

گزارش تفسیری هیأت مدیره
شرکت بیمه دی (سهامی عام)

برای سال مالی
منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹
(حسابرسی نشده)



فهرست مطالب

مقدمه.....	۵
۱- ماهیت کسب و کار	۷
۱-۱- ماهیت شرکت و صنعت.....	۷
پیشگفتار.....	۷
معرفی شرکت بیمه دی.....	۸
مجوز تاسیس.....	۸
موضوع فعالیت‌های شرکت طبق اساسنامه.....	۸
محصولات و خدمات اصلی شرکت.....	۸
سرمایه و ترکیب سهامداران.....	۹
شرکت از منظر بورس اوراق بهادار.....	۱۱
اطلاعات مربوط به حسابرس.....	۱۱
ترکیب سرمایه انسانی و شبکه فروش.....	۱۲
اقدامات و برنامه توسعه منابع انسانی.....	۱۲
مشتریان کلان شرکت بیمه دی.....	۱۴
۱-۲- معرفی صنعت بیمه و جایگاه شرکت در صنعت.....	۱۵
۱-۳- جزئیات فروش.....	۱۶
۱-۳-۱- جزئیات فروش در داخل.....	۱۶
۱-۳-۲- مرادفات شرکت با دولت و شرکت های وابسته به دولت.....	۱۷
۱-۴- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت.....	۱۷
۱-۵- وضعیت رقابت.....	۱۸
۱-۶- اطلاعات بازارگردان شرکت در تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹.....	۱۹
۱-۷- لیست بروز شده از شرکتهای فرعی مشمول تلفیق و با زیرمجموعه.....	۲۰
۲- اهداف و راهبردهای مدیریت	۲۰
۲-۱- اهداف کلان و برنامه های بلندمدت و کوتاه مدت.....	۲۰
توسعه ارتباط با رسانه ها و ارتقا برند.....	۲۱
رویکرد تقویت عملکرد شرکت از طریق آموزش پرسنل و نمایندگان.....	۲۳
۲-۲- اقدامات و برنامه ها در جهت توسعه محصولات جدید و شبکه ها(بازارها).....	۲۵
۲-۳- رویه های مهم حسابداری.....	۳۰
۲-۴- سیاست های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته.....	۳۱
درصد تحقق عملکرد نسبت به بودجه (مصوبه هیات مدیره).....	۳۱
اعضا هیات مدیره و مدیرعامل.....	۳۲
اهم موارد مالی مربوط به اعضا هیات مدیره.....	۳۲

ارتباط بین سهامداران و اعضا هیات مدیره ۳۳

آخرین ساختار سازمانی مصوب ۳۴

اعضای کمیته ها و اقدامات انجام شده ۳۵

اقدامات شرکت در راستای پایداری ۳۷

کمک های عام المنفعه ۳۷

اقدامات شرکت در رابطه با رعایت مفاد و اصول حاکمیت شرکتی ۳۸

۳- مهمترین ریسک ها و روابط ۳۸

۳-۱- منابع ۳۸

۳-۲- مصارف ۳۸

۳-۳- ریسکهای موجود-برنامه ها و راهبردهای مدیریت ریسک در مواجهه با آن ۳۹

۳-۴- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته ۴۱

۳-۵- دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن ۴۲

۴- نتایج عملیات و چشم اندازها ۴۳

۴-۱- وضعیت عملکرد مالی و عملیاتی ۴۳

خلاصه وضعیت صورت سود(زیان) ۴۳

مقایسه سهم رشته های بیمه ای از کل صدور شرکت ۴۴

مقایسه سهم خسارت رشته های بیمه ای از کل خسارت شرکت ۴۵

مقایسه نسبت خسارت به تفکیک گروه های بیمه ای ۴۶

مقایسه عملکرد اتکایی شرکت (اجباری و اختیاری) ۴۷

۴-۲- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مصوبه آخرین مجمع ۴۸

۴-۳- تغییرات در پرتفوی سرمایه گذاری ها، ترکیب دارایی ها و وضعیت شرکت ۴۸

۵- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد بیمه دی ۴۹

۵-۱- شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی ۴۹

مقایسه نسبت های مالی سال ۱۴۰۱ و دوره مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ ۴۹

۵-۲- عملکرد بخش ها و فعالیت ها ۵۰

۶- جمع بندی (صورت های مالی) ۵۱

صورت سود (زیان) و ترازنامه در دوره مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ ۵۲

اطلاعات تماس شرکت ۵۳

مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت، یک عنصر مهم در اطلاع‌رسانی به بازار سرمایه، متمم و مکمل صورت‌های مالی است و باید همراه با صورت‌های مالی ارائه شود. گزارش تفسیری مدیریت درباره چشم‌انداز واحد تجاری و "سایر اطلاعاتی که در صورت‌های مالی ارائه نشده‌اند"، فراهم می‌کند و همچنین به‌عنوان مبنایی برای درک اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف بکار می‌رود. در گزارش تفسیری مدیریت، همچنین باید عوامل و روندهای اصلی که احتمال دارد عملکرد، وضعیت و پیشرفت واحد تجاری را تحت تأثیر قرار دهند، تشریح شود.






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

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

شرکت بیمه دی (سهامی عام)

در اجرای بند ۵ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشا اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های بعدی هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، گزارش تفسیری مدیریت مبتنی بر صورت مالی سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ (حسابرسی نشده) به شرح زیر تقدیم می‌گردد. گزارش حاضر هماهنگ با واقعیت‌های موجود بوده و به نحو درست و کافی جهت تصمیم‌گیری بهتر استفاده‌کنندگان صورت‌های مالی ارائه گردیده است و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده‌کنندگان می‌شود، از گزارش حذف نگردیده است و در تاریخ ۱۴۰۳/۰۲/۳۱ به تأیید هیأت مدیره رسیده است.

امضا	سمت	اعضای هیات مدیره
	رئیس و عضو غیر موظف هیات مدیره	حمیدرضا صافی خانی
	مدیر عامل و نائب رئیس هیات مدیره	طاہر موہبتی
	عضو غیر موظف هیات مدیره	عباسعلی بنی صفار
	عضو موظف هیات مدیره	عبدالرضا عباسپور
	عضو غیر موظف هیات مدیره	محمد سپاهی

۱- ماهیت کسب و کار

۱-۱- ماهیت شرکت و صنعت

پیشگفتار

شرکت بیمه دی بر اساس اهداف و استراتژی‌های بلند مدت خود قصد دارد در سال ۱۴۰۳ «ارزش آفرینی پایدار» و «تجربه خوشایند مشتریان و شبکه فروش» داشته باشد. بر این اساس مأموریت سازمان شامل ایجاد اطمینان و آرامش خاطر جامعه با ارائه خدمات بیمه ای نواندیشانه تعریف گردیده که بر پایه ارزش های سازمانی شامل «شفافیت»، «دلبستگی سازمانی»، «حرفه‌ای‌گری» و «مسئولیت پذیری و پاسخگویی» استوار است.

شرکت با پذیرفتن قرارداد بزرگ خانواده بنیاد شهید و امور ایثارگران، تصمیم بزرگی در پذیرش بزرگترین قرارداد درمان تکمیلی کشور در بازار بیمه به منظور ارائه خدمات بیمه درمان تکمیلی جامعه سرفراز ایثارگری برداشته است.

با توجه به گستردگی قرارداد درمان تکمیلی خانواده معطم شهدا و ایثارگران کشور، اجرای دقیق و صحیح آن نیازمند رعایت اصول حرفه‌ای و نیز کوششی شبانه روزی بوده که در این راستا شرکت برای اجرای این قرارداد، ضمن بستر سازی های زیر بنایی و استقرار سامانه جامع نرم افزاری، سه مرحله اجرایی استقرار اولیه، تثبیت و تقویت سطح رضایتمندی و ارتقای سطح کیفیت خدمات به جامعه هدف تعریف نموده است.

اگرچه اجرای درست قرارداد بنیاد به عنوان اولویت اول مدنظر بود ولی شرکت از توجه به دیگر رشته‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای دیگر غافل نبوده و در این مسیر نیز گام‌های متعددی نظیر اصلاح ترکیب پرتفوی بیمه ای با ارزیابی مناسب ریسک، ترکیب محصولات بیمه ای و یا ارائه طرح‌های خاص، استفاده بهینه از منابع مالی شرکت به منظور پاسخگویی به تعهدات و کسب بازدهی مناسب سرمایه گذاری و اصلاح ساختار سازمانی شرکت و توانمند سازی شبکه فروش به منظور گسترش خرده فروشی صورت گرفته است که به تفصیل در گزارش پیش رو به آن پرداخته خواهد شد.

معرفی شرکت بیمه دی

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

مجوز تاسیس:

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

موضوع فعالیت شرکت طبق اساسنامه:

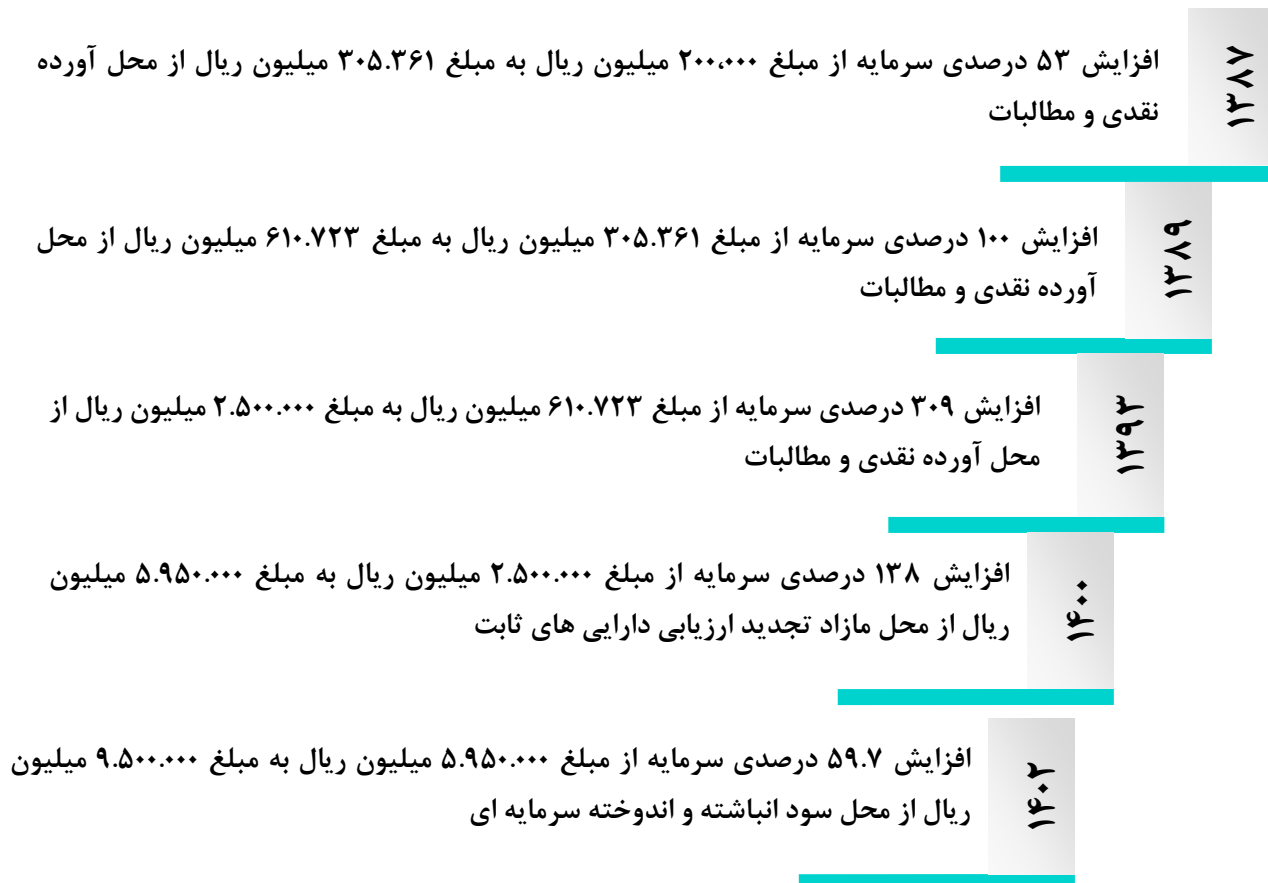
- ۱- انجام عملیات بیمه‌ای بر اساس پروانه فعالیت صادره از سوی بیمه مرکزی ج.ا.ایران و ضوابطی که بیمه مرکزی ج.ا.ایران اعلام می‌کند.
- ۲- تحصیل پوشش‌های بیمه‌های اتکائی از داخل و یا خارج از کشور در رابطه با بیمه‌نامه‌های صادره در چارچوب ضوابط بیمه مرکزی ج.ا.ایران.
- ۳ سرمایه‌گذاری از محل سرمایه، ذخائر و اندوخته‌های فنی و قانونی در چهارچوب ضوابط مصوب شورای عالی بیمه
- ۴-انتشار اوراق بهادار با تایید مراجع ذیصلاح.

محصولات و خدمات اصلی شرکت:

شرکت بیمه دی بر اساس مجوز دریافتی از بیمه مرکزی ج.ا.ایران در کلیه رشته‌های بیمه‌ای زندگی و غیر زندگی از جمله درمان، خودرو، عمر و سرمایه‌گذاری، مسئولیت، مهندسی، آتش سوزی، باربری، حوادث، کشتی، هواپیما و پول و و ریسک‌های متنوع با بهره‌گیری از کارشناسان و متخصصین صنعت بیمه در سراسر کشور از طریق شعب، نمایندگان حقیقی و حقوقی و سازمان‌های فروش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری فعالیت می‌نماید.

سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تاسیس مبلغ ۲۰۰.۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۲۰۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱.۰۰۰ ریال) بوده که طی چند مرحله، نهایتاً در مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۰۱ به مبلغ ۹.۵۰۰.۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۹.۵۰۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱.۰۰۰ ریال) افزایش یافته است. مراحل افزایش سرمایه در شرکت به شرح زیر است:



تعداد سهام سهامداران شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ طبق صورتهای مالی به شرح جدول زیر می باشد:

ردیف	نام سهامدار	ترکیب سهامداران	
		تعداد سهام	درصد
۱	شرکت گروه مالی و اقتصادی دی (سهامی خاص)	۱,۰۸۱,۶۶۱,۷۹۴	۱۸.۱۸
۲	بانک دی (سهامی عام)	۹۴۲,۸۶۰,۱۴۸	۱۵.۸۵
۳	شرکت تعاونی مسکن کارکنان بانک دی	۶۹۲,۳۷۹,۴۳۹	۱۱.۶۴
۴	شرکت آتیه سازان دی (سهامی خاص)	۵۷۱,۴۳۸,۰۰۰	۹.۶۰
۵	سازمان اقتصادی کوثر	۳۱۰,۶۷۹,۴۶۶	۵.۲۲
۶	BFM صندوق سرمایه گذاری، بازارگردانی گروه دی	۲۱۲,۹۰۶,۵۸۶	۳.۵۸
۷	شرکت سرمایه گذاری دارویی بهیان پرمون (سهامی خاص)	۲۰۱,۲۶۵,۳۸۶	۳.۳۸
۸	شرکت سرمایه گذاری ساختمانی ارزش زمان (سهامی خاص)	۱۱۴,۶۶۹,۶۷۳	۱.۹۳
۹	شرکت به روزآوران منتخب سرمایه (بامسئولیت محدود)	۱۱۴,۱۵۵,۳۰۴	۱.۹۲
۱۰	شرکت توزیع آهن آلات آراین فراز (سهامی خاص)	۱۱۳,۹۴۸,۷۸۳	۱.۹۲
۱۱	موسسه اندوخته شاهد	۱۱۱,۶۷۵,۱۴۹	۱.۸۸
۱۲	شرکت تامین خدمات ساویس مایا (سهامی خاص)	۹۹,۱۴۷,۶۶۰	۱.۶۷
۱۳	شرکت سرمایه گذاری اقتصادی هامرزاتین (س.خ)	۹۰,۸۵۲,۴۸۸	۱.۵۳
۱۴	شرکت س.ت.سامانه های رایانه ای هوپادهونامیک س خ	۸۱,۷۱۸,۹۶۷	۱.۳۷
۱۵	شرکت سرمایه گذاری غذایی وسام طعام وید (س.خ)	۷۳,۷۸۶,۲۸۸	۱.۲۴
۱۶	شرکت سرمایه گذاری فناوری کسب ثروت (سهامی خاص)	۶۲,۳۰۱,۷۹۶	۱.۰۵
۱۷	سایر سهامداران حقیقی و حقوقی	۱,۰۷۴,۵۵۳,۰۷۳	۱۸.۰۶
۱۰۰	جمع کل	۵,۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰	

