



بیمه زندگی خاورمیانه



شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۱



فهرست مطالب

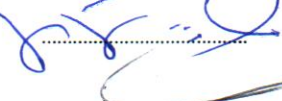
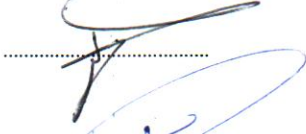
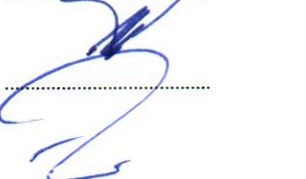
ماهیت کسب و کار.....	۴
اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف.....	۲۰
حاکمیت شرکتی.....	۲۵
مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط.....	۲۶
گزارش پایداری.....	۳۱
نتایج عملیات و چشم‌اندازها.....	۳۳



سهامداران گرامی

احتراماً، در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرائی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ و ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، که ناشر پذیرفته شده در بورس و فرابورس مکلف به افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳، ۶ و ۹ سالانه می باشد؛ گزارش تفسیری مدیریت برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه سال ۱۴۰۱ به شرح پیوست تقدیم می گردد.

گزارش تفسیری مدیریت شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام)، طبق ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار تهیه شده و در تاریخ ۱۴۰۲/۰۴/۱۵ به تایید هیأت مدیره شرکت رسیده است.

امضا	سمت	اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل
	رئیس هیأت مدیره	محمد ابراهیم امین
	نایب رئیس هیأت مدیره	سید حسین سلیمی
	عضو هیأت مدیره	سیداحمد احمدی هاشمی
	عضو هیأت مدیره	خسرو اسماعیل زاده
	عضو هیأت مدیره	هادی برخوردار
	مدیرعامل	مهدی نوروزی



ماهیت کسب و کار

۱- تاریخچه 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 ۹۳/۳/۶۴۸۱۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۰ 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 بازنشتگی 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.

۲- فعالیت اصلی 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.

۳- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت

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
- 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



۴- نظام راهبری شرکتی

مشخصات اعضای هیأت مدیره و مدیر عامل

● محمد ابراهیم امین

رئیس هیأت مدیره

کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی MBA، دانشگاه نورتروپ، ایالات متحده آمریکا

برخی سوابق اجرایی:

رئیس کل، بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران

مدیر عامل 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

مدیر کل دفتر امور بازرگانی، سازمان برنامه و بودجه

● سید حسین سلیمی

نایب رئیس هیأت مدیره

کارشناسی ارشد صنایع، دانشگاه ایالتی یوتا، ایالات متحده آمریکا

برخی سوابق اجرایی:

رئیس هیأت مدیره، شرکت ایران گچ (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 سرمایه‌گذاری 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 سازه‌های فلزی و جرثقیل فسان

● خسرو اسمعیل زاده

عضو هیأت مدیره

کارشناسی ارشد مهندسی راه و ساختمان، دانشگاه فنی دانشگاه تهران و دانشگاه مک‌گیل، 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 الکتریک

رئیس هیأت مدیره، شرکت بدر تک الکتریک

عضو هیأت مدیره، شرکت صنایع پمپ آبارا



عضو هیأت مدیره، شرکت بدرسان الکترونیک

• 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

نحوه ارتباط سهامداران با هیئت مدیره

سهامداران شرکت می‌توانند از طریق آدرس saham.melico.ir با اعضای هیئت مدیره ارتباط برقرار نمایند.

کمیته‌های تخصصی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

• 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. این کمیته در سال ۱۴۰۱ یک جلسه برگزار کرده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می‌باشند:



نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
محمدابراهیم امین	کارشناسی ارشد	رئیس کمیته
سیدحسین سلیمی	کارشناسی ارشد	عضو کمیته
مهدی نوروزی	کارشناسی ارشد	عضو کمیته

• کمیته حسابرسی داخلی

کمیته حسابرسی با هدف کمک به ایفای مسئولیت نظارتی هیات 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 هیات مدیره به عنوان رئیس کمیته و دو عضو مستقل دارای تخصص مالی می باشند که توسط هیات مدیره شرکت انتخاب شده اند. این کمیته یک جلسه در سال ۱۴۰۱ برگزار کرده است و اعضای آن عبارتند از :

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
سید حسین سلیمی	کارشناسی ارشد	رئیس کمیته
منصور میزبانی	ACCA-کارشناسی	عضو کمیته
محمد کامران خباز	کارشناسی ارشد	عضو کمیته



• کمیته تطبیق مقررات

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
- ✓ 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

با توجه به این که این کمیته در اواخر سال ۱۴۰۱ تشکیل شده است برگزاری جلسات آن به سال بعد موکول

گردید. اعضای این کمیته عبارتند از :

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
سیداحمد احمدی هاشمی	دکتر	رئیس کمیته
حمید دادپوری	کارشناسی	عضو کمیته
حسین سوهانی	کارشناسی ارشد	عضو 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



ریسک‌ها می‌باشد. این کمیته در سال ۱۴۰۱ چهار جلسه تشکیل داده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می‌باشند:

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
هادی برخوردار	کارشناسی	رئیس کمیته
مهدی نوروزی	کارشناسی ارشد	عضو کمیته
محمد مهدی تربتی	کارشناسی ارشد	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 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 در سال ۱۴۰۱ پنج جلسه برگزار نموده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می‌باشند:

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
محمدابراهیم امین	کارشناسی ارشد	رئیس کمیته
سیدحسین سلیمی	کارشناسی ارشد	عضو کمیته
مهدی نوروزی	کارشناسی ارشد	عضو کمیته
حمید دادپوری	کارشناسی	عضو کمیته
محمد سلیمانی	دکتر	عضو کمیته
کامیار فراهانی	کارشناسی ارشد	عضو کمیته



حقوق و مزایای مدیران

حق حضور اعضای غیر مؤلف هیأت مدیره در سال ۱۴۰۱ ماهیانه ۲۰ میلیون ریال تعیین شده است. پاداش اعضای هیأت مدیره معادل عدد مصوب مجمع عمومی پرداخت گردیده است و همچنین حقوق و مزایای رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل نیز توسط هیأت مدیره شرکت تعیین گردیده است.

حسابرس مستقل و بازرسی قانونی

بر اساس تصمیمات مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۱/۰۴/۲۱، مؤسسه حسابرسی تدوین و همکاران به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۲۷۳۳۹ به عنوان حسابرس مستقل و بازرسی اصلی و مؤسسه حسابرسی فراز مشاور دیلمی پور با شناسه ملی ۱۰۱۰۰۲۱۸۴۰۰ به عنوان بازرسی علی البدل برای سال مالی ۱۴۰۱ انتخاب گردیدند.

۵- محیط کسب و کار و فرصت‌ها و ریسک‌های حاکم بر محیط

با توجه به حضور بیش از ۳۰ شرکت 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 بیمه‌نامه‌های عمر و زندگی و با توجه به نیاز مشتریان، پیشرو بوده است.

مهمترین موانع رشد و توسعه بیمه‌های زندگی

اگرچه بیمه زندگی در بسیاری از کشورهای در حال توسعه در مقایسه با اقتصادهای توسعه یافته 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 آحاد اقتصادی پیدا می‌کنند. تغییر ریشه‌ای در این تفکر، نیازمند آموزش و فرهنگ‌سازی و تبلیغات رسانه‌ای مناسب و 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 پرمق 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 قانون گذاری

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 ممانعت 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 دقیق‌تر 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 مبتنی بر طلا یا بیمه زندگی متصل به سهام می‌تواند راهگشا باشد.

۶- محصولات و خدمات اصلی

محصولات اصلی ارائه شده توسط شرکت به شرح ذیل می‌باشد:

- **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.
- **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.
- **بیمه تمام عمر:** در این بیمه‌نامه شرکت متعهد می‌گردد، در صورت فوت بیمه‌شده در هر زمان سرمایه مندرج در بیمه‌نامه را به استفاده‌کنندگان یا وراث 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.
- **بیمه عمر و سرمایه‌گذاری:** بیمه عمر و سرمایه‌گذاری از دو بخش پوشش بیمه‌ای و قسمت خدمات سرمایه‌گذاری تشکیل شده‌است. در بخش پوشش‌های بیمه‌ای شخص مبلغی را تعیین می‌کند 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 گردد.

- **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 خود فرصت خرید بیمه های مستمری سالانه را از دست داده اند بهترین گزینه است زیرا می توانند کل حق بیمه را به صورت یکجا پرداخت و از سال بعد مستمری دریافت کنند.

