



گزارش هیأت مدیره

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

(سهامی عام)

به مجمع عمومی عادی سالانه

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴

فهرست

۱- کلیات.....	۹
۱-۱- گزیده اطلاعات مالی	۹
۲-۱- قوانین و مقررات موثر حاکم بر فعالیت شرکت	۱۰
۳-۱- سرمایه و ترکیب سهامداران	۱۱
۴-۱- ماهیت شرکت و صنعت	۱۳
۵-۱- فرصت‌ها و تهدیدهای پیش روی شرکت	۱۴
۶-۱- ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن	۱۶
۷-۱- نقاط ضعف و قوت داخلی شرکت	۱۷
۸-۱- محصولات اصلی شرکت	۱۸
۹-۱- برنامه‌های آتی شرکت	۲۰
۱۰-۱- تاثیر شرایط اقتصادی جهانی و منطقه‌ای بر شرکت	۲۴
۱۱-۱- اختراعات، علائم تجاری، حق چاپ، پروانه بهره‌برداری، پروانه تولید، گواهینامه‌ها و	۲۴
۱۲-۱- خدمات پس از فروش محصولات	۲۶
۱۳-۱- تعداد کارکنان شرکت	۲۷
۲- اطلاعات مربوط به وضعیت مالی و عملکرد مالی شرکت	۲۹
۱-۲- فهرست زمین و ساختمان	۲۹
۲-۲- دعاوی حقوقی با اهمیت له/علیه شرکت	۳۰
۳-۲- بازار فروش شرکت و جایگاه شرکت در صنعت	۳۰
۴-۲- مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت	۳۲
۱-۴-۲- وضعیت پرداخت‌های به دولت	۳۲
۵-۲- کیفیت سود شرکت	۳۲
۶-۲- نسبت‌های مالی	۳۳
۷-۲- وضعیت معافیت‌های مالیاتی عملکرد شرکت	۳۴
۸-۲- پرداخت سود	۳۴
۳- اطلاعات مربوط به بازار اوراق بهادار شرکت	۳۶
۱-۳- وضعیت معاملات و قیمت سهام	۳۶
۲-۳- امتیاز و رتبه ناشر در بازار سرمایه و صنعت	۳۶
۳-۳- بازارگردانی	۳۷



۴- حاکمیت شرکتی.....	۳۸
۴-۱- نظام راهبری شرکت.....	۳۸
۴-۲- اطلاعات مربوط به کمیته حسابرسی و کنترل داخلی، کمیته انتصابات و جبران خدمات و کمیته ریسک.....	۴۰
۴-۲-۱- اقدامات و تصمیمات کمیته حسابرسی، کمیته انتصابات و کمیته ریسک در سال مالی گذشته.....	۴۱
۴-۳- اصول حاکمیت شرکتی.....	۴۳
۴-۳-۱- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته.....	۴۶
۴-۴- گزارش پایداری شرکتی.....	۴۷
۴-۴-۱- گزارش اقدامات انجام شده در خصوص مسئولیت‌های اجتماعی.....	۴۸
۴-۴-۵- اقدامات انجام شده در خصوص بندهای گزارش حسابرسی و بازرس قانونی در سال گذشته.....	۴۹
۴-۶- تشریح اقدامات صورت گرفته در راستای برنامه عملیاتی و برنامه‌های توسعه آتی شرکت.....	۵۱
۵- اطلاعات تماس با شرکت.....	۵۲



مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام)

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار بدینوسیله گزارش درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود تهیه و به شرح ذیل تقدیم می‌گردد.

این گزارش به عنوان یکی از گزارش‌های سالانه هیئت‌مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت‌های مالی و سایر اطلاعات در دسترس طی سال مالی تا تاریخ این گزارش بوده و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد و برنامه‌های هیأت‌مدیره فراهم می‌آورد.

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیئت‌مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت‌های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می‌توان پیش‌بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده‌کنندگان می‌شود، از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۴۰۵/۰۴/۳۰ به تایید هیئت‌مدیره رسیده است.

ترکیب اعضای هیأت‌مدیره

اعضاء هیئت‌مدیره	سمت	امضاء
محمد ابراهیم امین	رئیس هیئت‌مدیره	
سید احمد احمدی هاشمی	نایب رئیس هیئت‌مدیره	
علی رضا قنبر عباسی	عضو هیئت‌مدیره	
محمد جواد صدیقی باشاکی	عضو هیئت‌مدیره	
مهدی نوروزی	عضو هیئت‌مدیره و مدیر عامل	



پیام رئیس هیأت مدیره

شاید مهم‌ترین بحث در اداره عقلانی یک بنگاه اقتصادی چگونگی برقراری و حفظ تعادل میان منافع ذینفعان بنگاه است.