شرکت از منظر بورس اوراق بهادار

شرکت بیمه دی به عنوان اولین شرکت بیمه‌ای پذیرفته شده در فرابورس می باشد که به شماره ۳۵۸۱۳ مورخ ۱۳۸۳/۱۲/۰۳ پروانه فعالیت از بیمه مرکزی ج.ا.اخذ نموده است. همچنین شرکت در سازمان فرابورس به شماره (شرک ۰۴۴۰۰) مورخ ۱۳۸۸/۰۷/۲۹ و با نماد «ودی» ثبت گردیده است. شماره اقتصادی شرکت ۱۰۱۰۲۸۲۲۵۹۶ می‌باشد. معاملات سهام شرکت از منظر بورس به شرح زیر می باشد:

از تاریخ	تا تاریخ	حجم معاملات (تعداد سهام معامله شده)	ارزش سهام معامله شده (میلیون ریال)	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	سهم شناور با احتساب ضریب شناوری - درصد	ارزش بازار (میلیون ریال)	قیمت سهم ودی (ریال)	سرمایه (میلیون ریال)
۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۲,۲۶۱,۹۶۲,۵۹۰	۱۸,۵۳۵,۵۶۱	۲۲۳	۱۳.۸۷	۵۴,۳۴۰,۰۰۰	۵,۷۳۰	۹,۵۰۰,۰۰۰
۱۴۰۱/۰۱/۰۱	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۲,۵۶۳,۰۹۷,۵۶۸	۱۲,۰۷۹,۱۲۳	۲۲۷	۱۷.۲۶	۲۶,۰۰۱,۵۰۰	۴.۳۷۰	۵,۹۵۰,۰۰۰
۱۴۰۰/۰۱/۰۱	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱,۶۰۵,۳۳۹,۴۳۸	۱۳,۵۳۹,۶۰۹	۲۳۴	۲۳.۵۵	۲۱,۰۱۵,۴۰۰	۳.۵۳۲	۵,۹۵۰,۰۰۰
۱۳۹۹/۰۱/۰۱	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۳,۱۲۹,۳۹۲,۵۵۰	۷۱,۰۲۰,۳۰۷	۲۲۵	۳۳.۹۱	۵۸,۱۶۷,۵۰۰	۲۳.۲۶۷	۲,۵۰۰,۰۰۰
۱۳۹۸/۰۱/۰۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۵,۳۷۱,۱۳۹,۹۳۵	۲۰,۰۶۶,۸۱۷	۲۲۳	۳۳.۳۱	۱۹,۸۸۵,۰۰۰	۷.۹۵۴	۲,۵۰۰,۰۰۰

اطلاعات مربوط به حسابرس



حسابرس و بازرس قانونی این شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ براساس مصوبه مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۲۸، موسسه حسابرسی و خدمات مالی هوشیار ممیز می باشد و حسابرس علی‌البدل، موسسه حسابرسی و خدمات مالی دش و همکاران می‌باشد.

ترکیب سرمایه انسانی و شبکه فروش

تعداد و مدرک تحصیلی کارکنان در استخدام شرکت در پایان سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ به شرح زیر می باشد :

شرکت اصلی			
۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۱۲/۲۹		
نفر	نفر		
۲۳۵	۲۶۴	دکتر و کارشناسی ارشد	۱
۲۶۴	۲۳۶	کارشناسی	۲
۱۵	۱۵	فوق دیپلم	۳
۵۳	۴۸	دیپلم و زیر دیپلم	۴
۵۶۷	۵۶۳		

اقدامات و برنامه مدیریت منابع انسانی

موضوع	تحلیل مدیریت
تغییرات در کارکنان اصلی، شامل خروج مدیران اجرایی اصلی	انتصاب و ارتقا کارکنان در شرکت بر اساس شایستگی و ترجیحا از درون سازمان و حسب چارت سازمانی مصوب صورت می پذیرد. همچنین انتصاب مدیران کلیدی با رعایت مفاد آیین نامه ۹۰، ۹۰/۱، ۹۰/۲ و ۹۰/۳ شورای عالی بیمه انجام می گردد.
سرمایه انسانی و فکری	<p>در راستای تقویت سرمایه‌های انسانی و فکری:</p> <ul style="list-style-type: none"> تمرکز فرآیندها و نتایج بر بهبود عملکرد مدیریت منابع انسانی در راستای توانمندسازی کارکنان است. برگزاری کانون‌های ارزیابی و توسعه کارکنان باعث تقویت توانمندی‌های کارکنان و توسعه شایستگی آنان می‌شود. همچنین پس از حضور افراد در کانون، طرح توسعه فردی برای ایشان تدوین می‌شود که در یک بازه زمانی باعث رشد و پیشرفت افراد می‌شود. برگزاری کمیته‌های انتصابات و جذب کارکنان

تحلیل مدیریت	موضوع
<ul style="list-style-type: none"> • مشارکت در نظرسنجی رضایت شغلی که فرصتی است برای ارائه نظرات کارکنان در خصوص جنبه‌های مختلف رضایت شغلی • مشارکت کارکنان در تدوین شناسنامه مشاغل که باعث غنی شدن محتوی می‌شود. • مشارکت کارکنان در ارزیابی عملکرد که باعث تقویت اهمیت نتایج ارزیابی برای ایشان شده است. • مشارکت مدیران و کارکنان در تدوین توافقنامه‌های عملکردی • مشارکت مدیران و کارکنان در فرآیند ارزیابی عملکرد فردی 	<p style="text-align: center;">مشارکت کارکنان</p>
<ul style="list-style-type: none"> • با بررسی و آسیب‌شناسی مرتبط با فرآیندهای منابع انسانی بر مبنای مدل ۳۴۰۰۰ اقداماتی به شرح زیر پیش‌بینی می‌گردد: • پس از پیاده‌سازی مدیریت عملکرد فردی در سامانه EPM، پیش‌بینی می‌شود که بهبود فرآیند مدیریت عملکرد فردی و ایجاد ارتباط با سطح عملکرد واحدی و سازمانی در دستور کار قرار گیرد. • پس از پیاده‌سازی شناسنامه مشاغل طبق فرمت جدید، پیش‌بینی می‌شود از محتویات شناسنامه مشاغل در سایر فرآیندها مانند مدیریت عملکرد و توسعه شایستگی کارکنان استفاده شود. • پیش‌بینی می‌شود که مدل شایستگی کارکنان به‌روزرسانی شده و جهت مشاغل جدید چارت سازمانی، شایستگی‌ها تعریف شود. • پیش‌بینی می‌شود فرآیند جذب و استخدام الکترونیکی شده و برای مدیریت درخواست‌ها و برنامه‌ریزی نیروی انسانی اقدامات بهبود انجام شود. • پیش‌بینی می‌شود نیروی مورد نیاز سازمان براساس درخواست‌ها و با توجه به نتایج کارسنجی تامین شود. • پیش‌بینی می‌شود امور رفاهی طبق برنامه اجرا شود. • پیش‌بینی می‌شود که سامانه‌های مورد استفاده مانند نرم‌نگاران جهت ارتقاء آسیب‌شناسی شوند. • پیش‌بینی می‌شود فرآیند جانشین‌پروری در سازمان پیاده‌سازی شود. • پیش‌بینی می‌شود سند ارزش‌ها، اخلاق و فرهنگ سازمانی (EVC) تدوین شود. 	<p style="text-align: center;">پیش‌بینی اقدامات</p>

مشتریان کلان شرکت بیمه دی

شرکت بیمه دی با اتکا به دانش فنی و تجربه ۱۹ ساله خود در زمینه ارائه خدمات بیمه‌ای و همچنین طراحی بیمه‌نامه‌های جدید، اعتماد و رضایت مشتریان خود را جلب نموده و در راستای افزایش روزافزون آن تلاش نموده است. همچنین با توجه به سیاستهای شرکت در راستای مشتری مداری و ساماندهی شبکه فروش، علاوه بر گسترش فروش بیمه نامه های خرد، قراردادهای بزرگ کشوری با بیمه‌گذاران به شرح زیر منعقد شده است:

- بنیاد شهید و امور ایثارگران
- گروه مالی دی
- قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا
- شرکت توزیع نیروی برق تهران
- وزارت نیرو
- ایرانی تولید اتومبیل سایپا
- ایران خودرو
- دانشگاه های آزاد سراسر کشور
- صنعتی زر ماکارون
- آب منطقه ای تهران
- برق منطقه ای خوزستان
- سازمان پزشکی قانونی کل کشور
- دانشگاه تربیت مدرس
- توانیر
- ملی حفاری ایران
- صنعتی دریائی ایران
- شرکت ملی نفت ایران
- گروه صنعتی نجاتی آاناتا
- برق منطقه ای استان سیستان و بلوچستان

۲-۱- معرفی صنعت بیمه و جایگاه شرکت در صنعت:

در سال ۱۴۰۲ در مجموع ۳۲ شرکت تحت نظارت بیمه مرکزی ج.ا.ایران در صنعت بیمه ایران مشغول فعالیت هستند و شرکت ها و رقبای جدید نیز در حال ورود به صنعت بیمه می باشند.

در حال حاضر در صنعت بیمه :

شرکت بیمه ایران بعنوان تنها شرکت بیمه دولتی و شرکت های بیمه دی، پاسارگاد، البرز، آسیا، ملت، کوثر، دانا، رازی، پارسیان، اتکایی ایران معین، کارآفرین، اتکایی ایرانیان، اتکایی امین، ما، سرمد، تجارت نو، سینا، معلم، سامان، نوین، تعاون، اتکایی آوای پارس، حکمت صبا، آرمان، اتکایی تهران رواک، اتکایی رایا، هوشمند فردا، اتکایی سامان، زندگی خاورمیانه، حافظ، میهن، امید، پردیس، آسماری، زندگی کاریزما، زندگی باران، زندگی هامرز، توسعه بعنوان بیمه خصوصی فعالیت دارند.

بر اساس آخرین اطلاعات آماری منتشر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ایران صنعت بیمه در سال ۱۴۰۲ در کل صنعت بیمه مبلغ ۲,۷۸۹,۶۷۴,۹۳۳ میلیون ریال حق بیمه تولیدی و ۱,۶۲۷,۷۵۵,۴۸۶ میلیون ریال خسارت پرداختی در انواع رشته های بیمه ای بوده است.

بر اساس گزارش بیمه مرکزی حق بیمه تولیدی در سال ۱۴۰۲، معادل ۵۹ درصد رشد و خسارت پرداختی صنعت بیمه در سال ۱۴۰۲ برابر ۶۲ درصد رشد داشته است.

در بررسی جایگاه شرکت بیمه دی در صنعت بیمه در سال ۱۴۰۲ با حق بیمه تولیدی ۱۷۰,۹۶۱,۴۷۲ میلیون ریال و سهم ۶.۱٪ درصدی از بازار بیمه کشور را به خود اختصاص داده است.

۳-۱- جزئیات فروش:

۳-۱-۱- جزئیات فروش در داخل:

(ارقام به میلیون ریال)

۱۴۰۲/۱۲/۲۹			۱۴۰۲/۱۲/۲۹			رشته های بیمه ای
تعداد فروش بیمه نامه در صنعت	سهم از کل هر رشته در صنعت	حق بیمه تولیدی صنعت	تعداد فروش بیمه نامه در بیمه دی	سهم از کل هر رشته در بیمه دی	حق بیمه تولیدی بیمه دی	
۲,۱۸۰,۷۴۹	۳۰.۲٪	۸۴۲,۹۴۹,۱۴۵	۳۵,۸۳۸	٪۸۶	۱۴۶,۳۸۶,۰۶۴	درمان
۲۸,۴۱۲,۵۶۷	۲۸.۱٪	۷۸۳,۰۲۸,۳۵۱	۴۴۹,۹۵۳	٪۷	۱۲,۳۸۳,۱۸۷	ثالث اجباری
				-	۵۸۷,۰۹۶	ثالث مزاد
۲۸,۳۶۲,۹۱۰	۴.۴٪	۱۲۲,۳۰۶,۶۰۸	۴۴۹,۹۵۳	٪۱	۲,۰۱۹,۹۰۷	حوادث راننده
۵,۲۰۶,۱۴۴	۷.۲٪	۲۰۲,۰۹۲,۲۴۵	۵۶,۳۸۸	٪۱	۱,۶۹۹,۹۲۴	بدنه
۲,۶۳۵,۱۲۵	۳.۷٪	۱۰۴,۲۷۹,۶۴۸	۲۰,۸۸۴	٪۱	۱,۳۲۳,۹۱۰	آتش سوزی
۴۳۱,۳۰۸	۱.۳٪	۳۵,۴۸۷,۱۹۴	۴,۳۳۶	-	۳۱۸,۰۸۱	باربری
۲,۰۸۹,۵۴۹	۴.۸٪	۱۳۲,۸۶۱,۲۷۴	۵۱,۸۰۶	٪۱	۱,۸۶۵,۴۲۳	مسئولیت
۲۲۰,۱۶۸	۱.۵٪	۴۱,۶۳۸,۳۰۸	۱,۲۰۱	٪۱	۸۸۹,۹۶۱	مهندسی
۸,۰۵۴	۱.۲٪	۳۲,۰۳۲,۷۹۳	۱۶۲	-	۵۲۹,۶۶۲	کشتی
۱,۳۵۶	۰.۸٪	۲۱,۲۸۲,۲۶۷	۱۸	-	۱۱۶,۲۷۹	هواپیما
۱,۸۳۳	۲.۱٪	۵۸,۰۵۴,۵۸۲	۳۳	-	۲۷۶,۸۴۸	نفت و انرژی
۷,۲۳۵,۶۳۳	۱۴٪	۳۹۱,۲۰۸,۹۸۴	۷,۷۰۷	٪۱	۱,۳۱۸,۰۶۰	عمر و تشکیل سرمایه
				-	۴۹,۵۸۳	پوشش های تکمیلی عمر
				٪۱	۱,۰۳۵,۳۷۹	عمر زمانی
۷۳,۰۲۶	۰	۱,۱۸۳,۰۵۶	۲۰	-	۲,۶۳۴	پول
۱۹,۵۹۲	۰	۳۹۹,۲۹۱	۰	-	۰	سایر انواع غیر زندگی
۱۱۴	۰	۶۰۹,۷۵۸	۰	-	۰	اعتبار
۲,۸۷۲,۷۲۷	۰.۷٪	۲۰,۲۶۱,۴۲۵	۲,۲۰۰	-	۱۵۶,۹۳۵	حوادث
۷۹,۷۵۰,۸۵۵	۱۰۰٪	۲,۷۸۹,۶۷۴,۹۳۳	۱,۰۸۱,۶۹۵	٪۱۰۰	۱۷۰,۹۶۱,۴۷۲	جمع

۲-۳-۱- مرادوات شرکت با دولت و شرکت های وابسته به دولت:

(ارقام به میلیون ریال)

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
مالیات عملکرد	۱,۴۸۹,۳۷۴	۰	
مالیات بر ارزش افزوده	۱,۱۸۶,۸۶۷	۷۱۷,۷۰۱	۶۵٪
بیمه سهم کارفرما	۲۸۱,۲۰۶	۲۰۵,۰۶۶	۳۷٪
عوارض بهداشت و درمان از فروش بیمه نامه شخص ثالث	۱,۱۹۰,۱۷۵	۸۰۷,۰۴۱	۴۷٪
عوارض نیروی انتظامی از فروش بیمه نامه شخص ثالث	۱۰۲,۷۶۵	۶۳,۴۱۷	۶۳٪
سهم صندوق تامین خسارت های بدنی از فروش بیمه نامه شخص ثالث	۹۴۶,۱۵۸	۵۳۳,۰۸۰	۷۷٪
پرداختی بابت انرژی	۸۹,۹۶۱	۴۹,۶۸۶	۸۱٪
جمع	۵,۲۸۶,۵۰۶	۲,۳۷۵,۹۹۱	۱۲۳٪

۴-۱- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت و احتمال تغییر در

آنها از جمله مولفه های اقتصاد کلان:

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت های شرکت عبارتند از:

- ✓ قانون بیمه مصوب سال ۱۳۱۶
- ✓ قانون تأسیس بیمه مرکزی و بیمه گری مصوب سال ۱۳۵۰
- ✓ قانون سازمان بورس و اوراق بهادار
- ✓ قانون بیمه شخص ثالث
- ✓ قانون مالیات های مستقیم
- ✓ اصلاحیه قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷
- ✓ آیین نامه ها و مصوبات شورای عالی بیمه
- ✓ قانون کار و تامین اجتماعی
- ✓ قانون مبارزه با پولشویی



۵-۱- وضعیت رقابت

عملکرد شرکت بیمه دی در خصوص صدور بیمه نامه در مقایسه با سایر رقبا در سال ۱۴۰۲ بر اساس اطلاعات موجود به شرح جدول زیر است.

