آرریا

نشریه داخلی بیمه آسیا شماره ۱۳۸ - سال ۱۳۹۲

رضایت ۹۷ درصدی پناهندگان
از پوشش بیمه تکمیلی درمان بیمه‌آسیا



۶-۷
بیمه‌آسیا در نمایشگاه
بین‌المللی بورس، بانک و بیمه

۲
بازدید معاون توسعه بازار و شبکه فروش
از شعب استان‌های البرز، اصفهان
و چهارمحال و بختیاری

۴
انتصاب‌های جدید در بیمه‌آسیا

۹
۱۰ راه برای تقویت ارتباط در خانواده

۱۲
بیمه‌گران چینی ۲۳ میلیون دلار
برای زلزله یوآن پرداخت می‌کنند

۳
برگزاری دوره‌های آموزشی
در استان‌های یزد و کرمان

۳
همگام با سایر شرکت‌های بیمه
بیمه‌آسیا زائران حرم مطهرامام خمینی (ره) را بیمه کرد

۱۱
رتبه ایران
در شاخص‌های بین‌المللی رو به رشد است

۱۲
نگاه کلی به بازار بیمه عمر در ژاپن

۳
مدیرعامل بیمه‌آسیا پیشنهاد کرد:
عدم صدور بیمه‌نامه برای خودروهایی که
معاینه فنی ندارند



رضایت ۹۷ درصدی پناهندگان از پوشش بیمه تکمیلی درمان بیمه‌آسیا

۹۷ درصد پناهندگان از ارائه پوشش بیمه تکمیلی درمان و پرداخت خسارت بیمه‌آسیا رضایت دارند.

به گزارش روابط‌عمومی بیمه‌آسیا دکتر حاج‌فتحعلی‌ها، مدیرعامل بیمه‌آسیا در دیدار با جرج ساموئل، مدیر ارشد برنامه‌ریزی سازمان ملل متحد که در دفتر مدیرعامل بیمه‌آسیا انجام شد، با ابراز خرسندی از اجرای بی‌کم و کاست پوشش بیمه تکمیلی درمان پناهندگان گفت: شرکت بیمه‌آسیا با در نظر گرفتن جنبه انسان‌دوستانه و همچنین گسترش همکاری‌های بین‌المللی اقدام به ارائه پوشش بیمه تکمیلی درمان به پناهندگان کرده که امید است با همکاری سازمان‌های ذیربط این حرکت انسانی تداوم یابد.

مدیرعامل بیمه‌آسیا افزود: امیدواریم توانسته باشیم با جلب رضایت خاطر مسئولان وزارت کشور، کمیساریای عالی سازمان ملل متحد در امور پناهندگان و در نهایت ارائه خدمات شایسته به پناهندگان، اقدامات مؤثری در حل مشکلات درمانی پناهندگان برداشته باشیم.

سیداسماعیل جعفری، رئیس اداره روابط بین‌الملل اداره کل امور اتباع و مهاجرین خارجی وزارت کشور با اشاره به اینکه ارائه پوشش بیمه تکمیلی درمان به پناهندگان برای اولین بار در دنیا انجام می‌شود، گفت: فرایند اجرای این طرح فراز و نشیب‌های بسیاری داشت که با تلاش مسئولان شرکت بیمه‌آسیا توانستیم آن را در حد مطلوبی محقق سازیم.

رئیس اداره روابط بین‌الملل اداره کل امور اتباع و مهاجرین خارجی وزارت کشور در ادامه افزود: با توجه به ارائه خدمات مناسب در بخش صدور و پرداخت خسارت درمانی به پناهندگان از طرف بیمه‌آسیا، سه تیم عالی‌رتبه اعزامی از ژنو با تمدید قرارداد در سال جاری نیز موافقت کردند.

جورج ساموئل با ابراز تشکر از همکاری بی‌شائبه شرکت بیمه‌آسیا، گفت: در پایش انجام شده توسط کمیساریای عالی سازمان ملل متحد در امور پناهندگان و اداره امور اتباع خارجی وزارت کشور، ۹۷ درصد پناهندگان از ارائه پوشش بیمه تکمیلی درمان و پرداخت خسارت بیمه‌آسیا اعلام رضایت کردند.

مدیر ارشد برنامه‌ریزی سازمان ملل متحد بیان داشت: ارائه پوشش بیمه تکمیلی درمان به پناهندگان یک حرکت انسانی بود که شرکت بیمه‌آسیا با همکاری کمیساریای عالی سازمان ملل متحد در امور پناهندگان توانست خدمات درمانی بسیار شایسته‌ای را به پناهندگان ارائه بدهد.

وی افزود: امیدواریم با توجه به نتایج بسیار مثبت این طرح، شاهد همکاری بلندمدت کمیساریای عالی سازمان ملل متحد در امور پناهندگان با شرکت بیمه‌آسیا باشیم.

گفتنی است نشست مدیرعامل بیمه‌آسیا و مدیر ارشد برنامه‌ریزی سازمان ملل متحد با حضور سرکار خانم دکتر لوسینه، بازرس ویژه سازمان ملل متحد، سرکار خانم آرین، مسئول پروژه بیمه اتباع کمیساریای عالی سازمان ملل متحد در امور پناهندگان، سیداسماعیل جعفری، رئیس اداره روابط بین‌الملل اداره کل امور اتباع و مهاجرین خارجی وزارت کشور، مهدی شریفی، معاون مدیرعامل بیمه‌آسیا در بیمه‌های اشخاص و مسئولیت، علیرضا بنی‌اسدی، مدیر بیمه‌های درمان بیمه‌آسیا و محمود افشاری، مدیر روابط‌عمومی بیمه‌آسیا به مناسبت پایان مأموریت جورج ساموئل، مدیر ارشد برنامه‌ریزی سازمان ملل متحد در ایران برگزار گردید.

بازدید معاون توسعه بازار و شبکه فروش از شعب استان‌های البرز، اصفهان و چهارمحال و بختیاری



علی نصیری‌پور، معاون توسعه بازار و شبکه فروش به همراه محسن پایدار، سرپرست گروه آمار و برنامه‌ریزی عملیاتی از شعب مرکزی، هفتم تیر، هشتگرد و اداره خسارت اتومبیل استان البرز بازدید کردند.

در راستای این سفر، اولین نشست کارگروه شعب و نمایندگان استان البرز نیز با حضور معاون توسعه بازار و شبکه فروش وهیئت همراه برگزار شد و درخصوص برنامه‌های عملیاتی سال ۱۳۹۲ (فرصت‌ها و تهدیدهای فرا روی صنعت بیمه) و سیاست‌های شرکت در زمینه توسعه بازار و شبکه فروش بحث و تبادل نظر صورت گرفت.

احمد صحرانورد، مدیر امور شعب، علیرضا حجتی، مدیر امور نمایندگان و کارگزاران، مسعود مؤمن‌زاده، مدیر (سابق) امور مشتریان، مریم حسینی، معاون مدیر امور شعب، امیرحسین حصارکی، رئیس شعبه مطهری، اکبر مشتاقی، رئیس شعبه ۱۵ خرداد، جواد بهاری، رئیس شعبه شرق، علیرضا آزاددل، رئیس شعبه غرب و حسین چهاردوری، رئیس کل شعب استان البرز، وی را در این نشست همراهی کردند.

همچنین براساس گزارش رسیده از شعبه استان اصفهان، معاون توسعه بازار و شبکه فروش ضمن بازدید از شعب این استان در نشستی با حضور مسئولین شعب، هیئت‌مدیره انجمن صنفی و نمایندگان این استان به تشریح سیاست‌های کلی شرکت پرداخت و ضمن تأکید بر تلاش و جدیت بیشتر کلیه عوامل، رهنمودهایی را در راستای توسعه فعالیت‌های بیمه‌ای ارائه نمود.

نصیری‌پور با اشاره به وجود ظرفیت‌های بالقوه در بازار، خواستار بررسی‌های کارشناسانه در زمینه شناخت ابعاد و پتانسیل‌های موجود در استان‌ها و برنامه‌ریزی در راستای جذب و افزایش سهم بازار شد.

معاون توسعه بازار و شبکه فروش در ادامه این نشست، با اهدای لوح تقدیر به فریبا میرمجربیان، کارمند نمونه استان اصفهان از زحمات وی قدردانی نمود.

پاسخ‌گویی به پرسش‌های حاضرین از سوی معاون توسعه بازار و شبکه فروش پایان بخش این نشست بود.

نصیری‌پور ضمن سفر به استان چهارمحال و بختیاری از شعبه مرکزی بیمه‌آسیا در این استان نیز بازدید کرد.

مدیرعامل بیمه آسیا پیشنهاد کرد:
عدم صدور بیمه‌نامه برای خودروهایی که معاینه فنی ندارند

دکتر حاج‌فتحعلی‌ها، مدیرعامل، گفت: در حال حاضر قانونی برای بیمه نکردن خودروهایی که از نظر فنی سالم نیستند و عیوب ظاهری و فنی دارند وجود ندارد، اما اگر بیمه مرکزی چنین قانونی را تصویب و ابلاغ کند از آن استقبال می‌کنیم.

دکتر عباس حاج‌فتحعلی‌ها در گفت‌وگو با خبرنگار بانک و بیمه خبرگزاری دانشجویان ایران(ایسنا)، با بیان اینکه معاینه فنی خودرو و آگاهی از سلامت آن بسیار در کاهش ریسک و هزینه‌های تصادفات موثر است، گفت: بازدیدهای فنیِ خودرو موجب می‌شود احتمال خطر برای خودروها پایین بیاید و قطعاً در کاهش خسارات جانی و مالی مردم و همچنین شرکت‌های بیمه موثر است.

