید به خزانه واریز کنیم و این به غیر از مالیات اعم از مالیات بر ارزش افزوده و عوارض است.

در بیمه البرز که نسبت حق بیمه ثالث در پورتفوی کمتر از ۴۰ درصد است و بهترین نسبت را در بین شرکت‌های بیمه دیگر داریم از هر ۱۰۰ تومان ۲۵ تومانش را باید به خزانه دولت واریز کنیم، ۸۰ تومان به مردم خسارت می‌پردازیم، به طور میانگین ۷ درصد کارمزد و هزینه صدور به نماینده‌ها می‌دهیم و اگر هزینه‌های پرسنلی و اداری را هم ۱۵ درصد بگیریم در مجموع ۱۲۷ تومان هزینه می‌کنیم یعنی ۱۰۰ تومان از مردم می‌گیریم ۱۲۷ تومان هزینه می‌کنیم. خوب این وضعیت آینده‌اش چیست؟

متأسفانه برخی دستگاه‌های دولتی که با کمبود بودجه مواجه هستند، شرکت‌های بیمه را مثل صندوق خیریه دیده‌اند که با رایزنی کردن با مجلس هر سال مواد قانونی تصویب می‌کنند که از منابع شرکت‌های بیمه برخوردار شوند. منابعی که مثلاً در بیمه البرز از سال ۱۳۳۸ ذخایر و اندوخته‌ها جمع شده است برای این که به مردم خسارت پرداخت کند ولی متأسفانه با شرایطی که بوجود آمده ما به سمت یک وضعیت نگران کننده‌ای پیش می‌رویم. ما که

تنها راه این است که ما ثالث را در شرکت کنترل کنیم. یکی از راه‌های کنترل این است که نمایندگان ترکیب پورتفوی خود را با پورتفوی شرکت تطبیق دهند. در حالی که شرکت بیش از ۴۰ درصد پورتفوی ثالث ندارد نماینده نباید بیش از ۴۰ درصد پورتفوییش ثالث باشد



اسامی رؤسای شعب، نمایندگان و کارگزاران برتر بیمه البرز

روسای شعب برتر				
۱	سرکار خانم	نرگس سهرابی	رئیس شعبه فلسطین	تهران
۲	جناب آقای	محسن حیدری آبکنار	رئیس شعبه چابهار	تهران
۳	جناب آقای	علیرضا فروزان	رئیس شعبه بهارستان	تهران
۴	جناب آقای	ولی وطن دار علمداری	رئیس شعبه ارومیه	تهران
۵	جناب آقای	مجید حبیبی	رئیس شعبه عسلویه	تهران
نماینده ممتاز				
۱	جناب آقای	سیروس عیوضی	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای چاره اندیش	تهران
نمایندگان برتر کسب نشان طلا				
۱	جناب آقای	امیرحسین مژدهی	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای آسایش فردای البرز	تهران
۲	جناب آقای	عباس لولویی	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای پوشش توسعه بهشهر	تهران
۳	سرکار خانم	الناز صدری مجد	نماینده شرکت بیمه البرز	تهران
۴	جناب آقای	حسین شهبسوی	نماینده شرکت بیمه البرز	تهران
۵	جناب آقای	حمید عاقلی	نماینده شرکت بیمه البرز	هرمزگان
۶	جناب آقای	بهزاد برومند	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای نیک اندیشان پارس	تهران
۷	سرکار خانم	سارا خادم	نماینده شرکت بیمه البرز	اصفهان
۸	جناب آقای	بهروز یزدگردی	نماینده شرکت بیمه البرز	تهران
۹	جناب آقای	شهاب فوزی	نماینده شرکت بیمه البرز	تهران
۱۰	جناب آقای	روح اله گرشاسبی	نماینده شرکت بیمه البرز	تهران
نمایندگان برتر کسب نشان نقره				
۱	جناب آقای	احمد برخوردار	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای سایبان فردای سبز	تهران
۲	جناب آقای	هوشنگ نمیرانیان	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای پیشرو تدبیر هستی	تهران
۳	سرکار خانم	نساء مرتضوی	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای پرشیا تضمین	تهران
۴	جناب آقای	هدایت اله کاظمی میرکی	نماینده شرکت بیمه البرز	قم
۵	جناب آقای	جناب آقای مهدی نادری	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای سایه بان آمن آراین	تهران
۶	جناب آقای	عبدالرضا راستانی	نماینده شرکت بیمه البرز	تهران
۷	جناب آقای	جناب آقای محمدرضا جعفری	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای دوراندیش	تهران
۸	جناب آقای	امید معظمی گودرزی	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای سایه آمن البرز	تهران
۹	جناب آقای	محمود انصاری پیری	نماینده شرکت بیمه البرز	تهران
۱۰	جناب آقای	حمیدرضا سعیدی پور	نماینده شرکت بیمه البرز	یزد
نمایندگان برتر کشوری				
۱	سرکار خانم	صدیقه قاسمی توچانی	نماینده شرکت بیمه البرز	گیلان
۲	جناب آقای	محمودرضا عوض زاده	نماینده شرکت بیمه البرز	خوزستان
۳	سرکار خانم	لیدا ازخمیرانی صیاد (نادری)	نماینده شرکت بیمه البرز	گیلان
۴	جناب آقای	مجتبی فلاح	نماینده شرکت بیمه البرز	سیستان و بلوچستان
نمایندگان برتر کشوری در فروش بیمه‌های زندگی				
۱	جناب آقای	سید فرشاد صالحی	نماینده شرکت بیمه البرز	اصفهان
۲	جناب آقای	ابراهیم زائر اومالی	نماینده شرکت بیمه البرز	مازندران
۳	جناب آقای	علیرضا عامری	نماینده شرکت بیمه البرز	خوزستان
۴	جناب آقای	شاهین امیر جلایر	نماینده شرکت بیمه البرز	آذربایجان شرقی
۵	جناب آقای	مجید باب الحوائجی	نماینده شرکت بیمه البرز	همدان
کارگزاران برتر				
۱	جناب آقای	مجید بهنام	شرکت کارگزاری بیمه توسعه فرهنگ بیمه	
۲	جناب آقای	محمدرضا نقاشیان	شرکت کارگزاری تحکیم آتیه نوین	
۳	جناب آقای	علی اکبر گودرزیان	شرکت کارگزاری بیمه پوشش	

بنکر اعلام کرد:

بیمه البرز جزو برترین بیمه‌ها



بر اساس رتبه‌بندی نشریه بنکر بیمه البرز در لیست برترین شرکت‌های بیمه قرار گرفت.

نشریه بنکر در جدیدترین شماره خود و در بخش معرفی ۵۰۰ موسسه مالی اسلامی جهان، شرکت‌های بیمه را نیز رتبه‌بندی کرد. بر اساس این گزارش، ۶۷۵ موسسه مالی از ۵۵ کشور جهان مورد این ارزیابی قرار گرفته‌اند که از این بین ۵۰۰ موسسه رتبه‌بندی شده‌اند.

نشریه بنکر (The Banker) که انتشار آن از سال ۱۹۲۶ میلادی آغاز شده و وابسته به نشریه بین‌المللی فایننشال تایمز است، از نشریات معتبر مالی جهان است و هر ساله اطلاعات و رتبه‌بندی بانک‌ها و بیمه‌ها را در کنار سایر اطلاعات مالی، بانکی و سرمایه‌گذاری منتشر می‌کند.

بنکر یکی از برجسته‌ترین مجلات بانکی - مالی دنیا محسوب می‌شود، در بیش از ۱۵۰ کشور در سراسر دنیا منتشر می‌شود و منبعی کلیدی برای اطلاعات و تحلیل‌های صنعت بانکداری و بیمه به‌شمار می‌رود.

