



گزارش تفسیری هیأت مدیره شرکت بیمه دی (سهامی عام)

دوره مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹

(حسابرسی شده)



# گزارش تفسیری هیأت مدیره

شرکت بیمه دی (سهامی عام)

برای سال مالی  
۱۳۹۸/۱۲/۲۹  
(حسابرسی شده)



# فهرست

۴	..... مقدمه
آشنایی با شرکت بیمه دی	
۶	..... معرفی شرکت بیمه دی
۷	..... سرمایه و ترکیب سهامداران
۸	..... شرکت از منظر بورس اوراق بهادار
۸	..... وضعیت افشاء اطلاعات و نقدشوندگی سهام
۹	..... اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل
۹	..... اطلاعات مربوط به حسابرس
۹	..... محیط حقوقی شرکت
۱۰	..... ترکیب سرمایه انسانی و شبکه فروش
۱۱	..... مشتریان کلان شرکت بیمه دی
گزارش عملکرد بیمه ای	
۱۲	..... تحلیل عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری
گزارش عملکرد مالی شرکت	
۱۸	..... عملکرد سرمایه گذاری های شرکت اصلی
۱۹	..... مقایسه نسبت های مالی سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸
۲۰ و ۲۱	..... ترازانمہ و صورت سود و زیان سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸
گزارش اقدامات، اهداف و راهبردهای شرکت	
۲۲	..... گزارش تفسیری مدیریت

## مقدمه

در اجرای ماده ۷ دستورالعمل افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های مورخ ۸۸/۰۴/۲۸، ۸۹/۰۶/۲۷، ۹۶/۰۴/۲۸ و ۹۶/۰۹/۱۴ هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار بدین وسیله گزارش تفسیری مدیریت برای سال مالی منتهی به ۹۸/۱۲/۲۹ ارائه می‌گردد.

گزارش حاضر مطابق ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه شده و به عنوان مکمل و متمم صورت‌های مالی ارائه می‌گردد.

جملات آینده‌نگر در این گزارش از عدم قطعیت برخوردار بوده و ممکن است نتایج واقعی آتی از آنچه مورد انتظار بوده متفاوت باشد.

در این گزارش تلاش شده است تا اطلاعات مربوط و با اهمیت مرتبط با فعالیت شرکت به نحوی در اختیار سهامداران بالفعل و بالقوه قرار گیرد که به ایشان در اتخاذ تصمیم بهینه کمک نماید.

لازم به توضیح است که گزارش مذکور براساس آخرین اطلاعات شرکت بیمه دی می‌باشد و در صورت هر گونه تعديل با اهمیت، مراتب به اطلاع سهامداران محترم خواهد رسید.

## گزارش تفسیری مدیریت شرکت بیمه دی (سهامی عام)

در اجرای تبصره ۸ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشا اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های مورخ ۸۹/۰۶/۲۷، ۸۸/۰۶/۲۸ و ۹۶/۰۴/۲۸) هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، گزارش تفسیری مدیریت مبتنی بر صورت مالی سالانه منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ به شرح ذیل تقدیم می‌گردد.

گزارش حاضر هماهنگ با واقعیت‌های موجود بوده و به نحو درست و کافی جهت تصمیم‌گیری بهتر استفاده کنندگان صورت‌های مالی ارائه گردیده است و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان می‌شود، از گزارش حذف نگردیده است و در تاریخ ۹۹/۰۴/۱۵ به تأیید هیأت مدیره رسیده است.

اعضای هیأت مدیره و مدیر عامل	نام نماینده اشخاص حقوقی	سمت	امضا
شرکت پشتیبانی آتیه سازان دی	عباسعلی بنی صفار	رئیس هیأت مدیره - موظف	
شرکت تجارت گستر فرداد	محمد رضا کشاورز	مدیر عامل - نائب رئیس هیأت مدیره - موظف	
شرکت لیزینگ دی	مجتبی حیدری	عضو هیأت مدیره - غیر موظف	
بانک دی	محمد کاشانی	عضو هیأت مدیره - غیر موظف	
شرکت آتیه سازان دی	ایرج عربی	عضو هیأت مدیره - غیر موظف	

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵/۰۸/۲۶ اعضای هیأت مدیره به شرح فوق تغییر نمود.

## آشنایی با شرکت بیمه دی

### معرفی شرکت بیمه دی

در سال ۱۳۸۱ اعضای محترم هیأت مؤسس با بررسی بازار کشور و موقعیت‌های تجاری و لحاظ نمودن فعالیت‌های بیمه‌ای و منابع خود، تشکیل یک بنگاه اقتصادی کارآمد جهت انجام فعالیت‌های بیمه‌گری و تحت پوشش قرار دادن شرکتهای تولیدی، تجاری و خدماتی تحت پوشش هیات مؤسس شامل سازمان اقتصادی کوثر، شرکت سرمایه‌گذاری البرز، شرکت سرمایه‌گذاری ری و شرکت شاهد، تصمیم گرفتند در راستای سیاست‌های کلان کشور مبتنی بر حضور فعال بخش خصوصی در عرصه صنعت بیمه، شرکت بیمه دی را تاسیس نمایند. شرکت بیمه دی پس از اخذ مجوز پذیره‌نوسی از بیمه مرکزی ایران و رعایت تشریفات قانونی، در تاریخ ۱۳۸۳/۱۲/۰۳ تحت شماره ۲۴۱۵۱۱ در اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری تهران ثبت گردید.

### مجوز تاسیس:

تاریخ تاسیس شرکت: ۱۳۸۳/۱۲/۰۳، شماره ثبت: ۲۴۱۵۱۱

### موضوع فعالیت شرکت طبق اساسنامه:

- ۱- انجام عملیات بیمه‌ای مستقیم در انواع رشته‌های بیمه زندگی و غیر زندگی بر اساس پروانه‌های فعالیت صادره از سوی بیمه مرکزی ایران.
- ۲- تحصیل پوشش‌های بیمه‌های انتکائی در رابطه با بیمه‌نامه‌های صادره.
- ۳- قبول بیمه‌های انتکائی از صندوق بیمه محلی، منطقه‌ای و یا بین‌المللی بصورت متقابل در محدوده مورد تائید بیمه مرکزی ایران.
- ۴- سرمایه‌گذاری از محل سرمایه و ذخائر و اندوخته‌های فنی و قانونی در چهارچوب ضوابط مصوب شورای عالی بیمه.

## سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تاسیس مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۲۰۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) بوده که طی چند مرحله، در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۵/۱۲/۳۰ به شرح زیر به مبلغ ۲,۵۰۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۲۵۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) افزایش یافته و به ثبت رسیده است.

**افزایش ۵۳ درصدی سرمایه از مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۳۰۵,۳۶۱ میلیون ریال**

**از محل آورده نقدی و مطالبات**

**افزایش ۱۰۰ درصدی سرمایه از مبلغ ۳۰۵,۳۶۱ میلیون ریال به مبلغ ۶۱۰,۷۲۳ میلیون ریال**

**از محل آورده نقدی و مطالبات**

**افزایش ۳۰۹ درصدی سرمایه از مبلغ ۶۱۰,۷۲۳ میلیون ریال به مبلغ ۲,۵۰۰,۰۰۰ میلیون ریال**

**از محل آورده نقدی و مطالبات**

سهامداران عمدۀ شرکت در پایان دوره مالی منتهی به ۹۸/۱۲/۲۹ به شرح جدول زیر می‌باشد:

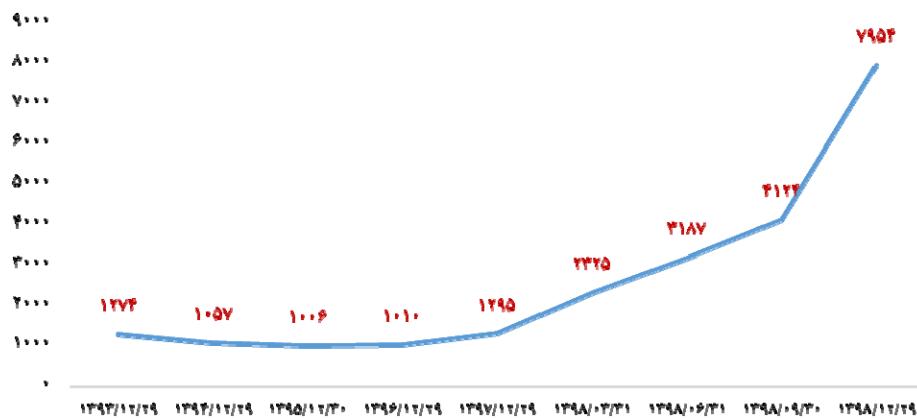
ردیف	نام سهامدار	ترکیب سهامداران	درصد	تعداد سهام
۱	تعاونی مسکن کارکنان بانک دی		% ۱۹,۵۵	۴۸۸,۷۷۱,۲۰۵
۲	بانک دی		% ۱۷,۳۹	۴۳۴,۸۰۷,۱۴۲
۳	شرکت آتیه سازان دی		% ۱۲,۱۹	۳۰۴,۷۹۰,۷۲۹
۴	شرکت آتیه سازان امید نسل امروز		% ۷,۲۴	۱۸۱,۰۰۰,۰۰۰
۵	سازمان اقتصادی کوثر		% ۴,۰۲	۱۰۰,۶۲۲,۴۴۷
۶	موسسه اندوخته شاهد		% ۳,۲۹	۸۲,۱۹۰,۰۰۰
۷	شرکت سامانه های رایانه ای هوپاد هونامیک		% ۲,۲۵	۵۶,۳۳۷,۶۷۶
۸	صندوق سرمایه گذاری ارزش آفرینان دی		% ۲,۰۲	۵۰,۴۱۳,۰۸۲
۹	شرکت سرمایه گذاری ساختمانی ارزش زمان		% ۱,۷۵	۴۳,۸۵۷,۷۵۴
۱۰	بانک مهر اقتصاد		% ۱,۶۰	۴۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۱	شرکت به روزآوران منتخب سرمایه		% ۱,۳۵	۳۳,۷۷۸,۷۱۴
۱۲	شرکت سرمایه گذاری دارویی بهیان پرمون		% ۱,۲۳	۳۰,۶۵۵,۰۰۰
۱۳	سایر اشخاص حقیقی و حقوقی		% ۱,۱۱	۶۵۲,۷۷۶,۲۵۱
جمع کل				۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰

## شرکت از منظر بورس اوراق بهادار

شرکت بیمه دی به عنوان اولین شرکت بیمه‌ای پذیرفته شده در فرابورس می‌باشد که به شماره ۳۵۸۱۳ مورخ ۱۳۸۳/۱۲/۰۴ پروانه فعالیت از بیمه مرکزی ج.ا.ا.اخذ نموده است. همچنین شرکت در سازمان فرابورس به شماره ۰۴۴۰۰ مورخ ۱۳۸۸/۰۷/۲۹ و با نماد «ودی» ثبت گردیده است. شماره اقتصادی شرکت ۴۱۱۱-۱۱۶۱-۵۹۳۱ می‌باشد. معاملات سهام شرکت از منظر بورس به شرح ذیل می‌باشد:

سال مالی منتهی به	حجم معاملات	میانگین ارزش سهام معامله شده (میلیون ریال)	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	سهام شناور با احتساب صرب شناوری - درصد	ارزش بازار (میلیون ریال)	قیمت سهم و دی (میلیون ریال)	سرمایه (میلیون ریال)
۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۵,۳۷۱,۱۳۹,۹۳۵	۲۰,۰۶۸,۱۷	۲۲۳	۳۳,۳۱	۱۹,۸۸۵,۰۰۰	۷,۹۵۴	۲,۵۰۰,۰۰۰
۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۴۸۷,۶۶۷,۳۸۳	۶۴۸,۸۱۱	۲۴۱	۷,۴۱	۳,۲۳۷,۵۰۰	۱,۲۹۵	۲,۵۰۰,۰۰۰
۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۱۶۳,۹۱۶,۹۰۲	۱۷۹,۰۸۶	۱۳۳	۸,۱۴	۲,۵۲۵,۰۰۰	۱,۰۱۰	۲,۵۰۰,۰۰۰
۱۳۹۵/۱۲/۳۰	۳۱۸,۰۶۵,۶۸۶	۳۷۵,۸۱۳	۲۰۶	۹,۲۶	۲,۵۱۵,۰۰۰	۱,۰۰۶	۲,۵۰۰,۰۰۰
۱۳۹۴/۱۲/۲۹	۹۳۱,۹۸۵,۲۵۱	۴۳۹,۱۲۱	۲۱۱	۹,۲۴	۲,۶۴۲,۵۰۰	۱,۰۰۷	۲,۵۰۰,۰۰۰
۱۳۹۳/۱۲/۲۹	۸۴۹,۸۰۰,۱۸۷	۵۳۴,۵۸۹	۵۸	۵,۶۳	۳,۱۸۵,۰۰۰	۱,۲۷۴	۲,۵۰۰,۰۰۰

### نمودار روند قیمت سهام بیمه دی در چهار سال اخیر



### وضعیت نقد شوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

آخرین وضعیت رتبه‌بندی شرکت از لحاظ نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات در طی سه سال اخیر بر اساس آرزیابی سازمان بورس و اوراق بهادار به شرح زیر بوده است:

کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی	تعداد روزهای گشایش نماد	۹۶ روز در سال ۹۶	۹۷ روز در سال ۹۷	۹۸ روز در سال ۹۸	* رتبه ۴۷ در بین ۸۷ شرکت فرابورسی در سال ۹۶*

\* عدم ارائه اطلاعات از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار



## اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل

آخرین ترکیب اعضاء هیأت مدیره بشرح جدول ذیل می باشد:

نامینده حقیقی	اعضای هیأت مدیره	سمت در هیأت مدیره
عباسعلی بنی صفار	شرکت پشتیبانی آتیه سازان دی	رئيس هیأت مدیره
محمد رضا کشاورز	شرکت تجارت گستر فرداد	نائب رئيس هیأت مدیره و مدیرعامل
محمد کاشانی	بانک دی	عضو هیأت مدیره
مجتبی حیدری	شرکت لیزینگ دی	عضو هیأت مدیره
ابرج عربی	شرکت آتیه سازان دی	عضو هیأت مدیره

## محیط حقوقی شرکت

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت‌های شرکت عبارتند از:

- ✓ قانون بیمه مصوب سال ۱۳۱۶
- ✓ قانون تأسیس بیمه مرکزی و بیمه‌گری مصوب سال ۱۳۵۰
- ✓ قانون بیمه شخص ثالث
- ✓ قانون مالیات‌های مستقیم
- ✓ قانون مبارزه با پولشویی
- ✓ اصلاحیه قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷
- ✓ آیین‌نامه‌ها و مصوبات شورای عالی بیمه
- ✓ اساسنامه شرکت



## اطلاعات مربوط به حسابرس

حسابرس و بازرس قانونی این شرکت براساس مصوبه مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام مورخ ۹۸/۰۴/۲۷ موسسه حسابرسی فاطر می باشد و حسابرس علی‌البدل، موسسه حسابرسی بهمند می باشد.



## ترکیب سرمایه انسانی و شبکه فروش

تعداد و مدرک تحصیلی کارکنان در استخدام شرکت در تاریخ ترازنامه به شرح زیر می باشد :

### شرکت اصلی

۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۸/۱۲/۲۹		
نفر	نفر		
۱۴۹	۱۶۸	دکترا و کارشناسی ارشد	۱
۲۳۸	۲۴۷	کارشناسی	۲
۲۲	۲۱	فوق دیپلم	۳
۵۷	۵۹	دیپلم و زیر دیپلم	۴
۴۶۶	۴۹۵		

۱-۴- تعداد شعب و نمایندگی های شرکت در تاریخ ترازنامه به شرح زیر می باشد :

۱۳۹۸/۱۲/۲۹

۱۳۹۷/۱۲/۲۹

جمع	نمایندگی	کارگزاری	شعبه	جمع	نمایندگی	کارگزاری	شعبه	
۲۵۸	۹۷	۱۵۲	۹	۲۸۲	۹۳	۱۸۱	۸	تهران
۱,۱۵۵	۶۸۳	۴۳۲	۴۰	۸۹۸	۵۶۱	۲۹۷	۴۰	شهرستانها
۱,۴۱۳	۷۸۰	۵۸۴	۴۹	۱,۱۸۰	۶۵۴	۴۷۸	۴۸	

### پیش بینی تعداد شعب و نمایندگی برای پایان ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

جمع	نمایندگی	کارگزاری	شعبه	
۳۴۱	۱۵۰	۱۸۱	۱۰	تهران
۱,۲۷۳	۷۷۰	۴۶۳	۴۰	شهرستان
۱,۶۱۴	۹۲۰	۶۴۴	۵۰	



## مشتریان کلان شرکت بیمه دی



شرکت بیمه دی با اتکا به دانش فنی و تجربه ۱۵ ساله خود در زمینه ارائه خدمات بیمه‌ای و همچنین طراحی بیمه نامه‌های جدید، اعتماد و رضایت مشتریان خود را جلب نموده و در راستای افزایش روزافزون آن تلاش نموده است. همچنین با توجه به سیاستهای شرکت در راستای مشتری مداری و ساماندهی شبکه فروش، علاوه بر گسترش فروش بیمه نامه‌های خرد، قراردادهای بزرگ کشوری با بیمه گذاران منعقد شده است.

## گزارش عملکرد بیمه‌ای

وضعیت عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری

سهم گروه‌های بیمه‌ای از کل صدور شرکت

(ارقام به میلیون ریال)

سال ۱۳۹۸		سال ۱۳۹۷		رشته
سهم از کل	حق بیمه تولیدی	سهم از کل	حق بیمه تولیدی	
%۰,۵	۲۰,۴۸۳	%۰,۳	۱۰۸,۴۸۴	آتش سوزی
%۰,۰	۷,۱۴۴	%۰,۰	۸,۶۶۱	باربری
%۰,۰	۱۸,۶۸۶	%۰,۰	۱۶,۶۵۳	حوادث
%۰,۵	۲۱۸,۴۹۹	%۰,۴	۱۲۷,۹۹۱	بدنه
%۳,۲	۱,۳۰۴,۹۱۳	%۲,۷	۹۵۴,۹۶۴	ثالث
%۰,۴	۱۶۷,۳۶۴	%۰,۴	۱۳۸,۹۵۱	حوادث راننده
%۱,۶	۳۷,۶۴۸,۰۷۹	%۹۲,۲	۳۳,۲۰۵,۴۰۲	درمان
%۰,۷	۲۸۹,۹۳۴	%۰,۵	۱۸۴,۸۸۵	مهندسی
%۱,۲	۵۰۲,۵۳۵	%۲,۲	۷۹۱,۶۱۵	مسئولیت
%۱,۱	۴۴۸,۵۴۴	%۰,۷	۲۶۶,۱۸۹	نفت و انرژی
%۰,۱	۳۵,۴۵۷	%۰,۰	۱۷,۸۳۸	کشتی
%۰,۰	۲۹۷	%۰,۰	۰	هوایپما
%۰,۰	۱,۶۲۴	%۰,۰	۱,۵۷۱	پول
(%۰,۰)	(۵۸۸)	%۰,۰	(۴,۲۳۱)	اسب
%۰,۲	۷۳,۵۷۴	%۰,۲	۶۳,۱۷۶	عمر زمانی
%۰,۴	۱۷۹,۳۹۴	%۰,۴	۱۴۰,۴۰۹	عمر و تشکیل سرمایه
%۱۰۰	۴۱,۰۹۷,۹۳۹	%۱۰۰	۳۶,۰۲۲,۵۵۸	جمع

### مقایسه سهم خسارت گروههای بیمه‌ای از کل خسارت شرکت

سال ۱۳۹۸		سال ۱۳۹۷		رشته‌های بیمه‌ای
سهم از کل	خسارت پرداختی	سهم از کل	خسارت پرداختی	
%۰,۱۱	۲۳,۵۷۷	%۰,۰۷	۱۵,۷۶۲	آتش سوزی
%۰,۰	۲۰	%۰,۰	۹۴۳	باربری
%۰,۰۱	۳,۰۰۳	%۰,۰۳	۶,۱۶۲	حوادث
%۰,۴۸	۱۰۵,۷۲۷	%۰,۳۲	۷۶,۷۶۱	بدنه
%۵,۵۳	۱,۲۱۹,۰۰۳	%۷,۶۸	۱,۸۳۸,۱۶۳	ثالث
%۰,۷۶	۱۶۶,۶۱۶	%۰,۶۱	۱۴۶,۱۸۷	حوادث راننده
%۹۱,۲۲	۲۰,۰۹۰,۷۰۳	%۸۸,۵۲	۲۱,۱۹۹,۴۳۸	درمان
%۰,۰۵	۱۱,۴۷۱	%۰,۰۵	۱۱,۳۹۱	مهندسی
%۱,۳۱	۲۸۷,۶۱۳	%۰,۸۲	۱۹۶,۱۵۱	مسئولیت
%۰,۰۴	۹,۰۰۴	%۰,۳۷	۸۸,۲۰۳	نفت و انرژی
(%۰,۰۳)	(۵,۷۴۰)	%۰,۰۴	۱۰,۲۰۳	کشتی
%۰,۰	۰	%۰,۰	۰	هوایپیما
%۰,۰	۰	%۰,۰	۰	بول
%۰,۰	(۱۲۰)	%۰,۰	۰	اسب
%۰,۲۷	۶۰,۱۴۵	%۱,۴۲	۳۳۹,۵۴۹	عمر زمانی
%۰,۲۵	۵۴,۱۲۷	%۰,۰۸	۱۸,۹۵۶	عمر و تشکیل سرمایه
%۱۰۰	۲۲,۰۲۵,۱۴۹	%۱۰۰	۲۳,۹۴۷,۸۶۹	جمع