وی افزود: اگر خودروهای ما با اطمینان از سالم بودنشان در جاده‌ها و خیابان‌ها تردد کنند، میزان تصادفات کاهش پیدا کرده و هزینه‌ها نیز کمتر خواهد شد.

حاج‌فتحعلی‌ها تصریح کرد: هر تصادفی ضمن آنکه درد و آلامی برای مردم و جامعه به وجود می‌آورد و هزینه‌های جانی و مالی و روحی به حادثه‌دیدگان به همراه دارد، در کنارش هزینه‌های شرکت‌های بیمه را هم افزایش می‌دهد، این درحالی است که خسارات پرداختی شرکت‌های بیمه برای بیمه شخص ثالث و همچنین بدنه بسیار زیاد است.

مدیرعامل بیمه‌آسیا با بیان اینکه در حال حاضر قانونی نداریم که خودورهایی که گواهی معاینه فنی ندارند را بیمه نکنیم، گفت: البته این پیشنهاد که شرکت‌های بیمه خود بخواهند به خودروهای دارای معاینه فنی تخفیف بیمه شخص ثالث یا بدنه بدهند قابل بررسی است.

برگزاری دوره‌های آموزشی در استان‌های یزد و کرمان

دوره‌های آموزشی بیمه‌های عمر و پس‌انداز و مسئولیت در استان‌های یزد و کرمان برگزار شد.

براساس گزارش رسیده از استان یزد، یک دوره آموزشی شش روزه فروش و بازاریابی حرفه‌ای بیمه‌های جامع عمر و پس‌انداز با حضور ۵۰ نفر از کارکنان، نمایندگان و بازاریابان این استان در سالن کنفرانس پارک علم و فناوری برگزار شد.

در این همایش آموزشی که به منظور توسعه و گسترش فروش بیمه‌های جامع عمر و پس‌انداز در خرداد ماه سال جاری برگزار شد، تکنیک‌های مختلف فروش و آئین‌نامه ۶۸ و ۶۰ و مقررات و قوانین مرتبط با آن توسط کارشناسان مجرب آموزش داده شد.

همچنین یک دوره آموزشی بیمه‌های مسئولیت با حضور ۴۰ نفر از کارکنان و نمایندگان استان کرمان در محل شعبه بیمه‌آسیا برگزار شد.

این دوره به منظور ارتقاء توان فنی شبکه فروش و افزایش پورتفوی در خرداد سال جاری برگزار شد و بسیار مورد استقبال قرار گرفت.



بیمه‌آسیا همگام با سایر شرکت‌های بیمه زائران حرم مطهر امام خمینی (ره) را بیمه کرد



زائـران حرم مطهـر امام خمینـی (ره) در ایام بزرگداشت سالگرد ارتحال ملکوتی امام خمینی (ره) تحـت پوشـش بیمه‌هـای عمـر، حـوادث، مسئولیت و درمان قرار گرفتند.

روابط‌عمومی بیمه‌آسیا در گزارشی با اشاره به ارائه پوشش‌های بیمه‌ای به زائران حرم مطهر امام خمینی (ره) از ۱۰ تا ۲۰ خردادماه سال جاری اعلام کرد: خطرات تحت پوشش زائران در طی این مدت شامل فوت به هر علت، نقص عضو کلی و جزیی دائم و جبران هزینه‌های پزشکی بود.

این گزارش با اشاره به ارائه پوشش‌های فوق از طریق کنسرسیوم شرکت‌های بیمه‌آسیا، ایران، البرز و دانا می‌افزاید: حداکثر تعهد بیمه‌گر برای فوت به علت بیماری در بخش بیمه عمر برای هر نفر ۵۵ میلیون ریال، حداکثر تعهد بیمه‌گر برای فوت و نقص عضو کلی و جزئی دائم در بخش بیمه حوادث برای هر نفر ۱۱۰ میلیون ریال، حداکثر تعهد بیمه‌گر برای فوت و نقص عضو کلی و جزئی دائم در بخش بیمه مسئولیت برای هر نفر تا دیه قانونی و حداکثر تا یک میلیارد و ۵۲۰ میلیون ریال، حداکثر تعهد جبران هزینه‌های پزشکی ناشی از حوادث مشمول بیمه برای هر نفر ۱۱میلیون ریال و حداکثر تعهد جبران هزینه‌های پزشکی ناشی از بیماری برای هر نفر ۳۳ میلیون ریال بود.

بیمه‌آسیا، همزمان با مراسم گرامیداشت سالگرد رحلت امام خمینی (ره) با برپایی غرفه‌ای صلواتی در مقابل ساختمان شماره یک بیمه‌آسیا از بیمه‌گذاران و رهگذران پذیرایی کرد.

بیمه‌آسیا در رسانه‌ها

(اردیبهشت و خرداد ۹۲)

- دکتر حاج فتحعلی‌ها، مدیرعامل بیمه‌آسیا: استقبال از بیمه نکردن خودروهایی که معاینه فنی ندارند.
  مصاحبه اختصاصی با ایسنا
  روزنامه جهان صنعت

- دکتر حاج فتحعلی‌ها، مدیرعامل بیمه‌آسیا: بیمه‌نامه مستمری به زودی به بازار می‌آید.
  مصاحبه اختصاصی با ایسنا
  خبرگزاری‌ها: جهان نیوز، بانکیا، همیان نیوز و اعتبار
  روزنامه‌ها: ابرار اقتصادی، آفرینش و اقتصاد پویا

- دیدار مدیرعامل بیمه‌آسیا و رئیس پژوهشکده بیمه
  وب سایت پژوهشکده بیمه

- آگهی دعوت به مجمع عمومی عادی سالیانه بیمه‌آسیا (سهامی عام)
  روزنامه اطلاعات

- روابط عمومی بیمه‌آسیا: برترین‌های بیمه‌آسیا معرفی شدند.
  خبرگزاری‌ها: پولی مالی، صنعت بیمه، اعتبار و بانکیا
  روزنامه‌ها: تفاهم، راه مردم، اقتصاد پویا و عصر اقتصاد

- روابط‌عمومی بیمه‌آسیا: تسهیلات ویژه بیمه‌آسیا به بازدیدکنندگان نمایشگاه بین‌المللی بانک، بیمه و بورس
  خبرگزاری‌ها: اعتبار، صنعت بیمه و بانکیا
  روزنامه‌ها: ابتکار و تفاهم

- روابط عمومی بیمه‌آسیا: در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی بانک، بیمه و بورس، بیمه‌آسیا کارگاه آموزشی برگزار می‌کند.
  خبرگزاری اعتبار

- روابط عمومی بیمه‌آسیا: بیمه‌آسیا زائران حرم مطهر امام خمینی (ره) را بیمه کرد.
  خبرگزاری‌ها: عرش نیوز، پولی مالی، اخبار بانک، اعتبار، صنعت بیمه، ایستا نیوز، اکوویژن و بانکیا
  روزنامه‌ها: اقتصاد پویا، تفاهم و عصر اقتصاد

- ادامه صف خرید در نمادهای آسیا و دانا
  خبرگزاری آئین

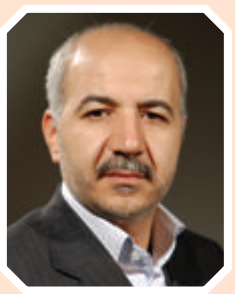
- بیمه‌آسیا دو پیش‌بینی سود ۴۱۰ و ۸۱ ریالی کرد.
  خبرگزاری ریسک نیوز

انتصاب‌های جدید در بیمه‌آسیا


داود خوشنویسان


مسعود مؤمن‌زاده


مجتبی کوه بر


غلامرضا سرلک


حسین فتحی‌ادیب

دکتر عباس حاج‌فتحعلی‌ها، مدیرعامل بیمه‌آسیا طی احکامی جداگانه، مدیران بیمه‌های باربری، آتش‌سوزی، حسابرسی و نظارت بر عملکرد و مشاوران معاونت بیمه‌های اموال را منصوب کرد.

براساس احکام صادره، داود خوشنویسان، مسعود مؤمن‌زاده و مجتبی کوه بر به ترتیب به عنوان مدیر بیمه‌های باربری، مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی و مدیر حسابرسی و نظارت بر عملکرد معرفی شدند.

همچنین غلامرضا سرلک به عنوان مشاور معاونت بیمه‌های اموال و دبیر کمیته فنی بیمه اموال و حسین فتحی ادیب نیز به عنوان مشاور معاونت بیمه‌های اموال منصوب شدند.

خوشنویسان و مؤمن‌زاده پیش از این به ترتیب مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی و مدیر امور مشتریان بیمه‌آسیا بوده‌اند.

مجتبی کوه بر نیز که هم‌اکنون به عنوان مدیر حسابرسی و نظارت بر عملکرد تعیین شده است دارای مدرک کارشناسی حسابداری از دانشگاه شهید بهشتی تهران است و سمت‌های ذیحساب و مدیر مالی شرکت قطارهای مسافری رجاء و حضور در بخش خصوصی به عنوان مدیرعامل، مشاور، مدیر مالی و بازرگانی و رئیس هیئت‌مدیره را در کارنامه فعالیت خود دارد.

غلامرضا سرلک و حسین فتحی‌ادیب نیز پیش از این به ترتیب سمت‌های مدیر بیمه‌های باربری و دبیر کمیته فنی بیمه‌های اموال بیمه‌آسیا را برعهده داشتند.