(ارقام به میلیون ریال)

رتبه	نام شرکت	حق بیمه
۱	دانا	۳۲۷.۹۸۳.۵۴۹
۲	آسیا	۲۹۴.۳۲۶.۶۴۳
۳	البرز	۲۰۲.۲۸۲.۵۷۷
۴	دی	۱۷۰.۹۸۲.۷۵۵
۵	پاسارگاد	۱۴۳.۴۰۰.۸۱۷
۶	کوثر	۱۳۱.۸۷۱.۰۰۸
۷	پارسیان	۱۲۳.۴۳۲.۷۰۱
۸	ما	۷۷.۷۴۶.۲۱۸
۹	معلم	۷۵.۲۱۳.۲۸۹
۱۰	سامان	۶۲.۸۹۶.۸۰۴
۱۱	ملت	۵۳.۶۸۰.۰۸۱
۱۲	کارآفرین	۵۲.۳۱۹.۸۰۶
۱۳	نوین	۴۳.۷۸۴.۴۹۶
۱۴	تجارت نو	۳۵.۲۵۱.۰۰۴
۱۵	تعاون	۲۷.۴۳۷.۰۳۶
۱۶	میهن	۱۷.۴۸۸.۸۶۷
۱۷	خاورمیانه	۱۰.۶۱۳.۰۷۴

۶-۱- اطلاعات بازارگردان شرکت در سال ۱۴۰۲/۱۲/۲۹:

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی گروه دی
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۳/۲۰
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۰۳/۲۰
۴	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۷۳۰.۰۰۹
۵	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال / تعداد سهم)	صفر
۶	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۱,۵۰۴,۳۴۴
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۴۸۴,۲۹۵
	مانده تعداد ابتدای دوره	۱۱۱,۸۱۱,۲۳۳
۸	تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۱۵۹,۵۱۹,۶۹۱
۹	تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۵۸,۴۲۴,۳۳۸
۱۰	مانده سهام نزد بازارگردان	۲۱۲,۹۰۶,۵۸۶

۷-۱- لیست به روز شده از شرکتهای فرعی مشمول تلفیق یا زیرمجموعه:

نام شرکت	نوع شرکت	سال مالی	درصد مالکیت
سرمایه گذاری دستاورد دی	سرمایه گذاری	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۰۰٪
آتیه سازان امید نسل امروز	خدماتی	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۰۰٪

۲- اهداف و راهبردهای مدیریت

۲-۱- اهداف کلان و برنامه های بلندمدت و کوتاه مدت

موضوع	تحلیل مدیریت
اهداف بلند مدت و کوتاه مدت و اولویت آنها برای یک دوره زمانی معقول آتی	چشم انداز شرکت تا افق زمانی سال ۱۴۰۳، ارزش آفرینی پایدار، تجربه خوشایند مشتریان و شبکه فروش است. همچنین اهداف کلان شرکت در سال ۱۴۰۲ بازنگری شد این اهداف عبارتند از: ۱- افزایش سهم بازار با تمرکز بر سودآوری پایدار ۲- تحول دیجیتال و هوشمندسازی فرایندهای بیمه‌گری و نظارتی ۳- ارتقا کمی و کیفی خدمات با تأکید بر بهبود تجربه مشتریان ۴- توسعه کمی و کیفی و بهبود تجربه شبکه فروش ۵- افزایش کارایی و ارتقا بهره‌وری ۶- توسعه فرهنگ بیمه و تقویت جایگاه برند
تطابق راهبردها با روندهای اصلی	۱- در شرکت بیمه دی به منظور پایش و رصد تحولات محیطی به ویژه عملکرد رقبا در محیط کسب و کار، اقدامات مقتضی در حال انجام است تا بهترین رویکردها و روندها شناسایی و امکان بهینه‌سازی و بهبود رویکردها حاصل آید. به همین منظور در ساختار سازمانی شرکت، حوزه آینده پژوهی اضافه شده است. ۲- در برنامه ریزی های شرکت با توجه به شناسایی و مطالعه روندهای آتی علی‌الخصوص فرصت رشد ایجاد شده در فضای تجارت الکترونیک و ظهور استارت‌آپ‌ها، حوزه تحول دیجیتال مطابق با راهبردهای جدید شرکت در ساختار سازمانی شرکت در نظر گرفته شده است. همچنین در سال‌های اخیر خانه نوآوری در بیمه دی با عنوان «دی‌نو» به منظور بهره‌برداری از ایده‌ها و نظرات ذینفعان سازمان ایجاد شد.
برنامه‌ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها	برای دستیابی به اهداف کلان، بیمه دی تعریف «برنامه عملیاتی» و پایش مستمر و ماهانه آن را در دستور کار قرار داده و از این طریق تلاش شده تا رسیدن به اهداف راهبردی میسر شود. همچنین متناظر با این اهداف شاخص‌های کلیدی عملکرد مشخص شده و برای هرکدام از آنها به صورت سه ماهه و سالانه هدفگذاری صورت پذیرفته است و به صورت مستمر پایش می‌گردد. از طرفی پس از بازنگری سند راهبردی، ساختار سازمانی شرکت در سال ۱۴۰۲ مورد بازطراحی قرار گرفت.
تغییرات با اهمیت در اهداف یا راهبردها نسبت به دوره یا دوره های گذشته	طی سال‌های ۹۸ تا ۱۴۰۱ اهداف بلند مدت شرکت افزایش رضایت مشتریان، وفادارسازی مشتریان با ارزش و سودآورترین شرکت از نظر سهامداران در صنعت بیمه تعیین شد. تحقق این اهداف از طریق راهبردهای توسعه فروش با رعایت مدیریت ریسک و تناسب پرتفوی سازمانی و انفرادی، ارتقای کمی و کیفی کانال‌های فروش و نگهداشت مشتریان با ارزش از طریق ارائه خدمات متناسب با نیاز تعیین شده بود. ولی در سال ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳ برنامه افزایش فروش باکیفیت و تمرکز بر خرده فروشی و بهره‌گیری از قانون اعداد بزرگ شکل گرفته است.

موضوع	تحلیل مدیریت
اهداف شرکت در خصوص ترکیب بیمه نامه های صادره در شرکت های بیمه ای	۱- افزایش سهم بازار شرکت از پرتفوی بیمه ثالث و بیمه بدنه ۲- توسعه فروش محصولات بیمه های زندگی و افزایش سهم بازار شرکت در این رشته ۳-افزایش سهم از بازار بیمه های درمان در محدوده شرکت های کوچک و متوسط با مدیریت ریسک و کنترل ضریب خسارت
راهبرد مدیران شرکت در خصوص ترکیب پرتفوی شرکت و تحلیل آن ها بابت ترکیب پرتفوی کنونی و چشم انداز آتی در این خصوص	شرکت در راستای راهبرد توسعه خرده فروشی در سال جدید به دنبال افزایش فروش و سهم بازار در تعدادی از رشته های بیمه ای با رعایت مدیریت ریسک است. ۱- در رشته ی ثالث و رشته بدنه با توجه به افزایش تورم و رشد ارزش خودروها به دنبال توسعه سهم بازار با رعایت کنترل ضریب خسارت می باشیم. ۲- در رشته زندگی، سیاست شرکت افزایش سهم بازار با توسعه شبکه فروش و تمرکز بر خرده فروشی است. ۳- در رشته های مهندسی و نفت و انرژی، سیاست شرکت افزایش سهم بازار از طریق مشارکت های کنسرسیومی است. ۷- در رشته آتش سوزی و مسئولیت سیاست شرکت افزایش سهم بازار این رشته است.
پیش بینی اقدامات آتی حوزه برنامه ریزی	شرکت بر اساس نظام برنامه ریزی و ارزیابی عملکرد خود، برنامه های عملیاتی را در مقاطع زمانی مشخص پایش نموده و اجرای آنها را پیگیری نماید. برنامه های عملیاتی شرکت و شاخص های کلیدی عملکردی نیز در بازه های ماهانه و سه ماهه هدف گذاری و پایش می شوند.

توسعه ارتباط با رسانه ها و ارتقا برند

موضوع	تحلیل مدیریت
اقدامات انجام شده در زمینه ی مدیریت ارتباطات با رسانه ها	<ul style="list-style-type: none"> • تولید و انتشار اخبار شرکت بیمه دی در رسانه ها: - تولید ۳۳۸ خبر منحصر به فرد از اقدامات و دست آوردهای شرکت بیمه دی. - انتشار و توزیع اخبار بیمه دی به تعداد ۵۲۹۶ مرتبه در رسانه های مختلف خبری • ارتباط و تعامل با رسانه ها (مدیریت رسانه ای): - ارتباط و تعامل با رسانه ها در راستای ایجاد و حفظ فضای امن خبری (نسبت اخبار مثبت به منفی با ۰.۹۷٪) - بررسی و گزارش گیری در خصوص بازتاب خبری در رسانه ها • همکاری با رسانه های مکتوب و دیجیتال: - توسعه ی فضای ارتباطی شرکت بیمه دی از طریق همکاری و حضور در رسانه های مختلف عمومی (جامعه) و تخصصی (صنعت بیمه)

موضوع	تحلیل مدیریت
اقدامات انجام شده در حوزه رسانه‌های	<ul style="list-style-type: none"> • تولید محتواهای مکتوب و بصری: <ul style="list-style-type: none"> - تولید محتوا در قالب مقاله، عکس، ویدئو، گزارش، مصاحبه، آثار گرافیکی و موشن گرافی برای توسعه‌ی ارتباط داخلی و خارجی شرکت - تولید محتوای مکتوب برای انتشار در رسانه‌های داخلی و خارج از شرکت • اطلاع رسانی داخلی: <ul style="list-style-type: none"> - تولید و نشر اخبار درون سازمانی و اطلاع‌رسانی به همکاران از طریق پرتال داخلی - طراحی و چاپ بنر، پوستر و بروشور جهت اطلاع‌رسانی و معرفی محصولات بیمه‌ای شرکت برای کارکنان و نمایندگان و ارسال به تمامی شعب سراسر کشور
برگزاری مراسم و رویدادها	<ul style="list-style-type: none"> • برگزاری شورای مدیران • برگزاری همایش فصلی مدیران ستاد و شعب • برگزاری نشست خبری مدیرعامل، معاونین و مدیران ارشد شرکت با اصحاب رسانه • برگزاری وبینارها و نشست‌های مجازی و برخط به صورت سراسری و کشوری • حضور در نمایشگاه‌ها، به ویژه نمایشگاه صنعت مالی کشور در نمایشگاه بین‌المللی (بورس، بانک و بیمه) • حضور در همایش بین‌المللی بیمه و توسعه به مناسبت هفته‌ی بیمه (سالن همایش‌ها برج میلاد) • حضور در نمایشگاه تحول دیجیتال، بانک و بیمه (مرکز همایش‌های صدا و سیما) • حضور در نمایشگاه صنایع دریایی و دریانوردی (در استان بوشهر) • برگزاری مناسبت‌ها (تولد کارکنان، اعیاد، عزاداری‌ها) • برگزاری همایش سراسری شبکه فروش • برگزاری گرامیداشت سالروز تاسیس بیمه دی در تهران و سایر استان‌ها
توسعه‌ی فضای ارتباطی	<ul style="list-style-type: none"> • ایجاد کانال‌های ارتباطی با مشتریان در پلتفرم‌های داخلی و خارجی • - ایجاد کانال ارتباطی با بیمه‌شدگان بنیاد شهید و امور ایثارگران در پلتفرم‌های ایتا و بله • - ایجاد کانال ارتباطی با بیمه‌شدگان دانشگاه آزاد اسلامی در پلتفرم‌های ایتا و بله • - ایجاد کانال ارتباطی با بیمه‌شدگان دانشگاه تربیت مدرس در پلتفرم تلگرام • تولید خبر و محتوای برای کانال‌های ارتباطی ایجاد شده

رویکرد تقویت عملکرد شرکت از طریق آموزش پرسنل و نمایندگان

تحلیل مدیریت	موضوع
<ul style="list-style-type: none"> • تحلیل جامع وضعیت آموزش شرکت و شناسایی ضعف ها و قوت ها • عارضه یابی و تعیین اقدامات آتی مبتنی بر استاندارد ۳۴۰۰۰ و مدل تعالی سازمانی EFQM • عارضه یابی سیستم مدیریت یادگیری و تصمیم گیری در خصوص استفاده از سامانه نرم نگاران با توجه به زیرساخت های موجود در شرکت • تحلیل آموزشی مشاغل و نیازسنجی آموزشی براساس مدل دیکوم 	<p>تحلیل وضعیت آموزش</p>
<ul style="list-style-type: none"> • جامعه پذیری کارکنان جدیدالاستخدام • آیین نگارش و مکاتبات اداری • فروش و بازاریابی بیمه عمر • فن بیان و سخنوری • آداب معاشرت حرفه ای و خدمت به مشتری • گزارش نویسی کارشناسی صدور و خسارت بیمه های مهندسی و انرژی • وینار آشنایی با انواع قراردادهای، مفاهیم و اصول اتکایی • جعبه ابزار (آموزش های فنی ویژه نمایندگان جدید) • فرآیند پرداخت خسارت در بیمه های مسئولیت • مبانی خسارت جانی خودرو • نگرشی بر قانون مجازات اسلامی با رویکرد پزشکی قانونی • همایش سرمایه گذاری در صندوق های سرمایه گذاری برای مقابله با تورم • صدور بیمه نامه در سامانه ابریشم و معرفی محصولات بیمه های زندگی • معرفی محصولات بیمه های زندگی (زندگی بدون اندوخته، بیمه عمر و حوادث گروهی، عمر بهادار) • حسابداری بیمه • نحوه سفارش گیری و صدور بیمه نامه حوادث انفرادی در اپلیکیشن دی دار • وینار آموزشی بیمه ریسک های صنعت هواپیمایی • اتکائی • آشنایی با مالیات، قوانین و مقررات مالیاتی و ساختار نظام مالیاتی ایران • آموزش کاربری سامانه هوش کسب و کار بیمه دی • سمینار آموزشی بیمه پروژه های ساخت و نصب فراساحلی • اکچوئری با موضوع تحلیل سودآوری در بیمه های زندگی 	<p>برگزاری دوره های درون سازمانی و برون سازمانی</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تولید محتوای الکترونیک با موضوع صدور بیمه نامه های خودرو/ ثالث و بدنه • تولید محتوای الکترونیک با موضوع کلیات و صدور بیمه نامه های مسئولیت • تولید محتوای الکترونیک با موضوع تهیه فیلم آموزشی مناقصات یکپارچه • تولید محتوای الکترونیک با موضوع محصولات بیمه های زندگی / بیمه های عمر گروهی، حوادث گروهی و انفرادی 	<p>تهیه و تولید محتوای آموزشی و آزمون</p>

موضوع	تحلیل مدیریت
	<ul style="list-style-type: none"> • تولید محتوای بیمه مسئولیت- آیین نامه ها • تولید محتوای الکترونیک با موضوع گزارشات سامانه - BI صدور • تولید محتوای الکترونیک با موضوع گزارشات سامانه - BI خسارت • تولید محتوای الکترونیک با موضوع ثبت مرجع جدید • تولید محتوای الکترونیک با موضوع افزودن مرجع • تولید محتوای الکترونیک با موضوع معرفی بیمه نامه عمر بهادار
مستندسازی آموزش	<ul style="list-style-type: none"> • بازنگری شیوه نامه سنجش اثربخشی برنامه های آموزشی • بازنگری شیوه نامه خودتوسعه ای رهبری • بازنگری شیوه نامه مربیگری • بازنگری شیوه نامه جامعه پذیری کارکنان • تصویب شیوه نامه باشگاه مدرسان نمایندگان
اقدامات توسعه ای	<ul style="list-style-type: none"> • کوچینگ نمایندگان در زمینه توسعه فروش بیمه های عمر • اصلاح نیازسنجی آموزشی نمایندگان • توانمندی باشگاه مدرسان و مربیان • آموزش به روش مربی گری در رشته مسئولیت - صدور • آموزش به روش مربی گری در رشته بیمه های خودرو- صدور • آموزش به روش مربی گری در رشته ثالث- صدور • آموزش به روش مربی گری در رشته آتش سوزی- خسارت • آموزش به روش مربی گری در رشته بیمه های خودرو خسارت

