



گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام)

ناشر پذیرفته شده در بازار دوم فرابورس ایران

گزارش تفسیری مدیریت

پیوست صورتهای مالی دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

فهرست مطالب

مقدمه:	۵
۱- ماهیت کسب و کار شرکت :	۶
۱-۱- معرفی شرکت	۶
۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت	۶
۱-۳- ماهیت شرکت	۷
۱-۴- سرمایه شرکت و ترکیب سهامداران	۷
۱-۵- مشخصات اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل	۸
۱-۶- محصولات و خدمات اصلی	۱۱
۱-۷- وضعیت پرداخت های به دولت	۱۳
۱-۸- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها از جمله مؤلفه های اقتصاد کلان	۱۴
۱-۹- وضعیت رقابت	۱۷
۱-۱۰- اطلاعات بازارگردان شرکت	۱۷
۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف :	۱۸

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

- ۱-۲- اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت ۱۹
- ۱-۱-۲- برنامه های آتی شرکت ۱۹
- ۲-۱-۲- اهداف عملیاتی شرکت برای سال ۱۴۰۵ ۲۰
- ۲-۲- برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع ۲۱
- ۲-۳- رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده ۲۲
- ۲-۴- سیاست های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن ۲۳
- ۳- مهمترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط: ۲۸
- ۳-۱- منابع ۲۸
- ۳-۱-۱- منابع مالی ناشی از افزایش سرمایه ۲۸
- ۳-۱-۲- منابع مالی حاصل از فروش و سایر درآمدهای عملیاتی ۲۸
- ۳-۲- مصارف ۲۹
- ۳-۲-۱- مصارف مالی ۲۹
- ۳-۲-۲- مصارف جهت پرداخت هزینه های شرکت ۲۹
- ۳-۳- ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن ۳۰
- ۳-۴- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته ۳۳
- ۳-۵- دعاوی حقوقی له و علیه شرکت و اثرات ناشی از آن ۳۴
- ۴- نتایج عملیات و چشم اندازها ۳۵

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

- ۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی ۳۵
- ۴-۲- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع ۳۷
- ۴-۳- تغییرات در پرتفوی سرمایه گذاریها، ترکیب داراییها و وضعیت شرکت ۳۸
- ۵- مهمترین معیارها و شاخصهای عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداق
اعلام شده : ۴۰
- ۵-۱- شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی: ۴۰
- ۵-۲- عملکرد بخشها یا فعالیتها: ۴۱
- ۶- جمع بندی : ۴۱

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

مقدمه :

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

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

امضاء

سمت

اعضاء هیئت مدیره

رئیس هیئت مدیره

محمد ابراهیم امین

نایب رئیس هیئت مدیره

سید احمد احمدی هاشمی

عضو هیئت مدیره

علی رضا قنبر عباسی

عضو هیئت مدیره

محمد جواد صدیقی پاشاکی

عضو هیئت مدیره و مدیر عامل

مهدی نوروزی

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۱- ماهیت کسب و کار شرکت :

۱-۱- معرفی شرکت

درخواست تأسیس شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام) در شهریورماه ۱۳۹۱ با سرمایه‌ای بالغ بر هزار و دویست میلیارد ریال به تأیید شورای عالی بیمه ایران رسید. پذیرهنویسی این شرکت در اسفندماه ۱۳۹۴ از طریق بازار سوم فرابورس انجام شد و در تاریخ هفتم دی‌ماه ۱۳۹۵ به شماره ثبت ۵۰۳۱۴۸ و شناسه ملی ۱۴۰۶۴۴۴۹۸۵ در اداره ثبت شرکت‌ها ثبت گردید. در تاریخ ۱۷ بهمن ۱۳۹۵ به موجب پروانه فعالیت شماره ۹۵/۱۰۰/۶۴۰۳۱ صادر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ایران، فعالیت شرکت رسماً آغاز شد. به استناد مصوبه جلسه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۰۷ کمیته درج فرابورس و به موجب اطلاعیه شماره ۱۰/۶۴۸۱۰/۳ مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۰ شرکت فرابورس ایران، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با نماد معاملاتی "بخاور" پس از احراز کلیه شرایط پذیرش از تاریخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۱ جهت آغاز معاملات ثانویه در بازار پایه ج، در گروه صنعت "بیمه و صندوق بازنشستگی به جز تأمین اجتماعی" در فهرست شرکت‌های پذیرش شده در فرابورس ایران درج گردید. سپس شرکت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۹/۱۸ موفق به اخذ پذیرش در بازار اول فرابورس شد و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۳۱ به عنوان دویست و شانزدهمین نماد معاملاتی، در فهرست نرخ‌های فرابورس ایران درج گردید و از تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۰۲ معاملات آن در بازار دوم فرابورس آغاز گردید.

۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت

فعالیت شرکت‌ها در صنعت بیمه کشور به‌طور کلی به دو گروه تقسیم می‌شود، شرکت‌های بیمه عمومی و شرکت‌های تخصصی در حوزه بیمه‌های زندگی در سال ۱۴۰۴، از مجموع ۴۱ شرکت بیمه‌ای فعال در کشور، تنها ۵ شرکت به‌صورت تخصصی در زمینه بیمه‌های زندگی فعالیت می‌کنند. براساس آخرین آمار منتشرشده توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در ۱۱ ماه نخست سال ۱۴۰۴، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه موفق به کسب سهم ۱,۴۲ درصدی از بازار فروش بیمه‌های زندگی در کشور شده است.

در ادامه، مقایسه‌ای اجمالی از عملکرد شرکت بیمه زندگی خاورمیانه و وضعیت کلی صنعت بیمه زندگی در ۱۱ ماه نخست سال ۱۴۰۴، براساس داده‌های رسمی بیمه مرکزی به شرح جدول زیر ارائه می‌شود.

شرح	صنعت (میلیون ریال)	بیمه زندگی خاورمیانه (میلیون ریال)
حق بیمه تولیدی زندگی	۱,۶۸۲,۸۷۹,۱۲۱	۲۳,۹۰۰,۴۰۸
نرخ رشد حق بیمه	٪۱۹۷,۹۸	٪۹۵,۲۳
خسارت پرداختی	۱,۲۲۱,۳۷۸,۷۰۹	۲,۳۸۰,۶۵۹
* ضریب خسارت	٪۷۲,۵۸	٪۵۱,۸۰

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۳-۱- ماهیت شرکت

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

الف) انجام عملیات بیمه‌ای بر اساس پروانه فعالیت صادره از سوی بیمه مرکزی ج.ا.ایران و ضوابطی که بیمه مرکزی ج.ا.ایران اعلام می‌کند.

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

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

۴-۱- سرمایه شرکت و ترکیب سهامداران

نام سهامدار	تعداد سهام	درصد مالکیت
شرکت بانک خاورمیانه (سهامی عام)	۷۷۹,۹۹۹,۹۹۳	۲۰.۰۰
شرکت ارزش آفرینان ترمس (سهامی خاص)	۷۴۹,۷۲۴,۸۱۱	۱۹.۲۲
شرکت سام گروه (سهامی خاص)	۱۶۸,۹۹۹,۹۹۸	۴.۳۳
شرکت کیا آساتجارت توس (سهامی خاص)	۱۶۸,۹۹۹,۹۹۶	۴.۳۳
صندوق سرمایه‌گذاری مشترک توسعه بازار سرمایه	۱۲۹,۱۱۸,۲۶۶	۳.۳۱
شرکت آسفالت طوس (سهامی خاص)	۱۱۸,۳۴۲,۲۴۸	۳.۰۳
صندوق سرمایه‌گذاری ا.بازارگردانی سپنتا	۱۰۸,۶۴۳,۴۰۹	۲.۷۹
شرکت مدیریت سرمایه آرکا (سهامی خاص)	۹۱,۷۷۳,۳۷۷	۲.۳۵
صندوق سرمایه‌گذاری بخشی گستره فیروزه -چتر	۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۱.۷۹
شرکت مدیریت ارزش آفرینان آویژه (سهامی خاص)	۴۸,۷۵۰,۰۰۰	۱.۲۵
شرکت بازرگانی طرح و اندیشه آتیه (سهامی خاص)	۴۴,۰۳۷,۵۰۰	۱.۱۳
شرکت هایدپ (بامسئولیت محدود)	۳۸,۹۹۹,۹۹۶	۱.۰۰
اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۴۲۳,۸۵۶,۴۶۶	۱۰.۸۷
سایر اشخاص حقوقی (کمتر از ۱ درصد)	۱۶۸,۶۸۴,۴۶۲	۴.۳۳
سایر اشخاص حقیقی (کمتر از ۱ درصد)	۷۹۰,۰۶۹,۴۷۸	۲۰.۲۶
جمع	۳,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰%

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۵-۱- مشخصات اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل

نام و نام خانوادگی	سمت (موظف/غیر موظف)	مدرک تحصیلی	زمینه های سوابق کاری	تاریخ عضویت	میزان مالکیت در سهام شرکت	عضویت همزمان در هیئت مدیره سایر شرکت ها	عضویت قبلی در هیئت مدیره سایر شرکت ها در ۵ سال اخیر
محمد ابراهیم امین	رئیس هیئت مدیره (غیر موظف)	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی MBA، دانشگاه نور تروپ، ایالات متحده آمریکا	✓ رئیس کل، بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ✓ مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره، شرکت بیمه البرز ✓ عضو هیئت مدیره و معاون طرح و برنامه، شرکت بیمه ایران ✓ عضو هیئت مدیره، بیمه اتکایی امین ✓ رئیس هیئت مدیره، بیمه اتکایی آسیائی ✓ مدیر کل دفتر امور بازرگانی، سازمان برنامه و بودجه	۱۳۹۵/۱۰/۰۷	۶۴,۶۶۶,۶۶۶	-	-
سیداحمد احمدی هاشمی	رئیس هیئت مدیره نائب (غیر موظف)	دکترای مهندسی ساختمان، دانشگاه لیون، فرانسه	✓ رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل، شرکت فسان ✓ رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل، شرکت سازه های فلزی و جرتیل فسان	۱۳۹۵/۱۰/۰۷	۱۷۲,۰۵۹,۷۳۳	✓ رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل، شرکت فسان ✓ رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل، شرکت سازه های فلزی و جرتیل فسان	-
علیرضا قنبر عباسی	عضو هیئت مدیره (غیر موظف)	کارشناسی، مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی	✓ رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل، کارگزاری بانک خاورمیانه ✓ عضو هیئت مدیره و مدیر عامل، کارگزاری بانک کارآفرین	۱۴۰۴/۰۶/۰۴	۱,۸۱۳,۴۶۳	✓ رئیس هیئت مدیره، کارگزاری بانک خاورمیانه ✓ عضو هیئت مدیره، کارگزاری بانک کارآفرین	✓ عضو هیئت مدیره، کارگزاری بانک خاورمیانه ✓ عضو هیئت مدیره، کارگزاری بانک کارآفرین
محمدجواد صدیقی پاشاکی	عضو هیئت مدیره (غیر موظف)	دکتری، علوم اقتصادی و پولی، دانشگاه عدالت	✓ عضو هیئت مدیره، صرافی ✓ کارآفرین مدیر مبارزه با پولشویی، صرافی ✓ مدیر حسابرسی داخلی، صرافی کارآفرین ✓ عضو هیئت مدیره، صرافی کارآفرین ✓ مدیر ریسک، صرافی کارآفرین ✓ کارشناس رسمی دادگستری	۱۴۰۴/۰۶/۰۴	۴,۸۱۱,۱۶۷	✓ عضو هیئت مدیره، صرافی ✓ بانک کارآفرین	✓ عضو هیئت مدیره، صرافی ✓ بانک کارآفرین
مهدی نوری	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل (موظف)	دکتری حرفه ای مدیریت کسب و کار، دانشگاه علوم و فنون تهران	✓ معاون حفاظت فناوری اطلاعات، مرکز حراست وزارت امور اقتصادی و دارایی ✓ مدیر کل دفتر فناوری اطلاعات، سازمان تعزیرات حکومتی کشور ✓ مدیر حفاظت فناوری اطلاعات، بانک مرکزی ج.ا.ایران ✓ مدیر کل دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات، بیمه مرکزی ج.ا.ایران ✓ مدیر کل دفتر فناوری اطلاعات، استانداری تهران ✓ معاون مهارت های پیشرفته، اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان تهران	۱۳۹۸/۰۳/۰۱	۱۰۰,۰۰۰	-	-