نمایندگان برتر شهرستان‌ها

ردیف	سمت	نام نماینده	استان
۱	جناب آقای	شاهین امیرجلایر	آذربایجان شرقی
۲	جناب آقای	امید قدیمی	آذربایجان غربی
۳	جناب آقای	خلیل حسن پور انزلی	اردبیل
۴	جناب آقای	رحیم اسماعیلی گنهرانی	اصفهان
۵	جناب آقای	سید محمد فاطمی نژاد	اصفهان
۶	جناب آقای	بهنام رحمانی	اصفهان
۷	سرکار خانم	منیژه دلجو	البرز
۸	جناب آقای	علی آبشیرینی	مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای طلوع لیان اندیشه بوشهر
۹	سرکار خانم	اشرف ابراهیمی	بوشهر
۱۰	سرکار خانم	رویا گلرو	خراسان جنوبی
۱۱	جناب آقای	محمدباقر سرویها	خراسان رضوی
۱۲	سرکار خانم	زهرا حسین زاده	خراسان شمالی
۱۳	جناب آقای	عزیز دشتی نژاد	خوزستان
۱۴	جناب آقای	محسن اردشیرزاده	خوزستان
۱۵	سرکار خانم	ساراترکی پور	خوزستان
۱۶	سرکار خانم	مریم محمدی	زنجان
۱۷	سرکار خانم	ناهید مروی شهری	سمنان
۱۸	سرکار خانم	زهرا ذکری آستانه	سیستان و بلوچستان
۱۹	سرکار خانم	شیرین سالاری	سیستان و بلوچستان
۲۰	سرکار خانم	گوهر السادات کالاری	فارس
۲۱	جناب آقای	تاج الدین قربانی ونن	قزوین
۲۲	جناب آقای	محمد سپهری فر	قم
۲۳	جناب آقای	جبار مندمی	کردستان
۲۴	جناب آقای	گلباز بهادر	کرمان
۲۵	سرکار خانم	طیبه فرجی	کرمانشاه
۲۶	سرکار خانم	عالیه سلامت	گلستان
۲۷	سرکار خانم	زهرا رجبیان مقدم	گیلان
۲۸	سرکار خانم	فرشته واحدی	مازندران
۲۹	جناب آقای	مازیار زوجی	مازندران
۳۰	جناب آقای	حمید کرویپان	مازندران
۳۱	سرکار خانم	شیمای رنجبر	مازندران
۳۲	سرکار خانم	مریم غیاث آبادی	مرکزی
۳۳	جناب آقای	حسین فولادی پورسعیدآبادی	هرمزگان
۳۴	سرکار خانم	کبری بازگیرفرد	لرستان
۳۵	جناب آقای	سیدمحمدجوادمزنوی	همدان
۳۶	جناب آقای	سیدحسین حکیمی نصرآبادی	یزد

در عملکرد شش‌ماهه اول سال ۱۳۹۰ با رشد بالای ۱۰۰ درصد حق بیمه و نسبت مطلوب خسارت و سه نماینده برتر در فروش بیمه‌های زندگی، قدردانی شد.

جمهوری اسلامی ایران برگزار و از نمایندگان و کارگزاران برتر این شرکت در سال ۱۳۸۹ قدردانی شد. در این گردهمایی همچنین از پنج تن از روسای شعب برتر بیمه البرز

مصدق، معاون نظارت بیمه مرکزی، غلامرضا تاج‌گردون دبیرکل سندیکای بیمه‌گران ایران و مدیران، نمایندگان و کارگزاران همکار بیمه البرز در محل همایش‌های بین‌المللی صدا و سیمای

بقیه از صفحه ۳
گردهمایی سراسری نمایندگان شرکت بیمه البرز و کارگزاران همکار همزمان با عید سعید غدیرخیم با حضور رضا بختیاری، مشاور وزیر اقتصاد، رحیم

تصاویر نمایندگان، کارگزاران و رؤسای شعب برتر بیمه البرز

در گردهمایی سراسری نمایندگان بیمه البرز و کارگزاران همکار از نمایندگان، کارگزاران و رؤسای شعب برتر بیمه البرز در سال ۱۳۸۹ تقداری شد.



نرگس سهرابی، رئیس شعبه فلسطین



محسن حیدری آبنکار، رئیس شعبه جابه‌ار



مجید حبیبی، رئیس شعبه عملویه



سیروس عیوضی (چاره‌اندیش)، تهران



ولی وطن‌دار علمداری، رئیس شعبه ارومیه



علیرضا فروزان، رئیس شعبه بهارستان



حمید عاقلی، بندرعباس



حسین شهسواری، تهران



امیر حسین مزدهی (آسایش فردای البرز)، تهران



عباس لولویی (پوشش توسعه بهشهر)، تهران



سارا خادم، اصفهان



بهروز یزدگردی، تهران



شهاب فوزی، تهران



روح الله گرشاسبی، تهران



الناز صدیقی مجد، تهران



هوشنگ نمیرانیان (پیرو تدبیر هستی)، تهران



مهدی نادری (سایبان امن آراین)، تهران



احمد برخورداری (سایبان فردای سبز)، تهران



محمد رضا برادران جعفری (دوران دیش)، تهران



سید فرهاد صالحی، هشت بهشت اصفهان



بهزاد برومند (نیک اندیشان پارس)، تهران



صدیقه قاسمی توچائی، شعبه بندر انزلی



محمود رضا عوض زاده، خوزستان



لیدا ازخمیرانی صیاد، بندر انزلی



مجتبی فلاح، سیستان و بلوچستان



مریم غیاث آبادی، اراک



علیرضا عامری، اهواز



مجید باب الحوائجی، همدان



اکبر کودرزیان (شرکت کارگزاری خدمات بیمه پوشش)



حمیدرضا سعیدی پور، یزد



امید قدیمی، آذربایجان غربی



خلیل حسن پور انزلی، اردبیل



رحیم اسماعیلی، بهارستان اصفهان



سیدمحمد فاطمی نژاد، کاشان



بهنام رحمانی، هشت بهشت اصفهان



مینزه دلجو، استان البرز



رؤیا کلرو، خراسان جنوبی



محمدباقر سرویها، خراسان رضوی



زهرا حسین زاده، خراسان شمالی



عزیز دشتی نژاد، خوزستان



محسن اردشیری زاده، خوزستان



سارا ترکی پور، بندر امام خمینی



مریم محمدی، زنجان



ناهید مروی، سمنان



زهرا ذکری آستانه، سیستان و بلوچستان



شیرین سالاری، سیستان و بلوچستان



شاهین امیرجلایر، آذربایجان شرقی



تاج الدین قربانی ونن، قزوین



محمد سپهری فر، قم



جبار مندمی، سنجند



کلباز بهادر، کرمان



مازیار اروجی، تنکابن



زاهد رجیبان مقدم، رشت



فرشته واحدی، آمل



سیدمحمدجواد مرتضوی، همدان



حمید گروبیان، ساری



شیما رنجبر، نوشهر

عرضه بیمه جامع اصناف بیمه البرز

این رشته ارائه می‌شود. این در حالی است که بسیاری از شرکت‌های بیمه‌این پوشش ویژه را تنها به بیمه‌گزاران خاص خود ارائه می‌دهند.

مقرب ادامه داد: در این بیمه‌نامه همچنین شرایطی فراهم شده است که به صورت گروهی تعداد زیادی از مجموعه یک صنف را در قالب بیمه‌نامه گروهی تحت پوشش قرار دهیم که در این صورت تخفیفاتی نیز به بیمه‌گزاران ارائه می‌شود.

