

بیمه زندگی خاورمیانه



گزارش هیأت‌مدیره شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

(سهامی عام)

به مجمع عمومی عادی سالانه

سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

- ۱- گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت
- ۲- گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی
- ۳- صورتهای مالی:
 - ۳-۱- صورت وضعیت مالی
 - ۳-۲- صورت سود و زیان
 - ۳-۳- صورت جریان وجوه نقد

**مجمع عمومی عادی سالانه، سهامداران شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام)**

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قسمتی از قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار بدینوسیله گزارشی درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود تهیه و به شرح ذیل تقدیم می‌گردد. گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش‌های سالانه هیأت‌مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت‌های مالی می‌باشد و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیأت‌مدیره فراهم می‌آورد.

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت است، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیأت‌مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت‌های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می‌توان پیش‌بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده‌کنندگان می‌شود، از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۳/۲۹ به تایید هیأت‌مدیره رسیده است.

امضاء	سمت	مؤلف / غیر مؤلف	نماینده اشخاص حقوقی	اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل
	رئیس هیأت‌مدیره	مؤلف	محمد ابراهیم امین	بانک خاورمیانه (سهامی عام)
	نایب رئیس هیأت‌مدیره	غیر مؤلف	-	سید حسین سلیمی
	عضو هیأت‌مدیره	غیر مؤلف	-	پرویز عقیلی کرمانی
	عضو هیأت‌مدیره	غیر مؤلف	-	سید احمد احمدی هاشمی
	عضو هیأت‌مدیره	غیر مؤلف	-	خسرو اسمعیل زاده
	عضو هیأت‌مدیره	غیر مؤلف	-	هادی برخوردار
	عضو هیأت‌مدیره	غیر مؤلف	-	عبداله فاتح
	مدیرعامل	-	-	مهدی نوروزی



فهرست

پیام رئیس هیأت مدیره.....	۴
پیام مدیرعامل.....	۵
گزیده اطلاعات.....	۹
کلیاتی درباره شرکت.....	۱۱
نظام راهبری شرکت.....	۱۴
مشخصات اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل.....	۱۴
کمیته‌های تخصصی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه.....	۱۶
شرکت از منظر بورس اوراق بهادار.....	۱۸
جایگاه شرکت در صنعت بیمه ایران.....	۱۹
طرح‌های توسعه شرکت در بخش فناوری اطلاعات.....	۲۰
مدیریت ریسک در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه.....	۲۱
فعالیت‌های توسعه منابع انسانی.....	۲۲
فعالیت‌های مربوط به خدمات پس از فروش.....	۲۴
برنامه‌های آینده شرکت.....	۲۴
محیط حقوقی شرکت.....	۲۵
گزارش عملکرد اجتماعی شرکت.....	۲۵
پیشنهاد هیأت مدیره برای تقسیم سود.....	۲۶
اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته.....	۲۷
اطلاعات تعهدات مالی.....	۲۷
اطلاعات تماس با شرکت.....	۲۷
مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری.....	۲۸
نسبت‌های مالی.....	۳۱



پیام رئیس هیأت مدیره

بر اثر صبر نوبتِ ظفر آید

صبر و ظفر، هر دو دوستان قدیمند

تا چه قبول افتد و چه در نظر آید

صالح و طالح متاع خویش نمودند

سالی که پشت سر گذاشتیم به لحاظ شیوع اپیدمی کرونا و تأثیر آن بر کسب و کارها از یک سو و تداوم رکود اقتصادی، تورم مزمن و تحریم‌های جهانی از سوی دیگر بعنوان سالی سخت در اذهان و تاریخ فعالیت اقتصادی کشورمان باقی خواهد ماند. تنگنایی دشوار که همراه با سوء مدیریت‌ها در برخورد با مشکلات پیش گفته همه بنگاه‌های اقتصادی را به سختی و مرارت افکند. در چنین دوران دشوار و کمرشکنی که خانوارهای ایرانی به مشقت امرار معاش گرفتار بودند متاع شرکت بیمه زندگی خاورمیانه مقبول طبع بیش از ۱۲۰,۰۰۰ نفر از هموطنان مان قرار گرفت تا برای رهایی از آینده‌ای نامطمئن با ما همراه شوند و با اعتماد به عملکرد شرکت در ردیف مشتریان و بیمه‌گذاران ما قرار گیرند.

تدابیر و راهنمایی‌های هیأت مدیره و تلاش مدیران و کارکنان هم در حوزه بازاریابی و فروش و هم در قلمرو سرمایه‌گذاری اندوخته‌های بیمه‌گذاران نتایج مطلوبی به بار آورد که پرداخت ۸۳ درصدی مشارکت در منافع به بیمه‌گذاران را ممکن ساخت. این رقم رکوردی است که در سال ۹۹ و سال‌های قبل هیچ بیمه‌گری در زمینه بیمه‌های عمر بدان دست نیافته است.

جذب فروشندگان خبره و توانمند، ایجاد بستر فن‌آوری و مکانیزاسیون یکپارچه کلیه فرآیندهای بیمه زندگی درونزا و غیر وابسته به بازار سخت‌افزار و نرم‌افزارهای رایج در صنعت بیمه که سرنوشت توسعه و نوآوری را به بیرون از شرکت نمی‌سپارد، ستاد محدود و نخبه و هماهنگی که کارآمدی و کارایی را تضمین و هزینه‌ها را کاهش می‌دهد، ساختار فروش متکی بر ارزیابی‌های هفتگی و ماهانه و پاداش به عملکرد و پالایش غیر کارآمدان در دوره‌های کوتاه ارزیابی، سیستم ارتقاء مبتنی بر عملکرد کارکنان بجای ارتقاء مبتنی بر رزومه‌سازی، و بخشی از مزیت‌های رقابتی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه بشمار می‌آید.

جا دارد از بصیرت و تدبیر سایر اعضای محترم هیأت مدیره که هر یک کارنامه درخشانی در بنگاهداری خصوصی واقعی دارند، مدیران، کارکنان و شبکه نمایندگی و فروش که این توفیقات را میسر ساختند سپاسگزاری و قدردانی کنم و سهامداران محترم را ارج گذارم که با مشارکت در تأسیس و ادامه فعالیت کارآمد شرکت در ایجاد رونق اقتصادی، اشتغال‌زایی و رفاه مردم شریف ایران نقش آفرینی می‌نمایند و باشد که تصمیم آنان به تخصیص سود سال ۹۹ به افزایش سرمایه بر توانگری و اعتبار شرکت و اعتماد بیشتر و راسخ‌تر بیمه‌گذاران بدان بیفزاید.

امیدوارم که حق تعالی پاداش همه ما را سربلندی، عزتمندی، رفاه و آسایش مردم و جامعه ایران قرار دهد که هیچگاه این چنین محتاجش نبوده‌ایم.

محمدابراهیم امین

رئیس هیأت مدیره



پیام مدیر عامل

با تغییر روش زندگی در جوامع بشری و پیدا شدن نیازها و چالش‌های جدید، لزوم وجود بیمه‌های نوین بخصوص بیمه‌های زندگی برای پاسخ به آن نیازها، بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است. همچنین با شیوع همه‌گیری ویروس کرونا در سراسر جهان بسیاری از ساختارهای سنتی کسب‌وکار آسیب‌های جدی را تجربه کردند.

از سوی دیگر هرم سنی جمعیت در کشور به دلیل کاهش نرخ افزایش جمعیت و به تبع آن کاهش درآمد حق‌بیمه واریزی، در آینده‌ای نه چندان دور صندوق‌های بازنشستگی از ایفای تعهدات خود ناتوان خواهند بود. شرکت‌های بیمه می‌توانند با رویکرد و مدیریت صحیح، برای برون رفت از این بحران نقش مهمی ایفاء کنند. با توجه به اینکه در برنامه ششم توسعه به عنوان اسناد بالادستی، افزایش ضریب نفوذ بیمه، تکلیفی است که بر عهده صنعت بیمه گذاشته شده است. بی شک یکی از بسترهای بالقوه ارتقاء ضریب نفوذ، گسترش بیمه‌های زندگی در جامعه است و حرکت صنعت به سوی تأسیس شرکت‌های تخصصی بیمه زندگی نیز یکی از راهکارهای تحقق این برنامه است.

در حال حاضر شرکت‌های جدیدی پا به عرصه گذاشته‌اند و تعداد زیادی نیز در انتظار دریافت مجوز هستند. شرکت بیمه زندگی خاورمیانه به عنوان اولین شرکت تخصصی در بیمه‌های زندگی با پشتوانه سهامداران و هیأت‌مدیره قدرتمند و با اتکاء به نیروی انسانی متخصص و کارآزموده و با بهره‌گیری از زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و با ارائه محصول مستمری و بازنشستگی تکمیلی، توانسته است ضمن ایجاد مزیت رقابتی، جایگاه مناسبی در صنعت بیمه کشور به خود اختصاص دهد.

عملکرد سال ۹۹

با توجه به ماندگاری و پایداری بیشتر بیمه‌های انفرادی نسبت به بیمه‌های گروهی، استراتژی فروش شرکت این است که همزمان با فروش سازمانی-گروهی، فعالیت در زمینه فروش بیمه‌نامه‌های انفرادی با تمرکز بیشتری ادامه پیدا کند.

