

چشم انداز

ماهنامه اقتصادی | شماره ۳۲ | آرماد ۱۴۰۲ | ۴۴ صفحه | قیمت ۸۰۰۰۰ ریال



جادوی کارتت رو فعال کن

هر دو هفته یکبار ۱۰ کارت طلایی

امیلیاردریالی

فقط کافیست با کارت تجارت خرید کنی

از همین امروز از کارت خود استفاده کنید و با افزایش موجودی حساب،
شانس خود را در قرعه کشی آتی افزایش دهید

مهر تا اسفند ۱۴۰۲

- هر یک میلیون ریال مانده در هر روز یک امتیاز، هر تراکنش بانکی کارت ۱۰ امتیاز
(تا سقف ۲۰,۰۰۰ امتیاز در هر دوره قرعه کشی)
- برای اطلاعات بیشتر Qrcode روبرو را اسکن کنید



tejaratbank
tejaratbank.ir
۱۵۵۴



بانک تجارت

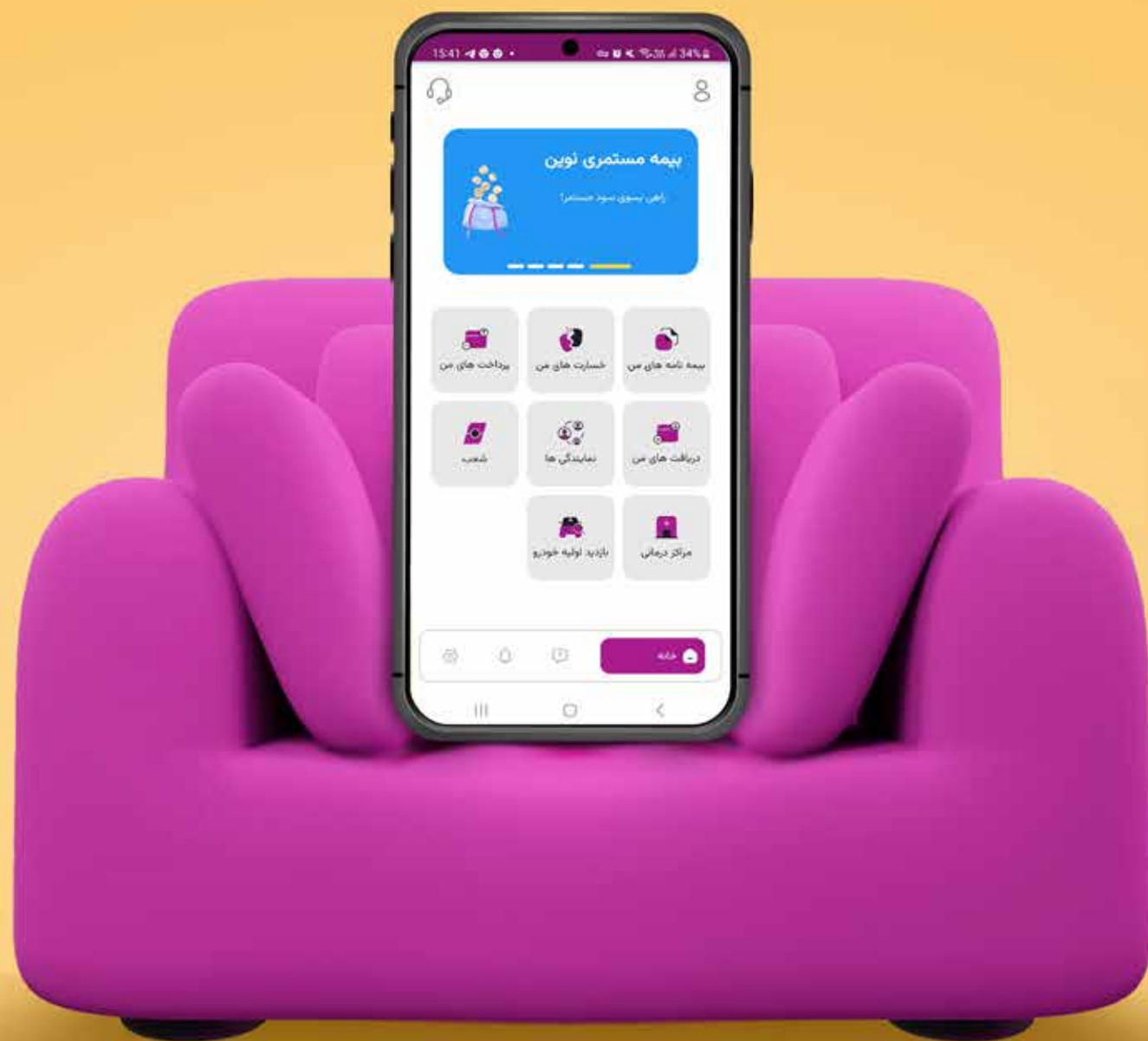


رکوردهای حمل و نقل روزانه ریلی
رکوردهای حمل و نقل روزانه جاده‌ای



فولادسنگان
روابط عمومی

www.sanganco.ir @sangancoolad @fooladsangan_smic



همراه بیمه نوین

مشاهده سریع و آسان اطلاعات بیمه‌ای
امکان مشاهده اطلاعات پرداخت و دریافت
جستجو و مسیریابی مراکز درمان



دانلود از:   

www.novininsurance.com

بیمه سینا در دسترس همیشه



۱۳ آذر
روز ملی بیمه مبارک


بیمه سینا
ارتباط مشتری ۰۲۱۲۸۰۷
SinaInsurance.com



بلوط‌های زاگرس در دامان البرز

اعطای تسهیلات قرض الحسنه با پرداخت ۱۲ ماهه
برای خرید انواع بیمه نامه تا سقف ۳۰۰ میلیون ریال
بدون پیش پرداخت، بدون مراجعه به بانک



بیمه تعاون

اعطای نمایندگی جنرال در استان تهران

- ✓ درآمد پایدار و نامحدود
- ✓ آموزش رایگان و مستمر
- ✓ بدون نیاز به سرمایه
- ✓ پشتیبانی و حمایت حرفه‌ای



شرکت بیمه تعاون با در نظر گرفتن آئین‌نامه شماره ۷۵ و ۹۶ بیمه مرکزی از افراد
جوینای کار و علاقمند به صنعت بیمه در زمینه اعطای نمایندگی دعوت به همکاری می‌کند.

مرکز ارتباط | ۱۶۰۲
بیمه تعاون | بدون پیش‌شماره

برای اطلاعات بیشتر و درخواست ثبت نمایندگی به b2n.ir/n78980 مراجعه کنید





درگاه خدمات غیر حضوری بانک کشاورزی

مرکز ارتباط سپر: ۰۲۱-۸۱۳۰۱

اداره کل روابط عمومی و همکاری های بین الملل

kesavarzibank

www.bki.ir



شماره ۳۳ ■ آذر ماه ۱۴۰۲
قیمت ۸۰۰۰۰۰ ریال

صاحب امتیاز و مدیرمسئول:

فاطمه نجفی

دبیر اقتصادی و مدیر بازرگانی:

الهه سی ستار

همکاران تحریریه:

عطیه امراللهی

علی آبشناس، لیلا مجیدی

وحید ستارنیا، زهرا میسمی

صفحه آرا: زهره دهقانی

مدیریت بازرگانی و تبلیغات:

۰۹۱۹۷۰۵۰۷۶۶

تلفن: ۶۶۵۷۸۶۵۸

فکس: ۶۶۵۷۸۶۸۹

آدرس: خیابان آزادی

ابتدای خیابان نواب

نرسیده به کلهر پلاک ۶۸۰

طبقه سوم واحد ۵

چاپ: هدف نوین



فهرست

- ۱۰ اقدامات حمایتی بیمه مرکزیدر مسیر تحول فناوری صنعت بیمه
- ۱۱ واکاوی اثر شلاقی در زیست بوم بیمه
- ۱۲ بیمه کوثر گام عملی برای شناسایی بیمه به مردم برداشت.....
- ۱۴ بیمه «ما» هفته صنعت بیمه را با شکوه برگزار کرد
- ۱۶ اقدامات فناورمحور بیمه دی و هدفگذاری برای عرضه محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی
- ۱۸ کروی آنلاین و چتر همراه دو محصول هوشمند بیمه پارسین
- ۱۹ تغییرات مثبت و بهبودهای سازمانی و فن آور محور در شرکت بیمه میهن.....
- ۲۰ ۴۰۲۲میلیارد تومان مجموع درآمد بیمه معلم در آبان ۱۴۰۲
- ۲۱ سامانگرفتن مفهوم بیمه در زنگ بیمه مدارس ۲۲ استان کشور.....
- ۲۲ تمام اهالی خانواده صنعت بیمه در يك قاب برای جشن سالگرد تاسیس بیمه دانا جمع شدند
- ۲۴ بیمه تعاون؛ شرکتی سرمایه پذیر و سرمایه گذار
- ۲۶ نرم افزار هوشمند بیمه نوین، همراه همیشگی بیمه گذاران و بیمه شدگان.....
- ۲۷ تداوم شگفتی های بیمه ملت در نیمه دوم سال ۱۴۰۲
- ۲۸ همکاری با اتحادیه اوراسیا از راهکارهای مهم دور زدن تحریم است
- ۲۹ فولاد خوزستان بزرگترین تامین کننده نیاز بازار ایران به شمش فولادی و تختال.....
- زمان پور: متبلور شدن مردمی سازی اقتصاد در هلدینگ صبا انرژی با رقم خوردن بزرگترین تامین مالی
- در تاریخ بورس ایران.....
- ۳۲ چگونه فخاس، رتبه نخست بیشترین سودآوری را به دست آورد
- ۳۶ دستاوردها و اهداف منطقه آزاد انزلی در نمایشگاه اوراسیا ۱۴۰۲
- ۳۸ استقبال سرمایه گذاران از ۱۱۰ بسته ارائه شده در نمایشگاه ها
- ۴۰ نرخ سود مشارکت بیمه های زندگی بیمه ایران اعلام شد



واکاوی اثر شلاقی در زیست بوم بیمه

مشتری است و با حرکت کوچکی که در تقاضای وی ایجاد می شود به شکل فزاینده‌ای موجب تقویت تغییرپذیری رویکرد او در نحوه انتخاب محصول خواهد شد و ضروری است که به دلیل تثبیت حضور خود در بازارهای رقابتی، نوآوری را در این حوزه جدی بگیریم؛ در غیر این صورت با انحراف معناداری با سطح انتظارات مشتری مواجه خواهیم شد. با رشد روزافزون

تکنولوژی، سازمان‌ها به منظور سهولت در طراحی فرآیندهای کارآمد و خدمات نوآورانه، توجهی خاص به استفاده از پلتفرم‌ها و ابزارهای نوین از خود نشان می‌دهند ولی در طراحی این اکوسیستم، ضرورت دارد چابک سازی سازمان در اولویت راهبردی سازمان قرار گیرد زیرا چنانچه توانیم از نقش بازیگران حاضر به درستی بهره ببریم نیاز داریم تا با بازنگری مجدد در فرآیندها نسبت به طراحی و بازمهندسی زیست بوم کسب و کار خود اقدام نمائیم تا در این زیست بوم، بتوانیم محیط مناسبی را برای رونق کسب و کار طراحی کرده و نقش سیاست‌های نوآورانه و خلاق

را همسو با راهبردهای سازمانی برای توسعه کسب و کار اشاعه دهیم. با ایجاد چابکی در لایه‌های سازمانی و توانمند سازی شبکه فروش می توان با اعتماد در بازارهای بزرگ ورود کرد و با عملکردی مثبت، فرهنگ تعامل برد - برد را برای ذینفعان ترویج نمائیم.

برای حضور در این زیست بوم، لازم است تا از توانایی به‌روز رسانی مستمر در فرآیندهای اجرایی اطمینان حاصل کنیم و به یاد داشته باشیم که هر ماژول در زیست‌بوم باید دارای نقش بهبود دهنده در مسیر ارائه خدمت باشد تا استقلال کافی برای عملیاتی کردن راهکارها ملموس شود. به واقع برای گذر از وضعیت موجود به وضعیت مطلوب، چاره‌ای جز سوار شدن بر قطار هوشمند سازی و تکیه بر زیرساخت فناوری اطلاعات و استفاده از فن‌آوری‌های نوین متصور نیست و اجرای صحیح نقشه راه و تطبیق آن با اولویت‌های سازمان در گرو حرکت شتاب‌دهنده در مسیر فن‌آوری است.

دکتر کتابون هدایت پور
معاون فنی بیمه‌های اموال بیمه سینا



همه‌گیری ویروس کرونا موجب ایجاد پارادایم جدیدی شد که تغییر الگو، نگرش و سرعت بخشیدن به رفتارهای جایگزین روش‌های فروش سنتی را به همراه داشت و این تغییر رفتار مصرف‌کننده در بخش عمده‌ای از کالاها و خدمات از جمله بیمه و خدمات مرتبط، به صورت محسوسی قابل رویت بود. این تغییر نگرش مشتری به خرید کالا و خدمات از طریق

سامانه‌های در دسترس همچنان مسیر رو به رشد خود را طی می‌کند و در این شرایط، سازمان خود را ملزم می‌داند تا برای حفظ چرخه حیات و رویارویی با دنیای وسیع دانش پیش رو و ایجاد مطلوبیت، شکل نوینی از ایده‌های بدیع را در نحوه خرید، فروش و ارائه خدمت خلق نماید.

این تفکر جدید مسیر حرکت را در چرخه حیات سازمان اصلاح می‌کند و متعاقب آن ایجاد نوآوری و خلق ارزش متناسب با تغییر رفتار مصرف‌کننده در ارکان سازمان تسری یافته و باعث نهادینه شدن الگوهای نوین خدمات‌دهی با تکیه بر نوآندیشی خواهد شد.

ضمن اینکه امکان ارائه خدمات متمایز نیز برای مشتریان میسر می‌شود. بدون تردید شرط لازم برای حضور مثبت در فضای فروش آنلاین بیمه نامه، شناسایی بازارهای هدف و داشتن برنامه‌ریزی صحیح در نحوه تعامل و خدمت‌دهی به مشتری است.

داده‌های صحیح شمار مشتریان را افزون و داده‌های ناصحیح و اشتباه باعث دور شدن و حتی ریزش مشتری می‌شود. شناسایی بازارهای جدید و بررسی نیازهای جامعه هدف، مستلزم افزایش و به‌روز کردن دانش همکاران اعم از صف و ستاد است تا بتوانند با تکیه بر آگاهی، ایده‌هایی که نشأت گرفته از فرصت‌های ایجاد شده است را خلق نموده و کسب و کار را رونق بخشند.

در این خصوص تصور می‌کنیم، فردی یک شلاق بلند در دست دارد و هنگامی که ضربه اندکی بر دسته شلاق وارد می‌کند، حرکت در انتهای شلاق شدیدتر می‌شود. (پدیده اثر شلاقی BULLWHIP EFFECT)

با همین نگاه می‌توان استنباط کرد که دسته شلاق، دست



اقدامات حمایتی بیمه مرکزی در مسیر تحول فناوری صنعت بیمه

◀ الهه سی ستار

حوزه با مشکلاتی همراه شود. نهادهای مالی همانند بانک و بورس در حوزه استفاده از فناوریان در تحولات دیجیتال و استفاده از تکنولوژی تقدم دارند. در دنیا نیز فین‌تک‌ها (فناوری‌های مالی و بانکی) بر اینشورتک‌ها (فناوری‌های بیمه‌ای) مقدم بوده‌اند به همین خاطر اینشورتک‌ها دیرتر ظهور کرده‌اند.