لازم به ذکر است از تعداد سهام مندرج در ستون میزان مالکیت در سهام شرکت، تعداد ۱۰۰,۰۰۰ سهم مربوط به سهام وثیقه مدیران می باشد.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

همچنین در طی دوره دوازده ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ تعداد جلسات هیئت مدیره ۱۴ جلسه به شرح زیر بوده است:

ردیف	تاریخ جلسه	حاضرین	غایبین
۱	۱۴۰۴/۰۱/۲۳	۴ نفر	۱
۲	۱۴۰۴/۰۲/۱۳	۴ نفر	۱
۳	۱۴۰۴/۰۳/۱۰	۴ نفر	۱
۴	۱۴۰۴/۰۴/۲۱	۳ نفر	۲
۵	۱۴۰۴/۰۵/۱۱	۵ نفر	۰
۶	۱۴۰۴/۰۶/۰۸	۵ نفر	۰
۷	۱۴۰۴/۰۷/۱۲	۳ نفر	۲
۸	۱۴۰۴/۰۸/۱۰	۵ نفر	۰
۹	۱۴۰۴/۰۹/۰۸	۵ نفر	۰
۱۰	۱۴۰۴/۰۹/۱۸	۳ نفر	۲
۱۱	۱۴۰۴/۱۰/۰۶	۵ نفر	۰
۱۲	۱۴۰۴/۱۰/۲۲	۵ نفر	۰
۱۳	۱۴۰۴/۱۱/۱۱	۴ نفر	۱
۱۴	۱۴۰۴/۱۲/۰۹	۵ نفر	۰

نحوه ارتباط سهامداران با هیئت مدیره

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

حقوق و مزایای مدیران

حق حضور اعضای غیرمؤلف هیئت مدیره در سال ۱۴۰۴ ماهیانه ۴۰ میلیون ریال تعیین شده است. پاداش اعضای هیئت مدیره معادل عدد مصوب مجمع عمومی پرداخت گردیده است.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

حسابرس مستقل و بازرس قانونی

بر اساس تصمیمات مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۳۰، مؤسسه حسابرسی بیات رایان به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۱۶۸۴۸۲ به عنوان حسابرس مستقل و بازرس اصلی و مؤسسه حسابرسی رایمند و همکاران با شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۰۵۹۹۹ به عنوان بازرس علی البدل برای سال مالی ۱۴۰۴ انتخاب گردیدند.

ساختار سازمانی شرکت



دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۶-۱- محصولات و خدمات اصلی

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

- **بیمه عمر زمانی:** یکی از انواع بیمه های عمر به شرط فوت است که برای متقاضیانی طراحی شده است که تمایل دارند در ازای پرداخت حق بیمه ای نسبتاً اندک، در دوره ای معین از پوشش سرمایه فوت قابل توجهی برخوردار شوند. در صورت فوت بیمه شده در مدت اعتبار بیمه نامه، سرمایه فوت تعیین شده به ذی نفعان پرداخت شده و بدین ترتیب پشتیبان مالی مطمئن برای خانواده و افراد تحت تکفل وی فراهم می گردد.
- **بیمه عمر مانده بدهکار:** بیمه عمر مانده بدهکار یا بیمه وام امروزه کاربرد بسیار زیادی دارد. زیرا بسیاری از بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری به افراد متقاضی وام و تسهیلات مالی پرداخت می کنند، چنانچه وام گیرندگان فوت نمایند خانواده آن ها در بسیاری از موارد قادر به پرداخت اقساط وام نخواهند بود و بانک می بایست از وثیقه ارائه شده نسبت به وصول طلب خود استفاده نمایند. لذا فرد وام گیرنده می تواند با پرداخت حق بیمه ای ناچیز وام خود را بیمه نماید تا در صورت فوت وی در طول مدت پرداخت اقساط وام، خانواده وی با مشکل بازپرداخت اقساط باقیمانده مواجه نگردند.
- **بیمه تمام عمر:** در این بیمه نامه شرکت متعهد می گردد، در صورت فوت بیمه شده در هر زمان سرمایه فوت مندرج در بیمه نامه را به استفاده کنندگان بپردازد. بیمه گر به ازای دریافت حق بیمه در مدت محدود (۵، ۱۰ یا ۱۵ سال) به طور مادام العمر متعهد می شود در صورت فوت بیمه شده به تعهدات خود عمل نماید. بدین ترتیب، بیمه تمام عمر ابزاری مناسب برای برنامه ریزی مالی بلندمدت و تأمین امنیت اقتصادی بازماندگان به شمار می آید.
- **بیمه عمر و سرمایه گذاری:** نوعی از بیمه های زندگی مختلط است که تلفیقی از پوشش های متنوع بیمه ای و امکان سرمایه گذاری بلندمدت را به بیمه گذاران ارائه می دهد. در این بیمه نامه، بخشی از حق بیمه پرداختی به پوشش بیمه ای عمر اختصاص یافته و بخش دیگر آن در حساب اندوخته سرمایه گذاری بیمه نامه تجمیع و سرمایه گذاری می گردد. این بیمه نامه علاوه بر تأمین امنیت مالی برای بازماندگان در صورت فوت بیمه شده، امکان بهره مندی از سود حاصل از سرمایه گذاری را نیز برای بیمه گذار در بلندمدت فراهم می سازد.
- **بیمه زندگی و بازنشستگی تکمیلی:** نوعی بیمه عمر به شرط حیات است، که به موجب آن بیمه گر با دریافت حق بیمه (به صورت یکجا یا اقساط) متعهد پرداخت بازنشستگی تکمیلی مادام العمر، یا بازنشستگی تکمیلی تا مدت معین می شود.
- **بیمه مستمری آنی:** طرح بیمه مستمری آنی در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با دریافت مجوز از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، در دی ماه سال ۱۳۹۹ رونمایی شد. سن ورود به این طرح حداقل ۳۰ سال می باشد. این بیمه نامه برای افرادی که تمایل به پرداخت حق بیمه در سال های طولانی را ندارند و یا در سنین کودکی و نوجوانی خود فرصت خرید بیمه های مستمری سالانه را از دست داده اند بهترین گزینه است زیرا می توانند کل حق بیمه را به صورت یکجا پرداخت و از سال بعد مستمری دریافت کنند.

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

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

- **بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری طلا:**

- بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری طلا یک طرح منحصربه‌فرد و نسلی جدید از بیمه‌های زندگی و سرمایه‌گذاری است و هدف از طراحی آن، جلوگیری از کاهش ارزش اندوخته و پوشش‌های بیمه‌نامه زندگی در گذر زمان و شرایط تورمی است. این طرح با بهره‌گیری از ابزارهای سرمایه‌گذاری طلا، تعهدات بیمه‌ای را بر مبنای ارزش روز طلا در هنگام وقوع خسارت، بازخريد و سررسيد بیمه‌نامه ایفا می‌کند. در هنگام صدور این بیمه‌نامه، حق بیمه دریافتی از بیمه‌گذار متناسب با ارزش گواهی سپرده شمش طلای بورس کالای ایران (طلای ۲۴ عیار) در نظر گرفته می‌شود و معادل ریالی آن از بیمه‌گذار دریافت می‌شود بنابراین در هنگام محاسبه سرمایه پوشش‌های تکمیلی، بازخريد، برداشت از اندوخته و سایر موارد، تعهدات شرکت بیمه زندگی خاورمیانه، متناسب با ارزش گواهی سپرده شمش طلای بورس کالای ایران (طلای ۲۴ عیار) بوده و معادل آن معادل ریالی آن به بیمه‌گذار/بیمه‌شده و یا ذینفع/ذینفعان پرداخت می‌شود، این نوع بیمه محصولی نوآورانه است که هم امنیت مالی و هم فرصت رشد سرمایه را برای مشتریان فراهم می‌کند.

- **بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری نقره:**

- بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری نقره با کسب مجوز از بیمه مرکزی ج.ا.ا، در مهر ماه ۱۴۰۴ رونمایی شد. این محصول، راهکاری نوین برای حفظ ارزش مالی و ارتقاء امنیت آینده است. این طرح با تکیه بر ارزش نقره، سرمایه بیمه‌گذار را در طول زمان در شرایط تورمی تثبیت می‌کند. در این بیمه‌نامه کلیه تعهدات بیمه‌ای (اندوخته بیمه‌نامه و پوشش‌ها) متناسب با قیمت روز نقره (گواهی سپرده شمش نقره بورس کالای ایران) محاسبه می‌شود و در هنگام وقوع خسارت، بازخريد یا پایان قرارداد نیز بر اساس معادل ریالی ارزش روز گواهی سپرده شمش نقره بورس کالای ایران پرداخت می‌گردد، یکی از تفاوت‌های مهم نقره با طلا، قیمت پایین‌تر آن است. این موضوع باعث می‌شود افرادی که توانایی خرید طلا یا سرمایه‌گذاری‌های بزرگ را ندارند، بتوانند با مبالغ کوچک وارد بازار نقره شوند. به همین دلیل، نقره جایگاهی ویژه در میان فلزات گران‌بها دارد؛ زیرا سرمایه‌گذاری در آن نه تنها سودآور، بلکه برای تمامی طبقات جامعه قابل دستیابی است.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

- **بیمه مستمری کانتر:** کانتر به عنوان یکی از محصولات نوآورانه شرکت، با تمرکز بر شفافیت، نقدشوندگی بالا و بازدهی رقابتی (سود علی الحساب ۳۴٪)، به عنوان یکی از ابزارهای سرمایه گذاری ارائه شده در سبد محصولات شرکت معرفی شده است. ساختار بدون کسورات، محاسبه سود به صورت لحظه ای و امکان تبدیل اندوخته به مستمری مادام العمر، باعث افزایش استقبال بیمه گذاران و شبکه فروش شده است. این محصول با بهره گیری از بسترهای دیجیتال و فرآیندهای ساده صدور، نقش مؤثری در توسعه پرتفوی شرکت ایفا می کند.
- **بیمه کانتر پلاس:** محصولی است که مرز میان سرمایه گذاری و پوشش های بیمه ای را به شکلی هوشمندانه بازآفرینی می کند و این امکان را فراهم می سازد تا با سرمایه ای اولیه، اندوخته ای پویا و روبه رشد در کنار امنیت مالی بلندمدت ایجاد شود. این طرح با ارائه سود روزشمار و مشارکت در منافع، پوشش فوت قابل توجه، نقدشوندگی سریع، معافیت های مالیاتی و حفظ اصل سرمایه، گزینه ای جذاب برای افرادی است که به دنبال ترکیبی از بازدهی مناسب، انعطاف پذیری مالی و حمایت بیمه ای برای خود و خانواده هستند و در عین حال می توانند در آینده سرمایه خود را به مستمری مادام العمر تبدیل کنند. «کانترپلاس» به عنوان راهکاری نوین، مسیری مطمئن برای رشد دارایی و برنامه ریزی مالی هوشمند در بلندمدت فراهم می آورد.

