

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام)

ناشر پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران

گزارش تفسیری مدیریت

پیوست صورتهای مالی دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳



دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

مقدمه :

در اجرای بند ۱ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های بعدی هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، شرکت هایی که سهام آن ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می باشند.

لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۳/۰۸/۲۹ به تایید هیئت مدیره شرکت رسیده است.

اعضاء هیئت مدیره

محمدابراهیم امین

سمت

رئیس هیئت مدیره

امضاء

سیداحمد احمدی هاشمی

نایب رئیس هیئت مدیره

خسرو اسمعیل زاده

عضو هیئت مدیره

هادی برخوردار

عضو هیئت مدیره

مهدی نوروزی

عضو هیئت مدیره و مدیرعامل



■ دفتر مرکزی: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)
 خیابان هفتم، شماره ۱۰
 تلفن: ۰۴۱-۴۱۳۶۳۰۰۰
 فاکس: ۰۲۱-۸۸۷۱۶۰۲۰
 ایمیل: info@melico.ir
 کد پستی: ۱۵۱۳۷-۱۵۵۱۱



گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

فهرست مطالب

مقدمه :

۴

۱- ماهیت کسب و کار شرکت :

۵

۱-۱- معرفی شرکت

۵

۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت ۵

۱-۳- ماهیت شرکت ۶

۱-۴- سرمایه شرکت و ترکیب سامداران ۶

۱-۵- مشخصات اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل ۷

۱-۶- محصولات و خدمات اصلی ۱۱

۱-۷- وضعیت پرداخت های به دولت ۱۲

۱-۸- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها از جمله مؤلفه های

اقتصاد کلان ۱۲

۱-۹- وضعیت رقابت ۱۵

۱-۱۰- اطلاعات بازارگردان شرکت ۱۶

۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف : ۱۶

۲-۱- اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت ۱۷

۲-۱-۱- برنامه های آتی شرکت ۱۷

۲-۱-۲- اهداف عملیاتی شرکت برای سال ۱۴۰۳ ۱۸

۲-۲- برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع ۱۸

۲-۳- رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده ۱۹

۲-۴- سیاست های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن ۲۰

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۲۵

۳- مهمترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط :

- ۳-۱- منابع ۲۵
- ۳-۱-۱- منابع مالی ناشی از افزایش سرمایه ۲۵
- ۳-۱-۲- منابع مالی حاصل از فروشی و سایر درآمدهای عملیاتی ۲۵
- ۳-۲- مصارف ۲۶
- ۳-۲-۱- مصارف مالی ۲۶
- ۳-۲-۲- مصارف جهت پرداخت هزینه های شرکت ۲۶
- ۳-۳- ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن ۲۶
- ۳-۴- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته ۲۸
- ۳-۵- دعاوی حقوقی له و علیه شرکت و اثرات ناشی از آن ۲۹
- ۴- نتایج عملیات و چشم اندازها : ۲۹
- ۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی ۲۹
- ۴-۲- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع ۳۱
- ۴-۳- تغییرات در پر تقوی سرمایه گذارین، ترکیب داراییها و وضعیت شرکت ۳۲
- ۵- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری : ۳۴
- ۵-۱- عملکرد بخشها یا فعالیتها: ۳۵

۳۵

۶- جمع بندی :

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۱- ماهیت کسب و کار شرکت :

۱-۱- معرفی شرکت

درخواست تأسیس شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام) در شهریورماه ۱۳۹۱ با سرمایه‌ای بالغ بر هزار و دویست میلیارد ریال به تأیید شورای عالی بیمه ایران رسید. پذیرهنویسی این شرکت در اسفندماه ۱۳۹۴ از طریق بازار سوم فرابورس انجام شد و در تاریخ هفتم دی‌ماه ۱۳۹۵ به شماره ثبت ۵۰۳۱۴۸ و شناسه ملی ۱۴۰۰۶۴۴۴۹۸۵ در اداره ثبت شرکت‌ها ثبت گردید. در تاریخ ۱۷ بهمن ۱۳۹۵ به موجب پروانه فعالیت شماره ۹۵/۱۰۰/۶۴۰۳۱ صادر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ایران، فعالیت شرکت رسماً آغاز شد. به استناد مصوبه جلسه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۰۷ کمیته درج فرابورس و به موجب اطلاعیه شماره ۱۳۹۶/۰۴/۱۰ مورخ ۹۳/۳/۶۴۸۱۰ شرکت فرابورس ایران، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با نماد معاملاتی "بخاور" پس از احراز کلیه شرایط پذیرش از تاریخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۱ جهت آغاز معاملات ثانویه در بازار پایه ج، در گروه صنعت "بیمه و صندوق بازنشستگی به جز تأمین اجتماعی" در فهرست شرکت‌های پذیرش شده در فرابورس ایران درج گردید. 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.

۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت

فعالیت شرکت‌های موجود در صنعت بیمه ایران به دو دسته بیمه عمومی و بیمه زندگی تقسیم می‌شود که در سال ۱۴۰۳ از مجموع ۴۲ شرکت موجود در این صنعت تنها ۵ شرکت بصورت تخصصی در زمینه بیمه عمر و زندگی فعالیت دارند. طبق آخرین سالنامه آماری منتشر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا. برای سال ۱۴۰۲، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با سهم بازار ۲/۸ درصدی از فروش محصولات بیمه عمر، رتبه ۱ در بین شرکت‌های تخصصی بیمه زندگی را داراست. در ادامه مقایسه عملکرد بیمه زندگی خاورمیانه و صنعت در سال ۱۴۰۲ بر اساس سالنامه آماری منتشره بیمه مرکزی ج.ا. بطور خلاصه آورده شده است.

شرح	صنعت (میلیون ریال)	بیمه زندگی خاورمیانه (میلیون ریال)
حق بیمه تولیدی زندگی	۳۸۶,۲۸۳/۸	۱۰,۶۴۱/۰
نرخ رشد حق بیمه	٪۵۶	٪۲۴
خسارت پرداختی	۱۳۶,۷۹۸/۷	۵,۳۸۱/۹
ضریب خسارت	٪۴۹	٪۲۳

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۳-۱- ماهیت شرکت

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

الف) 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.

ب) تحصیل پوشش بیمه‌های اتکایی از داخل یا خارج از کشور در رابطه با بیمه‌نامه‌های صادره در چارچوب ضوابط بیمه مرکزی ج.ا.ایران.

ج) سرمایه‌گذاری از محل سرمایه، ذخایر و اندوخته‌های فنی و قانونی در چارچوب ضوابط مصوب شورای عالی بیمه.

۴-۱- سرمایه شرکت و ترکیب سهامداران

نام سهامدار	تعداد سهام	درصد مالکیت
بانک خاورمیانه (سهامی عام)	۴۷۹,۹۹۹,۹۹۶	۲۰.۰٪
شرکت ارزش آفرینان ترمس	۴۴۳,۵۰۰,۰۰۰	۱۸.۵٪
شرکت سام گروه (سهامی خاص)	۱۰۳,۹۹۹,۹۹۹	۴.۳٪
شرکت کیا آساتجارت توس (سهامی خاص)	۱۰۳,۹۹۹,۹۹۸	۴.۳٪
شرکت آسفالت طوس (سهامی خاص)	۷۲,۸۲۵,۹۹۹	۳.۰٪
شرکت مدیریت سرمایه آرکا (سهامی خاص)	۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲.۱٪
صندوق س.اختصاصی بازارگردانی پاداش پشتیبان پارس	۴۳,۷۲۵,۹۲۶	۱.۸٪
صندوق سرمایه‌گذاری بازارگردانی سینتا	۳۴,۹۲۱,۱۸۶	۱.۵٪
صندوق سرمایه‌گذاری مشترک توسعه بازار سرمایه	۳۰,۶۳۶,۳۴۰	۱.۳٪
شرکت مدیریت ارزش آفرینان آویژه (سهامی خاص)	۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۱.۳٪
شرکت بازرگانی طرح واندیشه آتیه (سهامی خاص)	۲۷,۱۰۰,۰۰۰	۱.۱٪
شرکت هایداب (بامسئولیت محدود)	۲۳,۹۹۹,۹۹۸	۱.۰٪
شرکت سرمایه‌گذاری اعتبار ایران (سهامی عام)	۲۳,۵۷۴,۴۷۴	۱.۰٪
اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۲۸۵,۰۴۳,۱۹۳	۱۱.۹
سایر اشخاص حقوقی (کمتر از ۱ درصد)	۴۱,۳۱۸,۳۲۷	۱.۷٪
سایر اشخاص حقیقی (کمتر از ۱ درصد)	۶۰۵,۳۵۴,۵۶۴	۲۵.۲٪
جمع	۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰٪

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

نام و نام خانوادگی	سمت (موظف/غیر موظف)	مدیرک تحصیلی	زمینه‌های سوابق کاری	تاریخ عضویت	میزان مالکیت در سهام شرکت	عضویت همزمان در هیأت‌مدیره سایر شرکت‌ها	عضویت قبلی در هیأت‌مدیره سایر شرکت‌ها در ۵ سال اخیر
محمد ابراهیم اسن	رئیس هیأت‌مدیره (غیر موظف)	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی MBA، دانشگاه نورتروپ، ایالات متحده آمریکا	رئیس کل، بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ✓ مدیرعامل و رئیس هیأت‌مدیره، شرکت بیمه البرز ✓ عضو هیأت‌مدیره و معاون طرح و برنامه، شرکت بیمه ایران ✓ عضو هیأت‌مدیره، بیمه اتکایی امین ✓ رئیس هیأت‌مدیره، بیمه اتکایی آسیائی ✓ مدیرکل دفتر امور بازرگانی، سازمان برنامه و بودجه ✓	۰۷/۱۰/۱۳۹۵	۲۰۰۰۰۰۰	-	-
سیداحمد احدی‌هائمی	نائب رئیس هیأت‌مدیره (غیر موظف)	دکترای مهندسی ساختمان، دانشگاه لیون، فرانسه	رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل، شرکت فسان ✓ رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل، شرکت سازه‌های فلزی و جرتفیل فسان ✓	۰۷/۱۰/۱۳۹۵	۱۰۵,۸۴۰,۹۰۷	✓ رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل، شرکت فسان ✓ رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل، شرکت سازه‌های فلزی و جرتفیل فسان	-
خسرو اسمعیل زاده	عضو هیأت‌مدیره (غیر موظف)	کارشناسی ارشد مهندسی راه و ساختمان، دانشگاه فنی دانشگاه تهران و دانشگاه مک‌گیل، کانادا	✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت شایگان ✓ مدیرعامل، شرکت شایگان	۰۷/۱۰/۱۳۹۵	۳۱,۱۹۹,۹۹۸	✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت شایگان ✓ مدیرعامل، شرکت شایگان	-
هادی بر خوردار	عضو هیأت‌مدیره (غیر موظف)	کارشناسی اقتصاد، دانشگاه پنسیلوانیا، ایالات متحده آمریکا	✓ نائب رئیس هیأت‌مدیره، شرکت توسعه مدیریت خطرپذیر بدر ✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت مدیریت توسعه گروه بدر ✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت بدر الکتریک ✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت بدر تک الکتریک ✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت صنایع پمپ آپارا ✓ مدیرعامل، شرکت بدرسان الکتریک ✓ عضو هیأت‌مدیره، شرکت بارسان دی سمیل ✓ نائب رئیس هیأت‌مدیره، شرکت سیما زیبا آرا	۰۲/۰۶/۱۴۰۰	۱۹۹,۹۹۹	✓ نائب رئیس هیأت‌مدیره، شرکت توسعه مدیریت خطرپذیر بدر ✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت مدیریت توسعه گروه بدر ✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت بدر الکتریک ✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت بدر تک الکتریک ✓ رئیس هیأت‌مدیره، شرکت صنایع پمپ آپارا ✓ مدیرعامل، شرکت بدرسان الکتریک ✓ عضو هیأت‌مدیره، شرکت بارسان دی سمیل ✓ نائب رئیس هیأت‌مدیره، شرکت سیما زیبا آرا	-
مهدی نوروزی	عضو هیأت‌مدیره و مدیرعامل (موظف)	کارشناسی ارشد مدیریت تکنولوژی، دانشگاه علم و صنعت ایران	✓ معاون حفاظت فناوری اطلاعات، مرکز حراست وزارت امور اقتصادی و دارایی ✓ مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات، سازمان تعزیرات حکومتی کشور	۰۷/۰۸/۱۳۹۸	۱۰۰۰۰۰۰	-	-

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

			مدیر حفاظت فناوری اطلاعات، بانک مرکزی ج.ا.ایران	✓			
			مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات، پیمه مرکزی ج.ا.ایران	✓			
			مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات، استانداری تهران	✓			
			معاون مهارت‌های پیشرفته، اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان تهران	✓			

لازم به ذکر است از تعداد سهام مندرج در ستون میزان مالکیت در سهام شرکت، تعداد ۱۰۰۰.۰۰۰ سهم مربوط به سهام وثیقه مدیران می‌باشد.

همچنین در طی دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱ تعداد جلسات هیات مدیره ۷ جلسه به شرح زیر بوده است:

ردیف	تاریخ جلسه	حاضرین	غایبین
۱	۱۴۰۳/۰۱/۱۸	۵ نفر	۰
۲	۱۴۰۳/۰۲/۰۸	۵ نفر	۰
۳	۱۴۰۳/۰۲/۲۹	۵ نفر	۰
۴	۱۴۰۳/۰۳/۱۲	۵ نفر	۰
۵	۱۴۰۳/۰۴/۰۹	۵ نفر	۰
۶	۱۴۰۳/۰۵/۱۳	۳ نفر	۲ نفر
۷	۱۴۰۳/۰۶/۱۷	۵ نفر	۰

نحوه ارتباط سهامداران با هیئت مدیره

جلسات مجمع عمومی عادی و فوق العاده شرکت همواره جهت اطلاع رسانی و اخذ تصمیمات مهم با حضور سهامداران برگزار می‌گردد. علاوه بر این سهامداران محترم می‌توانند از طریق آدرس saham.melico.ir با اعضای هیئت مدیره ارتباط برقرار نمایند.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

حقوق و مزایای مدیران

حق حضور اعضای غیر موظف هیئت مدیره در سال ۱۴۰۳ ماهیانه ۳۰ میلیون ریال تعیین شده است. پاداش اعضای هیئت مدیره معادل عدد مصوب مجمع عمومی پرداخت گردیده است و همچنین حقوق و مزایای رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل نیز توسط هیئت مدیره شرکت تعیین گردیده است.

حسابرس مستقل و بازرس قانونی

بر اساس تصمیمات مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۳۰، مؤسسه حسابرسی بیات رایان به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۱۶۸۴۸۲ به عنوان حسابرس مستقل و بازرس اصلی و مؤسسه حسابرسی بیات رایمند و همکاران با شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۰۵۹۹۹ به عنوان بازرس علی البدل برای سال مالی ۱۴۰۳ انتخاب گردیدند.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

ساختار سازمانی شرکت



گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۱-۶- محصولات و خدمات اصلی

محصولات اصلی ارائه شده توسط شرکت به شرح ذیل می باشد:

- **بیمه عمر ساده زمانی:** این بیمه نامه حالتی از بیمه عمر به شرط فوت می باشد 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 آن ها به خطر نیفتد.
- **بیمه عمر مانده بدهکار:** بیمه عمر مانده بدهکار یا بیمه وام امروزه کاربرد بسیار زیادی دارد. زیرا بسیاری از بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری به افراد متقاضی وام و تسهیلات مالی پرداخت می کنند، چنانچه وام گیرندگان فوت نمایند خانواده آن ها در بسیاری از موارد قادر به پرداخت اقساط وام نخواهند بود و بانک می بایست از وثیقه ارائه شده نسبت به وصول طلب خود استفاده نمایند. لذا فرد وام گیرنده می تواند با پرداخت حق بیمه ای 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.
- **بیمه تمام عمر:** در این بیمه نامه شرکت متعهد می گردد، در صورت فوت بیمه شده در هر زمان سرمایه مندرج در بیمه نامه را به استفاده کنندگان یا وراث قانونی بپردازد. بیمه گر به ازای دریافت حق بیمه به مدت محدود (۵، ۱۰ یا ۱۵ سال) به طور مادام العمر متعهد می شود که هر زمان و به هر علت بیمه شده فوت نماید به تعهدات خود عمل نماید.
- **بیمه زندگی و سرمایه گذاری:** بیمه عمر و سرمایه گذاری از دو بخش پوشش بیمه ای و قسمت خدمات سرمایه گذاری تشکیل شده است. در بخش پوشش های بیمه ای شخص مبلغی را تعیین می کند که در صورت فوت وی به هر علت به بازماندگان ایشان در سریع ترین زمان بدون نیاز به انحصار وراثت و معاف از مالیات پرداخت گردد. در بخش خدمات سرمایه گذاری از همان ابتدا بر مبنای پس اندازهایی که توسط بیمه گذاران تحت عنوان حق بیمه پرداخت می شود، سود تضمینی به صورت بهره مرکب و روزشمار تعلق می گیرد و پس از پایان بیمه نامه کل مبلغ پس انداز شده به همراه سود مرکب آن به بیمه گذار پرداخت می شود. این بیمه نامه به دو صورت ریالی و طلا قابل ارایه است. در بیمه زندگی و سرمایه گذاری طلا، تمامی تعهدات طرفین بر مبنای سوت طلاست و ملاک نرخ گذاری نیز نرخ سوت شمش طلای بورس کالای ایران می باشد.
- **بیمه مستمری و بازنشستگی:** نوعی بیمه عمر به شرط حیات است، که به موجب آن بیمه گر با دریافت حق بیمه (به صورت یکجا یا اقساط) متعهد پرداخت بازنشستگی تکمیلی مادام العمر، یا بازنشستگی تکمیلی تا مدت معین می شود.
- **بیمه مستمری آنی:** طرح بیمه مستمری آنی در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با دریافت مجوز از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، در دی ماه سال ۱۳۹۹ رونمایی شد. سن ورود به این طرح حداقل ۳۰ سال می باشد. این بیمه نامه برای افرادی که تمایل به پرداخت حق بیمه در سال های طولانی را ندارند و یا در سنین کودکی و نوجوانی

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

خود فرصت خرید بیمه‌های مستمری سالانه را از دست داده‌اند بهترین گزینه است زیرا می‌توانند کل حق بیمه را به صورت یکجا پرداخت و از سال بعد مستمری دریافت کنند.

- طرح بیمه معوق: نوعی مستمری به شرط حیات است، که فاقد پوشش سرمایه فوت و کلیه پوشش‌های تکمیلی می‌باشد. بیمه‌گذار می‌تواند حق بیمه را به صورت سالانه، شش ماهه، سه ماهه و ماهانه بپردازد و در پایان مدت بیمه نامه مستمری مادام العمر (تا سن ۱۰۰ سالگی) یا مستمری با مدت معین دریافت نماید و یا مبلغ اندوخته خود را به صورت یکجا دریافت کند.