معاون طرح و توسعه بیمه مرکزی درباره اقدامات انجام‌شده توسط بیمه مرکزی در حوزه تحول دیجیتال صنعت بیمه کشور، گفت: استارت‌آپ‌ها در مرحله فروش ظهور دارند نه در انتها زنجیره. با توجه به اینکه بیشترین نارضایتی در حوزه خسارت بوده است از فعالان استارت‌آپی درخواست کردیم که در انتهای فرایند بیمه‌گری یعنی پرداخت و خسارت هم ظهور پیدا کنند و برنامه‌های خود را مبتنی بر این بخش تنظیم و ارائه نمایند. در حال حاضر اپلیکیشن‌هایی در تعیین خسارت از طریق عکس با تلفن همراه توسط استارت‌آپ‌ها طراحی و ارائه شده است. این استارت‌آپ‌ها دیتای ۱۰ ساله شرکت‌های بیمه‌ای را جمع‌آوری کرده و با طراحی الگوریتم مبتنی بر هوش مصنوعی محصولات متنوع مانند روش تعیین خسارت فوق که گفته‌شد را تولید و عرضه می‌کنند.

بنیادی، اظهار داشت: راه‌اندازی مرکز نوآوری و سندباکس بیمه از برنامه‌های دیگری بود که در این مسیر دنبال کردیم. بدین معنا که با احتمال قراردادن ظهور فعالیت‌هایی که در قالب آیین‌نامه بیمه مرکزی نخواهد بود، مرکز محیط آزمون (سندباکس) برای این منظور راه‌اندازی گردید تا براساس نوع فعالیت و رفتار موجودیت‌های جدید در صورت لزوم آیین‌نامه‌ها مورد اصلاح و بازبینی قرار بگیرند.

معاون طرح و توسعه بیمه مرکزی در یک گفت‌وگوی اختصاصی با خبرنگار شمانیوز با اشاره به تحولات فناوری‌محور سال‌های اخیر در صنعت بیمه از محصولات تولیدی مبتنی بر هوش مصنوعی در این صنعت توسط استارت‌آپ‌ها و روش‌های تعیین آیین‌نامه‌های جدید و اقدامات بیمه مرکزی در حمایت از دانش‌بنیان‌ها خبر داد.

به گزارش چشم انداز ملل، علی بنیادی نایب‌نی، معاون طرح و توسعه نهادناظر صنعت بیمه در حاشیه برگزاری نمایشگاه و همایش صنعت بیمه درباره تمهیدات بیمه‌مرکزی در پیشگیری از متضرر شدن شرکت‌های این صنعت در تورم کنونی، گفت: اولین موضوع که باید در این مسیر دنبال شود تحول دیجیتال است که باید در صنعت بیمه اتفاق بیفتد. برای این منظور باید حتماً با رویکرد فعالانه در حوزه تحول فناوری اقدامات به روز را در این حوزه به انجام برسانیم.

وی در خصوص چگونگی برخورد فعالانه با این تحولات و برنامه‌های راهبردی پیش‌رو در این مسیر، توضیح داد: یکی از موضوعات استراتژی‌های مدنظر بیمه مرکزی که در ابتدای امسال اصلاحیه آن انجام شد، توسعه فناوری است. تحول دیجیتال یکی از مباحث حوزه تحول فناوری است که مختص به تولید محصول نمی‌شود. به همین منظور، بیمه مرکزی برنامه‌هایی را در این مسیر تدوین کرده است.

علی بنیادی با اشاره به پیچیدگی‌های صنعت بیمه، تصریح کرد: فاکتورها و حالت‌های مختلفی در تعیین نوع خسارت و روش‌های ارائه محصولات از پیچیدگی‌های صنعت بیمه است که سبب شده تا ظهور فناوری در این

با برگزاری نمایشگاه تخصصی صنعت بیمه؛

بیمه کوثر گام عملی برای شناسایی بیمه به مردم برداشت

نخستین نمایشگاه تخصصی صنعت بیمه کشور در حالی به همت بیمه کوثر برگزار شد که استقبال از این نمایشگاه دور از انتظار بود. از مقامات و مسئولان بیمه مرکزی و مدیران عامل شرکت‌های بیمه و نیز کارشناسان و دانشجویان بیمه از این نمایشگاه که در محل ساختمان مرکزی بیمه کوثر برگزار گردید، بازدید کردند.

در همین رابطه خبرنگار ما در حاشیه برگزاری نمایشگاه علاوه بر گفت و گو با مدیرعامل این شرکت، نظرات تنی چند از مدیران میانی بیمه کوثر را در رابطه با فعالیت‌های صورت گرفته در حوزه مدیریت آن‌ها را جویا شد که در ادامه با هم می‌خوانیم:

علی بنیادی نایینی ، معاون معاونت طرح و توسعه بیمه مرکزی که از این نمایشگاه بازدید کرد به خبرنگار ما گفت: تا نام بیمه به زبان می‌آید، افکار عمومی به سمتی هدایت می‌شود که شرکت‌های بیمه ثالث می‌فروشند. وی افزود: این که محصولات و خدمات بیمه‌ای به طور کامل به مردم معرفی نشده است، عامل اصلی شناخته نشدن رشته‌های مختلف بیمه به مردم است. وی تأکید کرد: وجود چنین نمایشگاه‌هایی باعث می‌شود که آحاد جامعه با انواع رشته‌های بیمه آشنا شده و آگاه باشند که شرکت‌های بیمه فقط بیمه نامه ثالث ارائه نمی‌کنند. به گفته این مقام مسئول، وجود نمایشگاه‌هایی که به کمک ابزارهای بصری برگزار می‌شود، گامی است رو به جلو برای توسعه بازار صنعت بیمه.

■ **پرداخت خسارت کم تر هم به سود بیمه گزاران هم به نفع بیمه گران**

ابوالفضل آقادی، مدیرعامل بیمه کوثر، در رابطه با هدف از برگزاری این نمایشگاه به خبرنگار ما گفت: ما از ماه‌ها قبل قصد داشتیم تا خدمت بیمه را برای بیمه‌گزاران تشریح کرده و نشان دهیم که هرچه خسارت کم تری پرداخت شود، سود مادی و هم سود معنوی عاید شرکت‌های بیمه و نیز بیمه گزاران می‌شود. وی افزود: از همین رو از تجارب و سوابق پرونده‌های خسارتی به مستند سازی پرداختیم تا برای هر رشته در این نمایشگاه آن را برای عموم مردم به نمایش بگذاریم. مدیرعامل بیمه کوثر یادآور شد: استقبال فوق العاده از این نمایشگاه به عمل آمد و با توجه به همین استقبال ۲ روز دیگر نیز نمایشگاه را ادامه دادیم و حتی از ما دعوت شد تا در سایر نمایشگاه‌ها با ایجاد غرفه به برپایی نمایشگاه صنعت بیمه و معرفی خدمات و محصولات آن اقدام کنیم. به گفته آقادی، این گونه اقدامات همگی موجب فرهنگ سازی برای بیمه و در نهایت کاهش خسارات در صنعت بیمه خواهد شد.



■ **فروش بیمه نامه زندگی در بیمه کوثر به یک هزار میلیارد تومان می‌رسد**

در همین رابطه، سحر بزرگ نیا، مدیر بیمه‌های زندگی بیمه کوثر، با بیان آن که بیمه‌های زندگی بیمه کوثر، شامل پوشش‌های کاملی در این حوزه است، تصریح کرد: ۷۰۰ بیش از میلیارد تومان از ابتدای سال تا کنون فروش داشتیم و مصمم هستیم این رقم تا پایان سال به بیش از ۱۰۰۰ میلیارد تومان برسد. به گفته وی شرکت بیمه کوثر با طراحی سه سبد کم ریسک، متوسط و پرریسک، واحد مجوز از بیمه مرکزی، این امکان را برای بیمه‌گزاران فراهم نموده است تا با انتخاب سبد سرمایه‌گذاری متناسب با ریسک، بازار خود را تنظیم نماید. بزرگ‌نیا یادآور شد: از نظر میزان سود مشارکت در منابع بیمه‌های زندگی شرکت‌های بیمه در سال ۱۴۰۱، بیمه کوثر در رتبه دوم در صنعت بیمه قرار دارد و با اعلام سود مشارکت ۲۵/۰۵ درصد بیمه‌های زندگی حاکی از توفیق شرکت بیمه کوثر در عملیات سرمایه‌گذاری است. در ادامه افزود: بیمه‌های زندگی ۱۳ درصد پرتفوی بیمه‌ای کل شرکت در سال ۱۴۰۲ را شامل می‌شود که نسبت به میانگین سهم پرتفوی زندگی نسبت به پرتفوی کل شرکت در میان شرکت‌های بیمه، قابل قبول است.



■ **ارائه پروژه ویزای الکترونیکی توسط بیمه کوثر به وزارت خارجه**

عادل محبی نژاد، مدیر امور بین الملل بیمه کوثر، در گفت و گو با خبرنگار ما، گفت: پرتفوهایی که مالک ریسک آن‌ها غیر ایرانی بوده یا مالک ایرانی داشته اما موقعیت جغرافیایی ریسک در خارج از کشور واقع شده است در مدیریت امور بین‌الملل به آن‌ها رسیدگی می‌شود. وی با بیان آن که از جمله مشتریان عمده ما مسافرانی هستند که از خارج به ایران سفر کرده یا گردشگرانی که از ایران برای سفر به اروپا درخواست ویزای شینگن دارند، افزود: با توجه به شرایط کرونا و پساکرونا، شرکت‌ها کمی کاهش فروش داشتند؛ اما طرحی را بیمه کوثر به وزارت خارجه ارائه داد مبنی بر این که هر مسافری که قصد ورود به ایران را دارد لازم است بیمه نامه مسافرتی داشته باشد که این امر با استقبال خوبی مواجه شد.



■ **تحت پوشش قرار گرفتن بیش از ۳۰ حادثه در رشته آتش سوزی بیمه کوثر**

لیلا رحیمی، مدیر بیمه‌های آتش سوزی بیمه کوثر، بیان کرد: بیمه کوثر در بیمه نامه‌های آتش سوزی، هم اموال منقول و هم غیر منقول را تحت پوشش قرار داده است به طوری که بزرگ‌ترین بازار منازل مسکونی کشور تحت پوشش بیمه کوثر قرار دارد و این



بیمه در بین شرکت‌های خصوصی نیز رتبه سوم از لحاظ حق بیمه تولیدی را دارد.

وی با بیان آن که حدود ۷ درصد از پرتفوی شرکت متعلق به بیمه نامه‌های آتش سوزی در بیمه کوثر است، یادآور شد: ما جزو ۳ شرکت برتر صنعت بیمه در حوزه بیمه نامه تولیدی در رشته آتش سوزی هستیم. مدیر بیمه‌های آتش سوزی بیمه کوثر اظهار داشت: با توجه به این که هدف شرکت رضایتمندی در کنار سودآوری است، در راستای این هدف، به طور مثال در حادثه زلزله خوی و حوادث سیل، در حداقل زمان ممکن خسارات ارزیابی و پرداخت صورت گرفت.

■ **فروش بیمه از ۳ هزار میلیارد تومان حق بیمه درمان در بیمه کوثر**

بر پایه این گزارش، حسین عبدالوند، مدیر بیمه‌های درمان بیمه کوثر، در گفت و گو با خبرنگار ما گفت: در سال‌های اخیر به پیشرفت‌های خوبی دست پیدا کرده و رشد پرتفوی خوبی از اشخاص را داشتیم و از ابتدای سال جاری تا این تاریخ ۳ هزار میلیارد تومان بیمه درمان فروختیم و حدود ۱ میلیون و ۳۰۰ هزار بیمه شده کوثر هستند؛ ضمن آن که در کنار آن، ۸ هزار مرکز درمانی طرف قرارداد داریم که به صورت آنلاین به بیمه شده‌های تحت پوشش کوثر خدمات ارائه می‌دهند.

مدیر درمان بیمه کوثر با اشاره به آن که سهم ۳۵ درصدی در پرتفوی شرکت داریم، یادآور شد: برای سال آینده پیش بینی می‌کنیم نسبت به سال گذشته رشد داشته باشیم. به گفته عبدالوند، ما سعی کردیم بخش اموال از اشخاص جدا ببینیم و به همین منظور یک نرم افزار تخصصی طراحی کرده تا بتوانیم از پرداخت هزینه‌های غیر واقعی تا حد ممکن جلوگیری کنیم.





جشنواره کرامیداشت روز بیمه

با توجه به فرار سیدن روز بیمه، شرکت بیمه «ما» از تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۱۱ لغایت ۱۴۰۲/۰۹/۳۰ تخفیفات ویژه ای را به شرح جدول زیر برای هموطنان محترم در نظر گرفته است.

ردیف	رشته	تخفیف
۱	بیمه بدنه اتومبیل	۲۵٪
۲	بیمه آتش سوزی منازل مسکونی	۷۰٪
۳	بیمه آتش سوزی غیر صنعتی	۷۰٪
۴	بیمه مسئولیت پزشکان	۴۰٪
۵	بیمه مسئولیت پیراپزشکان	۶۰٪
۶	بیمه باربری (وارداتی، صادراتی، داخلی)	۳۰٪
۷	بیمه های عمر و مستمری	بیمه آتش سوزی هدیه برای بیمه نامه های فرابیمه صادره در طول مدت جشنواره

هموطنان عزیز می توانند با مراجعه به کلیه شعب و نمایندگی های شرکت بیمه «ما» در سراسر کشور از مزایای این طرح بهره مند شوند.



پیام کوتاه : ۰۲۰۰۸۶۹۰

تلفن : ۰۲۱-۸۶۹۰

www.bimehma.ir

بیمه «ما»

هفته صنعت بیمه را با شکوه برگزار کرد

بیمه «ما» با هدف معرفی و به تصویر کشاندن توانمندی و اثرگذاری صنعت بیمه، هفته بزرگداشت صنعت بیمه را در استان های مرکزی و فارس برگزار کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه «ما»، این شرکت ضمن نواختن زنگ بیمه در مدرسه پسرانه پیمان اراک و دبستان و پیش دبستانی غیردولتی روزبهان شیراز، آیین بزرگداشت صنعت بیمه را با حضور دکتر مشعلچی، قائم مقام رییس کل بیمه مرکزی ج.ا.ا، دکتر ملا اسماعیلی مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان مرکزی، دکتر مخلص الائمه استاندار استان مرکزی، سردار هادی رفیعی کیا فرمانده نیروی انتظامی استان مرکزی، علی

انسان ها یک بار زندگی می کنند پس شایسته است که به کمک بیمه، این گام را محکم و استوار بردارند. روز سیزدهم آذرماه، روزی مهم و تأثیرگذار در زندگی فردی و اجتماعی ایرانیان است که حاصل فرهنگ سازی و سخت کوشی های مدیران و همکاران عرصه صنعت بیمه می باشد. مناسبتی است تا دست اندرکاران این صنعت فرصت یافته تلاش ها و دستاوردهای خود را به حضور ملت شریف ایران رسانده و این اطمینان را حاصل کنند که همکاران صنعت بیمه تمام تلاش خود را به کار بسته تا امنیت و آرامش آتی را برای مردم ایجاد نمایند.



سراسر امنیت و اطمینان را در سراسر ایران تجربه کنند. امید که با توکل به ایزد منان، در جهت رشد و تعالی صنعت بیمه در ایران عزیزمان، گام های بزرگی را شاهد باشیم.

روز بیمه بر همه فعالان این عرصه فرخنده باد.