در شرکت بیمه بازرگانی ذینفعان عمده عبارتند از بیمه‌گذاران، صاحبان سهام، کارکنان و نمایندگان فروش. منافع ایشان چون ظروف مرتبط بهم وابستگی متقابل دارد. مشتریان (بیمه‌گذاران) چنانچه در ایفای تعهدات شرکت (پوشش بیمه‌ای، پرداخت خسارت و مشارکت در منافع مرتبط با ذخایر ریاضی) نقصانی ملاحظه کنند در میان مدت کاهش می‌یابند و خدمات مدنظر را از رقبای شرکت دریافت می‌دارند. کارکنان چنانچه از میزان حقوق، پاداش، اضافه کار و سایر مزایا رضایت حاصل ننمایند بتدریج با تقدم نیروهای کارآمدتر شرکت را ترک می‌گویند و به مهاجرت خارج یا داخل اقدام می‌کنند.

نمایندگان فروش ابتدا به کارمزد، حق جذب، وصول و سپس به لجستیک حمایتی شرکت (سخت افزاری و نرم افزاری و آموزش) توجه دارند و به محض کاستی در هر یک از این مزایا و تسهیلات به شرکت‌های رقیب کوچ فردی و گروهی می‌کنند. و اما سهامداران با تکیه به حضور نمایندگان آنها در هیأت مدیره شرکت ممکن است از برقراری و حفظ این تعادل حساس و شکننده غافل شوند و با اتخاذ سیاست‌ها و روش‌های اجرایی خاص این فرمان را به سوی افزایش منافع خود بچرخانند و به پیامدهای زیر بی‌توجه باشند:

۱- کارکنان متخصص و کارآمد در کوتاه مدت و افراد متوسط در میان مدت خارج می‌شوند.

۲- نمایندگان فروش که عرضه ده‌ها هزار بیمه‌نامه انفرادی با تلاش روزمره و چانه زنی رو در رو با مشتریان در پهنه جغرافیای وسیع کشور به نقدینگی و پرتفوی شرکت و سهم بازار آن کمک می‌کند به تدریج وفاداری و وابستگی سازمانی را با کاهش درآمد به طاق نسیان می‌سپارند و شرکت از حضور فروشندگان توانمند و بازاریابان متبحر خالی می‌شود.

۳- مشتریان با ملاحظه افزایش هزینه‌های بیمه‌گری و دست اندازی به مشارکت در منافع ذخایرشان که تدریجی اتفاق می‌افتد و وابستگی‌ای که بعضا به بازاریابان پیدا می‌کنند (به عنوان مشاور مالی) اعتمادشان را به شرکت بیمه بتدریج از دست می‌دهند و در میان مدت سهم بازار شرکت کاهش می‌یابد.

در این میان بنظر می‌رسد یکی از مهم‌ترین مسئولیت‌ها و وظایف مدیریت اجرایی که در هیأت مدیره هم حضور دارند کمک به توجیه و تبیین این نکات و تلاش در راستای حفظ تعادل کوتاه مدت و بلندمدت در تامین تراز منافع متضاد ذینفعان باشد. تدارک سود بیشتر برای سهامداران چنانچه نتایج فوق الذکر را ببار آورد در مجموع به پایداری، خوشنامی، شفافیت و برند شرکت آسیب می‌رساند و زمانی که چنین حاصلی ببار آورد جبران مافات مقدور نیست. حفظ تعادل در تراز این ظروف مرتبطه و پایداری آن بر سرنوشت آینده شرکت و بقای آن تأثیری حیاتی دارد.

اما بعد: شرح درد و رنجی که در سال ۱۴۰۴ بر کشور و مردم عزیز ما گذشت به قلم و تفسیر مورخان در آینده موكول است، اما اقتصاد ایران یکی از سخت‌ترین ایام پنجاه سال اخیر را پشت سر گذاشت. تورم، رکود و جنگ بر دارائی‌های فیزیکی اثر جهشی قابل ملاحظه‌ای داشت و چنانچه شرکت‌های بیمه به عرضه محصولات سنتی اکتفا می‌کردند فروش و کسب سود دشوار می‌بود.

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با تکیه بر خلاقیت و نوآوری در عرضه محصولات جدید مبتنی بر فلزات قیمتی چون طلا، نقره و متال لایف، و از همه کارآمدتر محصول کانتیر، بر این دشواری‌ها تا حدودی غلبه کرد و توانست از تلخکامی ذینفعان شرکت و افزودن بر دشواری زندگی آنان بکاهد.

تغییرات مدیریتی و گردش نخبگان به دلیل مهاجرت همواره اثرات قابل توجهی بر عملکرد بنگاه‌ها داشته و خواهد داشت. ثبات مدیریت، جذب و حفظ نیروهای انسانی متخصص و کارآمد در ستاد و صف و تکیه بر تحول دیجیتال می‌تواند در گذر از دالان تنگ بحران‌های اقتصادی و جزروندهای سیاسی - اجتماعی به هر بنگاه مدد رسان باشد و از دشواری‌های بسیار زمانه بکاهد.

حاصل تدبیر و هدایت خردمندانه هیئت‌مدیره و کارآمدی، تلاش و چابکی مدیریت اجرایی، کارکنان و شبکه توانمند فروش در صورت‌های مالی شرکت منعکس است و نیازی به معرفی اینجانب ندارد. امیدوارم به مدد الطاف الهی سال ۱۴۰۵ بر ما و کشور به سختی و دشواری سال ۱۴۰۴ نباشد، و این ملت و کشور رنج‌دیده و مظلوم نصیبی از آرامش، آسایش و رفاه بگیرند.