- صندوق رفاه خاورمیانه: صندوق درآمد ثابت رفاه خاورمیانه یکی از بهترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری درآمد ثابت با نرخ سود تضمینی است که تحت نظارت بیمه مرکزی ج.ا.ی می‌باشد. خصوصاً برای افرادی که مایل هستند تا با مبالغی کم، سود بیشتری از سودهای متعارف بانک دریافت نمایند. با این کار فرد سرمایه‌گذار امکان دستیابی به بازدهی‌هایی بالاتر از سود بانکی را به دست خواهد آورد. به طور خلاصه این صندوق مجموعه‌ای از سرمایه‌گذاری در سپرده‌های بانکی و اوراق مشارکت است که سود آن به صورت روز شمار محاسبه می‌گردد.

۷-۱- وضعیت پرداخت‌های به دولت

ردیف	شرح (مبالغ به میلیون ریال)	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۰	۵,۰۰۰	۵,۰۰۰	۱۰۰٪-	عدم رسیدگی
۳	بیمه سهم کارفرما	۲۳,۶۵۷	۱۴,۵۰۰	۳۱,۳۷۳	۶۳٪	افزایش حقوق و مزایا و تعداد پرسنل
۴	سهم بیمه مرکزی (عملیات اتکایی اجباری)	۳۷۲,۶۴۳	۳۳۶,۰۷۰	۷۶۱,۶۱۶	۱۱٪	افزایش حق بیمه صادره
جمع		۳۹۶,۳۰۰	۳۵۵,۵۷۰	۷۹۷,۱۷۷	۱۱٪	

۸-۱- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها از جمله

مؤلفه های اقتصاد کلان

مهم‌ترین قوانین، مقررات و عوامل برون سازمانی حاکم بر فعالیت شرکت عبارتست از:

- قانون بیمه مصوب ۱۳۱۶
- قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری مصوب ۱۳۵۰

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

- 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
- قانون مالیات بر ارزش افزوده
- مصوبات مجامع عمومی
- اساسنامه شرکت

مهمترین موانع رشد و توسعه بیمه‌های زندگی

اگرچه بیمه زندگی در بسیاری از کشورهای در حال توسعه در مقایسه با اقتصادهای توسعه‌یافته پیشرفت به مراتب کمتری داشته است، در ایران این عدم توسعه به مراتب ملموس‌تر است. دلایل این امر را می‌توان از جنبه‌های مختلف اقتصادی، سیاست‌گذاری و غیره بررسی کرد اما قبل از هر چیز به نظر می‌رسد این مسئله ریشه در عدم آگاهی و شناخت جامعه از عملکرد و مزایای این نوع بیمه داشته باشد. در ادامه به توضیح برخی از موانع توسعه بیمه زندگی در کشور پرداخته می‌شود:

• عوامل فرهنگی، آموزشی و اجتماعی

یکی از مهم‌ترین موانع رشد بیمه زندگی در کشورهای جهان سوم عوامل فرهنگی و اجتماعی است. در ایران به دلایلی از جمله وجود نااطمینانی‌ها و بی‌ثباتی‌های مختلف اقتصادی-اجتماعی، فرهنگ آینده‌نگری و دید بلندمدت به نسبت کشورهای توسعه‌یافته کمتر است و از طرف دیگر تقدیرگرایی و اعتقاد به عوامل معنوی نگرانی افراد نسبت به آینده را کاهش می‌دهد. از این رو به طور کلی خدمات بیمه‌ای در سبد مصرفی خانوارهای ایرانی، جایگاه ویژه‌ای نداشته و بسیاری از خانواده‌ها آن را به عنوان هزینه‌ای سربار و تحمیلی محسوب می‌کنند. از این رو، بیمه‌هایی که جنبه اختیاری دارند به سختی جایگاه خود را در بین احاد اقتصادی پیدا می‌کنند. تغییر ریشه‌ای در این تفکر، نیازمند آموزش و فرهنگ‌سازی و تبلیغات رسانه‌ای مناسب و

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

هوشمندانه است. علاوه بر این، شرکت‌های بیمه باید محصولاتی را ارائه دهند که بیشترین تطبیق را با باورهای فرهنگی افراد داشته باشد.

• عوامل اقتصادی و زیرساختی

اولین عامل اقتصادی تأثیرگذار بر جذابیت سرمایه‌گذاری‌های بلندمدتی مثل بیمه زندگی، وجود تورم بالا و پایدار است که موجب کاهش ارزش آتی سرمایه می‌شود. تورم بالا که در اقتصاد ایران به صورت یک مشکل مزمن وجود دارد، بر انگیزه افراد جهت خرید بیمه عمر اثر منفی داشته و این صنعت را تحت تأثیر قرار داده است. عامل اقتصادی مهم دیگر، سطح درآمد و قدرت خرید افراد است. طبیعتاً خانوار درآمد خود را ابتدا صرف با اولویت‌ترین هزینه‌ها می‌کند و لذا کاهش درآمد واقعی به طور معناداری مصرف کالاهای غیرضروری و همچنین پس‌اندازها را تحت تأثیر قرار می‌دهد. از آنجا که بیمه عمر به طور کلی یک کالای غیرضروری محسوب می‌شود، افت تولید ناخالص داخلی و کاهش درآمد خانوارها بر استقبال از این نوع بیمه اثر منفی دارد. بنابراین، بهبود وضعیت اقتصادی کشور به معنای کاهش تورم و افزایش رشد اقتصادی، احتمال توسعه بیشتر بیمه‌های زندگی را فراهم می‌آورد.

علاوه بر این، بازار بیمه یکی از بخش‌های نظام مالی کشور است که توسعه آن به سایر بخش‌های مالی نیز وابسته است. وجود یک بازار سرمایه پرعمق و به خصوص بازار بدهی با سررسیدهای بلندمدت، وجود ابزارهای متنوع پوشش ریسک، وجود انواع قراردادهای اختیار معامله و ابزارهای مشتقه و سایر موارد مشابه در توسعه یافتگی انواع بیمه نقش مهمی ایفا می‌کند.

• عوامل مربوط به نهاد نظارتی و قانون‌گذاری

نقش نظارتی و تنظیم‌گری بیمه مرکزی در صنعت بیمه بر نوع عملکرد شرکت‌های بیمه تأثیر مستقیم دارد. شرکت‌های بیمه باید بر اساس اصول نظارتی و احتیاطی عمل کنند که در نتیجه انواع ریسک در فعالیت شرکت کنترل و مدیریت شود. این موضوع در صنعت بیمه زندگی با توجه به پذیرش تعهدات بلندمدت توسط شرکت‌ها از ضرورت بیشتری برخوردار است. اینکه شرکت بیمه استانداردهای احتیاطی لازم را رعایت کند و یا اینکه بی‌محابا برای پیشبرد اهداف کوتاه‌مدت خود دست به استراتژی‌ها و سیاست‌های غیرایمن بزند، از عملکرد نظارتی بیمه مرکزی تأثیر زیادی می‌گیرد. فقدان یک قانون منسجم و مدرن و یا حتی مداخلات در اجرای آن می‌تواند نتیجه نامطلوبی بر کیفیت کار شرکت‌های بیمه داشته باشد.

علاوه بر جنبه نظارتی، صراحت و شفافیت قانون نیز از اهمیت بسزایی برخوردار است. از آنجا که در ایران هنوز یک چارچوب و طبقه‌بندی منسجم و استاندارد از انواع محصولات بیمه زندگی وجود ندارد، شرکت‌های بیمه هر کدام به نحوی به ارائه محصولات بیمه زندگی در قالب تعاریف و تبلیغات گوناگونی پرداخته‌اند. این موضوع مقایسه بین محصولات و خدمات شرکت‌های بیمه را برای بیمه‌شونده، به خصوص در جامعه‌ای که شناخت و آگاهی کافی از بیمه زندگی وجود ندارد، دشوارتر می‌کند که می‌تواند بر استقبال آن‌ها از این نوع بیمه تأثیر منفی داشته باشد.

• عوامل مربوط به عملکرد شرکت‌های بیمه

فقدان شبکه تخصصی فروش و عرضه غیرحرفه‌ای محصولات یکی از چالش‌های عملکردی مهم بیمه‌های زندگی در کشور است. برنامه‌های آموزش فروش و ارتباط صحیح با مشتری، بخش قابل توجهی از بودجه شرکت‌های بیمه موفق در دنیا را به خود اختصاص می‌دهند. بازاریابی ضعیف و غیرمدرن و عدم بهره‌گیری از شیوه‌های نوین جذب مشتری نیز می‌تواند ریشه در همین موضوع داشته باشد. موفقیت شرکت‌های بیمه در شناخت صحیح نیاز مشتریان نهفته است. این مقوله مشتمل بر مفاهیمی همچون داده‌کاوی، تحلیل رقبا، شبکه فروش ساختارمند، تبلیغات اثربخش، ساده‌سازی محصول، برخورداری از نظام جامع بازاریابی، تجاری‌سازی به موقع محصولات، و توانایی بهره‌گیری از بازاریابی با روش‌های نوین است.