۲-۲- اقدامات و برنامه ها در جهت توسعه محصولات جدید و شبکه ها (بازارها)

موضوع	تحلیل مدیریت
بازارهای اصلی ، وضعیت رقابتی و جایگاه شرکت در آن بازارها در مقایسه با شرکت های فعال در صنعت و سهم محصولات شرکت از بازارها	<ul style="list-style-type: none"> • مشتریان سازمانی (دولتی و خصوصی) و مشتریان انفرادی • طبق آخرین آمار اولیه رسمی منتشرشده از سوی بیمه مرکزی ج.ا.ایران در سال ۱۴۰۲، سهم بازار شرکت در سال ۱۴۰۲ با احتساب قرارداد درمان تکمیلی بنیاد شهید برابر با ۵.۵ درصد بوده و بیمه دی رتبه پنجم را از نظر سهم بازار بین شرکت های بیمه به خود اختصاص داده است. • برنامه ریزی ایجاد وفاداری جهت حفظ و نگهداری مشتریان (شناخت مشتری جهت کنترل ریسک)
قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها ، از جمله مولفه های اقتصاد کلان	<ul style="list-style-type: none"> • قوانین دولتی مستقیم نظیر قانون بیمه، قانون تأسیس بیمه مرکزی، آیین نامه های مصوب شورای عالی بیمه، قانون بیمه شخص ثالث و ... • قوانین دولتی غیرمستقیم نظیر قوانین مالیاتی، قانون مبارزه با پولشویی، مصوبات هیئت دولت و هیئت وزیران، قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری، قوانین تأمین اجتماعی و ... • کلیه شاخص های کلان اقتصادی و اجتماعی نظیر نرخ تورم، نرخ بیکاری، شاخص رفاه، سطح درآمد و قدرت خرید و ...
محیط کسب و کار و صنعتی که شرکت در آن صنعت فعالیت می کند و فرصت ها و ریسک های حاکم بر محیط	<ul style="list-style-type: none"> • محیط رقابتی با قواعد مشخص شده از سوی مراجع بالاتر • اعلام نرخ حق بیمه غیر منصفانه و نرخ شکنی (متناسب با ریسک و رقابتی)
عواملی که می توانند اثر عمده ای بر صنعت و محیط بیرونی شرکت داشته باشند	<ul style="list-style-type: none"> • قوانین و مقررات، وضعیت سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی، پیشرفت تکنولوژی و نوآوری • نیازها و آگاهی مردم، وضعیت معیشتی و قدرت خرید و میزان رفاه جامعه • مخاطرات زیست محیطی، وضعیت جغرافیایی و آب و هوایی • اقدامات رقبا • افزایش تعدادی شرکت های بیمه • افزایش ورود کارگزاران برخط • شیوع بیماری های واگیر عمومی • افزایش مبلغ دیه
رویدادها ، اتفاقات یا معاملاتی که اندازه گیری اثر آن بر شرکت، همراه با ابهام عمده است	<ul style="list-style-type: none"> • معادلات سیاسی داخلی و بین المللی • بلایای طبیعی • شیوع بیماری های همه گیر • شرایط جوی- افزایش دمای هوا، افزایش آلودگی هوا • وضعیت بازار سرمایه و تاثیر آن بر افزایش تمایل مردم به خرید بیمه نامه های عمر و سرمایه گذاری

موضوع	تحلیل مدیریت
<ul style="list-style-type: none"> چگونگی مواجهه مدیر با روند های بازار و تهدیدها و فرصت های برآمده از آن روندها و نحوه اندازه گیری میزان موفقیت و دوره زمانی ارزیابی آن 	<ul style="list-style-type: none"> بررسی و تحلیل مداوم محیط داخلی و خارجی شرکت و فعالیت رقبا و نیازسنجی مشتریان تهیه گزارشها ادواری از تحقیقات و بررسیهای انجام شده پیشنهاد و بهروزرسانی برنامهها و اقدامات دورهای
<ul style="list-style-type: none"> روابط مهم با ذینفعان و چگونگی احتمال تأثیر این روابط بر عملکرد، ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت و چگونگی مدیریت این روابط 	<ul style="list-style-type: none"> برگزاری جلسه های دوره ای به منظور برقراری ارتباط مؤثر و بررسی فرصت های خدمت رسانی عقد قراردادهای مهم بیمه ای برای ارائه خدمات به مشتریان عمده و سهامداران بررسی و تحلیل نحوه تأثیرگذاری این روابط بر میزان نقدینگی، سودآوری و میزان ریسک پذیرفته شده استفاده از ظرفیت ذینفعان جهت فروش مقاطع محصولات بیمه ای
<ul style="list-style-type: none"> موضوعاتی که قبلا بر عملیات جاری شرکت تاثیر داشتند و اکنون، انتظار می رود بر عملیات آتی تاثیر نداشته باشند 	<ul style="list-style-type: none"> قرارداد کانون بازنشستگان تأمین اجتماعی و کمبود نقدینگی، خدشه دار شدن شهرت و اعتبار شرکت، تضعیف سطح توانگری قرارداد ایران خودرو و حجم بالای صدور بیمه نامه و وصول نشدن حق بیمه های مربوطه کمبود نیروی متخصص شرایط ویژه بیماری های همه گیر
<ul style="list-style-type: none"> برنامه توسعه شبکه یا بازارهای جدید 	<ul style="list-style-type: none"> بخش بندی بازار به تفکیک رشته، محصول و استان با هدف شناسایی گروه های هدف و برنامه ریزی فروش توسعه شبکه فروش با آموزش کارکنان شعب و نمایندگان در حوزه های فنی و بازاریابی، تشکیل شبکه فروش تخصصی برای بیمه های زندگی، جذب نماینده با توزیع مناسب در سطح کشور توسعه فروش محصولات بیمه ای به صورت بسته ای و استفاده از ظرفیت های بیمه ای مشتریان فعلی برون سپاری بخش هایی از فرایند صدور و خسارت (بازدید اولیه و ارزیابی خسارت) ارتقای بهره وری قراردادها با مراجع درمانی بهینه سازی پایگاه اطلاعات مشتریان سازمانی و انفرادی افزایش سهم پرتفو رشته های غیر درمان از بودجه مورد انتظار سال برنامه ریزی افزایش و بهبود وضعیت فروش خرد شناخت نیازها و انتظارات مشتریان و طراحی و توسعه خدمات متناسب با نیازهای شناسایی شده ایجاد بستر دیجیتالی مناسب برای فروش آنلاین محصولات بیمه ای
<ul style="list-style-type: none"> موضوعات مهمی که بر عملیات آتی شرکت تاثیر خواهند گذاشت 	<ul style="list-style-type: none"> تحریم های بین المللی از نظر اثرگذاری بر وضعیت اقتصادی کشور، دسترسی به امکانات درمانی، بیمه های اتکایی، زیرساخت های نرم افزاری و تکنولوژی ریسک منطقه و ریسک های زیست محیطی و بلایای طبیعی تغییرات نرخ ارز

تحلیل مدیریت	موضوع
<ul style="list-style-type: none"> تغییرات سودهای بانکی افزایش مطالبات با توجه به وضعیت اقتصادی کشور تغییر وضعیت توانگری شرکت و حد نگهداری اخذ پوشش اتکایی مازاد خسارت با هدف افزایش توان شرکت در پوشش بلایای طبیعی تضعیف وضعیت معیشتی و اقتصادی مردم تقویت رضایت‌مندی بیمه‌گذاران با ارائه خدمات مناسب و ارتقای جایگاه ذهنی برند شرکت افزایش قیمت خودرو از نظر اثرگذاری روی بیمه‌های خودرو (فرصت و تهدید همزمان) افزایش آمار سرقت افزایش هزینه‌های درمانی وجود رقبای جدید از جمله اگریگیتورهای بیمه‌ای و اخذ سهم بازار مناسب 	<p>در حالیکه در گذشته تاثیر نداشتند</p>
<ul style="list-style-type: none"> ایجاد کانال‌های خدمات الکترونیک، فروش و ارائه خدمات پس از فروش آنلاین و بهینه‌سازی آنها ظهور کسب‌وکارهای آنلاین فروش و مقایسه خدمات بیمه افزایش کیفیت خدمات در فضای مجازی از طریق سامانه تخصصی بیمه‌های زندگی تخفیف مستقیم (کاهش قیمت) و تخفیف غیرمستقیم (حجمی) با ارائه خدمات مکمل افزایش تخفیفات به دلیل ورود رقبای جدید به صنعت با توجه به میزان مطلوبیت ریسک‌ها و افزایش قدرت چانه‌زنی مشتریان اقدامات برخی رقبای در خصوص مشارکت‌های کسب‌وکاری و فروش انواع بیمه‌نامه‌های اقساطی با شرایط مطلوب برای بیمه‌گذار ظهور نیازهای جدید برای مشتریان درخواست‌های مشتریان برای پوشش خطرات جدید و ارائه امکان خرید از طریق کانال‌های دیجیتال ارائه تخفیفات در سایر محصولات شرکت برای مشتریان بیمه‌های عمر انفرادی طراحی محصولات ترکیبی در راستای استراتژی سازمان و افزایش رضایت مشتریان تمرکز بر رعایت تناسب بیمه‌گذاران سازمانی و انفرادی 	<p>تغییر در الگوهای خرید مشتریان، روش‌های فروش و حجم تخفیفات</p>
<ul style="list-style-type: none"> تغییر در ساختار سازمانی کلان و واحدهای وظیفه‌ای به منظور بهبود عملکرد ارزش‌آفرینی از طریق کار تیمی، ارتقای دانش و برون‌سپاری و در نتیجه افزایش کارایی و بهره‌وری بهره‌گیری از نیروی انسانی متخصص، توانمند و متعهد استفاده از زیرساخت‌های نرم‌افزاری روزآمد انجام مسئولیت‌های اجتماعی 	<p>ساختار واحد تجاری و نحوه ارزش‌آفرینی آن</p>
<ul style="list-style-type: none"> بهبود ضوابط ارائه خدمات بر اساس چارچوب‌های مصوب شورای عالی بیمه و بیمه مرکزی ج.ا.ایران و استعلام از نهاد ناظر در موقعیت‌های غیر متعارف 	<p>تغییرات در شرایط و ضوابط قرارداد خدمات</p>

موضوع	تحلیل مدیریت
	<ul style="list-style-type: none"> • ساده‌سازی فرایندهای فروش و پرداخت خسارت با افزایش حدود اختیارات و اعطای مجوزهای لازم به شبکه فروش • همکاری بیشتر با شرکتهای ارزیاب خسارت به منظور ارائه خدمات سریع‌تر • انعقاد قرارداد اتکایی مازاد خسارت فاجعه و افزایش حدهای قرارداد در سایر قراردادهای موجود • بازنگری فرایندهای صدور و خسارت و دستورالعمل‌ها و شیوه‌نامه‌های مربوطه • یکپارچه‌سازی اطلاعات در نرم‌افزارهای مربوط به بیمه‌های درمان
دلیل تغییر نتایج ناشی از معیارهای عملکرد در طی دوره	<ul style="list-style-type: none"> • بازنگری فرایندهای صدور و ارائه خدمات • بررسی فنی و اکچوئری خسارت‌های دوره‌های گذشته به منظور بازبینی نرخ‌ها و ارائه خدمات نوین با توجه به نیازمندی‌های موجود در جامعه • کنترل ضریب خسارت به دلیل وصول مطالبات و انتخاب ریسک‌های مناسب • تحریم‌های اقتصادی و تغییر در شرایط اقتصادی و وضعیت معیشتی مردم • تغییرات نرخ ارز در قراردادهای منعقدشده • برگزاری دوره‌های آموزشی برای شبکه فروش • تمرکز بر کشف تقلبات • افزایش نظارت و پایش دوره‌ای شعب و نمایندگان • محدودیت اختیارات اولیه موردنیاز شبکه فروش
اطلاعاتی در خصوص منابع ، ریسک ها و روابطی که به اعتقاد مدیر می توانند بر ارزش شرکت تاثیر گذار باشند و همچنین چگونگی مدیریت این منابع، ریسک ها و روابط	<ul style="list-style-type: none"> • سرمایه‌های انسانی متخصص، شبکه فروش مجرب و حرفه‌ای • مدیریت ریسک با دسترسی و جمع‌آوری اطلاعات کارشناسی‌شده و جمع‌آوری سایر اطلاعات از رابطین قابل اعتماد (سهامداران، رؤسای شعب، بیمه‌گر قبلی، بیمه‌گر اتکایی، نهادهای ناظر و مرتبط) و سایر منابع و به استناد آیین‌نامه‌ها، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها • واگذاری ریسک‌های بزرگ از طریق قراردادهای اتکایی به منظور کنترل ریسک • واگذاری بیمه‌نامه‌های بیش از ظرفیت نگهداری از طریق کنسرسیوم با شرکتهای بیمه‌ای • ارائه خدمات بیمه‌ای در قالب تفاهم‌نامه به جامعه سهامداران • استفاده از ظرفیت قرارداد بیمه درمان تکمیلی بنیاد شهید و امور ایثارگران برای توسعه فروش بیمه‌های زندگی و ارائه سایر خدمات بیمه‌ای • استفاده از ظرفیت سایر رشته‌های بیمه‌ای به منظور فروش بیمه‌های زندگی (فروش متقاطع)
محصولات و خدمات اصلی ، فرآیندهای تجاری و روش های توزیع شرکت	<ul style="list-style-type: none"> • فروش انواع بیمه‌های آتش‌سوزی، مهندسی، مسئولیت، حمل‌ونقل، خودرو، زندگی، درمان، حوادث، مسافرتی، طرح‌های خاص (با ارائه بسته‌های بیمه‌ای متناسب با نیازهای شناسایی‌شده برای گروه‌های هدف) • بررسی پرونده‌های اعلام خسارت و پرداخت خسارت مطابق با دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌های مرتبط • فرایندهای تجاری شرکت در دو حوزه ارزیابی ریسک و صدور بیمه‌نامه‌ها و ارائه خدمات