مشاور مدیرعامل در پروژه‌های سرمایه‌گذاری حوزه انرژی منصوب شد

دکترعباس حاج‌فتحعلی‌ها، مدیرعامل طی حکمی مهندس رضا شاعری را به عنوان مشاور خود در پروژه‌های سرمایه‌گذاری حوزه انرژی منصوب کرد.

تقدیرنامه

دکترسیدشمس‌الدین حسینی، وزیر امور اقتصادی و دارایی، با ارسال تقدیرنامه‌ای خطاب به محمود افشاری، مدیر روابط‌عمومی، ضمن تبریک فرا رسیدن روز ارتباطات و روابط‌عمومی از عملکرد مطلوب این مدیریت در پیشبرد اهداف تبلیغی و اطلاع‌رسانی اقتصاد کشور تقدیر کرد.

دکترعباس حاج فتحعلی‌ها، مدیرعامل، با ارسال تقدیرنامه‌ای خطاب به حمید رمضانی، مدیر بازرسی و انتظامات از برنامه‌ها و اقدامات وی در دفتر بازرسی و انتظامات در سنوات گذشته در راستای انجام وظایف، تکالیف و مأموریت‌های محوله با بهره‌گیری از تمامی ظرفیت‌های بازرسی و به موازات اهداف عالیه بیمه‌آسیا تقدیر کرد.

وثائق مشتریان بانک تجارت استان فارس تحت پوشش بیمه‌آسیا

بیمه‌آسیا وثائق مشتریان بانک تجارت استان فارس را تحت پوشش بیمه‌های آتش‌سوزی خود قرار داد.

علیرضا کتیرایی، رئیس کل شعب استان فارس با اعلام این خبر گفت: براساس قراردادی که به مدت یک سال بین دو طرف به امضاء رسید، کلیه اموال منقول و غیرمنقولی که در آن بیمه‌گذار به علت داشتن حق رهن، وثیقه، گرو و یا به هر علت دیگری در ارتباط با تسهیلات و اعتبارات اعطایی به مشتریان خود ذینفع محسوب می‌گردد تحت پوشش بیمه‌آسیا قرار گرفت.

وی افزود: خطرهای تحت پوشش این قرارداد شامل آتش‌سوزی، انفجار، صاعقه، سیل، زلزله، طوفان، ترکیدن لوله‌های آب و فاضلاب، ضایعات ناشی از برف و باران، ترکیدن ظروف تحت فشار صنعتی و همچنین خطر حادثه وسیله نقلیه برای اولین سفر که موجب خسارت آتش‌سوزی به اموال بیمه‌شده حین حمل گردد، می‌باشد.

رئیس کل شعب استان فارس در ادامه گفت: همچنین طبق توافق انجام شده، اتومبیل کارکنان بانک تجارت این استان و همسران ایشان به صورت گروهی تحت پوشش بیمه‌آسیا قرار می‌گیرد و سایر نیازهای بیمه‌ای این بانک نیز از سوی بیمه‌آسیا تأمین خواهد شد.

بیمه‌آسیا گروه پرشین سیرک را تحت پوشش قرار داد

سیرک بین‌المللی پرشین، تحت پوشش بیمه‌های مسئولیت بیمه‌آسیا در استان خراسان شمالی قرار گرفت.

به گزارش رسیده از شعبه بیمه‌آسیا در بجنورد، براساس قرارداد منعقد شده، جبران غرامات جانی ناشی از مسئولیت مدنی بیمه‌گذار در مقابل تماشاگران از لحظه ورود به مرکز نمایش تا لحظه خروج از آن، که مستقیماً در نتیجه هر گونه حادثه ناگهانی و غیرمترقبه حادث گردد، برعهده بیمه‌آسیا است.

این قرارداد درخرداد ماه سال جاری، با تلاش مجید توسلی، (نمایندگی کد ۳۱۸۹) با بیمه‌آسیا منعقد گردیده است.

بیمه‌آسیا با نصب پلاکارد و تبلیغات گسترده در محل برگزاری سیرک حضوری فعال دارد و در تمام برنامه‌ها از بیمه‌آسیا به عنوان اسپانسر تقدیر می‌شود.

سیرک بین‌المللی پرشین به مدت یک ماه در محل شهربازی بجنورد برنامه هنری اجرا می‌کند.

حمایت بیمه‌آسیا از برگزاری مسابقات باچوخه

مسابقات کشتی «باچوخه» روستای رهورد شهرستان قوچان بار دیگر با حمایت بیمه‌آسیا برگزار شد.



حسن اکبری، رئیس کل شعب استان خراسان رضوی با اعلام این خبر گفت: شعبه بیمه‌آسیا در قوچان، در این مسابقات که امسال نیز با حضور بیش از ۳۰ هزار نفر برگزار شد، با نصب بنر، پخش انواع اقلام تبلیغاتی دارای نشان بیمه‌آسیا بین ورزشکاران و عوامل برگزارکننده مسابقات به معرفی خدمات بیمه‌آسیا در بین اهالی این منطقه پرداخت.

همچنین تعدادی از نمایندگان این شعبه هدایای نقدی را به ستاد برگزاری این مسابقات اهدا کردند.

این دوره از مسابقات کشتی با چوخه ۲۰ اردیبهشت ماه امسال در روستای رهورد، زادگاه سردار شهید رستمی، واقع در ۴۵ کیلومتری شهرستان قوچان در استان خراسان رضوی برگزار شد.

دومین گردهمایی نمایندگان بیمه آسیا شهریور ماه برگزار می‌شود

دومین گردهمایی نمایندگان بیمه‌آسیا با حضور مدیران ارشد و میانی، رؤسای شعب استانی و نمایندگان حقیقی و حقوقی سراسر کشور شهریورماه سال جاری برگزار می‌شود.

بررسی سیاست‌ها و راهکارهای اجرایی بیمه‌آسیا در بازار بیمه کشور، تقدیر از نمایندگان برتر حقیقی و حقوقی در سال ۱۳۹۱ و نمایندگان پیشکسوت از جمله برنامه‌های این گردهمایی خواهد بود.

اخبار کوتاه

پیراهن بیمه‌آسیا بر تن فوتبالیست‌های همدانی





سعید ضیائی، رئیس شعب استان همدان از اهدای پیراهن ورزشی با آرم بیمه‌آسیا به تیم فوتبال جوانان و نوجوانان ولیعصر و آزادگان شهرک مدنی همدان خبر داد.

وی افزود: این اقدام با همت محمد اوشلی، همکار شعبه بلوار مدنی همدان انجام گرفت.

مسابقات تیم فوتبال جوانان و نوجوانان ولیعصر و آزادگان شهرک مدنی همدان که زیر نظر پایگاه بسیج امام سجاد فعالیت می‌کنند، در روزهای سه‌شنبه و جمعه هر هفته برگزار می‌شود.

قرائت زیارت عاشورا

براساس گزارش رسیده از استان یزد، زیارت عاشورا پنج‌شنبه‌ها با حضور کارمندان و نمایندگان در شعبه مرکزی این استان برگزار می‌شود.

راهپیمایی و کوهنوردی

شعبه بیمه‌آسیا در استان قم با همکاری شورای امر به معروف و نهی از منکر این استان یک راهپیمایی چند ساعته برگزار کرد.



در این راهپیمایی که به منظور افزایش همدلی، حفظ روحیه و نشاط همکاران بیمه‌آسیا در این استان برگزار شد، همکاران به کوه حضرت خضر نبی (ع) در جوار مسجد مقدس جمکران صعود و در مسجد مقدس آن کوه که منتصب به حضرت خضر نبی (ع) است به قرائت زیارت عاشورا پرداختند.

در حین راهپیمایی هدایای ورزشی بیمه‌آسیا میان مردم توزیع شد.



برگزاری مراسم عزاداری

همزمان با فرا رسیدن ایام سوگواری و شهادت حضرت فاطمه (س)، همکاران شعبه بیمه‌آسیا در استان قم با برپایی مراسم عزاداری و سخنرانی توسط حجت‌الاسلام حاج آقا احمدی به سوگ نشستند.

تغییر شماره تلفن‌های استان قم

براساس گزارش رسیده از شعبه استان قم، کد تلفن‌های این استان از ۰۲۵۱ به ۰۲۵ تغییر کرده و به اول شماره تلفن‌های این استان عدد ۳ اضافه شده است.

گزیده‌ای از اشعار اسماعیل چکانی همکار شعبه دورود

جز عشق

بنچـاق زمین و آسـمان مال شـما
ششـدانگ زلال کهکشـان مال شما
چشـم دل ما تشنه ی این دنیا نیست
جز عشـق همه چیز جهان مال شما

زمزمه سحر

بر بوم غزل نای سـیاوش بکشـیم
طرحـی ز ترانه‌های دلکش بکشـیم
بایـد که سـکوت این شـب قطبی را
با زمزمه‌ی سـحر به آتش بکشـیم

افسوس

از حـس نسـیم بـال من می‌شـکند
پـرواز پـر خیـال مـن می‌شـکند
گفتـم ز غبـار این قفس پر بکشـم
افسـوس کـه احتمال من می‌شـکند



بیمه‌آسیا در نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه









بیمه‌آسیا در «هفتمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه» حضوری فعال داشت.

به گزارش روابط‌عمومی بیمه‌آسیا، بازدیدکنندگان غرفه اختصاصی بیمه‌آسیا در سالن ۳۱ B نمایشگاه بین‌المللی تهران از تسهیلات ویژه بیمه‌ای بیمه‌آسیا در رشته‌های مختلف بیمه‌ای برخوردار شدند.