فعالیت در بازار بیمه زندگی نیازمند بهره‌مندی از تخصص‌ها و تجربیات مرتبط است. شرکت‌های بیمه زندگی نیاز مبرمی به فعال کردن بخش‌هایی با هدف تحقیق و توسعه دارند که باید در مورد موضوعاتی مثل ارزیابی دقیق تر ریسک‌ها، انتخاب محل مناسب سرمایه‌گذاری ذخایر فنی و ریاضی، بررسی وضعیت اقتصادی کشور و اثر متغیرهای کلان اقتصادی بر بیمه‌های عمر و غیره گزارش ارائه دهند. فقدان این دانش و تخصص، که به نظر می‌رسد در صنعت بیمه کشور به چشم می‌خورد، یکی دیگر از چالش‌های پیش‌روی این صنعت در کشور محسوب می‌شود.

عدم تنوع کافی در پوشش‌های بیمه زندگی می‌تواند به عنوان یک چالش دیگر مطرح شود. نوآوری و خلق محصولات جدید و ایجاد تنوع بیشتر در محصولات بیمه متناسب با نیاز مشتریان یک عامل مهم در موفقیت شرکت‌های بیمه تلقی می‌شود. طبقه‌بندی مشتریان و خدمات‌رسانی متناسب با نیازها و شرایط مالی هر طبقه نیز می‌تواند در این امر مؤثر باشد. علاوه بر این، با توجه به تورم بالا در ایران، بیمه‌گر لازم است تورم را به عنوان یک ریسک شناسایی کرده و راهبرد سرمایه‌گذاری خود برای حمایت از بیمه‌گذار در مقابل آن را ارائه نماید. در برخی بازارهای مالی انتشار اوراق مصون از تورم یا متناسب با شاخص قیمت‌ها ارائه می‌شود که می‌توان در صنعت بیمه نیز از آنها بهره برد. از این رو طرح‌هایی مانند بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری طلا یا بیمه زندگی متصل به سهام می‌تواند راهگشا باشد.

۹-۱- وضعیت رقابت

با توجه به حضور بیش از ۳۰ شرکت که در صنعت بیمه ایران مجوز فعالیت دارند ۵ شرکت به صورت تخصصی و صرفاً در رشته بیمه‌های زندگی مجوز فعالیت دارند، 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 بیمه‌نامه‌های عمر و زندگی و با توجه به نیاز مشتریان، پیشرو بوده است. طبق سالنامه آماری سال ۱۴۰۲ آخرین سالنامه منتشر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ا شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در میان شرکت‌های تخصصی بیمه زندگی رتبه اول سهم بازار بیمه‌های زندگی را از آن خود کرده است.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

نام شرکت	سهام بازار فروش (درصد)
بیمه زندگی خاورمیانه	۲/۸
بیمه زندگی باران	۰/۳
بیمه زندگی کاریزما	۰/۳
بیمه زندگی هامرز	۰
بیمه زندگی آگاه	۰

۱-۱۰- اطلاعات بازارگردان شرکت

در سال ۱۳۹۸ شرکت اقدام به انعقاد قرارداد بازارگردانی بر روی سهام شرکت با شرکت پاداش پشتیبان پارس نمود.

خلاصه مشخصات و عملکرد بازارگردان به شرح جدول ذیل می باشد:

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	پاداش پشتیبان پارس
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۰۲/۲۸
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۰۸/۲۸
۴	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۱۵۹,۹۹۹
۵	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال / تعداد سهم)	.
۶	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۵,۳۱۷
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	.
۸	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	.
۹	تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۱,۳۵۷,۷۳۶
۱۰	تعداد سهام فروخته شده طی دوره	.
۱۱	مانده سهام نزد بازارگردان	۴۳,۷۲۵,۹۲۶

۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف:

چشم‌انداز: دستیابی به جایگاه نخست پیشرفته‌ترین شرکت بیمه زندگی و مستمری کشور
بیانیه مأموریت: شرکت بیمه زندگی خاورمیانه برآن است 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.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

پایه‌ریزی یک شرکت بیمه در وضعیت اقتصادی حاضر، مستلزم ترسیم چشم‌اندازی صحیح و هدف‌گذاری مناسب است. بررسی‌های به‌عمل آمده و 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
- خلاقیت، نوآوری و سوددهی مناسب برای بیمه‌گذاران و سهامداران
- جذب و بکارگیری بهینه سرمایه‌ها
- کسب سهم مناسبی از بازار بیمه زندگی کشور

۱-۲- اهداف کلان و برنامه‌های بلند مدت و کوتاه مدت

۱-۱-۲- برنامه‌های آتی 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، اقدام به اخذ مجوز فروش از بیمه مرکزی ج.ا.ی جهت محصولات طراحی شده که با توجه به فاکتورهای اقتصادی تعریف شده‌اند، نمایم. با توجه به اینکه هر کدام از این محصولات، بازارهای هدف خاص خود را دارند، آموزش تخصصی نمایندگان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. 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. برنامه‌های آتی شرکت به شرح زیر می‌باشد:

- مذاکره با سازمان‌ها و شرکت‌ها جهت عقد قراردادهای گروهی
- به‌روز رسانی محصولات فعلی با توجه به نیاز بازار
- طراحی و سفارشی سازی محصولات جدید با توجه به بازار هدف
- گسترش و توسعه شبکه فروش در سراسر کشور
- برگزاری همایش‌های آموزشی در سطح کشور
- توسعه و تکمیل زیرساخت‌های نرم‌افزاری برای عرضه تمام الکترونیک بیمه‌نامه‌ها
- ارتقاء و بهبود مستمر فرایندهای فروش و خدمات پس از فروش

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۲-۱-۲- اهداف عملیاتی شرکت برای سال ۱۴۰۳

اهداف فروش:

- فروش ۱۳۰۸۰ میلیاردی تا پایان سال ۱۴۰۳

اهداف توسعه شبکه فروش:

- جذب ۵۰۰۰ نماینده و بازاریاب جدید تا پایان سال ۱۴۰۳
- بهبود فرایندهای جذب
- ارتقاء سطح علمی اعضای شبکه فروش

سیاست‌های شرکت برای دستیابی به اهداف عملیاتی:

- ارتقاء روش‌های بازاریابی
- طراحی محصولات جدید
- آموزش و انگیزش سازمان فروش متناسب با نیازهای شرکت بیمه زندگی خاورمیانه
- تأسیس، تجهیز و توسعه دفاتر نمایندگی و ارتقاء کمی و کیفی شاخص‌ها و فرایندهای نظارتی مرتبط
- توسعه جغرافیایی شبکه فروش و ارتقاء کمی و کیفی شاخص‌ها و فرایندهای نظارتی مرتبط
- بهبود مستمر فرایندها

چالش‌های پیش‌رو برای رسیدن به اهداف عملیاتی:

- زمان‌بر و هزینه‌بر بودن توسعه جغرافیایی
- تلاش سایر شرکت‌های بیمه‌ای در نفوذ به بازار بیمه زندگی خاورمیانه در مناطق جدید
- نگهداری و ارتقاء کیفی شبکه فروش جذب شده
- سهم بیمه در سبد خرید مردم
- ورود رقبای جدید

۲-۲- برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع

با توجه به چشم‌انداز و مأموریت شرکت و با شناخت فرصت‌های بازار و تعیین بازار هدف از طریق بخش‌بندی بازار و تعیین استراتژی‌های فروش، واحد فروش و نمایندگان شرکت ضمن تحلیل صنعت بیمه، محصولات سایر شرکت‌های بیمه و بررسی

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

نقاط قوت و ضعف رقبا، با تدوین گام‌های اجرایی و عملیاتی فروش و بازاریابی و تحلیل و بررسی مستمر شرایط بازار، اهداف و برنامه‌های بلندمدت شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در خصوص توسعه فروش و بازاریابی را به شرح ذیل دنبال می‌کند:

➤ جذب نمایندگان و شبکه فروش فعال در حوزه فروش بیمه‌های زندگی

• برگزاری همایش‌های استانی به منظور جذب، آموزش و نگهداشت شبکه فروش

➤ برنامه توسعه سهم بازار

• گسترش شبکه فروش و فروش بیمه‌نامه‌های انفرادی

➤ هدف‌گذاری برای آموزش و توسعه دانش شبکه فروش با استفاده از روش‌های متنوع آموزش‌های فنی و فروش در بیمه‌های زندگی

➤ توسعه بازاریابی محتوایی

• به اشتراک‌گذاری محتوای آموزشی و آگاهی‌بخش به مشتریان

• آموزش ارائه مشاوره صحیح به بیمه‌گذاران و نمایندگان بالقوه

➤ فعالیت کمپین بازاریابی

• استفاده از روش‌های متنوع و نوین فروش و بازاریابی

• برنامه‌ریزی ماهانه شبکه فروش به منظور دستیابی به پورتنفوی مورد نظر در هر ماه

➤ مذاکره با استارت‌آپ‌ها

➤ تحلیل و بررسی مشتریان فعلی و دریافت بازخورد به منظور بهینه‌سازی محصولات و خدمات فعلی

➤ طراحی محصولات جدید بر اساس نیاز مشتری

➤ بهبود روش‌های ارتباط با مشتریان و ترغیب مشتریان فعلی به ادامه بیمه‌نامه و معرفی آن به دیگران

۲-۳- رویه‌های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت‌ها و تاثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده

صورت‌های مالی شرکت طبق مقررات قانون تاسیس بیمه مرکزی و بیمه‌گری، مصوبات شورای عالی بیمه و استانداردهای حسابداری تهیه شده است و شرکت طی دوره مالی مورد گزارش تغییری در رویه‌های حسابداری، برآوردها و قضاوت‌ها نداشته است.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۲-۴- سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن

حاکمیت شرکتی:

با بروز ناکارآمدی‌ها، تقلب‌های گسترده و بحران‌های مالی در اقتصادهای بزرگ دنیا، سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران به مبحث حاکمیت شرکتی توجه ویژه‌ای کردند و رهنمودها و ضوابطی ارائه دادند که فصل مشترک تمامی آنها تاکید بر پاسخگویی، شفافیت و عدالت برای تحقق منافع و حقوق تمامی ذینفعان است.