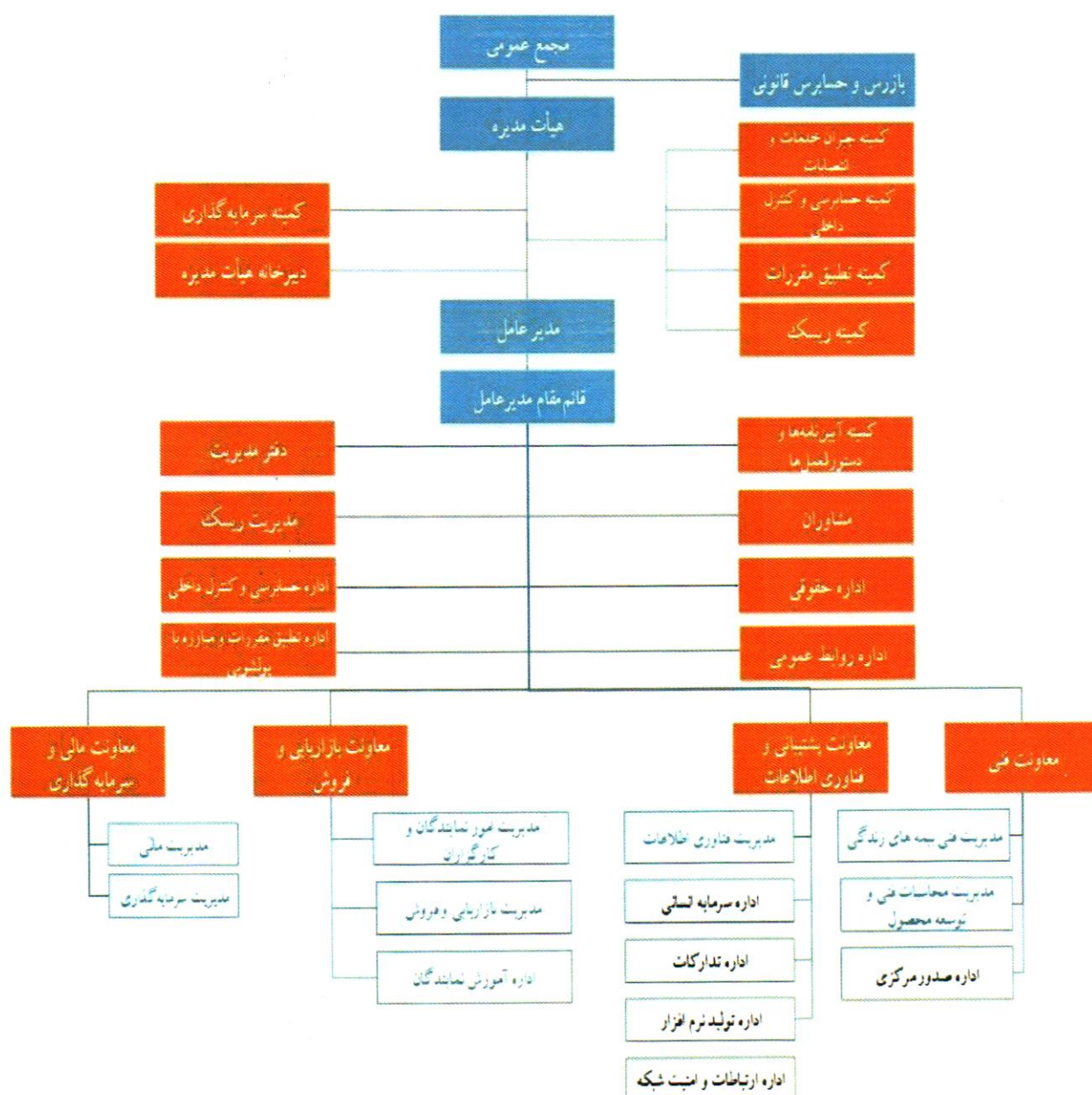
- **طرح بیمه معوق:** نوعی مستمری به شرط حیات است، که فاقد پوشش سرمایه فوت و کلیه پوشش های تکمیلی می باشد. بیمه گذار می تواند حق بیمه را به صورت سالانه، شش ماهه، سه ماهه و ماهانه بپردازد و در پایان مدت بیمه نامه مستمری مادام العمر (تا سن ۱۰۰ سالگی) یا مستمری با مدت معین دریافت نماید و یا مبلغ اندوخته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

- **صندوق رفاه خاورمیانه:** صندوق درآمد ثابت رفاه خاورمیانه یکی از بهترین صندوق های سرمایه گذاری درآمد ثابت با نرخ سود تضمینی است که تحت نظارت بیمه مرکزی ج.ا.ی می باشد. خصوصا 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- ساختار سازمانی شرکت





اطلاعات مدیران شرکت

عضو هیأت مدیره	سمت	مدرک تحصیلی
محمدابراهیم امین	رئیس هیأت مدیره	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی
سیدحسین سلیمی	نایب رئیس هیأت مدیره	کارشناسی ارشد مهندسی کشاورزی
سیداحمد احمدی هاشمی	عضو هیأت مدیره	دکتری مهندسی ساختمان
خسرو اسمعیل زاده	عضو هیأت مدیره	کارشناسی ارشد مهندسی راه و ساختمان
هادی برخوردار	عضو هیأت مدیره	کارشناسی اقتصاد
مهدی نوروزی	مدیرعامل	کارشناسی ارشد مدیریت تکنولوژی

سهامداران اصلی شرکت

نام سهامدار	تعداد سهام	درصد مالکیت
بانک خاورمیانه (سهامی عام)	۴۷۹.۹۹۹.۹۹۶	۲۰.۰٪
سبد شرکت ارزش آفرینان	۲۴۵.۲۰۳.۳۷۰	۱۰.۲٪
شرکت آسفالت طوس (سهامی خاص)	۱۰۳.۹۹۹.۹۹۹	۴.۳٪
شرکت سام گروه (سهامی خاص)	۱۰۳.۹۹۹.۹۹۹	۴.۳٪
شرکت کیا آساتجارت توس (سهامی خاص)	۱۰۳.۹۹۹.۹۹۸	۴.۳٪
شرکت مدیریت سرمایه آرکا (سهامی خاص)	۳۳.۱۱۰.۵۶۳	۱.۴٪
صندوق س. اختصاصی بازارگردانی پاداش پشتیبان پارس	۲۹.۴۳۰.۴۹۵	۱.۲٪
شرکت بازرگانی طرح و اندیشه آتیه (سهامی خاص)	۲۷.۰۳۰.۰۰۰	۱.۱٪
شرکت هایداپ (بامسئولیت محدود)	۲۳.۹۹۹.۹۹۸	۱.۰٪
اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۳۰۵.۶۸۲.۹۰۴	۱۲.۷٪
سایر اشخاص حقوقی (کمتر از ۱ درصد)	۹۳.۰۳۹.۱۷۱	۴.۰٪
سایر اشخاص حقیقی (کمتر از ۱ درصد)	۸۵۰.۵۰۳.۵۰۷	۳۵.۴٪
جمع	۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰٪



اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

۱- اهداف بلندمدت و کوتاهمدت

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

بیانیه مأموریت: شرکت بیمه زندگی خاورمیانه بر آن 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 چشم انداز 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 بیمه‌گذاران و سهامداران
- جذب و بکارگیری بهینه سرمایه‌ها با رویکرد گسترش فرهنگ پس‌اندازی در کشور
- کسب سهم مناسبی از بازار بیمه زندگی کشور



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.ا جهت محصولات طراحی شده که با توجه به فاکتورهای اقتصادی تعریف شده‌اند، نمائیم. 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 متناسب نیاز هر یک را ارائه نماید. برنامه‌های آتی شرکت به شرح زیر می باشد :

- همکاری با استارت‌آپ‌های بیمه‌ای
- مذاکره با سازمان‌ها و شرکت‌ها جهت عقد قراردادهای گروهی
- به روز رسانی محصولات فعلی با توجه به نیاز بازار
- طراحی و سفارش سازی محصولات جدید با توجه به بازار هدف
- گسترش و توسعه دفاتر نمایندگی در سراسر کشور
- برگزاری همایش‌های استانی در سطح کشور
- توسعه و تکمیل زیرساخت‌های نرم افزاری برای عرضه تمام الکترونیک بیمه نامه‌ها

۳- اهداف عملیاتی شرکت برای سال ۱۴۰۲

اهداف فروش

- فروش ۱۰,۰۰۰ میلیاردی تا پایان سال ۱۴۰۲



اهداف توسعه شبکه فروش:

- جذب ۱۲,۰۰۰ نماینده و بازاریاب جدید تا پایان سال ۱۴۰۲

۴- سیاست‌های شرکت برای دستیابی به اهداف عملیاتی

- استفاده از بازاریابی دیجیتال در راستای طراحی، ارائه و توسعه فروش محصولات
- آموزش و انگیزش سازمان فروش متناسب با نیازهای شرکت بیمه زندگی خاورمیانه
- تأسیس، تجهیز و نظارت بر دفاتر نمایندگی در شهرستان‌های بیشتر نسبت به سال گذشته
- توسعه جغرافیایی شبکه فروش با توجه به عدم حضور فعال شرکت در برخی استان‌ها

۵- چالش‌های پیش‌رو برای رسیدن به اهداف عملیاتی

- زمان‌بر و هزینه‌بر بودن توسعه جغرافیایی
- مقاومت سایر شرکت‌های بیمه‌ای در نفوذ به بازار بیمه زندگی خاورمیانه در مناطق جدید
- نگهداری و فعالسازی شبکه فروش جذب شده
- ورود شرکت‌های بیمه‌ای تخصصی به صنعت بیمه

۶- برنامه توسعه شبکه فروش و بازاریابی

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 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 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

- دیجیتال مارکتینگ

- برنامه‌ریزی ماهانه شبکه فروش به منظور دستیابی به پورتفوی 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

➤ ایجاد باشگاه مشتریان جهت ترغیب مشتریان فعلی به ادامه بیمه‌نامه و معرفی آن به دیگران



۷- اطلاعاتی در خصوص مسئولیت‌های اجتماعی و زیست محیطی شرکت

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

- بسترسازی و تمرکز بر صدور آنلاین بیمه نامه‌ها جهت صرفه‌جویی در وقت بیمه‌گذاران و کاهش تردهای غیر ضروری
- آموزش و ایجاد زمینه اشتغال برای نمایندگان فروش بیمه

۸- اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه‌گذاری‌ها

واحد سرمایه‌گذاری شرکت بیمه زندگی خاورمیانه، بر مبنای چارچوب‌های مقرر در آیین‌نامه شماره ۹۷ 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 پورتهوی سرمایه‌گذاری خود می‌باشد. همچنین، با توجه به قابلیت‌های بازار اختیار معامله، شرکت شروع به سرمایه‌گذاری در این کلاس از دارایی‌ها نموده است.



حاکمیت شرکتی

با بروز ناکارآمدی ها، تقلب های گسترده و بحران های مالی در اقتصادهای بزرگ دنیا، سیاست گذاران و قانون گذاران به مبحث حاکمیت شرکتی توجه ویژه ای 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 کمیته های تخصصی مختلف نظیر حسابرسی، ریسک، جبران خدمات و ...
- ✓ افشا به موقع گزارش ها و اطلاعات از جمله صورت های 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 رویه های 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



مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

۱- مهمترین ریسک‌های مرتبط با فعالیت شرکت

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 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 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 به وجود آمدن ریسک تجاری، ریسک صنعت می باشد. 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 می شوند، شرکت های بیمه زندگی باید در نظر داشته باشند که پرتفوی مناسبی از محصولات را تشکیل دهند.

