



CHATRE SANAT

چتر صنعت

# سرمایه‌ای که میلیارد‌ها می‌ارزد



مجید تراب نژاد / بنیان گذار و مدیر عامل

### سرمایه ای که میلیارد ها می ارزد!

ما در صنعتی فعالیت می کنیم که محصول اصلی آن، برخلاف تصور عمومی، جبران خسارت نیست؛ محصول واقعی صنعت بیمه، حفظ آرامش مدیر برای استمرار و رشد در تولید است.

مدیران صنعتی سال ها سرمایه، تلاش و تجربه خود را صرف ایجاد و توسعه کسب و کار می کنند. اما در شرایط اقتصادی امروز کشور، تنها دارایی ای که قابل بیمه کردن نیست - یعنی آرامش مدیریتی - بیش از هر زمان دیگری در معرض تهدید قرار دارد.

چالش اصلی، وقوع حادثه نیست، چالش از آنجا آغاز می شود که مدیر درمی یابد بیمه نامه اش کامل نبوده، ریسک ها به درستی منتقل نشده و اکنون باید در فرآیندی زمان بر و پر اصطکاک برای بازیافت حق قانونی خود تلاش کند. اینجاست که آرامش مدیر از بین می رود و تعادل زندگی، تولید و مدیریت دچار اختلال می شود.

هدف ما فروش بیمه نامه نیست، بلکه ارائه یک سیستم فعال صیانت، پایش و انتقال کامل ریسک برای حفظ آرامش کارآفرینان و مدیران است.

### پیشگفتار



Majid Torabnejad  
Founder and CEO

## چالش اول



Forgotten assets

Unseen risks

Device without insurance

Low valuation

جهت مشاهده و توضیحات تکمیلی  
چالش اول و راه حل آن بارکد این  
صفحه را اسکن نمایید.

وقتی ریسک‌های محیطی و عملیاتی درست شناسایی نشوند، بیمه‌نامه به‌جای حفاظت، به یک تکیه‌گاه توخالی تبدیل می‌شود. این خطا معمولاً از ناآگاهی، عجله یا تصمیم‌گیری غیرتخصصی در زمان عقد قرارداد ایجاد می‌شود.  
نمونه‌های رایج:

• دارایی‌های فراموش شده:

**مثال:** انبار قدیمی تجهیزات بلااستفاده که سال‌ها از چشم مدیر دور بوده، آتش می‌گیرد. چون در لیست دارایی ثبت نشده، بیمه آن را جزو اموال شرکت نمی‌شناسد، منجر به عدم پرداخت خسارت می‌شود.

• ریسک‌هایی که دیده نشدند:

**مثال:** لیفتراکی که «همیشه جلوی چشم» است اما بیمه ثالث ندارد؛ در حادثه، تمام دیه و خسارت مستقیماً به عهده شرکت می‌افتد.

• استفاده کارکنان بدون صلاحیت:

**مثال:** راننده‌ای که آموزش رسمی ندیده یا گواهی‌نامه مرتبط ندارد، بیمه در زمان حادثه می‌تواند خسارت را کم کند یا نپذیرد.

• ماشین‌آلاتی که بیمه خاص ندارند:

**مثال:** دستگاه‌های حساس خط تولید، بدون بیمه شکست ماشین آلات باقی مانده‌اند چون مدیر از وجود این نوع بیمه اطلاع نداشته است پس خسارت چند صد میلیونی از منابع مالی شرکت کسر می‌گردد.

• ناآگاهی از هزینه ناچیز پوشش‌ها:

**مثال:** پوشش زلزله تنها با حق بیمه بسیار کم قابل خرید است؛ اما حذف آن باعث می‌شود یک زلزله کوچک با هزینه تخریب بالا، شرکت را از پا بیندازد.

• ارزش‌گذاری اشتباه و صرفه‌جویی خطرناک:

**مثال:** موجودی واقعی ۵۰ میلیارد تومان، اما پوشش سرمایه ای ۲۰ میلیارد تومان در حادثه، از ۴۰ میلیارد خسارت وارد شده، بیمه فقط ۸ میلیارد می‌پردازد (اصل تناسب) ۵ برابر ضرر به خاطر صرفه‌جویی یا ارزش‌گذاری اشتباه.

## ارزیابی و انتقال نادرست ریسک

## راه حل اول

اولین و مهمترین مرحله در صدور یک بیمهنامه قابل اعتماد، شناسایی دقیق، میدانی و همهجانبه ریسکهای خاص کسبوکار شماست. چتر صنعت، پیش از صدور هر بیمهنامه، یک ممیزی تخصصی و میدانی انجام می‌دهد تا تمام ریسکهای پیدا و پنهان کسبوکار شناسایی شود. این ممیزی ترکیبی از نگاه ایمنی و نگاه بیمه‌ای است؛ رویکردی که امکان خطا یا از قلم افتادگی پوشش‌ها را به حداقل می‌رساند.