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه نیز در راستای رعایت الزامات دستورالعمل حاکمیت شرکتی مصوب سازمان بورس و اوراق بهادار اقداماتی به شرح ذیل انجام داده است:

- ✓ تشکیل کمیته‌های تخصصی مختلف نظیر حسابرسی، ریسک، جبران خدمات و ...
- ✓ افشا به موقع گزارش‌ها و اطلاعات از جمله صورت‌های مالی سالانه، گزارش تفسیری مدیریت، گزارش فعالیت هیئت مدیره و ... در سامانه کدال و پایگاه اینترنتی شرکت
- ✓ رعایت الزامات دستورالعمل حاکمیت شرکتی در خصوص چگونگی برگزاری مجامع و پرداخت سود سهامداران
- ✓ ایجاد رویه‌های مناسب جهت رعایت حقوق کلیه سهامداران از جمله حضور و اعمال حق رای در مجامع عمومی صاحبان سهام، دسترسی به اطلاعات به موقع و قابل اتکای شرکت، سهمیم بودن در منافع شرکت و پرداخت به موقع سود سهامداران
- ✓ تشکیل جلسات هیئت مدیره بصورت ماهیانه

عناوین و شرح وظایف کمیته‌های موضوع دستورالعمل حاکمیت شرکتی:

• کمیته جبران خدمات و انتصابات

این 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. تعداد جلسات برگزار شده طی شش ماهه اول ۱۴۰۳ یک جلسه بوده است و اعضای این کمیته به شرح ذیل می‌باشند:

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
احمد احمدی هاشمی	دکترای مهندسی ساختمان	رئیس کمیته
مهدی نوروزی	کارشناسی ارشد مدیریت تکنولوژی	عضو کمیته
محمد سلیمانی	دکترای حسابداری	عضو کمیته
یلدا مرادی راد	کارشناسی ارشد مدیریت توسعه منابع انسانی	دبیر کمیته

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

• کمیته حسابرسی و کنترل داخلی

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

- ✓ اثربخشی فرآیندهای نظام راهبری، مدیریت ریسک و کنترل های داخلی،
- ✓ سلامت گزارشگری مالی،
- ✓ اثربخشی حسابرسی داخلی،
- ✓ استقلال حسابرس مستقل و اثربخشی حسابرسی مستقل و
- ✓ رعایت قوانین، مقررات و الزامات.

اعضای این کمیته شامل یک عضو مستقل غیرموظف هیئت مدیره به عنوان رئیس کمیته و دو عضو مستقل دارای تخصص مالی می باشند که توسط هیئت مدیره شرکت انتخاب شده اند. این کمیته طی شش ماهه اول ۱۴۰۳ مجموعاً یک جلسه برگزار کرده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می باشند :

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
هادی برخوردار	کارشناسی اقتصاد	رئیس کمیته
منصور میزبانی	کارشناسی ارشد حسابداری	عضو کمیته
محمد کامران خباز	کارشناسی ارشد حسابداری	عضو کمیته
امیر راعی	کارشناسی ارشد حسابرسی	دبیر کمیته

• کمیته تطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی

اهم وظایف این کمیته عبارتند از :

بررسی وضعیت عملکرد موسسه بیمه از جهت رعایت قوانین و مقررات مربوط به ویژه آیین نامه ها، بخشنامه ها و دستورالعمل های ابلاغی بیمه مرکزی ج.ا.ا.

ارزیابی عملکرد واحدهای مختلف به ویژه واحدهای صدور و خسارت با هدف رعایت حقوق بیمه شدگان و سایر ذینفعان و تجزیه و تحلیل ریسک انطباق

ارائه پیشنهاد برای اصلاح چارچوب نحوه بررسی تطبیق مقررات به کمیته تطبیق مقررات

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

ارزیابی و تطبیق عملکرد واحدهای صدور بیمه نامه و پرداخت خسارت با هدف رعایت حقوق بیمه گذاران و سایر ذینفعان

تطبیق عملکرد واحدهای مختلف از جهت حسن اجرای منشور اخلاق حرفه ای مصوب هیئت مدیره

تطبیق عملکرد واحدهای مختلف با قوانین و مقررات مبارزه با پولشویی

تعداد جلسات برگزار شده این کمیته طی سال ۱۴۰۲ دو جلسه می باشد. اعضای این کمیته عبارتند از :

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
خسرو اسمعیل زاده	کارشناسی مهندسی عمران	رئیس کمیته
حمید دادپوری	کارشناسی مدیریت دولتی	عضو کمیته
مسعود همدانلو	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	عضو کمیته
نیلوفر آریازاد	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	دبیر کمیته

• کمیته ریسک

این کمیته با هدف سیاست گذاری و نظارت بر شناسایی ریسک های مرتبط با شرکت و صنعت بیمه، اندازه گیری، کنترل و پایش ریسک ها تشکیل یافته است. مسئولیت این کمیته بررسی و استفاده از ابزارهای مناسب جهت اتخاذ تدابیر لازم برای کاهش ریسک ها و زیان های احتمالی با تکیه بر تحلیل مستمر متغیرهای مرتبط با فعالیت های شرکت، ارزیابی، کنترل و مدیریت آن ها در راستای تشخیص حدود قابل پذیرش و عدم پذیرش ریسک ها می باشد. این کمیته طی سال ۱۴۰۲ دو جلسه تشکیل داده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می باشند :

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
محمد ابراهیم امین	کارشناسی ارشد MBA	رئیس کمیته
محمد مهدی تربتی	کارشناسی ارشد آمار بیمه	عضو کمیته
راحله صلاحی نژاد	کارشناسی ارشد علوم محاسبات و برنامه ریزی بیمه	عضو و دبیر کمیته

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

• 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 هریک 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. این کمیته طی دو ماهه اول سال ۱۴۰۳ سه جلسه برگزار نموده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می‌باشند:

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
محمدابراهیم امین	کارشناسی ارشد MBA	رئیس کمیته
سیدحسین سلیمی	کارشناسی ارشد صنایع	عضو کمیته
مهدی نوروزی	کارشناسی ارشد مدیریت تکنولوژی	عضو کمیته
حمید دادپوری	کارشناسی مدیریت دولتی	عضو کمیته
محمد سلیمانی	دکترای حسابداری	دبیر کمیته
کامیار فراهانی	کارشناسی ارشد مالی بانکداری	عضو کمیته

گزارش پایداری شرکتی:

توسعه پایدار فرآیندی است که آینده‌ای مطلوب را برای جوامع بشری متصور می‌شود که در آن شرایط زندگی و استفاده از منابع، بدون آسیب رساندن به یکپارچگی، زیبایی و ثبات نظام‌های حیاتی، نیازهای انسان را برطرف می‌سازد. در واقع توسعه پایدار، توسعه‌ای است که نیازهای حال حاضر را برآورده کند بدون اینکه توانایی‌های نسل‌های آینده را برای رفع نیازهایشان به خطر اندازد. از این جهت توسعه پایدار از سه بعد محیط زیست، مسئولیت اجتماعی و اقتصادی قابل بررسی است. شرکت بیمه زندگی خاورمیانه نیز به عنوان اولین شرکت تخصصی بیمه زندگی در کشور، خود را در قبال ذینفعان، محیط زیست، هم‌نوعان و جامعه مسئول می‌داند و از طریق محصولات متنوع بیمه عمر و زندگی سعی در کاهش نگرانی‌های اجتماعی دارد. همچنین با اقداماتی در حوزه فعالیت‌های اجتماعی، محیط زیست و اقتصادی، تلاش کرده تا سهمی در توسعه پایدار داشته باشد. این اقدامات عبارتند از:

حوزه محیط زیست

✓ برگزاری برنامه‌های گروهی جهت پاکسازی محیط زیست در بیش از ۱۳۰ محل از جمله جزیره هرمز و ساحل

سورو

✓ کاهش مصرف کاغذ با بهره‌گیری از سامانه‌های الکترونیکی برای مشتریان و همکاران

✓ تفکیک زباله جهت جلوگیری از تخریب محیط زیست

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

- ✓ دو جداره کردن درب و پنجره ها جهت جلوگیری از هدررفت انرژی و آلودگی صوتی
- ✓ کاهش مصرف انرژی گرمایشی و سرمایشی با بستن درب اتاق واحدهای شرکت
- ✓ استفاده از وسایل برقی دارای برچسب انرژی برتر
- ✓ تهیه اقلام بهداشتی مثل ماسک، الکل، دستگاه تب سنج و همچنین تشکیل کارگروه مقابله با کرونا و تست گیری در محل کار از پرسنل جهت پیشگیری از شیوع ویروس کرونا

حوزه مسئولیت اجتماعی

- ✓ بسترسازی و تمرکز بر صدور آنلاین بیمه نامه ها جهت صرفه جویی در وقت بیمه گذاران و کاهش تردد
- ✓ کمک به خرید دارو برای آسایشگاه معلولین رودسر
- ✓ آموزش و ایجاد زمینه اشتغال برای نمایندگان فروش بیمه
- ✓ اعطای کمک هزینه آموزشی به پرسنل
- ✓ ارائه محصولات متنوع بیمه عمر و زندگی جهت کاهش نگرانی های اجتماعی
- ✓ تدوین منشور اخلاقی در ارتباط با همکاران، بیمه گذاران، رقبا، جامعه و سازمان

کمک های عام المنفعه :

در مجمع سال ۱۴۰۲ تا سقف مبلغ ۱۰,۰۰۰ میلیون ریال بابت کمک های عام المنفعه تصویب شده است و طی سال ۱۴۰۳ در حوزه های مربوطه به مصرف رسیده است. از جمله می توان گفت در راستای مسئولیت اجتماعی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه اقدام به خرید دارو برای آسایشگاه معلولین امام رضا به مبلغ ۵۶۰ میلیون ریال کرده است.