۷-۱- وضعیت پرداخت های به دولت

ردیف	شرح (مبالغ به میلیون ریال)	دوره دوازده ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۰	۰	-	
۲	بیمه سهم کارفرما	۷۶,۱۱۰	۴۹,۹۰۲	۵۳٪	افزایش نرخ حقوق طبق قانون کار
۳	سهم بیمه مرکزی (عملیات اتکایی اجباری)	۸۹۵,۵۳۶	۷۲۵,۳۸۳	۲۳٪	افزایش فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل
	جمع	۹۷۱,۶۴۶	۷۷۵,۲۸۵		

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

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

- قانون بیمه مصوب ۱۳۱۶
- قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری مصوب ۱۳۵۰
- قانون تأسیس مؤسسات بیمه غیردولتی
- قانون مبارزه با پولشویی مصوب ۱۳۸۶
- قانون مالیات‌های مستقیم
- قانون‌های کار و تأمین اجتماعی
- قانون تجارت مصوب ۱۳۱۱ و اصلاحیه‌های آن
- آیین‌نامه‌های مصوب شورای عالی بیمه
- آیین‌نامه‌ها و بخش‌نامه‌های بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران
- قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران مصوب ۱۳۸۴/۹/۱
- آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های سازمان بورس و اوراق بهادار
- استانداردهای حسابداری ایران
- قانون مالیات بر ارزش افزوده
- مصوبات مجامع عمومی
- اساسنامه شرکت

مهمترین موانع رشد و توسعه بیمه‌های زندگی

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

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

• عوامل فرهنگی، آموزشی و اجتماعی

یکی از اساسی‌ترین موانع رشد بیمه‌های زندگی در کشورهای جهان سوم، عوامل فرهنگی و اجتماعی است. در ایران نیز این مسئله نمود بارزی دارد. وجود نااطمینانی‌ها و بی‌ثباتی‌های اقتصادی و اجتماعی باعث شده که فرهنگ آینده‌نگری و برنامه‌ریزی بلندمدت در جامعه به‌ویژه در میان اقشار متوسط و ضعیف، نسبت به کشورهای توسعه یافته کمتر مورد توجه قرارگیرد. از سوی دیگر، باورهای سنتی مانند تقدیرگرایی و تکیه بیش از حد به عوامل معنوی، موجب کاهش نگرانی افراد نسبت به آینده و کاهش تمایل آن‌ها به استفاده از ابزارهای علمی مدیریت ریسک نظیر بیمه زندگی شده است. در چنین فضایی، بیمه به‌ویژه شکل اختیاری آن، در اولویت تصمیمات مالی خانوارها قرار نمی‌گیرد و اغلب به‌عنوان هزینه‌ای اضافی و غیرضروری تلقی می‌شود. برای برطرف کردن این مانع ریشه‌دار، لازم است تحولی اساسی در نگرش عمومی نسبت به بیمه ایجاد شود. این تحول تنها از مسیر آموزش گسترده، فرهنگ‌سازی هوشمندانه و تبلیغات رسانه‌ای اثربخش میسر است. افزون بر این شرکت‌های بیمه باید در طراحی محصولات خود، به‌گونه‌ای عمل نمایند که این محصولات با باورها، ارزش‌ها و نیازهای فرهنگی مخاطبان هماهنگ و سازگار باشند.

• عوامل اقتصادی و زیرساختی

یکی از مهم‌ترین موانع اقتصادی در مسیر توسعه بیمه‌های زندگی، نرخ بالای تورم و تداوم آن در اقتصاد کشور است. تورم مزمن که سال‌هاست به یکی از ویژگی‌های پایدار اقتصاد ایران تبدیل شده، موجب کاهش ارزش آتی سرمایه‌گذاری‌ها می‌شود و جذابیت ابزارهای بلندمدت مالی از جمله بیمه‌های زندگی را تا حد زیادی کاهش می‌دهد. در چنین شرایطی، افراد تمایل کمتری به بستن قراردادهایی دارند که منافع آن‌ها در آینده و با ارزش واقعی کمتر قابل دریافت است. عامل اقتصادی مهم دیگری که بر رشد بیمه‌های زندگی اثرگذار است، سطح درآمد و قدرت خرید خانوارهاست. طبیعی است که خانوارها در شرایط کاهش درآمد واقعی، ابتدا نیازهای اولیه و اساسی خود را تأمین کرده و هزینه‌کرد برای کالاها و خدمات غیراساسی را محدود می‌کنند، از آنجا که بیمه‌های زندگی معمولاً به عنوان یک کالای غیرفوری و بعضاً لوکس تلقی می‌شوند، در شرایط رکود اقتصادی یا کاهش تولید ناخالص داخلی، تقاضا برای این نوع بیمه‌ها به شدت افت می‌کند. در نتیجه، بهبود وضعیت اقتصادی کشور از طریق کاهش نرخ تورم، افزایش رشد اقتصادی، و ارتقای سطح درآمد خانوارها، می‌تواند بستر مناسبی برای توسعه بیمه‌های زندگی فراهم آورد. علاوه بر این، صنعت بیمه بخشی جدانشدنی از نظام مالی کشور است و رشد آن به توسعه سایر بخش‌های مالی نیز وابسته است.

• عوامل مربوط به نهاد نظارتی و قانون‌گذاری

نقش نهاد ناظر در صنعت بیمه، به‌ویژه بیمه‌های زندگی، نقشی کلیدی و تأثیرگذار است. بیمه مرکزی به عنوان نهاد ناظر و تنظیم‌گر، با تعیین چارچوب‌های نظارتی و اصول احتیاطی، نقش مهمی در جهت‌دهی به عملکرد شرکت‌های بیمه ایفا می‌کند. رعایت این اصول از سوی شرکت‌های بیمه موجب می‌شود انواع ریسک‌های عملیاتی، مالی و بیمه‌ای به‌صورت مؤثر کنترل

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

و مدیریت شوند. در صنعت بیمه‌های زندگی، که ماهیتی بلندمدت و تعهدآور دارد، رعایت اصول نظارتی از اهمیت دوچندانی برخوردار است. نحوه رفتار شرکت‌های بیمه در قبال این نظارت، تفاوت چشم‌گیری در کیفیت عملکرد آن‌ها ایجاد می‌کند. شرکت‌هایی که به الزامات احتیاطی پایبند هستند. در مسیر پایدار و اصولی حرکت می‌کنند، در حالی که عملکرد ضعیف یا غیرمؤثر بیمه مرکزی، یا مماشات در اجرای قوانین، می‌تواند زمینه‌ساز اتخاذ سیاست‌های پرریسک از سوی شرکت‌ها شود، که در نهایت منجر به آسیب به اعتماد عمومی خواهد شد. افزون بر بعد نظارتی، شفافیت و جامعیت قانون‌گذاری نیز نقشی تعیین‌کننده دارد. در فضایی که آگاهی عمومی نسبت به بیمه‌های زندگی محدود است، این پراکندگی ارائه خدمات باعث سردرگمی بیمه‌گذاران و دشوار شدن مقایسه میان محصولات می‌شود. نتیجه این وضعیت، کاهش اعتماد، ابهام در انتخاب، و در نهایت افت استقبال از این نوع بیمه‌ها خواهد بود. بنابراین، اصلاح و به‌روزرسانی قوانین بیمه‌ای با تمرکز بر شفافیت، جامعیت، و انطباق با استانداردهای موجود، در کنار نظارت کارآمد، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر برای توسعه پایدار بیمه‌های زندگی در کشور است.

• عوامل مربوط به عملکرد شرکت‌های بیمه

یکی از چالش‌های کلیدی صنعت بیمه زندگی در ایران، فقدان شبکه فروش تخصصی و عرضه غیرحرفه‌ای محصولات است. در حالی که در شرکت‌های موفق بیمه‌ای در سطح بین‌المللی، بخش قابل توجهی از بودجه به آموزش تخصصی فروش و ارتقای مهارت‌های ارتباط مؤثر با مشتری اختصاص می‌یابد، در ایران نبود نگرش حرفه‌ای به بازاریابی و عدم بهره‌گیری از ابزارهای نوین جذب مشتری، از معضلات رایج محسوب می‌شوند. موفقیت در بازار رقابتی امروز وابسته به شناخت دقیق و علمی از نیازهای مشتریان است. این شناخت از مسیرهایی چون داده‌کاوی، تحلیل رقبا، ساختاردهی به شبکه فروش، تبلیغات هدفمند و مؤثر، ساده‌سازی و به‌روزرسانی محصولات، تجاری‌سازی به‌موقع و استفاده از روش‌های نوین بازاریابی مانند بازاریابی دیجیتال و هوش مصنوعی به دست می‌آید. در غیاب این رویکردها، شرکت‌های بیمه در ایجاد مزیت رقابتی و جذب اعتماد بازار دچار ضعف می‌شوند. از سوی دیگر، فعالیت اثربخش در حوزه بیمه‌های زندگی مستلزم تسلط بر دانش تخصصی و به‌کارگیری تجربیات علمی در بخش‌های کلیدی نظیر ارزیابی ریسک، مدیریت منابع مالی، تحلیل اقتصادی، و طراحی محصولات است. در حال حاضر، کمبود واحدهای تحقیق و توسعه (R&D) در بسیاری از شرکت‌های بیمه کشور، موجب شده تصمیم‌گیری‌ها به‌صورت شهودی و سنتی انجام شود، نه بر مبنای تحلیل داده و شبیه‌سازی دقیق آینده (دانش بنیان). عدم تنوع در پوشش‌ها و محصولات بیمه زندگی نیز یکی دیگر از چالش‌های جدی این صنعت است. موفقیت شرکت‌های پیشرو در دنیا، تا حد زیادی به توانایی آن‌ها در نوآوری و طراحی محصولات متناسب با نیازهای متنوع مشتریان بازمی‌گردد. طبقه‌بندی دقیق مشتریان و ارائه خدمات متناسب با شرایط سنی، درآمدی، شغلی و ریسک‌پذیری هر گروه، می‌تواند زمینه‌ساز افزایش رضایت و اعتماد بیمه‌گذاران شود. در نهایت، تورم بالا در اقتصاد ایران به عنوان یک ریسک اساسی باید در طراحی محصولات بیمه زندگی لحاظ شود. شرکت‌های بیمه باید بتوانند با ارائه راهکارهای سرمایه‌گذاری هوشمند، ارزش واقعی دارایی بیمه‌گذار را در بلندمدت حفظ کنند.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۹-۱- وضعیت رقابت

در حال حاضر، ۴۱ شرکت بیمه دارای مجوز فعالیت از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در صنعت بیمه کشور فعال هستند که از این میان، تنها پنج شرکت به صورت تخصصی و صرفاً در رشته بیمه‌های زندگی فعالیت می‌کنند. در این میان، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه به عنوان نخستین شرکت تخصصی بیمه زندگی و مستمری کشور، فعالیت خود را با رویکردی نوآورانه و با هدف تمرکز بر توسعه این رشته از بیمه آغاز کرده است. این شرکت از ابتدای تأسیس، با همسویی کامل با سند اهداف و اقدامات راهبردی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در زمینه توسعه بیمه‌های زندگی، همواره بر طراحی و ارائه محصولات متنوع و متناسب با نیازهای واقعی مشتریان تمرکز داشته و در این مسیر، نقش پیشرو ایفا کرده است. براساس آمار رسمی منتشر شده از سوی بیمه مرکزی در ۱۱ ماه نخست سال ۱۴۰۴ سهم بازار فروش شرکت‌های تخصصی بیمه زندگی در مقایسه با کل سهم بازار در رشته بیمه‌های زندگی در جدول زیر قابل مشاهده می‌باشد.