چرا ممیزی ۳۶۰ درجه ضروری است؟

- بسیاری از بیمهنامه‌ها ریسکهای اصلی آن کسب و کار را پوشش نمی‌دهند.
- بخش قابل‌توجهی از دارایی‌ها یا تعهدات، در بیمهنامه‌ها ثبت نمی‌شود.
- هنگام خسارت، آنچه مدیر را دچار چالش می‌کند همان موارد دیده نشده است.

### نمونه‌های واقعی از اهمیت ممیزی:

۱. مسئولیت‌های قانونی نادیده گرفته شده

خودروی یکی از بیمانکاران در محوطه یک شرکت آسیب دید، اما پوشش مسئولیت وجود نداشت و مدیر مجبور شد تمام خسارت را شخصاً پرداخت کند.

۲. دارایی‌هایی که مدیر فکر می‌کرد بیمه هستند، اما نبودند

سیستم‌های سرمایشی، اموال اجاره‌ای، هزینه آواربرداری و تجهیزات برق اضطراری در بیمهنامه قبلی یک مجموعه اصلاً دیده نشده بود.

نتیجه ممیزی ۳۶۰ درجه

گزارش جامع چتر صنعت شامل:

- فهرست کامل ریسک‌ها و دارایی‌ها داده میشود
  - نقاط آسیب‌پذیر بیمهنامه فعلی نمایان میشود
  - پیشنهادهای حرفه‌ای جهت انتقال صحیح ریسک به مدیریت داده میشود
  - جلوگیری از هرگونه خلأ پوششی در زمان خسارت ایجاد میشود
- این گزارش نقشه واقعی ریسکهای کسبوکار شماست؛ پایه‌ای که روی آن، یک بیمهنامه مطمئن و آرامش‌بخش ساخته می‌شود.

## ممیزی ۳۶۰ درجه ریسک



Detailed expertise

Comprehensive report

Personalization

Knowledge before decision

Scan the barcode to watch this video





## چالش دوم

بسیاری از کارآفرینان و صاحبان صنایع، به دلیل تمرکز بر عملیات اصلی و حجم بالای مسئولیت‌های مدیریتی، فرآیند مهم و حساس انعقاد قراردادهای بیمه‌ای را به پرسنل یا مدیران میانی فاقد تخصص کافی در حوزه بیمه واگذار می‌کنند. از این رو نداشتن شناخت کافی از پوشش‌ها و استثنائات بیمه‌نامه باعث می‌شود مدیر احساس کفایت بیمه‌ای کند، اما پس از حادثه با یک شوک چالش بزرگ بیمه‌ای روبه‌رو می‌شود.

### نمونه‌های رایج:

• بیمه تجهیزات الکترونیک بدون پوشش سایبری:

**مثال:** مدیر تصور می‌کند تجهیزات IT کامل تحت پوشش‌اند؛ اما حمله بدافزاری در استثنائات آمده که به عدم پرداخت خسارت منجر می‌شود.

• بیمه آتش‌سوزی با استثنای شورش و اغتشاش:

**مثال:** در یک حادثه اعتراضی، انبار آسیب می‌بیند اما پوشش مربوطه وجود ندارد. مدیر با اعتماد کامل، بیمه‌نامه‌ای نیمه‌کاره خریده است.

• باربری با بهترین کلوز، اما بدون پوشش تأخیر:

**مثال:** محموله دارو در گمرک چند روز می‌ماند و فاسد می‌شود.

دلیل رد خسارت: «تأخیر» جزو استثنائات است.

مدیر با این توهم که «بهترین کلوز را خریده» شوکه خواهد شد.

The second challenge

Uncovered capital

incomplete insurance

Delay coverage

Illusion of security

Manager shock

واگذاری غیر تخصصی، فقدان آگاهی بیمه‌ای

جهت مشاهده و توضیحات تکمیلی  
چالش اول و راه حل آن بارکد این  
صفحه را اسکن نمایید.

## راه حل دوم

طراحی تخصصی بیمه‌نامه‌ها براساس نتایج ممیزی ۳۶۰ درجه ریسک در چتر صنعت، پس از شناسایی دقیق ریسک‌ها، مرحله‌ای آغاز می‌شود که بسیاری از مدیران هرگز تجربه‌اش نکرده‌اند:

طراحی یک معماری بیمه‌ای جامع، هوشمند و بدون توهم پوشش. هدف این گام، انتقال کامل و درست ریسک به شرکت بیمه است؛ بدون کم بیمه‌گی، بدون زیاده‌روی، و بدون اتکا به فرضیه‌های اشتباه.