برخود واجب می‌دانم در دهمین سال تاسیس و بنیان‌گذاری شرکت بیمه زندگی خاورمیانه از ارجمند بزرگوار جناب آقای دکتر پرویز عقیلی کرمانی که وجود تعدادی از بنگاه‌های بانکی و بیمه‌ای موفق کشور مدیون اراده، تدبیر و همت کارآفرینانه و سترگ اوست و بانک و بیمه خاورمیانه را پرچمدار سلامت، صداقت، شفافیت و رعایت اصول استاندارد جهانی بانکداری و بیمه‌گری ساخته است یاد کنم و به وی ادای سپاس و احترام نمایم.

امیدوارم در سایه تمهیدات جدید سیاستی و مدیریتی، میراث ده ساله اول منصفانه ارزیابی و با اصلاح نقاط ضعف و استمرار نقاط قوت و در راستای ارتقاء کیفیت حکمرانی شرکتی و صیانت از حقوق همه ذینفعان، شرکت توانمند و برقرار بماند. به عون الله تعالی

محمدابراهیم امین

رئیس هیأت‌مدیره



پیام مدیرعامل

سال ۱۴۰۴ را می‌توان یکی از متفاوت‌ترین و پرچالش‌ترین سال‌های اخیر کشور دانست؛ سالی که در آن تحولات منطقه‌ای، شرایط ویژه حاکم بر کشور، نوسانات بازارهای مالی و تغییر رفتار سرمایه‌گذاری خانوارها، اهمیت امنیت مالی و برنامه‌ریزی بلندمدت را بیش از پیش آشکار ساخت. در چنین شرایطی، نقش صنعت بیمه، به‌ویژه بیمه‌های زندگی، فراتر از یک خدمت مالی صرف بوده و به ابزاری مؤثر برای ایجاد آرامش خاطر، مدیریت ریسک و حفظ ارزش دارایی‌ها تبدیل شده است.

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در سالی که گذشت تلاش کرد ضمن حفظ ثبات و پایداری عملکرد خود، پاسخگوی نیازهای متحول جامعه و انتظارات روزافزون بیمه‌گذاران باشد. باور ما بر این است که موفقیت در بازار تخصصی بیمه‌های زندگی، حاصل شناخت دقیق نیازهای مشتریان، نوآوری مستمر و خلق ارزش پایدار برای ذی‌نفعان است.

بر همین اساس، توسعه محصولات جدید و متناسب با شرایط اقتصادی کشور در دستور کار شرکت قرار گرفت. عرضه محصولات «طلا» و «نقره» با هدف ایجاد راهکاری نوین برای حفظ ارزش سرمایه در کنار مزایای بیمه‌های زندگی و همچنین طراحی و ارائه محصولات «کانتیر» و «کانتیر پلاس»، بخشی از رویکرد نوآورانه شرکت در سال ۱۴۰۴ بود. این محصولات با هدف پاسخگویی به نیازهای جدید بازار و افزایش قدرت انتخاب بیمه‌گذاران طراحی و عرضه شدند. همزمان، توسعه خدمات دیجیتال، بهبود فرآیندهای عملیاتی، ارتقای کیفیت خدمات‌رسانی و افزایش سرعت پاسخگویی به مشتریان در زمره مهم‌ترین اقدامات شرکت قرار داشت. ما معتقدیم آینده صنعت بیمه به شرکت‌هایی تعلق دارد که بتوانند با بهره‌گیری از فناوری، دانش تخصصی و سرمایه انسانی توانمند، تجربه‌ای متفاوت و ارزشمند برای مشتریان خود خلق کنند.

تجربه سال ۱۴۰۴ بار دیگر نشان داد که در روزگار عدم قطعیت، آنچه برای افراد، خانواده‌ها و فعالان اقتصادی ارزشمندتر از هر دارایی دیگری است، اطمینان نسبت به آینده است. از همین رو، بیمه زندگی خاورمیانه خود را متعهد می‌داند که با تکیه بر نوآوری، تخصص، شفافیت و مشتری‌مداری، نقش مؤثرتری در تأمین امنیت مالی و آرامش خاطر خانواده‌های ایرانی ایفا کند و مسیر رشد و ارزش‌آفرینی پایدار را با قدرت ادامه دهد.

در پایان، لازم می‌دانم از اعتماد و همراهی سهامداران ارجمند، اعضای محترم هیئت‌مدیره، مدیران، کارکنان، نمایندگان، بازاریابان و بیمه‌گذاران گرانقدر شرکت صمیمانه قدردانی نمایم. همچنین از حمایت‌ها و راهبردهای بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در مسیر توسعه و تعالی صنعت بیمه کشور تشکر می‌کنم. اطمینان دارم با استمرار همدلی، تلاش حرفه‌ای و نگاه آینده‌نگر، سال پیش رو نیز سرشار از موفقیت‌ها و دستاوردهای ارزشمند برای شرکت بیمه زندگی خاورمیانه خواهد بود.

مهدی نوروزی

مدیرعامل

A large, stylized orange sun with rays is centered in the upper half of the page. Inside the sun's disk is a stylized plant with two leaves and a stem. The background is a solid orange color.