نام شرکت	سهم بازار فروش (درصد)
شرکت بیمه زندگی کاریزما	۶۰٫۸٪
شرکت بیمه زندگی خاورمیانه	۱٫۴۲٪
شرکت بیمه زندگی آگاه	۰٫۳۳٪
شرکت بیمه زندگی باران	۰٫۱۱٪
شرکت بیمه زندگی هامرز	۰٪
شرکت بیمه زندگی مفید	-
شرکت بیمه زندگی ایساتیس	-

۱۰-۱- اطلاعات بازارگردان شرکت

در سال ۱۴۰۴ شرکت اقدام به انعقاد قرارداد بازارگردانی بر روی سهام شرکت با شرکت هوشمند آبان و شرکت فیروزه پویا نمود.

خلاصه مشخصات و عملکرد بازارگردانان به شرح جدول ذیل می‌باشد :

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

ردیف	عنوان	پارامتر ۱	پارامتر ۲	پارامتر ۳
۱	نام بازارگردان	پاداش پشتیبان پارس	فیروزه پویا	هوشمند آبان
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۱/۰۵	۱۴۰۴/۱۰/۲۲	۱۴۰۴/۱۱/۰۸
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۱۲/۰۴	-	-
۴	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۱۵۹,۹۹۹	۶۵,۵۰۰	۴۲,۰۰۰
۵	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال / تعداد سهم)	.	.	.
۶	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۶۲,۰۶۶	۱۷۶,۶۳۰	۱۴۴,۷۰۳
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	(۲۴۱,۵۸۲)	(۱۱,۷۰۴)	.
۸	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۱۲۴,۰۱۰	(۳۱۹)	.
۹	تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۳۷,۰۷۵,۸۱۵	۳۶,۱۱۸,۶۳۹	۳۱,۵۲۷,۵۵۱
۱۰	تعداد سهام فروخته شده طی دوره	(۷۴,۴۰۱,۵۱۸)	۲,۳۸۸,۳۵۲	.
۱۱	مانده سهام نزد بازارگردان	.	۳۳,۷۳۰,۲۸۷	۳۱,۵۲۷,۵۵۱

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

چشم‌انداز: دستیابی به جایگاه نخست پیشرفته‌ترین شرکت بیمه زندگی و مستمری کشور
بیانیه مأموریت: شرکت بیمه زندگی خاورمیانه برآن است که با ارائه محصولات جدید بیمه‌های زندگی به صورت فراگیر، با استفاده از کارشناسان مجرب، مطابق با استانداردهای بین‌المللی و با کسب حداکثر رضایت مشتریان به چشم‌انداز خود دست یابد.

پایه‌ریزی یک شرکت بیمه در وضعیت اقتصادی حاضر، مستلزم ترسیم چشم‌اندازی صحیح و هدف‌گذاری مناسب است. بررسی‌های به‌عمل آمده و نگاه اجمالی به ارقام و اطلاعات صنعت بیمه به ویژه شاخص‌هایی مانند ضریب نفوذ بیمه، حق بیمه سرانه و علی‌الخصوص وضعیت بیمه‌های زندگی، بیانگر آن است که کشور از استعداد و پتانسیل بالایی برای ارتقاء شاخص‌های مذکور برخوردار می‌باشد. بنابراین بر پایه یک برنامه‌ریزی مناسب و صحیح و با رویکردی پویا و خلاق می‌توان در چارچوب یک شرکت بیمه تخصصی، بصورت مشخص اهداف کلان زیر را محقق نمود:

- ارائه انواع بیمه‌های زندگی با جلب رضایت مشتریان
- ایجاد اطمینان خاطر برای کلیه ذی‌نفعان
- خلاقیت، نوآوری و سوددهی مناسب برای بیمه‌گذاران و سهامداران
- جذب و بکارگیری بهینه سرمایه‌ها

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

- کسب سهم مناسبی از بازار بیمه زندگی کشور

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

۲-۱-۱- برنامه های آتی شرکت

در راستای رویکرد تخصصی شرکت در صنعت بیمه، تمرکز شرکت بر طراحی و توسعه محصولات نوینی است که بر پایه تحلیل های اقتصادی و با هدف پاسخ گویی به نیازهای متنوع بازار هدف، شکل گرفته اند. این محصولات پس از طی فرآیندهای کارشناسی و انطباق با ضوابط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، برای دریافت مجوز عرضه آماده می شوند. از آنجا که موفقیت در فروش و ارائه این محصولات نیازمند درک دقیق از رفتار مشتری، دانش مالی و مهارت های ارتباطی است، توسعه توانمندی های نمایندگان در اولویت برنامه های ما قرار دارد. آموزش های تخصصی، چه به صورت حضوری و چه مجازی، در حال اجراست و شرکت برنامه دارد با بازطراحی محتوای آموزشی و ارائه دوره های پیشرفته و مهارتی، شبکه ای از نمایندگان حرفه ای، توانمند و مشتری محور ایجاد کند.

بر همین اساس، نقشه راه آینده شرکت با تمرکز بر نوآوری، رشد پایدار و افزایش کیفیت خدمات، شامل محورهای زیر است:

- توسعه همکاری های هدفمند با سازمان ها و شرکت های بزرگ به منظور ارائه راهکارهای بیمه ای سازمانی و عقد قراردادهای گروهی
- به روزرسانی و بهینه سازی سبد محصولات فعلی با نگاه به تحولات اقتصادی و نیازهای روز بازار
- طراحی محصولات جدید و متناسب سازی آن ها با ویژگی های بازارهای هدف، همراه با ارزش آفرینی برای مشتری
- گسترش کمی و کیفی شبکه فروش در سطح کشور برای افزایش پوشش و سهم بازار
- فعال سازی ظرفیت های بالقوه کارگزاران حقیقی و حقوقی در صنعت بیمه
- برگزاری رویدادها و برنامه های آموزشی متنوع در سطح ملی برای ارتقای دانش و مهارت شبکه فروش
- بهبود مستمر فرآیندهای فروش و خدمات پس از فروش، با استفاده از فناوری های نوین، بازخورد مشتریان و ارتقای سیستم های ارتباطی
- تمرکز بر فروش هدفمند و باکیفیت به عنوان محور اصلی رشد پایدار
- حرکت به سوی هوشمندسازی فرآیندهای بیمه گری و نظارتی

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

- فرهنگ‌سازی در حوزه بیمه و ارتقای جایگاه برند شرکت در ذهن مخاطبان

۲-۱-۲- اهداف عملیاتی شرکت برای سال ۱۴۰۵

اهداف فروش:

- فروش ۵۰,۰۰۰ میلیارد ریالی تا پایان سال ۱۴۰۵

اهداف توسعه شبکه فروش:

- جذب ۲,۵۰۰ نماینده و بازاریاب جدید تا پایان سال ۱۴۰۵
- بهبود فرایندهای جذب
- ارتقاء سطح علمی شبکه فروش

سیاست‌های شرکت برای دستیابی به اهداف عملیاتی:

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

چالش‌های پیش‌رو برای رسیدن به اهداف عملیاتی:

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

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

با اتکا به چشم‌انداز و مأموریت شرکت و با بهره‌گیری از فرصت‌های موجود در بازار، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه، از طریق بخش‌بندی هوشمند بازار، تعیین بازارهای هدف و تدوین استراتژی‌های فروش، در مسیر توسعه پایدار فروش و بازاریابی گام برمی‌دارد. شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با تحلیل مستمر صنعت بیمه، ارزیابی رقبا و بررسی محصولات موجود در بازار، برنامه‌ای جامع و عملیاتی را در راستای تحقق اهداف بلندمدت به شرح زیر دنبال می‌کند:

۱- طراحی محصولات بر اساس نیاز بازار و مشتری

توسعه بیمه‌نامه‌های زندگی با شرایط منعطف در پرداخت حق بیمه، پوشش‌های اضافی و مزایای سرمایه‌گذاری طراحی و توسعه محصولات ویژه متناسب با نیازهای متنوع تمامی گروه‌های متقاضی

۲- ترکیب نوآوری با فناوری‌های نوین

بهره‌گیری از فناوری‌های دیجیتال برای طراحی محصولات مبتنی بر داده طراحی محصولاتی قابل ارائه از طریق پلتفرم‌های دیجیتال

۳- افزودن پوشش‌های مکمل برای افزایش ارزش و کارایی بیمه‌های زندگی**۴- گسترش سهم بازار از طریق توسعه فروش انفرادی**

توسعه و تقویت حضور نمایندگان در بازارهای هدف

تسهیل فروش بیمه‌نامه‌های زندگی انفرادی در سطح کشور

۵- ارتقاء سطح دانش فنی و مهارتی شبکه فروش

طراحی و اجرای برنامه‌های آموزشی تخصصی با استفاده از روش‌های متنوع آموزشی تمرکز بر مهارت‌های مشاوره، فروش، ارتباط با مشتری و تحلیل نیازهای بیمه‌ای

۶- توسعه بازاریابی محتوایی و آگاهی‌بخشی

تولید و انتشار محتوای آموزشی و اطلاع‌رسانی برای افزایش دانش بیمه‌ای مشتریان آموزش ارائه مشاوره حرفه‌ای به بیمه‌گذاران و نمایندگان بالقوه

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۷- طراحی و اجرای کمپین‌های بازاریابی هدفمند

بهره‌گیری از روش‌های نوین و خلاقانه فروش و بازاریابی
برنامه‌ریزی عملکرد ماهانه شبکه فروش با هدف تحقق پورتفوی هدف‌گذاری شده

۸- تعامل و همکاری با استارت‌آپ‌ها و پلتفرم‌های نوآور

ایجاد ارتباط سازنده با استارت‌آپ‌های فعال در حوزه فناوری‌های بیمه‌ای (InsurTech) برای توسعه کانال‌های فروش

۹- تحلیل بازخورد مشتریان و بهینه‌سازی محصولات

بررسی مداوم نظرات و رفتار مشتریان فعلی به منظور بهبود مستمر خدمات و طراحی محصولات متناسب با نیازهای آنان

۱۰- بهبود ارتباط با مشتریان و تقویت وفاداری

ارتقاء سیستم‌های ارتباط با مشتری به منظور افزایش رضایت، تمدید بیمه‌نامه‌ها و تشویق مشتریان به معرفی شرکت به دیگران

۱۱- تنوع‌بخشی به سبد محصولات سرمایه‌گذاری بیمه‌ای و جذب بازارهای جدید

برنامه‌ریزی برای معرفی و ارائه محصولات سرمایه‌گذاری جدید در سه‌ماهه پایانی سال با هدف توسعه سبد محصولات بیمه‌های زندگی

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

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

- تغییر در طبقه‌بندی سرمایه‌گذاری‌ها از جاری به بلندمدت طبق نظر حسابرس شرکت، شایان ذکر است این تغییر تنها در نحوه نمایش حساب‌های مربوطه بوده و تاثیری در مبالغ درج شده در صورت وضعیت مالی نداشته است.