حوزه اقتصادی

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در ابتدای سال ۱۴۰۳ با هدف دستیابی به فروش ۱۳,۰۸۰ میلیارد ریالی شروع به فعالیت کرده است و با توجه به فروش ۶,۰۱۸ میلیارد ریالی تا پایان ۶ ماهه اول، بنظر می رسد که بتواند اهداف خود را تا پایان سال جاری محقق سازد.

بر اساس آخرین سالنامه آماری منتشر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ی در سال ۱۴۰۲، سهم بیمه های عمر و زندگی از کل بازار بیمه ۱۴٪ می باشد که در این میان شرکت بیمه زندگی خاورمیانه دارای سهم ۲.۸٪ از بازار بیمه های عمر و زندگی می باشد. همچنین در این سالنامه میزان رشد فروش شرکت ۲۴٪ و ضریب خسارت ۲۳٪ اعلام شده است.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۳- مهمترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط :

۳-۱- منابع

۳-۱-۱- منابع مالی ناشی از افزایش سرمایه

سرمایه شرکت در ۱۴۰۳/۰۶/۳۱ مبلغ ۲,۴۰۰,۰۰۰ میلیون ریال، شامل ۲,۴۰۰ میلیون سهم ۱,۰۰۰ ریالی با نام پرداخت شده می باشد. تنها تغییرات سرمایه شرکت در سال ۱۴۰۱ بوده است که جزییات آن به شرح جدول ذیل می باشد :

تاریخ ثبت	مبلغ افزایش سرمایه (میلیون ریال)	مانده پس از تغییرات (میلیون ریال)	محل تامین
۱۴۰۱/۰۲/۲۱	۱,۰۰۰,۰۰۰	۲,۲۰۰,۰۰۰	۹۰۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل سود انباشته ۱۰۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل اندوخته سرمایه ای
۱۴۰۱/۰۶/۲۱	۲۰۰,۰۰۰	۲,۴۰۰,۰۰۰	از محل سود انباشته

۳-۱-۲- منابع مالی حاصل از فروش و سایر درآمدهای عملیاتی

درآمدهای شرکت عمدتاً ناشی از فروش بیمه نامه می باشد که منابع بدست آمده از این طریق توسط مدیریت شرکت در چارچوب آیین نامه ۱۰۴ بیمه مرکزی ج.ا.ا در بازارهای مالی سرمایه گذاری می گردد.

عنوان	دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹
درآمد حاصل از حق بیمه	۵,۹۸۸,۷۴۳	۱۰,۶۴۱,۰۴۹
درآمد حاصل از سرمایه گذاریها	۱,۷۱۸,۰۶۵	۲,۸۱۸,۶۲۱
خسارت سهم اتکایی	۵۴۳,۵۹۱	۱,۰۰۶,۴۲۶
درآمد کارمزد منافع	۸۲,۰۱۵	۱۶۸,۱۰۸
جمع	۸,۳۳۲,۴۱۴	۱۴,۶۳۴,۲۰۴

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۳-۲- مصارف

۳-۲-۱- مصارف مالی

عنوان	دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹
موجودی نقد	۱۳۳,۲۳۶	(۱۹,۰۴۵)
سپرده های بانکی	۷۵۰,۰۰۰	۱,۵۲۴,۰۰۰
سرمایه گذاری ها	۱,۸۷۸,۲۹۲	۳,۳۶۶,۸۱۱
سود سهام	۲۴۰,۰۰۰	۳۶۰,۰۰۰
خرید دارایی ها ثابت	۶,۹۷۱	۲۴۶,۳۵۰
جمع	۳,۰۰۸,۴۹۹	۵,۴۷۸,۱۱۶

مصارف مالی شرکت طی دوره مورد گزارش عمدتاً بابت سرمایه گذاری در بازارهای مالی می باشد.

۳-۲-۲- مصارف جهت پرداخت هزینه های شرکت

عنوان	دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹
خسارت ها	۳,۰۳۳,۶۵۶	۵,۴۵۶,۵۴۱
حق بیمه سهم اتکایی	۹۹۸,۲۴۹	۱,۹۳۶,۱۵۰
سایر هزینه های بیمه ای (کارمزد و هزینه پزشکی)	۶۱۹,۸۹۵	۱,۰۸۶,۰۰۴
هزینه های عمومی و اداری	۳۷۴,۰۵۹	۵۷۸,۳۱۵
جمع	۵,۰۲۵,۸۵۸	۹,۰۵۷,۰۱۰

۳-۳- ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن

تمام شرکت های فعال در صنعت، در فضای کسب و کار با ریسک های مختلفی روبرو هستند. در بیمه عمر اساس کار شرکت های فعال مربوط به برآوردهای سن مرگ و میر و یا طول عمر افراد می باشد. بنابراین ریسک بیمه های زندگی در اختلاف بین احتمال فوت فرد در یک زمان و زمان واقعی فوت فرد برآورد می شود. همین رویه هم برای بیمه های به شرط حیات به عنوان مثال در بیمه های مستمری صادق است. به این نوع ریسک در بیمه های عمر ریسک صدور می گویند. بنابراین

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

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 فاجعه‌آمیز: ریسک حوادثی که موجب تشدید مرگ و میر می‌شود مانند بیماری‌های واگیردار و زلزله.
- بجز ریسک صدور، اهم سایر ریسک‌های شرکت بیمه عمر عبارتند از:

۱- ریسک نوسانات نرخ بهره: شرکت‌های بیمه باید حق‌بیمه‌های 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 به‌وجودآمدن 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.

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.

تحلیل و شناسایی نقاط قوت، ضعف، فرصت و تهدید پیش روی شرکت

به طور کلی، عواملی که اثر مثبت بر تحقق چشم‌انداز شرکت داشته و دست‌یابی به آن‌ها تحت کنترل شرکت می‌باشد به عنوان نقاط قوت شناخته می‌شود. عواملی که اثر منفی بر تحقق چشم‌انداز شرکت داشته و دست‌یابی به آن‌ها تحت کنترل شرکت می‌باشد به عنوان نقاط ضعف شناخته می‌شود. عواملی که اثر مثبت بر تحقق چشم‌انداز شرکت داشته و دست‌یابی به آن‌ها تحت کنترل شرکت نمی‌باشد به عنوان فرصت‌ها شناخته می‌شود و در نهایت عواملی که اثر منفی بر تحقق چشم‌انداز

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

شرکت داشته و دستیابی به آن‌ها تحت کنترل شرکت نمی‌باشد به عنوان تهدیدات شناخته می‌شود. در جدول ذیل، ماتریس SWOT تحلیلی شرکت که به ارزیابی موارد بالا می‌پردازد، آورده می‌شود.

نقاط قوت	نقاط ضعف
S۱: کوچک بودن و چابکی سازمان	W۱: کمبود نیروهای متخصص و خبره
S۲: زیرساخت قوی واحد IT	W۲: عدم وجود شبکه فروش گسترده
S۳: بهره گرفتن از دانش مدیریت ریسک در سرمایه‌گذاری	W۳: پایین بودن میزان تبلیغات تجاری و اینترنتی
S۴: پرداخت به موقع خسارت به بیمه‌شدگان و ایجاد رضایت در بازار	W۴: عدم وجود بازاریابی قوی
S۵: ارائه خدمات به شبکه فروش و حمایت از نمایندگان	W۵: عدم شناخته شدن برند شرکت
S۶: وابستگی به بانک خاورمیانه به عنوان بانک اول کشور در رعایت استانداردهای جهانی بانکداری و هم‌چنین سودآوری در بورس	W۶: عدم پراکندگی جغرافیایی شعب
S۷: متنوع بودن سبد محصولات بیمه زندگی	W۷: عدم دارا بودن سیستم CRM
فرصت‌ها	تهدیدات
O۱: کم بودن تعداد شرکت‌های تخصصی در حوزه بیمه زندگی	T۱: برگزاری آزمون توسط بیمه مرکزی برای جذب نماینده
O۲: بالا رفتن ضریب نفوذ استفاده از فضای دیجیتال	T۲: محصولات سایر رقبا
O۳: عدم وابستگی به نهادهای دولتی و امکان سیاست‌گذاری مستقل	T۳: رکود اقتصادی و پایین بودن سطح درآمد جامعه
O۴: افزایش نقدینگی	T۴: بالا بودن سود بانکی
O۵: کم‌عمق بودن سیستم تأمین اجتماعی کشور علیرغم گستردگی آن به عنوان بدیل بیمه‌های زندگی تجاری	T۵: شرایط تورمی و عدم ثبات اقتصادی
O۶: افزایش جمعیت تحصیل کرده و نیروهای جوان در گرایش بیمه	T۶: عدم وجود زیرساخت‌ها و بستر مناسب برای بیمه‌های تخصصی
O۷: افزایش فرهنگ بیمه عمر در کشور	T۷: کمبود نیروهای متخصص در صنعت بیمه