گزارش هیأت مدیره به مجمع عمومی عادی سالانه

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴



● ۱- کلیات

● ۱-۱- گزیده اطلاعات مالی

اطلاعات عملکرد مالی طی سال (مبالغ به میلیون ریال)

درصد تغییر					
نسبت به ۱۴۰۲	نسبت به ۱۴۰۳	۱۴۰۲	۱۴۰۳	۱۴۰۴	شرح
۱۸۲٪	۹۲٪	۶,۸۱۱,۹۱۳	۹,۹۷۲,۵۰۲	۱۹,۱۹۰,۲۳۰	درآمدهای عملیاتی
۲۳۶٪	۷۸٪	۱,۲۰۱,۳۴۳	۲,۲۷۵,۹۵۸	۴,۰۴۲,۷۰۵	سود عملیاتی
۴۴٪	-۲۱٪	۱۴,۱۱۴	۲۵,۶۲۱	۲۰,۳۰۰	درآمدهای غیرعملیاتی
۲۳۶٪	۷۶٪	۱,۲۱۰,۴۵۷	۲,۳۰۱,۵۷۹	۴,۰۶۳,۰۰۵	سود خالص - پس از کسر مالیات
۲۰۸۴٪	۳۴۶٪	۶۴۸,۲۲۲	۳,۱۷۵,۶۲۸	۱۴,۱۵۸,۶۵۱	وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی

اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال)

درصد تغییر					
نسبت به ۱۴۰۲	نسبت به ۱۴۰۳	۱۴۰۲	۱۴۰۳	۱۴۰۴	شرح
۲۴۰٪	۱۱۱٪	۱۷,۵۶۲,۳۶۱	۲۸,۲۱۲,۵۱۸	۵۹,۶۶۹,۳۵۴	جمع دارایی‌ها
۲۷۳٪	۱۲۸٪	۱۳,۳۶۶,۹۰۴	۲۱,۹۱۹,۷۱۸	۴۹,۹۰۴,۹۷۱	جمع بدهی‌ها
۶۳٪	۶۳٪	۲,۴۰۰,۰۰۰	۲,۴۰۰,۰۰۰	۳,۹۰۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۱۳۲٪	۵۵٪	۴,۱۹۵,۴۵۷	۶,۲۹۲,۸۰۰	۹,۷۶۴,۳۸۳	جمع حقوق صاحبان سهام
-۱۰۰٪	-۱۰۰٪	۲۱۰,۴۵۷	-	-	تجدید طبقه‌بندی تسهیلات اعطایی به اشخاص



اطلاعات مربوط به هر سهم

درصد تغییر		۱۴۰۲	۱۴۰۳	۱۴۰۴	شرح
نسبت به ۱۴۰۲	نسبت به ۱۴۰۳				
۶۳٪	۶۳٪	۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع
۱۰۷٪	۱٪	۵۱۰	۹۷۶	۱,۰۵۶	سود هر سهم - ریال *

سایر اطلاعات

درصد تغییر		۱۴۰۲	۱۴۰۳	۱۴۰۴	شرح
نسبت به ۱۴۰۲	نسبت به ۱۴۰۳				
۱۱٪	۴٪	۶۵	۶۹	۷۲	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

۲-۱- قوانین و مقررات موثر حاکم بر فعالیت شرکت

● مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند 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

۳-۱- سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تاسیس مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) بوده که در تاریخ ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ به مبلغ ۲,۴۰۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) رسیده است. همچنین در تاریخ ۱۴۰۴/۰۲/۳۱ به مبلغ ۳,۹۰۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۳,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) رسیده است.

در تاریخ ۱۴۰۴/۰۸/۱۰ شرکت جهت رعایت الزامات قانونی، حفظ سطح توانگری مالی، افزایش منابع سرمایه‌گذاری و اصلاح ساختار مالی، اقدام به افزایش سرمایه به مبلغ ۵,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) نموده است که فرآیند ثبت سرمایه در حال انجام می‌باشد. تغییرات سرمایه شرکت طی ۵ سال اخیر به شرح جدول صفحه بعد می‌باشد:

تغییرات سرمایه شرکت طی ۵ سال اخیر			
تاریخ ثبت افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	محل افزایش سرمایه (به تفکیک درصد و مبلغ از هر محل)
۱۴۰۱/۰۲/۲۱	۸۳٪	۲,۲۰۰,۰۰۰	۷۵٪ به مبلغ ۹۰۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل سود انباشته ۸٪ به مبلغ ۱۰۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل اندوخته سرمایه‌ای
۱۴۰۱/۰۶/۲۱	۹٪	۲,۴۰۰,۰۰۰	۹٪ به مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل سود انباشته
۱۴۰۴/۰۳/۱۷	۶۳٪	۳,۹۰۰,۰۰۰	۵۰٪ به مبلغ ۱,۲۱۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل سود انباشته ۱۳٪ به مبلغ ۲۹۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل اندوخته سرمایه‌ای
در حال انجام فرآیند ثبت	۲۸٪	۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۸٪ از محل سود انباشته



همچنین سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱٪ سهام شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ و آخرین تاریخ به شرح جدول زیر است:

سهامداران عمده شرکت (بالای یک درصد) در پایان سال ۱۴۰۴ و تاریخ تایید گزارش					
ردیف	نام سهامدار	۱۴۰۴/۱۲/۲۹		تاریخ تایید گزارش	
		درصد	تعداد سهام	درصد	تعداد سهام
۱	شرکت بانک خاورمیانه (سهامی عام)	۲۰/۰۰	۷۷۹,۹۹۹,۹۹۳	۲۰/۰۰	۷۷۹,۹۹۹,۹۹۳
۲	شرکت ارزش آفرینان ترمس (سهامی خاص)	۱۹/۲۲	۷۴۹,۷۲۴,۸۱۱	۱۹/۲۲	۷۴۹,۷۲۴,۸۱۱
۳	شرکت سام گروه (سهامی خاص)	۴/۳۳	۱۶۸,۹۹۹,۹۹۸	۴/۳۳	۱۶۸,۹۹۹,۹۹۸
۴	شرکت کیآساتجارت توس (سهامی خاص)	۴/۳۳	۱۶۸,۹۹۹,۹۹۶	۴/۳۳	۱۶۸,۹۹۹,۹۹۶
۵	صندوق سرمایه گذاری مشترک توسعه بازار سرمایه	۳/۳۱	۱۲۹,۱۱۸,۲۶۶	۳/۰۲	۱۱۷,۷۰۰,۰۰۰
۶	شرکت آسفالت طوس (سهامی خاص)	۳/۰۳	۱۱۸,۳۴۲,۲۴۸	۳/۰۳	۱۱۸,۳۴۲,۲۴۸
۷	صندوق سرمایه گذاری ا.بازارگردانی سپنتا	۲/۷۹	۱۰۸,۶۴۳,۴۰۹	۲/۷۱	۱۰۱,۸۶۶,۷۷۷
۸	شرکت مدیریت سرمایه آرکا (سهامی خاص)	۲/۳۵	۹۱,۷۷۳,۳۷۷	۲/۳۵	۹۱,۷۷۳,۳۷۷
۹	صندوق سرمایه گذاری بخشی گستره فیروزه-چتر	۱/۷۹	۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۱/۷۹	۷۰,۰۰۰,۰۰۰
۱۰	شرکت مدیریت ارزش آفرینان آویژه (سهامی خاص)	۱/۲۵	۴۸,۷۵۰,۰۰۰	۱/۲۱	۴۷,۲۸۴,۵۴۹
۱۱	شرکت بازرگانی طرح و اندیشه آتیه (سهامی خاص)	۱/۱۳	۴۴,۰۳۷,۵۰۰	۱/۱۳	۴۴,۰۳۷,۵۰۰
۱۲	شرکت هایداپ (بامسئولیت محدود)	۱/۰۰	۳۸,۹۹۹,۹۹۶	۱/۰۰	۳۸,۹۹۹,۹۹۶
۱۳	سایر اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۱۰/۸۷	۴۲۳,۸۵۶,۴۶۶	۱۲/۳۷	۴۸۲,۵۳۷,۴۱۰
۱۴	سایر اشخاص حقوقی (کمتر از ۱ درصد)	۴/۳۳	۱۶۸,۶۸۴,۴۶۲	۳/۹۱	۱۵۲,۳۱۲,۷۸۷
۱۵	سایر اشخاص حقیقی (کمتر از ۱ درصد)	۲۰/۲۶	۷۹۰,۰۶۹,۴۷۸	۱۹/۶۸	۷۶۷,۴۲۰,۵۵۸
جمع		۱۰۰	۳,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰	۳,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰

۱-۴- ماهیت شرکت و صنعت

صنعت بیمه به دلیل ماهیت ریسک‌زدایی و تأمین منابع مالی بلندمدت، از ارکان کلیدی نظام اقتصادی به‌شمار می‌رود. وجود رشته‌های متنوع بیمه‌ای و نقش واسطه آن در بازارهای مالی، ظرفیت این صنعت را در بهبود فضای کسب‌وکار دوجندان کرده است. اگرچه صنعت بیمه مستقیماً در شاخص‌ها و زیرشاخص‌های بهبود فضای کسب‌وکار لحاظ نمی‌شود، اما از طریق تأثیرگذاری بر بازارهای مالی و ارتقای شاخص‌های مرتبط، می‌تواند زمینه توسعه اقتصادی و تسهیل محیط کسب‌وکار را فراهم آورد.

از میان مهم‌ترین شاخص‌های مؤثر در بهبود فضای کسب‌وکار می‌توان به شاخص اخذ اعتبار و شاخص حمایت از سرمایه‌گذاران اشاره کرد. شاخص اخذ اعتبار، به میزان دسترسی فعالان اقتصادی به منابع مالی اشاره دارد که در این زمینه، صنعت بیمه با ایفای نقش در نظام تأمین مالی و تسهیل فرآیندهای اعتباری، نقشی اثرگذار ایفا می‌کند. در خصوص شاخص حمایت از سرمایه‌گذاران، اگرچه تمرکز اصلی بر محیط حقوقی بازار سرمایه است، اما زیرشاخص‌هایی مانند حمایت از سهامداران، بستری برای حضور و نقش‌آفرینی صنعت بیمه در ارتقای سطح اعتماد و توسعه بازار سرمایه فراهم می‌سازد.