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

حاکمیت شرکتی:

- ✓ با بروز ناکارآمدی‌ها، تقلب‌های گسترده و بحران‌های مالی در اقتصادهای بزرگ دنیا، سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران به مبحث حاکمیت شرکتی توجه ویژه‌ای کردند و رهنمودها و ضوابطی ارائه دادند که فصل مشترک تمامی آنها تاکید بر پاسخگویی، شفافیت و عدالت برای تحقق منافع و حقوق تمامی ذینفعان است.
- ✓ شرکت بیمه زندگی خاورمیانه نیز در راستای رعایت الزامات دستورالعمل حاکمیت شرکتی مصوب سازمان بورس و اوراق بهادار اقداماتی به شرح ذیل انجام داده است:
- ✓ تشکیل کمیته‌های تخصصی مختلف نظیر حسابرسی، ریسک، جبران خدمات و ...
- ✓ افشا به موقع گزارش‌ها و اطلاعات از جمله صورت‌های مالی سالانه، گزارش تفسیری مدیریت، گزارش فعالیت هیئت مدیره و ... در سامانه کدال و پایگاه اینترنتی شرکت
- ✓ رعایت الزامات دستورالعمل حاکمیت شرکتی در خصوص چگونگی برگزاری مجامع و پرداخت سود سهامداران
- ✓ ایجاد رویه‌های مناسب جهت رعایت حقوق کلیه سهامداران از جمله حضور و اعمال حق رای در مجامع عمومی صاحبان سهام، دسترسی به اطلاعات به موقع و قابل اتکای شرکت، سهیم بودن در منافع شرکت و پرداخت به موقع سود سهامداران
- ✓ تشکیل جلسات هیئت مدیره بصورت ماهیانه

عناوین و شرح وظایف کمیته‌های موضوع دستورالعمل حاکمیت شرکتی:

- کمیته جبران خدمات و انتصابات
- این کمیته با هدف تعیین سیاست‌ها و استراتژی‌های سرمایه‌انسانی، همسوسازی سرمایه‌انسانی با استراتژی‌های شرکت، نظارت بر سیستم پرداخت حقوق و مزایا و همچنین نظارت و کنترل عزل و نصب مدیران شرکت و در مجموع سیاست‌گذاری و نظارت بر کلیه فعالیت‌های مرتبط با سرمایه‌انسانی شرکت تشکیل می‌شود. تعداد جلسات برگزار شده طی دوازده ماهه ۱۴۰۴ سه جلسه بوده است و اعضای این کمیته به شرح ذیل می‌باشند:

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
سید احمد احمدی هاشمی	دکترای مهندسی ساختمان	رئیس کمیته
محمد جواد صدیقی پاشاکی	دکترای علوم اقتصادی	عضو کمیته
نیلوفر آریازاد	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	عضو کمیته
محمد سلیمانی	دکترای حسابداری	دبیر کمیته
یلدا مرادی	کارشناسی ارشد مدیریت توسعه منابع انسانی	عضو و دبیر کمیته

شایان ذکر است جناب آقای حسین سوهانی رئیس اداره حقوقی در جلسات حضور دارند.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

• کمیته حسابرسی و کنترل داخلی

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

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

اعضای این کمیته شامل یک عضو مستقل غیرموظف هیئت مدیره به عنوان رئیس کمیته و دو عضو مستقل دارای تخصص مالی می باشند که توسط هیئت مدیره شرکت انتخاب شده اند. این کمیته طی دوازده ماهه ۱۴۰۴ مجموعاً شش جلسه برگزار کرده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می باشند:

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
محمد جواد صدیقی پاشاکی	دکتری علوم اقتصادی	رئیس و دبیر کمیته
ارسلان اسمعیلی کاکرودی	دکتری حسابداری	عضو کمیته
حسین عمار قارونی	کارشناسی ارشد حسابداری	عضو کمیته

شایان ذکر است سرکار خانم اریازاد مدیرتطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی و جناب آقای حسین سوهانی رئیس اداره حقوقی در جلسات حضور دارند.

• کمیته تطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی

- اهم وظایف این کمیته عبارتند از :
- بررسی وضعیت عملکرد موسسه بیمه از جهت رعایت قوانین و مقررات مربوط به ویژه آیین نامه ها، بخشنامه ها و دستورالعمل های ابلاغی بیمه مرکزی ج.ا.
- ارزیابی عملکرد واحدهای مختلف به ویژه واحدهای صدور و خسارت با هدف رعایت حقوق بیمه شدگان و سایر ذینفعان و تجزیه و تحلیل ریسک انطباق
- ارائه پیشنهاد برای اصلاح چارچوب نحوه بررسی تطبیق مقررات به کمیته تطبیق مقررات
- ارزیابی و تطبیق عملکرد واحدهای صدور بیمه نامه و پرداخت خسارت با هدف رعایت حقوق بیمه گذاران و سایر ذینفعان
- تطبیق عملکرد واحدهای مختلف از جهت حسن اجرای منشور اخلاق حرفه ای مصوب هیئت مدیره

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

- تطبیق عملکرد واحدهای مختلف با قوانین و مقررات مبارزه با پولشویی

تعداد جلسات برگزار شده این کمیته طی دوازده ماهه سال ۱۴۰۴ چهار جلسه می‌باشد. اعضای این کمیته عبارتند از :

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
علیرضا قنبرعباسی	کارشناسی مدیریت بازرگانی	رئیس کمیته
راحله صلاحی نژاد	کارشناسی ارشد علوم محاسبات و برنامه‌ریزی بیمه	عضو
محمد مهدی تربتی	کارشناسی ارشد آمار بیمه	عضو
حسین سوهانی	کارشناسی ارشد حقوق عمومی	عضو
نیلوفر آریازاد	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	عضو و دبیر

• کمیته ریسک

- این کمیته با هدف سیاست‌گذاری و نظارت بر شناسایی ریسک‌های مرتبط با شرکت و صنعت بیمه، اندازه‌گیری، کنترل و پایش ریسک‌ها تشکیل یافته است. مسئولیت این کمیته بررسی و استفاده از ابزارهای مناسب جهت اتخاذ تدابیر لازم برای کاهش ریسک‌ها و زیان‌های احتمالی با تکیه بر تحلیل مستمر متغیرهای مرتبط با فعالیت‌های شرکت، ارزیابی، کنترل و مدیریت آن‌ها در راستای تشخیص حدود قابل پذیرش و عدم پذیرش ریسک‌ها می‌باشد. این کمیته طی دوازده ماه سال ۱۴۰۴ چهار جلسه تشکیل داده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می‌باشند:

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
محمد ابراهیم امین	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	رئیس کمیته
محمد مهدی تربتی	کارشناسی ارشد آمار بیمه	عضو
نیلوفر آریازاد	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	عضو
حسین سوهانی	کارشناسی ارشد حقوق عمومی	عضو
راحله صلاحی نژاد	کارشناسی ارشد علوم محاسبات و برنامه‌ریزی بیمه	عضو و دبیر

• کمیته سرمایه‌گذاری

- این کمیته با هدف بررسی و پیشبرد سیاست‌ها و استراتژی‌های مربوط به سرمایه‌گذاری و تامین منابع مالی در راستای شناسایی بازارهای مالی، ارزیابی توانمندی‌های بازارهای مالی، فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تعیین میزان سرمایه‌گذاری در هریک از آن‌ها تشکیل یافته و مسئولیت تدوین قوانین و مقررات کلی مربوط به حوزه سرمایه‌گذاری

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

را جهت نظارت بر فرآیندهای مربوطه در چارچوب قوانین و مقررات تعیین شده برعهده دارد. این کمیته طی دوازده ماهه سال ۱۴۰۴ چهار جلسه برگزار نموده است و اعضای آن به شرح جدول ذیل می باشند :

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت در کمیته
محمد ابراهیم امین	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	رئیس کمیته
کامیار فراهانی فرد	کارشناسی ارشد مالی بانکداری	عضو کمیته
راحله صلاحی نژاد	کارشناسی ارشد علوم محاسبات و برنامه ریزی بیمه	عضو کمیته
حمید دادپوری	کارشناسی مدیریت دولتی	عضو کمیته
مهدی عبدالعلی زاده	کارشناسی ارشد بازرگانی	عضو کمیته
محمد سلیمانی	دکتری حسابداری	دبیر کمیته

شایان ذکر است سرکار خانم اریازاد مدیریت تطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی و جناب آقای حسین سوهانی رئیس اداره حقوقی در جلسات حضور دارند.

گزارش پایداری شرکتی:

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

حوزه محیط زیست

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

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

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

حوزه مسئولیت اجتماعی

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

کمک های عام المنفعه:

در مجمع سال ۱۴۰۳ تا سقف مبلغ ۲۰,۰۰۰ میلیون ریال بابت کمک های عام المنفعه تصویب شده است و طی سال ۱۴۰۴ در حوزه های مربوطه به مصرف رسیده است. از جمله می توان گفت در راستای مسئولیت اجتماعی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه اقدام به خرید دارو و البسه برای آسایشگاه معلولین امام رضا به مبلغ ۶.۵۰۴ میلیون ریال ، ساخت حمام ، خرید آبگرمکن و بخاری و کمک هزینه درمان خدمات بهزیستی (زندگی) به مبلغ ۲.۰۰۰ میلیون ریال ، تهیه و خرید لباس و مبلغ ۶.۳۱۲ میلیون ریال جهت خرید اقلام برای هزینه عام المنفعه هزینه کرده است.

حوزه اقتصادی

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در ابتدای سال ۱۴۰۴ با هدف دستیابی به فروش ۱۶,۶۰۰ میلیارد ریالی شروع به فعالیت کرده است و با فروش ۲۷,۲۷۴ میلیارد ریالی به عددی بالاتر از اهداف خود دست یافت.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

۳-۱- منابع

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

سرمایه شرکت در ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ مبلغ ۳,۹۰۰,۰۰۰ میلیون ریال، شامل ۳,۹۰۰ میلیون سهم ۱,۰۰۰ ریالی با نام پرداخت شده میباشد. جزئیات تغییرات سرمایه شرکت در سال ۱۴۰۴ به شرح جدول ذیل می باشد:

تاریخ ثبت	مبلغ افزایش سرمایه (میلیون ریال)	مانده پس از تغییرات (میلیون ریال)	محل تامین
۱۴۰۴/۰۲/۳۱	۱,۵۰۰,۰۰۰	۳,۹۰۰,۰۰۰	۱۲۱,۰۰۰ میلیون ریال از محل سود انباشته ۲۹,۰۰۰ میلیون ریال از محل اندوخته سرمایه ای

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

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

عنوان	دوره دوازده ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه سال قبل
درآمد حاصل از حق بیمه	۲۷,۲۷۴,۲۰۰	۱۴,۰۲۴,۵۱۴	٪۹۴
درآمد حاصل از سرمایه گذاریها	۱۵,۹۸۳,۰۲۶	۶,۱۵۸,۱۵۳	٪۱۶۰
خسارت سهم اتکایی	۱,۸۳۶,۷۶۵	۱,۳۱۹,۸۳۵	٪۳۹
درآمد کارمزد منافع	۱۵۸,۳۳۳	۱۸۰,۶۵۵	(٪۱۲)
جمع	۴۵,۲۵۲,۳۲۴	۲۱,۶۸۳,۱۵۷	