۵- ریسک اعتباری: این ریسک به معنای نکول در پرداخت های مستمر می باشد. در واقع بیمه گذارانی که در پرداخت هایشان قصور و کوتاهی می کنند، شرکت را در معرض این ریسک قرار می دهند. شرکت باید در صورت امکان، ریسک اعتباری مشتری را تشخیص داده و از این طریق روی جریان ورودی نقد به شرکت کنترل داشته باشد.

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

به طور کلی، عواملی که اثر مثبت بر تحقق چشم انداز شرکت داشته و دست یابی به آنها تحت کنترل شرکت می باشد به عنوان نقاط قوت شناخته می شود. عواملی که اثر منفی بر تحقق چشم انداز شرکت داشته و دست یابی به آنها تحت کنترل شرکت می باشد به عنوان نقاط ضعف شناخته می شود. عواملی که اثر مثبت بر تحقق چشم انداز شرکت داشته و دست یابی به آنها تحت کنترل شرکت نمی باشد به عنوان فرصت ها شناخته می شود و در نهایت عواملی که اثر منفی بر تحقق چشم انداز شرکت داشته و دست یابی به آنها تحت کنترل شرکت نمی باشد به عنوان تهدیدات شناخته می شود. در جدول ذیل، ماتریس SWOT تحلیلی شرکت که به ارزیابی موارد بالا می پردازد، آورده می شود.



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 سرمایه گذاری	W۳: پایین بودن میزان تبلیغات تجاری و اینترنتی
S۴: پرداخت به موقع خسارت به بیمه شدگان 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

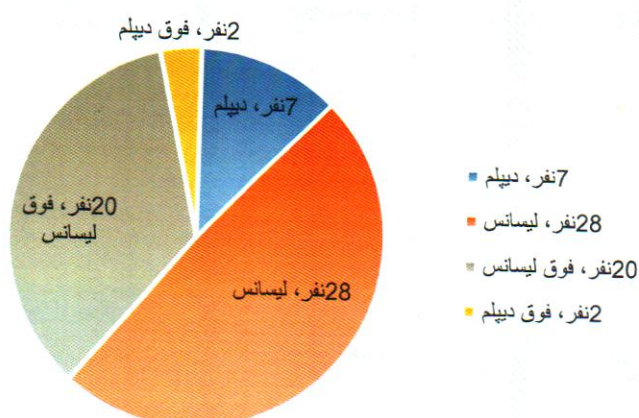
۳- نقدینگی و جریان های نقدی

همان گونه که از صورت وضعیت مالی شرکت مشخص است، شرکت از وضعیت نقدینگی بسیار مطلوبی جهت اجرای فعالیت های خود برخوردار می باشد. همچنین عمده سرمایه گذاری های شرکت دارای نقدشوندگی بسیار بالایی هستند که در صورت لزوم با کمترین هزینه قابلیت تبدیل به وجه نقد را دارا می باشند.

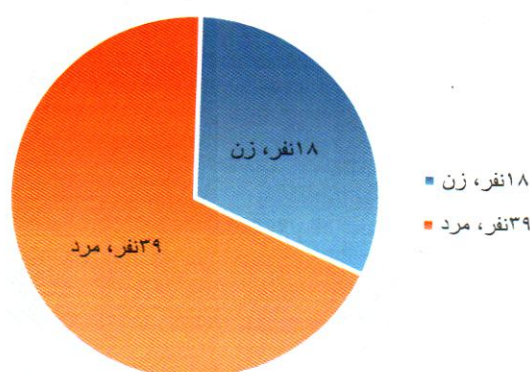
۴- سرمایه انسانی

تعداد کارکنان قراردادی شرکت تا پایان اسفند ماه سال ۱۴۰۱، ۵۷ نفر می باشند. همانطور که در نمودارهای ذیل مشاهده می شود حدود ۶۸ درصد از پرسنل شرکت مرد و اکثر کارکنان دارای مدارک لیسانس و فوق لیسانس می باشند.