وی با بیان این که شرایط بازدید و صدور در این بیمه‌نامه به مراتب آسان‌تر از بیمه‌نامه‌های دیگر در بخش آتش‌سوزی، اموال و اشخاص است، گفت: ویژگی دیگر بیمه جامع اصناف این است که نمایندگان با صدور آن، همزمان از یک بیمه‌نامه کارمزد چند بیمه‌نامه را دریافت می‌کنند چون چند بیمه‌نامه در قالب یک بیمه‌نامه تجميع



اموال مردم عمل کرده است.

مقرب افزود: بر همین اساس تمام نیازهای بیمه‌ای واحدهای صنفی شناسایی و در نهایت در قالب یک بیمه جامع در سه رشته اموال، اشخاص و

این نوع بیمه‌نامه‌ها به توسعه پرتفوی شرکت نیز می‌انجامد و ارتباط مشتریان با شرکت از طریق بیمه‌های خرد سبب جذب پورتفوی در رشته‌های بیمه‌ای دیگر می‌شود.

شرکت بیمه البرز بیمه‌نامه جامع اصناف عرضه می‌کند.

به گزارش روابط عمومی و بین الملل بیمه البرز، این شرکت پس از بررسی و شناسایی نیازهای بیمه‌ای صنوف کشور، اقدام به طراحی و عرضه بیمه‌نامه جامع اصناف کرده است.

بر این اساس، بیمه جامع اصناف بیمه البرز هزینه‌های قابل توجه تعمیر، بازسازی و مرمت ساختمان و تاسیسات و جایگزینی کالاهای آسیب دیده واحدهای صنفی را در زمان وقوع خطرات آتش‌سوزی، صاعقه، انفجار، سیل، زلزله و سرقت تحت پوشش قرار می‌دهد.

از مزایای این بیمه‌نامه می‌توان به جبران زیان مالی ناشی از وقفه در فعالیت واحد صنفی، خسارت وارده به اموال همسایگان و غرامت‌های فوت، نقص عضو و هزینه‌های پزشکی در زمان وقوع خطرات مذکور اشاره کرد.



شده است.

مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی با اشاره به این که طی دو ماه گذشته که از اجرای این طرح می‌گذرد با استقبال بسیار خوب اصناف همراه بوده است به روسای شعب توصیه کرد در بخش بازاریابی خود، نگاه ویژه‌ای به معرفی و عرضه بیمه‌های خرد همچون بیمه جامع اصناف و بیمه جامع خانوار داشته باشند.

وی در پایان تاکید کرد: هم‌اکنون به‌جرات می‌توان گفت بیمه البرز متناسب با نیازهای شناخته شده بیمه‌ای مردم، بیمه‌نامه جدیدی به بازار معرفی و به اقشار مختلف عرضه کرده است.

مسئولیت تجميع و عرضه شد حال آنکه تا قبل از عرضه این بیمه‌نامه هر یک از رشته‌های مذکور به صورت جداگانه عرضه می‌شد که بر نرخ و شرایط هم تاثیر می‌گذاشت.

وی تاکید کرد: واحدهای صدور در بازاریابی بیمه جامع اصناف باید به دو ویژگی مهم کاهش حق بیمه به میزان قابل توجه و تجميع تمام بیمه‌نامه‌ها در قالب یک بیمه‌نامه اشاره و تاکید کنند.

به گفته مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی یکی دیگر از ویژگی‌های بسیار مهم این بیمه‌نامه که شعب و نمایندگان باید در بازاریابی بر آن تاکید داشته باشند جبران خسارت ناشی از توقف فعالیت بیمه‌گزار است که به تمام بیمه‌گزاران

وی در همین راستا تاکید کرد: شعب و نمایندگان باید به این امر توجه داشته باشند که سرمایه‌گذاری در این رشته‌ها ترکیب پورتفوی آنها را متناسب می‌سازد و با توجه به این که هم‌اکنون با آزادسازی تعرفه‌ها با نرخ شکنی‌های زیادی در بازار بیمه مواجه هستیم، نگرانی از دست دادن پورتفوی‌های بزرگ در اثر نرخ شکنی غیر حرفه‌ای برخی بیمه‌گران، از بین می‌رود.

به گفته مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی، بیمه البرز با ارائه بیمه‌نامه‌های خرد همچون بیمه جامع اصناف و بیمه جامع خانوار به وظیفه خدمات‌دهی خود به مردم و ارائه پوشش‌های بیمه‌ای مناسب در راستای صیانت از

قیمت مناسب و تامین تمامی پوشش‌های بیمه‌ای مورد نیاز اصناف در یک بیمه‌نامه از جمله مزایای دیگر بیمه جامع اصناف بیمه البرز است.

مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی در این باره توضیح داد: با توجه به سیاست شرکت مبنی بر توسعه فروش بیمه‌های خرد بیمه جامع اصناف طراحی و ارائه شد. علیرضا مقرب ادامه داد: متأسفانه فرهنگ بیمه در کشور ما توسعه نیافته است و بیمه‌های خرد با توجه به ارتباطی که با اقشار مختلف مردم دارد می‌تواند به توسعه فرهنگ بیمه کمک کند و از این طریق مردم محصولات بیمه‌ای را متناسب با نیازهایشان در سبد خانواده خود قرار می‌دهند. همچنین ارائه

نگاهی به کتاب نیم قرن با بیمه البرز

* سید محمد رضا بیکایی، نماینده بیمه البرز، رامسر *

علی علیه السلام می فرماید: در اخبار گذشتگان تامل کن، به یاد بیاور بر آنها که پیش از تو بوده اند. چه گذشته است، در خانه ها و بقایای ایشان بگرد، بنگر هر آنچه کرده اند، ببین از کجا رفته اند و به کجا رسیده اند. بدان که تو نیز یکی از ایشان خواهی بود و به همان صورت راه خواهی پیمود.

تاریخ، تجربه نسل های گذشته و حکایت طولانی انسان هاست که در قالب واژه ها در ذهن خودنمایی، بر زبان جاری و بر اوراق نقش می بندند. همه واژه ها دارای تاریخ تولید هستند. طول عمر واژه بیمه به زمان خطرپذیری حضرت آدم پس از چیدن میوه ممنوعه بازمی شود. معنای آن اطمینان که گزاره متضاد تردید است که در مواجهه با واژه خطر به معنای تهدید به کار گرفته می شود.

مفهوم واژه بیمه در متن تحول روابط اجتماعی انسان با مصالح و عناصری از جنس نوع دوستی و همیاری، در قالب تعاون و مشارکت برای تقسیم و کاهش آسیب ها و آلام به ساحلی نسبتاً آرام می رسد. در این صورت بیمه واژه ای ذهنی، غیرفعال و تجریدی است که تنها در بستر احساس زیبای انسانی می روید. با استفاده از خاصیت چسبندگی این خمیر مایه که اعتماد نام دارد و گزاره متضاد سوءظن است یک موسسه یا بنگاه بیمه ای تاسیس می شود لذا نهاد بیمه واژه ای عینی، فعال و اجتماعی است. بنابراین اداره شرکت های بیمه صرفاً به عقل ریاضی متکی نیست بلکه نهادی است انسانی، مراقبتی و نیازمند فونونی است که با دانش و آگاهی قوام می گیرد و ماندگار می ماند. بیش از ۴۰۰ سال از عمر این نهاد گذشته است، محل تولدش قهوه خانه های ساحلی بندر کشورهای اروپایی است که مرکز تجمع صاحبان کشتی ها، ناخدایان و صاحبان کالا و مال التجاره ها بود اما کشتی نهاد بیمه با بیش از ۳۰۰ سال تاخیر در ایران لنگر انداخت و عمر آن حتی نسبت به بسیاری از کشورهای منطقه

و همسایه کوتاه تر است. عمر هیچ یک از شرکت های بیمه در ایران به یک قرن نمی رسد تعداد انگشت شماری از آنها نیمی از راه را پیموده اند. یکی از آنها بیمه البرز است. سال گذشته به مناسبت پنجاه سالگی بیمه البرز کتاب ارزشمند و نفیس نیم قرن با بیمه البرز به همت محمدرضا تقوایی، عضو هیأت مدیره بیمه البرز و با کمک و همراهی عده ای از صاحب نظران و دست اندرکاران بیمه تدوین و تالیف شد.