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه فعالیت رسمی خود را از بهمن‌ماه سال ۱۳۹۵ و با دریافت پروانه تأسیس از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، به‌عنوان یکی از شرکت‌های تخصصی در حوزه بیمه‌های زندگی آغاز نمود. این شرکت با تکیه بر سرمایه انسانی متخصص، بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و تحلیل دقیق نیازهای بازار، اقدام به طراحی محصولات متنوع کرده و پس از اخذ مجوزهای لازم، این محصولات را در اختیار آحاد جامعه قرار داده است.

درخواست تأسیس شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام) در شهریورماه ۱۳۹۱ با سرمایه‌ای بالغ بر هزار و دویست میلیارد ریال به تائید 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 ۱۴۰۰۶۴۴۹۸۵ در اداره ثبت شرکت‌ها ثبت گردید. در تاریخ ۱۷ بهمن ۱۳۹۵ به موجب پروانه فعالیت شماره ۹۵/۱۰۰/۶۴۰۳۱ صادر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ایران، فعالیت شرکت رسماً آغاز شد. به استناد مصوبه جلسه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۰۷ کمیته درج فرابورس و به موجب اطلاعیه شماره ۹۳/۳/۶۴۸۱۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۰ شرکت فرابورس ایران، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با نماد معاملاتی «بخاور» پس از احراز کلیه شرایط پذیرش از تاریخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۱ جهت آغاز معاملات ثانویه در بازار پایه ج، در گروه صنعت «بیمه و صندوق 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 اول فرابورس آغاز گردید.

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.

محصولات شرکت بیمه زندگی خاورمیانه شامل بیمه عمر زمانی، بیمه عمر مانده بدهکار، بیمه تمام عمر، بیمه عمر و سرمایه‌گذاری، بیمه زندگی و بازنشستگی تکمیلی، بیمه مستمری آنی، طرح بیمه معوق، صندوق رفاه خاورمیانه و بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری طلا می‌باشد. تعداد بیمه‌نامه‌های صادره شرکت از ابتدا تا پایان سال ۱۴۰۴ به شرح جدول ذیل است:

ردیف	لیست محصولات	نوع محصول (اصلی یا فرعی)	تعداد بیمه نامه صادره
۱	بیمه عمر زمانی	اصلی	۶۴,۲۳۹
۲	بیمه عمر مانده بدهکار	اصلی	۲۹۸
۳	بیمه تمام عمر	اصلی	۱۷۰
۴	عمر و تشکیل سرمایه	اصلی	۲۵۵,۵۷۴
۱-۴	بیمه عمر و سرمایه‌گذاری	فرعی	۸,۵۲۹
۲-۴	بیمه زندگی و بازنشستگی تکمیلی	فرعی	۲۴۷,۰۹۴
۳-۴	بیمه مستمری آنی	فرعی	۱۷۴
۴-۴	طرح بیمه معوق	فرعی	۸۲۹
۵-۴	صندوق رفاه خاورمیانه	فرعی	۳,۰۸۱
۶-۴	بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری طلا	فرعی	۲۱,۸۳۷
۷-۴	بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری نقره	فرعی	۵,۱۲۷
۸-۴	کانتیر	فرعی	۷,۶۵۶

۵-۱- فرصت‌ها و تهدیدهای پیش روی شرکت

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:

● 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 ناطمینانی‌ها 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 قرار گیرد. 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 مزمّن 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 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 مداخلات 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.

۱-۶- ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن

این شرکت به لحاظ قانونی موظف است طبق آیین‌نامه ۶۹ بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان «نحوه محاسبه و نظارت بر توانگری مالی مؤسسات بیمه» هرساله بر مبنای دستورالعمل ارائه شده، توانگری مالی شرکت را محاسبه و گزارش نماید. در آیین‌نامه توانگری شرکت‌های بیمه به ۵ گروه بهترین (یا درجه ۱) تا بدترین (یا درجه ۵) تقسیم‌بندی می‌شوند. شرکت بیمه زندگی خاورمیانه به جهت جدیدالتأسیس بودن دارای درجه ۱ و کفایت سرمایه بالایی می‌باشد.

تمام شرکت‌های فعال در صنعت، در فضای کسب و کار با ریسک‌های مختلفی روبرو هستند. در بیمه عمر اساس کار شرکت‌های فعال مربوط به برآوردهای سن مرگ و میر و یا طول عمر افراد می‌باشد. بنابراین ریسک بیمه‌های زندگی در اختلاف بین احتمال فوت فرد در یک زمان و زمان واقعی فوت فرد برآورد می‌شود. همین رویه هم برای بیمه‌های به شرط حیات به عنوان مثال در بیمه‌های مستمری صادق است. به این نوع ریسک در بیمه‌های زندگی ریسک صدور می‌گویند. 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 می‌روند 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 فاجعه‌آمیز:** ریسک حوادثی که موجب تشدید مرگ و میر می‌شود مانند بیماری‌های واگیردار و زلزله.
- بجز ریسک صدور، اهم سایر ریسک‌های شرکت بیمه عمر عبارتند از:

۱- **ریسک نوسانات نرخ بهره:** شرکت‌های بیمه باید حق‌بیمه‌های دریافتی را در بازارهای مختلف سرمایه‌گذاری کنند. این بازارها شامل بازارهای سرمایه‌گذاری مانند بانک، بورس، اوراق قرضه، مسکن و طلا می‌باشند. برای شرکت بیمه زندگی بسیار مهم است که بتواند میزان دارایی و بدهی خود را در سال‌های مختلف تطابق دهد

۲- **ریسک صنعت:** ریسک صنعت ناشی از تغییر و اصلاح نظام تعرفه‌هاست که توسط بیمه مرکزی صورت می‌گیرد. همچنین نرخ‌شکنی‌هایی که توسط شرکت‌های رقیب صورت می‌گیرد، مشکلاتی را برای وجود نرخ‌های نظام‌مند به وجود آورده و شرایط رقابتی را سخت می‌کند.

۳- **ریسک تجاری:** ریسک تجاری ناشی از تغییرات در سوددهی و عملکرد مالی شرکت است که می‌تواند به کاهش ارزش سرمایه یا کاهش بازده سالانه منجر شود. این تغییرات به‌ویژه در پی نوسانات در شرایط اقتصادی، رقابتی یا تغییرات در سیاست‌های داخلی و خارجی ایجاد می‌شوند. در نتیجه، شرکت ممکن است در دستیابی به اهداف مالی خود با چالش‌های جدی روبه‌رو گردد و نتواند در رقابت با سایر شرکت‌ها از نظر بهره‌وری و سودآوری به‌طور مستمر عمل کند. این امر موجب کاهش توان رقابتی و در نهایت عدم ثبات سودآوری شرکت در میان‌مدت و بلندمدت خواهد شد.

۴- **ریسک محصول:** ریسک محصول ناشی از تنوع ساختاری محصولات بیمه‌ای و ویژگی‌های جمعیتی و رفتاری مشتریان هدف است. با توجه به ماهیت متفاوت محصولات بیمه‌ای ضروری است شرکت‌های بیمه زندگی، ترکیب متوازی از این محصولات را در سبد خدمات خود ایجاد نمایند. عدم توازن در پرتفوی محصولات می‌تواند موجب ناپایداری در جریان نقدی، افزایش تعهدات آتی و کاهش توان پاسخ‌گویی به نیازهای متغیر بازار گردد. از این رو، طراحی بهینه سبد محصولات با در نظر گرفتن ظرفیت پذیرش ریسک شرکت، ویژگی‌های بازار هدف و تحلیل دقیق نیازهای بیمه‌گذاران از اهمیت بسزایی برخوردار است.



۵- 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 پورتفوی خود اتخاذ نمایند.

۷-۱- نقاط ضعف و قوت داخلی 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 ذیل، ماتریس SWOT تحلیلی شرکت که به ارزیابی موارد بالا می‌پردازد، آورده می‌شود.

نقاط قوت	نقاط ضعف
S1: کوچک بودن و چابکی سازمان	W1: ضرورت توسعه مستمر مهارت‌های تخصصی نیروی انسانی در حوزه‌های کلیدی
S2: زیرساخت قوی واحد IT	W2: کم‌تجربگی بخشی از شبکه فروش در حوزه بیمه‌های زندگی
S3: بهره‌گرفتن از دانش مدیریت ریسک در سرمایه‌گذاری	W3: پایین بودن میزان تبلیغات تجاری و اینترنتی
S4: پرداخت به موقع خسارت به بیمه‌شدگان و ایجاد رضایت در بازار	W4: محدودیت در ابعاد فیزیکی ساختمان شرکت
S5: ارائه خدمات به شبکه فروش و حمایت از نمایندگان	W5: نیاز به تقویت جایگاه برند در ذهن مشتریان بازار هدف
S6: همراهی بانک خاورمیانه به عنوان سهامدار عمده با رتبه یک کشور در رعایت استانداردهای جهانی بانکداری و همچنین سودآوری در بورس	W6: نیاز به تمرکز بیشتر بر آینده‌پژوهی بازار
S7: متنوع بودن سبد محصولات بیمه‌های زندگی	W7: عدم استقرار سامانه CRM در سازمان

فرصت‌ها	تهدیدات
01: تعداد محدود شرکت‌های تخصصی در حوزه بیمه زندگی	T1: برگزاری آزمون توسط بیمه مرکزی برای جذب نماینده
02: بالا رفتن ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی با استفاده از فضای دیجیتال	T2: محصولات سایر رقبا
03: توسعه بیمه‌های مستمری و بازنشستگی به عنوان پاسخ به چالش‌های جمعیتی	T3: رکود اقتصادی و پایین بودن سطح درآمد جامعه
04: افزایش نقدینگی	T4: تغییرات در مقررات و قوانین بیمه
05: ناکافی بودن سیستم تأمین اجتماعی کشور علیرغم گستردگی آن	T5: شرایط تورمی و عدم ثبات اقتصادی
06: رشد جمعیت تحصیل کرده و افزایش حضور نیروهای جوان علاقه‌مند به حوزه بیمه	T6: عدم وجود زیرساخت‌ها و بستر مناسب برای فعالیت شرکت‌های بیمه تخصصی
07: افزایش فرهنگ بیمه عمر در کشور	T7: کمبود نیروهای متخصص در صنعت بیمه