بنا براین گزارش، مدیران و کارشناسان سهام و سرمایه‌گذاری و بخش‌های فنی رشته‌های بیمه‌ای بیمه‌آسیا در طول برگزاری نمایشگاه، خدمات بیمه‌ای و مشاوره‌ای در حوزه بورس و سهام مرتبط با صنعت بیمه کشور، به ویژه بیمه‌آسیا به بازدیدکنندگان ارائه دادند.

بر اساس این گزارش، بیمه‌آسیا در «هفتمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه» که از تاریخ ۱۷ تا ۲۰ اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۲ در محل دایمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد، حضوری فعال‌داشت.








Asia Insurance Co








بیمه آسیا


نفت و گاز
Oil & Gas

چاپ ویژه نامه شاگردان ممتاز

مدیریت روابط‌عمومی در نظر دارد مانند سال‌های گذشته عکس و مشخصات فرزندان ممتاز همکاران گرامی را در ویژه‌نامه‌ای به چاپ برساند، بدینوسیله از کلیه همکاران محترمی که مایل به چاپ عکس فرزندان خود در ویژه‌نامه شاگردان ممتاز هستند درخواست می‌شود، یک قطعه عکس پشت‌نویسی شده (با کیفیت خوب و رعایت پوشش اسلامی برای دختران) را به همراه کپی کارنامه به صورت گروهی از طریق مدیریت یا شعب محل خدمت خود حداکثر تا پایان وقت اداری روز ۱۵ تیر ماه امسال به اداره انتشارات مدیریت روابط‌عمومی ارسال کنند.

از همکاران گرامی درخواست می‌شود به منظور جلوگیری از ایجاد تأخیر در چاپ ویژه‌نامه مورد اشاره در ارسال مدارک خود تسریع فرمایند.

مدیریت روابط عمومی

انتصابات

اسامی همکارانمان که طی ماه گذشته به سمت‌های جدید منصوب شده‌اند، به قرار زیر است. برای ایشان در انجام وظایف محوله آرزوی موفقیت داریم.

- احمد سعادتی، معاون مدیر در فروش بیمه‌های آتش‌سوزی
- سعید سازگار، رئیس واحد مبارزه با پولشویی
- محمدرضا خزاعی فریمانی، معاون امور مالی و پشتیبانی رئیس کل شعب استان خراسان رضوی
- مجتبی جمشیدیان، معاون خسارت اتومبیل رئیس کل شعب استان خراسان رضوی
- نادر وارثی خانقاه، معاون خسارت اتومبیل رئیس کل شعب استان آذربایجان غربی
- علیرضا محمدی، رئیس شعبه امام خمینی استان اصفهان
- سیدمهدی نوربخش شورابی، معاون امور بیمه‌ای رئیس شعبه شهرکرد

تسلیت

با نهایت تأسف و تأثر درگذشت **آقای جواد پونکی**، همکار عزیزمان در مدیریت آتش‌سوزی را به خانواده ایشان تسلیت عرض نموده و از خداوند متعال برای آن مرحوم رحمت و برای خانواده ایشان صبر و شکیبایی مسئلت می‌کنیم.

همچنین مطلع شدیم چند تن از همکارانمان در غم فقدان عزیزانشان به سوگ نشسته‌اند. ضمن طلب آمرزش و مغفرت الهی برای این عزیزان، برای بازماندگان آنها صبر و سلامت آرزومندیم.

- مهتاب رضایی (همکار مدیریت اتکایی)، در غم فقدان پدر
- محمدجواد فتحی (همکار خسارت شعبه شیراز)، در غم فقدان برادر
- محمدرضا خالدی (همکار شعبه ایلام)، در غم فقدان خواهر

تقدیر و تشکر

محمد آقائی، رئیس سازمان امور اقتصادی و دارایی استان سمنان با ارسال نامه‌ای خطاب به علی محمد رشیدیان، رئیس شعب استان سمنان از حضور مؤثر و تلاش خالصانه ایشان و اسحاق یحیی معاون وی در برگزاری مطلوب ستاد رسیدگی به درخواست‌های مردمی در چهارمین دوره سفر ریاست جمهوری به این استان تقدیر و تشکر کرد.

حبیب سلیمانی، مدیر سازمان تعاون روستایی استان لرستان، با ارسال نامه‌ای خطاب به رئیس شعب بیمه‌آسیا در این استان، از فرح همایونی، همکار شعبه لرستان به دلیل رسیدگی و پیگیری بیمه خانواده‌های شهدا، جانبازان و ایثارگران تشکر نمود.

سیدحجت‌اله موسوی، مدیر امور حقوقی و قراردادهای شرکت ملی صنایع مس ایران از یاسر اکبری (نمایندگی کد ۳۳۹۳ استان یزد) به دلیل عملکرد مثبت وی در پی‌گیری مناقصات بیمه‌ای و صدور و تحویل به موقع بیمه‌نامه‌های مورد تقاضای این شرکت تقدیر و تشکر نمود.

علی مجد آرا، رئیس فدراسیون ورزش‌های همگانی با اهدای لوح سپاس به حسین خداکرمی (همکار مدیریت اتومبیل) و مربی پارک شهروند جوان از تلاش و زحمات وی برای تحقق اهداف و تعالی ورزش صبحگاهی قدردانی نمود.

فرماندار شهرستان میاندوآب، با ارسال تقدیرنامه خطاب به حسین قلی‌وندان رئیس شعبه میاندوآب، از مدیرعامل، هیئت‌مدیره، مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی، رئیس کل شعب استان، معاون خسارت استان و همکاران شعبه میاندوآب به دلیل همکاری و پرداخت به موقع خسارت آتش‌سوزی کارخانه قند زرین میاندوآب تقدیر و تشکر کرد.

عباس رهی، استاندار استان سمنان با ارسال دو برگ نامه، خطاب به دکترعباس حاج‌فتحعلی‌ها، مدیرعامل بیمه‌آسیا و علی محمد رشیدیان، رئیس شعب بیمه‌آسیا در استان سمنان از عملکرد شایسته و ارزنده بیمه‌آسیا در ارائه خدمات سریع و به موقع به بیمه‌گذاران، تکریم ارباب‌رجوع و رعایت اخلاق و شئونات اسلامی تقدیر و تشکر کرد.

مرتضی یزدانی، مدیر منابع انسانی، اداری و پشتیبانی دانشگاه تبریز با ارسال نامه‌ای خطاب به صلاح‌الدین قربانپور، رئیس کل شعب استان آذربایجان شرقی از ناصر حلالی، رئیس شعبه شریعتی تبریز و علیرضا واعظزاده، کارشناس این شعبه به دلیل تلاش در ارائه مطلوب خدمات بیمه درمان تکمیلی کارکنان دانشگاه تبریز قدردانی نمود.

۲۰ شعبه برتر بیمه‌آسیا در فروردین ماه سال ۱۳۹۲

سرپرست گروه آمار و برنامه‌ریزی عملیاتی، ۲۰ شعبه برتر بیمه‌آسیا را طی فروردین ماه سال ۱۳۹۲ به لحاظ تولید حق بیمه و نیز به لحاظ بیشترین درصد افزایش رشد تولید نسبت به مدت مشابه سال گذشته به شرح زیر اعلام کرد:

جدول رتبه‌بندی شعب برتر فروردین ماه سال ۱۳۹۲

ردیف	تولید حق بیمه	بیشترین درصد افزایش رشد تولید	
۱	تهران مرکزی	مطهری اصفهان	٪۶۶۱۶/۵
۲	میر اصفهان	هشتگرد	٪۲۶۰۲/۴
۳	مشهد مرکزی	بلوار فرودگاه مشهد	٪۱۸۱/۳
۴	شیراز مرکزی	کیش	٪۸۳/۷
۵	ممتاز شرق تهران	شریعتی تبریز	٪۶۶/۴
۶	تبریز مرکزی	ارومیه	٪۳۸/۴
۷	قم	مشهد مرکزی	٪۳۶/۰
۸	ممتاز غرب تهران	اردبیل	٪۲۷/۱
۹	پانزده خرداد تهران	قوچان	٪۱۹/۸
۱۰	کرمان	ایلام	٪۱۶/۹
۱۱	مطهری تهران	ممتاز شرق تهران	٪۱۵/۶
۱۲	کرج مرکزی	شیراز مرکزی	٪۱۰/۳
۱۳	امام خمینی اصفهان	بیرجند	٪۹/۲
۱۴	اردبیل	قم	٪۵/۳
۱۵	اهواز مرکزی	آبادان	٪۳/۴
۱۶	ارومیه	یاسوج	٪۲/۵
۱۷	قزوین	بروجرد	٪۱/۹
۱۸	ساری	یزد مرکزی	-٪۰/۲
۱۹	یزد مرکزی	ابهر	-٪۱/۳
۲۰	بابل	تربت حیدریه	-٪۳/۴

۱۰ راه برای تقویت ارتباط در خانواده

تربیت کودک به شکل شایسته یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های والدین است. از آنجا که خانواده اصلی‌ترین بنیان اجتماعی محسوب می‌شود، تربیت و پرورش فرزندان می‌تواند مستقیماً آینده، الگو و فرهنگ رفتار یک جامعه در ابعاد کلان را تعیین کند.