آنچه در نگاه اول جلب توجه می کند تصویر بسیار زیبا، متناسب و هنرمندانه جلد آن است که بام سلسله جبال البرز را نشان می دهد. این کتاب در ۲۶۲ صفحه و با خطی استادانه، صفحه آرائی دقیق و کاغذی نفیس در شمارگان ۳۰۰۰ نسخه در سال ۸۹ به چاپ رسیده است. چنانچه در نگهداری آن دقت نظر به عمل آید.

ضمن آنکه هر کتابخانه ای را مزین می کند مرور زمان هم ارزش مادی آن را می افزاید اما ارزش واقعی آن در محتوا و مضمون مطالب آن نهفته است. این کتاب پس از دیباچه و مقدمه به شش گفتار تقسیم شده است. گفتار اول به تاریخچه مختصر بیمه در جهان می پردازد. در گفتار دوم اسناد و اطلاعاتی از زمان تاسیس بیمه البرز تا پیروزی انقلاب اسلامی ارائه می دهد. نکته قابل تامل این که بر خلاف تصور بیشتر بیمه گران آن دوران که مشارکت با شرکت های بیمه خارجی را مداخله معنا می کردند اما موسسان و مدیران بیمه البرز که پیش از آن فروشندگان بیمه بوده اند فعالیت خود را با همکاری یک شرکت بیمه اروپایی به منظور کسب دانش، اطلاعات و مهارت های آن ها آغاز کردند. به همین علت در کوتاه ترین زمان به موفقیت های بزرگ نائل آمدند.

گفتار سوم رخدادهای بیمه البرز پس از پیروزی انقلاب اسلامی را روایت می کند که طبق مصوبات قانونی از سهامداران و مدیران خلع ید شد و سهام بیمه البرز به مالکیت دولت درآمد. پس از مدتی شعب بیمه البرز در شهرستان ها

شعبه فردوسی مشهد افتتاح شد



شعبه فردوسی مشهد با حضور مدیرعامل، اعضای هیأت مدیره و جمعی از مدیران شرکت افتتاح شد. این شعبه دومین شعبه بیمه البرز در شهر مقدس مشهد به مساحت ۳۶۰۰ متر است که آماده ارائه خدمات بیمه ای به شهروندان مشهدی است. خبر تکمیلی افتتاح این شعبه را در شماره آینده سیمای البرز بخوانید.

شعبه ساری

در مشتری مداری اول شد

بر اساس اعلام استاندارانی مازندران، شعبه ساری در طرح تکریم ارباب رجوع در بین تمام دستگاه های اجرایی این استان رتبه اول را به خود اختصاص داد.

براین اساس، استاندار مازندران با اهدای لوح تقدیر از محمود محمودیان رئیس شعبه ساری و کارکنان این شعبه قدردانی کرد.

شعبه اردبیل

در مشتری مداری اول شد

بر اساس اعلام استاندارانی اردبیل، شعبه اردبیل در طرح سنجش میزان رضایت مراجعان استان اردبیل در بین شرکت های بیمه و بانک ها رتبه اول را کسب کرد.

این گزارش حاکی است، شعبه اردبیل همچنین در بین تمام دستگاه های اجرایی استان اردبیل رتبه چهارم را به خود اختصاص داد.

برای نخستین بار در کشور البرز، سرطان را بیمه می کند

پرداخت ۲ میلیارد یورو خسارت به شرکت دانا حفار کیش

مدیرعامل بیمه البرز در مورد خسارت‌های عمده پرداختی این شرکت در سال جاری گفت: یک خسارت عمده دو میلیون یورویی بابت ریزش چند حلقه چاه نفتی در منطقه پارس جنوبی داشتیم که چک آن به سرعت در وجه شرکت دانا حفار کیش صادر و به مسئولان این شرکت تحویل شد.

وی با بیان این نکته که بیمه البرز در پوشش این چاه‌ها، اتکابی داخلی داشت، ادامه داد: در این حادثه که در زیر آب‌های خلیج فارس رخ داد، تمامی مت‌ها و دستگاه‌های حفاری شرکت با ریزش چاه‌ها، دفن شد که خسارت حاصله، ۲ میلیون یورو برآورد و پرداخت شد.



رشد ۴۰ درصدی پورتفوی بیمه البرز در ۸ ماهه

امین به رشد ۴۰ درصدی پورتفوی شرکت بیمه البرز در هشت‌ماهه ابتدای سال جاری اشاره کرد و گفت: تعداد بیمه‌نامه‌های صادره در این مدت یک میلیون و ۳۵۰ هزار فقره و حجم حق بیمه دریافتی شرکت، ۲۸۴ میلیارد تومان بوده است که پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال به ۵۰۰ میلیارد تومان افزایش یابد. به گفته وی، بیمه البرز در سال گذشته ۳۶۰ میلیارد تومان حق بیمه تولید کرده بود.

وی با بیان این نکته که بیشترین رشد شرکت در رشته‌های اشخاص، خودرو، مسئولیت و باربری بوده است، یادآور شد: خسارت پرداختی بیمه البرز هم با ۴۲ درصد رشد به ۱۶۵ میلیارد تومان در پایان آبان ماه رسیده است.

مدیرعامل بیمه البرز با تأکید بر این نکته که فروش بیمه‌نامه‌های خرد این شرکت در سال جاری افزایش یافته است، گفت: عمده فروش شرکت، مربوط به بیمه‌های خرد است ضمن این که با انعقاد قرارداد با کمیسیاری امور پناهندگان سازمان

تحقق سود شش‌ماهه با ۱۰ درصد افزایش

مدیرعامل بیمه البرز در مورد تحقق سود پیش‌بینی شده این شرکت اظهار داشت: سودی را که برای شش‌ماهه در بودجه سال ۹۰ پیش‌بینی کرده بودیم با ۱۰ درصد افزایش محقق شده است. وی سرمایه بیمه البرز را در شرایط کنونی ۶۰ میلیارد تومان ذکر کرد و ادامه داد: برای سال جاری به ازای هر سهم ۳۶ تومان سود پیش‌بینی شده که حدود ۲۰ تومان آن در شش‌ماهه پوشش داده شده است.

امین در مورد سرمایه‌گذاری‌های بورسی این شرکت هم گفت: خوشبختانه یک پورتفوی ۶۰ میلیارد تومانی بورسی داریم که سود حاصل از خرید و فروش، سود سهم و تفاوت قیمت‌های حاصل شده این سهام، بیش از پیش‌بینی‌ها بوده و با توجه به این که با وضعیت کنونی رشته شخص ثالث، سودی از محل عملیات بیمه‌گری نصیب شرکت نمی‌شود، تمامی سود شرکت از محل سود سپرده‌های بانکی و معاملاتی بورسی به دست آمده است.

گسترده‌ای برای این نوع پوشش در سطح کشور ایجاد شود.

وی با اشاره به این نکته که حق بیمه این نوع پوشش، متناسب با سن افراد بیمه شده است، یادآور شد: برای طراحی این بیمه‌نامه، ۶ ماه کار کارشناسی با بهره‌گیری از متخصصان پزشکی و آمار انجام شده و تمامی محاسبات صورت گرفته و مورد تایید بیمه مرکزی قرار گرفته است.