چرا به معماری بیمه‌ای نیاز است؟

• شناسایی ریسک (گام اول) کافی نیست، باید دقیقاً مشخص شود چگونه و با چه شرایطی این ریسک‌ها منتقل شوند.

• بسیاری از بیمه‌نامه‌ها «ظاهر کامل» دارند، اما در عمل فقط یک توهم پوشش هستند.

• کنترل هزینه مهم است، اما نباید آرامش صاحب کسب‌وکار را قربانی حق بیمه کمتر کرد.

**نمونه‌های واقعی از اهمیت معماری درست بیمه‌ای:**

۱. نگاه اشتباه به قیمت؛ خطایی که ۹۰٪ مدیران مرتکب می‌شوند. در بسیاری از خریدهای بیمه‌ای "قیمت" مبنای تصمیم‌گیری قرار می‌گیرد نه "کیفیت انتقال ریسک".

این نگاه موجب می‌شود:

• شرایط حیاتی بیمه‌نامه حذف شود

• خطرات اصلی پوشش داده نشوند

• و در روز حادثه، بیمه‌نامه عملاً بی‌اثر باشد.

هدف چتر صنعت در معماری بیمه‌ای این است که: بیمه‌نامه دقیقاً به اندازه نیاز کسب‌وکار باشد؛ نه بیشتر، نه کمتر.

نتیجه گام ۲ چیست؟

انتقال درست و کامل ریسک / مدیریت بهینه هزینه بیمه‌گری

حذف کامل توهم پوشش این گام نقطه اتصال بین شناخت ریسک (گام ۱) و آرامش واقعی در روز خسارت است.

**طراحی بیمه‌نامه متناسب با نیاز**



Correct risk transfer

Optimal cost management

Knowing the right decisions

Peace on the day of loss

Scan the barcode to watch this video





## چالش سوم

انتخاب بیمه‌گر، یکی از مهم‌ترین تصمیم‌های مدیر هنگام صدور بیمه‌نامه است؛ اما در بسیاری از شرکت‌ها این انتخاب به‌صورت سطحی و تنها بر پایه عدد حق بیمه یا توانگری مالی ظاهری انجام می‌شود.

نتیجه چنین تصمیم‌گیری شتاب‌زده‌ای، قراردادی است که در ظاهر مناسب به نظر می‌رسد، اما در روز حادثه نمی‌تواند از کسب‌وکار دفاع کند.

### انتخاب اشتباه بیمه‌گر یعنی:

مواجهه با پرداخت نشدن یا تأخیر طولانی خسارت،

اختلافات پیچیده کارشناسی،

عدم تخصص ارزیابان خسارت در حوزه صنعت، و در نهایت، برهم‌خوردن جریان نقدی و توقف عملیات کسب‌وکار.

بسیاری از خسارت‌های بزرگ که باید جبران می‌شدند، نه به‌دلیل ضعف بیمه‌نامه، بلکه به‌دلیل انتخاب نادرست بیمه‌گر در زمان صدور بیمه به بن‌بست رسیده‌اند.

به همین دلیل، انتخاب بیمه‌گر یک تصمیم ساده یا قابل واگذاری نیست؛ یک تصمیم استراتژیک، تخصصی و سرنوشت‌ساز است که می‌تواند مرز میان آرامش و بحران باشد

### نمونه رایج:

**مثال:** پرسنل اداری بدون در نظر گرفتن پارامترهای مهم انتخاب شرکت بیمه، صرفاً جهت «صرفه‌جویی در حق بیمه» یا «سریع بستن قرارداد» از انتخاب صحیح بیمه‌گر چشم‌پوشی می‌کند و زمان حادثه با چالشی جدید در کسب و کار مواجه می‌شوند.

## انتخاب اشتباه بیمه‌گر

Long damage delay

Complex expert disputes

lack of expertise

Manager shock

جهت مشاهده و توضیحات تکمیلی  
چالش سوم و راه حل آن بارکد این  
صفحه را اسکن نمایید.



## راه حل سوم

انتخاب بیمه‌گر در بازار پر تعداد امروز، به دلیل تفاوت‌های جدی در کیفیت خدمات، توانگری مالی، سرعت پرداخت خسارت و ثبات رفتاری، تصمیمی حیاتی و پرریسک است.

چتر صنعت این تصمیم را براساس تحلیل واقعی بازار و داده‌های قابل اتکا انجام می‌دهد.

چرا این انتخاب حیاتی است؟ معیارهای کلیدی: قدرت و سرعت پرداخت خسارت، عملکرد واقعی در رشته‌های مختلف، ثبات رفتاری در زمان حادثه، و نرخ دهی بهینه (نه ارزان‌ترین، نه گران‌ترین).