تحلیل مدیریت	موضوع
<p>پس از صدور و ارزیابی و پرداخت خسارت است. برخی فرایندهای صدور و خسارت (ارزیابی خسارت و بازدید اولیه برای بیمه‌های خودرو و ارزیابی خسارت درمان) از طریق برون‌سپاری بهینه شده است.</p> <ul style="list-style-type: none"> • عرضه خدمات بیمه‌ای از طریق شبکه فروش بیمه دی در سراسر کشور، پرتال رسمی شرکت و سامانه‌های فروش آنلاین • نگهداشت قراردادهای بزرگ با مشتریان فعلی دارای ریسک مطلوب • شناسایی و عدم تمدید قراردادهای زیانده • تقویت بستر دیجیتال و عرضه بیمه نامه‌های آنلاین • توسعه همکاری با اگریگیتورهای بیمه • نرم افزارهای صدور و اعلام و پیگیری خسارت در زمینه بیمه نامه‌های خودرو 	
<ul style="list-style-type: none"> • اخذ پوشش‌های اتکایی برای ریسک‌های پذیرفته‌شده در شرکت • توسعه فروش بیمه‌نامه‌های خرد در بستر دیجیتال • راه اندازی سامانه پرتال مشتریان و اطلاع‌رسانی به مشتریان از طریق بسترهای دیجیتالی • ایجاد سازمان فروش مطابق با آیین‌نامه ۹۶ به‌منظور هدایت و رهبری مناسب نمایندگان • ارائه خدمات بیمه‌ای مشترک با استارت‌آپ‌ها و اگریگیتورهای بیمه‌ای با هدف صدور آنلاین بیمه‌نامه‌ها • ورود موثر به بازار نفت و انرژی و افزایش سهم پرتفو • ارائه خدمات بیمه‌ای به مرکز درمانی با استفاده از ظرفیت قرارداد بیمه درمان تکمیلی • بنیاد شهید و امور ایثارگران • تدوین بسته بیمه‌ای سالمندان • در دستور کار قراردادن بهبود ویژگی محصول و اضافه کردن محصول جدید در حوزه بیمه‌های خرد • توسعه محصولات حوزه زندگی • تحقیقات بازار بیمه‌های مهندسی • تمرکز بر معرفی محصول انحصاری مستمری پیش‌آمد و زندگی بهادار • برنامه ریزی جهت بهبود محصولات با توجه به ترجیح گروه مشتری هدف جهت ایجاد سود • انجام تحقیقات بازاریابی در حوزه بیمه‌های سایبری، ارز دیجیتال، دوچرخه، مروه‌ناتی، کیلومتری، ادوات موسیقی، رویدادها، SME، باندلینگ محصولات • حمایت از کمیته تحقیق، توسعه و نوآوری در محصولات و خدمات سازمان 	<p>برنامه توسعه محصولات یا خدمات جدید</p>
<ul style="list-style-type: none"> • عدم انتخاب ریسک‌های بالا و همچنین عدم قبول ریسک‌های واحدهایی که مجوز فعالیت از مراجع معتبر نداشته باشند • تسهیل فرایند صدور و فروش بیمه‌نامه‌ها از طریق بازنگری در دستورالعمل‌های جاری • افزایش حدود اختیارات شعب و کارشناسان برای تسهیل فرایندها • تقویت زیرساخت‌های اطلاعاتی، نیروی انسانی و تجهیزات موردنیاز برای بهینه‌سازی ارائه خدمات مرتبط با قرارداد بیمه درمان تکمیلی بنیاد شهید و امور ایثارگران • پالایش پرتفوی شرکت در رشته‌های مختلف برای مدیریت ریسک‌های پذیرفته‌شده 	<p>وضعیت جاری فعالیت‌های اصلی و زیر بنایی شرکت و تغییرات آنها نسبت به قبل</p>

موضوع	تحلیل مدیریت
	<ul style="list-style-type: none"> ارتقا یا یکپارچه سازی سیستم های بیمه گری افزایش نظارت سیستمی بر پرداخت خسارت و کشف تقلبات احتمالی تخصصی نمودن ادارات فروش شرکت به تفکیک واحدهای تحلیل و اجرا یکپارچگی معاونت اموال و اشخاص با حوزه بازاریابی و فروش
فعالیت های فعلی ، موقعیت فعالیت ها و خطوط تجاری جدید	<ul style="list-style-type: none"> تقویت شبکه فروش و تشکیل سازمان های فروش توسعه دانش فنی و مهارت های بازاریابی نمایندگان در رشته های مختلف، به ویژه در بیمه های زندگی بهره برداری از نرم افزار تخصصی فروش بیمه های زندگی
ریسک ها و مفروضات لازم برای دستیابی به اهداف کمی	<ul style="list-style-type: none"> کمبود شبکه فروش متخصص و حرفه ای (نیازمند ارتقای دانش و مهارت نمایندگان فعلی و جذب نمایندگان فروش جدید) محدودیت اختیارات اولیه مورد نیاز شبکه فروش دشواری در دسترسی به داده های آماری مدون از خطرات تحت پوشش شرکت های بیمه به منظور ارزیابی ریسک نبود سازمان فروش تخصصی و عدم رویکرد شبکه ای در سطح نمایندگان رقابت حرفه ای در صنعت (نیازمند توسعه دانش فنی و بازاریابی در شرکت برای ارائه نرخ و شرایط فنی) ورود شرکت های رقیب در حوزه محصولات جدید شرکت کاهش توان اقتصادی مردم در خرید بیمه نامه های جدید شرکت معضلات سیاسی و اقتصادی و احتمال از دست دادن مشتریان افزایش آمار تقلبات و خسارت ها (نیازمند آموزش و نظارت دقیق بر امور صدور و پرداخت خسارت) افزایش سهم بازار و لزوم کنترل نسبت خسارت کنترل ضریب خسارت با هدف افزایش درآمد از محل واگذاری اتکایی وصول به موقع حق بیمه و مطالبات جذب نیروهای انسانی توانمند با هدف تقویت پشتیبانی فروش

۳-۲- رویه های مهم حسابداری

به استثناء ارزیابی دارایی های ثابت (زمین و ساختمان) به منظور استفاده از ظرفیت مجاز نگهداری ریسک شرکت و نسبت توانگری مالی سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹، در دوره مالی مورد گزارش مواردی از قبیل تغییر در برآورد عمر مفید دارایی های ثابت، روش ها، سیاست های اساسی حسابداری و همچنین استانداردها، قوانین جدید حسابداری مربوط به شرکت صورت نگرفته است.

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

- برنامه ریزی کلان و تعیین چشم انداز شرکت "سودآوری پایدار با تمرکز بر توسعه و فروش"
- برنامه ریزی عملیاتی و جاری سازی آن در سطح مدیران و کارشناسان
- تشکیل جلسات منظم هیات مدیره (برنامه جلسات) و هیات عامل
- تشکیل کمیته های تخصصی و تعیین اعضای کمیته های مزبور توسط هیات مدیره از جمله: کمیته انتصابات-کمیته تطبیق مقررات-کمیته حسابرسی-کمیته ریسک-کمیته سرمایه گذاری

• تحقق عملکرد نسبت به بودجه (مصوبه هیات مدیره)

(ارقام به میلیون ریال)

شرح	بودجه سالانه منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	عملکرد سالانه منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	درصد تحقق بودجه
درآمد حق بیمه خالص (سهام شرکت)	۳۷,۶۲۳,۶۱۰	۴۶,۸۹۱,۲۹۱	۱۲۵٪
خسارت و مزایای پرداختی خالص	(۳۲,۴۹۱,۷۶۳)	(۳۹,۸۹۵,۳۳۵)	۱۲۳٪
درآمدهای بیمه ای	۱۴,۱۵۶,۷۵۰	۱۲,۹۸۳,۹۷۴	۱۰۵٪
هزینه های بیمه ای	(۶,۵۲۱,۰۹۸)	(۷,۳۴۳,۰۵۰)	۱۲۶٪
هزینه های اداری و عمومی	(۵,۳۰۱,۹۵۹)	(۵,۶۴۲,۱۵۳)	۱۰۷٪
سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی	۱,۱۱۹,۳۰۰	۱,۰۵۱,۹۸۵	۱۱۱٪
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	-	(۴۷,۷۱۳)	-
مالیات بر درآمد	(۱,۰۹۲,۱۱۴)	(۱,۴۸۹,۳۷۴)	۱۱۸٪

اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل

خلاصه اطلاعات آخرین ترکیب اعضاء هیأت مدیره و مدیرعامل بشرح جدول ذیل می باشد:

آخرین تاریخ عضویت در هیأت مدیره	سوابق مهم کاری	آخرین مدرک تحصیلی	موظف/غیر موظف	سمت	اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل
۱۴۰۲/۱۱/۰۱	معاون بیمه درمان و عضو هیأت مدیره سازمان بیمه سلامت ایران-معاونت طرح و برنامه-فروش و توسعه بازار بیمه دی	دکتری پزشکی	غیر موظف	رئیس هیأت مدیره	حمیدرضا صفی خانی
۱۴۰۲/۱۱/۰۱	معاون توسعه مدیریت منابع و برنامه ریزی بنیاد شهید و امور ایثارگران-معاون حقوقی مجلس و امور استان های وزارت بهداشت و درمان و آموزش پزشکی-رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل سازمان بیمه ای سلامت ایران	فوق لیسانس مدیریت دولتی	-	مدیرعامل و نائب رئیس هیأت مدیره	طاهر موهبتی زهان
۱۴۰۲/۱۱/۰۱	معاون فنی-عضو و رئیس هیأت مدیره بیمه دی-رئیس مجتمع استان اصفهان بیمه ایران	لیسانس مدیریت دولتی	غیر موظف	عضو هیأت مدیره	عباسعلی بنی صفار
۱۴۰۲/۱۱/۰۱	مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره آراین منتخب نوین-رئیس هیأت مدیره و مدیر سرمایه گذاری رهشاد سپاهان	کارشناسی مدیریت	غیر موظف	عضو هیأت مدیره	محمد سپاهی
۱۴۰۲/۱۱/۰۱	مدیر کل و معاون بهداشت و درمان بنیاد شهید	دکترای پزشکی	موظف	عضو هیأت مدیره	عبدالرضا عباسپور

*تعداد جلسات هیأت مدیره در پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ ، تعداد ۲۷ جلسه بوده که با حضور اکثریت اعضا تشکیل گردیده است.

اهم موارد مالی مربوط به اعضای هیأت مدیره:

- حق الزحمه اعضای کمیته های موضوع قانون حاکمیت شرکتی برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ به قرار ماهیانه مبلغ ۲۷ میلیون ریال می باشد.
- حق حضور اعضای غیر موظف هیأت مدیره در هر ماه(مشروط به تشکیل حداقل دو جلسه در ماه) مبلغ ۶۸ میلیون ریال به صورت ناخالص می باشد.
- در مجمع عمومی عادی صاحبان سهام مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۲۸ پاداش اعضای هیأت مدیره برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ مبلغ ۶.۰۰۰ میلیون ریال (ناخالص) تعیین گردید.

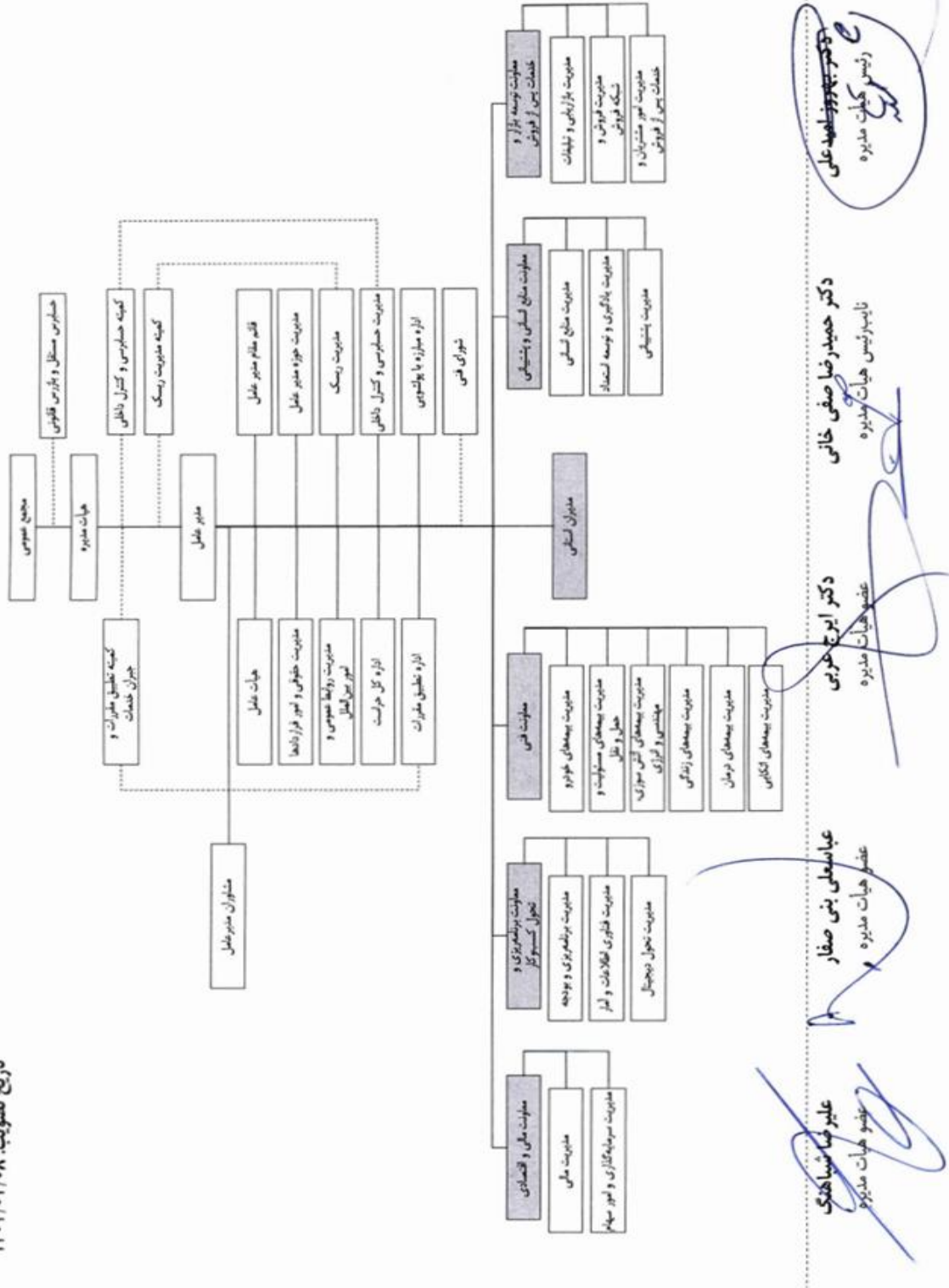
ارتباط بین سهامداران و اعضای هیات مدیره

- افشاء به موقع اطلاعات در سامانه جامع اطلاع رسانی ناشران (کدال) و پایگاه اطلاع رسانی شرکت مطابق دستور العمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار و آیین نامه شماره ۸۸ مصوب شورای عالی بیمه " آیین نامه گزارشگری و افشای اطلاعات موسسات بیمه".
- برگزاری مجامع عمومی عادی و فوق العاده جهت اخذ تصمیمات مهم و اطلاع رسانی به سهامداران از موضوعات مهم شرکت.
- تهیه گزارشات عملکرد سالانه هیأت مدیره، گزارش توجیهی افزایش سرمایه و ... و ارائه آن در جلسات مجمع

آخرین ساختار سازمانی مصوب

ساختار سازمانی شرکت بیمه دی

تاریخ تصویب: ۱۴۰۲/۰۳/۰۸



اعضای کمیته حسابرسی و مدیریت حسابرسی داخلی و اقدامات آن در سال ۱۴۰۲

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات
بهرز امیدعلی	رئیس کمیته	فوق لیسانس حسابداری
بهمن زندیه	عضو کمیته	فوق لیسانس حسابداری
امیرحسین عسکری زاده	عضو کمیته	لیسانس حسابداری
محسن صلاحی نژاد	دبیر کمیته	فوق لیسانس حسابداری
تعداد جلسات برگزار شده در سال ۱۴۰۲: ۱۳ جلسه		

- استماع و بررسی گزارش حسابرسی عملیات شعب رسیدگی شده
- بررسی و نظارت بر اثربخشی عملیات حسابرسی داخلی جهت بهبود فرآیندها
- پیشنهاد در خصوص انتخاب حسابرس و بازرس قانونی (اصلی و علی البدل) به هیأت مدیره
- بررسی صورت وضعیت مالی حسابرسی نشده منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱
- بررسی پیش نویس گزارش حسابرس مستقل
- بررسی و اخذ تصمیم در خصوص روند ارزیابی خسارت طی سه سال گذشته مربوط به رشته آتش سوزی

اعضای کمیته (شورای) سرمایه‌گذاری و اقدامات آن در سال ۱۴۰۲

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات
دکتر حمیدرضا صفی خانی	رئیس کمیته	دکتری تخصصی
محمد سپاهی	عضو کمیته	کارشناسی مدیریت
دکتر سیدعلی حسینی	عضو کمیته	دکتری حسابداری
دکتر حمیدرضا حدادیان	عضو کمیته	دکتری مهندسی مالی
بهرز قزلباش	عضو کمیته	فوق لیسانس مدیریت مالی
سمیه شاهعلیزاده	دبیر کمیته	لیسانس حسابداری
تعداد جلسات برگزار شده در سال ۱۴۰۲: ۶ جلسه		

* کمیته سرمایه‌گذاری شرکت براساس آئین نامه ۱۰۴ شورای عالی بیمه و در ادامه شورای سرمایه‌گذاری که قبلاً جلسات منظمی داشته است، تشکیل و اعضای آن به شرح جدول فوق تعیین گردیده است:

- بررسی عملکرد سرمایه‌گذاری‌های شرکت بیمه دی و شرکتهای زیر مجموعه
- بررسی وضعیت بازارهای جهانی و داخلی
- ارزیابی اقتصادی و بررسی فرصتهای سرمایه‌گذاری صنایع مختلف در بازار سرمایه
- تصمیم‌گیری در خصوص سرمایه‌گذاری‌های شرکت در بخش‌های مختلف کلاس دارایی با توجه به آئین نامه معاملات سهام و اوراق بهادار

اعضای کمیته ریسک و اقدامات آن در سال ۱۴۰۲

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات
بهروز امیدعلی	رئیس کمیته	فوق لیسانس حسابداری
علیرضا شباهنگ	عضو کمیته	فوق لیسانس مدیریت بازرگانی
محمدحسین رحمتیان	عضو کمیته	فوق لیسانس مدیریت اجرایی
محمدجواد سلیمی	عضو کمیته	دکتری حسابداری
حامد قنادپور	عضو کمیته	دکتری مدیریت فناوری اطلاعات
لیدا مهرعلیزاده	دبیر کمیته	فوق لیسانس آمار
تعداد جلسات برگزار شده در سال ۱۴۰۲: ۱۲ جلسه		

- تعیین وضعیت ریسک های موجود
- ارزیابی عملکرد سیستم های مورد استفاده برای تعیین حدود ریسک
- تجزیه و تحلیل ریسک
- کنترل ریسک های شرکت
- سایر موارد حسب تشخیص و تصویب اعضای کمیته

اعضای کمیته تطبیق مقررات و جبران خدمات و اقدامات آن

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات
عباسعلی بنی صفار	رئیس کمیته	کارشناسی مدیریت
محمود حسنی	عضو کمیته	کارشناسی ارشد حقوق
علیرضا شباهنگ	عضو کمیته	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بیمه
ملیکا دانشور	دبیر کمیته	کارشناسی ارشد اقتصاد
تعداد جلسات برگزار شده در سال ۱۴۰۲: ۱۳ جلسه		

- تدوین راهبردهای پایش انطباق عملکرد شرکت با قوانین و مقررات جهت تصویب در هیئت مدیره.
- برنامه ریزی برای ارتقاء و حفظ فرهنگ تطبیق مقررات در تمام سطوح سازمانی شرکت.
- نظارت بر عملکرد واحد تطبیق مقررات و نحوه گزارش دهی آن .
- بررسی گزارشات واحد تطبیق مقررات و تطبیق فعالیت ها و عملکرد شرکت با قوانین و مقررات مربوط، آئین نامه های مصوب شورای عالی بیمه و بخشنامه ها و دستورالعمل های بیمه مرکزی ایران، اساسنامه و آیین نامه ها و دستورالعمل های حاکمیت شرکتی ناشران ثبت شده نزد سازمان و بورس و اوراق بهادار و سایر ضوابط و مقررات مربوط و حصول اطمینان از رعایت آنها.
- فعالیت ها و اقدامات خود را در محدوده منشور کمیته تطبیق مقررات انجام و گزارشات ۳ ماهه از روند برگزاری کمیته و نتایج بررسی های به عمل آمده را به هیئت مدیره جهت بررسی و اتخاذ تصمیم ارائه نماید.

گزارش پایداری

الف- فعالیت های بُعد محیط زیست

- کاهش میزان آب مصرفی با نصب شیرهای آب کنترل شونده
- استفاده از وسایل برقی دارای برچسب انرژی
- کنترل درجه دمای ساختمان در ساعات اداری و غیر اداری
- دوجداره کردن درب و پنجره ها
- استفاده از لامپ های کم مصرف
- استفاده از وسایل برقی دارای برچسب انرژی
- استفاده از اتوماسیون اداری در جهت کاهش مصرف کاغذ و لوازم تحریر
- کنترل درجه دمای ساختمان در ساعات اداری و غیر اداری
- تفکیک زباله های خشک و تر در کل سازمان

ب- فعالیت های بُعد مسئولیت اجتماعی

- برقراری تماس های تلفنی با بیمه گذاران ، خسارت دیدگان و سهامداران در خصوص رضایت سنجی از نحوه سرویس دهی خدمات
- برگزاری دوره های آموزشی برای همکاران (مدیران و کارکنان) و نمایندگان با رویکرد بازاریابی و فروش
- تهیه و تدوین آیین نامه رفاهی و دستورالعمل های توسعه فردی
- ارائه تسهیلات وام به کارکنان اعم از ضروری، ودیعه و خرید مسکن
- برگزاری مراسم های مناسبی
- اجرای طرح پایش سلامت کارکنان

ج- فعالیت های بُعد اقتصادی

- قرار داشتن در سطح یک توانگری مالی بیمه مرکزی ج.ا. ایران
- رشد حق بیمه تولیدی دوره مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ به میزان ۷۹ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل
- ارزیابی و پرداخت به موقع خسارت به زیاندیدگان
- شفافیت در تهیه گزارش های به موقع ادواری و ارائه در سامانه کدال و پایگاه اینترنتی شرکت
- پرداخت به موقع کارمزد به نمایندگان

کمک های عام المنفعه

- شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹، مبلغ ۱۰,۰۰۰ میلیون ریال کمک های عام المنفعه داشته است.

اقدامات شرکت در رابطه با رعایت مفاد و اصول حاکمیت شرکتی

- رعایت الزامات انتخاب اعضای هیأت مدیره.
- تشکیل کمیته های حسابرسی و مدیریت ریسک.
- افشاء به موقع گزارش ها و اطلاعات از جمله صورت های مالی سالانه، گزارش تفسیری مدیریت، گزارش فعالیت هیأت مدیره، گزارش کنترل های داخلی، زمان بندی پرداخت سود و گزارش حسابرس و مستقل و بازرس قانونی شرکت و سایر موارد در سامانه کدال و پایگاه اینترنتی شرکت.
- رعایت الزامات حاکمیت شرکتی در چگونگی برگزاری مجامع و پرداخت سود سهامداران.

۳- مهمترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط

۳-۱- منابع

(ارقام به میلیون ریال)

عنوان منابع (میلیون ریال)	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
درآمد حق بیمه ناخالص	۱۵۲,۹۳۰,۸۷۵	۸۷,۲۲۳,۶۴۳	۷۵٪
درآمد سرمایه گذاری از محل منابع بیمه ای	۳,۱۶۰,۰۳۰	۳,۰۲۷,۹۸۵	-۱۴٪
سایر درآمدهای بیمه ای	۱۱,۸۲۳,۹۴۴	۷,۲۶۸,۸۴۸	۶۳٪
خسارت سهم بیمه گران اتکایی	۸۹,۲۴۹,۵۴۲	۵۵,۶۲۷,۹۲۱	۶۰٪
سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی	۱,۰۵۱,۹۸۵	۱,۵۰۳,۱۹۳	-۳۰٪
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	(۴۷,۷۱۳)	۱۹۶,۹۲۶	-۱۲۴٪

۳-۲- مصارف

(ارقام به میلیون ریال)

عنوان مصارف (میلیون ریال)	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
حق بیمه اتکایی واگذاری	(۱۰۶,۰۳۹,۵۸۵)	(۶۲,۵۲۵,۰۳۰)	۷۰٪
خسارت و مزایای پرداختی (ناخالص)	(۱۲۹,۱۴۴,۸۷۷)	(۸۱,۶۷۰,۱۷۸)	۵۸٪
هزینه سهم مشارکت در منافع	(۱۶۰,۶۷۱)	(۵۳,۰۶۷)	۲۰۳٪
تغییرات سایر ذخایر فنی	(۱,۳۹۲,۰۹۳)	(۴۴۶,۵۴۰)	۲۱۲٪
سایر هزینه های بیمه ای	(۵,۷۹۰,۲۸۶)	(۳,۳۶۰,۹۶۴)	۷۲٪
هزینه های اداری و عمومی	(۵,۶۴۲,۱۵۳)	(۳,۵۷۲,۱۸۹)	۵۸٪
مالیات بر درآمد	(۱,۴۸۹,۳۷۴)	۰	۰

۳-۳- ریسک های موجود - برنامه ها و راهبردهای مدیریت ریسک در مواجهه با آن

تحلیل مدیریت	موضوع
<p>ریسک های راهبردی: ریسک های ناشی از راهبردهای نامناسب یا غیر همسو با چشم انداز، مأموریت و ارزش های شرکت و همچنین ریسک های ناشی از عوامل پیرامونی یا درونی سازمان که دستیابی به اهداف راهبردی و چشم انداز شرکت را مختل می کنند. این ریسک ها مفروضات اساسی موجود در راهبردهای سازمان را هدف قرار می دهند.</p> <p>ریسک های بیمه گری: ریسک های ناشی از صدور بیمه نامه یا قبولی اتکایی.</p> <p>ریسک های عملیاتی: ریسک های ناشی از چهار عنصر رویه ها و فرآیندهای داخلی، سیستم ها، منابع انسانی و رویدادهای خارجی، که اهداف عملیاتی سازمان را تحت تاثیر قرار می دهند.</p> <p>ریسک های مالی: شامل ریسک های اعتباری، نقدینگی و بازار می باشد.</p> <p>ریسک های اعتباری: ریسک ناشی از عدم توان یا عدم تمایل شریک یا طرف تجاری به انجام تعهدات قانونی خود. ریسک اعتباری در شرکت های بیمه دارای دو منبع مهم است: ریسک نکول بدهی و ریسک اعتباری طرف تجاری (در بیمه های اتکایی).</p> <p>ریسک های نقدینگی: ریسک ناشی از عدم کفایت دارایی های جاری جهت ایفای تعهدات. شرکت های بیمه، غالباً با دو گونه ریسک نقدینگی سر و کار دارند: ریسک نقدشوندگی دارایی ها و ریسک جریان نقد (تامین نقدینگی). علاوه بر این، عدم برآورد صحیح از میزان تعهدات، موجب تشدید ریسک نقدینگی می شود.</p> <p>ریسک های بازار: ریسک های ناشی از نوسانات قیمت در بازارهای مالی. ریسک بازار، در حقیقت تغییرات بالقوه در قیمت دارایی ها (اوراق بهادار، املاک و غیره)، کالاها، نرخ ارز، نرخ بهره، نرخ تورم و غیره را در بر می گیرد.</p>	<p>دسته بندی انواع ریسک هایی که شرکت با آنها مواجه است</p>
<p>ریسک مخاطرات، بلایای طبیعی در مقیاس بزرگ و حوادث فاجعه آمیز که به بروز خسارت های هنگفت منجر خواهد شد، ریسک افزایش مطالبات و عدم توفیق در وصول به موقع مطالبات، فروش بیش از حد اقساطی یا اعتباری، عدم بررسی و به کارگیری رتبه اعتباری مشتریان، افزایش شکاف نقدینگی، افزایش هزینه های عملیاتی، ریسک های مرتبط با دسترسی جامع به داده های بیمه گری سیستم های عملیاتی، بازده نامناسب سبد سرمایه گذاری، خدشه دار شدن برند، کاهش نرخ تمدید بیمه نامه ها، افزایش نرخ ریزش مشتریان و باز خرید بیمه نامه ها، ارائه خدمات نامناسب و نارضایتی مشتریان، عدم دستیابی به هدف نفوذ در بازارهای جدید و جذب مشتریان جدید، بخش بندی نامناسب بازار و نفوذ در بازارهای پر ریسک، مدیریت نامناسب قراردادهای بزرگ، ریسک عدم کفایت قراردادهای اتکایی، ریسک عدم واگذاری مناسب و به موقع اتکایی اختیاری، ریسک تمرکز (بر پرتفوی یا رشته ای خاص) و به دنبال آن ریسک ایجاد شکنندگی در پرتفوی بیمه گری، ریسک جمعیت بیش از حد ریسک های آتش سوزی در یک مکان یا موقعیت جغرافیایی، ریسک هزینه فرصت قراردادهای بزرگ، کژگزینی یا انتخاب نامساعد، تخلقات و تقلبات، افزایش دیه و تعرفه های درمانی، افزایش نرخ قطعات خودرو، نظارت و کنترل نامناسب فنی خصوصاً در زمینه خسارت، ریسک تفویض اختیارات نامناسب، ریسک های ناشی از عدم تخصص کافی کارشناسان ارزیاب</p>	<p>مصادیق ریسک های اساسی و مهم شرکت</p>

موضوع	تحلیل مدیریت
<p>خسارت، ریسک برون‌سپاری نامناسب و عدم ارزیابی بهینه آنان، افزایش ضریب ترکیبی، نوسان در نسبت توانگری مالی شرکت، تغییر وضعیت حد نگهداری، کاستی‌ها و عدم کفایت زیرساخت‌های فن‌آوری اطلاعات و نرم افزارهای بیمه‌گری، مخاطرات امنیت اطلاعات، عدم دستیابی به اهداف خرده فروشی شرکت و به دنبال آن عدم کسب منابع سرمایه‌گذاری پایدار از طریق خرده فروشی (به‌ویژه توسعه فروش بیمه‌های زندگی)، خروج سرمایه انسانی خیره، عدم توانمندی کافی شبکه فروش، ریسک‌های ناشی از رقابت، ریسک امنیت اطلاعات، عدم رشد و توسعه در رعایت استانداردهای ارائه خدمات در سطوح بین‌المللی در رقابت با شرکت‌های خارجی، نرخ شکنی و رقابت غیر حرفه‌ای رقبا، عدم نوآوری و توسعه محصولات مطابق با نیازهای جامعه، از دست دادن بازار به جهت عدم طراحی محصولات جدید، ریسک نوسان و رکود در وضعیت اقتصادی، نوسانات نرخ ارز، افزایش نرخ تورم، تغییرات در سود بانکی، تضعیف وضعیت معیشتی و اقتصادی مردم و کاهش قدرت خرید خانوار (جهت خرید بیمه‌نامه‌های اختیاری مثل بدنه و زندگی)، ریسک‌های اقتصادی و اجتماعی ناشی از شیوع بیماری‌های همه‌گیر، ریسک‌های سیاسی، تلاطم‌های سیاسی در منطقه، تحریم‌ها (و اثر آن‌ها بر بیمه‌های اتکایی، مبادلات بانکی، زیرساخت‌های نرم افزاری و تکنولوژی و ...)، ریسک‌های ناشی از قوانین مالیاتی و سایر ریسک‌های قانونی.</p>	<p>ارائه نرخ‌های کارشناسی و فنی و پیروی از قانون اعداد بزرگ، انتخاب قراردادهای و ریسک‌های مناسب و حذف قراردادهای پر ریسک، اصلاح مستمر سیستم نرخ، تدوین برنامه وصول مطالبات جهت کاهش ریسک نقدینگی و پایش شاخص دوره وصول مطالبات به تفکیک رشته، مدیریت سبد سرمایه‌گذاری، کنترل ضریب خسارت در هر رشته، توسعه و ارتقا سیستم مدیریت ریسک سازمان و افزایش اثربخشی کنترلرها از طریق کمیته مدیریت ریسک، کنترل رشته‌های زیانده و بهبود نظارت و کنترل فنی خصوصا در خسارت، ارتقای کنترلرهای حوزه پرداخت خسارت به ویژه در رشته درمان در راستای ارائه نرخ‌های منصفانه و کنترل ضریب خسارت، توسعه بیمه‌نامه زندگی به منظور ایجاد منابع سرمایه‌گذاری پایدار، نظارت بر عملکرد ارزیابان خسارت، آموزش و توسعه مستمر پرسنل و نمایندگان، تخصصی سازی نمایندگان، واگذاری ریسک‌های بزرگ از طریق قراردادهای اتکایی جهت کنترل ریسک، واگذاری ریسک‌های بیش از ظرفیت نگهداری از طریق کنسرسیوم با شرکت‌های بیمه‌ای، اخذ قرارداد خسارات فاجعه آمیز، بهبود نظارت بر شعب و نمایندگان، تمرکز بر کشف تقلبات و تخلفات، نظارت بر فرآیندهای برون‌سپاری، پیاده سازی استانداردهای امنیت اطلاعات، ارتقای سیستم‌های بیمه‌گری، تدوین سیاست فروش در برخی رشته‌ها، داده‌کاوی و توسعه سیستم‌های هوشمندی کسب و کار، پالایش قرارداد مراجع و حذف مراجع متخلف و یا غیر ضروری، پایش تخصصی قراردادهای بزرگ، بررسی قراردادهای با اهمیت پیش از موعد تمدید، ارائه گزارش به مشتریان در خصوص مبالغ ارزیابی خسارت و پرداخت خسارات در راستای کاهش نارضایتی ایشان، پایش شاخص‌های ریسک محور در حوزه سرمایه‌گذاری، بررسی پرتفوی بهینه سرمایه‌گذاری، بازنگری و بهبود فرآیندها در زمینه صدور و ارائه خدمات، طراحی و پیاده‌سازی محصولات جدید، افزایش نظارت سیستمی بر پرداخت خسارت، ارتقای مدیریت ارتباط با مشتریان.</p>
<p>برنامه‌ها و راهبردهای مدیریت برای پاسخ به ریسک‌ها</p>	

۴-۳- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته فروش (حق بیمه صادره)

(ارقام به میلیون ریال)

نام شرکت	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹
اشخاص وابسته (شرکتهای گروه)	۱۱۱,۸۱۰,۳۴۶	۶۸,۱۹۵,۱۷۷
سایر اشخاص	۵۹,۱۵۱,۱۲۵	۲۷,۷۹۱,۱۹۹
جمع	۱۷۰,۹۵۸,۹۳۳	۹۵,۹۸۶,۳۷۶

فروش موردنظر مربوط به قرارداد درمان تکمیلی بنیادشهد و امور اینترگران می باشد که تمامی مراحل انعقاد قرارداد در سامانه ی کدال در زمان های مقرر در اختیار سهامداران قرار گرفته است. همچنین در تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۵ نتیجه قطعی مناقصه در سامانه کدال با شماره پیگیری ۱۰۱۵۸۷۲ افشا به عموم شده است.