ابراهیم کاردگر
نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل

بیمه «ما» به عنوان عضو این صنعت غرور آفرین همواره در تلاش است با تأکید بر مشتری مداری، فرهنگ سازی و ارائه خدمات مطلوب بیمه ای، به بیمه گزاران خود ارج نهاده، الهام بخش زندگی بدون نگرانی آنها باشد. ضمن دست مریزاد به همه متولیان صنعت بیمه و همکاران ارجمندم در شرکت بیمه «ما»، از خداوند متعال خواهانم روزی فرا رسد که با همه گیر شدن فرهنگ بیمه و آرامش ذاتی همراه آن، همه هم میهنان زندگی

اقدامات فناورمحور بیمه‌دی و هدف‌گذاری برای عرضه محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی

شرکت بیمه‌دی که رشد دوبرابری سودخالص را در نیمه نخست امسال تجربه کرد، در ۸ ماهه سال ۱۴۰۲ بیشترین فعالیت را در حق بیمه‌های صادره و قبول اتکایی درمان در مقایسه با شرکت‌های دیگر داشته است. این شرکت فعال در صنعت بیمه با حضوری فعال و برپایی غرفه در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت بیمه نسبت به معرفی مسیر دستیابی به محصولات هوشمند و دستاوردهای خود در مسیر جذب بازارهای جدید برنامه‌های جذابی اقدام کرد.

به گزارش چشم‌انداز ملل، شرکت بیمه‌دی با سرمایه ثبت شده ۵۹۵ میلیارد تومانی طی عملکرد ۸ ماهه خود بیشترین حق بیمه صادره و قبول اتکایی را در بخش درمان در مقایسه با سایر شرکت‌های بیمه‌ای داشته است و موفق شد با دریافت ۱۳۷۶۱ میلیارد تومان بالاتر از بیمه آسیا، بیمه کارآفرین، بیمه تعاون، بیمه کوثر، بیمه البرز، بیمه ما، بیمه سامان، بیمه تجارت نو و... قرار بگیرد. چگونگی تحقق این میزان درآمد و سود خالص دوبرابری در نیمه نخست ۱۴۰۲ همگی نمایانگر یک برنامه‌ریزی دقیق و منسجم از طرف مدیران و مجموعه بیمه‌دی است که برای نیل به اهداف پیش‌رو و توسعه محصولات هوشمند با حضور در پانزدهمین نمایشگاه ملی بیمه و توسعه و یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت بیمه در انتقال دانش و مرادوات تجاری با دیگر فعالان این صنعت به اشتراک گذاشته شد. شرکت بیمه‌دی در شش ماهه نخست سال جاری

توانست با تکیه بر تخصص، دانش و حرفه‌ای‌گری نسبت به مدت کل سال گذشته، افزایش سود بیش از دو برابری را تجربه کند. بر اساس صورت‌های مالی حسابرسی شده EPS در پایان این دوره ۱۰۰۹ ریال و سود ناخالص مبلغ ۸۰۷۰ میلیارد ریال بیش از دوبرابر کل سال گذشته محقق گردیده است.

بیمه‌دی در توضیحات خود در خصوص دلایل رشد ۱۰۲ درصدی سود خالص ۶ ماهه «ودی» به انعقاد قرارداد بیمه درمان تکمیلی بنیاد شهید برای سال ۱۴۰۲-۱۴۰۳ با رشد ۶۳ درصدی نسبت به مشابه قبل، شناسایی درآمد کارمزد حق بیمه اتکایی واکذاری ۹۵ درصدی قرارداد بیمه درمان تکمیلی بنیاد شهید، کاهش ۳ واحد نسبت خسارت نسبت به مشابه قبل و رسیدن به ۳۴ درصد و کاهش ۸ واحدی ضریب خسارت نسبت به مشابه قبل و رسیدن به ۷۹ درصد اشاره کرد. درآمد سرمایه‌گذاری شرکت با ۲۰۵ درصد افزایش به مبلغ ۷۶۲ میلیارد ریال در ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۲ رسیده است، همچنین با توجه به تایید گزارش توجیهی افزایش سرمایه توسط بازرس قانونی در مرحله اول سرمایه شرکت از ۵,۹۵۰ میلیارد ریال به مبلغ ۹,۵۰۰ میلیارد ریال پس از تایید سازمان بورس و بیمه مرکزی و در مرحله دوم ۲۰,۰۰۰ میلیارد ریال افزایش می‌یابد. در کنار افزایش حدود دوبرابری فروش شرکت بیمه‌دی، این شرکت موفق به اخذ نسبت توانگری مالی معادل ۱۲۹ درصد بالاتر از سال گذشته (سطح یک) برای سال ۱۴۰۲ از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران گردیده است.

■ افزایش ۸۰ درصدی حق بیمه صادره و قبول اتکایی در عملکرد ۸ ماهه بیمه‌دی

کارنامه عملکردی بیمه‌دی در ۸ ماه منتهی به ۱۴۰۲/۰۸/۳۰ نشان می‌دهد که ودی به میزان ۱۵۱۷۳ میلیارد تومان حق بیمه صادره و قبول اتکایی دریافت و در مقابل طی این مدت ۶۸۵۵ میلیارد تومان خسارت پرداخت کرده است. حق بیمه صادره و قبول اتکایی بیمه‌دی طی عملکرد ۸ ماهه سال گذشته ۸۴۳۵ میلیارد تومان بود که امسال با افزایش ۸۰ درصدی به ۱۵۱۷۳ میلیارد تومان رسیده است.

براساس جدیدترین اطلاعات منتشر شده در تارنمای کدال بیمه‌دی در بخش درمان ۱۳۷۶۱ میلیارد تومان معادل ۹۱ درصد حق بیمه صادره و قبول اتکایی دریافت نموده و در مقابل خسارت پرداختی این شرکت در بخش درمان ۶۲۳۷ میلیارد تومان بوده است.

بیمه‌دی که با نماد ودی در بازار سرمایه شناخته شده است در ۸ ماهه سال گذشته ۷۶۵۵ میلیارد تومان حق بیمه صادره و قبول اتکایی در بخش درمان دریافت کرده بود که امسال با رشد ۸۰ درصدی به میزان ۱۳۷۶۱ میلیارد تومان رسید.

■ نخبگان بیمه‌دی در همایش بین‌المللی بیمه و توسعه

شرکت بیمه‌دی با حضوری فعال و برپایی غرفه در سی‌امین همایش ملی و یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بیمه و توسعه در مرکز همایش‌های برج میلاد برگزار شد، اقدام به معرفی دستاوردها و مسیرهای فناورمحور محصولات خود با هدف انتقال دانش فنی و اطلاعاتی و جذب مشتریان جدید کرد.

در حاشیه برگزاری همایش ملی صنعت بیمه و توسعه از طاهر موهبتی مدیرعامل بیمه‌دی و مهدی شریعتی‌فر مدیر این شرکت و رئیس شورای هماهنگی شرکت‌های بیمه‌ای در استان خراسان رضوی، به خاطر میزبانی گردهمایی متولیان صنعت بیمه در همایش نخبگان صنعت بیمه استان خراسان رضوی، تقدیر و تشکر به عمل آمد که تندیس و لوح همایش را، نظرعلی

صلاحی‌نژاد قائم مقام بیمه‌دی دریافت کرد.

همچنین از مریم انصاریان رئیس اداره توسعه خدمات درمان بیمه‌دی، به دلیل ارائه خدمات ارزنده، خلاقیت و نوآوری در حوزه درمان و استانداردسازی فرآیندهای درمان که با کسب رتبه سوم به عنوان مدیر شایسته صنعت بیمه معرفی شد، با اهدای تندیس و لوح همایش تقدیر به عمل آمد.

در این مراسم از دیگر همکار بیمه‌دی، احسان جهانبانی کارشناس محاسب فنی نیز، به سبب تألیف مقالات ارزشمند علمی و انتشار از سوی دانشگاه‌های معتبر جهانی، با اهدای تندیس و لوح همایش، تجلیل به عمل آمد.

■ معرفی دستاوردهای بیمه‌دی در حوزه هوشمندسازی محصولات بیمه‌ای

یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت بیمه، غرفه شرکت بیمه‌دی میزبان دیدارهایی با فعالان، نخبگان و متخصصان جامعه دانشگاهی و دانش‌بنیان فعال در تولید محصولات بیمه‌ای بود که در طول برگزاری این نمایشگاه در حاشیه همایش ملی بیمه و توسعه در جریان دستاوردها و دانش فناوری آنها قرار می‌گرفتند.

شرکت بیمه‌دی در حوزه تحول دیجیتال در پانزدهمین همایش ملی بیمه و توسعه نسبت به معرفی وب اپلیکیشن «دی‌دار» و خدمات متنوع آن از جمله صدور آنلاین انواع رشته‌های بیمه‌ای و اعلام آنلاین خسارت خودرو و درمان پرداخت.

مدیر حوزه دیجیتال بیمه‌دی در دیدار با رئیس کل بیمه مرکزی ایران از تلاش وی برای پیشگامی در عرصه تحول‌آفرینی دیجیتال و حفظ این مسیر سخن گفت که در این راستا به صورت لحظه‌ای به پایش آخرین فناوری‌های موجود در مسیر تسهیل دریافت خدمت بیمه‌شونده کاربرد دارد. خدمات متنوعی که رضایتمندی مشتریان را به همراه خواهد داشت و شرکت بیمه‌دی بنا دارد تا با تقویت و ارتقای این محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی در این راه قدم بردارد.



کروکی آنلاین و چتر همراه دومحصول هوشمند بیمه پارسیان

شرکت بیمه پارسیان، همزمان با توسعه فناوری‌های نوین و ورود هوش مصنوعی به محصولات بیمه‌ای، خدمات جدیدی را ارائه کرده که فرایند دریافت بیمه‌نامه و پرداخت خسارت را بهبود بخشیده است. به همین منظور این شرکت بیمه با رونمایی از ۲ محصول هوشمند و جدید خود با نام‌های «چتر همراه پارسیان» و «کروکی آنلاین» که از اولین‌های صنعت بیمه کشور می‌باشد، اثبات کرد که این اقدامات باعث افزایش اعتماد و رضایت مشتریان شده است.

به گزارش چشم انداز ملل، صنعت بیمه مانند صنایع دیگر، به‌دنبال پیشرفت و بهبود محصولات و خدماتی است که به مشتریان خود عرضه می‌کند. در جهان فناوری، آزمایش‌ها و پژوهش‌های بسیاری برای بهبود شیوه زندگی انسان انجام می‌شود و هوش مصنوعی نیز یکی از پیشرفت‌های شایان توجه فناوری در این زمینه بوده است. در سال‌های اخیر، محصولات و خدمات بیمه‌ای نیز پیشرفت و اصلاحات زیادی را از سر گذرانده است. با در نظر گرفتن فعالیت‌های هوش مصنوعی، مخصوصاً در یک دهه اخیر، این فناوری تأثیر تحول‌آفرینی بر صنعت بیمه داشته و به نوعی برهم‌زننده بزرگ میدان بوده است. برای نمونه، الگوریتم‌های هوش مصنوعی می‌توانند خطرات بالقوه را تجزیه و تحلیل کنند و در توسعه تاکتیک‌های بازاریابی خاص، به بیمه‌گران یاری برسانند، موضوعی که می‌تواند به انقلابی بزرگ در صنعت بیمه تلقی شود.

هوش مصنوعی می‌تواند طیف عظیمی از فرایندها را بهبود ببخشد و ارائه‌دهندگان خدمات بیمه می‌توانند به‌مرور از این فناوری در بخش‌های مختلف کسب‌وکارشان استفاده کنند. شرکت‌های بیمه می‌توانند با تکیه بر هوش مصنوعی، قیمت‌های رقابتی‌تری برای محصولات بیمه‌ای خود در نظر بگیرند و خدمات شخصی‌تری به مشتریان‌شان عرضه کنند. اکنون با توسعه فناوری‌های نوین در صنعت بیمه و هوش مصنوعی، بیمه‌گران به منابع اطلاعاتی دقیق‌تری دسترسی دارند. در زمینه ادعای

خسارت، شرکت‌های بیمه با خودکارسازی فرآیندهای زمان‌بر می‌توانند فعالیت‌های خودشان را کارآمدتر و بهینه‌تر کنند. با مداخله هوش مصنوعی، زمان لازم برای پرداخت خسارت رسیدگی به خسارت‌ها می‌تواند از چند روز به چند ساعت یا حتی چند دقیقه کاهش پیدا کند. همچنین استفاده از هوش مصنوعی می‌تواند به شرکت‌های بیمه کمک کند تا ناهنجاری‌های احتمالی در داده‌ها را شناسایی کنند و اطلاعات نادرست را در اسرع وقت تشخیص دهند.

یکی از چالش‌های صنعت بیمه تشخیص کلاهبرداری‌های پیچیده و کشف ادعاهای دروغین است. در سال‌های اخیر، استفاده از فناوری هوش مصنوعی برای یافتن روندهای غیرمنطقی و الگوهای غیرعادی به‌سرعت به استاندارد برای شرکت‌های بیمه تبدیل شده است.

بیمه پارسیان با رونمایی از دو محصول «کروکی آنلاین» و «چتر همراه پارسیان» تلاش کرده است تا بر پایه توسعه فناوری‌های نوین ویژگی‌های استفاده از ظرفیت‌های هوش مصنوعی را در این محصولات به کار بگیرد. چتر همراه پارسیان علاوه بر سهولت کاربری از سرعت و انعطاف خوبی برخوردار است و کلیه خدمات مورد نیاز در حوزه بیمه اعم از صدور و تمدید بیمه نامه، اعلام خسارت و بازدید اولیه خودرو، مشاهده تمامی بیمه نامه‌های جاری و گذشته به صورت یکجا و رویت وضعیت آن و... را در بر می‌گیرد.

کروکی آنلاین، محصول دیگری از بخش فناوری‌های بیمه پارسیان می‌باشد که برای اولین بار در صنعت بیمه کشور انجام شده و کلیه فرایندها آن به صورت کامل تعریف شده است و این‌گونه نیست که بخشی از فرایند حضوری و بخشی دیگر غیرحضوری باشد. افراد می‌توانند با نصب این اپلیکیشن بر روی تلفن‌های همراه خود برای پرداخت و دریافت خسارت مالی اقدام کنند. افراد می‌توانند با شماره تلفن‌های موجود در این اپلیکیشن تماس گرفته و مشخصات خودرو را به گروه کارشناسی اعلام کنند. پلیس و بیمه مرکزی نیز برای صحت بیمه نامه به صورت آنلاین با هم در ارتباط هستند.

تغییرات مثبت و بهبودهای سازمانی و فن‌آور محور در شرکت بیمه میهن

تغییرات مثبت و بهبودهای سازمانی در شرکت بیمه میهن با تمرکز بر سودآوری، ایجاد ارزش و بهینه‌سازی زیرساخت‌ها نشان از یک رویکرد استراتژیک در ارائه خدمات دلخواه است. همکاری بیمه میهن با شرکت‌های دیگر در صنعت بیمه و استفاده از فناوری‌های پیشرفته نشانگر تصمیم برای کاهش ریسک و افزایش رقابت‌پذیری است.

به گزارش چشم انداز ملل، شرکت بیمه میهن با تاکید بر سرمایه انسانی، بهبود خدمات با درک صحیح از جایگاه تکنولوژی را در محصولات خود ارائه می‌کند که قابل تقدیر نسبت به تلاش‌ها برای دیجیتالی‌سازی، فرایندهای هوشمند و امنیت سایبری است. مدل ساختاری بیمه میهن به سمت چابک سازی رفته تا خدمات بهتری ارائه دهد. نیمه اول ۱۴۰۱ زبان انباشته در این شرکت یک چالش واقعی بود و در بحث زیر ساخت بیمه میهن نیاز به تقویت جدی داشت، کمبود نقدینگی و پرداخت خسارت از دیگر مواردی بود که سطح توانگری شرکت را به ۴ رساند اما با تغییرات هیئت مدیره و ورود سهامدار جدید اوضاع تغییر کرد.