میزان فروش بیمه‌نامه‌های انفرادی در فروردین ماه ۱۳۹۹ مبلغ ۱/۳ میلیارد تومان بود که با هدف‌گذاری‌های صورت گرفته هر ماه ۲۰ درصد افزایش فروش، پیش‌بینی شده بود؛ که با تلاش همکاران و سازمان فروش توانستیم جهش بسیار خوبی داشته باشیم به نحوی که در اسفند ماه ۱۳۹۹ فروش بیمه‌نامه‌های انفرادی از مبلغ ۱۹ میلیارد تومان فراتر رفت.

در سال ۱۳۹۸ فروش کل بیمه‌نامه انفرادی شرکت مبلغ ۱۲/۵ میلیارد تومان بود که این عدد در سال ۱۳۹۹ بالغ بر ۹۷ میلیارد تومان شد. به همین ترتیب چشم‌انداز فروش شرکت در سال ۱۴۰۰ را دستیابی به فروش ۴۰۰ میلیارد تومان ارزیابی می‌کنیم که امیدواریم با تلاش همکاران و سازمان فروش محقق شود.

در سال ۱۳۹۹ نرم‌افزار ما بصورت کامل استقرار یافت و اشکالات آن در کار، رفع و بروزرسانی گردید. در حال حاضر با توجه به انعطاف‌پذیری این سیستم ما قادریم هر محصول جدیدی را در کوتاهترین زمان ممکن به آن اضافه و به بازار ارائه دهیم. نرم‌افزار بیمه‌گری مورد استفاده در حال حاضر یکی از مزیت‌های رقابتی شرکت در صنعت

و میان سایر شرکت‌های بیمه‌ای است.

یکی دیگر از دستاوردهای ما در بیمه زندگی خاورمیانه دستیابی به یک رابطه سازمانی منطقی و مناسب بین بخش‌های بازاریابی، فنی و IT بوده که باعث بالا رفتن سرعت هماهنگی ما با نیازهای مشتریان شده است. این سیکل بروز رسانی و تکامل، به طور مداوم ما را در جریان بروزترین شرایط بازار قرار داده و محصولاتمان را بهینه و همچنین به مبحث نوآوری و جذب نیروهای جدید و توانمند در شبکه فروش نیز کمک شایانی کرده است. در حوزه نمایندگان و کارگزاران، گزینش و جذب نمایندگان توانمند و تمرکز بر آموزش تخصصی و کاربردی نمایندگان با استفاده از مدرسین متخصص در زمینه شیوه‌های نوین بازاریابی، فروش و روانشناسی فروش در دستور کار قرار دارد. با تلاش همکاران ما در واحد امور نمایندگان در حال حاضر بیش از ۵۰۰۰ نماینده و بازاریاب شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در سراسر کشور در حال فعالیت هستند که به نوبه خود شبکه فروش بزرگی در میان رقبا به حساب می‌آید. تا به امروز بیش از ۲۷ دفتر هماهنگی و آموزش در شهرهای مختلف راه‌اندازی کرده‌ایم. و بقیه دفاتر مورد نیاز هم در سال جاری راه‌اندازی خواهند شد که هم به معرفی برند شرکت کمک کرده و هم منجر به اعتمادسازی بیشتر به برند در شهرستان‌ها خواهد گردید.

مدل ارتباطی ما در گذشته بیشتر با تمرکز روی مدل B to B و ایجاد زیرساخت‌هایی در جهت ایجاد ارتباط منسجم و معنادار بین سازمان و نمایندگان فروش بوده است، اما در سال ۱۳۹۹ بیشتر به سمت تقویت ارتباط B to C حرکت کردیم تا بیمه‌گذاران بتوانند با سازمان ارتباط داشته و به ریز اطلاعات مربوط به بیمه‌نامه‌های مربوط به خودشان دسترسی داشته باشند. آخرین امکانی که در این مدل فراهم شده است امکان واریز و برداشت اندوخته بیمه‌گذار بود که مورد استقبال بیمه‌گذاران قرار گرفته است.

در حوزه فنی و اکچوئری نیز علاوه بر تولید محصولات جدید بیمه‌ای، محصولات موجود نیز با توجه به نیازهای مشتریان و بازار مورد بازنگری و بروزرسانی قرار می‌گیرد. پاسخگویی مناسب و به موقع به استعلامات و همچنین تولید محتوای فنی و جمع‌آوری و تحلیل داده‌های سایر شرکت‌های بیمه‌ای و بازار نیز در الویت قرار دارد. در اواخر سال ۱۳۹۹ محصول مستمری آنی با توجه به نیاز و ظرفیت‌های بازار سرمایه، طراحی و برای ارائه به مشتریان آماده گردید، که با توجه به بازخوردها و استقبال خوبی که از آن صورت گرفت؛ امیدواریم شاهد فروش خوب این محصول در سال جاری باشیم.

در بخش سرمایه‌گذاری، کمیته سرمایه‌گذاری با ارزیابی مداوم و مستمر سرمایه‌گذاری‌های انجام شده با توجه به بازده پرتفوی‌های مختلف طی ادوار گذشته و همچنین تأکید بر سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت با بازدهی مطلوب در حال فعالیت است و تمام اهتمام خود را در جهت حفظ و رشد سرمایه شرکت، بیمه‌گذاران و سهامداران بکار بسته است.

در حوزه روابط عمومی همکاری‌هایی با بیمه مرکزی و سندیکای بیمه‌گران ایران، در تولید برنامه‌های تلویزیونی و تدوین سند توسعه فرهنگ بیمه با هدف افزایش ضریب نفوذ صنعت انجام شده که باعث ارتباط با شرکت‌های همکار در جهت هم‌افزایی و پیشرفت کل صنعت بوده است.

همچنین در جهت تولید محتوا با استفاده از شیوه‌های نوین تبلیغات بر پایه فناوری‌های جدید ارتباطی و شبکه‌های اجتماعی در جهت برندسازی و شناساندن هرچه بیشتر نام شرکت بیمه زندگی خاورمیانه گام‌های



خوبی برداشته شده است.

در حوزه بسترهای نوین فروش، ارائه محصولات متنوع و ویژه شرکت توسط استارت‌آپ‌ها و اینشورتک‌ها و استفاده از امکانات آنها نیز بسیار کارساز بوده است و امید داریم که شاهد دستاورد خوبی در آینده این همکاری باشیم. در مجموع با اقدامات صورت گرفته؛ اکنون شرکت بیمه‌زندگی خاورمیانه در جایگاه مناسبی در صنعت بیمه کشور و بخصوص در رشته بیمه‌های زندگی قرار دارد و امیدواریم با برنامه‌ریزی و تلاش همکاران و سازمان فروش، طی سال ۱۴۰۰ این روند ادامه یافته و بتوانیم کارنامه مناسبی در پاسخ به اعتماد هیأت‌مدیره محترم و سهامداران عزیز ارائه دهیم.

مهدی نوروزی

مدیر عامل

A large, stylized graphic in shades of orange and yellow. It features a central circle containing a plant with two leaves. Surrounding this circle are several radiating lines, resembling sunbeams, extending towards the corners of the page.

گزارش هیأت مدیره به مجمع عمومی عادی سالانه

سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹



گزیده اطلاعات

الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال)

۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	شرح
۱۱۰,۷۷۲	۲۵۳,۳۱۲	۹۵۶,۰۶۴	حق بیمه صادره
۱۱۷,۳۵۱	۲۴۳,۶۶۰	۱,۱۳۰,۴۶۷	سود عملیاتی
(۶,۱۹۳)	۱۷,۲۹۲	۵,۴۵۶	درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی
۱۱۱,۱۵۸	۲۶۰,۹۵۲	۱,۱۳۵,۲۲۳	سود خالص _ پس از کسر مالیات
(۶,۵۹۱)	۱۸,۳۰۴	۳۸۰,۶۹۱	وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی

ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال)

۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	شرح
۱,۳۳۰,۲۵۳	۱,۷۵۸,۲۴۰	۳,۶۲۶,۵۱۱	جمع دارایی‌ها
۹۳,۴۰۱	۲۵۹,۵۳۳	۱,۲۲۵,۳۸۲	جمع بدهی‌ها
۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	سرمایه ثبت‌شده
۱,۲۳۶,۸۵۲	۱,۴۹۸,۷۰۷	۲,۴۰۱,۱۲۹	جمع حقوق صاحبان سهام

ج) نرخ بازده (درصد):

۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	شرح
%۱۱	%۱۷	%۴۲	نرخ بازده دارایی‌ها ^۱
%۱۲	%۱۹	%۵۸	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام ^۲ (ارزش ویژه)



(د) اطلاعات مربوط به هر سهم:

۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	شرح
۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع
۹۳	۲۱۷	۹۴۸	سود واقعی هر سهم (ریال)
۸۰	۱۱۰	-	سود نقدی هر سهم (ریال)
۶۰۱	۶۴۲۴	۵,۴۴۷	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش ^۳ (ریال)
۱,۰۳۱	۱,۲۵۰	۳,۰۳۴	ارزش دفتری هر سهم (ریال)
۶/۵	۲۹	۵/۸	نسبت قیمت به درآمد واقعی هر سهم ^۴ (ریال)

(ه) سایر اطلاعات:

۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	شرح
۳۵	۵۰	۴۸	تعداد کارکنان (نفر در پایان سال)

$$-۱ \quad \text{نرخ بازده دارایی‌ها} = \frac{\text{سود خالص}}{\text{متوسط جمع دارایی‌های ابتدا و انتهای دوره}}$$

$$-۲ \quad \text{نرخ بازده حقوق صاحبان سهام} = \frac{\text{سود خالص}}{\text{متوسط حقوق صاحبان سهام ابتدا و انتهای دوره}}$$

-۳ منظور از تایید گزارش، تاریخی می‌باشد که این گزارش به تصویب هیأت‌مدیره رسیده است.

$$-۴ \quad P/E = \frac{\text{قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش}}{\text{آخرین سود}}$$



کلیاتی درباره شرکت

تاریخچه شرکت

درخواست تأسیس شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در شهریورماه ۱۳۹۱ با سرمایه‌ای بالغ بر هزار و دویست میلیارد ریال به تأیید شورای عالی بیمه ایران رسید و پذیره‌نویسی آن در اسفندماه ۱۳۹۴ از طریق بازار سوم فرابورس انجام شد و در تاریخ هفتم دی‌ماه ۱۳۹۵ در اداره ثبت شرکت‌ها ثبت گردید. همچنین در تاریخ ۱۷ بهمن ۱۳۹۵ به موجب پروانه فعالیت شماره ۹۵/۱۰۰/۶۴۰۳۱ صادر شده توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، فعالیت شرکت رسماً آغاز شد.

فعالیت اصلی شرکت

موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه، عبارت است از:

- ۱- انجام عملیات بیمه‌ای بر اساس پروانه فعالیت صادره از سوی بیمه مرکزی ج.ا.ایران و ضوابطی که بیمه مرکزی ج.ا.ایران اعلام می‌کند.
- ۲- تحصیل پوشش بیمه‌های اتکایی از داخل یا خارج از کشور در رابطه با بیمه‌نامه‌های صادره در چارچوب ضوابط بیمه مرکزی ج.ا.ایران.
- ۳- سرمایه‌گذاری از محل سرمایه، ذخایر و اندوخته‌های فنی و قانونی در چارچوب ضوابط مصوب شورای عالی بیمه.

چشم‌انداز و بیانیه مأموریت

چشم‌انداز: دستیابی به جایگاه نخست پیشرفته‌ترین شرکت بیمه زندگی و مستمری کشور

بیانیه مأموریت: شرکت بیمه زندگی خاورمیانه برآنست که با ارائه محصولات جدید بیمه‌های زندگی به صورت فراگیر، با استفاده از کارشناسان مجرب، مطابق با استانداردهای بین‌المللی و با کسب حداکثر رضایت مشتریان به چشم‌انداز خود دست یابد.

پایه‌ریزی یک شرکت بیمه در وضعیت اقتصادی حاضر، مستلزم ترسیم چشم‌اندازی صحیح و هدف‌گذاری مناسب است. طبق بررسی‌های بعمل آمده و با نگاه اجمالی به ارقام و اطلاعات صنعت بیمه به ویژه شاخص‌هایی مانند ضریب نفوذ بیمه، حق بیمه سرانه و علی‌الخصوص وضعیت بیمه‌های زندگی، بیانگر آن است که کشور از استعداد و پتانسیل بالایی برای ارتقاء شاخص‌های مذکور برخوردار می‌باشد. بنابراین بر پایه یک برنامه‌ریزی مناسب و صحیح و با رویکردی پویا و خلاق می‌توان در چارچوب یک شرکت بیمه تخصصی، بصورت مشخص اهداف کلان زیر را محقق نمود:

- ارائه انواع بیمه‌های زندگی با جلب رضایت مشتریان
- ایجاد اطمینان خاطر برای کلیه ذی‌نفعان
- تشکیل شرکت بیمه‌ای خلاق و نوآور با هدف سوددهی مناسب برای سرمایه‌گذاران (بیمه‌گذاران) و سهامداران
- جذب و بکارگیری بهینه سرمایه‌ها با رویکرد گسترش فرهنگ پس‌انداز در کشور
- کسب سهم مناسبی از بازار بیمه زندگی کشور



وجه تمایز شرکت بیمه زندگی خاورمیانه تولید و خلق محصولات جدید در رشته بیمه‌های زندگی است. برای ارائه این محصولات بیمه زندگی خاورمیانه از بستری متمایز خدمات خود را با بهره‌گیری از اولین نرم‌افزار یکپارچه مالی و فنی که در کلیه عملیات بیمه‌گری بصورت هوشمند و مکانیزه پایه‌ریزی شده است، استفاده می‌نماید. همچنین به منظور حفظ حقوق کلیه ذی‌نفعان شامل بیمه‌گذاران، کارکنان و سهامداران و بالاخره ارکان نظارتی صنعت بیمه یعنی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بیمه زندگی خاورمیانه ضمن پیاده‌سازی کفایت سرمایه (Solvency II) و حاکمیت شرکتی (Corporate Governance)، فعالیت‌های عملیاتی و نظارتی خود را در سطحی متمایز از دیگر شرکت‌های بیمه پیاده می‌نماید.



● سرمایه و ترکیب سهام داران

سرمایه شرکت مبلغ ۱۲۰۰ میلیارد ریال شامل تعداد ۱۲۰۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱۰۰۰ ریال (تماماً پرداخت شده) می‌باشد.

اسامی سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱٪ سهام شرکت، در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ به شرح جدول ذیل است:

ردیف	نام سهام‌دار	تعداد سهام	درصد
۱	بانک خاورمیانه (سهامی عام)	۲۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰٪
۲	شرکت آسفالت طوس (سهامی خاص)	۵۲,۰۰۰,۰۰۰	۴,۳٪
۳	شرکت سام گروه (سهامی خاص)	۵۲,۰۰۰,۰۰۰	۴,۳٪
۴	شرکت به روزآوران منتخب سرمایه (بامسئولیت محدود)	۳۲,۳۸۹,۳۵۶	۲,۷٪
۵	شرکت.س.ت. سامانه‌های رایانه‌ای هوپاد هونامیک (سهامی خاص)	۳۰,۷۷۲,۴۸۱	۲,۶٪
۶	شرکت تامین خدمات ساویس مایا (سهامی خاص)	۲۷,۴۹۵,۹۴۱	۲,۳٪
۷	شرکت سرمایه گذاری دارویی بهیان پرمون (سهامی خاص)	۲۷,۳۲۵,۴۳۸	۲,۳٪
۸	شرکت سرمایه گذاری ساختمانی ارزش زمان (سهامی خاص)	۲۴,۰۴۲,۹۶۸	۲٪
۹	شرکت سرمایه گذاری غذایی وسام طعام ویدا (سهامی خاص)	۱۷,۲۱۹,۰۷۴	۱,۴٪
۱۰	شرکت سرمایه گذاری معدنی اسپاد تجارت هیوا (سهامی خاص)	۱۶,۵۲۰,۸۳۲	۱,۴٪
۱۱	شرکت بازرگانی طرح واندیشه آتیه (سهامی خاص)	۱۳,۵۰۰,۴۲۱	۱,۱٪
۱۲	شرکت آتیه پگاه (سهامی خاص)	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۱,۱٪
۱۳	شرکت هایداپ (بامسئولیت محدود)	۱۲,۰۰۰,۰۰۰	۱٪
۱۴	اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۱۴۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۱٪
۱۵	سایر اشخاص حقوقی (کمتر از ۱ درصد)	۳۰,۹۲۵,۷۵۳	۲,۶٪
۱۶	سایر اشخاص حقیقی (کمتر از ۱ درصد)	۴۶۵,۳۰۷,۷۳۶	۳۸,۸٪
	جمع	۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰٪

نظام راهبری شرکت

مشخصات اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل

● محمدابراهیم امین

رئیس هیأت مدیره
کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی MBA، دانشگاه نورترپ، ایالات متحده آمریکا
برخی سوابق اجرایی:
رئیس کل، بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران
مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره، شرکت بیمه البرز
عضو هیأت مدیره و معاون طرح و برنامه، شرکت بیمه ایران
عضو هیأت مدیره، بیمه اتکایی امین
رئیس هیأت مدیره، بیمه اتکایی آسیائی
مدیرکل دفتر امور بازرگانی، سازمان برنامه و بودجه

● سیدحسین سلیمی

نایب رئیس هیأت مدیره
کارشناسی ارشد صنایع، دانشگاه ایالتی یوتا، ایالات متحده آمریکا
برخی سوابق اجرایی:
رئیس هیأت مدیره، شرکت ایران گنج (سهامی عام)
نایب رئیس هیأت مدیره، بانک خاورمیانه
عضو هیأت مدیره، انجمن مدیران صنایع و کنفدراسیون صنایع
عضو هیأت رئیسه، کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی ICC
رئیس انجمن، سرمایه گذاری های مشترک ایران و خارجی
رئیس سابق و عضو فعلی هیأت رئیسه، اتاق ایران و سوییس
عضو هیأت مدیره، بانک کارآفرین
مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره، شرکت سرمایه گذاری کارآفرین

● سیداحمد احمدی هاشمی

عضو هیأت مدیره
دکترای مهندسی ساختمان، دانشگاه لیون، فرانسه
برخی سوابق اجرایی:
رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت فسان
رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت سازه های فلزی و جرثقیل فسان