۳-۴- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

معاملات انجام شده با اشخاص وابسته طی دوره جاری شامل فروش بیمه عمر و حوادث گروهی به بانک خاورمیانه (سهامدار عمده شرکت)، فروش بیمه عمر و سرمایه‌گذاری به رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت می‌باشد که تماماً در شرایط عادی انجام شده است و در چارچوب قوانین مربوطه قرار دارد.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۳-۵- دعاوی حقوقی له و علیه شرکت و اثرات ناشی از آن

در بازه زمانی شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱ دعاوی حقوقی در جریان به شرح جدول ذیل است :

موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی	علیه (له)	مرجع رسیدگی	ارزش ریالی (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره
خیانت در امانت	مرداد ۱۴۰۲	احمد حاج محمدی فرد	شعبه ۱۱۶ دادگاه کیفری دو شیراز	۷۴۰	صدور حکم	تحمل شش ماه حبس تعزیری و رد مال
مطالبه خسارت	اردیبهشت ۱۴۰۳	شرکت	شعبه ۲۴ دادگاه عمومی حقوقی شهید بهشتی تهران	۱۱۹۰	در دست بررسی	-

۴- نتایج عملیات و چشم اندازها :

۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

اقدام با اهمیت صورت سود و زیان	۱۴۰۳/۰۶/۳۱	۱۴۰۲/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه سال قبل
حق بیمه خالص (سهم نگهداری)	۲,۷۰۷,۳۵۱	۲,۳۲۰,۴۸۴	۲,۲۱۵,۴۳۴	۴,۶۸۱,۰۶۰	۱۷٪
درآمد سرمایه گذاری از محل منابع بیمه ای	۱,۳۰۲,۴۵۸	۷۶۶,۳۴۹	۲۸۶,۳۲۲	۱,۹۶۲,۷۴۵	۷۰٪
درآمدهای بیمه ای	۴,۰۹۱,۸۲۴	۳,۱۷۳,۱۹۳	۲,۵۰۷,۶۵۴	۶,۸۱۱,۹۱۳	۲۹٪
خسارت و مزایای پرداختی خالص	(۲,۴۸۲,۷۷۴)	(۲,۰۲۱,۵۰۰)	(۱,۸۱۷,۵۷۳)	(۴,۴۳۶,۶۵۸)	۲۳٪
هزینه سهم مشارکت در منافع	-	-	-	(۳۳۱,۵۱۰)	۰

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۲۴٪	(۵,۸۸۸,۱۳۱)	(۲,۲۲۸,۳۵۱)	(۲,۵۱۶,۲۷۷)	(۳,۱۲۳,۵۲۳)	هزینه‌های بیمه‌ای
۴۷٪	۹۲۳,۷۸۲	۳۳۹,۳۰۳	۶۵۶,۹۱۶	۹۶۸,۳۰۱	سود (زیان) ناخالص فعالیت‌های بیمه‌ای
۳۳٪	(۵۷۸,۳۱۵)	(۱۷۹,۴۴۰)	(۲۸۰,۲۷۴)	(۳۷۴,۰۵۹)	هزینه‌های اداری و عمومی
۳۶٪	۱,۲۰۱,۳۴۳	۳۵۰,۳۴۱	۷۴۱,۲۹۶	۱,۰۰۹,۸۴۹	سود (زیان) عملیاتی
۳۷٪	۱,۲۱۰,۴۵۷	۳۵۰,۸۲۷	۷۴۳,۱۸۲	۱,۰۱۸,۳۶۴	سود (زیان) خالص
۳۸٪	۵۱۰	۱۴۸	۳۱۳	۴۳۲	سود (زیان) پایه هر سهم - ریال

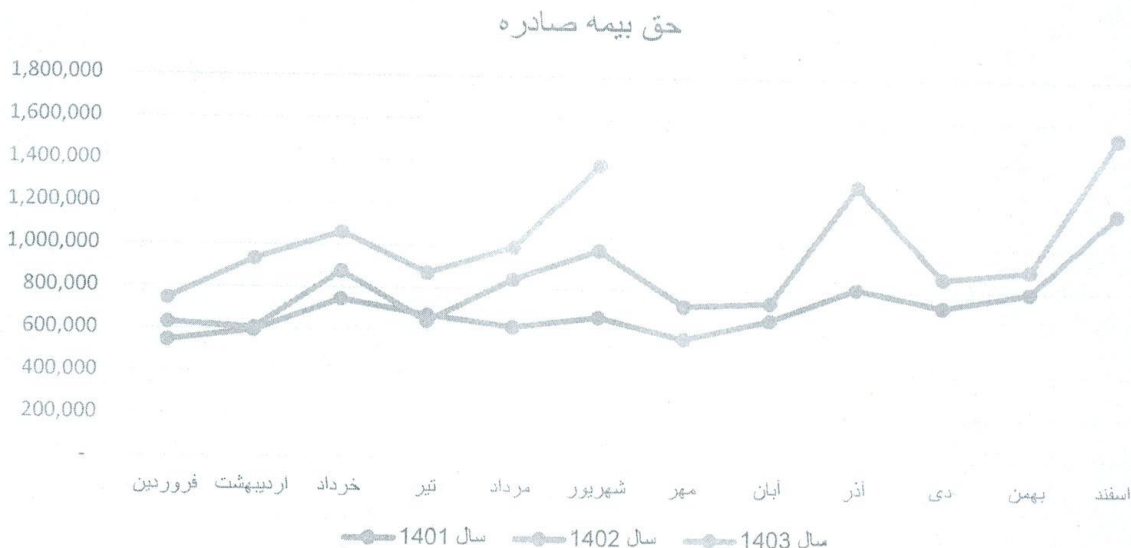
روند فروش شرکت

روند حق بیمه‌های صادره در ماه‌های مختلف سال‌های ۱۴۰۱، ۱۴۰۲ و ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۳ به شرح ذیل می‌باشد:

ماه	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
حق بیمه صادر سال ۱۴۰۱	۵۴۵,۲۳۵	۵۹۴,۱۹۴	۷۴۵,۶۹۷	۶۷۲,۷۰۱	۶۱۹,۸۳۹	۶۶۸,۸۹۵	۵۶۹,۲۷۸	۶۵۹,۸۱۷	۸۱۱,۸۰۵	۷۲۷,۴۶۹	۷۹۷,۱۸۶	۱,۱۷۰,۴۴۹
حق بیمه صادر سال ۱۴۰۲	۶۲۹,۰۳۵	۶۰۶,۲۸۵	۸۷۶,۷۹۵	۶۴۴,۰۱۵	۸۴۵,۰۶۶	۹۸۳,۴۶۷	۷۲۵,۳۰۴	۷۴۱,۹۰۴	۱,۲۹۵,۹۱۱	۸۶۳,۷۳۶	۹۰۰,۵۵۳	۱,۵۲۸,۹۷۹
حق بیمه صادر سال ۱۴۰۳	۷۴۴,۱۱۴	۹۳۲,۳۸۳	۱,۰۶۰,۲۳۰	۸۷۱,۸۵۱	۹۹۵,۶۲۰	۱,۳۸۴,۵۴۴						

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳



۴-۲- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع

پرداختی‌های سجامی طبق اعلام به سهامداران در تاریخ ۱۱ شهریور ماه انجام گردیده است. ضمناً افرادی که موفق به ثبت نام در سجام نشده‌اند می‌توانند تا تاریخ ۱۳ آبان ماه در پورتال شرکت اطلاعات خود را تکمیل نموده، تا در تاریخ از پیش اعلام شده (۱۵ آبان ماه) سود تعلق یافته به حساب‌های ایشان واریز گردد. جزئیات پرداخت سود سهام مصوب مجمع سال ۱۴۰۲ مطابق با جدول زیر می‌باشد:

مبلغ (میلیون ریال)	شرح
۲۴۰.۰۰۰	سود سهام مصوب مجمع ۱۴۰۲
۲۲۴.۰۹۵	پرداختی توسط سجام
۰	پرداختی غیر سجامی
۲۲۴.۰۹۵	جمع کل پرداختی
۱۵.۹۰۵	مانده قابل پرداخت
۸۵.۴۷۲	مبلغ پرداختی به حقیقی
۱۳۸.۶۲۳	مبلغ پرداختی به حقوقی

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۴-۳- تغییرات در پرتفوی سرمایه گذاری ها، ترکیب دارایی ها و وضعیت شرکت