بیمه میهن علی‌رغم اینکه سال‌های زیادی از فعالیت آن نگذشته است در دوره مدیریتی جدید خود اقدامات سازنده‌ای را در ارائه خدمات مطلوب به مشتریان آغاز کرد. برنامه‌های خاصی که شرکت بیمه میهن آن را دنبال می‌کند ارتباط آنلاین با زیرساخت‌های نرم‌افزار شبکه بانکی کشور با صنعت بیمه است. میهن در این فعالیت‌ها با تکیه بر شفافیت اطلاع‌رسانی در تعامل با خبرنگاران و رسانه‌ها، برنامه‌های ری‌برندینگ و فرهنگسازی را دنبال نمود که این موضوع سبب شد تا با تغییر در رویکرد حاکمیتی شرکت و انجام برخی اصلاحات ساختاری در استفاده از ظرفیت‌های هوشمند توانست سطح توانگری بیمه میهن را ارتقا بدهد. اطلاع‌رسانی بیمه‌میهن و اقدامات رسانه‌ای در راستای شفافیت پاسخگویی به خبرنگاران در این دوره کوتاه از فعالیت‌های مدیریتی بیمه میهن نمایانگر عزم جدی این شرکت فعالان در صنعت بیمه است. نمونه بارز این حرکت را می‌توان در انتشار لحظه به لحظه فعالیت‌های انجام شده در راهپیمایی اربعین ۱۴۰۲ مشاهده کرد که شرکت بیمه میهن الحق والانصاف در این مسیر سنگ تمام گذاشت. با توجه به برنامه‌های توسعه‌ای و مسیر تبیین شده پیشرفت در شرکت بیمه میهن، به نظر می‌رسد که میهن با

رویکردی متفاوت نسبت به قبل، در آینده‌ای

نزدیک به الگویی برای سایر شرکت‌های

بیمه تبدیل شود و بیمه‌گذاران این

شرکت تغییرات محسوس و قابل

توجهی را در این راستا احساس

خواهند کرد که به طور حتم

باعث خشنودی و رضایت

خاطر آنان خواهد شد.

بررسی فعالیت‌های بیمه

میهن از شروع دوره کوتاه مدیریتی نشان می‌دهد که تغییرات ساختاری جدید، سبب شگفتی بسیاری از فعالان و شرکت‌های

بیمه‌ای شده است. تغییراتی که به صورت درون‌سازمانی آغاز و به ارائه محصولات جذاب فناوری‌محور و در حوزه ری‌برندینگ با تغییر نشان تجاری و رونمایی از تمبر و سرود سازمانی اختصاصی در راستای جذب بازارهای جدید و فرهنگسازی صنعت بیمه ادامه می‌یابد که به اعتقاد سهامداران و مشتریان قطعاً راهگشای سودآوری برای میهن خواهد بود. تمبر اختصاصی و استودیوهای ریسک غرفه‌های بیمه میهن که در سی‌امین نمایشگاه صنعت بیمه رونمایی شد در همان مسیر نوآوری این شرکت در برپایی فضای معرفی در رویدادهای بین‌المللی بوده است. یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی که تغییراتی در آن صورت گرفت، حوزه سرمایه انسانی بود که تیم مدیریتی جدید بیمه میهن، پس از ۱۴ سال بازنگری مشاغل سازمانی را در این شرکت رقم زد و در موضوع خدمات رفاهی تلاش کرد تا بهترین رویکرد اتخاذ شود. از دیگر رویکردهای مهمی که توسط بیمه میهن در دوران مدیریت جدید دنبال می‌شود، بحث مکانیزه سازی فرایندهای شرکت است. دیجیتالی‌سازی سرمایه‌گذاری اختصاصی در حوزه فناوری اطلاعات با توجه به پیشرفت سریع هوش مصنوعی در تکنولوژی‌های روز دنیا سبب شده تا بیمه میهن نیز برای ارائه خدمات غیرحضوری و تامین امنیت اطلاعاتی مشتریان خود اقدام به ارائه محصولاتی در این حوزه بکند.

در حوزه زیرساخت نرم‌افزار و امنیت شبکه نیز تغییراتی در شرکت بیمه میهن اتفاق افتاد و این شرکت موفق به بروز رسانی همه موارد قابل بحث شد. به‌روزرسانی‌هایی که بر پایه هوشمندسازی صنعت بیمه و محصولات ارائه‌دهنده به بیمه‌شدگان در شرکت بیمه میهن رقم خود باعث گردید تا در حال حاضر یکی از دیتا سترهای قوی کشور در این زمینه را در دست داشته باشد. سایت بیمه میهن با پشتیبانی از چهار زبان زنده و سامانه همیار میهن از جمله برنامه‌های هوشمند این شرکت بیمه‌ای است که با استقبالی گسترده مواجه شده است. سامانه همیار از بهترین سامانه‌های ارزیابی ایجادشده در بیمه میهن که کلیه خدمات مربوط به حوزه‌های درمان و دارو در آن تعبیه شده است و در ایام اربعین به دلیل سرعت عمل پس از وقوع خسارت مورد استفاده قرار گرفت. رقابت‌پذیری از نظر مدیریت بیمه میهن به معنای اصلی آن یعنی قدرت‌مند شدن در درون برنامه‌ها و اهداف شرکت به جای تخریب رقیبان است.

شرکت بیمه میهن که در گذشته با تکیه بر پرتفوی سهامدار عمده اداره می‌شد، باوجود نوپا بودن با ارائه ظرفیت‌های بالقوه سهامدار جدید خود توانست به یک نقش‌آفرین قدرتمند در صنعت بیمه کشور تبدیل گردد.

بیمه میهن همواره تلاش می‌کند تا ارتباطات حرفه‌ای خود را افزایش دهد و سیاست‌های منحصر بفردی در ارائه خدمات مبتنی بر تکنولوژی در ارائه محصول و نیز پروسه پرداخت خسارت را به اجرا بگذارد.



۴۰۲۲میلیارد تومان مجموع درآمد بیمه معلم در آبان ۱۴۰۲

شرکت بیمه معلم که در سال‌های اخیر موفق شد با ارائه بهترین طرح‌های بیمه تکمیلی در حوزه‌های انفرادی، خانوادگی و شرکتی به مشتریان خود عنوان طرح برتر و پرفروش‌ترین بیمه‌های بازار را از آن خود کند، اکنون با تغییرات مدیریتی جدید در حال برداشتن گام‌های نوین و نقش‌آفرینی در صنعت بیمه کشور است.

به گزارش چشم انداز ملل، شرکت بیمه معلم در چند ماهی که از تغییرات مدیریتی آن می‌گذرد موفق شد تا از محل فروش حق بیمه‌ها به درآمد بالا دست پیدا کند. درآمد حق بیمه صادره شرکت بیمه معلم تا پایان آبان ۱۴۰۲ در مجموع به ۴۰۲۲ میلیارد تومان رسید. در هشتمین ماه از سال جاری شرکت بیمه معلم توانست تا ۱۵۳ میلیارد تومان درآمد شناسایی کند. خسارت پرداختی ۸ ماهه ۱۴۰۲ نیز ۲۲۸۵ میلیارد تومان اعلام شد.

این شرکت بیمه‌ای خصوصی که در گذشته با چالش‌های متعددی روبرو بود در چند سال اخیر برنامه‌های اجرایی مجموعه فعالیت خود را بر ارائه خدمات هوشمند و همگام با ورود هوش مصنوعی بر عصر دیجیتال بنیان گذاشت و توانست به موفقیت‌هایی دست پیدا کند. طرح‌های بیمه معلم در دوران مدیریت جدید بر افزایش سهم از بازار با نقش‌آفرینی در بخش‌های دیگر اقتصادی کشور استوار گردید.

شرکت بیمه معلم در مهرماه امسال بالغ بر ۵۴۴ میلیارد تومان از محل فروش حق بیمه درآمد داشته است. همچنین درمقابل ۳۵۲ میلیارد تومان خسارت پرداختی این شرکت در مهرماه امسال می‌باشد در واقع اگر خسارت پرداختی را از حق بیمه‌ای دریافتی کم کنیم درآمد خالص این شرکت در مهرماه ۱۹۲ میلیارد تومان بوده است. بیمه معلم به منظور تکریم بیمه گذاران خود، اقدام به راه‌اندازی واحد پرداخت خسارت سیار در تمامی مراکز استان‌ها کرد.

از جمله عوامل موفقیتی شرکت بیمه معلم می‌توان به ارائه خدمات هوشمند و فناوری محوری اشاره کرد که در پرداخت خسارت‌های بیمه‌شوندگان تأثیری شگرف داشته است. این شرکت بیمه ای در هفتمین ماه از سال ۱۴۰۲ در پرداخت خسارت‌ها به ترتیب؛ ثالث اجباری ۱۰۰ میلیارد تومان، ثالث مازاد دیه ۸.۷ میلیارد تومان، حوادث سرنشین ۱۲.۵ میلیارد تومان، بدنه خودرو ۱۹.۵ میلیارد تومان، آتش سوزی ۲.۱ میلیارد تومان، باربری ۸۹ میلیون تومان، مسئولیت ۹.۵ میلیارد تومان، مهندسی ۱.۵ میلیارد تومان، حوادث ۳۷۰ میلیون تومان، زندگی اندوخته دار ۲۷.۸ میلیارد تومان و زندگی غیر اندوخته دار ۳.۷ میلیارد تومان خسارت پرداخت کرده است.

بیمه تکمیلی معلم با شبکه فروش گسترده در سالیان گذشته توانست مشتریان بسیاری را در کشور تحت پوشش خود قرار

دهد، و به لطف ثبات مدیریتی و برنامه‌ریزی عالی مدیر عامل این شرکت پوشش‌های بالا‌های بیمه تکمیلی بیمه معلم، سود بالایی را در سالیان قبل تجربه کرده است. بیمه معلم که با نماد معلم در بازار سرمایه شناخته می‌شود در بخش بیمه درمان ۱۸۷ میلیارد تومان معادل ۳۴ درصد حق بیمه صادره و قبول اتکایی دریافت نموده و در مقابل ۱۶۶ میلیارد تومان معادل ۴۷ درصد خسارت در بخش درمان پرداخت کرده است.

برای متقاضیان تعهدات و مراکز خسارت‌دهی و سرعت در پرداخت از مهم‌ترین محورهای تعیین خرید بهترین بیمه تکمیلی است. هرچه حق بیمه پرداختی بالاتر از طرح پیش پرداخت با پوشش‌های ۲۰-۴۰ میلیون تومان- جراحی و بستری دندانپزشکی ۱ میلیون آزمایشگاهی ۱ میلیون تومان هزار تومان باشد به همان نسبت پرداختی بیمه تکمیلی بالاتر است. سهم سایر بیمه‌ها در دریافت حق بیمه صادره و قبول اتکایی در دوره مهرماه امسال به ترتیب شامل ثالث اجباری ۱۳۴ میلیارد تومان، ثالث مازاد دیه ۷.۹ میلیارد تومان، حوادث سرنشین ۲۱.۴ میلیارد تومان، بدنه خودرو ۳۷ میلیارد تومان، آتش سوزی ۱۹.۶ میلیارد تومان، باربری ۶.۲ میلیارد تومان، مسئولیت ۲۴.۶ میلیارد تومان، مهندسی ۲۰.۵ میلیارد تومان، کشتی ۵.۳ میلیارد تومان، هواپیما ۵.۸ میلیارد تومان، حوادث ۲.۲ میلیارد تومان، زندگی اندوخته دار ۶۳ میلیارد تومان و زندگی غیر اندوخته دار ۸.۶ میلیارد تومان می‌باشد.

از جمله برنامه‌ها و تفاهم‌نامه‌های بیمه معلم در جذب بازارهای جدید می‌توان به صدور ۱۰۰۰ فقره بیمه‌نامه جدید عمر و سرمایه‌گذاری برای پرسنل دریایی و همچنین انعقاد تفاهم‌نامه همکاری بین بیمه معلم و سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور برای دومین سال متوالی اشاره کرد. مجموعه مدیران و کارکنان بیمه معلم تمام سعی و تلاش خود را برای حفظ و ارتقای رضایتمندی تمامی بیمه گذاران به کار می‌گیرند و با گسترده‌گی در سطح کشور و مخاطبان ویژه خود می‌توانند نقش مؤثری را در افزایش ضریب نفوذ و فرهنگ بیمه ایفا کنند.

گفتنی است، «و معلم» درخواست افزایش سرمایه را در مسیر تامین مالی از محل مطالبات سهامداران و آورده نقدی برای اصلاح ساختار مالی، افزایش سهم نگهداری و اخذ مجوز قبولی اتکایی، افزایش سطح توانگری مالی و افزایش ظرفیت سرمایه‌گذاری را تا پایان دی‌ماه جاری ارائه کرده است. با این افزایش سرمایه، منابع مالی شرکت از ۵۸۱ به ۷۵۰ میلیارد تومان خواهد رسید که برای تحقق اهداف مثبت اقتصادی و توسعه‌ای «و معلم» راهگشایی مطلوب به نظر می‌رسد.



در ۷ آذرماه جاری توسط بیمه سامان انجام گرفت

سامان گرفتن مفهوم بیمه در زنگ مدارس ۲۲ استان کشور

بیمه‌ای و آشنایی با خدمات بیمه نیز در همین دوران مدرسه به آن‌ها آموزش داده شود تا آن‌ها نیز بتوانند خانواده‌های خود را برای تحت پوشش بیمه قرار گرفتن تشویق و ترغیب کنند.

فرهنگ‌سازی بیمه برای مردم و عمق بخشیدن به فعالیت‌های بیمه‌ای در کشور جهت افزایش امنیت روانی مردم ضرورت دارد و تامین امنیت و سرمایه‌های ملی در سایه این فرهنگ‌سازی میسر خواهد شد. شرکت بیمه سامان همچون بسیاری از شرکت‌های بیمه‌ای پیشرو در دنیا و در راستای آگاهی بخشی جامعه، همواره در تلاش است تا گام‌های مهمی را در توسعه فرهنگ بیمه در کشور بردارد. برگزاری مراسم زنگ بیمه یکی از اقداماتی است که برای بزرگداشت روز بیمه هر ساله در مدارس اجرا می‌شود و هدف از آن آشنایی دانش‌آموزان با صنعت بیمه و اهمیت آن در زندگی خانواده‌هاست. به صدا درآمدن زنگ بیمه در ۲۲ استان کشور، از اقداماتی مهم بود که شرکت بیمه سامان نیز با هدف آشناترکردن دانش‌آموزان با مفاهیم و قابلیت‌های بیمه‌ای در اولین روز از هفته بیمه به آن اهتمام ورزید.

سامان در آیین به صدا درآوردن زنگ بیمه مدارس کشور، کتاب‌هایی را هم با مضامین بیمه‌ای به همراه لوازم التحریر به عنوان هدایا در اختیار دانش‌آموزان استان‌ها قرار داد. همچنین، نمایش‌های عروسکی نیز با مضامین معرفی بیمه عمر برای دانش‌آموزان در زنگ بیمه اجرا شد که در نوع خود اقدامی اثرگذار در مسیر آشنایی بیشتر دانش‌آموزان با مفاهیم بیمه‌ای محسوب می‌گردد.

گفتنی است؛ اجرای مراسم زنگ بیمه در مدارس استان‌های کشور با سخنرانی مدیران شعب استانی شرکت بیمه سامان و با مشارکت مدیران و مسئولان هر استان برگزار شد.