### فرآیند هوشمند چتر صنعت:

ما با یک فرآیند چهار مرحله‌ای تحلیلی، بهترین گزینه را برای ریسک خاص شما شناسایی می‌کنیم:

۱. تحلیل عملکرد گذشته: بررسی سوابق خسارت‌دهی و کیفیت پرداخت‌ها.
  ۲. ارزیابی نقطه‌قوت تخصصی: انتخاب بهترین بیمه‌گر هر رشته براساس نوع ریسک (مانند سخت‌گیری شرکت A در مسئولیت‌ها).
  ۳. بررسی رفتار جاری بازار: در نظر گرفتن سیاست‌های فعلی شرکت‌ها برای انتخاب دقیق‌تر.
  ۴. تحلیل نسبت حق بیمه به کیفیت خدمات: یافتن نقطه بهینه تا صرفه‌جویی در حق بیمه، در روز حادثه به زیان سنگین تبدیل نشود.
- نتیجه گام ۳:**

بهترین بیمه‌گر متناسب با ریسک شما انتخاب می‌شود.  
تصمیم‌گیری دشوار از دوش مدیریت برداشته و آرامش خاطر ایجاد می‌شود.  
شما اطمینان می‌یابید که بیمه‌گر در روز حادثه کنار شما خواهد بود.  
در نهایت: انتخاب بیمه‌گر، انتخاب آرامش است - و «چتر صنعت» این انتخاب را هوشمندانه، دقیق و مسئولانه انجام می‌دهد.

## انتخاب هوشمندانه بیمه‌گر

Smart choice

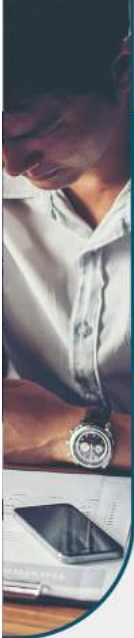
Eliminate confusion

Market analysis

Optimal rate

Scan the barcode to watch this video





Poor preparation

Irregular storage

No purchase invoice

Proof of value

Quality of documentation

جهت مشاهده و توضیحات تکمیلی  
چالش چهارم و راه حل آن بارکد این  
صفحه را اسکن نمایید.

## چالش چهارم

حتی بهترین بیمه‌نامه هم بدون مستندات کافی عملاً بی‌اثر می‌شود. نداشتن مدارک، دریافت خسارت را دشوار، طولانی و کم‌مقدار می‌کند.

نمونه‌های واقعی:

• به علت آتش‌سوزی انبار کالاها از بین رفته است.

• اما اسناد موجود نیست:

کالاها از بین رفته ولی:

• سیستم انبارداری منظم نیست.

• فاکتورهای خرید موجود نیست.

• آخرین صورتحساب‌ها خارج از محل نگهداری نشده.

کارشناس بیمه می‌گوید: وجود و ارزش کالاها را اثبات کنید.

مدیر نمی‌تواند، بالطبع خسارت کاهش شدید می‌یابد.

• نقص فنی شدید در دستگاه گران‌قیمت:

برای بیمه شکست ماشین‌آلات، ارزیاب بیمه سوابق سرویس و تعمیرات احتمالی را می‌خواهد.

اگر سوابق ناقص یا دستی باشد بیمه می‌گوید احتمال سهل‌انگاری یا فرسودگی تدریجی وجود دارد، کاهش یا رد کامل خسارت.

ارزش بیمه‌شده شما، به اندازه کیفیت مستندات شماست.

The fourth challenge

آمادگی ضعیف در مدیریت خسارت

## راه حل چهارم

در زمان حادثه، مهم‌ترین عامل تأخیر در پرداخت خسارت نبود مدارک کامل و درست است.

بسیاری از کسب‌وکارها تازه بعد از حادثه می‌فهمند که:

- فاکتورهای خرید ناقص بوده،
- مستندات نگهداری تجهیزات ثبت نشده،
- چک‌لیست‌ها انجام نشده،
- یا مدارکی که بیمه‌گر نیاز دارد اصلاً تهیه نشده است.

چتر صنعت این چالش را از اساس حذف می‌کند.

**چتر صنعت چه می‌کند؟**

۱. آموزش الزامات مستندسازی از روز اول

تمام مدارک ضروری، نحوه جمع‌آوری و روش بایگانی آن‌ها آموزش داده می‌شود.

۲. پایش دوره‌ای مدارک

چک‌لیست‌های تخصصی ما باعث می‌شود همه مدارک لازم همیشه به شما گوشزد کند.