● خسرو اسمعیل زاده

عضو هیأت مدیره
کارشناسی ارشد مهندسی راه و ساختمان، دانشگاه فنی دانشگاه تهران و دانشگاه مک گیل، کانادا
برخی سوابق اجرایی:
مدیرعامل، شرکت شایگان
رئیس هیأت مدیره، شرکت شایگان



● هادی برخوردار

عضو هیأت مدیره

کارشناسی اقتصاد، دانشگاه پنسیلوانیا، ایالات متحده آمریکا

برخی سوابق اجرایی:

مدیرعامل، شرکت توسعه مدیریت خطرپذیر بدر
رئیس هیأت مدیره، شرکت سرمایه‌گذاری کارآفرین ماندگار گروه بدر
رئیس هیأت مدیره، شرکت بدر الکترونیک
رئیس هیأت مدیره، شرکت بدر تک الکترونیک
عضو هیأت مدیره، شرکت صنایع پمپ آبارا
عضو هیأت مدیره، شرکت بدرسان الکترونیک

● پرویز عقیلی کرمانی

عضو هیأت مدیره

دکترای امور مالی (رشته فرعی: اقتصاد)، دانشگاه ویسکانسین (مدیسون)، ایالات متحده آمریکا

برخی سوابق اجرایی:

عضو هیأت مدیره و مدیرعامل، بانک خاورمیانه
عضو هیأت مدیره و مدیرعامل، بانک کارآفرین
رئیس هیأت مدیره، شرکت بیمه کارآفرین
عضو هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت سرمایه‌گذاری صنایع ایران
رئیس هیأت مدیره، شرکت کارگزاری بورس ایران

● عبدالله فاتح

عضو هیأت مدیره

کارشناسی مدیریت، دانشگاه بوستون، ایالات متحده آمریکا

برخی سوابق اجرایی:

نایب رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل گروه شرکت‌های پارس آنلاین
نایب رئیس هیأت مدیره شرکت مدیریت سرمایه کیان
رئیس هیأت مدیره شرکت پارس گیتی ارتباط

● مهدی نوروزی

مدیرعامل

کارشناسی ارشد مدیریت تکنولوژی، دانشگاه علم و صنعت ایران

برخی سوابق اجرایی:

معاون حفاظت فناوری اطلاعات، مرکز حراست وزارت امور اقتصادی و دارایی
مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات، سازمان تعزیرات حکومتی کشور
مدیر حفاظت فناوری اطلاعات، بانک مرکزی ج.ا.ایران
مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات، بیمه مرکزی ج.ا.ایران
مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات، استانداری تهران
معاون مهارت‌های پیشرفته، اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان تهران

توضیح: در طی سال مالی ۱۳۹۹، تعداد جلسات هیأت مدیره ۱۳ جلسه بوده است.

کمیته‌های تخصصی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

● کمیته جبران خدمات و انتصابات

این کمیته در راستای اعمال حاکمیت شرکتی متشکل از رئیس هیأت‌مدیره، یک عضو غیرمؤظف هیأت‌مدیره به انتخاب هیأت‌مدیره، مدیرعامل، معاون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی و رئیس اداره سرمایه انسانی (دبیر کمیته) با هدف تعیین سیاست‌ها و استراتژی‌های سرمایه انسانی، همسوسازی سرمایه انسانی با استراتژی‌های شرکت، نظارت بر سیستم پرداخت حقوق و مزایا و همچنین نظارت و کنترل عزل و نصب مدیران شرکت و در مجموع سیاست‌گذاری و نظارت بر کلیه فعالیت‌های مرتبط با سرمایه انسانی شرکت تشکیل می‌شود.

● کمیته راهبری

در راستای اجرای استراتژی‌های تعریف شده شرکت و دستیابی به اهداف تعیین شده، کمیته راهبری جهت هماهنگی مدیران عالی شرکت در خصوص سیاست‌گذاری، راهبری و نظارت بر فرآیندهای دستیابی به اهداف موردنظر تشکیل می‌گردد. اعضای این کمیته عبارتند از: رئیس هیأت‌مدیره (رئیس کمیته)، مدیرعامل و معاونین مدیرعامل.

● کمیته ریسک

این کمیته با هدف سیاست‌گذاری و نظارت بر شناسایی ریسک‌های مرتبط با شرکت و صنعت بیمه، اندازه‌گیری، کنترل و پایش ریسک‌ها تشکیل یافته است. مسئولیت این کمیته بررسی و استفاده از ابزارهای مناسب جهت اتخاذ تدابیر لازم برای کاهش ریسک‌ها و زیان‌های احتمالی با تکیه بر تحلیل مستمر متغیرهای مرتبط با فعالیت‌های شرکت، ارزیابی، کنترل و مدیریت آن‌ها در راستای تشخیص حدود قابل پذیرش و عدم پذیرش ریسک‌ها می‌باشد.

● کمیته استخدام

این کمیته به منظور رعایت عدالت در استخدام و نظارت بر نظام مندرج فرایند جذب و استخدام و توجه به شایستگی‌های افراد و در راستای اهداف تعیین شده در برنامه استراتژیک شرکت با ۵ عضو تشکیل می‌شود که شامل معاون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی (رئیس کمیته)، نماینده مدیرعامل، رئیس اداره سرمایه انسانی (دبیر کمیته)، معاون یا مدیر بلافصل حوزه یا واحد متقاضی حسب مورد یا نماینده وی، مشاور بیرونی در صورت نیاز با تصویب کمیته جبران خدمات و انتصابات می‌باشد.

● کمیته آموزش و توسعه سرمایه انسانی

به منظور سیاست‌گذاری و تعیین خط‌مشی در زمینه فرآیند آموزش، تعیین اولویت‌های آموزشی، برآورد و پیشنهاد بودجه سالانه آموزش و سایر وظایف مرتبط در راستای توسعه و توانمندسازی کارکنان، کمیته آموزش و توسعه سرمایه انسانی با ترکیب ذیل تشکیل می‌گردد: معاون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی (رئیس کمیته)، نماینده مدیر عامل (عضو کمیته)، معاون فنی مدیرعامل (عضو کمیته)، رئیس اداره سرمایه انسانی



(عضو کمیته)، کارشناس آموزش (دبیر کمیته)، نمایندگان آموزشی حوزه مدیریت‌های مستقل حسب مورد (عضو کمیته).

● کمیته سرمایه‌گذاری

این کمیته با هدف بررسی و پیشبرد سیاست‌ها و استراتژی‌های مربوط به سرمایه‌گذاری و تامین منابع مالی در راستای شناسایی بازارهای مالی، ارزیابی توانمندی‌های بازارهای مالی، فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تعیین میزان سرمایه‌گذاری در هر یک از آنها تشکیل یافته و مسئولیت تدوین قوانین و مقررات کلی مربوط به حوزه سرمایه‌گذاری را جهت نظارت بر فرآیندهای مربوطه در چارچوب قوانین و مقررات تعیین شده برعهده دارد.

● کمیته امور نمایندگان

مسئولیت جذب، ارزیابی و تأیید صلاحیت متقاضیان نمایندگی، ارزیابی عملکرد نمایندگان در زمان فعالیت و رسیدگی به تخلفات نمایندگان، بر عهده کمیته امور نمایندگان می‌باشد. اعضا این کمیته عبارتند از: معاون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی، معاون فنی، نماینده مدیرعامل، مدیر فروش و نمایندگان، رئیس اداره سرمایه انسانی. دبیر کمیته نیز بر عهده مدیر فروش و نمایندگان می‌باشد.

● کمیته حسابرسی

کمیته حسابرسی با هدف کمک به ایفای مسئولیت نظارتی هیأت‌مدیره و بهبود آن جهت کسب اطمینان معقول از موارد زیر تشکیل شده است:

- ۱- اثربخشی فرآیندهای نظام راهبری، مدیریت ریسک و کنترل‌های داخلی
- ۲- سلامت گزارشگری مالی
- ۳- اثربخشی حسابرسی داخلی
- ۴- استقلال حسابرس مستقل و اثربخشی حسابرسی مستقل
- ۵- رعایت قوانین، مقررات و الزامات

اعضای این کمیته شامل یک عضو مستقل غیرمؤلف هیأت‌مدیره به عنوان رئیس کمیته و دو عضو مستقل دارای تخصص مالی می‌باشند که توسط هیأت‌مدیره شرکت انتخاب شده‌اند.

● حقوق و مزایای مدیران

حق حضور اعضای غیر مؤلف هیأت‌مدیره در سال ۱۳۹۹ ماهیانه ۱۵ میلیون ریال تعیین شده که اعضای هیأت‌مدیره از بابت آن مبلغی دریافت نکرده‌اند. اعضای هیأت‌مدیره در طول سال مالی پاداشی دریافت نکرده‌اند و همچنین حقوق و مزایای رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل نیز توسط هیأت‌مدیره شرکت تعیین گردیده است.

● معرفی حسابرس مستقل و بازرس قانونی

مؤسسه حسابرسی تدوین و همکاران به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۲۷۳۳۹ به عنوان حسابرس مستقل و بازرس اصلی و مؤسسه حسابرسی فراز مشاور دیلمی‌پور با شناسه ملی ۱۰۱۰۰۲۱۸۴۰۰ به عنوان بازرس علی‌البدل برای سال مالی ۱۳۹۹ انتخاب گردیدند.



