نماینده رسمی بیمه کارآفرین – تهران

AVIDA BIME
راهکار بیمه و مدیریت ریسک

شیوا حسنوند
مشاور ارشد بیمه و مدیریت ریسک سازمان‌ها

همراه مدیران و شرکت‌های صنعتی برای طراحی ساختار بیمه‌ای دقیق، کاهش ریسک‌های مالی و عملیاتی، و پیگیری مسئولانه پرونده‌های خسارت تا رسیدن به نتیجه.

> **من بیمه نمی‌فروشم؛ آرامش خاطر طراحی می‌کنم.**
> تصمیم بیمه‌ای درست، قبل از حادثه ساخته می‌شود؛ نه هنگام خسارت.

+۱۵	+۱۳	+۴۰۰
سال فعالیت در صنعت بیمه	سال نماینده رسمی بیمه کارآفرین	بیمه‌گذار فعال حقیقی و حقوقی

طراحی بیمه بر اساس ریسک واقعی سازمان
تحلیل، انتخاب پوشش، اصلاح خلأها و همراهی در زمان خسارت.

- ✓ شفافیت کامل در پیشنهاد ساختار بیمه‌ای
- ✓ دسترسی مستقیم در لحظه بروز مشکل
- ✓ پیگیری پرونده خسارت تا تسویه کامل

معرفی کوتاه

این معرفی برای ارائه به مدیران سازمانی طراحی شده؛ کوتاه، معتبر و متمرکز بر نتیجه همکاری.

بیمه برای سازمان، باید مثل یک سپر مدیریتی طراحی شود.

در مجموعه‌های صنعتی و سازمانی، یک بیمه‌نامه عمومی کافی نیست. باید دارایی‌ها، عملیات، نیروی انسانی، مسئولیت‌ها، قراردادها و ریسک‌های واقعی کسب‌وکار دیده شود.

بیش از **۱۵ سال** در صنعت بیمه فعالیت دارم و از **اردیبهشت ۱۳۹۲** به‌عنوان **نماینده رسمی بیمه کارآفرین** در تهران در کنار بیمه‌گذاران حقیقی و حقوقی بوده‌ام.

پرتفوی جاری من شامل بیش از **۴۰۰ بیمه‌گذار فعال** است. تمرکز اصلی فعالیت من، همکاری با سازمان‌ها و شرکت‌هایی است که به جای خرید یک بیمه‌نامه آماده، به یک ساختار قابل اتکا برای مدیریت ریسک نیاز دارند.

نقش من فقط صدور بیمه‌نامه نیست؛ تحلیل ریسک، انتخاب پوشش مناسب، اصلاح خلأهای بیمه‌ای و همراهی در مسیر خسارت بخش اصلی همکاری است.

قول من به شما

چهار تعهد اصلی که همکاری را از یک قرارداد یک‌ساله به رابطه‌ای بلندمدت و قابل اتکا تبدیل می‌کند.

01 — شفافیت کامل
درست‌ترین ساختار را پیشنهاد می‌دهم، حتی اگر به نفع کمیسیون من نباشد.

02 — دسترسی مستقیم
در لحظه بروز مشکل، سازمان با یک شخص پاسخ‌گو و پیگیر طرف است.

03 — پیگیری تا تسویه
پرونده خسارت را از شروع مسیر تا تسویه کامل و کاهش سردرگمی دنبال می‌کنم.

04 — نگاه بلندمدت
هدف، رابطه پایدار و امن برای سازمان است؛ نه صرفاً یک قرارداد کوتاه‌مدت.

آنچه برای سازمان شما انجام می‌دهم

خروجی همکاری باید برای مدیران قابل فهم، قابل دفاع و قابل پیگیری باشد.

Risk — شناسایی ریسک
بررسی ریسک‌های مالی، عملیاتی، دارایی، کارکنان، حمل‌ونقل و مسئولیت‌های سازمانی.

Plan — طراحی پوشش
طراحی پوشش‌های بیمه‌ای متناسب با ماهیت فعالیت، ظرفیت مالی و ریسک واقعی سازمان.

Fit — انتخاب بهینه
مشاوره برای انتخاب ساختار بیمه‌ای درست، بدون اضافه‌فروشی و بدون حذف پوشش‌های ضروری.

Claim — مدیریت خسارت
پیگیری مسئولانه پرونده‌های خسارت، مستندسازی و همراهی تا تسویه.

حوزه‌های تخصص

تمرکز روی پوشش‌هایی که برای سازمان‌ها، کارخانه‌ها و شرکت‌های صنعتی اهمیت واقعی دارند.

۱ — **عمر و سرمایه‌گذاری**
راهکارهای بلندمدت برای کارکنان، مدیران و برنامه‌های سرمایه انسانی.