نگهداری و تربیت کودک کاری به شدت سخت و پیچیده است، از این رو هموار کردن مسیر ارتباط با کودک می‌تواند به نوعی آینده او را تضمین و کار مدیریتی و نظارتی والدین را تسهیل کند. در این مطلب بر آنیم تا به بررسی ۱۰ نکته ساده اما بسیار کاربردی به منظور تقویت رشته‌های ارتباطی کودک با پدر و مادر خود بپردازیم:

۱ـ از جمله دوستت دارم استفاده کنید.

هر روز به فرزند خود بدون توجه به سن و سال او بگویید که دوستش دارید. این جمله حتی می‌تواند در زمانی که والدین بر سر مسأله‌ای با کودک خود تفاهم ندارند یا از دست او عصبانی هستند، استفاده شود. کودک اگر نسبت به عشقی که پدر و مادر به او می‌ورزند مطمئن شود، معبر قلب خود را به روی والدین می‌گشاید.

۲ـ عقاید دینی و مذهبی را به کودک بیاموزید.

بهتر است کودک از همان سنین کودکی با مفهوم خدا و دیگر مسائل مذهبی و باور بنیاد آشنا شود. کودک باید به چرایی عقاید پدر و مادرش پی ببرد تا او هم بتواند با آنها همراه شود. به کودک خود وقت بدهید تا در رابطه با این مسائل از شما سئوال کند و شما هم باید با حوصله به تمامی سئوالات او پاسخ دهید.

۳ـ یک اسم رمز تعیین کنید.

با کمک فرزند خود یک اسم رمز یا جمله رمز بسازید و در برخی مواقع از گفتن آن بهره بجویید. این جمله می‌تواند بار دیگر دوست داشتن شما را به فرزندتان یادآوری کنید. از یاد نبرید که این اسم رمز یا جمله رمز فقط باید میان شما و فرزندتان معنی شود و دیگران از آن چیزی متوجه نشوند.

۴ـ برای زمان به خواب رفتن کودک برنامه‌ریزی کنید.

برای کودکان کم سن و سال خواندن داستان پیش از به خواب رفتن بسیار لذت‌بخش است. شما می‌توانید داستان‌هایی از زندگی خود یا خاطراتی که با کودکتان داشته‌اید را برای او تعریف کنید.

۵ـ به کودک فرصت کمک کردن بدهید.

برخی والدین سهواً از نزدیک شدن فرزندان به آنها با جلوگیری از کمک کردن آنها در امور روزانه یک خانه جلوگیری می‌کنند و موجبات بروز نوعی دلزدگی عاطفی را در آنها فراهم می‌آورند. به عنوان مثال والدین می‌توانند در هنگام خرید کیسه‌ای را به دست کودک خود بدهند و از او تقاضا کنند تا به آنها کمک کند. این مهم باعث می‌شود تا کودک مشارکت را بیاموزد و به والدین خود بیشتر نزدیک شود. او این موضوع را درک می‌کند که والدین به او اعتماد دارند. حتی هنگام لباس پوشیدن از کودک خود بپرسید که کدام کت یا شلوار را بپوشید.

۶ـ با کودک بازی کنید.

بسیاری از والدین با کودک خود بازی می‌کنند، اما آنها در حقیقت با او به بازی نمی‌پردازند بلکه از سر عادت و رفع مسئولیت برخی اوقات حرکاتی شبیه به بازی را از خود بروز می‌دهند. روانشناسان بر این باورند که والدین به منظور بازی با کودک باید خود را کاملاً جای یک هم سال او بگذارند و آنچنان برای کودک خود نقش بازی کنند که کودک بتواند تمامی رفتارهای خود را بروز دهد.

۷ـ بر سر یک سفره غذا بخورید.

والدین باید تلاش کنند تا دست کم یک وعده غذایی را دور هم میل کنند. میز صبحانه، ناهار یا شام بهترین فرصت برای صحبت اعضای خانواده با یکدیگر و درد و دل کردن آنهاست. شما می‌توانید با بهره‌گیری از حضور فرزندتان در میان جمع گرم خانواده با او به صحبت بپردازید و از خواسته‌هایی که شاید او مدت‌ها آنها را در دل کوچک خود پنهان کرده است، آگاه شوید. فراموش نکنید که اگر فرزندان بزرگتری دارید نباید تمامی روی صحبتشان به آنها باشد، بلکه کودکان کوچکتر هم باید در روند گفت و گوها در داخل خانواده شرکت داشته باشند و این مهم به یک تشریک مساعی خانوادگی به منظور حل کردن چالش‌های پیش رو برای تمامی اعضا منجر خواهد شد.

۸ـ برخی اوقات با کودک خود تنها شوید.

اگر واقعاً قصد دارید تا بیش از پیش به کودک خود نزدیک شوید و از دغدغه‌های واقعی او آگاهی یابید، توصیه می‌شود در ماه یک بار شبی را



بیرون از منزل با کودک خود خلوت کنید. بهتر است پدر یا مادر به تنهایی یعنی به صورت جدا از هم با کودک خود قرار ملاقات بگذارند و با او به گفتگو بنشینند. می‌توانید کودکتان را به پارک نزدیک منزل ببرید یا با او به سینما بروید. اینکه کودک درک کند شما شبی را به خود او اختصاص داده‌اید، برایش بسیار مهم و حیاتی است. والدین باید تلاش کنند تا هر ماه مکانی جدید برای خلوت خود و کودکشان بیابند چون کودکان عاشق تنوع هستند.

۹ـ به سلایق کودکتان احترام بگذارید.

ممکن است شما از رنگ پیراهن فرزندتان یا نداشتن هماهنگی شلوار و کفش او ناخشنود باشید، یا حتی از عکس‌هایی که او به دیوار اتاق می‌چسباند، خوشتان نیاید، اما نباید از یاد ببرید که انسان‌ها متفاوتند و حتماً او از ابتکاری که به خرج داده راضی است، پس شما هم بهتر است به سلیقه او احترام بگذارید. والدین باید در تصمیم‌گیری‌های کودک نقش نظارتی داشته باشند چون آنها با این کار به کودک خود کمک می‌کنند که تصمیم گرفتن به صورت مستقل را بیاموزد.

۱۰ـ کودک را به اولین اولویت زندگی خود تبدیل کنید.

کودک باید عمیقاً این موضوع را درک کند که والدین به او بیش از هر چیز دیگر اهمیت می‌دهند. هنگامی که کودک با بی احتیاطی والدین مواجه می‌شود، استرس و تشویش سر تا پای وجودش را فرا می‌گیرد. از این رو توجه به کودک و مقدم دانستن تأمین نیازهای او می‌تواند به گرفته شدن روابط عاطفی میان کودک با والدین کمک شایانی کند.

خود را مجبور به پیشرفت کنید



شما هر چه با هوش‌تر، مصرتر و با کفایت‌تر باشید از حل یک مسئله بیشتر لذت می‌برید. اگر به اندازه کافی مبارزه کنید و اگر به طور پیوسته در چالش‌ها پیروز شوید، خوشبخت وخوشحال خواهید بود.

قابل توجه کسانی که از مشکلات فرار می‌کنند، خود را مجبور به پیشرفت کنید.

ژاپنی‌ها عاشق ماهی تازه هستند. اما آب‌های اطراف ژاپن سال‌هاست که ماهی تازه ندارد. بنابر این برای غذا رساندن به جمعیت ژاپن، قایق‌های ماهی‌گیری بزرگ‌تر شدند و مسافت‌های دورتری را پیمودند. ماهیگیران هر چه مسافت طولانی‌تری را طی می‌کردند به همان میزان آوردن ماهی تازه بیشتر طول می‌کشید.

اگر بازگشت بیش از چند روز طول می‌کشید ماهی‌ها دیگر تازه نبودند و ژاپنی‌ها مزه این ماهی را دوست نداشتند.

برای حل این مسئله، شرکت‌های ماهیگیری فریزرهایی در قایق‌هایشان تعبیه کردند. آنها ماهی‌ها را می‌گرفتند و روی دریا منجمد می‌کردند. فریزرها این امکان را برای قایق‌ها و ماهی‌گیران ایجاد کردند که دورتر بروند و مدت زمان طولانی‌تری را روی آب بمانند. اما ژاپنی‌ها مزه ماهی تازه و منجمد را متوجه می‌شدند و مزه ماهی یخ زده را دوست نداشتند. بنابراین شرکت‌های ماهیگیری مخزن‌هایی را در قایق‌ها کار گذاشتند و ماهی را در مخازن آب نگهداری می‌کردند. اما ماهی‌ها پس از کمی تقلا آرام می‌شدند و حرکت نمی‌کردند. آنها خسته و بی رمق، ولی زنده بودند. متاسفانه ژاپنی‌ها مزه ماهی تازه را نسبت به ماهی بی‌حال و تنبل ترجیح می‌دادند! زیرا ماهی‌ها روزها حرکت نکرده و مزه ماهی تازه را از دست داده بودند.

پس شرکت‌های ماهیگیری به گونه‌ای باید این مسئله را حل می‌کردند. آنها چطور می‌توانستند ماهی تازه بگیرند؟ اگر شما مشاور صنایع ماهیگیری بودید، چه پیشنهادی می‌دادید؟

برای جواب کمی صبر کنید و تا آخر مطلب را بخوانید.

دستیابی به ثروت زیاد پس از آن که شما به اهدافتان رسیدید مثلاً «یافتن یک همراه فوق‌العاده خوب ، تأسیس یک شرکت موفق، پرداخت بدهی‌هایتان یا هر چیز دیگر ممکن است شور و حال و تمایل به سخت‌کوشی را از شما بگیرد.