**مثال‌های واقعی از اهمیت این گام:**

مثال ۱: پرونده‌ای که به دلیل نداشتن فاکتورهای معتبر می‌توانست ۴ ماه بیشتر با تأخیر روبرو شود.

به علت آماده‌سازی از قبل، این خسارت در کمتر از ۳۰ روز پرداخت شد.

مثال ۲: واحدی که تعمیرات دوره‌ای را مستندسازی نکرده بود

بیمه‌گر می‌توانست خسارت بیمه شکست ماشین آلات را رد کند؛

چتر صنعت با چک‌لیست پیشگیرانه این نقص را قبل از حادثه اصلاح کرده بود.

**نتیجه گام ۴:**

حذف تأخیرهای طولانی در پرداخت خسارت / جلوگیری از کاهش یا رد خسارت

نظم کامل در مدارک و مستندات / حمایت کامل چتر صنعت در لحظات بحرانی

هیچ حادثه‌ای نباید شما را غافلگیر کند. پیش از بحران، با چتر صنعت آماده باشید.

**آماده سازی اسناد قبل از روز حادثه**



Preparation of documents

Training requirements

Equipment checklist

Scan the barcode to watch this video



# Chapter sanat Insurance





## چالش پنجم

تورم، رشد کسب و کار و تغییر فرآیندها و شرایط عملیاتی در کار باعث می شود بیمه نامه ای که هنوز فعال است دیگر پاسخگوی واقعیت روز حادثه نباشد. این یکی از رایج ترین و بزرگترین چالش ها می باشد.

### مثال واقعی:

دارایی ۵۰ میلیاردی بیمه شده است.  
دو ماه بعد ارزش دارایی به ۷۰ میلیارد رسیده.  
آتش سوزی ۴۰ میلیارد خسارت ایجاد می کند.

طبق ماده ۱۰ قانون بیمه، پرداخت:  
فقط ۲۸ میلیارد تومان.  
علت: چون بیمه نامه به روز رسانی نشده است.

**مثال:** تجهیزات خط تولید جدید اضافه شده است.  
لیست و سرمایه آنها به بیمه اضافه نشده است.  
حادثه اتفاق می افتد و تجهیزات جدید بدون پوشش بیمه ای از بین می روند.

The fifth challenge

Increase in assets  
—————  
Change of circumstances  
—————  
No update

## عدم بروز رسانی بیمه نامه

جهت مشاهده و توضیحات تکمیلی  
چالش پنجم و راه حل آن بارکد این  
صفحه را اسکن نمایید.

## راه حل پنجم

کسب‌وکار شما ثابت نمی‌ماند؛ سرمایه‌ها، حجم تولید، موجودی انبار، ماشین آلات و حتی ریسک‌های عملیاتی در طول سال تغییر می‌کنند. یکی از اصلی‌ترین دلایل «عدم پرداخت کامل خسارت» این است که بیمه‌نامه‌ها با این تغییرات به روزرسانی نمی‌شوند. نتیجه؟ کم‌بیمه‌گی، حذف دارایی‌های جدید و اختلاف در زمان خسارت.

برای رفع این چالش، چتر صنعت از تکنیک اختصاصی پایش بیمه‌ای دوره‌ای (P.I.P) استفاده می‌کند.

### P.I.P چگونه از شما محافظت می‌کند؟

۱. بازبینی دوره‌ای بیمه‌نامه‌ها  
در بازه‌های زمانی مشخص، کل بیمه‌نامه شما بازنگری می‌شود.
  ۲. تطبیق پوشش‌ها با وضعیت واقعی کسب‌وکار  
افزایش سرمایه، تغییر موجودی، ورود تجهیزات جدید یا توسعه خطوط تولید فوراً به‌روزرسانی می‌شود.
  ۳. حذف احتمال کم‌بیمه‌گی و پوشش‌نشدن بخش‌های جدید  
این یعنی بیمه‌نامه همیشه «به‌روز» و هم‌سطح رشد واقعی کسب‌وکار شماست.
- نمونه‌های واقعی از نقش P.I.P :**
- کارخانه‌ای که موجودی انبارش ۳ برابر شد، چون بیمه‌نامه به‌روز نشده بود، فقط یک‌سوم خسارت قابل پرداخت بود.
- با P.I.P این مشکل به‌طور کامل حذف می‌شود.
- واحد تولیدی با ماشین‌آلات جدید و دستگاه وارد شده بود ولی در بیمه‌نامه ثبت نشده بودند؛ این ریسک در پایش دوره‌ای شناسایی و اصلاح شد.
- نتیجه گام ۵: بیمه‌نامه همیشه مطابق واقعیت / جلوگیری ۱۰۰٪ از کم‌بیمه‌گی آرامش دائمی زیر چتر صنعت

P.I.P: Periodic Insurance Protection update

## پایش و به‌روزرسانی طلایی



Continuous update

P.I.P

Review

Business growth

Scan the barcode to watch this video



## چالش ششم



بسیاری از مدیران نمی‌دانند قوانین حاکم بر صنعت بیمه برای حمایت از کسب و کارها تدوین شده است و شرکت‌های بیمه موظف به رعایت زمان‌بندی و تعهدات مشخص می‌باشند.