### مقایسه نسبت خسارت به تفکیک گروه بیمه‌ای

(ارقام به میلیون ریال)

نسبت خسارت	سال ۱۳۹۸		سال ۱۳۹۷		رشته‌های بیمه‌ای
	خسارت پرداختی	حق بیمه تولیدی	نسبت خسارت	خسارت پرداختی	
%۱۲	۲۳,۵۷۷	۲۰۲,۴۸۳	%۱۵	۱۵,۷۶۲	۱۰۸,۴۸۴ آتش سوزی
%۰,۳	۲۰	۷,۱۴۴	%۱۱	۹۴۳	۸,۶۶۱ باربری
%۱۶	۳,۰۰۳	۱۸,۶۸۶	%۳۷	۶,۱۶۲	۱۶,۶۵۳ حوادث
%۴۸	۱۰۵,۷۲۷	۲۱۸,۴۹۹	%۶۰	۷۶,۷۶۱	۱۲۷,۹۹۱ بدنه
%۹۳	۱,۲۱۹,۰۰۳	۱,۳۰۴,۹۱۳	%۱۹۲	۱,۸۳۸,۱۶۳	۹۵۴,۹۶۴ ثالث
%۱۰۰	۱۶۶,۶۱۶	۱۶۷,۳۶۴	%۱۰۵	۱۴۶,۱۸۷	۱۳۸,۹۵۱ حوادث راننده
%۵۳	۲۰,۰۹۰,۷۰۳	۳۷,۶۴۸,۰۷۹	%۶۴	۲۱,۱۹۹,۴۳۸	۳۲,۲۰۵,۴۰۲ درمان
%۴	۱۱,۴۷۱	۲۸۹,۹۳۴	%۶	۱۱,۳۹۱	۱۸۴,۸۸۵ مهندسی
%۵۷	۲۸۷,۶۱۳	۵۰۲,۵۳۵	%۲۵	۱۹۶,۱۵۱	۷۹۱,۶۱۵ مسئولیت
%۲	۹,۰۰۴	۴۴۸,۵۴۴	%۳۳	۸۸,۲۰۳	۲۶۶,۱۸۹ نفت و انرژی
(-%۱۶)	(۵,۷۴۰)	۳۵,۴۵۷	%۵۷	۱۰,۲۰۳	۱۷,۸۳۸ کشتی
%۰,۰	۰	۲۹۷	%۰,۰	۰	۰ هواپیما
%۰,۰	۰	۱,۶۲۴	%۰,۰	۰	۱,۵۷۱ پول
%۲۰	(۱۲۰)	(۵۸۸)	%۰,۰	۰	(۴,۲۳۱) اسب
%۸۲	۶۰,۱۴۵	۷۳,۵۷۴	%۵۳۷	۳۳۹,۵۴۹	۶۳,۱۷۶ عمر زمانی
%۳۰	۵۴,۱۲۷	۱۷۹,۳۹۴	%۱۴	۱۸,۹۵۶	۱۴۰,۴۰۹ عمر و تشکیل سرمایه
%۵۴	۲۲,۰۲۵,۱۴۹	۴۱,۰۹۷,۹۳۹	%۶۶	۲۳,۹۴۷,۸۶۹	۳۶,۰۲۲,۵۵۸ جمع

## مقایسه عملکرد اتکایی شرکت (اجباری و اختیاری)

### مقایسه حق بیمه اتکایی و اگذاری

(ارقام به میلیون ریال)

جمع کل		رشته بیمه‌ای
سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	
۱۴۹,۸۲۰	۷۷,۸۲۶	آتش سوزی
(۷,۹۷۰)	۴,۳۵۶	باربری
۲,۲۴۹	۲,۲۴۵	حوادث
۲۴,۵۶۹	۱۶,۴۶۰	بدنه
۱۵۸,۰۸۰	۱۳۸,۳۴۶	ثالث
۲۰,۰۵۷	۱۷,۵۴۸	حوادث راننده
۳۲,۹۹۷,۳۷۰	۲۸,۹۶۲,۸۸۹	درمان
۲۰۹,۶۷۷	۱۶۱,۱۱۷	مهندسی
۷۲,۶۲۵	۱۰۴,۵۶۱	مسئولیت
(۴۶,۲۱۳)	۳۶۹۸۹۲	نفت و انرژی
۱۱,۴۶۹	۵,۳۱۵	کشتی
۳۷	.	هواپیما
۳۷۷	۴۰,۹۷۷	پول
(۱۶۷)	(۱,۰۳۸)	اسب
۱۱,۸۹۵	۷,۱۷۳	عمر زمانی
(۱,۵۹۲)	۴۶,۹۲۴	عمر و تشکیل سرمایه
۳۳,۶۰۲,۲۸۳	۲۹,۹۵۴,۵۹۱	جمع

### حق بیمه اتکائی و اگذاری:

در سال مورد گزارش مطابق صورت های مالی سال ۱۳۹۸ مجموع حق بیمه اتکائی و اگذاری اعم از اجباری و اختیاری شرکت حدود ۳۳,۶۰۲ میلیارد ریال بوده که جزئیات آن به تفکیک رشته های مختلف در جدول زیر آورده شده است.

### مقایسه حق بیمه اتکائی به تفکیک اجباری و اختیاری طی سالهای مالی ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸

(ارقام به میلیون ریال)

جمع کل		حق بیمه اتکائی و اگذاری اختیاری		حق بیمه اتکائی اجباری		رشته بیمه‌ای
سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	
۱۴۹,۸۲۰	۷۷,۸۲۶	۱۲۵,۰۹۸	۶۳,۷۷۲	۲۴,۷۲۲	۱۴۰,۰۵۴	آتش سوزی
(۷,۹۷۰)	۴,۳۵۶	(۸,۸۳۰)	۳,۰۲۳	۸۶۰	۱,۱۲۳	باربری
۲,۲۴۹	۲,۲۴۵	۰	۷۱	۲,۰۲۴۹	۲,۰۱۷۴	حوادث
۲۴,۵۶۹	۱۶,۴۶۰	۱۲	۱۴۰	۲۴,۰۵۷	۱۶,۳۲۰	بدنه
۱۵۸,۰۸۰	۱۳۸,۳۴۶	۳	۲۴۸	۱۵۸,۰۷۷	۱۳۸,۰۹۸	ثالث
۲۰,۰۵۷	۱۷,۵۴۸	۰	(۲۱۵)	۲۰,۰۵۷	۱۷,۷۶۳	حوادث راننده
۳۲,۹۹۷,۳۷۰	۲۸,۹۶۲,۸۸۹	۲۸,۴۸۷,۴۰۰	۲۴,۶۷۹,۷۵۸	۴,۵۰۹,۹۷۰	۴,۲۸۳,۱۳۱	درمان
۲۰,۹,۶۷۷	۱۶۱,۱۱۷	۱۸۰,۵۵۴	۱۳۴,۱۵۱	۲۹,۰۱۲۳	۲۶,۹۶۶	مهندسی
۷۲,۶۲۵	۱۰۴,۵۶۱	۱۱۰,۶۶	(۹۴۱)	۶۱,۵۵۹	۱۰۵,۰۵۰	مسئولیت
(۴۶,۲۱۳)	۳۶۹۸۹۲	(۵۴۰,۰۹۸)	۲۸۸,۶۷۸	۷,۸۸۵	۸۱,۲۱۴	نفت و انرژی
۱۱,۴۶۹	۵,۳۱۵	۷,۰۲۱۸	۲,۹۹۷	۴,۰۲۵۱	۲,۰۲۱۸	کشتی
۳۷	۰	۰	۰	۳۷	۰	هوایپما
۳۷۷	۴۰,۹۷۷	۲۳۵	۴۰,۹۷۷	۱۴۲	۰	پول
(۱۶۷)	(۱,۰۳۸)	۰	#	(۱۶۷)	(۱,۰۳۸)	اسب
۱۱,۸۹۵	۷,۱۷۳	۰	۰	۱۱,۸۹۵	۷,۱۷۳	عمر زمانی
(۱,۵۹۲)	۴۶,۹۲۴	۰	۰	(۱,۵۹۲)	۴۶,۹۲۴	عمر و تشکیل سرمایه
۲۳,۶۰۲,۲۸۳	۲۹,۹۵۴,۵۹۱	۲۸,۷۴۸,۶۵۸	۲۵,۲۱۲,۸۶۹	۴,۸۵۳,۶۲۵	۴,۷۴۱,۷۲۲	جمع

مقایسه خسارت دریافتی از بیمه گران اتفاقی به تفکیک اجباری و اختیاری طی سالهای مالی ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸  
 (ارقام به میلیون ریال)