شرکت بیمه سامان با توجه به اهمیت فرهنگ‌سازی در صنعت بیمه برای عموم مردم جامعه و درک این اهمیت به‌عنوان یک بنگاه‌های اقتصادی، همسو با اهداف عالی کشور در خصوص وارد شدن مفهوم بیمه در مدارس، زنگ بیمه را در ۲۲ استان کشور به صدا درآورد.

به گزارش چشم انداز ملل، زنگ بیمه رویدادی است که به منظور آشنا کردن دانش‌آموزان با مفاهیم بیمه‌ای و با حمایت شرکت‌های بیمه در مدارس کشور اجرا می‌شود. سامان با درک اهمیت این موضوع که بیمه یکی از اصلی‌ترین و حیاتی‌ترین نیازهای امروز است در راستای توجه ویژه به نسل جدید و فرهنگ‌سازی صنعت بیمه از پایه جامعه هدف، هفتم آذرماه و در نخستین روز از هفته بیمه، «زنگ بیمه» را در مدارس سراسر کشور آغاز کرد.

بی‌شک، بیمه یکی از اصلی‌ترین و حیاتی‌ترین نیازهای جوامع پیشرفته بوده که به همین دلیل آشنا کردن نسل جدید با فرهنگ و مفاهیم بیمه‌ای از اهمیت بالایی برخوردار است. در زندگی همه انسان‌ها اتفاقاتی غیرقابل پیش‌بینی رخ می‌دهد و در آن روز است که خدمات شرکت‌های بیمه، یاری‌رسان خواهد بود. موضوع بیمه و گسترش فرهنگ نیاز به استفاده از آن در سطح جامعه یکی از موضوعات اساسی است که قطعاً با تعاملات خوبی که بین آموزش و پرورش و صنعت بیمه وجود دارد، می‌توان به نحو مناسبی آن را از مدارس کشور آغاز و پایه‌گذاری کرد. دانش‌آموزان در مدارس، بسیاری از مفاهیم را می‌آموزند و چه بهتر که مفاهیم



نشستن بیش از پیش این تلاش‌های شبانه روزی با کسب رتبه و جایگاه ممتاز در صنعت بیمه کشور باشیم.

■ ضرورت استمرار خدمت‌رسانی به مردم
دکتر علی استادهاشمی رئیس‌کل بیمه مرکزی هم در این مراسم، ضمن تقدیر از بیمه دانا بابت ارائه خدمات مناسب به مردم و بیمه‌گذاران، خواستار همدلی و هماهنگی تمامی عناصر بیمه، برای استمرار خدمت‌رسانی به مردم شد. وی گفت: همان‌طور که بیمه دانا با ۵۰ سال قدمت و بالندگی، توانسته در تولید حق بیمه، به اولین شرکت بیمه خصوصی در کشور تبدیل شود، انتظار می‌رود در سایر شاخص‌ها نیز پیش‌تاز بوده و همواره در کنار مردم و همراه آنها بتواند بهترین خدمات بیمه‌ای را به ایشان ارائه کند. رئیس‌کل بیمه مرکزی همچنین، با برشمردن ریسک‌های موجود در عرصه اقتصاد کشور، خواستار ارتقای سطح و جایگاه صنعت بیمه در جامعه شد و افزود: در جامعه به طور مکرر حق بیمه تولید می‌شود، به همان میزان و بیشتر، شاهد ظهور ریسک‌های مرتبط با آن‌ها هستیم که ضرورت دارد کلیه فعالان صنعت بیمه با هماهنگی و به صورت عادلانه در کنار عرضه محصولات بیمه‌ای، در ارائه خدمات به بیمه‌گذاران نیز با سرعت بیشتری عمل کنند.

و اقدامات دو سال اخیر را که موجب رشد و جهش چشمگیر این شرکت در صنعت بیمه شد را تشریح کرد. وی، استقرار نظام و تفکر برنامه‌ریزی و اصلاحات زیرساختی، توانمندسازی نیروی انسانی و جانشین‌پروری، تقویت روحیه کارمحوری و خدمات‌رسانی مطلوب به بیمه‌گذاران با رعایت اصول مشتری‌مداری، اجرای سیاست توسعه بازار مبتنی بر مدیریت ریسک، پرهیز از نرخ‌شکنی، پیگیری وصول دارایی‌ها و مطالبات، تقویت ذخایر فنی شرکت و توسعه شبکه فروش و نمایندگی‌ها را، از اهم اقدامات این شرکت برشمرد و افزود: با تلاش‌های انجام شده توسط نیروهای ستاد و صف، سهم این شرکت از ۷۰۷ درصد در سال ۱۴۰۰، به حدود ۱۴ درصد در حال حاضر رسیده و این اتفاق در حالی رخ داده که جمع کل دارایی‌های شرکت در حال حاضر حدود ۳۷ هزار میلیارد تومان است. دکتر رضا جعفری، موفقیت‌های به دست آمده از سوی بیمه دانا را حاصل تلاش‌ها و خدمات شبانه‌روزی تمامی مدیران عامل این شرکت از ابتدا تاکنون، مدیران ارشد، رؤسای شعب، کارکنان و شبکه فروش بیمه دانا و همچنین اعتماد، رضایت و وفاداری مشتریان دانست و گفت: امیدوارم با ادامه این مسیر و حفظ هم‌افزایی موجود در سال آینده، شاهد به ثمر

ارائه خدمات به بیمه‌گذاران، پیام ویدئویی دکتر احسان خاندوزی وزیر امور اقتصادی و دارایی پخش شد که وی در این پیام، ضمن تبریک پنجاهمین سالگرد تأسیس بیمه دانا، به مخاطرات و ریسک‌های داخلی و خارجی حوزه اقتصاد اشاره و از افزایش مشهود رتبه و ارتقای سطح خدمات بیمه‌ای بیمه دانا، تقدیر کرد.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به اینکه بیمه دانا سهم قابل توجهی از سهامداران سهام عدالت را برعهده دارد، اظهار داشت: این شرکت به دلیل مشارکت گسترده مردمی، یکی از فراگیرترین شرکت‌های بیمه است که تعداد زیادی از ذینفعان در آن حضور دارند، بنابراین امیدوارم همزمان با این مشارکت گسترده مردمی و بهره‌مندی عموم مردم از آن، در آستانه نیم‌قرن فعالیت خود، به‌عنوان رکن مهمی از صنعت بیمه کشور، بتواند در کنار کارایی، پیشرفت، رشد و ترقی، پاسخگوی نیازهای تمامی اقشار مختلف جامعه نیز باشد.

■ جهش چشمگیر بیمه دانا در دو سال اخیر
دکتر رضا جعفری مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره بیمه دانا در ادامه مراسم طی سخنانی، با تبریک صمیمانه پنجاهمین سالگرد تأسیس این شرکت، مهم‌ترین برنامه‌ها

از اتفاقات نادری که ممکن در صنعت بیمه کشور رخ دهد، حضور بزرگان، پیشکسوتان، بیمه‌گذاران، مدیران و اعضای هیأت مدیره سابق و فعلی بسیاری از شرکت‌های بیمه مراسم گرامیداشت پنجاهمین سالروز تأسیس این شرکت در تهران بود.

به گزارش خبرنگار ما، به مناسبت پنجاهمین سالگرد تأسیس این شرکت، روز دوشنبه، ۲۷ آذرماه جاری، گردهمایی صمیمانه‌ای با حضور دکتر علی استادهاشمی رئیس‌کل بیمه مرکزی، دکتر علی بنیادی نائینی معاون طرح و توسعه بیمه مرکزی، محسن پورکیانی دبیرکل سندیکای بیمه‌گران ایران، موسی رضایی میرقائد مدیرعامل بیمه البرز، عبدالحسین پهلوان مدیرعامل بیمه امید، دکتر رضا جعفری مدیرعامل بیمه دانا و اعضای هیئت‌مدیره این شرکت، دکتر احمد جوادی‌پور قائم‌مقام مدیرعامل، معاونان، مدیران ستادی و شعب، مدیران عامل اسبق بیمه دانا، رؤسای انجمن نمایندگان، سهامداران و بیمه‌گذاران بزرگ این شرکت در تالار کوه نور هتل پارسیان اوین برگزار شد.

در آغاز مراسم و پس از پخش فیلم مستند «نیم قرن دانایی» درباره تاریخچه تأسیس بیمه دانا و چگونگی





بیمه تعاون؛ شرکتی سرمایه پذیر و سرمایه گذار

موج جدید تحولات در صنعت بیمه کشور با ورود هوش مصنوعی و محصولات فناور محور به برنامه‌های فعالان بیمه‌ای آغاز شده است. برنامه‌هایی که نمود اصلی آنها را می‌توان در شرکت‌هایی همچون بیمه تعاون مشاهده کرد. افزایش ۱۴۰ درصدی بیمه تعاون و ارزش حدود ۳۰۰ میلیارد تومانی پرتفوی «وتعاون» همگی نمایانگر این است که این شرکت فعال در صنعت بیمه توانسته است به عنوان یک شرکت سرمایه‌پذیر و سرمایه‌گذار خود را به دیگر رقبای و مشتریان به خوبی معرفی کند.

به گزارش چشم انداز ملل، شرکت بیمه تعاون که با سرمایه ۲۸۰ میلیاردی در ۱۱ سال پیش فعالیت خود را آغاز و در سه مرحله این افزایش را تا خرداد ۱۴۰۱ با رشد ۱۶۸۵ درصدی به ۵ هزار میلیارد ریال افزایش داد، اکنون در نظر دارد ۱۴۰ درصد افزایش سرمایه را در سال ۱۴۰۲ به انجام برساند. مصوب شد تا سرمایه فعلی شرکت بیمه تعاون از ۵۰۰ میلیارد از دو محل سایر

اندوخته‌ها و تجدید ارزیابی دارایی‌ها به ۱,۲ هزار میلیارد تومان برسد. صورت‌های مالی شرکت بیمه تعاون نشان می‌دهد که این شرکت در سال ۱۴۰۲ عملکردی سودآور را داشته است. نتایج مثبت مندرج در کارنامه فعالیت این شرکت بیمه‌ای حاصل برنامه‌ریزی‌های تلاشگران این مجموعه در راستای اهداف تعیین شده مدیریت آن می‌باشد. اهدافی که براساس برنامه‌های اقتصادی و محوریت مشتریان در مجموعه اقتصادی کشور تبیین و اجرا می‌گردد. مرور اجمالی نتایج بیمه تعاون در بازار سرمایه نشان می‌دهد که در پایان شهریور سال جاری سهام این شرکت بیش ۶ هزار و ۸۵۷ بار معامله شد و سود واقعی هر سهم این شرکت نیز ۹۳ ریال بود. بیمه تعاون همچنین توانست در پایان نیمه نخست سال جاری درآمدهای بیمه‌ای خود را به ۹ هزار و ۲۴۱ میلیارد ریال برساند و سود عملیاتی این شرکت نیز ۲۴۴ هزار و ۹۳۰ میلیارد ریال بود.

به گفته مدیرعامل شرکت بیمه تعاون، در حال حاضر پرتفوی «وتعاون» حدود ۳۰۰ میلیارد تومان است. یونس مظلومی و سایر مدیران بیمه تعاون بنا دارند تا سرمایه ثبتی شرکت را با ۱۴۰ درصد افزایش به ۱۲ هزار میلیارد ریال برسانند که این مسئله قطعاً در جذب پرتفوی‌های بزرگتر اثرگذار خواهد بود. بیمه تعاون در پایان مهر امسال ۱۴ هزار و ۷۷۰ میلیارد ریال بیمه نامه صادر کرد و با پرداخت ۶ هزار و ۶۶۷ میلیارد ریال تراز خود را ۸ هزار و ۱۰۳ میلیارد ریال می‌بیند و آنطور که از شرایط بازار قابل استخراج است بازدهی و نقدشوندگی نماد و تعاون در بازار سرمایه در یکساله گذشته ۳۱,۵۱ درصد بوده که قطعاً افزایش سرمایه در این مقطع بر جذابیت‌های نماد و تعاون خواهد افزود.

اتفاقات بازار سرمایه در بعضی مواقع خارج از کنترل است اما سهام بیمه تعاون هیچ وقت نوسان هیجانی نداشته و این موضوع رضایت نسبی سهامداران را همراه داشته است. همچنین وضعیت شرکت از نظر ترازنامه و

ذخایر، شرایط خوبی را تجربه کرده و امیدواریم در آینده نیز وضعیت سهام و سهامداران اوضاع بهتری را تجربه کند. بیمه تعاون به مدت ۳ سال هم اسپانسر و هم بیمه‌گر باشگاه استقلال است، بدان معنا که بازیکنان، کارکنان به همراه خانواده و تمام مراکز و ساختمان‌های این باشگاه تحت پوشش بیمه تعاون هستند که این حمایت در سال‌های آینده نیز ادامه خواهد داشت. آنچه که افزایش سرمایه بیمه تعاون را بیشتر قابل توجه می‌کند امیدواری جهت افزایش سهم رشته‌هایی مانند آتش سوزی، مسئولیت، مهندسی، باربری و زندگی است که از قضا یونس مظلومی برنامه مدونی را جهت پرداختن به این رشته‌های بیمه‌ای در شرکت متبوعش پایه گذاری کرده است. شرکت بیمه تعاون در حال حاضر در مسیری قرار گرفته است که می‌تواند مهندسی فرآیند بیمه‌گری در صنعت بیمه کشور را با تحول روبرو کند و افزایش سرمایه این شرکت قطعاً به این مسئله کمک دوچندان خواهد کرد.



تداوم شگفتی‌های بیمه ملت در نیمه دوم سال ۱۴۰۲

سبد بیمه ای خود دارند که با توجه به ضریب خسارت این نوع بیمه نامه ها تقویت چنین رشته هایی به همه شرکت‌های بیمه ای توصیه می شود.

صدور بیمه نامه ها در بیمه ملت با رشد ۵۴ درصدی نسبت به مدت مشابه ۱۴۰۱ در پایان مهرماه از دیگر اتفاقاتی است که تمام برآیندها را در بیمه ملت مثبت نشان می دهد و از این منظر باید در پایان سال جاری منتظر نسخه جدیدی از بیمه ملت باشیم که تاکنون در صنعت بیمه شاهد آن نبودیم.

عملکرد هشت ماهه نخست امسال بیمه ملت نشان می دهد که مبلغ حق بیمه‌های صادر شده نسبت به مدت مشابه سال قبل نیز بیش از ۹۱ درصد رشد داشته است. بر اساس گزارش فعالیت منتشر شده در سامانه کدال، این شرکت توانسته است از ابتدای سال جاری تا پایان آبان ماه، بیش از سه هزار و ۶۷۴ میلیارد تومان حق بیمه صادر کند که این رقم بیش از کل حق بیمه صادر شده شرکت در سال ۱۴۰۱ به میزان سه هزار و ۱۸۸ میلیارد تومان بوده است.

در همین حال، مجموع میزان خسارات پرداختی شرکت از فروردین امسال تا پایان آبان ماه، یک هزار و ۴۶۹ میلیارد تومان بوده است که بیانگر مدیریت مطلوب پرتفوی، پیاده سازی دقیق اصول مدیریت ریسک است. گواه این موضوع، رشد خسارت‌های پرداختی تنها حدود ۱۷ درصدی در مقابل افزایش ۹۱ درصدی حق بیمه‌های صادره شرکت در مدت یاد شده نسبت به مدت مشابه سال قبل بوده است که حکایت از عملکرد درخشان تیم مدیریتی این شرکت دارد.

نسبت خسارت شرکت در هشت ماهه اول سال ۱۴۰۲، به میزان ۳۹،۹۸ درصد و کمتر از میانگین صنعت بیمه بوده و این در حالی است که این نسبت در مدت مشابه سال قبل بیش از ۶۵ درصد بوده است.