این مسئله را «رون هوبارد» در اوایل سال‌های ۱۹۵۰دریافت که«بشر تنها در مواجه با محیط چالش‌انگیز به صورت عجیبی پیشرفت می‌کند.»

و اما چطور ژاپنی‌ها ماهی‌ها را تازه نگه می‌دارند؟ برای نگه داشتن ماهی تازه شرکت‌های ماهیگیری ژاپن هنوز هم از مخازن نگهداری ماهی در قایق‌ها استفاده می‌کنند اما حالا آنها یک کوسه کوچک به داخل هر مخزن می‌اندازند!

کوسه چند تایی ماهی می‌خورد اما بیشتر ماهی‌ها با وضعیتی بسیار سر زنده به مقصد می‌رسند. زیرا ماهی‌ها تلاش کردند.

چند توصیه برای رو به رویی با مشکلات:

ـ به جای دوری جستن از مشکلات به میان آنها شیرجه بزنید.

ـ از بازی لذت ببرید.

ـ اگر مشکلات و تلاش‌هایتان بیش از حد بزرگ و بی‌شمار هستند تسلیم نشوید.

ـ ضعف شما را خسته می‌کند، به جای آن مشکل را تشخیص دهید.

ـ عزم بیشتر و دانش بیشتر داشته و کمک بیشتری دریافت کنید.

ـ اگر به اهدافتان دست یافتید، اهداف بزرگ‌تری را برای خود تعیین کنید .

ـ زمانی که نیازهای خود و خانواده‌تان را برطرف کردید برای حل اهداف گروه، جامعه و حتی نوع بشر اقدام کنید.

ـ پس از کسب موفقیت آرام نگیرید، شما مهارت‌هایی را دارید که می‌توانید با آن تغییرات و تفاوت‌هایی را در دنیا ایجاد کنید.

ـ در مخزن زندگیتان کوسه‌ای ندازید و ببینید که واقعاً چقدر می‌توانید دورتر بروید و شنا کنید!

بررسی میزان تاثیر ونقش عوامل موثر بروجدان کاری درسازمان

فهیمه ساداتی، شعبه شاهرود

بحث وجدان کاری و تعهد سازمانی کارکنان از جمله مباحثی است که همواره مورد توجه صاحب‌نظران و مدیران بوده و شکل‌گیری آن نیازمند توجه به مؤلفه‌های متفاوتی است. توجه به مفهوم وجدان کاری درسازمان‌ها توجه به اخلاق وروابط انسانی است. وجود وجدان کاری در یک سازمان باعث افزایش سطح بهره‌وری، تحقق توسعه پایدار، تحول فرهنگی انسان، ثبات مدیریت و نظم اقتصادی می‌گردد. عوامل متعددی در ابعاد مختلف بر وجدان کاری موثر است. مقاله حاضر بررسی میزان تاثیر ونقش عوامل فرهنگی ـ اجتماعی، فردی ـ شخصیتی و خانوادگی بر وجدان کاری را بیان می‌کند. تحقیقات نشان داده که عوامل فرهنگی ـ اجتماعی در درجه اول و سپس عوامل فردی ـ شخصیتی و خانوادگی به ترتیب بر وجدان کاری موثرند.



مقدمه

وجدان در فرهنگ معین به معنی نفس و قوای باطنی است که خوب و بد اعمال به وسیله آن درک می‌شود و منظور از «کار» عبارت است از هرگونه فعالیتی که به طور آگاهانه درصدد برآوردن هدفی می‌باشد که نتیجه این فعالیت ارضا یا تامین نیازی است. وجدان‌کاری عاملی است که موجب می‌شود فرد صرف‌نظر از هر گونه تشویق یا تنبیهی کارش را به بهترین صورت ممکن انجام دهد و به سه عامل فرد، کار و مدیریت ارتباط دارد؛ یعنی اینکه چه کسی، چه کاری را تحت چه شرایط یا مدیریتی انجام می‌دهد، مبین میزان تلاشی است که وی صرف کار خود می‌کند.

وجدان کاری کارکنان

گرایش درونی کارکنان نسبت به انجام وظایف شغلی خود در سازمان را، به نحوی که حتی بدون حضور مشهود یا نامشهود سرپرست خود، وظایف کاری خویش را از نظر کمی و کیفی به طور تمام و کمال و بدون اسراف و تبذیر منابع انجام دهند، وجدان کاری کارکنان گویند.

کارکنانی که با وجدان کاری قوی وارد سازمان می‌شوند، تا مدت‌ها گرایش مثبت خود را به کار حفظ می‌کنند و حتی درصورت مساعد بودن شرایط، وجدان کاری آنان قوت بیشتری می‌گیرد، در غیر این صورت به تدریج از شدت آن کاسته شده و سرانجام به ضعف هر چه بیشتر وجدان کاری می‌انجامد. همچنین کارکنانی که بدوا دارای وجدان کاری ضعیفی هستند، پس ازورود به سازمان، به یکباره دارای وجدان کاری قوی نخواهند شد؛ بلکه با مساعد بودن شرایط، گرایش مثبت به تدریج در آنان پیدا شده و در غیر این‌صورت همچنان در حالت ضعیف باقی خواهند ماند.

نشانه‌های وجدان کاری ضعیف عبارت است از کم کاری، ضعیف کاری، نظارت خواهی، اسراف کاری و مسئولیت‌گریزی.

تفاوت وجدان کاری و ایمان:

باید بین وجدان کاری و ایمان فرق گذاشت، زیرا می‌توان کسی را در نظر گرفت که فاقد ایمان مذهبی باشد ولی وقتی کاری به عهده وی گذاشته می‌شود بدون اینکه نیازی به کنترل خارجی و فیزیکی داشته باشد کارش را خوب و درست انجام می‌دهد. البته روشن است که در فردی که از ایمان برخوردار است زمینه گسترده‌تری برای ایجاد وجدان‌کاری وجود دارد.

تفاوت وجدان کاری در فرهنگ غربی و فرهنگ اسلامی

در فرهنگ غربی فرد خود را مقابل کارفرما و یا حداکثر در مقابل قانون، متعهد و ملزم می‌داند در حالی که در فرهنگ اسلامی فرد این الزام و تعهد را در برابر خالق هستی و خداوند متعال نیز برای خود قایل است. می‌توان گفت تفاوت این دو سیستم در انگیزه‌هاست، به این معنی که درجوامع غربی انگیزه‌های مادی عامل و محرک وجدان کاری است در حالی که درفرهنگ اسلامی ضمن قبول انگیزه‌های مادی، موتور محرک وجدان کاری انگیزه‌های معنوی و مسئولیت در مقابل خالق به جای مسئولیت در مقابل کارفرماست.

نگرش نسبت به کار

نگرش ما ایرانیان نسبت به کار، به حدی که مورد نظر است مساعد نیست علت این است که نه اطلاعات ما تا حد زیادی موید و مساعد کار است (کمبود بعد شناختی) و نه تمایلات و احساسات ما ناشی از یادگیری‌های قبلی است (کمبود بعد عاطفی). بخشی از اطلاعات نگرش ما عموماً درباره کار و تلاش نبوده و مبین فرضیات واهی، قناعت‌گرانه، شانس و اقبال وکلیشه‌سازی‌های متعدد می‌باشد و متاسفانه اخیراً نیز عدم محترم شمردن علم و جایگاه آن به طور اعم و عدم رفاه علما و دانشمندان در مقایسه با اقشار مرفه، در نهایت به ضرر تشکیل گرایش مثبت نسبت به کار شده است.

روش ایجاد وجدان کاری

سازمان‌هایی که به اهمیت نقش منابع انسانی در بهبود کار پی برده‌اند، ارزش قدرت نیروی کار متعهد و با وجدان را می‌دانند، لذا منابع مهم و انرژی‌های فراوانی از مدیریت را صرف ایجاد محیطی می‌کنند که کارکنان بتوانند با حداکثر توان، از روی میل ذاتی در بهبود عملکرد سهیم گردند.

شکل‌گیری وجدان کاری در سازمان

ضروری است سازمان برای پدید آوردن وجدان کاری بین کارکنان آمادگی داشته باشد تا بتواند زمینه‌ای برای شکوفا شدن استعداد وجدان کاری فراهم آورد بعضی از این موارد عبارتند از ساختار مناسب، ارتباط صمیمی با زیردستان، رهبری اخلاقی، کاهش مقررات و ضوابط و فضای فرهنگی مناسب.

عوامل فردی و سیستم اجتماعی یک سازمان در تعامل با یکدیگر بر وجدان کاری مؤثرند. برخی از عوامل عبارتند از:

۱) عوامل فرهنگی ـ اجتماعی مانند استفاده از ابزارهای فرهنگی در جهت ترویج فرهنگ کار و تلاش و معرفی فرهنگ کار در اسلام. به عبارت دیگر منظور از عوامل فرهنگی ـ اجتماعی نقش جامعه و فرهنگ یک کشور در شکل‌گیری وجدان کاری افراد است و می‌توان به ارزش‌دهی علمی کارآمدی افراد توانمند اشاره کرد.

۲) عوامل فردی ـ شخصیتی مانند هدف داشتن در زندگی، توجه کافی نسبت به برنامه‌ریزی صحیح قبل از آغاز هر فعالیت، خلاقیت و توانمندی در ارائه ایده‌های جدید. به عبارت دیگر منظور از عوامل فردی ـ شخصیتی نقش استعداد، توانمندی‌ها و مهارت‌های فرد در شکل‌گیری وجدان کاری است. در خصوص تأثیرعوامل فردی ـ شخصیتی بر وجدان کاری می‌توان هوش هیجانی، سن، جنس، نیاز به پیشرفت و انگیزش افراد را نام برد.