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۳-۲- مصارف

۳-۲-۱- مصارف مالی

عنوان	دوره دوازده ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه سال قبل
سپرده های بانکی	۱.۸۸۰.۰۰۰	۱,۵۰۱,۰۰۰	٪۲۵
سرمایه گذاری ها	۲۵.۹۵۸.۷۷۲	۷,۲۵۹,۳۰۷	٪۲۵۸
سود سهام	۵۸۵,۰۰۰	۲۴۰,۰۰۰	٪۱۴۴
خرید دارایی ها ثابت	۱,۰۲۵,۱۸۵	۲۲,۳۵۵	٪۴۴۷۸
جمع	۲۹,۴۴۸,۹۵۷	۹,۰۲۲,۷۰۳	

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

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

عنوان	دوره دوازده ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه سال قبل
خسارت ها	۱۴,۲۲۳,۴۶۲	۷,۳۸۵,۸۸۶	٪۹۳
حق بیمه سهم اتکایی	۱,۸۲۰,۷۳۴	۲,۲۲۵,۸۷۳	(٪۱۸)
سایر هزینه های بیمه ای (کارمزد و هزینه پزشکی)	۲,۰۹۹,۰۰۲	۱,۵۰۷,۸۰۰	٪۳۹
هزینه های عمومی و اداری	۱,۳۶۸,۱۲۶	۸۷۳,۴۱۸	٪۵۷
جمع	۱۹,۵۱۱,۳۲۴	۱۱,۹۹۲,۹۷۷	

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

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

- ریسک نوسانات: نوسانات نرخ مرگ و میر تابع یک مقدار ثابت قابل انتظار است.
- ریسک روند: این ریسک برای تخمین اشتباه نرخ مرگ و میر انتظاری است.
- ریسک فاجعه آمیز: ریسک حوادثی که موجب تشدید مرگ و میر می شود مانند بیماری های واگیردار و زلزله.

بجز ریسک صدور، اهم سایر ریسک های شرکت بیمه عمر عبارتند از:

- ۱- ریسک نوسانات نرخ بهره: شرکت های بیمه باید حق بیمه های دریافتی را در بازارهای مختلف سرمایه گذاری کنند. این بازارها شامل بازارهای سرمایه گذاری مانند بانک، بورس، اوراق قرضه، مسکن و طلا می باشند. برای شرکت بیمه زندگی بسیار مهم است که بتواند میزان دارایی و بدهی خود را در سال های مختلف تطابق دهد.
- ۲- ریسک صنعت: ریسک صنعت ناشی از تغییر و اصلاح نظام تعرفه هاست که توسط بیمه مرکزی صورت می گیرد. همچنین نرخ شکنی هایی که توسط شرکت های رقیب صورت می گیرد، مشکلاتی را برای وجود نرخ های نظام مند به وجود آورده و شرایط رقابتی را سخت می کند.
- ۳- ریسک تجاری: ریسک تجاری ناشی از تغییرات در سوددهی و عملکرد مالی شرکت است که می تواند به کاهش ارزش سرمایه یا کاهش بازده سالانه منجر شود. این تغییرات به ویژه در پی نوسانات در شرایط اقتصادی، رقابتی یا تغییرات در سیاست های داخلی و خارجی ایجاد می شوند. در نتیجه، شرکت ممکن است در دستیابی به اهداف مالی خود با چالش های جدی روبه رو گردد و نتواند در رقابت با سایر شرکت ها از نظر بهره وری و سودآوری به طور مستمر عمل کند. این امر موجب کاهش توان رقابتی و در نهایت عدم ثبات سودآوری شرکت در میان مدت و بلندمدت خواهد شد.
- ۴- ریسک محصول: ریسک محصول ناشی از تنوع ساختاری محصولات بیمه ای و ویژگی های جمعیتی و رفتاری مشتریان هدف است. با توجه به ماهیت متفاوت محصولات بیمه ای ضروری است شرکت های بیمه زندگی، ترکیب متوازی از این محصولات را در سبد خدمات خود ایجاد نمایند. عدم توازن در پرتفوی محصولات می تواند موجب ناپایداری در جریان نقدی، افزایش تعهدات آتی و کاهش توان پاسخ گویی به نیازهای متغیر بازار گردد. از این رو، طراحی بهینه سبد

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

محصولات با درنظر گرفتن ظرفیت پذیرش ریسک شرکت، ویژگی‌های بازار هدف و تحلیل دقیق نیازهای بیمه‌گذاران از اهمیت بسزایی برخوردار است.

ریسک اعتباری: ریسک اعتباری به خطر ناشی از تاخیر بیمه‌گذاران در پرداخت حق بیمه‌های مقرر اطلاق می‌شود. این ریسک می‌تواند موجب کاهش جریان نقدی ورودی شرکت و بروز اختلال در برنامه‌ریزی‌های مالی گردد. شناسایی و ارزیابی دقیق ریسک اعتباری مشتریان، به‌ویژه در بیمه‌نامه‌های بلندمدت و مستمر، از اهمیت بالایی برخوردار است. شرکت‌های بیمه می‌بایست با استفاده از ابزارهای ارزیابی مالی، سوابق پرداخت و تحلیل رفتار مشتری، تمهیدات لازم را برای کنترل و کاهش این ریسک در فرآیندهای فروش و پورتهوی خود اتخاذ نمایند.

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

به طور کلی، عواملی که اثر مثبت بر تحقق چشم‌انداز شرکت داشته و دستیابی به آن‌ها تحت کنترل شرکت می‌باشد به عنوان نقاط قوت شناخته می‌شود. عواملی که اثر منفی بر تحقق چشم‌انداز شرکت داشته و دستیابی به آن‌ها تحت کنترل شرکت می‌باشد به عنوان نقاط ضعف شناخته می‌شود. عواملی که اثر مثبت بر تحقق چشم‌انداز شرکت داشته و دستیابی به آن‌ها تحت کنترل شرکت نمی‌باشد به عنوان فرصت‌ها شناخته می‌شود و در نهایت عواملی که اثر منفی بر تحقق چشم‌انداز شرکت داشته و دستیابی به آن‌ها تحت کنترل شرکت نمی‌باشد به عنوان تهدیدات شناخته می‌شود. در جدول صفحه بعد، ماتریس SWOT تحلیلی شرکت که به ارزیابی موارد بالا می‌پردازد، آورده می‌شود.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

ماتریس SWOT تحلیلی شرکت

نقاط قوت	نقاط ضعف
S۱: کوچک بودن و چابکی سازمان	W۱: ضرورت توسعه مستمر مهارت‌های تخصصی نیروی انسانی در حوزه‌های کلیدی
S۲: زیرساخت قوی واحد IT	W۲: کم‌تجربگی بخشی از شبکه فروش در حوزه بیمه‌های زندگی
S۳: بهره گرفتن از دانش مدیریت ریسک در سرمایه‌گذاری	W۳: پایین بودن میزان تبلیغات تجاری و اینترنتی
S۴: پرداخت به موقع خسارت به بیمه‌شدگان و ایجاد رضایت در بازار	W۴: محدودیت در ابعاد فیزیکی ساختمان شرکت
S۵: ارائه خدمات به شبکه فروش و حمایت از نمایندگان	W۵: نیاز به تقویت جایگاه برند در ذهن مشتریان بازار هدف
S۶: متنوع بودن سبد محصولات بیمه‌های زندگی	W۶: نیاز به تمرکز بیشتر بر آینده‌پژوهی بازار
	W۷: عدم استقرار سامانه CRM در سازمان
فرصت‌ها	تهدیدات
O۱: تعداد محدود شرکت‌های تخصصی در حوزه بیمه زندگی	T۱: محصولات سایر رقبا
O۲: بالا رفتن ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی با استفاده از فضای دیجیتال	T۲: رکود اقتصادی و پایین بودن سطح درآمد جامعه
O۳: توسعه بیمه‌های مستمری و بازنشستگی به عنوان پاسخ به چالش‌های جمعیتی	T۳: تغییرات در مقررات و قوانین بیمه
O۴: افزایش نقدینگی	T۴: شرایط تورمی و عدم ثبات اقتصادی
O۵: ناکافی بودن سیستم تأمین اجتماعی کشور علیرغم گستردگی آن	T۵: عدم وجود زیرساخت‌ها و بستر مناسب برای فعالیت شرکت‌های بیمه تخصصی
O۶: رشد جمعیت تحصیل کرده و افزایش حضور نیروهای جوان علاقه‌مند به حوزه بیمه	T۶: کمبود نیروهای متخصص در صنعت بیمه
O۷: افزایش فرهنگ بیمه عمر در کشور	

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۴-۳- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

معاملات انجام شده با اشخاص وابسته طی دوره جاری شامل فروش بیمه عمر و حوادث گروهی به بانک خاورمیانه (سهامدار عمده شرکت)، فروش بیمه عمر و سرمایه گذاری به رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت میباشد.

۴۸- معاملات با اشخاص وابسته و مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت:

۴۸-۱- معاملات انجام شده با اشخاص وابسته و مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت طی سال مورد گزارش: (مبالغ به میلیون ریال)

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	حق بیمه	خسارت پرداختی (پرداخت از اندوخته)	اعتبار دریافتی	کارمزد پرداختی	سود سپرده
سهامدار دارای نفوذ قابل ملاحظه	بانک خاورمیانه (سهامی عام)	سهامدار	-	۱۷,۴۱۴	-	-	-	۴۳۱,۲۵۲
	جمع			۱۷,۴۱۴	-	-	-	۴۳۱,۲۵۲
مدیران اصلی واحد تجاری / واحد تجاری اصلی آن	محمد ابراهیم امین	رئیس هیات مدیره	✓	۵۹,۴۱۲	۴۹,۴۵۰	-	-	-
	مهدی نوروزی	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل	✓	۴۰,۸۲۷	۵۸,۸۴۰	-	-	-
	محمدجواد صدیقی پاشاکی	عضو هیئت مدیره	✓	۳,۶۰۰	۸۱۶	-	-	-
	جمع			۱۰۳,۸۳۹	۱۰۹,۱۰۶	-	-	-
	کامیار فراهانی فرد	سهامدار	-	۲,۰۰۵	-	-	-	-
سایر اشخاص وابسته	کارگزاری بانک خاورمیانه (سهامی خاص)	سهامدار مشترک و عضو هیئت مدیره مشترک	✓	-	-	۳۵۰,۲۷۱	۲۸,۴۶۸	-
	جمع			۲,۰۰۵	-	۳۵۰,۲۷۱	۲۸,۴۶۸	-
	جمع کل			۱۲۳,۲۵۸	۱۰۹,۱۰۶	۳۵۰,۲۷۱	۲۸,۴۶۸	۴۳۱,۲۵۲

۴۸-۱-۱- به استثنای معاملات با آقایان نوروزی و امین که به دلیل عدم شناسایی کارمزد فروش و سایر هزینه‌های بیمه‌گری و اداری در روال عادی عملیات تجاری نیست، سایر معاملات با اشخاص وابسته در روال عادی عملیات تجاری می‌باشد.

۴۸-۱-۲- شرکت تا تاریخ ۱۴۰۴/۰۶/۰۱ دارای عضو هیئت مدیره مشترک با شرکت کارگزاری بانک خاورمیانه بوده است که پس از آن تغییرات در هیئت مدیره شرکت کارگزاری صورت گرفته است.