شرکت بیمه ملت با یک برنامه‌ریزی موفق و منسجم در تقویت ساختار مالی توانست به رشد ارزش بازار و تراز مالی نسبت به نیمه نخست سال جاری دست پیدا کند. مسیری که به نظر صعودی در حفظ استمرار انتفاع سهامداران و قدرت‌نمایی چشمگیری در مقابل سایر رقبای فعال در صنعت بیمه کشور است.

به گزارش چشم انداز ملل، شرکت بیمه ملت یکی از موفق ترین شرکت‌های بیمه ای در بازار سرمایه ایران است که در سال جاری هر ماه شگفتی‌ساز بوده است. نوسانات شدید بازار یا تغییرات مدیریتی و مسائل حاشیه‌ای توانست بر روند سوددهی نهاد «ملت» بر سهامداران تاثیر بگذارد به نحوی که روند صعودی و شگفتی‌سازی بیمه ملت در نیمه دوم امسال با جدیتی بیشتر تداوم دارد.

در یک سال اخیر، بیمه ملت عملکرد بسیار درخشان توأم با بهبود مستمر را تجربه کرده است که این موضوع ناشی از انسجام تیم مدیریتی و اتخاذ تدابیر لازم، مدیریت و کنترل ریسک است. بررسی سایر نمادهای هم گروه بیمه ملت هرچند که نشان از ظرفیت قابل توجه نمادهای بیمه ای در بازار سرمایه دارد اما نمایش تحسین برانگیز ملت در بازار بورس نشان می دهد که وضعیت سهامداران و صیانت از سرمایه های آنان یکی از اصلی ترین برنامه های مدیریتی در این شرکت بیمه ای است.

تراز بیمه ملت با احتساب صدور بیمه نامه ها و پرداخت خسارت در پایان مهرماه سال جاری ۱۳ هزار و ۸۰۴ میلیارد ریال نشان می دهد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۹۴ درصد افزایش یافته و ارکان مالی بیمه ملت از این منظر از تقویت خوبی برخوردار شد. افزایش سهم بیمه های زندگی اندوخته دار نشان می دهد که مدیران بیمه ملت نیم نگاهی جدی به سایر رشته های موجود



نرم افزار هوشمند بیمه نوین، همراه همیشگی بیمه‌گذاران و بیمه‌شدگان

شرکت بیمه نوین که گسترش فرهنگ بیمه و افزایش تعاملات مؤثر میان فعالین این صنعت را در کنار برنامه‌های سودده و ارائه پوشش‌ها و محصولات مبتنی بر فناوری‌های نوین قرار داده است، نرم‌افزار هوشمند همراه «بیمه نوین» را با هدف دسترسی آسان مشتریان به اطلاعات بیمه‌ای راه‌اندازی کرد.

به گزارش چشم انداز ملل، شرکت بیمه نوین که همواره در مسیر جذب مشتریان و ارائه خدمات مطلوب به آنها گام بر می‌دارد، علاوه بر طرح و پوشش‌های جدید بیمه‌ای که به جامعه هدف خود ارائه می‌دهد و در این مسیر اخیرا با حضوری فعال در زنگ بیمه مدارس به فرهنگ‌سازی صنعت بیمه از پایه همراهی کرده است، از نرم افزار موبایلی خود در بستر دیجیتال تحت عنوان «همراه بیمه نوین» رونمایی کرد. نسخه تحت وب این اپلیکیشن نیز به‌زودی راه‌اندازی خواهد شد. به گفته رئیس کل بیمه مرکزی ج.ا.ایران حذف نسخ کاغذی و الکترونیکی ساختن انواع بیمه‌نامه از جمله در بخش درمان، جزو برنامه‌های کوتاه مدت صنعت بیمه است. با توجه به برنامه‌های پیش روی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و تعاملات میان فعالان این صنعت و سندیکای بیمه گران کشور، شرکت‌هایی که آخرین فناوری‌های روز دنیا را در برنامه‌های خود به کار بگیرند، می‌توانند موفق‌تر از دیگران در مسیر جذب مشتریان، رضایت آنان و فرهنگسازی برای آیندگان در جهت اطلاع‌رسانی از نیازهای بیمه‌ای عمل کنند. رضایت مشتریان در صنعت بیمه، امروزه از شرکت‌هایی حاصل می‌شود که بتوانند بهترین روش‌ها را در خدمات غیرحضوری و برخط با سرعت و شفافیت ارائه دهند.

مدیرعامل بیمه نوین معتقد است که بیمه همیشه نقش مهمی در اقتصاد کلان ایفا می‌کند و در واقع بیمه با خرید ریسکی که در بخش‌های مختلف صنعت و کسب و کارهای اقتصادی وجود دارد، کمک می‌کند تا فعالین اقتصادی فعالیت‌های خود را در آرامش خاطر و بدون دغدغه، انجام

و توسعه دهند. از سوی دیگر فعالیت‌های حوزه واردات و صادرات نیازمند محصولات و پوشش‌های بیمه‌ای هستند و در حال حاضر هم با وجود وضع تحریم‌های ظالمانه بر فعالیت‌های مختلف اقتصادی کشورمان، صنعت بیمه توانسته است این بخش را با صدور بیمه‌های هواپیما، کشتی و دیگر انواع بیمه‌نامه در حوزه تجارت داخلی و بین‌المللی حمایت کند. کریم‌خان زند همچنین تاکید دارد که سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه، متعلق به مردم است و باید به سمت تولید و اشتغال پیش برود که این امر نیازمند همراهی همه ارکان حاکمیت و قانون‌گذاری است.

در همین راستا، شرکت بیمه نوین با هدف ارائه خدمات فناورمحور و دسترسی آسان بیمه‌گذاران و بیمه‌شدگان به اطلاعات بیمه‌ای، برنامه کاربردی و اختصاصی خود با عنوان «همراه بیمه نوین» را راه‌اندازی کرد تا مشتریان بتوانند با سرعت و سهولت از خدماتی مانند مشاهده و استعلام اطلاعات تمامی بیمه‌نامه‌های فعال و منقضی شده، مبالغ حق بیمه و یا اقساط پرداخت‌شده، مبالغ دریافتی (خسارت‌های دریافت شده، وام بیمه عمر و...)، برخوردار شوند.

زمان تمدید بیمه‌نامه‌ها در «همراه بیمه نوین» به کاربران یادآوری می‌شود و جهت سهولت در صدور بیمه‌نامه بدنه خودرو، امکان انجام بازدید اولیه اتومبیل در لحظه و به‌صورت آنلاین توسط شعب، باجه‌ها و واحدهای صدور منتخب فراهم شده است. از دیگر ویژگی‌های این نرم‌افزار می‌توان به امکان مشاهده آدرس و شماره تماس مراکز درمانی طرف قرارداد با بیمه نوین و ارائه مسیریابی مناسب در نقشه نرم‌افزار جهت دسترسی به این مراکز و نیز جستجوی آدرس و اطلاعات شعب و نمایندگان اشاره کرد.

مشتریان بیمه نوین می‌توانند اپلیکیشن «همراه بیمه نوین» را از طریق فروشگاه‌های نرم‌افزار موبایل داخلی نصب و یا به‌صورت مستقیم از سایت شرکت به نشانی www.novininsurance.com دریافت کنند.

دکتر علی عسکری در حاشیه نمایشگاه اوراسیا:

همکاری با اتحادیه اوراسیا از راهکارهای مهم دور زدن تحریم است

مدیرعامل هلدینگ خلیج فارس با اشاره به نقش ایران در اتحادیه اوراسیا و همچنین مزیت اقتصادی و جغرافیایی ایران در منطقه، اظهار داشت: کشورمان می‌تواند به یکی از بازیگران مهم و کانونی این اتحادیه تبدیل شود.

دکتر علی عسکری، در حاشیه نخستین روز از برگزاری نمایشگاه اوراسیا، در گفت‌وگو با خبرگزاری صداوسیما، با اشاره به اهمیت اتحادیه اوراسیا، اظهار داشت: در ساعات ابتدایی برگزاری این نمایشگاه هیأت‌هایی از این اتحادیه از هلدینگ خلیج فارس بازدید داشته و به بررسی راهکارهای همکاری با هلدینگ پرداختند. وی با بیان اینکه اتحادیه اوراسیا یک اتحادیه جوان است و همکاری‌های ایران با این اتحادیه در ابتدای مسیر خود است، افزود: امیدوارم برگزاری این نمایشگاه منجر به شکل‌گیری اتحادهای تجاری و صنعتی میان اعضا با یکدیگر شود.

دکتر علی عسکری، با اشاره به مزیت اقتصادی ایران در بخش انرژی، ادامه داد: طی مذاکراتی که با اعضای اتحادیه اوراسیا داشتیم به آن‌ها اعلام کردیم که آماده

هستیم در آینده در بخش‌های مختلف انرژی از جمله تجارت و فروش محصولات، با این کشورها همکاری داشته باشیم.

مدیرعامل شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس، تصریح کرد: با توجه به مذاکراتی که درباره ارائه تسهیلات تجارت میان کشورهای اوراسیا شده، امیدوارم با برقراری این تسهیلات از جمله کاهش حقوق گمرکی، صادرات و واردات میان اعضا گسترش یابد.

وی توسعه همکاری با اتحادیه اوراسیا را یکی از راهکارهای مهم برای دور زدن تحریم‌ها اعلام کرد و گفت: اگر بتوانیم محصولی را به یکی از کشورهای اوراسیا صادر کنیم، می‌توانیم از مرزهای این کشور بدون هیچ مانعی به صادرات سایر کشورها بپردازیم که این امر یک مزیت خوب برای صادرکنندگان ایرانی محسوب می‌شود.

علی عسکری، با اشاره به مزیت اقتصادی و جغرافیایی ایران در منطقه افزود: ما در قلب منطقه هستیم و ایران می‌تواند نقش کلیدی در اوراسیا داشته باشد؛ چراکه آن‌ها به منابع انرژی ایران نیاز دارند و کشورمان می‌تواند نقش کانونی در این ارتباط ایفا کند.



عملکرد ۸ ماهه فولاد خوزستان ثابت کرد:

فولاد خوزستان بزرگ‌ترین تامین‌کننده نیاز بازار ایران به شمش فولادی و تختال



داده است و از حیث ارزش معاملات شمش فولادی نیز این شرکت با فاصله قابل توجه نسبت به سایر رقبا، پیش‌تاز بوده است.

شرکت فولاد خوزستان بالاتر از شرکت‌هایی نظیر فولاد مبارکه و فولاد هرمزگان، بزرگ‌ترین تامین‌کننده نیاز بازار داخلی به تختال نیز بوده است. فخوز در ۸ ماهه نخست سال جاری از طریق رینگ داخلی بورس کالا، ۴۲۷ هزار تن تختال به شرکت‌های داخلی فروخته است که ۳۸.۶ درصد کل حجم معاملات تختال در بورس کالا را تشکیل می‌دهد.

شرکت فولاد خوزستان در ۸ ماهه نخست سال جاری، بزرگ‌ترین تامین‌کننده نیاز بازار داخلی ایران هم به شمش فولادی و هم تختال بوده است. این شرکت با فاصله زیاد نسبت به سایر فولادسازان ۱۹.۹ درصد حجم معاملات شمش در رینگ داخلی بورس کالا را به خود اختصاص داده و همزمان بزرگ‌ترین تامین‌کننده تختال در بورس کالا نیز بوده و ۳۸.۶ درصد کل حجم معاملات تختال مربوط به این شرکت بوده است.

حجم معاملات شمش فولادی شرکت فولاد خوزستان در رینگ داخلی بورس کالا در ۸ ماهه نخست امسال با رشد ۹ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به بیش از ۹۲۳ هزار تن رسیده است.

در ۸ ماهه نخست سال جاری، در مجموع ۴,۶۴۵,۲۶۵ تن شمش فولادی در رینگ داخلی بورس کالا معامله شده است که سهم فولاد خوزستان از کل معاملات شمش ۱۹.۹ درصد بوده است. این شرکت با فاصله زیاد نسبت به رقبای، بالاترین سهم را در تامین نیازهای بازار داخلی به شمش فولادی داشته است.

همچنین از ابتدای فروردین تا انتهای آبان‌ماه سال جاری، درآمد فولاد خوزستان از محل فروش شمش فولادی در رینگ داخلی بورس کالا با جهش ۶۱ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۱۸ هزار و ۸۵۲ میلیارد تومان رسیده است.

در این دوره، کل ارزش معاملات شمش فولادی در بورس کالا ۹۲ هزار و ۶۱۲ میلیارد تومان بوده که فولاد خوزستان ۲۰.۴ درصد ارزش بازار داخلی شمش را به خود اختصاص

- ✓ سهم فولاد خوزستان از کل حجم معاملات شمش فولادی در بورس کالا: ۱۹/۹ درصد
- ✓ سهم فولاد خوزستان از کل ارزش معاملات شمش فولادی در بورس کالا: ۲۰/۴ درصد
- ✓ حجم معامله تختال فولاد خوزستان در بورس کالا در ۸ ماهه نخست ۱۴۰۲: ۴۲۷,۰۰۰ تن
- ✓ سهم فولاد خوزستان از کل حجم معاملات تختال در بورس کالا: ۳۸/۶ درصد

شرکت فولاد خوزستان در ۸ ماهه نخست سال جاری، بزرگ‌ترین تامین‌کننده نیاز بازار داخلی ایران هم به شمش فولادی و هم تختال بوده است. این شرکت با فاصله زیاد نسبت به سایر فولادسازان ۱۹/۹ درصد حجم معاملات شمش در رینگ داخلی بورس کالا را به خود اختصاص داده و همزمان بزرگ‌ترین تامین‌کننده تختال در بورس کالا نیز بوده و ۳۸/۶ درصد کل حجم معاملات تختال مربوط به این شرکت بوده است.



شرکت فولاد خوزستان

WWW.KSC.IR

زمان پوز: متبلور شدن مردمی سازی اقتصاد در هلدینگ صبا انرژی با رقم خوردن بزرگترین تامین مالی در تاریخ بورس ایران



دکتر علیرضا زمان پور مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشتگی کشوری (وصندوق) در گفتگو با خبرنگار بورس ۲۴ گفت: از همان ابتدای شروع به کار در مجموعه وصندوق، آن چیزی که ما سرلوحه کار خود قرار دادیم، شفافیت بود. در کنار شرکت های بورسی، برخی شرکت های غیربورسی ما، شرایط لازم برای شفافیت و بورسی شدن داشتند. ما همه شرکت ها را مورد بررسی دقیق قرار دادیم، بین این شرکت ها، شرکت صبا فولاد خلیج فارس شرایط بهتری برای ورود به بازار سرمایه داشت. وی اظهار داشت: با پیگیری های مکرر از سازمان های مرتبط، مسیر قانونی طی شد و در نهایت در تیرماه سال جاری توانستیم از طریق روش ترکیبی، ۲ درصد از سهام صبا فولاد خلیج فارس را عرضه کنیم. در مرحله بعد توانستیم از طریق افزایش سرمایه تامین مالی نماییم و سرمایه شرکت را از ۵۵۰ میلیارد تومان به ۵ هزار میلیارد تومان برسانیم. یعنی توانستیم ۴ هزار و ۴۵۰ میلیارد تومان از طریق بازار سرمایه منابع جذب کنیم که در نوع خود بزرگترین تامین مالی در تاریخ بازار بورس ایران است. امسال صبا فولاد ۳ همت سود خواهد ساخت

مدیرعامل هلدینگ صبا انرژی گفت: با توجه به اطمینانی که از ارزندگی این سهم وجود داشت، این عرضه را انجام دادیم. باید این نوید را به سرمایه گذاران عزیز بدهیم که آن ها در پروژه بسیار خوبی سرمایه گذاری کرده اند. در حال حاضر، شرکت صبا فولاد یکی از شرکت های سوددهی است که می تواند امسال بیش از ۳ همت سوددهی داشته باشد.