به گفته امین، با نهایی شدن طراحی‌ها و تدارک نرم‌افزارها، ۵۰ شعبه و یکپهزار و ۷۰۰ نمایندگی بیمه البرز در سراسر کشور آمادگی فروش بیمه‌نامه سرطان را خواهند داشت.

مدیرعامل بیمه البرز تأکید کرد که بیمه‌نامه سرطان، بازار بیمه را متحول خواهد کرد و نگرانی ۷۰ میلیون ایرانی را در تأمین هزینه‌های ابتلا به این بیماری مرتفع خواهد کرد.

وی ادامه داد: برای نخستین بار در کشور است که شرکت بیمه‌ای برای یک بیماری خاص، پوشش بیمه‌ای ارائه می‌کند که همین موضوع، آثار روانی مثبتی در جامعه ایجاد خواهد کرد.

مدیرعامل بیمه البرز از ارائه پوشش جدیدی با عنوان بیمه سرطان از سوی این شرکت در آینده‌های نزدیک خبر داد و گفت: انحصار صدور این بیمه‌نامه تا پنج سال در اختیار بیمه البرز است.

محمد ابراهیم امین در گفت‌وگو با پایگاه خبری اعتبار با اشاره به دریافت مجوز عرضه بیمه سرطان از بیمه مرکزی اظهار داشت: در کمتر از یک ماه آینده، این نوع بیمه‌نامه عملیاتی و اعلام عمومی خواهد شد که با دریافت حق بیمه‌ای اندک، پوشش بلندمدتی برای مردم ایجاد خواهد شد و در صورت ابتلا به این بیماری، بیمه البرز تمامی هزینه‌های درمان را تا سقف یک میلیارد ریال پرداخت خواهد کرد.

وی با بیان این نکته که این بیمه‌نامه در مرحله طراحی‌های سیستماتیک از لحاظ فرم و نرم‌افزار صدور است و بلافاصله پس از نهایی شدن، جزئیات آن اعلام خواهد شد.

مدیرعامل بیمه البرز با تأکید بر این نکته که بیش از ۷۰ میلیون ایرانی به صورت بالقوه مشتری بیمه‌نامه سرطان هستند پیش‌بینی کرد که با توجه به انحصار پنج ساله این بیمه‌نامه، بازار

ملل، اتباع خارجی نیز تحت پوشش این شرکت قرار گرفته‌اند.

امین ادامه داد: در چارچوب این قرارداد، تاکنون ۲۰۰ هزار نفر از ۸۰۰ هزار اتباع خارجی مقیم ایران به بیمه البرز مراجعه کرده و بیمه‌نامه خریداری کرده‌اند.

وی در مورد نسبت خسارت این پوشش گفت: در پوشش بیمه درمان باید زمان خاصی بگذرد تا خسارت‌ها مشخص شود اما در زمینه بیمه اتباع خارجی تاکنون نسبت خسارت آن مطلوب بوده است.

مدیرعامل بیمه البرز هدف اصلی از تحت پوشش قراردادن اتباع خارجی را ارتباط با سازمان ملل به‌عنوان یک مشتری جهانی ذکر کرد و گفت: تعامل با سازمان ملل که نصف حق بیمه اتباع خارجی را می‌پردازد اعتبار بزرگی برای این شرکت محسوب می‌شود ضمن این که در محاسبات طراحی و ارائه این پوشش، تجزیه و تحلیل‌های اقتصادی نیز صورت گرفته و تاکنون هم جواب داده است.

ارائه انواع بیمه‌های زندگی

در بیمه البرز

امین به ارائه انواع بیمه‌های زندگی در بیمه البرز اشاره کرد و گفت: هم‌اکنون بیمه‌های تمام عمر، به شرط فوت، به شرط حیات، پس انداز و سرمایه‌گذاری و مستمیری از سوی این شرکت ارائه می‌شود که در جداول محاسباتی آنها، نرخ بازده فنی ۱۵ درصد محاسبه شده است، مشارکت در منافع هم به بیمه‌گزاران تعلق می‌گیرد و امکان دریافت وام از محل ذخیره ریاضی بیمه‌های عمر هم وجود دارد.

به گفته وی، جداول محاسباتی بیمه‌های عمر البرز به مشتریان اجازه می‌دهد که مشتری به تناسب سن، توان پرداخت، سرمایه مورد نظر و دوره زمانی، قدرت انتخاب داشته باشد که در این مدل، برای هر نوع رده سنی، هر میزان سرمایه و توانایی پرداخت اقساط ماهانه، بیمه‌نامه ارائه می‌شود و شرکت می‌تواند تقاضای همه افراد متقاضی را برآورده کند.

مدیرعامل بیمه البرز در مورد تفاوت بیمه‌نامه‌های عمر این شرکت با سایر شرکت‌ها، اظهار داشت: وقتی نرخ بازده یکسان باشد تمایزی میان بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری وجود ندارد به عبارت دیگر نظام محاسباتی و جداول امید به

زندگی و مرگ و میر برای همه شرکت‌ها یکسان است یعنی پایه محاسباتی یکی است بنابراین مهم این است که مدلی ارائه شود که به مشتری آزادی انتخاب داده شود و به خواسته‌های متفاوت وی پاسخ دهد.

وی تاکید کرد: بیمه البرز عناوین مختلفی را برای این بیمه‌نامه‌ها طراحی کرده است که از جمله آنها بیمه مستمیری است که سرمایه بیمه‌نامه را پس از مدتی به صورت اقساطی و ماهیانه به بیمه‌گزار می‌پردازد.

امین در عین حال اعلام کرد که یک شرکت می‌تواند نرخ بازده فنی را از ۱۵ درصد بالاتر ببرد و جاذبه بیشتری ایجاد کند ولی این که شرایط توری به گونه‌ای خواهد بود که شرکت‌ها نتوانند بیش از ۱۵ درصد بازده به دست آورند ابهاماتی ایجاد می‌کند که امکان انتخاب بازده بالاتر را ریسکی می‌کند.

مدیرعامل بیمه البرز در مورد مصوبه شورای عالی بیمه مبنی بر حذف محدودیت سنی از بیمه‌های عمر گفت: وقتی صحبت از سقف سنی می‌شود دو سقف مدنظر است یکی سقف شروع بیمه‌نامه است که تاکنون ۷۵ سال بوده و قرار است برداشته شود و دوم سقف سنی بیمه‌های تمام عمر است که اکنون تا ۱۰۶ سال هم فروخته می‌شود.

در پرداخت خسارت بدون کروکی

خلط مبحث شده است

امین درباره افزایش سقف پرداخت خسارت بدون کروکی گفت: متأسفانه در این زمینه خلط مبحثی صورت گرفته است که برخی مسئولان مرتبط هم به آن دامن می‌زنند.

مدیرعامل بیمه البرز با تاکید بر این نکته که شرایط پرداخت خسارت بدون کروکی بارها اعلام شده است که شامل پنج شرط است افزود: در پرداخت خسارت بدون کروکی، خسارت مالی وارد شده باید کمتر از سقف که ۲/۵ درصد دیه یعنی دو میلیون و ۲۵۰ هزار تومان است باشد، حادثه متضمن خسارت جانی نباشد، دو طرف روی مقصر حادثه توافق داشته باشند، دو طرف با هم به شرکت بیمه‌ای که راننده مقصر از آن بیمه‌نامه خریداری کرده است مراجعه کنند. در این صورت،

شرکت‌های بیمه هم خسارت بدون کروکی را ارزیابی و پرداخت می‌کنند اما اگر هر یک از شرایط ذکر شده تحقق نیابد پرداخت خسارت هم ممکن نخواهد بود.