۴۸-۲- مانده حساب‌های نهایی اشخاص وابسته و مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت به شرح زیر است: (مبالغ به میلیون ریال)

شرح	نام شخص وابسته	مطالبات از بیمه‌گذاران و نمایندگان (یادداشت ۲۰)	سایر دریافتی‌ها (یادداشت ۲۳)	بدهی به بیمه‌گذاران و نمایندگان (یادداشت ۲۸)	سایر پرداختی‌ها (یادداشت ۳۲)	۱۴۰۴/۱۲/۲۹		۱۴۰۳/۱۲/۳۰	
						طلب	بدهی	طلب	بدهی
سهامدار دارای نفوذ قابل ملاحظه	بانک خاورمیانه (سهامی عام)	۸۱۳	۴۸,۴۲۳	-	-	۴۹,۲۳۶	-	۱,۷۷۸	-
مدیران اصلی واحد تجاری / واحد تجاری اصلی آن	محمد ابراهیم امین	-	۱۱,۳۴۲	-	-	۱۱,۳۴۲	-	۲,۹۸۹	-
	مهدی نوروزی	-	۱۴,۹۹۰	۸۵	-	۱۴,۹۹۰	۸۵	۳,۹۴۴	-
سایر اشخاص وابسته	کارگزاری بانک خاورمیانه	-	-	-	۳۵۰,۲۷۱	-	۳۵۰,۲۷۱	۱۲۹,۱۴۵	-
	جمع کل	۸۱۳	۷۴,۷۵۵	۸۵	۳۵۰,۲۷۱	۷۵,۵۶۸	۳۵۰,۳۵۶	۱۳۷,۸۵۶	-

۴۸-۳- هیچگونه هزینه یا ذخیره‌ای در رابطه با مطالبات از اشخاص وابسته در سال‌های ۱۴۰۴ و ۱۴۰۳ شناسایی نشده است.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

در بازه زمانی دوازده ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ دعاوی حقوقی در جریان به شرح جدول ذیل است :

موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی	علیه (له)	مرجع رسیدگی	ارزش ریالی (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره
مطالبه خسارت (مهدی فرجی رکنی)	اردیبهشت ۱۴۰۳	علیه شرکت	شعبه ۲۴ دادگاه عمومی حقوقی شهید بهشتی تهران	۱۱۹۰	در جریان رسیدگی	-
مطالبه خسارت (اردشیر و آتنا پرنه)	خرداد ۱۴۰۴	علیه شرکت	شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اسلام آباد غرب	۴۰۰	مختومه شده	صدور قرار عدم استماع دعوا
مطالبه خسارت (شهریار گراوند)	زمستان ۱۴۰۳	علیه شرکت	شعبه ۹ دادگاه عمومی صلح تهران	۸۷۰	در جریان رسیدگی	-
مطالبه خسارت (اسرا و سهند قلندر نژاد)	اردیبهشت ۱۴۰۴	علیه شرکت	شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان میاندوآب	-	در جریان رسیدگی	-
مطالبه خسارت (رضا قهرمانی)	فروردین ۱۴۰۴	علیه شرکت	هیأت دایری	۱۰۰۰	مختومه شده	محکومیت شرکت به پرداخت مبلغ دویست میلیون ریال
مطالبه خسارت (رها رحمتی نژاد و صیدعباس رحمتی)	فروردین ۱۴۰۴	علیه شرکت	شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان ایلام	-	مختومه شده	صدور قرار عدم استماع دعوا
مطالبه خسارت (هوشنگ پیرمرادی)	خرداد ۱۴۰۴	علیه شرکت	شعبه دوم دادگاه صلح شهرستان کامیاران	۱۰۰۰	مختومه	صدور قرار رد دعاوی خواهان

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۴- نتایج عملیات و چشم اندازها:

۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه سال قبل	۱۴۰۳/۱۲/۳۰	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	اقدام با اهمیت صورت سود و زیان
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	
(۳٪)	۵,۱۰۲,۸۲۶	۴,۹۴۶,۱۵۰	حق بیمه خالص (سهم نگهداری)
۲۰۰٪	۴,۶۸۹,۰۲۱	۱۴,۰۸۵,۷۴۷	درآمد سرمایه گذاری از محل منابع بیمه‌ای
۹۲٪	۹,۹۷۲,۵۰۲	۱۹,۱۹۰,۲۳۰	درآمدهای بیمه‌ای
۱۰۷٪	(۶,۱۳۵,۳۶۶)	(۱۲,۶۹۱,۹۳۸)	خسارت و مزایای پرداختی خالص
۵٪	(۶۴۶,۲۸۱)	(۶۸۱,۰۹۴)	هزینه سهم مشارکت در منافع
۸۹٪	(۸,۲۸۹,۲۵۱)	(۱۵,۶۴۴,۸۷۹)	هزینه‌های بیمه‌ای
۱۱۱٪	۱,۶۸۳,۲۵۱	۳,۵۴۵,۳۵۱	سود (زیان) ناخالص فعالیت‌های بیمه‌ای
۵۷٪	(۸۷۳,۴۱۸)	(۱,۳۶۸,۱۲۶)	هزینه‌های اداری و عمومی
۵۵٪	۲,۲۷۵,۹۵۸	۴,۰۴۲,۷۰۵	سود (زیان) عملیاتی
۷۷٪	۲,۳۰۱,۵۷۹	۴,۰۶۳,۰۰۵	سود (زیان) خالص
۸٪	۹۷۶	۱,۰۵۶	سود (زیان) پایه هر سهم - ریال

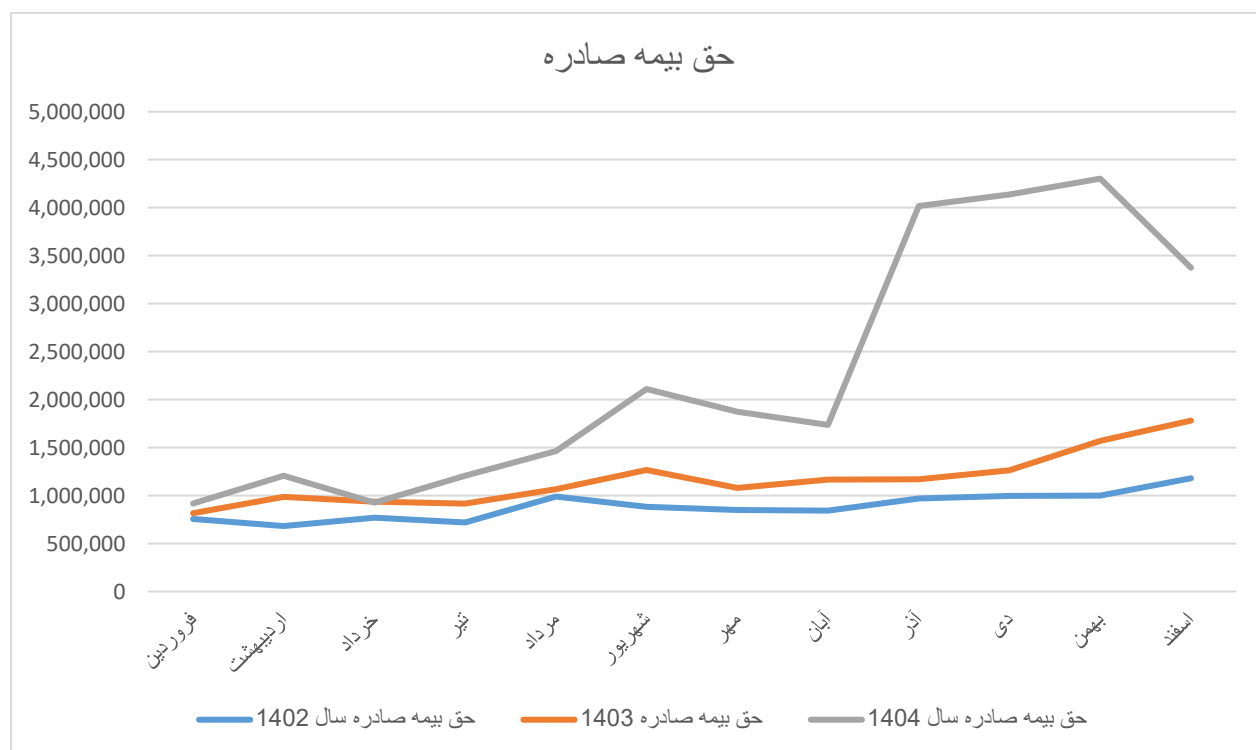
گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

روند فروش شرکت

روند حق بیمه‌های صادره در ماه‌های مختلف سال‌های ۱۴۰۲، ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ به شرح ذیل می‌باشد:

ماه	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	دی	بهمن	اسفند
حق بیمه صادره سال ۱۴۰۲	۷۵۷,۴۹۰	۶۸۲,۴۷۰	۷۷۱,۱۹۱	۷۱۸,۸۴۱	۹۸۹,۸۳۳	۸۸۲,۹۴۵	۸۵۰,۱۰۲	۸۴۲,۴۸۰	۹۶۹,۷۷۶	۹۹۵,۶۹۸	۹۹۹,۸۱۹	۱,۱۸۰,۴۰۵
حق بیمه صادره سال ۱۴۰۳	۸۱۶,۲۵۸	۹۸۷,۳۱۰	۹۳۷,۵۲۱	۹۱۷,۳۸۲	۱,۰۶۷,۴۴۹	۱,۲۶۶,۳۶۴	۱,۰۸۰,۸۳۱	۱,۱۶۶,۸۴۷	۱,۱۶۸,۳۱۰	۱,۲۶۴,۱۸۶	۱,۵۷۰,۶۸۴	۱,۷۸۱,۳۷۳
حق بیمه صادره سال ۱۴۰۴	۹۱۷,۰۹۹	۱,۲۰۱,۱۳۸	۹۲,۷۱۶	۱,۲۰۶,۴۳۸	۱,۴۵۹,۷۷۵	۲,۱۱۰,۱۳۶	۱,۸۷۵,۰۱۹	۱,۷۳۵,۷۴۳	۴,۰۱۶,۶۷۲	۴,۱۳۸,۰۴۴	۴,۳۰۳,۹۷۲	۳,۳۷۴,۷۱۸



گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

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

جزئیات حداکثر سود قابل تقسیم بر اساس صورتهای مالی حسابرسی شده سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ در جدول ذیل نمایش داده شده است:

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰
سود خالص	۴,۰۶۳,۰۰۵	۲,۳۰۱,۵۷۹
سود انباشته در ابتدای سال	۳,۱۷۵,۱۶۰	۱,۴۵۸,۸۱۸
انتقال از سایر اقلام حقوق مالکانه به سود انباشته	-	-
افزایش سرمایه از محل سود انباشته در سال ۱۴۰۴	(۱,۲۱۰,۰۰۰)	-
سود قابل تخصیص	۶,۰۲۸,۱۶۵	۳,۷۶۰,۳۹۷
تخصیص سود:		
افزایش سرمایه	-	-
اندوخته قانونی	(۱۵۰,۰۰۰)	(۴۲,۲۲۱)
اندوخته سرمایه ای	(۴۰۶,۳۰۰)	(۳۰۳,۰۱۶)
سود سهام مصوب سال قبل	(۵۸۵,۰۰۰)	(۲۴۰,۰۰۰)
حداکثر سود قابل تقسیم	۴,۸۸۶,۸۶۵	۳,۱۷۵,۱۶۰
پیشنهاد تقسیم سود کل	۲,۰۳۱,۵۰۲	۲۴۰,۰۰۰
پیشنهاد تقسیم سود هر سهم (ریال)	۵۲۱	۱۰۰