شرکت از منظر بورس اوراق بهادار

وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت در تاریخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۰ در بازار پایه فرابورس ایران در گروه «بیمه و صندوق بازنشستگی به جز تامین اجتماعی» با نماد «بخاور» درج شده و سهام آن برای اولین بار در تاریخ ۱۳۹۶/۰۶/۲۲ مورد معامله قرار گرفته است. سپس شرکت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۹/۱۸ موفق به اخذ پذیرش در بازار اول فرابورس شد و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۳۱ به عنوان دویست و شانزدهمین نماد معاملاتی، در فهرست نرخ‌های فرابورس ایران درج گردید و از تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۰۲ معاملات آن در بازار اول فرابورس آغاز گردید.

وضعیت سهام شرکت طی ۴ سال اخیر به شرح زیر بوده است:

سال مالی منتهی به	تعداد سهام معامله شده	ارزش سهام معامله شده	تعداد روزهای باز بودن نماد	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	ارزش بازار	قیمت سهم	سرمایه پرداخت شده
۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۹۵,۵۳۷,۸۱۴	۶۰,۱۴۹	۷۸	۷۸	۶۴۳,۲۰۰	۵۳۶	۶۰۰,۰۰۰
۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۷۱۷,۶۶۲,۲۱۳	۵۶۴,۱۴۳	۱۱۷	۱۱۵	۶۵۸,۸۰۰	۵۴۹	۶۰۰,۰۰۰
۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱,۲۷۸,۰۲۴,۹۸۹	۲,۷۵۲,۱۲۲	۱۴۹	۱۴۹	۵,۱۳۲,۴۰۰	۴,۲۷۷	۱,۲۰۰,۰۰۰
۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱,۹۰۶,۵۳۸,۹۲۷	۱۴,۵۱۱,۱۸۰	۲۳۱	۲۳۱	۸,۳۶۸,۸۰۰	۶,۹۷۴	۱,۲۰۰,۰۰۰

وضعیت نقد شوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

شرح	رتبه در سال ۱۳۹۹	رتبه در سال ۱۳۹۸	رتبه در سال ۱۳۹۷	رتبه در سال ۱۳۹۶
تعداد روزهای گشایش نماد	۲۳۱	۱۴۹	۱۱۷	۷۸
تعداد روزهای معاملاتی	۲۳۱	۱۴۹	۱۱۵	۷۸
نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	%۱۲۰۹	%۳۰۶	%۶۰	%۸

جایگاه شرکت در صنعت بیمه ایران

با توجه به حضور نزدیک به ۳۰ شرکت بیمه در صنعت بیمه ایران، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با هدف تخصصی شدن به عنوان اولین شرکت تخصصی بیمه زندگی و مستمری، شروع به فعالیت کرده و مطابق با سند اهداف و اقدامات راهبردی بیمه مرکزی ج.ا.ا در زمینه توسعه محصول و ارائه پوشش‌های مختلف در بیمه نامه‌های عمر و زندگی و با توجه به نیاز مشتریان، پیشرو بوده است. شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در حال حاضر ۷ محصول اصلی دارد که هر کدام از این محصولات دارای بازار هدفی متناسب با اقشار مختلف جامعه بوده و به شرح ذیل طراحی و ارائه شده است:

۱- بیمه عمر ساده زمانی: این بیمه‌نامه حالتی از بیمه عمر به شرط فوت می‌باشد و مناسب متقاضیانی است که تمایل دارند برای یک مدت زمان مشخص و با پرداخت حق بیمه نسبتاً ناچیز از پوشش سرمایه فوت قابل توجهی برخوردار شوند، تا در صورت فوت ایشان امنیت مالی خانواده و افراد تحت تکفل آن‌ها به خطر نیفتد. این سرمایه به محض فوت بیمه‌شده به صورت یکجا و بدون کسر مالیات به افراد ذینفع بیمه‌نامه پرداخت می‌گردد. (مدت بیمه‌نامه از ۱ تا ۲۰ سال، حداقل و حداکثر سن ورود آن از بدو تولد تا ۸۰ سالگی و سن سررسید ۹۰ سالگی می‌باشد).

۲- بیمه عمر و پس‌انداز: در این نوع بیمه‌نامه چه بیمه‌شده در طول مدت قرارداد بیمه‌ای فوت نماید و یا تا پایان مدت قرارداد در قید حیات باشد، شرکت بیمه سرمایه بیمه‌نامه را به ذینفعان بیمه‌نامه پرداخت می‌نماید. این بیمه‌نامه علاوه بر پوشش سرمایه فوت، پشتوانه مالی مناسبی نیز برای حیات بیمه‌شده در مدت قرارداد می‌باشد. (حداقل و حداکثر سن ورود در این بیمه‌نامه از بدو تولد تا ۸۰ سالگی و سن سررسید ۹۰ سالگی می‌باشد).

۳- بیمه عمر مانده بدهکار: بیمه عمر مانده بدهکار یا بیمه وام امروزه کاربرد بسیار زیادی دارد. زیرا بسیاری از بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری به افراد متقاضی وام و تسهیلات مالی پرداخت می‌کنند، چنانچه وام‌گیرندگان فوت نمایند خانواده آن‌ها در بسیاری از موارد قادر به پرداخت اقساط وام نخواهند بود و بانک می‌بایست از وثیقه ارائه شده نسبت به وصول طلب خود استفاده نمایند. لذا فرد وام‌گیرنده می‌تواند با پرداخت حق بیمه‌ای ناچیز وام خود را بیمه نماید تا در صورت فوت وی در طول مدت پرداخت اقساط وام خانواده وی با مشکل بازپرداخت اقساط باقیمانده مواجه نگردند، زیرا شرکت بیمه در قبال این بیمه‌نامه متعهد می‌گردد در صورت فوت بیمه‌شده اقساط باقیمانده را به صورت یکجا در وجه بانک یا مؤسسه مالی موردنظر پرداخت نماید. (حداقل و حداکثر سن ورود آن نیز از ۱۵ تا ۸۰ سالگی و حداکثر سن سررسید ۹۰ سالگی می‌باشد).

۴- بیمه تمام عمر: در این بیمه‌نامه شرکت متعهد می‌گردد، در صورت فوت بیمه‌شده در هر زمان سرمایه مندرج در بیمه‌نامه را به استفاده‌کنندگان یا وراثت قانونی بپردازد. بیمه‌گر به ازای دریافت حق بیمه به مدت محدود (۵، ۱۰ یا ۱۵ سال) به طور مادام‌العمر متعهد می‌شود که هر زمان و به هر علت بیمه‌شده فوت نماید به تعهدات خود عمل نماید. (سن ورود به این بیمه‌نامه از بدو تولد و سن سررسید آن ۱۰۶ سال می‌باشد).

۵- **بیمه عمر و سرمایه‌گذاری:** بیمه عمر و سرمایه‌گذاری از دو بخش پوشش بیمه‌ای و قسمت خدمات سرمایه‌گذاری به شرح ذیل تشکیل شده‌است.

در بخش پوشش‌های بیمه‌ای شخص مبلغی را تعیین می‌کند که در صورت فوت وی به هر علت به بازماندگان ایشان (که خود شخص تعیین نموده‌است)، در سریع‌ترین زمان بدون نیاز به انحصار وراثت و معاف از مالیات پرداخت گردد. در بخش خدمات سرمایه‌گذاری از همان ابتدا بر پس‌اندازهایی که توسط بیمه‌گذاران تحت عنوان حق بیمه پرداخت می‌شود، سود تضمینی به صورت بهره مرکب و روزشمار تعلق می‌گیرد و پس از پایان بیمه‌نامه کل مبلغ پس‌انداز شده به همراه سود مرکب آن به بیمه‌گذار پرداخت می‌گردد. (حداقل سن ورود در آن از بدو تولد و حداکثر سن سررسید ۹۰ سالگی می‌باشد).

۶- **بیمه مستمری و بازنشستگی:** نوعی بیمه عمر به شرط حیات است، که به موجب آن بیمه‌گر با دریافت حق بیمه (به صورت یکجا یا اقساط) متعهد پرداخت بازنشستگی تکمیلی مادام‌العمر، یا بازنشستگی تکمیلی تا مدت معین می‌شود.

۷- **بیمه سنوات کارکنان:** به موجب قانون کار جمهوری اسلامی ایران، کارفرما موظف است سالانه یک ماه حقوق هر یک از کارکنان خود را تحت عنوان پاداش خدمت پرداخت یا به عنوان ذخیره پایان خدمت در حساب‌های خود منظور و به هنگام بازنشستگی یا قطع همکاری به کارکنان خود پرداخت نماید. در طرح بیمه سنوات کارکنان، یک ماه حقوق به عنوان سرمایه بیمه‌نامه برای هر یک از کارکنان منظور و در صورت بازنشستگی و یا قطع همکاری با بازده قابل توجهی از سرمایه‌گذاری به ایشان پرداخت خواهد شد. انتقال ریسک کمبود نقدینگی بیمه‌گذار به بیمه‌گر در سال‌های آتی و تضمین پرداخت سنوات موجب آرامش و امنیت خاطر مدیران و کارکنان می‌گردد.