جمع کل		خسارت اتفاقی اختیاری		خسارت اتفاقی اجباری		رشته بیمه‌ای
سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	
۱۶,۳۴۲	۱۰,۶۹۶	۱۳,۰۷۸	۸,۴۲۹	۳,۲۶۴	۲,۰۶۷	آتش سوزی
(۱,۳۸۷)	۳۱۴	(۱,۳۹۰)	۱۹۷	۳	۱۱۷	باربری
۵۳۸	۱,۳۳۶	۱۲۱	۴۶۳	۴۱۷	۸۷۳	حوادث
۱۲,۴۰۴	۱۴,۷۴۷	۱۳۹	۴,۰۶۲	۱۲,۲۶۵	۱۰,۶۸۵	بدنه
۳۰۳,۲۷۴	۴۲۹,۸۰۳	۴۶,۳۷۷	۱۴۷,۲۰۳	۲۵۶,۸۹۷	۲۸۲,۶۰۰	ثالث
۳۸,۶۲۴	۳۳,۸۲۹	۶,۰۴	۱۳,۱۸۵	۳۲,۴۲۰	۲۰,۶۴۴	حوادث راننده
۱۷,۹۷۸,۷۴۹	۱۶,۶۷۳,۴۳۵	۱۴,۰۳۰,۹۵۳	۱۳,۵۷۲,۵۵۰	۳,۶۷۷,۷۹۶	۳,۱۰۰,۸۸۵	درمان
۷,۸۱۸	۸,۱۹۵	۵,۱۲۹	۶,۷۵۳	۲,۶۸۹	۱,۴۴۲	مهندسی
۴۳,۶۴۹	۳۶,۰۴۱	۵,۰۹۲	۹,۰۷۶	۳۸,۳۵۷	۲۶,۹۶۵	مسئولیت
(۹,۷۹۹)	۷۳,۶۶۹	۳۰,۰۵۲	۶۶,۴۷۵	(۱۲,۸۵۱)	۷,۱۹۴	نفت و انرژی
(۶۶۴)	۲,۹۲۸	۲۱۰	۱,۰۶۸	(۸۷۴)	۱,۷۶۰	کشتی
•	•	•	•	•	•	هوایپیما
•	۳۰,۲۹۱	•	۳۰,۰۹۱	•	•	پول
(۳۰)	•	•	•	(۳۰)	•	اسب
۱۴,۷۳۷	۸۷,۱۳۳	•	۵۰	۱۴,۷۳۷	۸۷,۰۸۳	عمر زمانی
•	۲,۰۹۴	•	•	•	۲,۰۹۴	عمر و تشکیل سرمایه
۱۸,۴۰۴,۲۵۵	۱۷,۰۴۰,۴,۵۱۱	۱۴,۰۳۷۹,۰۱۶۵	۱۳,۸۵۹,۹۰۲	۴,۰۲۵,۰۹۰	۳,۵۴۴,۶۰۹	جمع

## گزارش عملکرد مالی شرکت

### درآمد سرمایه‌گذاری‌ها

۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	شرح		
سود (زیان) سرمایه‌گذاری	مبلغ سرمایه‌گذاری	سود (زیان) سرمایه‌گذاری	مبلغ سرمایه‌گذاری	
۵۳,۳۶۵	۳۵	۳۲,۰۷۸	۷۸۳,۴۴۱	سپرده‌های بانکی کوتاه مدت
۴۵,۱۴۳	۶۶۰,۲۹۲	۱۰۲,۹۳۱	۹۷۱,۸۵۷	سپرده‌های بانکی بلند مدت
۶۳,۳۹۱	۳,۸۸۸	۴۸,۸۱۴	۲۰۱,۲۳۹	اوراق مشارکت
۳۴,۰۶۹	۴۹۵,۶۷۲	۰	۲۴۰,۰۰۰	صندوق‌های سرمایه‌گذاری، صکوک و سایر ابزارهای پولی و مالی
۲۴,۰۸۳	۳۵۸,۶۱۷	۵۴,۸۴۹	۳۰۳,۲۷۳	سرمایه‌گذاری معاملات سهام شرکتهای بورسی و فرابورسی
۴۳۴,۲۱۹	-	۳۶۹,۳۹۵	-	سود (زیان) معاملات سهام شرکتهای بورسی و فرابورسی
۱۶۵,۳۶۰	۵۹۹,۹۹۷	۱۰,۴۹۱	۵۹۹,۹۹۷	سرمایه‌گذاری در سهام سایر شرکتها
۱۴,۲۲۷	۰	۰	۰	تسهیلات اعطایی به به بیمه‌گذاران، نمایندگان و کارکنان
۸۳۳,۸۵۷	۲,۱۱۸,۵۰۱	۶۱۸,۵۵۸	۳,۰۹۹,۸۰۷	جمع

\* در سال ۱۳۹۸ سود نقدی شرکت سرمایه‌گذاری دستاورد دی معادل ۱۰۵ میلیارد ریال می‌باشد.

### مقایسه اهم نسبت‌های مالی

ردیف	نسبت مالی	فرمول	واحد	۱۳۹۷	۱۳۹۸
۱	نسبت جاری	دارایی جاری / بدھی جاری	مقدار	۱,۰۳	۱,۰۷
۲	نسبت بدھی	جمع بدھی ها / مجموع دارایی ها	مقدار	۰,۹۵	۰,۹۲
۳	نسبت پوشش بدھی و تعهدات بیمه ای	مجموع دارایی ها / خالص ذخایر فنی	مقدار	۲,۰۹	۲,۳۳
۴	نسبت سود به فروش	سود خالص / حق بیمه سهم نگهداری	درصد	۱۷٪	۶۹٪
۵	بازده دارایی ها	سود خالص قبل از کسر مالیات / به متوسط جمع داراییهای ابتدا و انتهای	درصد	۲٪	۶٪
۶	نسبت مالکانه	حقوق صاحبان سهام/کل دارایی ها	درصد	۵٪	۸٪
۷	سرانه تولید حق بیمه پرسنل	کل حق بیمه صادر/تعداد کل پرسنل	میلیون ریال	۷۷,۳۰۲	۸۳,۰۲۶
۸	P/E	قیمت در تاریخ ترازنامه/ سود خالص	مقدار	۳,۱۵	۴,۴۴
۹	نسبت مجموع گردش دارایی ها	حق بیمه صادر شده / مجموع دارایی ها	مقدار	۰,۶	۰,۵

شرکت بیمه دی (سهامی عام)

صورت سود و زیان

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۳۹۸

(تجدیدار ائه شده)

سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸	یادداشت
میلیون‌ریال	میلیون‌ریال	
۲۵,۲۴۹,۰۱۵	۳۹,۳۶۸,۵۲۷	۵ درآمد حق بیمه ناچالص
(۱۹,۰۸۵,۴۷۸)	(۳۲,۸۴۲,۹۰۸)	۶ حق بیمه اتکایی واکذاری
	۶,۵۲۵,۶۱۹	۷ حق بیمه خالص (سهم نگهداری)
۴۵۳,۳۲۷	۵۸۷,۶۷۴	۸ درآمد سرمایه گذاری از محل منابع بیمه‌ای
۳,۲۴۰,۴۹۶	۳,۶۶۲,۰۸۹	۹ سایر درآمدهای بیمه‌ای
۹,۸۵۷,۳۶۱	۴,۲۴۹,۷۶۳	۱۰ درآمدهای بیمه‌ای
-۲۵۸۵۹,۱۳۷	-۲۶,۴۵۷,۲۰۲	۱۱ خسارت و مزایای پرداختی (ناچالص)
۱۷,۹۵۹,۵۴۹	۲۱,۸۹۶,۴۲۲	۱۲ خسارت سهم بیمه‌گران اتکایی
	(۴,۵۶۰,۷۸۰)	۱۳ خسارت و مزایای پرداختی خالص
(۱۱,۶۰۵)	(۴۴,۸۳۹)	۱۴ هزینه سهم مشارکت در منافع
(۱۴۳,۴۵۲)	(۳۳۲,۹۳۴)	۱۵ تغییرات سایر ذخایر فنی
(۶۱۹,۶۹۰)	(۷۳۴,۹۵۴)	۱۶ سایر هزینه‌های بیمه‌ای
(۸,۶۷۴,۳۳۵)	(۱,۱۱۲,۷۲۷)	۱۷ هزینه‌های بیمه‌ای
۱,۱۸۳,۰۲۶	۵,۱۰۱,۸۷۵	۱۸ سود ناچالص فعالیت‌های بیمه‌ای
(۶۲۴,۶۵۳)	(۹۲۳,۴۴۳)	۱۹ هزینه‌های اداری و عمومی
۴۶۲,۰۷۱	۲۸۶,۲۷۳	۲۰ سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی
(۱۶۲,۵۸۲)	(۶۳۷,۱۷۰)	۲۱ سود عملیاتی
۱,۰۲۰,۴۴۴	۴,۴۶۴,۷۰۵	۲۲ هزینه‌های مالی
.	.	۲۳ سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
۷,۸۲۳	۹,۴۴۸	۲۴ سود قبل از مالیات
۷,۸۲۳	۹,۴۴۸	۲۵ مالیات بر درآمد
۱۰,۲۸,۲۶۷	۴,۴۷۴,۱۵۳	۲۶ سود خالص
.	.	۲۷ سود پایه هر سهم
۱۰,۲۸,۲۶۷	۴,۴۷۴,۱۵۳	۲۸ عملیاتی
۴۰۸	۱,۷۸۶	۲۹ غیرعملیاتی
۳	۴	۳۰ سود پایه هر سهم
۴۱۱	۱,۷۹۰	

## شرکت بیمه دی (سهامی عام)

## صورت سود و زیان

سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹

(تجدیدارانه شده)				(تجدیدارانه شده)				دارایی‌ها
۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	یادداشت		بدهی‌ها و حقوق مالکانه	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	یادداشت	موجودی نقد
میلیون ریال	میلیون ریال			بدهی‌ها	میلیون ریال	میلیون ریال		مطلوبات از بیمه‌گذاران و نمایندگان
۷.۳۰۲.۵۴۰	۷.۲۷۷.۶۱۷	۲۸		بدهی به بیمه‌گذاران و نمایندگان	۴۱۱.۱۸۴	۹۱۴.۷۰۲	۱۹	مطلوبات از بیمه‌گذاران و نمایندگان
۲۱.۳۸۰.۸۸۲	۳۲.۲۴۹.۳۸۶	۲۹		بدهی به بیمه‌گران و بیمه‌گران انتکابی	۳۲.۱۳۶.۵۸۳	۴۵.۵۸۹.۵۴۶	۲۰	مطلوبات از بیمه‌گران و بیمه‌گران انتکابی
.	.	۳۰		مالیات پرداختنی	۵۸.۹۸۱	۳۶۱.۵۰۰	۲۱	سهم بیمه‌گران انتکابی از ذخایر فنی
۸.۸۱۹	۷۷.۷۸۷	۳۱		سود سهام پرداختنی	۲۴.۷۹۱.۹۲۷	۲۹۰.۴۳۴۶۸	۲۲	سایر دریافت‌نی‌ها و پیش‌پرداخت‌ها
۱.۲۲۴.۲۹۸	۱.۶۴۷.۰۰۰	۳۲		ساپر پرداختنی‌ها	۱.۳۰۷.۹۸۷	۵.۳۷۴.۵۱۷	۲۳	تسهیلات اعطایی به اشخاص
۸.۷۲۰.۰۲۳	۱۳.۱۵۲.۰۷۷	۳۳		ذخیره خسارت معوق	۱۴۰.۴۶۸	۱۸۷.۸۶۴	۲۴	سرمایه‌گذاری در اوراق بهادر و سپرده‌های بانکی
۴۷۲.۷۲۲	۱۶۱.۵۲۶	۳۴		ذخیره ریسکهای منفی نشده	۳۰.۹۹.۸۰۷	۲.۱۱۸.۵۰۱	۲۵	دارایی‌های ثابت مشهود
۱۹.۹۷۳.۰۵۶	۲۱.۷۹۰.۱۷۰	۳۵		ذخیره حق بیمه عاید نشده	۸۵۸.۲۰۳	۱.۴۷۰.۴۲۳	۲۶	دارایی‌های نا مشهود
۳۵۰.۹۴۶	۵۷۴.۴۴۰	۳۶		ذخیره ریاضی بیمه عمر و تشکیل سرمایه	۷۵.۵۹۹	۷۶.۴۵۸	۲۷	جمع دارایی‌ها
۵۲۹.۹۲۲	۹۰۷.۶۹۷	۳۷		ساپر ذخیره فنی				
۳۲۰.۷۴۷	۶۶.۳۳۴	۳۸		ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان				
۵۹.۹۹۶.۹۴۶	۷۷.۹۰۴.۰۳۴			جمع بدھی‌ها				
				حقوق مالکانه				
۲.۵۰۰.۰۰۰	۲.۵۰۰.۰۰۰	۳۹		سرمایه				
۸۷.۳۳۱	۲۵۰.۰۰۰	۴۰		اندوخته قانونی				
۱۴۴.۰۲۹	۶۵۲.۴۸۳	۴۱		اندوخته سرمایه‌ای				
۱۵۲.۴۳۲	۳.۸۳۰.۴۶۲			سود انباشته				
۲.۸۸۳.۷۹۲	۷.۲۳۲.۹۴۵			جمع حقوق مالکانه				
۶۲.۸۸۰.۷۲۸	۸۵.۱۳۶.۹۷۹			جمع بدھی‌ها و حقوق مالکانه	۶۲.۸۸۰.۷۳۸	۸۵.۱۳۶.۹۷۹		