وی ادامه داد: یکی از مشکلات در این زمینه این است که طرفین در صحنه تصادف توافق می‌کنند و بعد با مراجعه به شرکت بیمه توافق خود را انکار می‌کنند که در این مورد شرکت‌های بیمه نمی‌توانند کاری کنند چون مقصر حادثه مدعی است که مقصر نیست و دعوی طرفین را هم پلیس راهنمایی رانندگی می‌تواند حل و فصل کند. در نتیجه اگر از همان ابتدا پلیس یک کروکی ساده می‌کشید مسئله حل می‌شد که متأسفانه پلیس از این موضوع، استنکاف می‌کند.

امین اضافه کرد: در برخی مواقع نیز خسارت بالاتر از سقف تعیین شده است که باید کروکی دریافت شود در نتیجه باعث مراجعه مجدد به پلیس و رفت و آمدهای اضافی و به تبع آن ایجاد دردسر می‌شود و همه هم در این میان شرکت بیمه را مقصر اعلام می‌کنند در حالی که مقررات روشن و واضح است و ما نمی‌توانیم از آن عدول کنیم.

به گفته وی، شرکت‌های بیمه در پرداخت خسارت بدون کروکی اگر شرایط رعایت شود - که بسیار دشوار است - هیچ مشکلی ندارند و قانون را اجرا می‌کنند.

به تناسب افزایش دیه،

حق بیمه بالا برود، گلایه‌ای نداریم

مدیرعامل بیمه البرز در مورد نرخ دیه هم اظهار داشت: ما در موضعی نیستیم که در مورد نرخ دیه اظهار نظر کنیم ولی در موضع بیمه‌گر خواستار این هستیم که وقتی تعهدات ما افزایش می‌یابد به تناسب، حق بیمه هم افزایش یابد.

وی تاکید کرد: ما معتقدیم اگر دیه ۵۰ درصد افزایش یافت ما هم باید بتوانیم که ۵۰ درصد بیشتر حق بیمه دریافت کنیم چون اگر این گونه نباشد درآمدهای شرکت افزایش نمی‌یابد درحالی که هزینه‌ها افزایش یافته است در نتیجه تعادل درآمد و هزینه به هم می‌خورد و بنیه مالی شرکت ضعیف می‌شود.

امین همچنین به یوم الادا بودن پرداخت دیه اشاره کرد و گفت:

چون پرداخت دیه یوم الادا است در بیمه‌نامه‌هایی که تصادف آنها در دوره قبلی بوده ولی رسیدگی به آن رسیده است ناچاریم براساس حکم دادگاه، دیه جرح را براساس نرخ جدید پرداخت کنیم بنابراین یوم الادا بودن پرداخت دیه در شرایطی که حق بیمه متناسب را دریافت نکرده ایم موجب وارد آمدن هزینه‌های سنگینی به شرکت‌های بیمه می‌شود که هیچ جایی ما به ازای آن پیش‌بینی نشده است.

مدیرعامل بیمه البرز تاکید کرد: اگر مطابق با اصول بیمه‌گری، حق بیمه متناسب با افزایش تعهدات افزایش یابد، شرکت‌های بیمه هم هیچ مشکل و گلایه‌ای از افزایش نرخ دیه نخواهند داشت.

رقم واقعی ضریب نفوذ بیمه

امین در مورد رقم واقعی ضریب نفوذ بیمه اظهار داشت: وقتی یک شاخص مثل ضریب نفوذ بیمه را محاسبه و اعلام می‌کنیم باید ببینیم با این معیار، چه چیزی را می‌خواهیم نشان دهیم. اگر می‌خواهیم ملاک برخورداری جامعه از پوشش‌های بیمه‌ای که نشانه رفاه و برخورداری است را نشان دهیم در این صورت، شاخصی که اکنون محاسبه می‌شود و در آن فقط حق بیمه دریافتی از سوی شرکت‌های بیمه مدنظر قرار می‌گیرد، جوابگو نیست.

به گفته مدیرعامل بیمه البرز، برای نشان دادن برخورداری جامعه از پوشش‌های بیمه‌ای باید همه پوشش‌ها را از سوی هر نهاد و سازمانی اعم از تأمین اجتماعی، خدمات درمانی، صندوق‌های بازنشستگی و... محاسبه کرد که بنده در مقاله‌ای این رقم را محاسبه کردم و به عددی نزدیک به ۷ درصد رسیدم. یعنی ۷ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور ما حق بیمه‌ای است که مردم بابت پوشش‌های بیمه‌ای پرداخت می‌کنند.

وی در عین حال افزود: اما اگر ضریب نفوذ بیمه، ملاک و معیاری از عملکرد شرکت‌های بیمه بازرگانی باشد در آن صورت هم‌اکنون رقم آن ۱/۴ درصد است ولی این ضریب را نمی‌توان به عنوان معیار برخورداری جامعه ایرانی از پوشش‌های بیمه‌ای اعلام کرد.

اهمیت آگاهی بخشی در صدور بیمه‌نامه

جواد قاسمی‌برقی، معاون امور بیمه‌های شعبه اردبیل



عرضه و تقاضا از عناصر جدانشدنی زندگی اجتماعی انسان‌ها هستند. هر فرد زمانی نقش عرضه کننده و زمانی دیگر نقش متقاضی را ایفا می‌کند. زمانی متقاضی خدمت یا کالایی هستیم طبیعتاً انتظار داریم در مورد آن اطلاع کافی داشته باشیم از ویژگی‌ها و مزیت‌ها گرفته تا نحوه کاربرد و روش نگهداری و برخورداری از اعتبار و کیفیت و استاندارد تا ضمانت و خدمات بعد از فروش. آنچه که در یک نگاه قابل درک است این است که به جز در مورد محصولات که نیازهای پایه‌ای انسان‌ها را شامل می‌شود و تقاضا و مصرف برای آن اجتناب‌ناپذیر است در سایر موارد فروش بدون اطلاع‌رسانی در مورد کالا تقریباً غیرممکن یا حداقل بسیار مشکل خواهد بود. به‌ویژه اینکه در شرایط رقابتی گسترده بسر می‌بریم و تعدد عرضه‌کنندگان بر تقاضا سایه افکننده است. در این شرایط تولیدکنندگان می‌کوشند هرچه بیشتر و موثرتر کالای خود را معرفی نمایند از جمله با بروشور یا دفترچه راهنما و یا پوستره‌های جذاب. علاوه بر اینکه باید این نکته در نظر گرفت که فروش کالا به‌مراتب سهل‌تر از فروش خدمات است. کالا جنبه فیزیکی داشته و قابلیت سنجش کمی و کیفی دارد و تصمیم‌گیری و قضاوت در مورد آن نسبت کالای خدماتی سریعتر و آسانتر است. با این تمهیدات تولیدکنندگان زمینه فروش بیشتر را فراهم کرده و یا به‌دست آوردن سهم مناسب از تقاضا اعتبار و منزلت خود را افزایش می‌دهند. فروشندگان این گونه تولیدات با مشاوره‌ای که به خریدار می‌دهد به‌سرعت در تصمیم‌نهایی او برای خرید تأثیر می‌گذارد اما تولیدی که صنعت بیمه دارد خدمتی است که بیمه‌نامه می‌شود و در قالب قراردادی به‌نام بیمه‌نامه که بین طرفین بیمه‌گر و بیمه‌گزار توافق شده عرضه می‌شود. بیمه یک مفهوم و تصور ذهنی است و نیاز به فرهنگ‌سازی دارد تا در مجموعه ارزش‌ها، نگرش‌ها و دانش‌ها و عرف افراد جامعه نفوذ کرده و جایگاه لازم را داشته باشد. هرچند جهت تحقق این موضوع مهم و قرار گرفتن کشور از نظر شاخص‌های جهانی در جایگاه شایسته، نیاز به برنامه‌ریزی و تحقیق جامع و اقدامی در سطح ملی و کلان از سوی همه بخش‌های اجرایی لازم است. اما در حال حاضر افراد فعال در صنعت