طرح‌های توسعه شرکت

فناوری اطلاعات

با عنایت به گسترش فعالیت‌های شرکت در بستر سیستم بیمه‌گری، همچنین توسعه شبکه فروش، افزایش مشتریان و بیمه‌نامه‌های صادره، در ادامه اجرای برنامه‌های تدوین شده حوزه فناوری اطلاعات شرکت، اقدامات جدیدی صورت پذیرفت که برخی مهمترین آنها عبارتند از:

- بهینه‌سازی زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مورد نیاز سیستم بیمه‌گری
- افزودن محصول جدید مستمری آنی در سیستم بیمه‌گری
- طراحی و پیاده‌سازی پنل مدیریت وبسایت فروش
- ارتقاء کمی و کیفی در پرتال‌های نمایندگان و بیمه‌گذاران
- ایجاد قابلیت کیف پول در پرتال بیمه‌گذاران
- طراحی و پیاده‌سازی بخش برترین‌ها در پرتال نمایندگان
- اتصال سیستم بیمه‌گری به سرویس بانکداری باز بانک خاورمیانه
- ارتقاء سطح کیفی و کمی زیر ساخت‌های ارتباطی شرکت

- تکمیل و بروزرسانی امکانات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری دیتا سنتر
- راه اندازی سیستم جامع هشدار و مانیتورینگ تجهیزات مستقر در دیتاسنتر
- پیاده‌سازی ابزارهای تسهیل‌گر و موردنیاز برای دورکاری همکاران شرکت و شبکه فروش

مدیریت ریسک در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

این شرکت به لحاظ قانونی مؤلف است طبق آیین‌نامه ۶۹ بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان « نحوه محاسبه و نظارت بر توانگری مالی مؤسسات بیمه » هر ساله بر مبنای دستورالعمل ارائه شده، توانگری مالی شرکت را محاسبه و گزارش نماید. در آیین‌نامه توانگری، شرکت‌های بیمه به ۵ گروه از بالاترین (درجه ۱) تا پایین‌ترین (درجه ۵) تقسیم‌بندی می‌شوند. شرکت بیمه زندگی خاورمیانه به جهت جدیدالتأسیس بودن دارای بالاترین سطح کفایت سرمایه (درجه ۱) می‌باشد.

تمام شرکت‌های فعال در صنعت، در فضای کسب و کار با ریسک‌های مختلفی روبرو هستند. در بیمه عمر اساس کار شرکت‌های فعال مربوط به برآوردهای سن مرگ و میر و یا طول عمر افراد می‌باشد. بنابراین ریسک بیمه‌های زندگی در اختلاف بین احتمال فوت فرد در یک زمان و زمان واقعی فوت فرد برآورد می‌شود. همین رویه هم برای بیمه‌های به شرط حیات به عنوان مثال در بیمه‌های مستمری صادق است. به این نوع ریسک در بیمه‌های عمر ریسک صدور می‌گویند. بنابراین در ریسک صدور به طور کلی شرکت بیمه عمر با ریسک مرگ و میر و طول عمر افراد مواجه است. ریسک مرگ و میر البته خود تابعی از عواملی است که به عنوان یک برآورد به کار می‌روند و عبارتند از:

- ۱- **ریسک نوسانات:** نوسانات نرخ مرگ و میر تابع یک مقدار ثابت قابل انتظار است.
- ۲- **ریسک روند:** این ریسک برای تخمین اشتباه نرخ مرگ و میر انتظاری است.
- ۳- **ریسک فاجعه آمیز:** ریسک حوادثی که موجب تشدید مرگ و میر می‌شود مانند بیماری‌های واگیردار و زلزله.

اهم سایر ریسک‌های شرکت بیمه عمر عبارتند از:

- ۱- **ریسک نوسانات نرخ بهره:** شرکت‌های بیمه باید حق بیمه‌های دریافتی را در بازارهای مختلف سرمایه‌گذاری کنند. این بازارها شامل بازارهای سرمایه‌گذاری مانند بانک، بورس، اوراق قرضه، مسکن و طلا می‌باشند. برای شرکت بیمه زندگی بسیار مهم است که بتواند میزان دارایی و بدهی خود را در سال‌های مختلف را تطابق دهد. به همین علت از این ریسک به عنوان ریسک نرخ بهره یاد می‌کنند.
- ۲- **ریسک صنعت:** ریسک صنعت ناشی از تغییر و اصلاح نظام تعرفه‌هاست که توسط بیمه مرکزی صورت می‌گیرد. همچنین نرخ‌شکنی‌هایی که توسط شرکت‌های رقیب صورت می‌گیرد، مشکلاتی را برای وجود نرخ‌های نظام‌مند به وجود آورده و شرایط رقابتی را سخت می‌کند.
- ۳- **ریسک تجاری:** یکی از عوامل به‌وجود آمدن ریسک تجاری، ریسک صنعت می‌باشد. تغییرات در سوددهی شرکت موجب ضرر در سرمایه و یا کاهش در بازده سالانه شرکت خواهد شد. بنابراین باعث

ناتوان بودن شرکت در رقابت با سایر رقبا شده و در نتیجه شرکت ثباتی در سوددهی خود در میان مدت و بلند مدت نخواهد داشت.

۴- **ریسک محصول:** این ریسک برآمده از داشتن محصولات متنوع و همچنین حدود مشتری شرکت خواهد بود. از آنجایی که محصولات بیمه به دو دسته خسارت قطعی و خسارت احتمالی تقسیم بندی می‌شوند، شرکت‌های بیمه زندگی باید در نظر داشته باشند که پرتفوی مناسبی از محصولات را تشکیل دهند. البته پرتفوی محصول شرکت بیمه ارتباط مستقیم با سرمایه‌گذاری شرکت بیمه دارد و هرچه محصولات بیمه عمر با خسارت قطعی بیشتر باشد، شرکت باید از سرمایه‌گذاری با بازده بیشتر استقبال کند. البته باید توجه داشت که این به معنای سرمایه‌گذاری بیشتر روی دارایی پرریسک نیست بلکه باید پرتفوی سرمایه‌گذاری بهینه داشت.

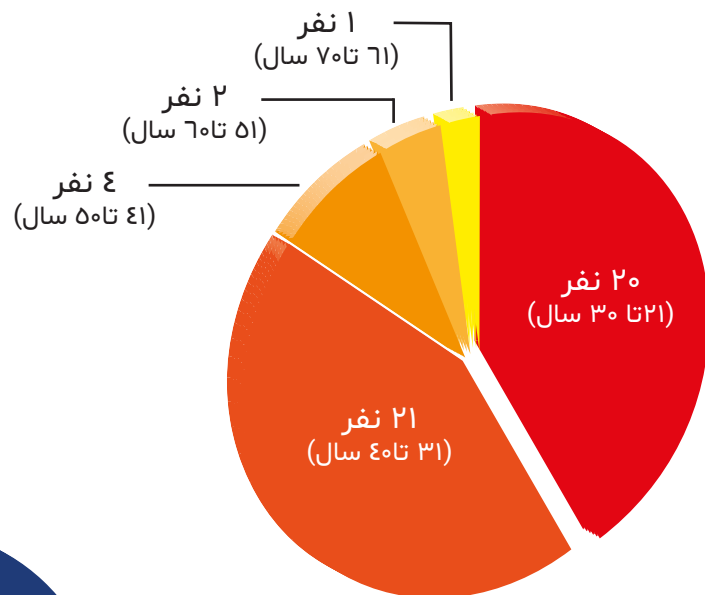
۵- **ریسک اعتباری:** این ریسک به معنای نکول در پرداخت‌های مستمر می‌باشد. در واقع بیمه‌گذارانی که در پرداخت‌هایشان قصور و کوتاهی می‌کنند، شرکت را در معرض این ریسک قرار می‌دهند. شرکت باید در صورت امکان، ریسک اعتباری مشتری را تشخیص داده و از این طریق روی جریان ورودی نقد به شرکت کنترل داشته باشد.