مطالبات

(ارقام به میلیون ریال)

نام شرکت	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹
اشخاص وابسته (شرکتهای گروه)	۲۲,۶۰۹,۳۴۹	۱۹,۲۸۶,۰۴۴
سایر اشخاص	۳۱,۳۱۲,۱۳۲	۱۲,۲۵۹,۸۷۷
جمع	۵۳,۹۲۱,۴۸۱	۳۱,۵۴۵,۹۲۱

از این مقدار مطالبات با اشخاص وابسته در سال ۱۴۰۲، مبلغ ۲۲.۲۶۱.۹۲۴ میلیون ریال مربوط به قرارداد درمان تکمیلی بنیاد شهید می باشد.

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

دعاوی مطروحه توسط شرکت

ردیف	نام طرف دعوی	موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی	مرجع رسیدگی	ارزش (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	آب و فاضلاب ساری	مطالبه حق بیمه	۱۴۰۲/۰۳/۰۹	داوری	۶۲.۸۶۱	جاری	در جریان رسیدگی	اظهاری نامه تعیین دآوری ارسال شده. پاسخ توسط بیمه گزار ارسال نشد لذا موضوع در مرحله ثبت دادخواست تعیین داور در مرجع قضایی می باشد
۲	صنایع دریایی ایران	مطالبه حق بیمه	۱۴۰۲/۱۲/۱۳	شعبه ۱۴ دادگاه حقوقی تجاری تهران	۱۲۶.۳۲۹	جاری	در جریان رسیدگی	موضوع در مرجع قضایی در حال رسیدگی می باشد
۳	ایران خودرو	مطالبه وجه	۱۴۰۱/۱۰/۲۸	شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهید بهشتی تهران	۳۲۸.۲۵۰	در مرحله اجرای احکام	صدور حکم محکومیت شرکت ایران خودرو	پرونده مذکور دارای خسارت تاخیر تادیه می باشد و تا کنون بیش از ۱۰۷ میلیارد تومان گردیده است.

دعاوی مطروحه علیه شرکت

ردیف	نام طرف دعوی	موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی	مرجع رسیدگی	ارزش (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	حمید کرانی پسند	مطالبه خسارت	۱۴۰۲/۰۵/۱۹	شعبه ۲۲ دادگاه تجدید نظر استان کرمانشاه	۱۰۰.۰۰۰	قطعی (مختومه)	نقض دادنامه بدوی توسط دادگاه تجدیدنظر و صدور رای به نفع شرکت	مرجع رسیدگی کننده بدوی هیچگونه توجهی به قواعد حقوقی اقدام به محکومیت شرکت نموده بود که با توجه به تجدیدنظرخواهی دادنامه بدوی نقض گردید

۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

۴-۱- وضعیت عملکرد مالی و عملیاتی:

خلاصه وضعیت صورت سود(زیان)

(ارقام به میلیون ریال)

شرح	سال مالی ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
درآمد حق بیمه خالص (سهام شرکت)	۴۶,۸۹۱,۲۹۱	۲۴,۷۰۸,۶۱۳	۹۰٪
خسارت و مزایای پرداختی خالص (سهام شرکت)	(۳۹,۸۹۵,۳۳۵)	(۲۶,۰۴۲,۲۵۷)	۵۳٪
درآمدهای بیمه‌ای	۱۴,۹۸۳,۹۷۴	۱۰,۲۹۶,۸۳۳	۴۶٪
هزینه‌های بیمه‌ای	(۷,۳۴۳,۰۵۰)	(۳,۸۶۰,۵۷۱)	۹۰٪
سود ناخالص فعالیت‌های بیمه‌ای	۱۴,۶۳۶,۸۸۰	۵,۱۰۲,۶۱۹	۱۸۷٪
هزینه‌های اداری و عمومی	(۵,۶۴۲,۱۵۳)	(۳,۵۷۲,۱۸۹)	۵۸٪
سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی	۱,۰۵۱,۹۸۵	۱,۵۰۳,۱۹۳	-۳۰٪
سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی	(۴۷,۷۱۳)	۱۹۶,۹۲۶	-۱۲۴٪
سود خالص قبل از کسر مالیات	۹,۹۹۸,۹۹۹	۳,۲۳۰,۵۵۰	۲۱۰٪
مالیات بر درآمد	(۱,۴۸۹,۳۷۴)	۰	۰٪
سود خالص	۸,۵۰۹,۶۲۴	۳,۲۳۰,۵۵۰	۱۶۳٪

مقایسه سهم رشته های بیمه ای از کل صدور شرکت

(ارقام به میلیون ریال)

۱۴۰۱/۱۲/۲۹		۱۴۰۲/۱۲/۲۹		رشته های بیمه ای
سهم از کل	حق بیمه تولیدی	سهم از کل	حق بیمه تولیدی	
۸۳.۹٪	۸۰,۵۳۷,۶۷۳	۸۵/۶٪	۱۴۶,۳۸۶,۰۶۴	درمان
۸.۲٪	۷,۸۳۹,۳۷۸	۷/۲٪	۱۲,۳۸۳,۱۸۷	ثالث اجباری
۰.۲٪	۲۳۱,۰۳۸	۰/۳٪	۵۸۷,۰۹۶	ثالث مزاد
۱.۲٪	۱,۱۰۹,۷۳۷	۱/۲٪	۲,۰۱۹,۹۰۷	حوادث راننده
۱.۳٪	۱,۲۴۴,۸۲۱	۱/۰٪	۱,۶۹۹,۹۲۴	بدنه
۰.۹٪	۸۲۲,۵۷۹	۰/۸٪	۱,۳۲۳,۹۱۰	آتش سوزی
۰.۲٪	۱۹۰,۶۶۲	۰/۲٪	۳۱۸,۰۸۱	باربری
۲.۳٪	۲,۲۳۷,۲۹۰	۱/۱٪	۱,۸۶۵,۴۲۳	مسئولیت
۰.۲٪	۱۷۴,۰۱۹	۰/۵٪	۸۸۹,۹۶۱	مهندسی
۰.۴٪	۳۵۹,۶۷۱	۰/۳٪	۵۲۹,۶۶۲	کشتی
۰.۱٪	۹۷,۲۲۸	۰/۱٪	۱۱۶,۲۷۹	هواپیما
۰.۲٪	۲۰۳,۲۹۱	۰/۲٪	۲۷۶,۸۴۸	نفت و انرژی
۰.۵٪	۴۶۸,۴۴۶	۰/۸٪	۱,۳۱۸,۰۶۰	عمر و تشکیل سرمایه
۰.۱٪	۱۳۶,۶۴۱	۰/۰٪	۴۹,۵۸۳	پوشش های تکمیلی عمر
۰.۳٪	۲۵۹,۳۹۸	۰/۶٪	۱,۰۳۷,۹۱۸	عمر زمانی
۰.۰٪	۲,۸۳۴	۰/۰٪	۲,۶۳۴	پول
۰.۰٪	۰	۰/۰٪	۰	سایر
۰.۱٪	۷۱,۶۷۰	۰/۱٪	۱۵۶,۹۳۵	حوادث
۱۰۰٪	۹۵,۹۸۶,۳۷۶	۱۰۰٪	۱۷۰,۹۶۱,۴۷۲	جمع

مقایسه سهم خسارت رشته‌های بیمه‌ای از کل خسارت شرکت

(ارقام به میلیون ریال)

۱۴۰۱/۱۲/۲۹		۱۴۰۲/۱۲/۲۹		رشته های بیمه ای
سهم از کل	خسارت پرداختی	سهم از کل	خسارت پرداختی	
۸۹.۶٪	۶۵,۶۵۵,۸۳۲	۸۸/۶٪	۱۰۴,۹۴۰,۹۰۷	درمان
۵.۰٪	۳,۶۶۲,۵۵۱	۶/۸٪	۸,۰۷۶,۵۶۸	ثالث اجباری
۰.۲٪	۱۳۸,۱۷۰	۰/۳٪	۳۰۲,۴۰۱	ثالث مزاد
۰.۷٪	۴۹۰,۷۸۴	۰/۸٪	۹۵۵,۵۹۶	حوادث راننده
۱.۴٪	۱,۰۰۸,۳۸۶	۱/۳٪	۱,۵۶۴,۸۷۶	بدنه
۰.۵٪	۳۳۴,۳۱۹	۰/۳٪	۴۰۴,۲۷۲	آتش سوزی
۰.۱٪	۸۱,۶۶۴	۰/۱۰٪	۹,۳۰۶	باربری
۱.۵٪	۱,۱۲۴,۶۴۰	۱/۰٪	۱,۱۳۲,۸۸۳	مسئولیت
۰.۲٪	۱۷۴,۵۲۶	۰/۳٪	۳۷۵,۳۴۲	مهندسی
۰.۰٪	۳,۱۵۴	۰/۲٪	۲۱۵,۹۲۰	کشتی
۰.۰٪	۱۶۲	۰/۱۰٪	۳۰	هواپیما
۰.۰٪	۳۱۸	۰/۱۰٪	۸,۹۳۷	نفت و انرژی
۰.۳٪	۲۱۴,۰۵۱	۰/۲٪	۲۲۲,۷۵۳	عمر و تشکیل سرمایه
۰.۰٪	۱۶,۳۷۵	۰/۱۰٪	۰	پوشش های تکمیلی عمر
۰.۵٪	۳۸۳,۷۳۹	۰/۲٪	۲۶۷,۶۵۳	عمر زمانی
-	-	۰/۱۰٪	۰	پول
-	-	۰/۱۰٪	۰	سایر
۰.۰٪	۱۱,۲۲۷	۰/۱۰٪	۱۲,۳۸۸	حوادث
۱۰۰٪	۷۳,۲۹۹,۸۹۸	۱۰۰٪	۱۱۸,۴۸۹,۸۳۲	جمع



مقایسه نسبت خسارت به تفکیک گروه بیمه‌ای

(ارقام به میلیون ریال)

۱۴۰۱/۱۲/۲۹			۱۴۰۲/۱۲/۲۹			رشته های بیمه ای
نسبت خسارت	خسارت پرداختی	حق بیمه تولیدی	نسبت خسارت	خسارت پرداختی	حق بیمه تولیدی	
۸۲٪	۶۵,۶۵۵,۸۳۲	۸۰,۵۳۷,۶۷۳	۷۲٪	۱۰۴,۹۴۰,۹۰۷	۱۴۶,۳۸۶,۰۶۴	درمان
۴۷٪	۳,۶۶۲,۵۵۱	۷,۸۳۹,۳۷۸	۶۵٪	۸,۰۷۶,۵۶۸	۱۲,۳۸۳,۱۸۷	ثالث اجباری
۶۰٪	۱۳۸,۱۷۰	۲۳۱,۰۳۸	۵۲٪	۳۰۲,۴۰۱	۵۸۷,۰۹۶	ثالث مزاد
۴۴٪	۴۹۰,۷۸۴	۱,۱۰۹,۷۳۷	۴۷٪	۹۵۵,۵۹۶	۲,۰۱۹,۹۰۷	حوادث راننده
۸۱٪	۱,۰۰۸,۳۸۶	۱,۲۴۴,۸۲۱	۹۲٪	۱,۵۶۴,۸۷۶	۱,۶۹۹,۹۲۴	بدنه
۳۸٪	۳۳۴,۳۱۹	۸۲۲,۵۷۹	۳۱٪	۴۰۴,۲۷۲	۱,۳۲۳,۹۱۰	آتش سوزی
۴۳٪	۸۱,۶۶۴	۱۹۰,۶۶۲	۳٪	۹,۳۰۶	۳۱۸,۰۸۱	باربری
۵۰٪	۱,۱۲۴,۶۴۰	۲,۲۳۷,۲۹۰	۶۱٪	۱,۱۳۲,۸۸۳	۱,۸۶۵,۴۲۳	مسئولیت
۷۲٪	۱۷۴,۵۲۶	۱۷۴,۰۱۹	۴۲٪	۳۷۵,۳۴۲	۸۸۹,۹۶۱	مهندسی
۱٪	۳,۱۵۴	۳۵۹,۶۷۱	۴۱٪	۲۱۵,۹۲۰	۵۲۹,۶۶۲	کشتی
۰٪	۱۶۲	۹۷,۲۲۸	۰٪	۳۰	۱۱۶,۲۷۹	هواپیما
۰٪	۳۱۸	۲۰۳,۲۹۱	۳٪	۸,۹۳۷	۲۷۶,۸۴۸	نفت و انرژی
۴۶٪	۲۱۴,۰۵۱	۴۶۸,۴۴۶	۱۷٪	۲۲۲,۷۵۳	۱,۳۱۸,۰۶۰	عمر و تشکیل سرمایه
۱۲٪	۱۶,۳۷۵	۱۳۶,۶۴۱	۰٪	۰	۴۹,۵۸۳	پوشش های تکمیلی عمر
۱۴۶٪	۳۸۳,۷۳۹	۲۵۹,۳۹۸	۲۶٪	۲۶۷,۶۵۳	۱,۰۳۷,۹۱۸	عمر زمانی
۰٪	-	۲,۸۳۴	۰٪	۰	۲,۶۳۴	پول
۰٪	۰	۰	۰٪	۰	۰	سایر
۱۶٪	۱۱,۲۲۷	۷۱,۶۷۰	۸٪	۱۲,۳۸۸	۱۵۶,۹۳۵	حوادث
۷۶٪	۷۳,۲۹۹,۸۹۸	۹۵,۹۸۶,۳۷۶	۶۹٪	۱۱۸,۴۸۹,۸۳۲	۱۷۰,۹۶۱,۴۷۱	جمع

مقایسه عملکرد اتکایی شرکت (اجباری و اختیاری)

مقایسه حق بیمه و خسارت اتکایی

(ارقام به میلیون ریال)

خسارت دریافتی از بیمه گران اتکایی		حق بیمه اتکایی		رشته های بیمه ای
۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	
۴۵,۴۰۵,۱۶۶	۷۸,۵۴۸,۴۷۵	۶۶,۶۲۰,۷۳۶	۱۰۸,۴۲۴,۰۶۸	درمان
۳۷۲,۷۲۰	۷۶۵,۷۷۹	۷۰۵,۵۸۱	۱,۰۱۸,۶۶۵	ثالث اجباری
.	.	۲۰,۷۹۸	۴۷,۷۱۰	ثالث مزاد
۴۳,۰۹۲	۸۶,۸۹۲	۹۹,۸۷۶	۱۶۶,۲۲۷	حوادث سرنشین
۹۷,۲۹۴	۱۴۱,۰۶۶	۱۱۲,۰۷۹	۱۴۰,۳۴۴	بدنه
۳۹,۷۱۰	۲۷۳,۲۸۰	۵۲۶,۲۷۷	۹۵۱,۳۵۹	آتش سوزی
۳۹,۱۳۴	۲۱,۱۷۹	۱۱۶,۷۱۳	۲۴۷,۶۴۹	باربری
۱۱۶,۶۴۰	۱۰۸,۱۲۹	۲۰۴,۰۳۱	۱۶۰,۰۲۴	مسئولیت
۶۷,۹۲۳	۲۷۲,۹۱۷	۱۱۷,۰۲۶	۷۵۰,۰۶۱	مهندسی
۵۸۲	۱۵۸,۷۹۱	۳۰۱,۱۷۴	۴۳۲,۹۱۷	کشتی
۱۶	۱۷	۶۷,۹۸۹	۸۵,۸۳۵	هواپیما
۴۱	۵,۰۴۳	۹۰,۱۸۹	۱۸۲,۶۳۸	نفت و انرژی
۲۹,۱۳۱	۱۰,۸۶۳	۱۰۵,۱۴۴	۲۵,۷۷۲	عمر و تشکیل سرمایه
۱,۵۷۱	.	۹۷۰	.	پوشش تکمیلی
۷۴,۶۴۵	۹۶,۳۹۴	۴۸,۲۳۳	۱۳۲,۹۴۹	عمر زمانی
.	.	۳۲۴	۲۳۶	پول
.	.	.	.	
۷,۷۹۳	۹۵۸	۲۰,۲۷۵	۱۱,۱۷۰	حوادث
۴۶,۲۹۵,۴۵۸	۸۰,۴۸۹,۷۸۳	۶۹,۱۵۷,۴۱۵	۱۱۲,۷۷۴,۴۸۸	جمع

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

سود مصوب مجمع عمومی مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۲۸ سهامداران سجامی مربوط به عملکرد مالی سال ۱۴۰۱ طبق جدول زمانبندی در سامانه کدال در تاریخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۱ از طریق سجام به شرح جدول ذیل پرداخت گردید.