منابع حاصل شده، صرف پروژه ها می شود

مدیرعامل هلدینگ صبا انرژی اظهار داشت: منابع حاصل از عرضه اولیه و پذیره نویسی را در پروژه احیای دوم صبا فولاد استفاده می کنیم. باتوجه به اینکه فرآیند کلنگ زنی پروژه را از سال قبل آغاز کرده ایم و در حال حاضر فرآیند مناقصه در حال انجام است، بلافاصله منابع را جذب پروژه می کنیم تا اقدامات اولیه پروژه آغاز شود.

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشتگی کشوری تصریح کرد: وصندوق یک بنگاه اقتصادی مهم در بازار سرمایه ایران است. اولویت بنگاه های اقتصادی حداکثر سازی سود در مجموعه خودشان است. ما هم از این قاعده مستثنی نیستیم و از هر فرصت سرمایه گذاری که بیشترین سوددهی را داشته باشد استفاده می کنیم. وی در خصوص حمایت از سهم در زمان بازگشایی نماد افزود: قاعدتا باید ما در زمان بازگشایی نماد شرایط بازار را بسنجیم و نظر کارشناسی نیروهای متخصص را بگیریم و بعد از آن متناسب با وضعیت بازار و متناسب با میزان سوددهی تصمیم گیری کنیم.

عرضه های دیگری در راه است ...

زمان پور در خصوص عرضه سهام سایر شرکت های زیر مجموعه گفت: امیدوارم با این شرایط امیدبخشی که در روند پرونده های حقوقی شرکت ها وجود دارد، بتوانیم مسیر برخی از این شرکت ها را مانند پتروشیمی مسجد سلیمان و فولاد اکسین همانند شرکت صبا فولاد بعد از برطرف کردن موانع طی کنیم. مدیرعامل وصندوق در پاسخ به این سوال که چه برنامه ای برای پرتفوی شرکت دارید، تاکید کرد: در پرتفوی بورسی ما بعضی از سرمایه گذاری ها میراث گذشته بودند و متأسفانه با از بازدهی بالا برخوردار نیستند یا بعضاً سودده نیستند. سیاست ما بر این است که در یک فرصت مناسب از این سهام خارج شویم و در سهام مناسب ورود کنیم.

زمان پور در ادامه گفت: برخی شرکت های غیر بورسی وصندوق، به طور مثال شرکت کارخانجات تولیدی تهران، سال ها است که سوددهی ندارد. ما برنامه ریزی کرده ایم که برای تمام شرکت های غیر بورسی استراتژی مناسبی داشته باشیم. برای مثال تفاهم نامه ای را با دانشگاه شریف منعقد کرده ایم که در شرکت کارخانجات تولیدی تهران، پارک فناوری تاسیس کنیم و از طریق پارک فناوری برای خیلی از شرکت ها درآمدزایی داشته باشیم. همچنین با استفاده از قانون معافیت مالیاتی، برای شرکت هایی که در حوزه پارک فناوری فعالیت می کنند، بتوانیم منابع خوبی جذب کنیم.

مدیرعامل هلدینگ صبا انرژی در خصوص آخرین وضعیت پروژه های هلدینگ صبا انرژی گفت: در شرکت فولاد اکسین خوزستان پروژه های آهن اسفنجی و اسلب را در راستای تکمیل زنجیره فولاد در دستور کار داریم. مناقصه این پروژه ها برگزار شده و در حال ارزیابی کیفی شرکت کنندگان هستیم. به زودی بحث تامین منابع مالی این طرح ها را تعیین تکلیف می کنیم. اگر بتوانیم این دو پروژه را راه اندازی کنیم، باتوجه به اینکه فولاد اکسین یکی از شرکت های خوب و سودآور است، می توانیم ظرفیت این شرکت را در مرحله اول ۲۰۰ الی ۲۵۰ هزار تن و در مرحله دوم ۵۰۰ هزار تن افزایش دهیم. با راه اندازی این پروژه ها، می توانیم از سفارشات پرسود اسلب استفاده کنیم زیرا این شرکت تنها تولید کننده ورق عریض ۴.۵ متری خواهد بود. قطعاً انتظار داریم بعد از راه اندازی این دو پروژه، سوددهی قابل توجهی داشته باشیم.

مدیرعامل وصندوق افزود: ما در مسجد سلیمان برای پرداخت اقساط فاینانس مشکلاتی داشتیم اما به محض حل این مشکلات، برنامه توسعه سرمایه گذاری مان را به صورت جدی اجرا خواهیم کرد. در حال حاضر، شرایط را فراهم کرده ایم. به طور مثال، مجوز خوراک برای راه اندازی یک پلنت مینی ریفرینری یعنی ۲۰ هزار بشکه در روز را از وزرات نفت اخذ کرده ایم. موضوع زمین آن قطعی است و پیگیر تامین مالی آن را از طریق بانک رفاه و به روش اوراق مشارکت خاص هستیم. عملاً شرایط برای راه اندازی این برنامه در مسجد سلیمان آماده است. وی در پاسخ به سوالی درخصوص تجدید ارزیابی های شرکت گفت: ارزش بیشتر شرکت های زیر مجموعه مخصوصاً در حوزه زمین، ساختمان و ماشین آلات نیاز به بروزرسانی دارد به همین دلیل باید بررسی های لازم جهت انجام تجدید ارزیابی دارایی ها انجام شود، به طور کلی سیاست هلدینگ صبا انرژی در خصوص تجدید ارزیابی دارایی ها مثبت است.



شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشتگی کشوری
هلدینگ نفت، گاز، پتروشیمی و نیروگاهی
صبا انرژی



در بررسی کارنامه نیمه نخست فولاد خراسان مشخص شد

چگونه فخاس، رتبه نخست بیشترین سودآوری را به دست آورد

رشد ۴۳ درصدی درآمدهای فولاد خراسان در ۸ ماهه ۱۴۰۲

■ ثبت رکوردهای تاریخی سود خالص برای فولاد خراسان

مجمع فولاد خراسان در سال جاری رشد فروش قابل توجهی را پشت سر گذاشته است. فخاس در تابستان امسال با ثبت هزار و ۸۸۵ میلیارد تومان سودخالص، موفق شد تا رکورد سود خالص تاریخی خود را که به بهار سال ۱۴۰۰ با هزار و ۲۰۲ میلیارد تومان به ثبت رسیده بود را جابه‌جا کند. فخاس در تابستان امسال سود خالص هزار و ۸۸۵ میلیارد تومانی به ثبت رساند که ۴۵۲ درصد بیشتر از تابستان سال قبل بود. سودآوری فصل بهار فخاس نیز قابل توجه بوده است. شرکت مجمع فولاد خراسان در بهار امسال نیز با هزار و ۱۶۱ میلیارد تومان سودخالص فصلی ۴۷ درصد بهتر از بهار سال قبل سود خالص به ثبت رساند.

این موضوع نشان می‌دهد که فخاس به عنوان پیشگام تکنولوژی نوین در صنعت فولاد کشور، برخوردار از استانداردهای بین‌المللی و کیفیت بالای محصولات فولادی است. درآمدهای عملیاتی این شرکت در فروردین تا شهریورماه سال جاری، رشد چشمگیر ۴۷ درصدی داشته و از ۵۸,۲۱۶ میلیارد ریال به ۸۵,۵۳۰ میلیارد ریال رسیده است.

مجمع فولاد خراسان رتبه نخست بیشترین رشد حاشیه سود خالص و حاشیه سود عملیاتی را در شش ماهه اول سال جاری (۱۴۰۲) از میان شرکت‌های بورسی فولادی به دست آورد. اتفاقی که نشان می‌دهد فخاس توانسته است به خوبی در چالش‌های موجود خصوصاً در حوزه تامین انرژی موردنیاز فولادی‌ها برنامه‌های رشد سودخالص را مدیریت کند.

به گزارش چشم انداز ملل، فولاد خراسان به عنوان بزرگ‌ترین قطب صنعتی شرق کشور توانست در یک عملکرد درخشان نیمه نخست ۱۴۰۲ رشد حاشیه سود خالص را با ۱۶.۱ درصد رشد و حاشیه سود عملیاتی فخاس را با ۱۲.۹ افزایش از دیگر شرکت‌های فولادی فعال در کشور پیش بيفتد.

شرکت فولاد خراسان در دوره فروردین تا شهریورماه سال جاری، در زمینه رشد حاشیه سود ناخالص و رشد سود خالص نیز موفق به کسب رتبه دوم در بین شرکت‌های بورسی فولادی شده است. دستیابی به رتبه‌های اول و دوم در حوزه‌های یادشده، در حالی صورت گرفته که رقبای قدرتمندی در بازار بورس فولاد و فرابورس، فعالیت دارند.

همچنین، رشد سود خالص فولاد خراسان در ۶ ماهه ابتدایی امسال، از ۱۱,۳۳۱ میلیارد ریال به ۳۰,۴۵۷ میلیارد ریال، حاکی از یک برنامه‌ریزی منسجم و دقیق با پیشرفت ۱۶۹ درصدی است. سود ناخالص فخاس در دوره مذکور، ۱۲۹ درصد رشد نشان می‌دهد که در این دوره سود ناخالص این شرکت از ۱۳,۹۰۰ میلیارد ریال به ۳۱,۸۱۲ میلیارد ریال رسیده است.

براساس این گزارش، بررسی حاشیه سود خالص، ناخالص و عملیاتی مجمع فولاد خراسان در نیمه نخست سال جاری نشان می‌دهد که فخاس رشد ۱۶, ۱۳ و ۱۳ درصدی را در برآوردهای فوق به ترتیب نسبت به شش ماهه اول ۱۴۰۱ به ثبت رسانده است.

حاشیه سود خالص این شرکت از ۱۹ درصد در سال گذشته، به ۳۶ درصد، حاشیه سود ناخالص از ۲۴ درصد به ۳۷ درصد و حاشیه سود عملیاتی نیز مانند سود ناخالص، از ۲۴ درصد به ۳۷ درصد رسیده است.

نوسانات ارزی، چگونگی قیمت‌گذاری محصولات فولادی، قیمت محصولات فولادی در بازارهای داخلی و خارجی، قیمت مواد اولیه و نحوه تامین آن، روند پیشرفت یا رکود صنایع وابسته مانند ساخت‌وساز، خودروسازی و تولید لوازم خانگی، برنامه‌های توسعه شرکت، سیاست‌گذاری دولت و فناوری‌های استخراج و فرآوری محصولات، از عوامل موثر بر حاشیه سود شرکت‌های بورسی فولادی است.

■ رکوردهای فروش و درآمد فخاس در نیمه نخست سال ۱۴۰۲

عملکرد فولاد خراسان و کسب موفقیت‌ها و رکوردهای متعدد فخاس در ۶ ماهه ابتدایی ۱۴۰۲ نمایانگر وجود یک برنامه منسجم و دقیق در تغییر متغیرهای موجود به سمت اهداف درآمدزا و مثبت در مسیر توسعه اقتصادی است. مقدار تولید فولاد این شرکت شامل خودمصرفی و تولید جداگانه تا پایان شهریورماه ۱۴۰۲ با ثبت عدد ۴۹۸ هزار تن و رشد ۸ درصدی نسبت به دوره مشابه سال گذشته به رقم ۴۶۳ هزار تن رسید. مقدار فروش محصولات فولادی فخاس نیز از ۳۹۴ هزار تن در سال گذشته به ۴۰۸ هزار تن در ۶ ماهه ابتدایی امسال رسیده که افزایشی ۴ درصدی را

نشان می‌دهد. نکته قابل توجه میزان درآمدهای حاصله از فروش محصولات تولیدی فولاد خراسان است که با رشد چشمگیر ۵۰ درصدی نسبت به نیمه نخست ۱۴۰۱ روبرو شد. مبلغ فروش از ۵۸ هزار میلیارد ریال در دوره مذکور سال گذشته به ۸۷ هزار میلیارد ریال در شش ماهه اول سال جاری رسیده است.

■ ۱۱ هزار و ۶۲۷ میلیارد تومان فروش فخاس در ۸ ماهه ۱۴۰۲

کارنامه فعالیت‌های مجمع فولاد خراسان تا پایان آبان ۱۴۰۲ توانست یازده هزار و ۶۲۷ میلیارد تومان فروش به ثبت برساند که در مقایسه با فروش ۸ هزار و ۱۲۰ میلیارد تومانی دوره مشابه سال گذشته با افزایش ۳ هزار و پانصد و هشت میلیارد تومانی، رشدی معادل ۴۳ درصد را به همراه داشته است.

شرکت مجمع فولاد خراسان با ثبت حاشیه سود خالص ۳۲ درصدی در تابستان نشان داد که ۶ درصد به نسبت متوسط این معیار در فصل‌های دو سال گذشته رشد داشته و نسبت به حاشیه سود خالص تابستان سال قبل با افزایش ۲۰ درصدی مواجه است.

بیشترین میزان فروش شرکت مجمع فولاد خراسان در این مدت ۸ ماهه مربوط به دوره شهریور ماه با ۲ هزار و ۱۰۶ میلیارد تومان بوده است. همچنین بیشترین افزایش فروش ماهانه نسبت به ماه مشابه در سال قبل نیز به آبان ماه با ۱۳۱ درصد رشد تعلق دارد.

فخاس بیش از ۸۰ درصد فروش خود را به بازارهای داخلی و ۲۰ درصد در بازارهای صادراتی اختصاص دهد. بیشترین عرضه صادراتی امسال فخاس شمش و بیشترین فروش داخلی امسال این مجموعه را محصولات ساختمانی سبک تشکیل داده‌اند.

سهام شرکت مجمع فولاد خراسان در بازار دوم بورس تهران با نماد فخاس شناخته می‌شود. ارزش بازاری سهام شرکت مجمع فولاد خراسان در حال حاضر ۲۶ هزار و ۷۹۵ میلیارد تومان است. موسسه صندوق بیمه اجتماعی روستائیان و عشایر به تنهایی بیش از ۵۵ درصد از سهام شرکت مجمع فولاد خراسان را تحت تملک دارد. شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات و موسسه صندوق حمایت و بازنشستگی کارکنان فولاد از دیگر سهامداران عمده فخاس به شمار می‌روند.

SIMIDCO



SIMIDCO



شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد
(سهامی خاص)

تولید کننده کنسانتره و گندله
به ظرفیت هر کدام ۵ / ۲ میلیون تن در سال

ماموریت (فلسفه وجودی):

نقش آفرینی در توسعه صنعت کشور از طریق تولید با کیفیت و
تأمین پایدار مواد اولیه در راستای تکمیل زنجیره ارزش صنعت فولاد



چشم انداز:

تبدیل شدن به بزرگ ترین مجموعه تولیدی شمال شرق کشور با
تولید پایدار در زنجیره فولاد از سنگ تا شمش



ارزش ها:

- حفظ گرامر انسانی
- رعایت ارزش های اسلامی و تقویت وجدان کاری
- ارزش افزایی برای مشتریان و سایر ذینفعان
- مسئولیت پذیری اجتماعی و پایبندی به قوانین و مقررات
- کار گروهی، خلاقیت، نو آوری و بهبود مستمر



واحد نمونه صنعتی استان خراسان رضوی
به مدت چهار سال متوالی ۱۴۰۲ - ۱۳۹۹

مجمع کارخانجات شرکت:

استان خراسان رضوی، شهرستان خواف، دهکده، کیلومتر ۱۱ بلوار
شهریه سلسمانی | شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد |
شماره تماس: ۰۵۱-۵۴۱۵۲۰۸۰ | کد پستی: ۹۹۱۸۲۲۶۶

دفتر مرکزی خراسان رضوی:

مشهد مقدس، بلوار وکیل آباد، پلاک ۱
شماره تماس: ۰۵۱-۲۸۸۲۸۹۰ | ۲۸۸۲۸۸۰ | ۲۸۸۲۸۷۰
کد پستی: ۹۱۷۸۶۸۶۷۲

دفتر تهران:

تهران، میدان ولیعصر، خیابان بهمن، پلاک ۲۰
پودمان ۵۵، طبقه چهارم، شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد
شماره تماس: ۰۲۱-۴۱۰۸۹۰۰۰ | فکس: ۰۲۱-۸۸۶-۶۲۰۹

دستاوردها و اهداف

منطقه آزاد انزلی در نمایشگاه اوراسیا ۱۴۰۲

سازمان منطقه آزاد تجاری- صنعتی انزلی در راستای ایفای نقش محوری در مناسبات کشورهای اوراسیا و توسعه همکاری‌های ترانزیت بین‌المللی، راهبرد حضور در نمایشگاه اوراسیا ۱۴۰۲ را در دستور کار خود قرار داد.