۲ — **آتش‌سوزی و اموال**
پوشش دارایی، ساختمان، ماشین‌آلات، تجهیزات و موجودی کالا.

۳ — **حمل‌ونقل**
پوشش ریسک‌های زنجیره تأمین، جابه‌جایی کالا و حمل داخلی.

۴ — **مسئولیت**
مسئولیت کارفرما، حرفه‌ای، محصول و ریسک‌های حقوقی فعالیت.

۵ — **راهکار جامع سازمانی**
طراحی بسته یکپارچه برای شرکت‌ها و مجموعه‌های صنعتی.

اعتماد سازمان‌های پیشرو

فهرست مشتریان سازمانی، نقطه قوت اصلی این معرفی است و نشان می‌دهد تجربه همکاری در صنایع واقعی شکل گرفته است.

- **ماشین‌سازی دیانی** — تولیدکننده ماشین‌آلات صنعتی؛ دستگاه‌های برش و گیوتین بزرگ — از ۱۳۸۹
- **شرکت ساختمانی سپهرداد ارغنون** — ساخت بیمارستان — از ۱۳۸۹
- **سازه‌های یاقوت شهریار** — صنایع نفت و پتروشیمی — از ۱۳۹۵
- **رادین صنعت فراز پارس** — سیستم‌های تهویه بیمارستانی — از ۱۳۹۷
- **اوج هنر و ایده پارسیان ENZO** — کابینت‌های لوکس — از ۱۳۹۸
- **دیبا انرژی** — تولید پره هواپیما و تعمیر موتور — از ۱۴۰۰
- **گروه صنعتی نیکو – ابهر** — فعالیت صنعتی — از ۱۴۰۴
- **بدر سیستم** — تولید و تعمیر قطعات هوافضا — از ۱۴۰۴
- **الیش گاز** — تولیدکننده اجاق گاز — از ۱۴۰۴

سوابق حرفه‌ای

بهمن ۱۳۸۸ — آغاز فعالیت در صنعت بیمه
شروع مسیر حرفه‌ای در صنعت بیمه با تمرکز بر ارتباط با مشتری و شناخت نیازهای واقعی بازار.

اردیبهشت ۱۳۹۲ تاکنون — نماینده رسمی بیمه کارآفرین
مشاوره تخصصی، توسعه پرتفوی سازمانی، مدیریت ارتباط با مشتریان حقوقی و پیگیری پرونده‌های خسارت.

پرتفوی جاری — بیش از ۴۰۰ بیمه‌گذار فعال
همکاری با مشتریان حقیقی و حقوقی در صنایع مختلف و تمرکز ویژه بر شرکت‌های سازمانی و صنعتی.

اعتبار حرفه‌ای

- **۶ دوره** نماینده برتر فروش بیمه‌های عمر
- **۶ دوره** نماینده برتر فروش بیمه‌های آتش‌سوزی
- **رتبه دوم** گروه طلا و گروه نقره در ارزیابی نمایندگان آتش‌سوزی
- **رتبه ۲ و ۳** کشوری در بیمه‌های حمل‌ونقل – گروه نقره

آموزش‌ها و توانمندی‌های تکمیلی

ترکیب دانش مدیریت، مارکتینگ، روانشناسی فروش، ارتباطات و HSE باعث می‌شود مشاوره بیمه فقط عدد و فرم نباشد.

Edu — مدیریت بازرگانی
لیسانس مدیریت بازرگانی و نگاه ساختاری به نیازهای سازمان و کسب‌وکار.

MBE — مارکتینگ
MBE در مارکتینگ، مذاکره، شناخت مشتری و طراحی پیشنهاد ارزشمند.

Com — مهارت‌های ارتباطی
دوره‌های مارکتینگ، روانشناسی فروش، کوچینگ هیجان، ACT و طرحواره‌درمانی.

HSE — HSE و خسارت
مهارت‌های HSE و در حال گذراندن دوره تخصصی ارزیابی خسارت.

دعوت به یک گفت‌وگوی کوتاه برای بررسی ریسک‌های سازمان

اگر سازمان شما دارایی، تجهیزات، عملیات، کارکنان یا مسئولیت حقوقی قابل توجه دارد، یک جلسه کوتاه می‌تواند تصویر دقیق‌تری از خلأهای بیمه‌ای و مسیر اصلاح آن‌ها ایجاد کند.

تماس مستقیم: ۰۹۱۲۵۰۹۳۱۷۳ — ارسال ایمیل

نام: شیوا حسنوند
عنوان: مشاور ارشد بیمه و مدیریت ریسک سازمان‌ها
نمایندگی: نماینده رسمی بیمه کارآفرین – تهران
تلفن: 09125093173
ایمیل: shivan.hassanvand@gmail.com