شرح	مبلغ (ریال)
سود سهام مصوب	۱,۷۸۵,۰۰۰
سود سهامداران حقیقی سجامی	۲۲۸,۲۲۴
سود سیدگردان سجامی	۲۰,۷۹۱
سود صندوق های سجامی	۴۹,۴۶۲
سود سهامداران حقوقی غیر سجامی	۳۴۳,۹۷۸
سود سهامداران حقیقی غیر سجامی	۱۲,۲۴۹
جمع کل سود سهام پرداخت شده سال ۱۴۰۱	۶۵۴,۷۰۳
مانده سود سهام پرداختنی سال ۱۴۰۱	۱,۱۲۹,۰۲۷

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

(ارقام به میلیون ریال)

شرح	۱۴۰۲/۱۲/۲۹		۱۴۰۱/۱۲/۲۹	
	مبلغ سرمایه گذاری	سود (زیان) سرمایه گذاری	مبلغ سرمایه گذاری	سود (زیان) سرمایه گذاری
سپرده های بانکی کوتاه مدت و بلند مدت	۶,۸۷۴,۵۳۸	۶۲۴,۰۰۷	۵,۸۳۵,۵۵۰	۲۹۵,۵۴۶
اوراق مشارکت (اسناد خزانه اسلامی)	۲۷۷,۰۱۸	۱۵,۵۵۰	۱۶۵,۰۳۵	۳۵,۸۰۱
صندوق های سرمایه گذاری، صکوک و سایر ابزارهای پولی و سرمایه گذاری کوتاه مدت و بلندمدت در سهام شرکتهای	۲,۶۲۰,۱۴۴	۲۶۷,۴۶۷	۱,۸۲۵,۳۱۶	۲۲۶,۳۱۴
سود (زیان) معاملات سهام شرکتهای بورسی و فرابورسی	۱۱,۶۸۴,۴۴۱	۲,۷۵۳,۶۶۳	۹,۹۱۱,۷۱۸	۱,۶۳۲,۱۵۱
کاهش ارزش سرمایه گذاری ها	(۱۵۴,۱۶۶)	(۷۷۴,۱۸۹)	(۲۲۴,۶۱۷)	۱,۴۴۶,۷۵۰
جمع سرمایه گذاری ها در اوراق بهادار و سپرده های بانکی	۲۱,۳۰۱,۹۷۵	۳,۶۹۹,۳۲۵	۱۷,۵۱۳,۰۰۱	۳,۹۶۲,۳۳۵
مشارکت در طرح های ساختمانی، املاک و مستغلات	۱,۲۸۲,۳۴۰	۳۵۸,۴۷۵	۱۳۰,۶۴۰	۱۴۶,۸۹۴
تسهیلات اعطایی به بیمه گذاران، نمایندگان و کارکنان	۱,۵۸۱,۰۴۷	۸۹,۶۶۴	۹۴۰,۸۰۸	۳۸,۴۰۴
جمع کل	۲۴,۱۶۵,۳۶۲	۴,۱۴۷,۴۶۵	۱۸,۵۸۴,۴۴۹	۴,۱۴۷,۶۳۳

۵- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد بیمه دی

۵-۱- شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی

مقایسه اهم نسبت های مالی سال ۱۴۰۱ و سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

ردیف	نسبت مالی	فرمول	واحد	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹
۱	نسبت جاری	دارایی جاری / بدهی جاری	مرتبّه	۰.۹۴	۰.۸۲
۲	نسبت بدهی	جمع بدهی ها / مجموع دارایی ها	مرتبّه	۰.۸۸	۰.۸۸
۳	نسبت پوشش بدهی و تعهدات بیمه ای	مجموع دارایی ها / خالص ذخایر فنی	مرتبّه	۲.۰	۲.۲
۴	نسبت سود بیمه گری به فروش سهام	سود بیمه گری به فروش سهام نگهداری	درصد	۲۱٪	۱۲٪
۵	نسبت سود خالص به فروش سهام نگهداری	سود خالص بعد از کسر مالیات / حق بیمه	درصد	۱۸٪	۱۳٪
۶	بازده دارایی ها	سود خالص بعد از کسر مالیات / متوسط	درصد	۹٪	۵٪
۷	نسبت مالکانه	حقوق صاحبان سهام / متوسط داراییها به کسر	درصد	۲۰٪	۱۹٪
۸	بازده حقوق صاحبان سهام	سود خالص بعد از مالیات / متوسط جمع	درصد	۵۵٪	۲۸٪
۹	سرانه تولید حق بیمه پرسنل	کل حق بیمه صادره / تعداد کل پرسنل	میلیون ریال	۳۰۴,۲۰۲	۱۶۹,۲۸۸
۱۰	P/E	قیمت سهام / سود هر سهم	مرتبّه	۳.۹	۷.۹

۲-۵- عملکرد بخش ها یا فعالیت ها

در حال حاضر شرکت بیمه دی با تعداد ۴۹ شعبه، ۱۱۷۱ نماینده و ۵۴۹ کارگزاری در کشور فعالیت دارند که از این تعداد ۸ شعبه، ۱۴۶ نمایندگی و ۲۲۷ کارگزاری در استان تهران و مابقی در شهرستان ها خدمت رسانی به بیمه گذاران محترم انجام می دهند.

تعداد شعب، کارگزاری ها و نمایندگی های شرکت در پایان سال ۱۴۰۱ و دوره مالی منتهی به

۱۴۰۲/۱۲/۲۹ به شرح زیر می باشد :



۱۴۰۱/۱۲/۲۹				۱۴۰۲/۱۲/۲۹				
جمع	نمایندگی	کارگزاری	شعبه	جمع	نمایندگی	کارگزاری	شعبه	
۴۲۵	۱۲۸	۲۸۷	۱۰	۳۸۱	۱۴۶	۲۲۷	۸	تهران
۱.۴۹۴	۹۹۱	۴۶۴	۳۹	۱.۳۸۸	۱۰۲۵	۳۲۲	۴۱	شهرستانها
۱.۹۱۹	۱.۱۱۹	۷۵۱	۴۹	۱.۷۶۹	۱.۱۷۱	۵۴۹	۴۹	

*تعداد نمایندگی ها بر اساس نمایندگان عمومی(جنرال) و تخصصی(عمر) می باشد.

۶- جمع بندی (صورت های مالی شرکت)

شرکت بیمه دی (سهامی عام)
صورت سود و زیان (شرکت اصلی)
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

سال ۱۴۰۱	سال ۱۴۰۲	یادداشت
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال
۸۷,۲۳۳,۶۴۳	۱۵۲,۹۳۰,۸۷۵	۴ درآمد حق بیمه ناخالص
(۶۲,۵۲۵,۰۳۰)	(۱۰۶,۰۳۹,۵۸۵)	۵ حق بیمه اتکایی واگذاری
۲۴,۷۰۸,۶۱۳	۴۶,۸۹۱,۲۹۱	حق بیمه خالص (سهم نگهداری)
۳,۰۲۷,۹۸۵	۳,۱۶۰,۰۳۰	۶ درآمد سرمایه گذاری از محل منابع بیمه
۷,۲۶۸,۸۴۸	۱۱,۸۲۳,۹۴۴	۷ سایر درآمدهای بیمه‌ای
۱۰,۲۹۶,۸۳۳	۱۴,۹۸۳,۹۷۴	درآمد های بیمه ای
۳۵,۰۰۵,۴۴۶	۶۱,۸۷۵,۲۶۵	۸ خسارت و مزایای پرداختی (ناخالص)
(۸۱,۶۷۰,۱۷۸)	(۱۲۹,۱۴۴,۸۷۷)	۹ خسارت سهم بیمه‌گران اتکایی
۵۵,۶۲۷,۹۲۱	۸۹,۲۴۹,۵۴۲	خسارت و مزایای پرداختی خالص
(۲۶,۰۴۲,۲۵۷)	(۳۹,۸۹۵,۳۳۵)	۱۰ هزینه سهم مشارکت در منافع
(۵۳,۰۶۷)	(۱۶۰,۶۷۱)	۱۱ تغییرات سایر ذخایر فنی
(۴۴۶,۵۴۰)	(۱,۳۹۲,۰۹۳)	۱۲ سایر هزینه‌های بیمه‌ای
(۳,۳۶۰,۹۶۴)	(۵,۷۹۰,۲۸۶)	هزینه‌های بیمه‌ای
(۳,۸۶۰,۵۷۱)	(۷,۳۴۳,۰۵۰)	۱۳ سود ناخالص فعالیت‌های بیمه‌ای
(۲۹,۹۰۲,۸۲۸)	(۴۷,۲۳۸,۳۸۵)	۱۴ هزینه‌های اداری و عمومی
۵,۱۰۲,۶۱۸	۱۴,۶۳۶,۸۸۰	۱۵ سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی
(۳,۵۷۲,۱۸۹)	(۵,۶۴۲,۱۵۳)	سود عملیاتی
۱,۵۰۳,۱۹۳	۱,۰۵۱,۹۸۵	۱۶ سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
(۲,۰۶۸,۹۹۶)	(۴,۵۹۰,۱۶۸)	سود قبل از مالیات
۳,۰۳۳,۶۲۱	۱۰,۰۴۶,۷۱۲	مالیات بر درآمد
۱۹۶,۹۲۶	(۴۷,۷۱۳)	سود خالص
۳,۲۳۰,۵۴۷	۹,۹۹۸,۹۹۹	سود هر سهم
۰	(۱,۴۸۹,۳۷۴)	عملیاتی-ریال
۳,۲۳۰,۵۴۷	۸,۵۰۹,۶۲۴	غیرعملیاتی-ریال
۵۱۹	۱,۴۹۲	سود هر سهم
۳۴	(۸)	
۵۵۳	۱,۴۸۳	

گزارش تفسیری هیأت مدیره شرکت بیمه دی (سهامی عام)
سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹
شرکت بیمه دی (سهامی عام)
ترازنامه (شرکت اصلی)
به تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	یادداشت	بدهی‌ها و حقوق مالکانه	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	یادداشت	دارایی‌ها
			بدهی‌ها	میلیون ریال	میلیون ریال		دارایی‌ها
۱۷,۵۵۱,۴۲۰	۱۴,۳۹۱,۴۶۴	۲۹	بدهی به بیمه‌گذاران و نمایندگان	۲,۴۰۲,۴۳۶	۴,۳۵۹,۶۵۲	۱۸	موجودی نقد
۱۴,۵۹۶,۴۴۷	۳۱,۸۳۷,۵۳۱	۳۰	بدهی به بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی	۳۱,۵۴۵,۹۲۱	۵۳,۱۱۳,۰۳۶	۱۹	مطالبات از بیمه‌گذاران و نمایندگان
-	۱,۴۳۵,۸۵۳	۳۱	مالیات پرداختنی	۱,۴۷۵,۰۵۱	۲,۰۲۲,۷۸۶	۲۰	مطالبات از بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی
۷,۱۴۹,۵۱۲	۷,۸۷۴,۴۸۳	۳۲	سود سهام پرداختنی	۲۶,۲۰۰,۶۱۱	۴۱,۶۹۵,۲۷۳	۲۱	سهام بیمه‌گران اتکایی از ذخایر فنی
۳,۱۸۸,۲۲۷	۳,۲۹۱,۵۶۴	۳۳	سایر پرداختنی‌ها	۵,۲۶۰,۸۵۸	۱۲,۳۵۹,۹۰۷	۲۲	سایر دریافتنی‌ها و پیش‌پرداخت‌ها
۱۹,۹۰۰,۲۰۰	۳۰,۵۵۵,۲۴۵	۳۴	ذخیره خسارت معوق	۹۴۰,۸۰۸	۱,۵۸۱,۰۴۷	۲۳	تسهیلات اعطایی به اشخاص
۵۰۳,۴۸۴	۱,۳۳۲,۷۹۴	۳۵	ذخیره ریسکهای منقضی نشده	۱۷,۵۱۳,۰۰۱	۲۱,۳۰۱,۹۷۴	۲۴	سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و سپرده‌های بانک
۱۸,۹۵۲,۱۵۹	۳۴,۵۱۴,۵۷۳	۳۶	ذخیره حق بیمه عاید نشده	۱۳۰,۶۴۰	۱,۲۸۲,۳۴۰	۲۵	سرمایه‌گذاری در املاک
۲,۵۰۵,۳۲۸	۴,۱۴۴,۲۰۰	۳۷	ذخیره ریاضی بیمه - عمر و تشکیل سرمایه	۱۲,۱۶۰,۱۸۳	۱۳,۲۱۷,۷۴۳	۲۶	دارایی‌های ثابت مشهود
۲,۴۷۳,۸۴۷	۴,۰۲۶,۶۱۱	۳۸	سایر ذخایر فنی	۱,۱۷۲,۰۹۹	۱,۱۴۵,۵۰۹	۲۷	دارایی‌های نامشهود
۳۳۳,۰۲۶	۵۸۱,۶۱۴	۳۹	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان	۴۲۵,۸۲۴	۵۰۴,۷۳۷	۲۸	سایر دارایی‌ها
۸۷,۱۵۲,۶۵۰	۱۳۳,۹۸۵,۹۳۲		جمع بدهی‌ها				
			حقوق مالکانه				
۵,۹۵۰,۰۰۰	۵,۹۵۰,۰۰۰	۴۰	سرمایه				
(۷۳۰,۰۱۰)	(۹۳۰,۳۴۳)	۴۱	سهام خزانة				
۵۸۶,۴۸۴	۵۹۵,۰۰۰	۴۲	اندرخته قانونی				
۳,۰۳۵,۲۳۲	۴,۷۲۸,۶۴۱	۴۳	اندرخته سرمایه‌ای				
۷۳۱,۴۴۳	۷۲۱,۵۱۴	۴۴	مازاد تجدید ارزیابی داراییها				
۲,۵۰۰,۶۳۲	۷,۵۳۳,۲۶۰		سود انباشته				
۱۲,۰۷۳,۷۸۱	۱۸,۵۹۸,۰۷۲		جمع حقوق مالکانه				
۹۹,۲۲۷,۴۳۱	۱۵۲,۵۸۴,۰۰۴		جمع بدهی‌ها و حقوق مالکانه	۹۹,۲۲۷,۴۳۱	۱۵۲,۵۸۴,۰۰۴		جمع دارایی‌ها

اطلاعات تماس شرکت

نشانی: تهران، میرداماد، بین خیابان مصدق شمالی و بزرگراه مدرس، شماره ۲۳۹
تلفن گویا: ۱۶۷۱
دورنگار: ۲۲۹۰۰۵۱۶
پست الکترونیکی: info@dayins.com
سایت اینترنتی واحد امور سهامداران: <http://www.dayins.com>
تلفن بخش امور سهام: داخلی ۲۳۶۸

باشما، برای جبران

بیمه دی
day insurance