## گزارش تفسیری مدیریت

تحلیل مدیریت	موضوع
<p>پس از اجرای پروژه بازنگری برنامه راهبردی در سال ۹۶، هدف اصلی شرکت برای سال های پیش رو، تجهیز منابع سرمایه‌گذاری برای دستیابی به سود پایدار از طریق توسعه فروش خواهد بود که این مهم در هیأت مدیره شرکت نیز به تصویب رسید.</p> <p>در همین راستا حفظ قراردادهای مهم و بزرگ و سودده شرکت و تقویت نظامها، فرآیندها و ساختارهای داخلی جهت ایجاد بستر مناسب جهت تقویت خرده فروشی همواره در دستور کار شرکت قرار دارد.</p>	<p>اهداف بلند مدت و کوتاه مدت و اولویت آنها برای یک دوره زمانی معقول آلتی</p>
<p>در سال های اخیر تلاش شده است تا از طریق اقدامات مختلفی چون عملکرد مناسب سرمایه‌گذاری، رویکرد نوجوانانه و پیش‌گامی در توسعه نظامهای مالی، زیرساختهای فناوری اطلاعات و بهره بردن از فناوری ها و رویکردهای جدید و تعریف و اجرای پروژه های توسعه ای و زیرساختی زمینه لازم جهت تحقق اهداف کلان شرکت با تکیه بر قابلیت های سازمانی فراهم شود.</p> <p>۱- با توجه به اهمیت و لزوم ایجاد نقدینگی پایدار در شرکت های بیمه ای به منظور تسهیل فرآیند پرداخت خسارت و نیز تجهیز منابع سرمایه‌گذاری و با توجه به مشکلات و شرایط اقتصادی که دامنگیر شرکت ها و قراردادهای بزرگ بوده و بیمه گذاران حقوقی بزرگ را با مشکل پرداخت حق بیمه مواجه نموده است، در راستای بهبود جریان نقدینگی و کاهش مطالبات، فروش بیمه نامه به مشتریان حقیقی و یا شرکت های کوچک و متوسط، راهبرد اصلی در جهت پاسخگویی و عکس العمل مناسب به شرایط پیش روی کشور بوده است.</p> <p>۲- در مدیریت برنامه ریزی و تعالی سازمانی به منظور پایش و رصد تحولات محیطی به ویژه عملکرد رقبا در محیط کسب و کار، اقدامات مقتضی در حال انجام است تا بهترین رویکردها و روندها شناسایی و امکان بهینه- کاوی و بهبود رویکردها حاصل آید.</p> <p>۳- در برنامه ریزی های شرکت با توجه به شناسایی و مطالعه روندهای آتی علی الخصوص فرست رشد ایجاد شده در فضای تجارت الکترونیک و ظهور استارتاپ ها، اداره توسعه کسب و کار دیجیتال در این حوزه مطابق با راهبردهای جدید شرکت در ساختار سازمانی شرکت ایجاد شد که کاملا با روندهای جدید در حوزه ارایه خدمات در بستر های جدید منطبق با عرصه فین تک می باشد.</p>	<p>تطابق راهبردها با روندهای اصلی</p>
<p>ابتدا سال ۹۶ پروژه بازنگری برنامه استراتژیک شرکت کلید خورد که هدف از انجام آن بازنگری چشم‌انداز و ماموریت سازمان بود. براساس چشم‌انداز و ماموریت سازمان، راهبردها و اهداف جدید برای سازمان تعیین گردید. برای رسیدن به این اهداف شاخص های کلیدی عملکرد مشخص شده و برای هر کدام از آنها از سال ۹۷ هدفگذاری شده و به صورت مستمر پایش می گردد. همچنین پس از بازنگری سند راهبردی، ساختار سازمانی شرکت مورد بازطرابی قرار گرفت که از جمله تحولات آن می توان به لحاظ نمودن الزامات ساختاری آیین نامه ۹۳ بیمه مرکزی، تشکیل معاونت منابع انسانی و پشتیبانی، معاونت بیمه های اشخاص و مدیریت امور مشتریان اشاره نمود.</p> <p>در نهایت با تعریف برنامه های عملیاتی در واحد های شرکت تلاش شده است تا اهداف راهبردی محقق شوند که از جمله مهمترین برنامه های عملیاتی سال ۹۸ می توان به مواردی نظری ۱- استقرار نظام جامع مدیریت ریسک سازمانی ۲- توسعه ارتباط با مشتریان و بهبود نظام صدای مشتری ۳- برگزاری کانون ارزیابی بر اساس مدل شایستگی مشاغل ۴- بازنگری و بهبود شاخص های کلیدی عملکرد و پیاده سازی آن در داشبورد مدیریت ۵- بهبود نظام برنامه ریزی و ارزیابی عملکرد ۶- حضور در جایزه تعالی سازمانی در سطح تقدیرنامه و دریافت تقدیر نامه سه ستاره ۷- مستند سازی و بهروز رسانی گردش کار و شناسنامه فرآیندهای کسب و کار ۸- ارایه طرح ها و محصولات جدید بیمه ای نظری بیمه درمان انفرادی و مسئولیت فردی ۹- بخشندی بازار ۱۰- جذب نمایندگان جدید ۱۱- توانمندسازی نمایندگان اشاره نمود.</p>	<p>برنامه ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها</p>
<p>طی سال ۹۶ تا ۹۴ راهبردهای شرکت شامل نهادسازی و توسعه ارتباطات، توسعه کانال های فروش و خدمات، نوآوری در محصولات و خدمات و کارآمدی عملیاتی بود که پس از اجرای پروژه بازنگری برنامه راهبردی در سال ۹۶، هدف شرکت، تجهیز منابع سرمایه‌گذاری برای دسترسی به سودآوری</p>	<p>تغییرات با اهمیت در اهداف، یا راهبردها نسبت به دوره یا دوره های گذشته</p>



تحلیل مدیریت	موضوع
پایدار است.	
۱- حفظ سهم بازار شرکت از پورتفوی بیمه ثالث و افزایش سهم بازار بیمه بدنه متناسب با آن ۲- توسعه فروش محصولات بیمه های زندگی و افزایش سهم بازار شرکت در این رشته ۳- توسعه سهم از بازار بیمه های درمان و مدیریت ریسک و کنترل ضریب خسارت آن ۴- حفظ سهم بازار بیمه مسئولیت ۵- افزایش سهم بازار در بیمه های مهندسی و آتش سوزی و انرژی	اهداف شرکت در خصوص ترکیب بیمه نامه های صادره در شرکت های بیمه ای
۱- در رشته ثالث با توجه به ماهیت زیان زده بودن این رشته در صنعت بیمه کشور سیاست شرکت حفظ سهم بازار است. ۲- در رشته بدنه پرتفوی شرکت متناسب با پرتفوی ثالث رشد نداشته لذا شرکت با توجه به افزایش تورم و رشد ارزش خودروها به دنبال توسعه سهم بازار با رعایت کنترل ضریب خسارت می باشد. ۳- در رشته درمان با توجه به ماهیت زیان زده بودن این رشته، سیاست شرکت توسعه سهم بازار با تمرکز بر مدیریت ریسک و کنترل ضریب خسارت این رشته می باشد. ۴- در رشته عمر و حوادث، سیاست شرکت افزایش سهم بازار بیمه های زندگی با توسعه شبکه فروش و تمرکز بر خرده فروشی است. ۵- در رشته های مسئولیت و باربری، سیاست شرکت توسعه خرده فروشی برای فروش بیشتر است. ۶- در رشته های مهندسی و نفت و انرژی، سیاست شرکت توسعه سهم بازار و مشارکت با بیمه گران است. ۷- در رشته آتش سوزی، سیاست شرکت توسعه سهم بازار این رشته است.	راهبرد مدیران شرکت در خصوص ترکیب پرتفوی شرکت و تحلیل آن ها بابت ترکیب پرتفوی کنونی و چشم انداز آتی در این خصوص
شرکت بر اساس نظام برنامه ریزی و ارزیابی عملکرد خود به دنبال آن است تا برنامه های عملیاتی خود را در مقاطع زمانی مشخص پایش نموده و اجرای آنها را پیگیری نماید. برنامه های عملیاتی شرکت در قالب دو دسته برنامه های بهبود و برنامه های توسعه ای دنبال خواهند شد. همچنین با توجه به تغییرات مولفه های محیط کسب و کاری و به منظور انطباق بیشتر عملیات سازمان با شرایط جدید، شرکت بیمه دی بازنگری استراتژی و به روز رسانی ساختار سازمانی متناسب با آن را در دست اجرا دارد.	پیش بینی اقدامات آتی حوزه برنامه ریزی
انتصاب و ارتقا کارکنان در شرکت بر اساس شایستگی و از درون سازمان و حسب چارت سازمانی مصوب صورت می پذیرد. همچنین انتصاب مدیران اجرائی با رعایت مقادیر آین نامه ۹۰ بیمه مرکزی انجام می گردد.	تغییرات در کارکنان اصلی ، شامل خروج مدیران اجرایی اصلی
با توجه به خروجی های حاصل از پروژه تدوین استراتژی منابع انسانی که در شرکت صورت پذیرفت و نبز بررسی های علمی بعمل آمده در سال جاری؛ استاندارد ۳۴۰۰۰ که مدلی منسجم و یکپارچه برای آسیب‌شناسی، ارزیابی اثربخشی و بهبود فرایندهای منابع انسانی می باشد، برای پیشبرد اهداف و برنامه های استراتژیک برگزیده شد. استاندارد ۳۴۰۰۰ دارای پنج سطح بلوغ است که این مراحل پایه های متوالی و مستمر برای بهبود استعدادها، توسعه منابع انسانی اثربخش و مدیریت موفق سرمایه های انسانی می باشد که سازمان را برای نیل به استراتژی ها یاری می نماید.	سرمایه انسانی و فکری
بهره مندی از ایده های نو و مشارکت کارکنان در تدوین دستورالعمل ها از طریق عضویت ایشان در کمیته های مختلف مرتبط با حوزه منابع انسانی بوسیله نظرسنجی و رای گیری از همکاران در سازمان صورت می پذیرد و نسبت به ترویج و ارتقا سطح مشارکت و ارتباطات کارکنان و ترغیب ایشان به اشتراک گذاشتن دانش و اطلاعات اهتمام ورزیده می شود.	مشارکت کارکنان
هر سطح بلوغ مدل ۳۴۰۰۰ منابع انسانی یک مرحله تکاملی است که سطحی از قابلیتها را برای بهبود منابع انسانی سازمان ایجاد و نهادینه می کند. هر مرحله از بلوغ از چندین شاخص و فرایند تشکیل می شود و هر فرایند شامل مجموعه ای از اهداف است. پیش بینی می شود در نیمه اول سال ۹۹، پروژه کارشناسی و استخراج شاخص های کلیدی عملکردی کارکنان اتمام و جاری سازی شود.	پیش بینی اقدامات