همچنین پرداختی‌های سجامی طبق اعلام به سهامداران در تاریخ ۱۱ شهریور ماه انجام گردیده است. ضمناً افرادی که موفق به ثبت نام در سجام نشده بودند، سود تعلق یافته در تاریخ ۱۵ آبان ماه به حساب‌های اعلامی ایشان در پورتال شرکت، واریز گردید. جزئیات پرداخت سود سهام مصوب مجمع سال ۱۴۰۳ مطابق با جدول زیر می باشد:

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

شرح	مبلغ (میلیون ریال)
سود سهام مصوب مجمع ۱۴۰۳	۵۸۵,۰۰۰
پرداختی توسط سجام	۵۷۲,۰۴۵
پرداختی غیر سجامی	۱۲,۱۷۶
جمع کل پرداختی	۵۸۴,۲۲۱
مانده قابل پرداخت	۷۷۹
مبلغ پرداختی به حقیقی	۱۹۷,۳۳۴
مبلغ پرداختی به حقوقی	۳۸۶,۸۷۸

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

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰			سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹			نام شرکت
درآمد سرمایه گذاری (میلیون ریال)	بهای تمام شده (میلیون ریال)	درصد مالکیت	درآمد سرمایه گذاری (میلیون ریال)	بهای تمام شده (میلیون ریال)	درصد مالکیت	
۴۱,۶۱۹	۳۹۴,۹۱۵		۳۰,۸۵۲	۲۶۸,۶۹۷		فولاد مبارکه اصفهان
۲۴,۴۲۱	۳۷۲,۷۹۶		۳۱,۴۶۸	۲۹۳,۹۱۵		ملی صنایع مس ایران
۵,۸۲۳	۳۵۰,۶۳۴		۱۴,۷۱۵	۲۳۹,۲۹۱		بانک ملت
۴۰,۸۸۵	۲۲۷,۴۰۹		۳۳,۴۶۴	۲۱۹,۳۳۱		سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی کشوری
۱۲,۰۰۰	۷۸,۵۸۰		۱۸,۴۰۰	۹۸,۷۳۸		نفت سپاهان
۱۱,۱۰۰	۰		۰	۰		بانک خاورمیانه
۱,۳۸۷	۷۴,۳۰۸		۵,۷۳۲	۷۸,۵۵۶		صنایع شیمیایی کیمیاگران امروز
۰	۱۳,۷۴۵		۰	۰		پتروشیمی زاگرس
۱,۳۲۰	۱۲۰,۹۸۵		۴,۱۳۲	۱۶۴,۹۵۷		بورس کالای ایران
۳۳,۰۷۲	۳۰۷,۸۷۴		۲۰,۴۲۰	۳۰۷,۸۷۴		بین المللی توسعه صنایع و معادن غدیر
۶,۰۰۱	۸۹,۳۶۵		۱۳,۵۰۳	۹۸,۵۲۷		پدیده شیمی قرن
۱۲,۵۴۰	۰		۰	۰		کربن ایران
۱,۱۰۹	۰		۰	۰		سیمان شاهرود

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰			سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹			نام شرکت
درآمد سرمایه گذاری (میلیون ریال)	بهای تمام شده (میلیون ریال)	درصد مالکیت	درآمد سرمایه گذاری (میلیون ریال)	بهای تمام شده (میلیون ریال)	درصد مالکیت	
۰	۰		۰	۱,۸۳۹		شرکت ایرانی تولید اتومبیل (سایپا)
۱۸,۷۴۷	۱۵۴,۳۹۱		۱۸,۲۹۰	۰		داروسازی اکسیر
۳,۸۰۰	۶۰,۲۲۲		۳,۰۰۰	۰		کالسیمین
۱,۸۰۱	۳۹,۱۴۳		۰	۰		صنعتی و معدنی کیمیای زنجان گستران
۱۸,۵۴۱	۰		۴,۴۲۰	۰		سایر شرکت های پذیرفته شده در بورس
۲,۷۶۵	۰		۰	۰		پتروشیمی غدیر
۱۷,۲۵۴	۱۱۲,۳۹۰		۳۰,۷۵۷	۱۱۵,۹۹۵		مس شهید باهنر
۳۳,۱۰۷	۱۷۶,۷۹۳		۳۷,۲۶۸	۱۷۱,۷۰۴		سیمان فارس و خوزستان
۹۵,۰۰۰	۳۴۴,۸۱۳		۰	۲۵۵,۰۹۶		سرمایه گذاری سپه
۶,۵۷۲	۰		۰	۰		پتروشیمی شیراز
۳۱,۵۵۳	۲۱۱,۳۸۹		۱۹,۶۸۹	۲۰۱,۳۳۹		پالایش نفت بندرعباس
۱۴,۲۵۰	۰		۰	۰		سرمایه گذاری صدر تامین
۰	۰		۰	۰		فولاد کاوه جنوب کیش
۸,۱۹۲	۰		۰	۰		پتروشیمی جم
۲۲,۱۷۷	۱۷۷,۳۵۱		۲۰,۲۷۲	۱۳۲,۲۸۳		توسعه معدنی و صنعتی صبا نور
۷۷,۴۶۱	۲۷۸,۸۸۹		۶۰,۰۰۱	۲۹۹,۳۳۴		سرمایه گذاری غدیر
۰	۱۳۳,۶۵۱		۰	۱۳,۴۲۶		ذوب آهن اصفهان
۲۵,۶۳۴	۱۲۵,۹۶۰		۴۴,۶۴۴	۱۳۴,۰۷۱		سیمان سپاهان
۰	۲۹,۲۷۶		۰	۳۹۴		ایران خودرو
۰	۰		۱,۵۴۹	۰		بانک تجارت
۰	۴۲۴,۸۶۷		۲۹,۶۸۰	۱۶۳,۵۸۸		سرمایه گذاری تامین اجتماعی
۰	۰		۱۱,۹۸۲	۱۳۸,۱۹۸		پالایش نفت تبریز
۰	۰		۳,۷۷۲	۰		بانک صادرات ایران
۰	۰		۷,۸۱۵	۱۳۷,۱۸۰		دارویی و نهاده های زاگرس دارو پارسیان
۰	۰		۴۶۷	۰		پیشگامان فن آوری و دانش آرامیس
۰	۰		۲۹,۳۸۱	۲۳۵,۹۶۴		گسترش نفت و گاز پارسیان
۰	۰		۱۴۱,۵۱۰	۱۳۹,۷۶۸		سرمایه گذاری سپه
۵۶۸,۱۳۱	۴,۲۹۹,۷۴۶		۶۳۷,۱۸۳	۳,۹۱۰,۰۶۵		جمع

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

واحد سرمایه‌گذاری شرکت بیمه زندگی خاورمیانه، بر مبنای چارچوب‌های مقرر در آیین‌نامه شماره ۱۰۴ سرمایه‌گذاری مؤسسات بیمه ابلاغی از سوی شورای عالی بیمه و بیمه مرکزی ج.ا.ایران، اقدام به سرمایه‌گذاری در گروه‌های مختلف دارایی می‌کند تا به این وسیله بتواند در راستای منافع بیمه‌گذاران و سهامداران، عمل کند. واحد سرمایه‌گذاری شرکت تلاش دارد با رصد پیوسته بازارهای مختلف داخلی و شرایط کلان اقتصادی کشور و روندهای حاکم بر بازارهای جهانی، ضمن تحلیل صنایع و شرکت‌های حاضر در بازار سرمایه، لیست کاملی از گزینه‌هایی که برای سرمایه‌گذاری مدنظر کمیته سرمایه‌گذاری هستند را در اختیار داشته باشد تا در زمان مناسب، نسبت به تخصیص بهینه منابع به دارایی‌های مدنظر مبادرت ورزد.

استراتژی اصلی شرکت، در بازار سرمایه، سرمایه‌گذاری در شرکت‌های بنیادی و دلار محور با سود تقسیمی مناسب می‌باشد. ضمن اینکه به موازات توجه به بازار سرمایه، شرکت به دنبال سرمایه‌گذاری در پربازده‌ترین اوراق مشارکت، سپرده‌های بانکی و صندوق‌های سهامی، طلا و درآمد ثابت جهت کاهش ریسک‌های پورتنوی سرمایه‌گذاری خود می‌باشد. همچنین، با توجه به قابلیت‌های بازار اختیار معامله، شرکت شروع به سرمایه‌گذاری در این کلاس از دارایی‌ها نموده است.

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

۵-۱- شاخص‌ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی:

نسبت‌های مالی	روش محاسبه	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	۱۴۰۳/۱۲/۳۰
نسبت جاری	دارایی‌های جاری بدهی‌های جاری	٪۸۲۶	٪۲۱۳۵
نسبت بدهی	جمع بدهی‌ها مجموع دارایی‌ها	٪۸۴	٪۷۸
نسبت مالکانه	حقوق صاحبان سهام کل دارایی‌ها	٪۱۶	٪۲۲
حاشیه سود عملیاتی	سود عملیاتی درآمد حق بیمه	٪۱۴	٪۱۶
حاشیه سود خالص	سود خالص درآمد حق بیمه	٪۱۵	٪۱۶
نسبت درآمد سرمایه‌گذاری‌ها به میانگین سرمایه‌گذاری‌ها	درآمد سرمایه‌گذاری میانگین سرمایه‌گذاری‌ها	٪۴۴	٪۳۴
ضریب خسارت	خسارت واقع شده حق بیمه عاید شده	٪۲۰۸	٪۲۳
بازده حقوق صاحبان سهام	سود خالص قبل از کسر مالیات حقوق صاحبان سهام	٪۵۱	٪۴۴
سرانه پرسنل به حق بیمه (میلیون ریال)	کل حق بیمه صادره تعداد کل پرسنل	۱۱۱,۱۸۱	۲۰۵,۳۵۲
ذخائر فنی به حقوق صاحبان سهام	مجموع ذخائر سهم نگهداری حقوق صاحبان سهام	٪۴۰۰	٪۲۷۷

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی دوازده ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴

۲-۵- عملکرد بخش‌ها یا فعالیت‌ها:

در سال ۱۴۰۴ حق بیمه صادره شرکت بیمه زندگی خاورمیانه ۲۷,۲۷۴,۲۰۰ میلیون ریال بوده است که نسبت به دوره مشابه در سال گذشته ۹۴ درصد رشد داشته است. بیشترین رشد مربوط به استان گلستان با رشد ۲۶۸ درصدی و کمترین رشد مربوط به استان بوشهر با رشد ۲۹ درصد بوده است.

۶- جمع بندی :

حق بیمه صادره شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در سال ۱۴۰۴ حدود ۲۷,۳۰۰ میلیارد ریال بوده است. این عملکرد در بستر ارائه محصولاتی متنوع محقق شده است؛ به نحوی که سبد محصولات شرکت شامل بیمه‌های تمام عمر، زندگی و سرمایه‌گذاری، زندگی و بازنشستگی تکمیلی، مستمری آنی، مستمری معوق و همچنین بیمه‌های زندگی و سرمایه‌گذاری طلا/ نقره، کانتر و کانتر پلاس بوده است که در مبنای محاسبه کلیه تعهدات شرکت بر اساس ارزش لحظه‌ای گواهی سپرده شمش طلای ۲۴ عیار بورس کالای ایران می‌باشد. علاوه بر این، محصول جدید «مستمری کانتر» نیز به‌عنوان یکی از محصولات نوآورانه شرکت، با ساختار ساده و شفاف به سبد محصولات شرکت افزوده شده است.

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

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