تعداد کارکنان به تفکیک سطح تحصیلات

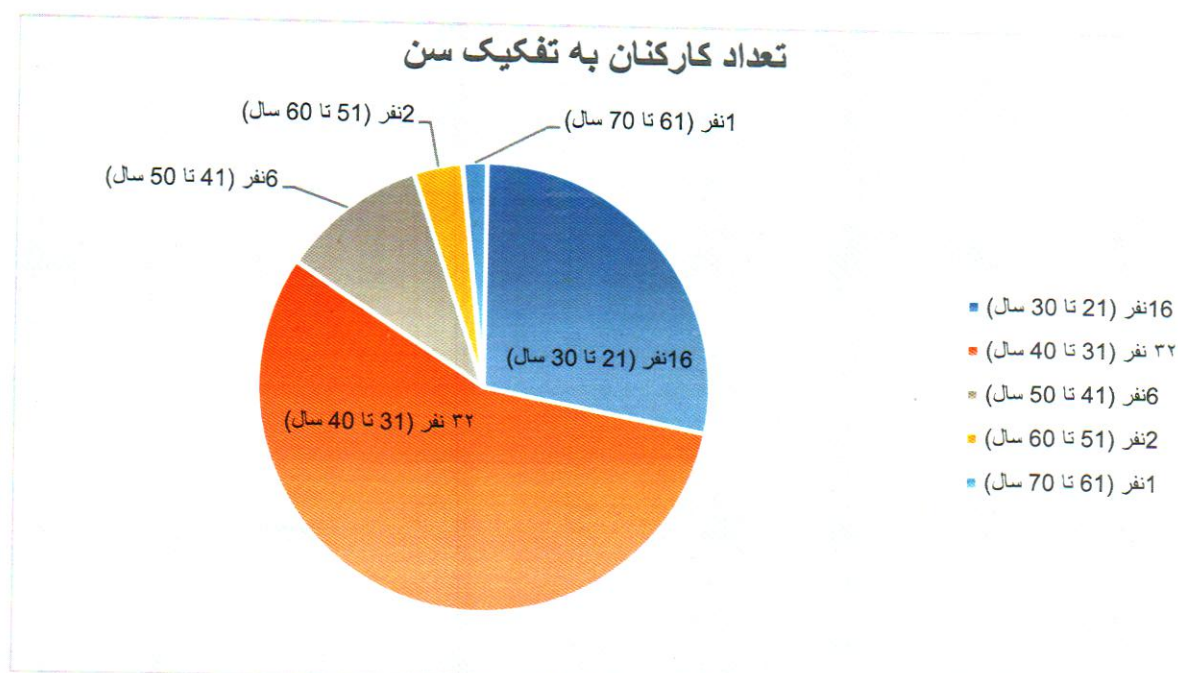


تعداد کارکنان به تفکیک جنسیت





بیشتر کارکنان نیز در رده سنی ۳۱ تا ۴۰ سال قرار دارند



۵- آثار ناشی از شیوع ویروس کرونا

با کاهش روند شیوع ویروس کرونا در سال ۱۴۰۱، روند صدور بیمه نامه و جذب نماینده در شرکت مطابق با بودجه مصوب بوده و تغییر خاصی نداشته است. از سوی دیگر، خسارت های واقع شده نیز از کاهش شیوع ویروس کرونا تاثیر خاصی نپذیرفته اند. لذا شیوع ویروس کرونا اثر با اهمیتی بر فعالیتهای شرکت در سال ۱۴۰۱ نداشته است اما، اثرات مالی بلند مدت ناشی از این رویداد یا شیوع مجدد آن در زمان حاضر قابل برآورد نمی باشد.

برنامه های شرکت جهت مدیریت و کنترل خسارت های آتی ناشی از شیوع ویروس کرونا شامل: تشکیل کارگروه مقابله با کرونا در شرکت، توزیع اقلام بهداشتی، رعایت فاصله گذاری اجتماعی، تمرکز بر فروش آنلاین بیمه نامه و کاهش مراجعات حضوری می باشد.



گزارش پایداری

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:

۱- حوزه محیط زیست

- ✓ کاهش مصرف کاغذ با بهره‌گیری از سامانه‌های الکترونیکی برای مشتریان و همکاران
- ✓ تهیه اقلام بهداشتی مثل ماسک، الکل، دستگاه تب سنج و همچنین تشکیل کارگروه مقابله با کرونا و تست‌گیری در محل کار از پرسنل جهت پیشگیری از شیوع ویروس کرونا
- ✓ تفکیک زباله جهت جلوگیری از تخریب محیط زیست
- ✓ دو جداره کردن درب و پنجره‌ها 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

۲- حوزه مسئولیت اجتماعی

- ✓ بسترسازی و تمرکز بر صدور آنلاین بیمه‌نامه‌ها جهت صرفه‌جویی در وقت بیمه‌گذاران و کاهش تردد



- ✓ آموزش و ایجاد زمینه اشتغال برای نمایندگان فروش بیمه
- ✓ اعطای کمک هزینه آموزشی به پرسنل به میزان ۷۲۰ ساعت
- ✓ 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 سال جاری بابت کمک های عام المنفعه هیچگونه مبلغی در مجمع شرکت مصوب نشده و شرکت نیز هیچگونه پرداختی از این بابت نداشته است.

۳- حوزه اقتصادی

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در ابتدای سال ۱۴۰۱ با هدف دستیابی به فروش ۶،۱۲۰ میلیارد ریالی تا انتهای سال مذکور شروع به فعالیت کرد و با فروش ۸،۵۸۲ میلیاردی به عددی بیشتر از اهداف خود دست یافت.

بر اساس آخرین سالنامه آماری منتشر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ا در سال ۱۴۰۰، سهم بیمه های عمر و زندگی از کل بازار بیمه ۱۵،۸٪ می باشد که در این میان شرکت بیمه زندگی خاورمیانه دارای سهم ۲،۷٪ از بازار بیمه های عمر و زندگی و سهم ۰،۴٪ از کل بازار بیمه (بیمه زندگی و غیرزندگی) می باشد. همچنین نرخ رشد حق بیمه تولیدی بیمه زندگی خاورمیانه در این سالنامه ۴۱۸٪ اعلام شده است.