دوره مالی منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱			دوره مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱			نام شرکت
درآمد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	درصد مالکیت	درآمد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	درصد مالکیت	
۳۳,۲۶۸	۲۳۳,۹۷۰		۳۳,۰۰۱	۲۷۳,۶۰۴		سرمایه گذاری غدیر
۴۲,۰۷۰	۲۱۱,۳۸۹		۳۱,۵۵۳	۲۱۱,۳۸۹		نفت بندرعباس
۲۱,۴۲۸	۱۸۹,۰۱۰		۴۱,۶۱۹	۳۸۳,۰۰۱		فولاد مبارکه اصفهان
.	۱۷۵,۲۶۲		.	۳۳۰,۲۳۹		سرمایه گذاری سپه
۱۸,۰۲۲	۱۵۷,۸۰۴		۲۲,۱۷۷	۱۷۷,۳۵۱		توسعه معدنی و صنعتی صبانور
۲۳,۵۱۸	۱۳۹,۹۰۰		۴۰,۸۸۵	۲۰۷,۲۳۳		سرمایه گذاری صندوق بازنشتگی
۲۳,۱۱۱	۱۱۵,۳۳۷		.	.		فجر انرژی خلیج فارس
۵,۱۷۳	۱۱۳,۲۶۲		۱۱,۱۰۰	۱۱۳,۴۴۷		شرکت بانک خاورمیانه (سهامی عام)
۲۳,۱۴۹	۱۰۶,۹۸۰		۱۴,۲۵۰	۵۸,۲۶۴		سرمایه گذاری صدر تامین
۹,۰۶۰	۱۰۶,۷۵۴		۱۸,۷۴۷	۱۵۴,۳۹۱		داروسازی اکسیر
۱۵,۷۱۲	۱۰۶,۳۰۰		۱۷,۲۵۴	۱۱۲,۳۹۰		مس شهید باهنر
	۱۰۴,۱۴۲		.	۱۵۴,۳۲۳		گسترش نفت و گاز پارسیان
۴,۰۶۴	۹۴,۵۹۵		۵,۸۲۳	۱۰۹,۰۰۷		شرکت بانک ملت
۱۵,۴۵۹	۹۲,۶۰۳		۱,۱۰۹	.		سیمان شاهرود
.	۸۹,۴۳۰		.	۱۲۵,۹۶۰		سیمان سپاهان
۸,۲۸۰	۸۶,۷۳۵		.	.		فولاد کاوه جنوب کیش
.	۷۸,۸۴۲		.	.		شرکت سرمایه گذاری توسعه ملی
.	۷۷,۵۵۸		.	.		حق تقدم سرمایه گذاری سپه
.	۷۵,۲۲۴		.	۱۸۳,۳۷۵		بین المللی توسعه صنایع و معادن غدیر
۱۰,۷۶۴	۶۸,۶۰۰		۱۲,۰۰۰	۷۸,۵۸۰		نفت سپاهان
۳,۵۷۲	۶۵,۵۰۸		.	.		سپید ماکیان
۱۱,۶۱۰	۶۳,۸۴۸		۶,۵۷۲	.		پتروشیمی شیراز
۱۰,۰۰۰	۶۰,۲۲۲		۳,۸۰۰	۶۰,۲۲۲		کالسیمین
۲,۶۹۳	۵۴,۲۳۸		.	.		داده گستر عصرنوب های وب
۱,۳۵۶	۵۲,۵۴۶		.	۷۴,۳۰۸		صنایع شیمیایی کیمیاگران امروز
.	۵۰,۵۶۴		.	۱۱۰,۶۰۷		پویا زرکان آق دره
۵,۶۳۱	۵۰,۰۶۷		۱۲,۵۴۰	۱۲,۲۷۷		کربن ایران
۶,۶۴۱	۴۸,۹۷۰		۸,۱۹۲	.		پتروشیمی جم

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

نام شرکت	دوره مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱			دوره مالی منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱		
	درصد مالکیت	بهای تمام شده	درآمد سرمایه گذاری	درصد مالکیت	بهای تمام شده	درآمد سرمایه گذاری
پدیده شیمی قرن		۸۹,۳۶۵	۶,۰۰۱		۴۸,۱۶۳	۰
پتروشیمی غدیر		۲۳,۹۳۲	۲,۷۶۵		۴۰,۹۹۶	۴,۶۵۹
ملی صنایع مس ایران		۳۷۲,۷۹۶	۲۴,۴۲۱		۳۶,۱۵۷	۳,۶۰۰
کیمیای زنجان گستران		۳۹,۱۴۳	۱,۸۰۱		۱۹,۶۸۳	۲,۸۱۸
صنایع پتروشیمی کرمانشاه		۰	۰		۰	۹,۵۰۷
شرکت سیمرغ		۰	۰		۰	۱,۱۸۰
شرکت بانک تجارت		۰	۰		۰	۱۱,۰۷۸
بورس کالای ایران		۱۰۹,۲۵۱	۱,۳۲۰		۰	۰
سیمان فارس و خوزستان		۱۷۶,۷۹۳	۳۳,۱۰۷		۰	۰
سرمایه گذاری تامین اجتماعی		۰	۰		۳۸۲,۲۶۱	۰
ایران خودرو		۳۰,۸۸۲	۰		۱۹۸,۳۱۳	۰
جمع		۳,۷۷۲,۱۳۰	۲۵۰,۰۳۷		۳,۵۹۵,۲۳۲	۳۲۷,۴۲۳

واحد سرمایه‌گذاری شرکت بیمه زندگی خاورمیانه، بر مبنای چارچوب‌های مقرر در آیین‌نامه شماره ۱۰۴ سرمایه‌گذاری مؤسسات بیمه ابلاغی از سوی شورای عالی بیمه و بیمه مرکزی ج.ا.ایران، اقدام به سرمایه‌گذاری در گروه‌های مختلف دارایی می‌کند تا به این وسیله بتواند در راستای منافع بیمه‌گذاران و سهامداران، عمل کند. واحد سرمایه‌گذاری شرکت تلاش دارد با رصد پیوسته بازارهای مختلف داخلی و شرایط کلان اقتصادی کشور و روندهای حاکم بر بازارهای جهانی، ضمن تحلیل صنایع و شرکت‌های حاضر در بازار سرمایه، لیست کاملی از گزینه‌هایی که برای سرمایه‌گذاری مدنظر کمیته سرمایه‌گذاری هستند را در اختیار داشته باشد تا در زمان مناسب، نسبت به تخصیص بهینه منابع به دارایی‌های مدنظر مبادرت ورزد. استراتژی اصلی شرکت، در بازار سرمایه، سرمایه‌گذاری در شرکت‌های بنیادی و دلار محور با سود تقسیمی مناسب می‌باشد. ضمن اینکه به موازات توجه به بازار سرمایه، شرکت به دنبال سرمایه‌گذاری در پربازده‌ترین اوراق مشارکت، سپرده‌های بانکی و صندوق‌های سهامی، طلا و درآمد ثابت جهت کاهش ریسک‌های پورتفوی سرمایه‌گذاری خود می‌باشد. همچنین، با توجه به قابلیت‌های بازار اختیار معامله، شرکت شروع به سرمایه‌گذاری در این کلاس از دارایی‌ها نموده است.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۵- مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری :

نسبت‌های مالی	روش محاسبه	۱۴۰۳/۰۶/۳۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹
نسبت جاری	<u>دارایی های جاری</u> بدهی های جاری	۱۶۱۵٪	۱۲۸۸٪
نسبت بدهی	<u>جمع بدهی ها</u> مجموع دارایی ها	۷۷٪	۷۶٪
نسبت مالکانه	<u>حقوق صاحبان سهام</u> کل دارایی ها	۲۳٪	۲۴٪
حاشیه سود عملیاتی	<u>سود عملیاتی</u> درآمد حق بیمه	۱۷٪	۱۱٪
حاشیه سود خالص	<u>سود خالص</u> درآمد حق بیمه	۱۷٪	۱۱٪
نسبت درآمد سرمایه‌گذاری ها به میانگین سرمایه‌گذاری ها	<u>درآمد سرمایه‌گذاری</u> میانگین سرمایه‌گذاری ها	۱۱٪	۲۵٪
ضریب خسارت	<u>خسارت واقع شده</u> حق بیمه عاید شده	۲۱٪	۱۴٪
بازده حقوق صاحبان سهام	<u>سود خالص قبل از کسر مالیات</u> حقوق صاحبان سهام	۲۲٪	٪۳۲
سرانه پرسنل به حق بیمه (میلیون ریال)	<u>کل حق بیمه صادره</u> تعداد کل پرسنل	۹۷,۰۶۸	۱۸۴,۴۳۶
ذخائر فنی به حقوق صاحبان سهام	<u>مجموع ذخائر سهم نگهداری</u> حقوق صاحبان سهام	۲۴۹٪	۲۳۹٪

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۴۰۳

۵-۱- عملکرد بخش‌ها یا فعالیت‌ها:

در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۳ حق بیمه تولیدی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه ۵,۹۸۰,۹۵۸,۱۰۲,۸۶۸ ریال بوده است که نسبت به دوره مشابه در سال گذشته ۲۵ درصد رشد داشته است. بیشترین رشد مربوط به استان سیستان و بلوچستان با رشد ۷۴/۲ درصدی و کمترین رشد مربوط به استان خراسان جنوبی با رشد ۲/۴ درصد بوده است.

۶- جمع بندی :

حق بیمه تولیدی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۳ حدود ۶۰۰۰ میلیارد ریال بوده است. بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری طلا محصول جدید شرکت است که در آن تمامی مبالغ حق بیمه و تعهدات بر اساس ارزش روز سوت طلا محاسبه می‌شود.

با توجه به چشم‌انداز و مأموریت شرکت و با شناخت فرصت‌های بازار و تعیین بازار هدف از طریق بخش‌بندی بازار و تعیین استراتژی‌های فروش، واحد فروش و نمایندگان شرکت ضمن تحلیل صنعت بیمه، محصولات سایر شرکت‌های بیمه و بررسی نقاط قوت و ضعف رقبا، با تدوین گام‌های اجرایی و عملیاتی فروش و بازاریابی و تحلیل و بررسی مستمر شرایط بازار، اهداف و برنامه‌های شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در خصوص توسعه فروش و بازاریابی به شرح ذیل است:

۱. جذب نمایندگان جدید و توسعه شبکه فروش
۲. اجرای برنامه‌های ارتقا، آموزش و نگهداشت شبکه فروش
۳. تسهیل فرآیندهای ارتباط و ارائه خدمات به بیمه‌گذاران
۴. تحلیل و بررسی رفتار و نیازهای بیمه‌گذاران براساس بازخوردهای دریافتی
۵. افزایش سهم بازار