۳) عوامل خانوادگی و تربیتی مانند درونی کردن وجدان کاری از دوران کودکی، ایجاد حس مسئولیت، فعال بودن والدین، شادابی محیط خانه، برنامه منظم و انتخاب اسباب بازی و... . منظور از عوامل خانوادگی در وجدان کاری نیز نقش خانواده و والدین در شکل‌گیری وجدان کاری افراد است.

بین استرس شغلی با وجدان کاری رابطه وجود دارد، بدین معنا که افراد دارای وجدان کاری بالا همواره دغدغه کار، شغل و انجام صحیح و درست وظایف خود را دارند. این دغدغه عمدتاً از میزان و نحوهٔ نظارت دقیق و منضبط جامعه وسازمان از فرد ناشی می‌شود. وجدان به مسئولیت‌های اخلاقی مربوط است، عدم موفقیت فرد درانجام مسئولیت‌های اخلاقی خواه ناشی از شکست‌های فرد یا محدویت‌های موقعیتی باشد باعث اندوه و پریشانی اخلاقی وعذاب وجدان می‌شود (فشار و ناراحتی مربوط به درگیری‌های وجدان)، که هر دو مورد هم به خستگی و افسردگی فرد ارتباط دارند.



رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران:

رتبه ایران در شاخص‌های بین‌المللی رو به رشد است



بیمه در تمامی ابعاد زندگی مردم، حضوری موثر و نمودی مستمر دارد و فعالان این صنعت باید تلاش کنند که بیمه را از حالت تک محصولی آن خارج کنند.

مهندس سید محمد کریمی که در جمع فعالان صنعت بیمه سخن می‌گفت ضمن اعلام این مطلب افزود: هم اکنون صنعت بیمه در کشور معمولا با بیمه‌های مرتبط با خودرو، تعریف می‌شود که این مقوله تنها بخش اندکی از خدمات گسترده و عظیم صنعت بیمه را تشکیل می‌دهد.

رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، فرهنگ‌سازی در حوزه صنعت بیمه را یک اولویت جدی دانست و گفت: رتبه ایران در شاخص‌های بیمه‌ای رو به افزایش است و هم‌اکنون از حیث شاخص رشد ضریب حق بیمه‌های تولیدی، رتبه نخست جهان را در اختیار داریم.

مهندس کریمی، دستاوردهای اخیر صنعت بیمه را محصول تلاش تمامی فعالان و دلسوزان این صنعت عنوان کرد و افزود: عبور از گردنه تحریم‌های سخت و پیچیده و همچنین فراگیرتر شدن چتر پوشش‌های بیمه‌ای در کشور، اطمینان و آرامش را در جامعه نهادینه خواهد کرد.

در پایان این نشست، برخی از فعالان صنعت بیمه، نقطه نظرات و دیدگاه‌های خود را در حضور رئیس کل بیمه مرکزی مطرح کردند.

رئیس پژوهشکده بیمه:

تالیف کتب کاربردی برای صنعت بیمه یک اولویت است



پژوهشکده بیمه تالیف کتب کاربردی مورد نیاز صنعت بیمه را، به عنوان یک اولویت جدید در دستور کار خود قرار داد.

دکترسید احمد قاسمی، رئیس پژوهشکده بیمه در نشست مشترک با مدیر عامل و مدیران ارشد شرکت بیمه‌آسیا با اعلام مطلب بالا آمادگی پژوهشکده را برای عینی و ملموس نمودن روابط علمی و پژوهشی با شرکت‌های بیمه مورد تاکید قرار داد.

وی گفت: ارتقاء سطح علمی مدیران صنعت بیمه از طریق ایجاد فرصت‌های مطالعاتی از دیگر اولویت‌های پژوهشکده بیمه است.

دکتر قاسمی افزود: فناوری اطلاعات در کاهش ریسک به صنعت بیمه کمک شایانی خواهد کرد که برای تحقق آن می‌توان با مشارکت پژوهشکده و شرکت‌های بیمه از ظرفیت‌های مشترک این بخش به خوبی بهره‌برداری کرد.

دکتر حاج فتحعلی‌ها، مدیرعامل بیمه‌آسیا نیز با اشاره به ضرورت ارتقاء صلاحیت‌های حرفه‌ای صنعت بیمه اعلام کرد: باید توان فنی و تخصصی کارکنان شرکت‌های بیمه مطابق استانداردهای تدوین شده رشد پیدا کند و با نگاهی کاملا تخصصی شیوه‌نامه نظارت بر آن پیش‌بینی و عملیاتی گردد.

وی همچنین به جایگاه پژوهشی و مطالعاتی پژوهشکده اشاره کرد و گفت: دسترسی به بانک‌های اطلاعاتی شرکت‌های بیمه برای انجام برنامه‌های تحقیقاتی باید تسهیل شود تا نتایج آن در قالب رهاوردهای پژوهشی در رفع نیازهای اساسی شرکت‌ها نظیر تعیین ریسک برخی از رشته‌های بیمه‌ای و ارائه راه‌حل‌ها و روش‌های جدید کاهش ریسک‌های موجود به کار گرفته شود.

دکتر حاج‌فتحعلی‌ها افزود: در حال حاضر در حوزه بیمه مسئولیت پزشکان، به ویژه متخصصان اطفال شاهد خسارت‌هایی هستیم که باید در قالب طرح‌های مطالعاتی تمهیدات لازم برای کاهش ریسک به شرکت‌ها اندیشیده شود.

به گزارش روابط عمومی پژوهشکده بیمه در این نشست همچنین دکتر عباس زادگان، مشاور ارشد مدیرعامل بیمه‌آسیا پژوهشکده بیمه را بازوی فکری صنعت بیمه قلمداد کرد و گفت: پژوهشکده بیمه باید با طراحی و اجرای نظرسنجی از صاحبنظران صنعت بیمه اولویت‌های اصلی و مهم این صنعت را شناسایی کند و با برنامه‌ریزی مدون در دستور کار خود قرار دهد.

هیئت رئیسه پژوهشکده بیمه با حضور در دفتر مدیرعامل بیمه‌آسیا در جمع مدیران و مشاوران این شرکت به تبادل نظر در خصوص شیوه‌های همکاری علمی و پژوهشی پرداختند. در این نشست دو طرف با اعلام رضایت از نکات ارائه شده ابراز داشتند در آینده همکاری‌های تنگاتنگی در زمینه‌های آموزشی، پژوهشی و چاپ نشریات شروع خواهند کرد.

دکتر قاسمی رئیس پژوهشکده بیمه با هدف کاربردی کردن کلیه فعالیت‌های پژوهشکده در صدد است تا ارتباط پژوهشکده با صنعت را بیش از پیش تقویت نموده و دستاوردهای پژوهشی و آموزشی پژوهشکده را در دسترس مدیران و کارشناسان صنعت بیمه قرار دهد.

حکایت (۳۳)



تجارت در شش جمله

درآمد

هیچگاه روی یک درآمد تکیه نکنید، برای ایجاد منبع دوم درآمد سرمایه گذاری کنید.

خرج

اگر چیزهایی را بخرید که نیاز ندارید، بزودی مجبور خواهید شد چیزهایی را بفروشید که به آنها نیاز دارید.

پس انداز

آنچه که بعد از خرج کردن می ماند را پس انداز نکنید، آنچه را که بعد از پس انداز کردن می ماند خرج کنید.

ریسک

هرگز عمق یک رودخانه را با هر دو پا آزمایش نکنید.

سرمایه گذاری

همه تخم مرغ ها را در یک سبد قرار ندهید.

انتظارات

صداقت هدیه بسیار ارزشمندی است، آن را از انسانهای کم ارزش انتظار نداشته باشید.

بیمه‌گران چینی ۲۳ میلیون دلار برای زلزله یوآن پرداخت می‌کنند

ایشا انشورنس ریویو ـ به گزارش کمیسیون ناظر بیمه چین، بیمه‌گران داخلی چینی قرار است ۱۴۲ میلیون یوان (معادل ۲۳ میلیون دلار) به قربانیان زلزله منطقه یوآن در استان سیشوان پرداخت کنند.

به گزارش این کمیسیون، بیمه‌گران در حدود ۸۹۴ مورد پرونده خسارت دریافت نمودند که از این تعداد ۴۷ مورد منجر به فوت و ۱۲۱ مورد آسیب‌دیده را شامل می‌شود. به گزارش سکیورتی تایمز، رقم کلی که بیمه‌گران تا کنون پرداخت نموده اند، ۱۳/۷۳ میلیون یوان بوده است.

کلام معصوم

امام صادق علیه السلام:

خوشا به حال آنان که
در زمان غیبت قائم ما محکم و استوار
برنامه ما را اجرا می‌کنند
و ذره‌ای سستی و شک
به خود راه نمی‌دهند.

اثبات‌الهده، ج۳، ص۴۵۷.