با توجه به گزارش آمار (اولیه) عملکرد بازار بیمه منتشر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ا در سال ۱۴۰۱، مبلغ حق بیمه تولیدی کل بازار بیمه ۱۷۵،۴ همت می باشد که یکی از سه رشته دارای سهم عمده در این بازار، بیمه های زندگی با سهم ۱۴،۱٪ از حق بیمه تولیدی بازار هستند. با توجه به این آمار بنظر می رسد سهم بازار شرکت بیمه زندگی خاورمیانه از بیمه های عمر و زندگی و نرخ رشد شرکت در سال ۱۴۰۱ به ترتیب ۳،۵٪ و ۷۳،۲٪ می باشد.



نتایج عملیات و چشم اندازها

۱-نسبت های مالی

نسبت های مالی	روش محاسبه	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۰/۱۲/۲۹
نسبت جاری	<u>دارایی های جاری</u> بدهی های جاری	%۱۰۹۱	%۱۴۱۱
نسبت بدهی	<u>جمع بدهی ها</u> مجموع دارایی ها	%۶۹	%۶۲
نسبت مالکانه	<u>حقوق صاحبان سهام</u> کل دارایی ها	%۳۱	%۳۸
حاشیه سود عملیاتی	<u>سود عملیاتی</u> درآمد حق بیمه	%۱۰	%۶
حاشیه سود خالص	<u>سود خالص</u> درآمد حق بیمه	%۱۰	%۶
نسبت درآمد سرمایه گذاری ها به میانگین سرمایه گذاری ها	<u>درآمد سرمایه گذاری</u> میانگین سرمایه گذاری ها	%۲۶	%۱۵
ضریب خسارت	<u>خسارت واقع شده</u> حق بیمه عاید شده	%۶۲	%۳۲
بازده حقوق صاحبان سهام	<u>سود خالص قبل از کسر مالیات</u> حقوق صاحبان سهام	%۳۰	%۱۱
سرانه پرسنل به حق بیمه (میلیون ریال)	<u>کل حق بیمه صادره</u> تعداد کل پرسنل	۱۵۰,۵۷۱	۸۶,۹۵۵
ذخائر فنی به حقوق صاحبان سهام	<u>مجموع ذخائر سهم نگهداری</u> حقوق صاحبان سهام	%۱۶۴	%۱۲۰



۲- اقلام با اهمیت صورت سود و زیان

۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	اقلام با اهمیت صورت سود و زیان
میلیون ریال	میلیون ریال	
۱,۷۶۱,۶۲۱	۵,۰۴۱,۹۰۴	حق بیمه خالص (سهم نگهداری)
۲۳۴,۵۵۹	۱,۰۹۱,۱۸۶	درآمد سرمایه‌گذاری از محل منابع بیمه‌ای
۲,۱۰۶,۰۴۳	۶,۲۷۹,۵۳۴	درآمدهای بیمه‌ای
(۱,۲۰۸,۲۹۶)	(۴,۱۹۹,۷۰۱)	خسارت و مزایای پرداختی خالص
۰	(۵۴۶,۸۶۷)	هزینه سهم مشارکت در منافع
(۱,۸۹۱,۰۹۶)	(۵,۶۲۶,۱۴۰)	هزینه‌های بیمه‌ای
۲۱۴,۹۴۷	۶۵۳,۳۹۴	سود (زیان) ناخالص فعالیت‌های بیمه‌ای
(۳۰۱,۴۱۷)	(۴۹۴,۵۵۱)	هزینه‌های اداری و عمومی
۲۷۵,۱۶۴	۸۶۵,۸۴۳	سود (زیان) عملیاتی
۲۷۱,۳۷۵	۸۸۱,۳۹۲	سود (زیان) خالص
۱۱۴	۳۷۳	سود (زیان) پایه هر سهم - ریال