به گزارش چشم انداز ملل، دومین نمایشگاه اختصاصی اوراسیا با هدف توسعه روابط اقتصادی، عملیاتی شدن تجارت ایران با پنج کشور عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا و آشنا شدن تجار و تولیدکنندگان پنج کشور با تجار و تولیدکنندگان ایرانی و با حضور مقامات کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا و برخی کشورهای عضو شانگهای و شورای همکاری خلیج فارس در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران از تاریخ ۱۳ لغایت ۱۶ آذرماه سالجاری برگزار شد.

منطقه آزاد انزلی نیز با حضوری فعال از طریق برپایی غرفه به معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری این منطقه و ظرفیت‌ها با توجه به ظرفیت‌ها و توانمندی‌های متنوع موجود خود در راستای توسعه روابط کشورمان با اعضای اتحادیه اقتصادی اوراسیا و کشورهای عضو و بازارهای فرامنطقه‌ای پرداخت.

بنابر اعلام مدیرعامل سازمان منطقه آزاد تجاری- صنعتی انزلی، این مجموعه برای بهره‌برداری حداکثری از مزیت‌های قانونی، ژئواکونومی، ژئواکونومیک و ژئواستراتژیک مناطق آزاد در معادلات اقتصاد بین

منطقه آزاد انزلی در نمایشگاه اختصاصی اوراسیا برپایی «نشست تخصصی مناطق آزاد بستر تحقق درون‌زایی و برون‌گرایی با رویکرد لجستیک، ترانزیت و صادرات» بود. این نشست تخصصی با ارائه مدیرعامل این سازمان و مدیران عامل مناطق آزاد ارس و ماکو و نائب رئیس اتاق بازرگانی ایران-روسیه در راستای تولید محتوای کارشناسی و عملیاتی سازی بهره‌برداری از ظرفیت‌های مناطق آزاد تجاری صنعتی جمهوری اسلامی ایران در اجرای سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی در حاشیه نمایشگاه اختصاصی اوراسیا برگزار شد که با استقبال فعالین اقتصادی همراه بود.

با توجه به موقعیت متمایز منطقه آزاد انزلی در کریدور شمال- جنوب و گسترش مبادلات تجاری کشورمان با اعضای اتحادیه اقتصادی اوراسیا، و همچنین نقش فعال این منطقه در ایجاد بخش فرعی طرح «یک کمربند یک جاده» چین، یعنی کریدور چین- قزاقستان- ایران، با اتصال منطقه آزاد انزلی به شبکه ریلی شاهد افزایش ظرفیت‌ها و فرصت‌های همکاری فی‌مابین کشورهای عضو سازمان‌های بین‌المللی فوق‌خواهیم بود که در عین حال زمینه توسعه مناسبات اقتصادی سازمان همکاری شانگهای و اوراسیا با کشورهای حاشیه خلیج فارس نیز مهیا می‌شود.

تفاهم‌نامه‌ها و دستاوردهای منطقه آزاد انزلی در نمایشگاه اوراسیا ۱۴۰۲

در نمایشگاه مزبور و در راستای مردمی سازی اقتصاد گردشگری سفر کارت منطقه آزاد انزلی با همکاری بانک قرض‌الحسنه مهر ایران رونمایی و به صورت رسمی عملیاتی شد. در عین حال تفاهم نامه همکاری شرکت سرمایه‌گذاری صنایع عمومی تأمین با این سازمان در زمینه‌های تجاری، لجستیکی، و آموزشی منعقد گردید.

بنابر اعلام کاظمیان سخنگوی سازمان منطقه آزاد انزلی، در بخش جنبی این رویداد نمایشگاهی از اشکان پوررشید مدیرعامل شرکت روژه مکث به عنوان سرمایه‌گذار برتر و کاوه عزیزی‌ها مدیرعامل شرکت پیشگامان شیمی به عنوان صادرکننده برتر مناطق آزاد تقدیر به عمل آمد.

در حاشیه کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و عمان دکتر ظاهر محمد رئیس اتاق بازرگانی عمان با محمد سجاده سیاهکارزاده رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل سازمان دیدار و در خصوص سازوکارهای توسعه روابط به گفتگو پرداخت و هادی تیزهوش تابان رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه نیز به همراه گروهی از فعالین اقتصادی حوزه اوراسیا با مدیرعامل سازمان در ارتباط با فرصت‌ها و زمینه‌های بهره‌برداری حداکثری از ظرفیت‌ها و فرصت‌های نخستین منطقه آزاد شمال کشور در توسعه روابط کشورمان با اعضای اتحادیه اقتصادی اوراسیا مذاکره کردند. از نکات جالب این دیدارها می‌توان به حضور معاون وزیر صنعت و کشاورزی جمهوری‌های تاتارستان و داغستان اشاره کرد که در غرفه این منطقه نسبت به امکان‌سنجی ایجاد و یا گسترش همکاری میان بنادر منطقه آزاد انزلی یعنی انزلی و کاسپین با بندرهای کازان و ماخاچ قلعه با اولویت ترانزیت در کریدور شمال جنوب و همچنین توافق در زمینه عرضه خودروها و ماشین‌آلات سنگین کاماز روسیه به گفتگو پرداختند.

علاوه بر فعالان اقتصادی روسی و ایرانی بازار فدراسیون روسیه، معاون گمرک ایران، معاون توسعه مدیریت دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد، مدیران عامل و معاونین و مدیران مناطق آزاد، مدیران شرکت‌های فعال در حوزه اوراسیا و مدیر شعب بانک صادرات و معاون اقتصادی استانداری استان گیلان با حضور در غرفه این منطقه در زمینه توسعه هم‌افزایی جهت حضور بیش از پیش محصولات ایرانی در بازار اوراسیا و کشورهای حاشیه دریای کاسپین به تبادل نظر پرداختند.





حسین گروسی خبر داد:

استقبال سرمایه گذاران از ۱۱۰ بسته ارائه شده در نمایشگاه ها

دسترسی به فرودگاه و احداث جاده ریلی که در دست پیگیری است، دارای اهمیتی ویژه است. رئیس هیأت مدیره سازمان منطقه آزاد ماکو ادامه داد: موضوع دوم مربوط به حوزه امنیت غذایی است که برای این بخش تولید محصولات ارگانیک، پرورش دام‌های مختلف و مزرعه‌های بزرگ طرح‌هایی را به انجام رساندیم. از جمله بزرگترین باغ میوه مدرن و هوشمند غرب آسیا در زمینی به مساحت ۲۰۰۹ هکتار در حال احداث است که به صورت کاملاً مدرن انواع محصولات باغی و مدرن از قبیل گردو و پسته از این باغ برداشت خواهد شد. در حوزه گیاهان دارویی نیز تحقیقات بسیار خوبی صورت گرفت و مزرعه‌های تخصصی ایجاد شده است.

مدیرعامل منطقه آزاد ماکو، حوزه سوم را معادن عنوان کرد و بیان داشت: این منطقه به دلیل دارا بودن معادن بینظیر و کم‌نظیر سنگ آهن دارای رتبه اول است.

این مسئول خاطر نشان ساخت: اخیراً ایمیدرو ۵ پهنه جدید را برای اکتشافات در این منطقه معرفی کرده که از معدنکاران و متخصصین این حوزه دعوت می‌کنیم تا با شرکت در مناقصه‌ها و مزایده‌ها ما را در جهت شناسایی شرکت‌های قوی یاری دهند.

حسین گروسی، گردشگری را فرصت چهارم تعریف‌شده

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو با اشاره به ۱۱۰ فرصت و بسته سرمایه‌گذاری در ۴ حوزه لجستیک، کشاورزی، صنعت، معدن و گردشگری گفت: ۵۰ درصد این بسته‌ها به مرحله صدور مجوز و واگذاری زمین رسیدند که امیدواریم بزودی عملیات احداث این واحدهای تولیدی آغاز شود.

به گزارش چشم انداز ملل، حسین گروسی در پتل تخصصی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در حاشیه برگزاری رویداد اوراسیا در تهران افزود: طرح جامعی با مشورت اندیشمندان و نخبگان برای پیشرفت ماکو ترسیم شد که پس از تصویب در کارگروه تخصصی و اعمال ملزومات زیست محیطی، مورد تأیید سازمان محیط زیست نیز قرار گرفت و چنانچه این طرح در شورایی عالی مناطق آزاد نیز به تصویب برسد، به عنوان الگوی پیشرفت و راهبرد توسعه منطقه آزاد ماکو مدنظر قرار خواهد گرفت.

وی افزود: برهمین اساس، اهداف و مأموریت‌های منطقه آزاد ماکو در طرح جامع، دهکده لجستیک با ۱۸۰۰ هکتار مساحت به عنوان یکی از برترین دهکده‌های لجستیک طراحی و احداث می‌شود. گروسی با بیان اینکه دهکده لجستیکی به واسطه قرار گرفتن در مسیر کریدور شرق به غرب که قاره آسیا را به اروپا متصل کرده، همچنین

■ نمایشگاه اوراسیا فرصتی برای توسعه تجارت و حضور در بازار ۶۵۰ میلیونی

گروسی بیان داشت: در نمایشگاه اوراسیا نیز ما با برخی از معاونین وزرا و مدیران بانک‌ها دیدار داریم تا بتوانیم از طریق تفاهم‌نامه‌هایی که با آنها به انجام می‌رسانیم تولیدکنندگان خود را در تاتارستان، قزاقستان، روسیه و بلاروس مشارکت دهیم.

وی افزود: نمایشگاه اوراسیا فرصت بسیار خوبی است برای همه مناطق آزاد خصوصاً ماکو که به دلیل نزدیکی به اتحادیه اروپا، اوراسیا و کشورهای مثل عراق و اقلیم کردستان، در بازار ۶۵۰ میلیونی کشورهای همسایه حضور داشته باشد.

■ ۱۱۰ فرصت سرمایه‌گذاری منطقه آزاد ماکو

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو در ادامه به تبیین ۱۱۰ بسته فرصت سرمایه‌گذاری برای این منطقه در سال جاری پرداخت و افزود: تاکنون برای ۵۷ بسته سرمایه‌گذار پیدا شده است که رشدی بالای ۵۰ درصد را در تحقق برنامه به همراه داشته و مابقی با کمک رسانه‌ها در جهت شناساندن فرصت‌ها و طرح‌ها به سرمایه‌گذاران به انجام خواهد رسید.

برای سرمایه‌گذاران از طرف سازمان منطقه آزاد ماکو معرفی کرد و گفت: به زودی با اجرای طرح جامع منطقه آزاد ماکو تبدیل به قطب و مقصد گردشگری خواهد شد. وی ادامه داد: هفته گذشته تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری با شرکت ماهان منعقد کردیم تا ضمن ایجاد مجموعه‌ها بزرگ تفریحی و گردشگری در حاشیه رود ارس، پروازها و سفرهای ترکیبی داخلی و خارجی نیز به منطقه آزاد ماکو دایر شود. این تدابیر با هدف افزایش جذابیت سفرها و کاهش هزینه‌ها برای مسافران انجام شده است.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو اضافه کرد: چهار حوزه مطرح شده فوق به همراه دیگر فرصت‌های سرمایه‌گذاری در طرح جامع، با استقبال مناسبی مواجه شده‌اند. گروسی با بیان اینکه منطقه آزاد در حال تبدیل شدن به قطب صنعت پوشاک است، تصریح کرد: تولیدات فعالان این بخش در رده برندهای جهانی است. در این منطقه چندین واحد تولیدی بزرگ در زمینه پوشاک، مواد غذایی، قهوه و چای در حال فعالیت تولید و صادرات هستند که امسال حضوری فعال در نمایشگاه‌های چین، ارمنستان و اقلیم کردستان عراق داشتند و زمینه بازاریابی خوبی در این رویدادها برای منطقه آزاد و شرکت‌های فعال در این منطقه به وجود آمد.

سود قطعی شد ۰.۲۴/۳۶٪

آغاز توزیع سود مشارکت بیمه‌های زندگی بیمه ایران



بیمه ایران
Iran Insurance

راز بازدهی بالای سرمایه‌گذاری‌های بیمه‌های زندگی بیمه ایران:

- * طراحی متمایز بیمه زندگی در بیمه ایران
- * اعتماد و اطمینان بیمه‌گذاران به بیمه ایران
- * تلاش و پشتکار شبکه فروش بیمه ایران
- * پشتیبانی مدیران و کارشناسان بیمه ایران

نرخ سود مشارکت بیمه‌های زندگی بیمه ایران اعلام شد

بیمه‌های زندگی، با احتساب نرخ جدید برای مجموع سرمایه‌گذاری‌ها در مقطع پایان سال ۱۴۰۱ به ۱۰ هزار و ۶۲۵ میلیارد ریال (شامل ۷۶۳۶ میلیارد ریال سهم نگهداری و ۲۹۸۹ میلیارد ریال سهم واگذاری به بیمه مرکزی ایران) رسید. کارشناسان، موفقیت بیمه ایران در کسب سود حاصل شده را در شرایط ناشی از تحریم‌های سنگین و ظالمانه و بحران اقتصادی، طراحی متمایز بیمه زندگی، تلاش و پشتکار شبکه فروش شرکت سهامی بیمه ایران و نیز مرهون پشتیبانی‌های مدیران و کارشناسان شرکت بیمه ایران ارزیابی می‌کنند.

بازدهی مجموع سرمایه‌گذاری‌ها بیمه‌های زندگی بیمه ایران مشخص و به تبع آن سود قطعی مشارکت در منافع بیمه‌های زندگی بیمه ایران برای سال ۱۴۰۱ خورشیدی معادل ۲۴,۳۸ درصد اعلام شد. براساس محاسبات فنی انجام شده درخصوص بازدهی سرمایه‌گذاری‌های انجام شده بیمه‌های زندگی، بازدهی مجموع سرمایه‌گذاری‌ها از محل حق بیمه‌های این بیمه نامه‌ها در پایان سال ۱۴۰۱ معادل ۲۴ و ۳۸ صدم درصد است. طبق اطلاعات دریافتی، کل مبلغ سود مشارکت در منافع



هفته بیمه گرامی باد



نیم قرن دانایی به اعتماد ارزشمند شما

۱۳ آذرماه، سالروز تأسیس بیمه دانا گرامی باد

GOHARZAMIN

Mining and Industrial Company

گهرزمین نبض تپنده تولید و توسعه

شركة معدني وصنعتي گهرزمین
Goharzamin Mining and Industrial Company
روابط عمومی و امور بین الملل



► www.GOHARZAMIN.com ◀