### نمونه‌ها:

#### • آتش‌سوزی:

در صورت تکمیل پرونده، شرکت بیمه طبق ماده ۲۲ قانون بیمه فقط یک‌ماه برای پرداخت خسارت فرصت دارد.

#### • بیمه مسئولیت:

پس از کامل شدن پرونده، بیمه حداکثر در یک ماه باید دیه یا خسارت را پرداخت کند.

مدیرانی که این قوانین را نمی‌دانند، ماه‌ها منتظر می‌مانند بدون اینکه حق قانونی خود را مطالبه کنند.

Protective laws

Duties of insurers

Commitment to service

## ناآگاهی از پشتوانه‌های قانونی و حمایتی

جهت مشاهده و توضیحات تکمیلی  
چالش ششم و راه حل آن بارکد این  
صفحه را اسکن نمایید.



Damage support

Damage follow-up

Necessary coordination

Clear and concise report

Scan the barcode to watch this video



## راه حل ششم

در لحظه بحران، مدیر یک کسب‌وکار باید بر مدیریت حادثه و بعد از آن بر حفظ تولید و ثبات سازمان تمرکز کند؛ نه درگیر شدن با فرم‌ها و رفت‌وآمدهای فرساینده بیمه‌ای.

در چتر صنعت، ما در لحظه بحران نقش وکیل بیمه‌ای شما را ایفا می‌کنیم تا روند پیگیری خسارت با کمترین دغدغه و بیشترین دقت پیش برود. هم‌زمان، رسیدگی با پیگیری نحوه درمان و شرایط زیان‌دیدگان، علاوه بر ایجاد آرامش برایشان باعث تقویت اعتبار کارفرمایی شما نیز می‌شود؛ زیرا کارکنانی که در زمان بحران حمایت می‌شوند، به سفیران وفادار سازمان تبدیل خواهند شد.

### چتر صنعت در زمان حادثه:

- اقدام سریع در تشکیل پرونده خسارت
- هماهنگی مستقیم با کارشناسان و ارزیابان بیمه‌گر برای تسریع در روند پرونده
- استفاده از پتانسیل‌های قانونی در جهت پیگیری مدون پرونده خسارت تا حصول نتیجه:
- ارائه گزارشی شفاف از روند پیگیری و اقدامات انجام شده به مدیر کسب و کار و ذینفعان پرونده
- نمونه واقعی: در یک کارگاه صنعتی، تکنسینی دچار آسیب‌دیدگی دست شد؛ حادثه‌ای که می‌توانست نگرانی و حاشیه‌های مدیریتی ایجاد کند. چتر صنعت در همان روز پرونده خسارت را تشکیل داد، مدارک موردنیاز را بدون درگیر کردن مدیر جمع‌آوری کرد، روند درمان زیان‌دیده را انسانی و مستمر پیگیری نمود، تعهدات بیمه‌گر را بدون هزینه اضافی برای کارفرما به نتیجه رساند و گزارش کامل از روند و نتیجه پرونده را به مدیر یا و ذینفعان ارائه کرد.
- کارمند با رضایت کامل به کار بازگشت، هیچ شکایت یا تنش‌ای ایجاد نشد، و اعتبار کارفرما نزد کارکنان تقویت شد.
- نتیجه نهایی: آرامش و تمرکز مدیر برای تداوم تولید و رشد کسب و کار هدف نهایی چتر صنعت در مواجهه به حوادث کاری و سرمایه‌ای است.

## پشتیبانی و پیگیری خسارت



Insurance reduction

Lack of training

Damage spread

Passive safety equipment

جهت مشاهده و توضیحات تکمیلی  
چالش هفتم و راه حل آن بارکد این  
صفحه را اسکن نمایید.

## چالش هفتم

نبود آموزش کافی، بی‌توجهی به لوازم ایمنی و عملکرد نادرست تجهیزات کنترلی، احتمال حادثه و شدت خسارت را چند برابر می‌کند.