موضوع	تحلیل مدیریت
<p>دسته‌بندی انواع ریسک‌هایی که شرکت با آن‌ها مواجه است</p> <p>ریسک‌های راهبردی: ریسک‌های ناشی از راهبردهای نامناسب یا غیر همسو با چشم انداز، ماموریت و ارزش‌های شرکت و همچنین ریسک‌های ناشی از عوامل پیramونی یا درونی سازمان که دستیاری به اهداف راهبردی و چشم انداز شرکت را مختلف می‌کنند. این ریسک‌ها مفروضات اساسی موجود در راهبردهای سازمان را هدف قرار می‌دهند. // ریسک‌های بیمه‌گری: ریسک‌های ناشی از صدور بیمه‌نامه یا قبولی اتکایی. // ریسک‌های عملیاتی: ریسک‌های ناشی از چهار عنصر روابه‌ها و فرآیندهای داخلی، سیستم‌ها، منابع انسانی و رویدادهای خارجی، که اهداف عملیاتی سازمان را تحت تأثیر قرار می‌دهند. // ریسک‌های مالی: شامل ریسک‌های اعتباری، نقدینگی و بازار می‌باشد. // ریسک‌های اعتباری: ریسک ناشی از عدم توان با عدم تمایل شرکت یا طرف تجاری به انجام تعهدات قانونی خود. ریسک اعتباری در شرکت‌های بیمه دارای دو منبع مهم است: ریسک نکول بدھی و ریسک اعتباری طرف تجاری (در بیمه‌های اتکایی). // ریسک‌های نقدینگی: ریسک ناشی از عدم کفايت دارایی‌های جاری جهت ایفای تعهدات. شرکت‌های بیمه، غالباً با دو گونه ریسک نقدینگی سر و کار دارند: ریسک نقد شوندگی دارایی‌ها و ریسک جریانات نقد (تمامین نقدینگی). علاوه بر این، عدم برآورد صحیح از میزان تعهدات، موجب تشدید ریسک نقدینگی می‌شود. // ریسک‌های بازار: ریسک‌های ناشی از نوسانات قیمت در بازارهای مالی. ریسک بازار، در حقیقت تغییرات بالقوه در قیمت دارایی‌ها (اوراق بهادار، املاک و غیره)، کالاهای نرخ ارز، نرخ بهره، نرخ تورم و غیره را در بر می‌گیرد.</p>	
<p>مصاديق ریسک‌های اساسی و مهم شرکت</p> <p>ریسک مخاطرات، بلایای طبیعی در مقیاس بزرگ و حوادث فاجعه آمیز که به بروز خسارت‌های هنگفت منجر خواهد شد، ریسک افزایش مطالبات و عدم توفیق در وصول به موقع مطالبات، فروش بیش از حد اقساطی یا اعتباری، افزایش شکاف نقدینگی، افزایش هزینه‌های عملیاتی، بازده نامناسب سبد سرمایه‌گذاری، خدشه دار شدن برنده، کاهش نرخ تمدید بیمه‌نامه‌ها، افزایش نرخ ریزش مشتریان و بازخرید بیمه‌نامه‌ها، ارائه خدمات نامناسب و نارضایتی مشتریان، عدم موفقیت در نفوذ در بازارهای جدید و جذب مشتریان جدید، بخش بندی نامناسب بازار و نفوذ در بازارهای پر ریسک، مدیریت نامناسب قراردادهای بزرگ، ریسک عدم کفايت قراردادهای اتکایی، ریسک عدم واگذاری مناسب و به موقع انتکایی اختیاری، ریسک مرکز (بر پورتفوی یا رشتی خاص)، ریسک هزینه فرصت قراردادهای بزرگ، کریگرینی یا انتخاب نامساعد، تخلفات و تقلبات، افزایش دیه و تعرفه‌ها، نظارت و کنترل نامناسب فنی خصوصاً در زمینه خسارت، ریسک تفویض اختیارات نا مناسب، ریسک‌های ناشی از عدم تخصص کافی کارشناسان ارزیاب خسارت، ریسک برونوپاری نا مناسب، افزایش ضربی (ترکیبی) خسارت، افت توانگری مالی شرکت، تغییر وضعیت حد نگهداری، کاستی‌ها و عدم کفايت زیرساخت‌های فن آوری اطلاعات و نرم افزارهای بیمه‌گری، مخاطرات امنیت اطلاعات، عدم توفیق در کسب منابع سرمایه‌گذاری پایدار از طریق خرده فروشی (مخصوصاً توسعه فروش بیمه‌های زندگی)، مدیریت سبد سرمایه‌گذاری، خروج سرمایه انسانی خبره، عدم توانمندی شبکه فروش، ریسک‌های ناشی از رقابت، ریسک امنیت اطلاعات، حضور رقبای خارجی، نرخ شکنی و رقابت غیر حرفه‌ای رقبا، نوآوری رقبا، عدم رعایت توافقنامه‌های سندیکا توسط رقبا، موفقیت رقبا در جذب بیمه گذاران با ارائه خدمات مطلوبتر، ریسک تلاطم‌ها و رکود و وضعیت نامناسب اقتصادی، افزایش نرخ بیکاری، نوسانات نرخ ارز، افزایش نرخ تورم، تغییرات در سود بانکی، تضعیف وضعیت معیشتی و اقتصادی مردم و کاهش قدرت خرید خانوار (جهت خرید بیمه‌نامه‌های اختیاری مثل بدنه و زندگی)، ریسک‌های اقتصادی و اجتماعی ناشی از شیوع بیماری‌های همه‌گیر، ریسک‌های سیاسی، تلاطم‌های سیاسی در منطقه، تحریم‌ها (و اثر آن‌ها بر بیمه‌های اتکایی، مبادرات بانکی، زیرساخت‌های نرم افزاری و تکنولوژی و ...)، ریسک‌های ناشی از قوانین مالیاتی</p>	
<p>برنامه‌ها و راهبردهای مدیریت برای پاسخ به ریسک‌ها</p> <p>ارائه نرخ‌های کارشناسی و فنی و پیروی از قانون اعداد بزرگ، انتخاب قراردادها و ریسک‌های مناسب و حذف قرارداد‌های پر ریسک، اصلاح مستمر سیستم نرخ، تدوین برنامه وصول مطالبات جهت کاهش</p>	