نگاه کلی به بازار بیمه عمر در ژاپن

صنعت بیمه – بازار بیمه ژاپن دومین بازار بیمه‌ای دنیا بعد از ایالات متحده آمریکا است. این بازار بیش از ۲۰ درصد از کل حجم حق بیمه جهان را به خود اختصاص داده است و این رقم در سال ۱۹۸۷ میلادی به ۲٤ میلیارد دلار در هر دو بخش فعالیت بیمه‌ای عمر و غیرعمر رسید؛ اما قسمت اعظم حق بیمه متعلق به بیمه‌های عمر است که در کل جهان ۳/۷ درصد آن به ژاپن اختصاص دارد و این کشور را در رتبه نخست جای داده است؛ در حالی که در بخش بیمه‌های غیرعمر یا بیمه‌های اموال، ژاپن با دارا بودن ۱۲ درصد از کل حق بیمه جهانی در جایگاه دوم پس از آمریکا که ٤٦ درصد را دارد، جای گرفته است. طبق گزارش‌های منتشر شده، ژاپن به عنوان دومین بازار نسبت به نخستین بازار جهانی که ایالات متحده است، فاصله زیادی دارد.

با گسترش و ادامه فعالیت‌های بیمه‌ای در دولت توکیو، تمام نگاه‌ها در شرق به کشور ژاپن جلب شده است. این کشور در حال حاضر نیمی از حق بیمه در آسیا را به خود اختصاص داده است. بخش بیمه مانند دیگر بخش های تجاری در این کشور تحت تاثیر زلزله بزرگ در شرق ژاپن که در سال ۲۰۱۱ به وقوع پیوست، قرار گرفت. در این فاجعه نزدیک به ۱۶ هزار نفر کشته و سه هزار تن ناپدید شدند. سازمان بیمه عمر در ژاپن در آن زمان گزارش داد که بیش از ۲۰ هزار پرونده در ارتباط با این زلزله گشوده شده است که میزان مزایای کل بیمه‌ای و پرداخت‌ها بالغ بر ۱۶۰ میلیارد ین برآورد شده است.

تنها ۴۳ شرکت بیمه عمر در ژاپن فعالیت می‌کنند که برای یک بازار بالغ، بسیار اندک است. در میان این ۴۳ شرکت فعال، شرکت «پست اینشورنس ژاپن» (JPI) با در دست داشتن بیش از ۲۰ درصد بازار، بیشترین نفوذ را در بخش بیمه های عمر در این کشور دارد.



از سوی دیگر، نزدیک به نیمی از بیمه‌گران در این کشور آسیایی شعبه‌ها از شرکت‌های خارجی مستقل هستند. شرکت‌های داخلی نیز با سرمایه‌های شرکت‌های خارجی نظیر «آلیانز لایف»، «ای ایکس ای لایف»، «آوگون سونی لایف»، «آی ان جی لایف»، «مت لایف» و «پرودنتال فایننشال» فعالیت می‌کنند. شرکت‌های خارجی سهم دووجهی از این بازار را به خود اختصاص داده‌اند و حدود ۲۰ درصد بازار بیمه عمر را در اختیار دارند.

در بازار بیمه ژاپن رقابت در نرخ‌گذاری وجود ندارد چرا که تعیین نرخ به عهده سازمان‌های جداگانه‌ای قرار دارد. به طور معمول در نرخ‌ها به صورت سالیانه تجدیدنظر می‌شود و ممکن است این قیمت‌ها کاهش یابند. البته این موضوع بدین معنا نیست که رقابت به هیچ عنوان در این بازار بیمه عمر وجود ندارد، این رقابت در حقیقت بر سر ارائه خدمات بیمه‌ای مناسب تر و جلب رضایت مشتریان برای دریافت بیمه‌نامه‌های بیشتر در جریان است.

نفوذ و محصولات

در حال حاضر بیش از ۲۱۰ میلیون بیمه‌نامه لازم الاجرا در ژاپن وجود دارد. تعداد بیمه‌نامه‌های عمر فردی نیز در سال های اخیر به شدت افزایش یافته است. طبق گزارش‌های منتشر شده، این رقم از ۱۱۰ میلیون نسخه در سال ۲۰۰۷ میلادی و ۱۱۷ میلیون نسخه در سال ۲۰۰۹، به ۱۲۷ میلیون نسخه در سال ۲۰۱۲ رسیده است. این در حالی است که طبق آخرین گزارش منتشر شده تا پایان ماه ژانویه سال جاری میلادی، حدود ۱۳۳ میلیون قرارداد بیمه عمر فردی تنظیم شده است.

حدود ۳۵ درصد یا ۴۷ میلیون از کل بیمه‌نامه‌های موجود لازم الاجرا در این کشور را بیمه‌نامه‌های «بیمه عمر کلی» تشکیل می‌دهند. در این نوع از بیمه که در کل جهان طرفداران زیادی هم دارد، تمامی اعضای خانواده تحت پوشش قرار می‌گیرند. به باور کارشناسان، بیمه عمر کلی، می‌تواند ضریب نفوذ بیمه در کشورها را به شدت افزایش دهد.

طبق گزارش «بانک جهانی» جمعیت کل ژاپن تقریبا ۱۲۸ میلیون نفر است و نزدیک به ۳۶ درصد جمعیت این کشور تحت پوشش بیمه عمر کلی هستند. بیمه عمر پزشکی، یکی دیگر از بیمه‌های معروف در ژاپن است و ۲۰ درصد جمعیت ژاپن تحت پوشش این نوع از بیمه هستند. بیمه سرطان نیز ۱۵ درصد از بیمه‌های لازم الاجرا در ژاپن را در اختیار دارد.

با تغییرات کلی ناشی از آزاد شدن و جهانی شدن بازارهای مالی دنیا نقش صنعت بیمه در نظام‌های مالی و ایجاد روابط داخلی این صنعت با سایر موسسه‌های مالی یکی از اهداف مورد نظر دولت توکیو در تحولات آینده خواهد بود. این در حالی است که این امکان وجود دارد تغییرات بسیاری در بازار بیمه عمر و غیرعمر ژاپن متاثر از تغییرات اقتصادی و تحولات بازارهای جهانی رخ دهد.

به باور کارشناسان بیمه، با گسترش نفوذ بیمه در سال‌های اخیر در میان شهروندان ژاپنی و وجود بازیگران کلیدی مانند شرکت‌های پرودنتال و مت لایف با اطمینان می‌توان گفت که بازار بیمه عمر در ژاپن همچنان شکوفا خواهد ماند و خطر جدی این بازار را تهدید نمی‌کند.

افزایش خرید آن لاین بیمه عمر در جهان

به گزارش سایت تخصصی صنعت بیمه طبق تحقیقات انجام شده توسط یک مرکز آمریکایی، بیشتر مردم جهان به ویژه جوانان ترجیح می‌دهند که بیمه عمر خود را به صورت آن‌لاین و از طریق ایمیل و یا گوشی‌های هوشمند خود خریداری کنند.

استفاده از فناوری اطلاعات به عنوان یکی از کانال‌های توزیع نه تنها در صنعت بیمه بلکه در دیگر صنایع جهان در دستور کار قرار دارد. مزایای استفاده از فناوری اطلاعات باعث شده است بخش عظیمی از سرمایه‌گذاری بیمه‌گران در این حوزه به کار گرفته شود. از دید بیمه‌گران دنیا، باید فناوری اطلاعات جایگزین روش سنتی فروش بیمه شود و به عنوان یک کانال توزیع در کنار دیگر کانال‌های مرتبط قرار گیرد.

در این گزارش آمده است که پیش از این اکثریت مشتریان بیمه، رقمی در حدود ۶۴ درصد بیمه عمر خود را از طریق مراجعه به نمایندگی‌ها خریداری می‌کردند. اما مقایسه ارقام کنونی با آمارهایی که در سال ۱۹۹۶ منتشر شده، نشان می‌دهد که تمایل به این گونه خرید به سرعت در حال کاهش است. در این سال حدود ۸۰ درصد از بیمه‌های عمر از طریق مراجعه فردی خریداری شده است.

افزایش امکان دسترسی و ارائه سریع‌تر خدمات به مشتریان، ظرفیت کاهش هزینه‌ها با به کارگیری سیستم خرید و فروش الکترونیک، فراهم آوردن امکان تولید و به کارگیری اسناد و فرم‌های الکترونیک، کاهش مدت زمان انجام کار از ماه‌ها به هفته، کارایی و بازدهی بالا، امنیت و ایجاد یک زمینه رقابت متفاوت از بهترین نتایج استفاده از سیستم خرید و فروش اینترنتی است.

در این گزارش همچنین آمده است: شرکت‌ها و نمایندگی‌های بیمه با بررسی دلایلی که مردم را به سمت خریدهای اینترنتی سوق می‌دهد، باید در ارائه محصولات خود از این طریق، خلاقیت‌های بیشتری را به کار بگیرند تا در این فضای رقابتی مشتریان بیشتری را به سمت خود جلب کنند.

از سوی دیگر، در جهان کنونی که به علت تشابه محصولات بیمه‌ای، رقابت در قیمت برای بیمه‌گران مشکل است تدارک زمینه‌های فروش اینترنتی بیمه از اهمیت ویژه‌ای برای کاهش هزینه و قیمت برخوردار است.

آسیا

نام نشریه : **آسیا**
صاحب امتیاز : **شرکت سهامی بیمه آسیا**
سردبیر: **محمود افشاری**
تحریریه: **اصغر ابوترابی، سعید نجفی محمد مظفرخرمی، طاهره ستاری، آرزو صالحی**
عکاس : **صمد بیگی**
صفحه آرایی : **اداره انتشارات**
لیتوگرافی : **جوهری**
چاپ : **فروغ دانش**
نشانی : **تهران، خیابان طالقانی، تقاطع قره نی ساختمان شماره ۹٤، روابط عمومی بیمه آسیا**
تلفن : **۷۷ ـ ۸۸۹۰۰۰۷۶** نمابر : **۸۸۹۰۰۰۷۸**
www.bimehasia.ir
pr@bimehasia.ir