نتیجه مستقیم:

- توقف تولید
- افزایش هزینه های سر بار و جاری
- کاهش تعهد بیمه گر

نمونه‌های رایج:

- حریق قابل کنترل که تبدیل به فاجعه می‌شود:

**مثال:** در انبار یک اتصالی کوچک رخ می‌دهد؛ کارکنان آموزش اطفاء ندارند. آتشی که می‌توانست ظرف ۵ دقیقه خاموش شود، تبدیل به حریق گسترده گردید. بیمه می‌تواند بخشی از خسارت را به دلیل قابلیت جلوگیری کاهش دهد.

- تجهیزات ایمنی غیرفعال:

**مثال:** کپسول‌ها شارژ نیستند، سیستم اعلام حریق کار نمی‌کند، یا چشم الکترونیک دستگاه پرس از مدار خارج شده شدت حادثه افزایش می‌یابد و بیمه بخشی از خسارت را پرداخت نمی‌کند.

The seventh challenge

ضعف آموزش کارکنان و عدم رعایت ایمنی

## راه حل هفتم

بخش زیادی از خسارت‌های بزرگ، نه به دلیل حادثه اصلی، بلکه به دلیل واکنش اشتباه، تأخیر یا ناآگاهی کارکنان چند برابر می‌شود. به همین دلیل، چتر صنعت مدل آموزش عملیاتی و کارگاهی را اجرا می‌کند؛ آموزشی که نه تئوری و کلاسی، بلکه کاملاً کاربردی و در محیط واقعی کسب‌وکار شما برگزار می‌شود.

### در این گام چه آموزش‌هایی ارائه می‌شود؟

کارکنان شما یاد می‌گیرند که:

- (A, B, C, الکتریکی و...) چگونه نوع آتش را تشخیص دهند؟
- از چه کپسولی و با چه تکنیکی استفاده کنند،
- مسیرهای خروج و نقاط خطر کجاست،
- نقش هر فرد در لحظه بحران چیست،
- در چند دقیقه اول حادثه چگونه خسارت را کنترل کنند،
- و چگونه تا رسیدن نیروهای تخصصی، مدیریت اولیه حادثه را انجام دهند.

### مثال واقعی گام ۷:

جلوگیری از فاجعه در کمتر از ۲ دقیقه : در انبار مواد اولیه یک واحد تولیدی، اتصال کوتاه باعث آتش گرفتن یک کارتن مواد پلاستیکی شد. در بسیاری از شرکت‌ها: کارگر با کپسول اشتباه وارد عمل می‌شود، دود و شعله گسترش پیدا می‌کند، آتش کوچک تبدیل به حادثه بزرگ می‌شود.

### اما نتیجه آموزش چتر صنعت:

کارکنان نوع آتش را تشخیص دادند / سریعاً کپسول مناسب را درست به کار گرفتند / آتش در کمتر از ۳۰ ثانیه مهار شد / هیچ خسارت جدی ثبت نشد و تولید بدون توقف ادامه پیدا کرد.

این یعنی یک مدل پیشرفته از بیمه قبل از حادثه؛ بیمه‌ای مبتنی بر آمادگی، مهارت و آگاهی.

## آموزش کارکنان برای مواجهه با بحران



Operational training

The right decision

Use of equipment

moment of crisis



Scan the barcode to watch this video

قصور در این هفت حوزه، انتقال ناقص و پرابهام ریسک و آثار و تبعات نامطلوبی را در پی دارد و در زمان بحران، آرامش مدیر را سلب می‌کند. اما رسالت ما در صنعت بیمه در نگاه توسعه‌محور، فراتر از جبران خسارت است. بیمه باید برای صاحبان کسب‌وکار ارزش افزوده واقعی خلق کند، نه آنکه صرفاً پس از حادثه، سرمایه‌ی از دست‌رفته را بازگرداند. زمانی بیمه نقش توسعه‌ای خود را ایفا می‌کند که به ابزاری برای ارتقای کارایی، امنیت و پایداری منابع انسانی و تولید و در نهایت آرامش مدیر تبدیل شود.

مدیرانی که با نگاهی پیش‌نگر، از محصولات بیمه‌ای برای پوشش دغدغه‌های شخصی و کارکنان خود استفاده می‌کنند، در واقع در حال ایجاد نوعی آرامش درون‌سازمانی هستند؛ آرامشی که به‌صورت مستقیم منجر به افزایش بهره‌وری، کاهش ضایعات تولید، و جلوگیری از بحران فکری و خرابی تجهیزات می‌شود. از سوی دیگر، وقتی کارگران و کارشناسان احساس امنیت و حمایت واقعی از سوی کارفرمای خود دارند، چسبندگی سازمانی و وفاداری‌شان افزایش می‌یابد. چنین فضایی نه‌تنها از بروز خطاهای پرهزینه جلوگیری می‌کند، بلکه به تدریج موجب تقویت برند کارفرمایی و جذابیت بیشتر شرکت در فرآیند جذب و نگهداشت نیروی انسانی می‌شود. به بیان ساده‌تر، بیمه در نگاه توسعه‌محور، دیگر هزینه‌ای نیست که باید پرداخت شود؛ بلکه سرمایه‌ای هوشمندانه برای رشد، وفاداری و پایداری کسب وکار است.