فعالیت‌های توسعه منابع انسانی

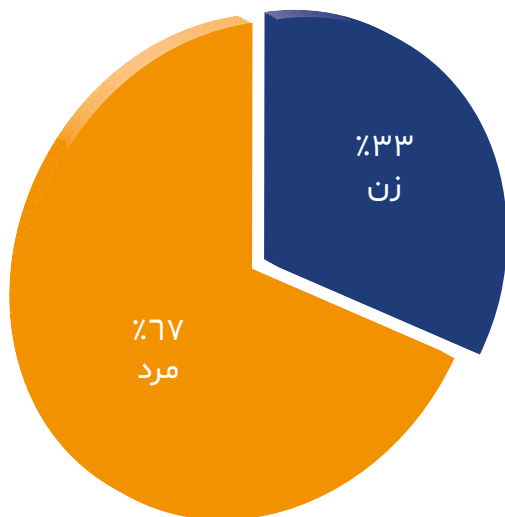
- جذب ۱۰ نفر نیروی انسانی متخصص در سال ۱۳۹۹ برای مشاغل مختلف با استفاده از کانال‌های معتبر جذب (وبسایت ایران تلنت، پورتال شرکت، لینکدین و ...)
- تدوین شرح شغل کارکنان بر اساس استاندارد ۳۴۰۰۰ تعالی منابع انسانی شامل شرح وظایف، شرایط احراز، معیارهای ارزیابی، دوره‌های آموزشی مورد نیاز و ...
- ارزیابی فرآیندهای منابع انسانی بر اساس استاندارد ۳۴۰۰۰ تعالی منابع انسانی
- تهیه پیش‌نویس کدهای رفتاری جهت تنظیم کتابچه کدهای اخلاقی
- برگزاری دوره آموزشی تکمیلی office برای کلیه کارکنان شرکت
- تهیه پیش‌نویس آیین‌نامه وام پرسنلی



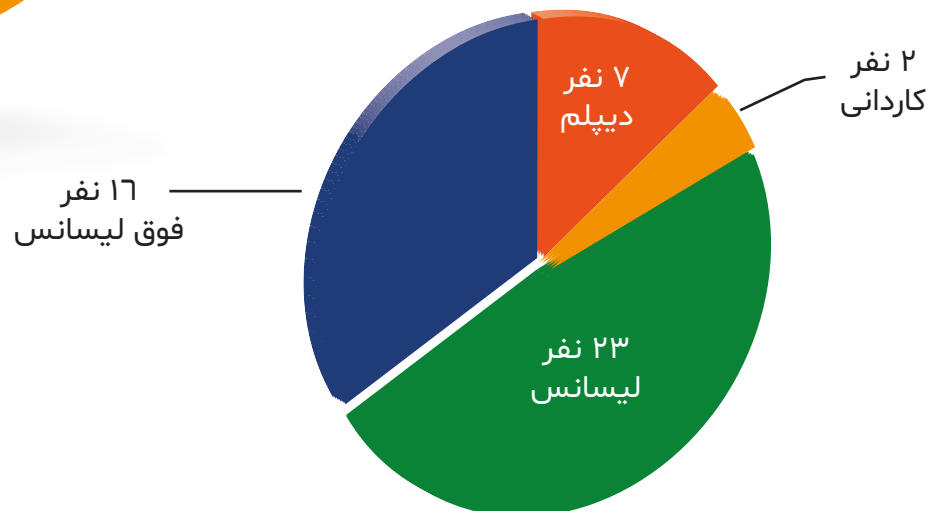
تعداد کارکنان به تفکیک سن



تعداد کارکنان به تفکیک جنسیت



تعداد کارکنان به تفکیک سطح تحصیلات



فعالیت‌های مربوط به خدمات پس از فروش

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با توجه به نحوه فعالیت تخصصی، پاسخگوی خدمات پس از فروش، متناسب با محصولات ارائه شده می‌باشد. این خدمات در بیمه نامه‌های اندوخته ساز شامل پرداختی به عنوان وام و یا برداشت از اندوخته است. همچنین با توجه به نیازهای مشتری در زمان‌های گوناگون، امکان تغییر در پوشش‌های موجود در بیمه نامه و یا اضافه و کم کردن آنها امکان‌پذیر است. لازم به ذکر است بنا به شرایط اقتصادی مشتریان امکان سرمایه‌گذاری بیشتر در بیمه نامه و یا کم کردن حق بیمه وجود دارد. تمام این تغییرات در قالب الحاقیه‌های مالی قابل دسترسی می‌باشند. در راستای نحوه فعالیت تخصصی شرکت بیمه‌زندگی خاورمیانه، منابع مالی وارد شده از حق بیمه‌ها به صورت متنوع در بازارهای مختلف مالی سرمایه‌گذاری شده و این شرکت در سال ۱۳۹۹ موفق به کسب ۹۴/۸ درصد سود در منابع قابل سرمایه‌گذاری خود شده است. در راستای راحتی مشتریان محترم این شرکت، امکاناتی از قبیل یادآوری اقساط قبل از سررسید و شیوه الکترونیکی پرداخت اقساط راه‌اندازی شده است که کمک بزرگی به ارائه یک بیمه نامه کامل به مشتریان می‌کند. همچنین همگام با محصولات بیمه‌ای، نرم‌افزار بیمه‌گری شرکت به منظور فروش آسان‌تر بیمه‌نامه مجهز به پرتال نمایندگان و استعلام‌های آنلاین شده است و نمایندگان علاوه بر جزئیات بیمه‌های فروش رفته خود، می‌توانند استعلام بیمه‌های مختلف را برای افراد با شرایط متفاوت ارائه دهند. همچنین در سال ۱۳۹۹ بخش برداشت از اندوخته آنلاین راه‌اندازی شد تا نیاز مراجعه حضوری بیمه‌گذاران محترم برای انجام این کار نباشد.

برنامه‌های آینده شرکت

از آنجایی که شرکت به عنوان یک بیمه تخصصی در حال فعالیت است، سعی بر این داریم که با رعایت قوانین و مقررات بیمه مرکزی، محصولات متنوع‌تری که با توجه به فاکتورهای اقتصادی تعریف می‌شوند را به بهره‌برداری برسانیم. از آنجایی که هر کدام از این محصولات، بازارهای هدف خاص خود را دارند، آموزش تخصصی نمایندگان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار خواهد بود. هر چند در حال حاضر آموزش نمایندگان هم به صورت حضوری و هم مجازی در حال انجام است، شرکت تصمیم دارد با ارائه آموزش‌های حرفه‌ای‌تر با مفاهیم مالی و اقتصادی به نمایندگان، بتواند برای مشتریان با توجه به ویژگی‌های خاص ایشان، محصولات متنظر نیاز هر یک را ارائه نماید. همچنین شرکت در حال برنامه‌ریزی و ایجاد زیرساخت‌های لازم به منظور عرضه الکترونیک بیمه‌های زندگی به صورت مستقیم و همچنین همکاری با استارت‌آپ‌های بیمه‌ای می‌باشد.

اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع

مجمع عمومی سال قبل شرکت فاقد هرگونه تکلیف بوده است.



محیط حقوقی شرکت

- قانون بیمه مصوب ۱۳۱۶
- قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری مصوب ۱۳۵۰
- قانون تأسیس مؤسسات بیمه غیردولتی
- قانون مبارزه با پولشویی مصوب ۱۳۸۶
- قانون مالیات‌های مستقیم
- قانون‌های کار و تأمین اجتماعی
- قانون تجارت مصوب ۱۳۱۱ و اصلاحیه‌های آن
- آیین‌نامه‌های مصوب شورای عالی بیمه
- آیین‌نامه‌ها و بخش‌نامه‌های بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران
- قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران مصوب ۱۳۸۴/۹/۱
- آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های سازمان بورس و اوراق بهادار
- استانداردهای حسابداری ایران

گزارش عملکرد اجتماعی شرکت

برخی از اقدامات انجام شده توسط شرکت در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی، به شرح ذیل می‌باشد:

- به منظور حمایت از قشر کارگری در جامعه، محصول مستمری و بازنشستگی تکمیلی برای کارگران زحمت‌کش طراحی گردید که این افراد با پرداخت حق بیمه‌ای به صورت ماهانه می‌توانند در دوران بازنشستگی خود مبالغی به عنوان مستمری دریافت نمایند.
- با شیوع ویروس کرونا در سراسر دنیا، بیمه عمر زمانی با عنوان بیمه کرونا طراحی گردید و توسط شبکه فروش و نرم‌افزار بیمه‌گری در حال فروش است، این محصول جهت پوشش هزینه‌های پزشکی تحمیل شده به افراد مبتلا به این بیماری طراحی شده و با دریافت حق بیمه‌ای ناچیز، افراد تحت پوشش فوت و هزینه‌های پزشکی ناشی از ابتلا به ویروس کرونا قرار خواهند گرفت.
- انجام تست کرونا از کلیه پرسنل شرکت در چند نوبت جهت شناسایی افراد بیمار و جلوگیری از انتقال کرونا
- الزام استفاده از ماسک در شرکت برای کلیه افراد و برگزاری جلسات با رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی
- اعطای دورکاری به پرسنل شرکت بصورت چرخشی جهت حفظ فاصله اجتماعی در هر واحد سازمانی
- توزیع اقلام بهداشتی شامل ماسک، دستکش و مایع ضدعفونی کننده در شرکت
- بیمه عمر زمانی بخشی از پرسنل بیمارستان هفت تیر دورود
- بسترسازی و تمرکز بر صدور آنلاین بیمه‌نامه‌ها جهت صرفه‌جویی در وقت بیمه‌گذاران و کاهش تردهای غیر ضروری
- آموزش و ایجاد زمینه اشتغال برای بیش از ۸۰۰۰ نماینده فروش بیمه



پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود

سود حاصله:

سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ میلیون ریال	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ میلیون ریال	شرح
۲۶۰,۹۵۲	۱,۱۳۵,۲۲۳	سود خالص
۱۰۴,۳۳۰	۲۳۰,۱۳۹	سود انباشته در ابتدای سال
۳۶۵,۲۸۲	۱,۳۶۵,۳۶۲	سود قابل تخصیص

تخصیص سود:

سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ میلیون ریال	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ میلیون ریال	شرح
۱۳,۰۴۸	۵۶,۷۶۱	اندوخته قانونی
۲۶,۰۹۵	۱۱۳,۵۲۲	اندوخته سرمایه‌ای
۰	۷,۱۹۱	کسر سهام خزانه
۹۶,۰۰۰	۱۳۲,۰۰۰	سود سهام مصوب سال قبل
۲۳۰,۱۳۹	۱,۰۵۵,۸۸۸	حد اکثر سود قابل تقسیم
۱۳۲,۰۰۰	۱۲۰,۰۰۰	پیشنهاد تقسیم سود



اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

کلیه معاملات با اشخاص وابسته با رعایت ماده ۱۲۹ قانون تجارت انجام پذیرفته است که جزئیات آن در یادداشت‌های پیوست صورت‌های مالی افشا شده‌است. این معاملات به بازرسی قانونی نیز اعلام شده و کلیه این معاملات در روال عادی فعالیت شرکت صورت گرفته‌است.