بیمه به صورت عام و کارشناسان و کارکنان و نمایندگان در صدور بیمه‌نامه به‌طور اخص، مسئولیت دشوار و حساسی را برعهده دارند. این حساسیت به‌ویژه از این ناشی می‌شود که تا سطح مطلوب فرهنگ بیمه در کشور فاصله زیادی وجود دارد و بایستی با انگیزه و تلاشی مضاعف برای رفع این نقیصه کوشش کرد. برای بسترسازی فرهنگی بیمه می‌بایست جامعه را با نقش بیمه آشنا کرد. با این مفهوم که توسعه فن آوری و پیشرفتهای علمی و صنعتی، تحول اساسی در زندگی انسان‌ها را پدید آورد و رفاه فراوانی را در اختیار بشر گذاشته است. اما در این رهگذر ریسک‌های جدیدی را هم به همراه خود پدید آورده است. با توجه به ماهیت ریسک بهترین شیوه برای مقابله با آن بعد از پیشگیری، انتقال ریسک است. پیشگیری تدبیری است که یا مانع تحقق خطر می‌شود یا امکان آنرا کاهش می‌دهد یا آثار و عواقب آن را در صورت محقق شدن کاهش می‌دهد. اما در هر حال احتمال وقوع خطر وجود داشته و خسارت اجتناب‌ناپذیر است. پس می‌توان با آینده‌نگری و برنامه‌ریزی صحیح و هزینه قابل پیش‌بینی، از یک وضعیت مخاطره‌آمیز با دامنه هزینه‌های غیر قابل تصور جلوگیری کرد. بیمه نقش اساسی در جبران آثار مالی

ناشی از تحقق خطر بیمه شده دارد. برخی از مواردی که لزوم اطلاع‌رسانی در زمان صدور بیمه‌نامه را ایجاب می‌کند عبارتند از:

- ۱- انتخاب مناسبترین نوع پوشش بیمه توسط بیمه‌گزار بر حسب نیازهای واقعی و براساس توضیحات و شماره بیمه‌ای
- ۲- آگاهی کامل بیمه‌گزار در زمان تنظیم پیشنهاد بیمه و درج اطلاعات لازم با توجه به اصل حسن نیت: حسن نیت اصلی دوسویه ناظر بر بیمه‌گر و بیمه‌گزار است. بیمه‌گر موظف است اطلاعا کامل در خصوص نوع بیمه‌ای که صادر می‌کند اعم از پوشش‌ها و دامنه تعهدات، شرایط عمومی و خصوصی، استثنائات، فرانشیز و... را ارائه کند و بیمه‌گزار نیز موظف است اطلاعات لازم در مورد بیمه در خواستی را شامل میزان سرمایه، عوامل تشدیدکننده، کاربری و... را با صداقت اعلام کند.
- ۳- جلوگیری از تضییع حقوق بیمه‌گزار و بیمه‌گر: در صورتی که صدور بیمه‌نامه براساس اطلاع‌رسانی کافی صورت گرفته باشد بلحاظ ارزیابی صحیح ریسک و حق بیمه متناسب با آن حقوق بیمه‌گر حفظ خواهد شد و حقوق بیمه‌گزار نیز با پرداخت حق بیمه متناسب و انتظار و توقع مشخص و بدون ابهام در زمان خسارت محفوظ خواهد ماند.

- ۴- ایجاد رابطه منطقی و روشن مابین بیمه‌گر و بیمه‌گزار براساس آگاهی و اشراف به اصول و شرایط و مفاد بیمه‌نامه.
- ۵- ایجاد اعتماد و اطمینان فکری و روانی بعنوان مهم‌ترین و اساسی‌ترین کاربرد و تأثیر بیمه در بیمه‌گزار پس از اکتیاع بیمه‌نامه
- ۶- کمک موثر در تأمین امنیت روانی جامعه، بآوردن ضمانت معتبر برای جبران هزینه ریسک‌هایی که فعالیت‌های روزمره افراد را تهدید می‌کند.
- ۷- جلب رضایت مشتریان بعنوان سرمایه‌های اصلی شرکت و جلوگیری از بروز اختلاف نظر در برآورد خسارت و یا نارضایتی بیمه‌گزاران و عدم نیاز به طرح دعوی در مراجع قانونی برای اثبات حقوق
- ۸- تسهیل در بسترسازی فرهنگی بیمه در بلندمدت با ایجاد خوشبینی و رضایت افراد جامعه از خدمات بیمه‌ای و نگرش مثبت جامعه در مورد بیمه
- ۹- «ماندگاری» شرکت با جلب رضایت بیمه‌گزاران و حفظ آنان به‌عنوان رمز استمرار حیات و موفقیت شرکت بیمه

در این زمینه قطعاً همکاران در واحدهای صدور و خسارت تجربیات ارزنده‌ای دارند که رضایت نهایی بیمه‌گزار به‌ویژه در زمان خسارت از صدور بیمه‌نامه‌ای که با اطلاع کافی صورت گرفته است نشأت می‌گیرد. برخورداری از دانش و معلومات فنی و حرفه‌ای، اشراف و احاطه بر قوانین و مقررات بیمه، آگاهی از آخرین دستورالعمل‌ها و شیوه‌های اجرایی همراه با صداقت، احساس مسئولیت و تعهد نکات مهمی است که لازمه فعالیت بیمه‌گری به‌ویژه صدور بیمه‌نامه است. بر این اساس علاوه بر تلاشهای مفید و موثری که توسط مدیریت روابط عمومی با چاپ انواع متنوع پوستر، بروشور و... در زمینه معرفی هرچه بهتر رشته‌های بیمه‌ای صورت گرفته است سیستم اطلاع‌رسانی DMS در بیمه البرز نیز در این راستا نقش برجسته‌ای دارد و آخرین دستورالعمل‌ها، بخشنامه‌ها و تغییرات و اصلاحات صورت گرفته در مورد بیمه‌نامه‌ها و موارد فنی، مالی و... به‌طور مستمر در دسترس گذاشته می‌شود تا با مطالعه آنها اطلاعات کارشناسان و همکاران ارتقا یافته و به‌روز شود.



انتشار جزوات آموزشی بیمه البرز

توسعه، معاون مدیر برنامه‌ریزی و تحلیل نظام‌ها و کارشناسان خبره در رشته‌های مختلف بیمه‌ای، تهیه و تدوین و توسط مدیریت روابط عمومی و بین‌الملل منتشر می‌شوند.

شایان ذکر است تعدادی از این جزوات در سطح محدود چاپ شده است که به صورت نمونه در اختیار مدیریت‌ها و شعب قرار گرفته است و به جهت استفاده و بهره‌برداری آسانتر همکاران محترم فایل PDF جزواتی که تاکنون تهیه شده در سایت داخلی بیمه البرز (DMS) (در پوشه‌ای جداگانه تحت عنوان جزوات و کتب آموزشی) بارگذاری شده است.

در پایان ارائه دیدگاه‌ها و نظرات

صدور و خسارت و به‌منظور ارتقای سطح علمی کارشناسان و شبکه فروش منتشر می‌شود.

در این راستا تاکنون شش جلد از این جزوات آموزشی با عناوین: صدور بیمه‌های آتش‌سوزی، کارشناسی بازدید اولیه و ارزیابی ریسک در بیمه‌های آتش‌سوزی، خسارت در بیمه‌های آتش‌سوزی، صدور بیمه‌های مهندسی، خسارت در بیمه‌های مهندسی و صدور بیمه‌های کاربری منتشر شده است و تعداد دیگری نیز در تهیه، تدوین و انتشار قرار دارد.