بسته تضمین طلایی آرامش مدیران کسب‌وکار چتر صنعت، با هدف رفع دغدغه‌های کارآفرینان در صنعت بیمه و حفاظت کامل از ثمره تلاش‌های شما طراحی شده است. این ۷ رکن یا راه حل، ستون‌های اصلی ارائه یک تجربه بیمه‌ای حرفه‌ای، شفاف و قابل اتکای زیر چتر صنعت هستند.

## چالش‌ها و راه حل‌ها

## محصولات بیمه ای

### بیمه حوادث کاری شخص مدیر عامل

#### انواع بیمه مسئولیت

- بیمه مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان : صنعتی، ساختمانی، عمرانی
- بیمه مسئولیت مدنی مدیران تمامی مشاغل

#### انواع بیمه آتش سوزی

- بیمه آتش سوزی مراکز صنعتی
- بیمه آتش سوزی مراکز غیر صنعتی و تجاری
- بیمه آتش سوزی انبارها
- بیمه آتش سوزی منازل مسکونی صاحبان کسب و کار، مدیران و کارکنان

#### انواع بیمه مهندسی

- بیمه شکست ماشین آلات
- بیمه تمام خطر نصب
- بیمه تجهیزات الکترونیکی صنایع و آزمایشگاه ها
- بیمه تمام خطر پیمانکاران
- بیمه ماشین آلات پیمانکاری
- بیمه تمام خطر پیمانکاران
- بیمه عیوب پنهان و اساسی ساختمان
- بیمه سازه های تکمیل شده
- بیمه فساد کالا در سردخانه
- بیمه عدم النفع ناشی از شکست ماشین آلات
- بیمه بویلر و مخازن تحت فشار

#### بیمه تکمیلی درمان

- بیمه تکمیلی درمان گروهی صنایع و شرکت های بزرگ ( ۱۰۰۰ نفر به بالا )
- بیمه تکمیلی درمان گروهی صنایع و شرکت های متوسط ( ۲۰۰ تا ۱۰۰۰ نفر )
- بیمه تکمیلی درمان گروهی کارگاه های کوچک

#### انواع بیمه باربری

باربری وارداتی / باربری صادراتی / باربری ترانزیت / باربری داخلی

## انواع محصولات بیمه ای

CHATRE SANAT  
چتر سلامت

مخبر خوب روزهای سخت

## برخی از مشتریان ما که افتخار خدمت رسانی را داشته ایم:

نیرو موتور / معادن منگنز استان قم / فرایند آرا شیمی / نانو بتن  
 شمیم رایحه یاس نوین / تدبیر صنعت آیندگان قرن  
 صنایع آذرخش استیل پارسیان تجارت / ایلیا باتری توان آفرین  
 پارس بتن مهندسین قم / داده پردازان نوین اهداف / آرمید بسیار آریا  
 صنعتی پایا پرس / صنایع شهاب گاز سوز / نورد قم  
 تولیدی سیم و کابل انرژی / فیدار سلولز پایا گستر پیشتازان تولید پارس کیان  
 سلامت صنعت بوعلی / آرایش و بهداشتی گیاهی فرا آرا گستر ترنج  
 کیان مبتکر پارس / کیان پلاستیک صدرا / پارا اعتماد اوج آسانبر  
 آریا کاوش سیستم اورنگ / راه گستر امید صرم / احداث و توسعه ریلی مپنا  
 توسعه صنایع رضا / عمران صنعت پایا عرشه ستاک / مهندسی آبنوس ملل  
 شهد شیرین رهان پایتخت / پلیمر پلاست الماس  
 راه و ابنیه فاخر دامون / راه گستر ولاش / اداره امور عشایر استان قم  
 آریان نوین سازان راهور / سقف آوران ایرانیان / مهستان پی کاشانه  
 فنی مهندسی ابنیه سازان / سایه گستر کاوه امید / پایدار عمران خاورمیانه  
 سازه گستران برتر داتیس / فنی مهندسی داناک پژوه / بام پیمای اعتماد  
 شرکت شهرک صنعتی محمود آباد / تجارت گستر هیراد ماکان نوین  
 تولیدی موتور برقی آرام سیکلت / شتاب توسعه گاز سوز



## افتخارات و مشتریان ما

*Chater sanat  
Insurance*

www.chatresanat.ir  
@majid\_torabnezhad

025-32921226  
09120945076