۳- اقلام با اهمیت صورت وضعیت مالی

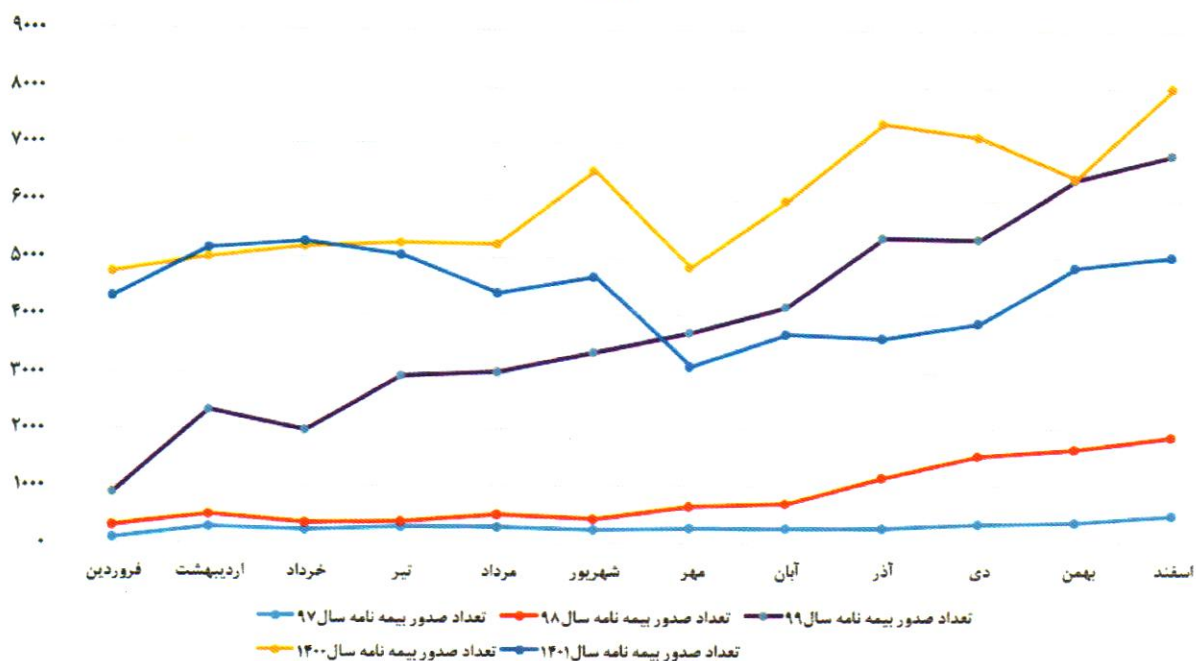
۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	اقلام با اهمیت صورت وضعیت مالی
میلیون ریال	میلیون ریال	
۴۵,۵۸۲	۱۱۰,۱۹۴	موجودی نقد
۷۶۹,۹۸۲	۱,۲۰۸,۱۹۲	سهم بیمه‌گران اتکایی از ذخایر فنی
۵,۲۹۸,۲۰۵	۸,۷۷۱,۹۵۶	سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و سپرده های بانکی
۲۳۶,۹۴۶	۳۳۷,۰۷۱	دارایی‌های ثابت مشهود
۶,۷۹۳,۰۶۱	۱۱,۱۰۷,۸۴۸	جمع دارایی‌ها
۳,۸۳۰,۲۹۳	۶,۷۹۹,۴۰۶	ذخایر فنی
۱۷,۷۲۳	۳۱,۳۵۳	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۴,۲۴۵,۶۰۷	۷,۷۰۵,۱۷۴	جمع بدهی‌ها
۲,۲۰۰,۰۰۰	۲,۴۰۰,۰۰۰	سرمایه
۹۳,۱۸۶	۱۳۷,۲۵۶	اندوخته قانونی
۸۶,۳۷۲	۱۷۴,۵۱۱	اندوخته سرمایه‌ای
۲۳۸,۴۳۳	۷۶۱,۶۵۲	سود (زیان) انباشته
(۷۰,۵۳۷)	(۷۰,۷۴۵)	سهم خزانه
۲,۵۴۷,۴۵۴	۳,۴۰۲,۶۷۴	جمع حقوق مالکانه

۴- روند فروش شرکت

روند تعداد بیمه نامه‌های صادره در ماه‌های مختلف سال‌های ۹۷، ۹۸، ۹۹، ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ به شرح ذیل می‌باشد:

ماه	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
تعداد صدور بیمه نامه سال ۹۷	۹۲	۲۹۶	۲۲۸	۲۸۵	۲۷۹	۲۴۶	۲۶۹	۲۷۰	۲۶۷	۳۲۵	۳۵۵	۴۶۶
تعداد صدور بیمه نامه سال ۹۸	۳۰۵	۴۹۷	۳۵۵	۳۸۹	۵۰۰	۴۲۵	۶۳۶	۶۹۶	۱،۱۳۷	۱،۵۱۸	۱،۶۵۴	۱،۸۶۷
تعداد صدور بیمه نامه سال ۹۹	۸۷۹	۲،۳۳۶	۱،۹۸۶	۲،۹۳۰	۳،۰۰۴	۳،۳۴۶	۳،۶۸۹	۴،۱۳۴	۵،۳۶۶	۵،۳۳۴	۶،۳۸۷	۶،۸۱۴
تعداد صدور بیمه نامه سال ۱۴۰۰	۴،۷۳۷	۴،۹۹۲	۵،۱۸۰	۵،۲۶۸	۵،۲۳۲	۶،۵۴۲	۴،۸۲۴	۶،۰۱۷	۷،۳۸۱	۷،۱۳۱	۶،۴۱۶	۸،۰۰۰
تعداد صدور بیمه نامه سال ۱۴۰۱	۴،۳۱۱	۵،۱۷۰	۵،۲۸۲	۵،۰۳۸	۴،۳۸۵	۴،۶۷۳	۳،۱۰۱	۳،۶۶۲	۳،۵۷۹	۳،۸۵۳	۴،۸۲۸	۵،۰۱۸

تعداد صدور بیمه نامه





۵- وضعیت ارزی

شرح	دلار آمریکا
جمع دارایی‌های پولی ارزی	۱۲۴,۶۴۹
جمع بدهی‌های پولی ارزی	.
خالص دارایی‌های پولی ارزی در تاریخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۲۴,۶۴۹
خالص دارایی‌های پولی ارزی در تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۲۴,۶۴۹