تحلیل مدیریت	موضوع
<p>ریسک نقدینگی، کنترل دوره وصول مطالبات، کنترل ضریب خسارت در هر رشتہ، راه اندازی دپارتمان و کمیته مدیریت ریسک، کنترل رشته‌های زبان ده و بهبود نظارت و کنترل فنی خصوصاً در خسارت، توسعه بیمه‌نامه زندگی به منظور ایجاد منابع سرمایه‌گذاری پایدار، نظارت بر عملکرد ارزیابان خسارت، آموزش و توسعه مستمر پرسنل و نمایندگان، تخصصی سازی نمایندگان، واگذاری ریسکهای بزرگ از طریق قراردادهای انتکابی جهت کنترل ریسک، واگذاری ریسکهای بیش از ظرفیت نگهداری از طریق کنسرسیوم با شرکت‌های بیمه‌ای، اخذ قرارداد خسارات فاجعه‌آمیز، استفاده از ظرفیت طرح جبران و همچنین ظرفیت سایر رشتہ‌های بیمه‌ای جهت توسعه فروش بیمه‌های زندگی، بهبود نظارت بر شعب و نمایندگان، تمرکز بر کشف تقلبات و تخلفات، نظارت بر فرآیندهای برونو سپاری، پیاده سازی استانداردهای امنیت اطلاعات، ارتقای سیستم‌های بیمه‌گری، داده‌کاوی و راه اندازی سیستم‌های هوشمندی کسب و کار، پالایش قرارداد مراجع و حذف مراجع مختلف و یا غیر ضروری، مدیریت ریسک قراردادهای بزرگ، بازنگری و بهبود فرآیندها در زمینه صدور و ارائه خدمات، طراحی و پیاده‌سازی محصولات جدید، افزایش نظارت سیستمی بر پرداخت خسارت، ارتقای مدیریت ارتباط با مشتریان.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>مشتریان سازمانی (دولتی و خصوصی) و مشتریان افرادی</li> <li>طبق آخرین آمار رسمی منتشرشده از سوی بیمه مرکزی ج.ا.ایران در سال ۹۸، سهم بازار شرکت در سال ۹۷ برابر با ۷,۹ درصد بوده و بیمه دی رتبه سوم را از نظر سهم بازار بین ۳۰ شرکت بیمه به خود اختصاص داده است.</li> </ul>	<p>بازارهای اصلی، وضعیت رقابتی و جایگاه شرکت در آن بازارها در مقایسه با شرکت‌های فعال در صنعت و سهم محصولات شرکت از بازارها</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>قوانين دولتی مستقیم نظیر قانون بیمه، قانون تأسیس بیمه مرکزی، آینین‌نامه‌های مصوب شورای عالی بیمه، قانون بیمه شخص ثالث و...</li> <li>قوانين دولتی غیرمستقیم نظیر قوانین مالیاتی، قانون مبارزه با پولشویی، مصوبات هیئت دولت و هیأت وزیران، قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجارتی، قوانین تأمین اجتماعی و...</li> <li>کلیه شاخص‌های کلان اقتصادی و اجتماعی نظیر نرخ تورم، نرخ بیکاری، شاخص رفاه، سطح درآمد و قدرت خرید و ...</li> </ul>	<p>قوانين و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها، از جمله مولفه‌های اقتصاد کلان</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>محیط کسب و کار و صنعتی که شرکت در آن صنعت فعالیت می‌کند و فرصت‌ها و ریسک‌های حاکم بر محیط</li> <li>رشد بازارهایی نظیر بازار سرمایه</li> <li>شیوع ویروس کووید ۱۹ و تأثیر آن بر کسب و کارها</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>متغیرهای محیط کلان شامل قوانین و مقررات، وضعیت سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی، پیشرفت تکنولوژی و نوآوری</li> <li>نیازها و آگاهی مردم، وضعیت معیشتی و قدرت خرید و میزان رفاه جامعه</li> <li>مخاطرات محیطی، وضعیت جغرافیایی و آب و هوا</li> <li>اقدامات رقبا</li> <li>شیوع بیماری کرونا</li> </ul>	<p>عواملی که می‌توانند اثر عمده‌ای بر صنعت و محیط بیرونی شرکت داشته باشند</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>معادلات سیاسی داخلی و بین‌المللی</li> <li>بلایای طبیعی</li> <li>شیوع ویروس کرونا و تأثیر آن بر مسدود شدن مرزها</li> </ul>	<p>رویدادها، اتفاقات یا معاملاتی که اندازه گیری اثر آن بر شرکت، همراه با ابهام عمده است.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>بررسی و تحلیل مداوم محیط داخلی و خارجی شرکت و فعالیت رقبا و نیازمندی مشتریان</li> <li>تهیه گزارش‌ها ادواری سه‌ماهه، ششم‌ماهه و سالانه از مطالعات و بررسی‌های انجام شده</li> </ul>	<p>چگونگی مواجهه مدیر با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت‌های برآمده از آن روندها و نحوه اندازه گیری میزان موقوفیت و دوره زمانی ارزیابی آن</p>

تحلیل مدیریت	موضوع
<p>برگزاری جلسه‌های دوره‌ای بهمنظور برقراری ارتباط مؤثر و بررسی فرصت‌های خدمت‌رسانی عقد قراردادهای مهم بیمه‌ای برای ارائه خدمات به مشتریان عمده و سهامداران بالاخص قرارداد مهر فیروزه ای (تفاهم نامه با بانک قرض الحسن مهر ایران برای صدور بیمه نامه اقساطی) بررسی و تحلیل نحوه تأثیرگذاری این روابط بر میزان نقدینگی، سودآوری و میزان رسیک پذیرفته شده</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● روابط مهم با ذینفعان و چگونگی</li> <li>● احتمال تاثیر این روابط بر عملکرد، ازش و ماهیت کسب و کار شرکت و</li> <li>● چگونگی مدیریت این روابط</li> </ul>	
<p>قرارداد کانون بازنشستگان تأمین اجتماعی و کمود نقدینگی، خدشه‌دارشدن برنده، تضعیف سطح توانگری قرارداد ایران خودرو و حجم بالای صدور بیمه‌نامه و وصول نشدن حق بیمه‌های مربوطه کمود نیروی متخصص</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● موضوعاتی که قبل از عملیات جاری شرکت</li> <li>● تاثیر داشتند و اکنون، انتظار می‌رود بر</li> <li>● عملیات آتی تاثیر نداشته باشند</li> </ul>	
<p>بخش‌بندی بازار به تفکیک استان با هدف شناسایی گروه‌های هدف و برنامه‌ریزی فروش توسعه شبکه فروش با آموزش کارکنان شعب و نمایندگان در حوزه‌های فنی و بازاریابی، تشکیل شبکه فروش تخصصی برای بیمه‌های زندگی، جذب نماینده با توزیع مناسب در سطح کشور توسعه فروش محصولات بیمه‌ای به صورت بسته‌ای و استفاده از طرفیت‌های بیمه‌ای مشتریان فعلی برون‌سپاری بخش‌هایی از فرایند صدور و خسارت (بازدید اولیه و ارزیابی خسارت) ارتقای بهره‌وری قراردادها با مراجع درمانی بهینه‌سازی پایگاه اطلاعات مشتریان سازمانی و انفرادی شناخت نیازها و انتظارات مشتریان و طراحی و توسعه خدمات مناسب با نیازهای شناسایی شده ایجاد بستر دیجیتالی مناسب برای فروش آنلاین محصولات بیمه‌ای بهینه‌سازی فرایند شرکت در مناقصات و پیاده سازی سامانه مناقصات تمرکز بر بخش‌های دارای پتانسیل بازار</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● برنامه توسعه شبکه یا بازارهای جدید</li> </ul>	
<p>تحریم‌های بین‌المللی از نظر اثرگذاری بر وضعیت اقتصادی کشور، بیمه‌های اتکایی، زیرساخت‌های نرم افزاری و تکنولوژی ریسک منطقه و ریسک‌های زیستمحیطی و بلایای طبیعی تغییرات نرخ ارز تغییرات سودهای بانکی افزایش مطالبات با توجه به وضعیت اقتصادی کشور تغییر وضعیت توانگری شرکت و حد نگهداری اخذ پوشش اتکایی مازاد خسارت با هدف افزایش توان شرکت در پوشش بلایای طبیعی تضعیف وضعیت معیشتی و اقتصادی مردم تمدید قرارداد درمان تکمیلی بنیاد شهید و ایثارگران تقویت رضایتمندی بیمه‌گذاران با ارائه خدمات مناسب و ارتقای جایگاه ذهنی برنده شرکت افزایش قیمت خودرو از نظر اثرگذاری روی بیمه‌های خودرو (فرصت و تهدید همزمان) شیوع بیماری کرونا</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● موضوعات مهمی که بر عملیات آتی</li> <li>● شرکت تاثیرخواهند گذاشت در حالیکه</li> <li>● در گذشته تاثیر نداشتند</li> </ul>	
<p>ایجاد کانال‌های خدمات الکترونیک، فروش و ارائه خدمات پس از فروش آنلاین و بهینه‌سازی آنها ظهور کسب‌وکارهای آنلاین متعدد فروش و مقایسه خدمات بیمه افزایش کیفیت خدمات در فضای مجازی از طریق سامانه تخصصی بیمه‌های زندگی تحفیف مستقیم (کاهش قیمت) و تخفیف غیرمستقیم (حجمی) با ارائه خدمات مکمل افزایش حجم تخفیفات به دلیل ورود رقبای جدید به صنعت اقدامات برخی از رقبا در خصوص فروش انواع بیمه‌نامه‌های اقساطی با شرایط مطلوب برای بیمه‌گذار</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● تغییر در الگوهای خرید مشتریان،</li> <li>● روش‌های فروش و حجم تخفیفات</li> </ul>	

تحلیل مدیریت	موضوع
<ul style="list-style-type: none"> <li>ظهور نیازهای جدید برای مشتریان</li> <li>درخواستهای مشتریان برای پوشش خطرات جدید و ارائه امکان خرید از طریق کانالهای دیجیتال</li> <li>معرفی محصولات بیمه‌ای و محصولات مختلف پس‌انداز برای سایر مخاطبین مختلف بیمه‌ای</li> <li>ارائه تخفیفات در سایر محصولات شرکت برای مشتریان بیمه‌های عمر انفرادی</li> <li>طراحی محصولات ترکیبی در راستای استراتژی سازمان و افزایش رضایت مشتریان</li> <li>تمرکز بر رعایت تناسب بیمه‌گذاران سازمانی و خرد</li> <li>اعطای حجم اعظم تخفیفات به موضوعاتی با ریسک‌های پایین بر اساس تحقیقات انجام شده</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>تغییر در ساختار سازمانی کلان و واحدهای وظیفه‌ای بهمنظور بهبود عملکرد</li> <li>ارزش‌آفرینی از طریق کار تیمی، ارتقای دانش و برونو سپاری و درنتیجه افزایش کارایی و بهره‌وری</li> <li>بهره‌گیری از نیروی انسانی متخصص، توانمند و متهد</li> <li>استفاده از زیرساخت‌های نرم‌افزاری روزآمد</li> </ul>	<b>ساختار واحد تجاری و نحوه ارزش‌آفرینی آن</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ضوابط ارائه خدمات بر اساس چارچوب‌های مصوب شورای عالی بیمه و بیمه مرکزی ج.ا.ایران بهبود می‌یابد و در موارد غیر عرف از نهاد ناظر استعلام می‌شود.</li> <li>ساده‌سازی فرایندهای فروش و پرداخت خسارت با افزایش حدود اختیارت و اعطای مجوزهای لازم به شبکه فروش</li> <li>همکاری بیشتر با شرکت‌های ارزیاب خسارت در راستای ارائه خدمات سریع تر</li> <li>انعقاد قرارداد اتکایی مازاد خسارت فاجعه و افزایش حدای قرارداد در سایر قراردادهای موجود بازنگری فرایندهای صدور و خسارت و دستورالعمل‌ها و شیوه‌نامه‌های مربوطه</li> <li>تدوین برنامه آموزشی مدون برای سامانه رسما (بیمه‌های درمان)</li> <li>یکپارچه‌سازی اطلاعات در نرم‌افزارهای مربوط به بیمه‌های درمان</li> </ul>	<b>تغییرات در شرایط و ضوابط قرارداد خدمات</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>بازنگری کلیه فرایندها در زمینه صدور و ارائه خدمات</li> <li>بررسی فنی و اکچوئی خسارت‌های ادوار گذشته بهمنظور بازبینی نرخ‌ها و ارائه خدمات نوین با توجه به نیازمندی‌های موجود در جامعه</li> <li>کاهش ضریب خسارت به دلیل وصول مطالبات و انتخاب ریسک‌های مناسب</li> <li>تحريم‌های اقتصادی و تغییر در شرایط اقتصادی و وضعیت معیشتی مردم</li> <li>تغییرات نرخ ارز در قراردادهای منعقده</li> <li>برگزاری دوره‌های آموزشی برای شبکه فروش</li> <li>تمرکز بر کشف تقلبات</li> <li>افزایش نظارت</li> </ul>	<b>دلیل تغییر نتایج ناشی از معیارهای عملکرد در طی دوره</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>سرمایه‌های انسانی متخصص، شبکه فروش مجرب و حرفه‌ای با کارشناسی حرفه‌ای ریسک‌های ارجاع شده در سود (زیان) شرکت مؤثر است.</li> <li>مدیریت ریسک با دسترسی و جمع‌آوری اطلاعات کارشناسی‌شده و جمع‌آوری سایر اطلاعات از ربطیں قابل اعتماد (سهامداران، رؤسای شعب، بیمه‌گر اتکایی، نهادهای ناظر و مرتبط) و سایر منابع و به استناد آینین‌نامه‌ها، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها</li> <li>انقاد قرارداد با نیروگاه‌های مطرح کشور با هدف ارتقای اعتبار برنده بیمه دی</li> <li>و اگذاری ریسک‌های بزرگ از طریق قراردادهای اتکایی بهمنظور کنترل ریسک</li> <li>و اگذاری بیمه‌نامه‌های بیش از ظرفیت نگهداری از طریق کنسرسیوم با شرکت‌های بیمه‌ای ارائه خدمات بیمه‌ای در قالب تفاهمنامه به جامعه سهامداران اصلی و گروه مالی دی</li> <li>استفاده از ظرفیت طرح جبران برای توسعه فروش بیمه‌های زندگی و ارائه سایر خدمات بیمه‌ای</li> <li>استفاده از ظرفیت سایر رشته‌های بیمه‌ای در راستای فروش بیمه‌های زندگی</li> </ul>	<b>اطلاعاتی در خصوص منابع ، ریسک‌ها و روابطی که به اعتقاد مدیر می‌توانند</b> <b>بر ارزش شرکت تاثیر گذار باشند و همچنین چگونگی مدیریت این منابع ،</b> <b>ریسک‌ها و روابط</b>