بنا بر این گزارش حاکی است، جزوات آموزشی در کمیته‌ای متشکل از رئیس شورای فنی، مدیر تحقیق و

براساس برنامه عملیاتی شرکت در سال جاری جزوات آموزشی و کاربردی در تمام رشته‌ها در حوزه

همکاران در خصوص محتوای متون تهیه شده به «کمیته تهیه و تدوین جزوات آموزشی» مزید امتنان خواهد بود.

بیمه ناباروری بیمه البرز

تالاسمی نوزادان را هم بیمه می‌کند

براساس طرح جدید بیمه البرز، بیمه جبران هزینه درمان نازایی و ناباروری این شرکت، بیماری تالاسمی نوزادان را هم تحت پوشش قرار می‌دهد.

به گزارش روابط عمومی و بین‌الملل بیمه البرز، این شرکت در راستای توسعه پوشش‌های بیمه‌ای خود و ارتقای کیفیت خدمات‌رسانی به مردم، پوشش جبران هزینه‌های درمان بیماری‌های تالاسمی نوزاد متولد شده زوجین استفاده‌کننده از بیمه ناباروری و نازایی را به بیمه‌شدگان خود عرضه می‌کند. بر این اساس، این پوشش بدون پرداخت حق بیمه اضافی از طرف زوجین متقاضی بیمه ناباروری و نازایی و تا سقف ۴۰ میلیون ریال عرضه می‌شود. این گزارش حاکی است، زوج‌های جوان تا ۴ ماه پس از ثبت ازدواجشان می‌توانند نسبت به خرید بیمه درمان نازایی و ناباروری بیمه البرز اقدام کنند.



تسلیمیت 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.

- * سهراب بخشی، در غم از دست دادن پدر
- * خانم کارگر، در غم از دست دادن برادر
- * خانم خاکباز، در غم از دست دادن برادر
- * آقای فتحی، در غم از دست دادن برادر
- * آقای قاسمی، در غم از دست دادن همسر
- * آقای کریمیان، در غم از دست دادن پدر
- * آقای سیروس ملکی، در غم از دست دادن خواهر

تسلیمیت



با نهایت تأسف مطلع شدیم سرکار خانم فرزانه عقیلی‌نژاد، نماینده آمل

دار فانی را وداع گفتند. برای این عزیز از دست رفته طلب مغفرت الهی و برای بازماندگان آرزوی صبر و شکیبایی داریم.



صاحب امتیاز
شرکت بیمه البرز (سهامی عام)
تهیه و تنظیم
مدیریت روابط عمومی و بین الملل
تلفن: ۸-۸۸۹۰۱۹۷۷
دورنگار: ۸۸۹۰۱۹۷۶
تلفن گویا: ۸۸۹۱۶۶۶۶

بیمه البرز بیش از ۳۴ میلیارد ریال خسارت پرداخت کرد

در خسارت‌های بیش از یک میلیارد ریالی



بیمه البرز از مهر ماه تا پایان دی ماه سال جاری در خسارت‌های بیش از یک میلیارد ریالی بیش از ۳۴ میلیارد ریال خسارت پرداخت کرد.

بر این اساس، بیمه البرز در مدت مذکور در بخش خسارت‌های بالای یک میلیارد ریالی در رشته مهندسی بیش از ۱۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال خسارت پرداخت کرد که بیشترین خسارت پرداختی در این رشته، مبلغ هفت میلیارد ریال به شرکت برق منطقه‌ای خوزستان اختصاص داشت.

یکی دیگر از پرونده‌های بزرگ خسارت در رشته مهندسی مربوط به شرکت روز افزون اصفهان بود که در این پرونده بیمه البرز ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون ریال به این شرکت خسارت پرداخت کرد.

مابقی خسارت‌های پرداختی در این رشته مربوط به سه پرونده شرکت گازهای صنعتی، بانک ملت بجنورد و بانک سپه کرمانشاه است که بیمه البرز در این سه پرونده خسارت، نزدیک به چهار میلیارد ریال خسارت پرداخت کرده است.

پتروشیمی آبادان، شرکت صنایع چوب و کاغذ مازندران، شرکت پرتو وصال جانان و آتش‌سوزی در شهرک صنعتی شکوهیه قم جمعاً به مبلغ بیش از هفت میلیارد ریال بوده است.

این گزارش حاکی است، خسارت دیگر بالای یک میلیارد ریالی مربوط به رشته شخص ثالث و سرنشین خودرو به مبلغ هشت میلیارد و ۲۳۰ میلیون ریال بوده است که در این پرونده، بیمه البرز در پی نقص فنی خودرو و ترکیدن لاستیک این مبلغ خسارت را به عباس درکی، بیمه‌گزار حقیقی شرکت پرداخت کرد.

در رشته آتش‌سوزی نیز پنج خسارت بالای یک میلیارد ریالی از سوی بیمه‌گزاران گزارش شد که در این پنج پرونده بیمه البرز مبلغی بالغ بر ۱۰ میلیارد ریال خسارت پرداخت کرد.

بالاترین میزان خسارت پرداختی در این رشته در پی حادثه آتش‌سوزی تولیدی آمون پلاستیک مرودشت بیش از دو میلیارد و ۹۹۰ میلیون ریال خسارت به این واحد تولیدی پرداخت شد. خسارت‌های پرداختی بالای یک میلیارد ریالی دیگر در رشته آتش‌سوزی در مدت مذکور مربوط به

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.
- * ملیحه امامی
- * ماشاله وطن نیا
- * حسین صادقی مالواجردی
- * محمد احدی اصل
- * یعقوب غفوری
- * حسین منتظری
- * جلال صفرخانلو

انتصابات

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

- * غلامرضا مرتضی‌زاده، معاون صدور شعبه کرمان
- * ابوالفضل اکبری، معاون بازاریابی و شبکه فروش شعبه امیرکبیر
- * سیدمجید علی‌نمازی، معاون اسناد و دبیرخانه
- * غلامرضا عزیزی دروئی، معاون صدور شعبه بندرانزلی
- * سید سعید صمدی پناه، معاون خسارت شعبه بندرانزلی
- * مجتبی میرفضلی، معاون بازاریابی و نظارت بر نمایندگان شعبه زاهدان
- * علی ساکی، معاون خسارت شعبه خرم‌آباد
- * مهدی جعفری، معاون خسارت بدنه شعبه تخصصی پرداخت خسارت خودرو
- * روح‌الله رحمانی، معاون بازاریابی و نظارت بر نمایندگان شعبه بندرانزلی
- * حسام نعمتی پارگامی معاون پشتیبانی شعبه بندر عباس
- * سردار قاسمی، معاون پشتیبانی شعبه بوشهر
- * شیوا پرچی، معاون صدور شعبه فلسطین
- * افشین غفاری، معاون بازاریابی و نظارت بر نمایندگان شعبه فردوسی مشهد
- * نعمت حسینی نیاکانی، معاون بازاریابی و نظارت بر نمایندگان شعبه تنکابن
- * دلیپ کمار چندران رائی، معاون خسارت شعبه ونک
- * داود بحرانی، معاون بازاریابی و نظارت بر
- * نمایندگان شعبه بوشهر
- * علی قنبرنژاد، معاون صدور شعبه رشت
- * مهدی سلیمان‌زاده محزون، رئیس شعبه پونک
- * رضا صالحی، رئیس شعبه شیراز
- * سعیدرضا مکاری گل خطمی، معاون امور بیمه‌ای شعبه فردوسی
- * محسن صفائی، معاون صدور شعبه رضوی
- * فاطمه تاربن، معاون بازاریابی و نظارت بر نمایندگان شعبه رضوی
- * هادی انوری، معاون خسارت شعبه رضوی
- * سید رفیعیان میرفضلی، معاون پشتیبانی شعبه رشت
- * مهدی حسنی سعدی، معاون خسارت شعبه کرمان