اطلاعات تعهدات مالی

شرکت فاقد هرگونه تعهدات مالی آتی می‌باشد.

اطلاعات تماس با شرکت

- آدرس: خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، شماره ۱۰
- کد پستی: ۱۵۱۳۷۱۵۵۱۱
- تلفن تماس: ۴۱۳۶۳۰۰۰
- فکس دبیرخانه: ۸۸۷۱۶۰۲۰
- سایت اینترنتی: www.melico.ir
- پست الکترونیک: info@melico.ir
- روزنامه منتخب جهت درج آگهی‌ها: روزنامه سراسری دنیای اقتصاد



مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری

(الف) اقلام عمده صورت سود و زیان (مبالغ به میلیون ریال)

● درآمدها

درصد تغییرات	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	شرح
%۲۸۲	۱۹۷,۰۵۹	۷۵۳,۲۳۵	درآمد حق بیمه سهم نگهداری
%۳۰۲	۹,۴۲۸	۳۷,۸۶۷	درآمد کارمزد و کارمزد منافع اتکایی
%۱۲۷۰	۲۳,۶۷۵	۳۲۴,۲۴۲	درآمد سرمایه‌گذاری از محل ذخایر فنی
%۳۰۸	۲۷۷,۲۱۹	۱,۱۲۵,۴۱۳	درآمد سرمایه‌گذاری از محل سایر منابع
۰	۰	۰	سایر درآمدها
%۳۴۲	۵۰۷,۳۹۱	۲,۲۴۰,۷۵۷	جمع درآمدها

● هزینه‌ها

درصد تغییرات	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	شرح
%۵۰۷	۷۷,۰۰۳	۴۶۷,۰۶۴	افزایش ذخایر نگهداری
%۲۳۳	۲۶,۴۵۳	۸۸,۱۵۹	هزینه خسارت سهم نگهداری
%۴۳۵	۳۸,۳۵۴	۲۰۵,۳۵۵	هزینه کارمزد و کارمزد منافع
%۲۰۷۵	۸,۰۸۸	۱۷۵,۹۳۶	سایر هزینه‌های بیمه‌ای
%۵۳	۱۱۳,۸۳۳	۱۷۳,۷۷۶	هزینه‌های اداری و عمومی
(%۶۸)	۱۷,۲۹۲	۵,۴۵۶	سایر درآمدها و هزینه‌های غیر بیمه‌ای
%۳۴۸	۲۴۶,۴۳۹	۱,۱۰۴,۸۳۴	جمع هزینه‌ها



● سود پیش از مالیات

شرح	سال ۱۳۹۹	سال ۱۳۹۸	درصد تغییرات
سود پیش از مالیات	۱,۱۳۵,۹۲۳	۲۶۰,۹۵۲	%۳۳۵
سود خالص	۱,۱۳۵,۲۲۳	۲۶۰,۹۵۲	%۳۳۵

(ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال)

● دارایی‌ها

شرح	سال ۱۳۹۹	سال ۱۳۹۸	درصد تغییرات
موجودی نقد	۲۰۱,۶۱۱	۱۷,۲۹۲	%۱۰۶۶
سرمایه‌گذاری های کوتاه مدت	۲,۷۵۴,۵۹۳	۱,۲۰۸,۸۵۸	%۱۲۸
مطالبات از بیمه‌گذاران و نمایندگان	۱۶,۹۰۸	۳۲,۵۴۳	(%۴۸)
مطالبات از بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی	۸۴,۰۵۶	۲۰,۸۶۴	%۳۰۳
سهم بیمه‌گران اتکایی از ذخایر فنی	۱۷۰,۵۲۰	۴۰,۵۲۸	%۳۲۱
سایر حساب‌های دریافتی	۱۶۷,۷۴۹	۸۲,۲۹۹	%۱۰۴
سرمایه‌گذاری های بلند مدت	۰	۱۴۳,۶۰۱	(%۱۰۰)
دارایی‌های ثابت	۲۰۴,۶۶۷	۱۷۹,۶۱۲	%۱۴
سایر دارایی‌ها	۲۶,۴۰۷	۳۲,۶۴۳	(%۱۹)
جمع دارایی‌ها	۳,۶۲۶,۵۱۱	۱,۷۵۸,۲۴۰	%۱۰۷



● بدهی‌ها

درصد تغییرات	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	شرح
٪۲۸۰	۴,۹۰۴	۱۸,۶۲۲	بدهی به بیمه‌گذاران و نمایندگان
٪۲۱۷	۴۴,۶۹۶	۱۴۱,۶۵۶	بدهی به بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی
٪۲۴۷	۲۰,۵۱۵	۷۱,۱۷۲	سایر حساب‌ها و اسناد پرداختنی
٪۴۶۹	۳,۲۲۰	۱۸,۳۲۱	سود سهام پرداختنی
٪۳۶۱	۱۶۴,۴۳۸	۷۵۸,۴۹۲	ذخایر حق بیمه
٪۴۳۱	۳,۹۴۱	۲۰,۹۳۷	ذخیره خسارت معوق
٪۱۵۷۴	۱۱,۱۰۳	۱۸۵,۹۰۹	سایر ذخایر فنی
(٪۱۰۰)	۱۹	۰	حق بیمه سال‌های آتی
٪۵۳	۶,۶۹۷	۱۰,۲۷۳	ذخیره مزایای پایان خدمت
٪۳۷۲	۲۵۹,۵۳۳	۱,۲۲۵,۳۸۲	جمع بدهی‌ها

● جمع بدهی‌ها، ذخایر و حقوق صاحبان سهام

درصد تغییرات	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	شرح
٪۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	سرمایه
٪۱۰۰	۰	۹۳,۶۱۰	سهام خزانه
٪۲۵۰	۲۲,۸۵۶	۷۹,۶۱۷	اندوخته قانونی
٪۲۵۰	۴۵,۷۱۲	۱۵۹,۲۳۴	اندوخته سرمایه‌ای
٪۳۶۱	۲۳۰,۱۳۹	۱,۰۵۵,۸۸۸	سود انباشته
٪۶۱	۱,۴۹۸,۷۰۷	۲,۴۰۱,۱۲۹	جمع حقوق صاحبان سهام
٪۱۰۷	۱,۷۵۸,۲۴۰	۳,۶۲۶,۵۱۱	جمع بدهی‌ها، ذخایر و حقوق صاحبان سهام



ج) نرخ بازده (درصد):

سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	شرح
۱۷٪	۴۲٪	نرخ بازده دارایی ها
۱۹٪	۵۸٪	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام (ارزش ویژه)

نسبت های مالی

سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	روش محاسبه	نسبت های مالی
۲۰۵۰٪	۱۲۹۱٪	دارایی های جاری بدهی های جاری	نسبت جاری
۱۵٪	۳۴٪	جمع بدهی ها مجموع دارایی ها	نسبت بدهی
۱۲۶۶٪	۴۵۶٪	مجموع دارایی ها خالص ذخائر فنی	نسبت پوشش بدهی و تعهدات بیمه ای
۱۳٪	۲۵٪	حق بیمه عاید شده مجموع دارایی ها	نسبت مجموع گردش دارایی ها
۲۶٪	۷۱٪	درآمد سرمایه گذاری مانده سرمایه گذاری ها	نسبت درآمد سرمایه گذاری ها به مجموع سرمایه گذاری ها
۵۶٪	۳۹٪	هزینه های عمومی + مالیات ها + کارمزد پرداختی - سایر درآمدها حق بیمه	نسبت هزینه بیمه گری
۱۹٪	۵۸٪	سود خالص قبل از کسر مالیات حقوق صاحبان سهام	بازده حقوق صاحبان سهام
۸۵٪	۶۶٪	حقوق صاحبان سهام کل دارایی ها	نسبت مالکانه
۵,۰۶۶	۱۹,۹۱۸	کل حق بیمه صادره تعداد کل پرسنل	سرانه پرسنل به حق بیمه
۱۲٪	۳۳٪	مجموع ذخائر سهم نگهداری حقوق صاحبان سهام	ذخائر فنی به حقوق صاحبان سهام
۹۸۵٪	۳۷۲٪	مجموع وجه نقد و سرمایه گذاری ها ذخائر سهم نگهداری	دارایی های سریع المعامله به ذخائر
۱۳٪	۱۰٪	خسارت سهم نگهداری درآمد حق بیمه سهم نگهداری	خسارت سهم نگهداری به درآمد حق بیمه سهم نگهداری
۹۶٪	۱۱۸٪	سود عملیاتی درآمد حق بیمه	حاشیه سود عملیاتی
۱۰۳٪	۱۱۹٪	سود خالص درآمد حق بیمه	حاشیه سود خالص