تحلیل مدیریت	موضوع
<ul style="list-style-type: none"> <li>فروش انواع بیمه‌های آتش‌سوزی، مهندسی، مسئولیت، حمل و نقل، خودرو، زندگی، درمان، حادث، مسافرتی، طرح‌های خاص و سایر رشته‌های بیمه‌ای (با ارائه طرح‌های متنوع متناسب با نیازهای شناسایی شده برای گروه‌های هدف)</li> <li>بررسی پرونده‌های اعلام خسارت و پرداخت خسارت مطابق با دستورالعمل‌ها و آینه‌نامه‌های مرتبط فرایندهای تجاری شرکت در دو حوزه ارزیابی رسک و صدور بیمه‌نامه‌ها و ارائه خدمات پس از صدور و ارزیابی و پرداخت خسارت است. فرایندهای صدور و خسارت در برخی موارد (ارزیابی خسارت و بازدید اولیه برای بیمه‌های خودرو و ارزیابی خسارت درمان) از طریق برونو سپاری بهینه شده است.</li> <li>ارائه خدمات بیمه‌ای از طریق شب بیمه دی در سراسر کشور، نمایندگان و پورتال رسمی شرکت نگهداشت قراردادهای بزرگ با مشتریان حقوقی مطلوب فعلی</li> </ul>	<b>محصولات و خدمات اصلی ، فرآیندهای تجاری و روش‌های توزیع شرکت</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>أخذ پوشش‌های اتکابی برای رسک‌های پذیرفته شده در شرکت</li> <li>توسعه فروش بیمه‌نامه‌های خرد در پستر دیجیتال</li> <li>راه اندازی سامانه پورتال مشتریان و اطلاع‌رسانی به مشتریان از طریق سترهای دیجیتالی</li> <li>ایجاد سازمان فروش مطابق با آینه‌نامه ۹۶ بهمنظور هدایت و رهیی مناسب نمایندگان</li> <li>طراحی و توسعه محصولات جدید در رشته‌های مختلف -مسئولیت فردی و خانوادگی، درمان انفرادی، خانواده و درمان متصل به عمر، حادث</li> <li>ارائه خدمات بیمه‌ای مشترک با استارت‌آپ‌ها در زمینه صدور آنلاین بیمه‌نامه‌ها</li> <li>ورود به بازار سایر رویه‌های گمرکی</li> <li>ارائه خدمات بیمه‌ای به مرکز درمانی با استفاده از فضای طرح جبران</li> </ul>	<b>برنامه توسعه محصولات یا خدمات جدید</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم انتخاب رسک‌های بالا و همچنین عدم قبول رسک‌های واحدی‌ای که مجوز فعالیت از مراجع معتبر نداشته باشند</li> <li>تسهیل فرایند صدور و فروش بیمه‌نامه‌ها از طریق بازنگری در دستورالعمل‌های جاری</li> <li>افزایش حدود اختیارات شب و کارشناسان برای تسهیل فرایندها</li> <li>تقویت زیرساخت‌های اطلاعاتی، نیروی انسانی و تجهیزات موردنیاز برای بهینه‌سازی ارائه خدمات مرتبط با قرارداد بیمه درمان تکمیلی بیناد شهید و امور ایثارگران</li> <li>پالایش پرتفوی شرکت در رشته‌های مختلف برای مدیریت رسک‌های پذیرفته شده</li> <li>ارتقای سیستم‌های بیمه‌گری</li> <li>افزایش حق‌بیمه تولیدی در بیمه‌نامه بدن</li> <li>کاهش ضریب خسارت ترکیبی در بیمه‌نامه بدن</li> <li>ایجاد تغییرات در سیستم اعلام خسارت و ثبت از طریق وب سرویس</li> <li>افزایش نظارت سیستمی بر پرداخت خسارت و کشف تقلبات احتمالی</li> </ul>	<b>وضعیت جاری فعالیت‌های اصلی و زیر بنایی شرکت و تغییرات آنها نسبت به قبل</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>پیاده‌سازی محصولات جدید</li> <li>یکپارچه‌سازی سیستم نرم افزاری</li> <li>تقویت شبکه فروش و تشکیل سازمان‌های فروش</li> <li>توسعه دانش فنی و بازاریابی نمایندگان در رشته‌های مختلف، به ویژه در بیمه‌های زندگی</li> </ul>	<b>فعالیت‌های فعلی ، موقعیت فعالیت‌ها و خطوط تجاری جدید</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>کمبود شبکه فروش متخصص و حرفه‌ای (نیازمند ارتقای دانش تخصصی نمایندگان فعلی و جذب نمایندگان فروش جدید)</li> <li>رقابت غیرحرفاء در صنعت (نیازمند توسعه دانش فنی و بازاریابی در شرکت برای ارائه نرخ و شرایط فنی)</li> <li>ورود شرکت‌های رقیب در حوزه محصولات جدید شرکت</li> <li>معضلات سیاسی و اقتصادی و احتمال از دست دادن مشتریان</li> <li>افزایش آمار تقلبات و خسارت‌ها (نیازمند آموزش و نظارت دقیق بر امور صدور و پرداخت خسارت)</li> </ul>	<b>رسک‌ها و مفروضات لازم برای دستیابی به اهداف کمی</b>



تحلیل مدیریت	موضوع
<p>افزایش سهم بازار و فروش مناسب به جهت کاهش نسبت خسارت          کنترل ضریب خسارت با هدف افزایش درآمد از محل و اکنادی انتکایی          وصول به موقع حق بیمه و مطالبات          جذب نماینده‌های جدید در راستای توسعه فروش و تحقق بودجه فروش          جذب نیروهای انسانی توانمند در راستای پشتیبانی فروش          ویروس کرونا اتفاق خاصی در فروش شرکت‌های بیمه‌ای نیست و تنها یک اتفاق بهداشتی است که شرکت‌های بیمه‌ای در بیمه‌نامه‌های عمر خود آن را پوشش داده‌اند و خسارت کسانی که مبتلا شوند و فوت کنند در بیمه‌نامه‌های عمر قابل پرداخت است.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●</li> <li>●</li> <li>●</li> <li>●</li> <li>●</li> <li>●</li> </ul>
<p>۱- کمک به سیل زدگان استان‌های شمالی (گلستان) و جنوبی (سیستان و بلوچستان، خوزستان و لرستان) در سال ۹۸          ۲- اجرای طرح زنگ بیمه (معرفی فرهنگ بیمه) و اهدای بسته‌های لوازم التحریر میان کودکان استان زلزله زده کرمانشاه          ۳- توزیع ماسک و اقلام بهداشتی بین بیمه شدگان و مشتریان شرکت          ۴- همکاری با کمپین مشترک تبلیغاتی انجمن اهدای عضو ایرانیان</p>	<b>اقدامات انجام شده در زمینه مسئولیت اجتماعی</b>
<p>۱- اجرای برنامه تبلیغاتی مشترک با انجمن اهدای عضو و انعقاد تفاهم نامه همکاری مشترک جهت معرفی و فروش محصولات بیمه‌ای</p>	<b>اقدامات انجام شده در زمینه تبلیغات</b>
<p>۱- باشگاه مریبیان - بیمه‌های مهندسی          ۲- باشگاه مریبیان - بیمه عمر          ۳- آموزش شعب سرآمد (۴ شعبه)          ۴- تدوین سندهای مدیریت دانش          ۵- باشگاه مریبیان - بیمه‌های خودرو          ۶- باشگاه مریبیان - بیمه اشخاص          ۷- ثبت سوابق آموزشی همکاران جدیدالورود جهت صدور حکم          ۸- آزمون تعیین صلاحیت کارکنان دفاتر نمایندگی          ۹- تهییه دستورالعمل و شیوه نامه IDP ارزیابی پیشرفت برنامه توسعه فردی همکاران و ارزیابی مستمر و نهایی          ۱۰- آموزش فنی، بازاریابی و فروش نمایندگان بیمه عمر          ۱۱- آموزش تیم سازی نمایندگان برتر          ۱۲- تولید محتوای خسارت درمان          ۱۳- آموزش پرسنل ستاد (خارج از سازمان)          ۱۴- تهییه کتاب و محتوای آموزشی</p>	<b>اقدامات صورت گرفته در بخش آموزش</b>

# با شما، برای جبران



## اطلاعات تماس شرکت

نشانی: تهران، میرداماد، بین خیابان مصدق شمالی و بزرگراه مدرس، شماره ۲۳۹

تلفن گویا: ۰۲۱۳

دورنگار: ۰۲۹۱۵۰۴۰

پست الکترونیکی: info@dayins.com

سایت اینترنتی واحد امور سهامداران: <http://www.dayins.com>

مسئول پاسخگویی به سوالات سهامداران: سرکار خانم عباسی زاده داخلی ۱۳۶۷