۸-۱- محصولات اصلی شرکت

محصولات اصلی ارائه شده توسط شرکت به شرح زیر می‌باشد:

● بیمه عمر زمانی

یکی از انواع بیمه‌های عمر به شرط فوت است که برای متقاضیانی طراحی شده است که تمایل دارند در ازای پرداخت حق بیمه‌ای نسبتاً اندک، در دوره‌ای معین از پوشش سرمایه فوت قابل توجهی برخوردار شوند. در صورت فوت بیمه‌شده در مدت اعتبار بیمه‌نامه، سرمایه فوت تعیین‌شده به ذی‌نفعان پرداخت شده و بدین ترتیب، پشتوانه‌ای مالی مطمئن برای خانواده و افراد تحت تکفل وی فراهم می‌گردد.

● بیمه عمر مانده بدهکار

بیمه عمر مانده بدهکار یا بیمه وام امروزه کاربرد بسیار زیادی دارد. زیرا بسیاری از بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری به افراد متقاضی وام و تسهیلات مالی پرداخت می‌کنند، چنانچه وام‌گیرندگان فوت نمایند خانواده آن‌ها در بسیاری از موارد قادر به پرداخت اقساط وام نخواهند بود و بانک می‌بایست از وثیقه ارائه شده نسبت به وصول طلب خود استفاده نمایند. لذا فرد وام‌گیرنده می‌تواند با پرداخت حق بیمه‌ای ناچیز وام خود را بیمه نماید تا در صورت فوت وی در طول مدت پرداخت اقساط وام، خانواده وی با مشکل بازپرداخت اقساط باقیمانده مواجه نگردند.

● بیمه تمام عمر

در این بیمه‌نامه شرکت متعهد می‌گردد، در صورت فوت بیمه‌شده در هر زمان سرمایه فوت مندرج در بیمه‌نامه را به استفاده‌کنندگان بپردازد. بیمه‌گر به ازای دریافت حق بیمه در مدت محدود (۵، ۱۰ یا ۱۵ سال) به طور مادام‌العمر متعهد می‌شود در صورت فوت بیمه‌شده به تعهدات خود عمل نماید. بدین ترتیب، بیمه تمام عمر ابزاری مناسب برای برنامه‌ریزی مالی بلندمدت و تأمین امنیت اقتصادی بازماندگان به‌شمار می‌آید.

● بیمه عمر و سرمایه‌گذاری

نوعی از بیمه‌های زندگی مختلط است که تلفیقی از پوشش‌های متنوع بیمه‌ای و امکان سرمایه‌گذاری بلندمدت را به بیمه‌گذاران ارائه می‌دهد. در این بیمه‌نامه، بخشی از حق بیمه پرداختی به پوشش بیمه‌ای عمر اختصاص یافته و بخش دیگر آن در حساب اندوخته سرمایه‌گذاری بیمه‌نامه تجمیع و سرمایه‌گذاری می‌گردد. این بیمه‌نامه علاوه بر تأمین امنیت مالی برای بازماندگان در صورت فوت بیمه‌شده، امکان بهره‌مندی از سود حاصل از سرمایه‌گذاری را نیز برای بیمه‌گذار در بلندمدت فراهم می‌سازد.

● بیمه زندگی و بازنشستگی تکمیلی

نوعی بیمه عمر به شرط حیات است، که به موجب آن بیمه‌گر با دریافت حق بیمه (به صورت یکجا یا اقساط) متعهد پرداخت بازنشستگی تکمیلی مادام‌العمر، یا بازنشستگی تکمیلی تا مدت معین می‌شود.

● 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 می‌باشد. این بیمه‌نامه برای افرادی که تمایل به پرداخت حق بیمه در سال‌های طولانی را ندارند و یا در سنین کودکی و نوجوانی خود فرصت خرید بیمه‌های مستمری سالانه را از دست داده‌اند بهترین گزینه است زیرا می‌توانند کل حق بیمه را به صورت یکجا پرداخت و از سال بعد مستمری دریافت کنند.

● طرح بیمه معوق

نوعی مستمری به شرط حیات است، که فاقد پوشش سرمایه فوت و کلیه پوشش‌های تکمیلی می‌باشد. بیمه‌گذار می‌تواند حق بیمه را به صورت سالانه، شش ماهه، سه ماهه و ماهانه بپردازد و در پایان مدت بیمه‌نامه مستمری مادام‌العمر (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.ی 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 سرمایه گذاری نقره

بیمه زندگی و سرمایه گذاری 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 بیمه گذار را در طول زمان در شرایط تورمی تثبیت می کند. در این بیمه نامه کلیه تعهدات بیمه ای (اندوخته بیمه نامه و پوشش ها) متناسب با قیمت روز نقره (گواهی سپرده شمش نقره بورس کالای ایران) محاسبه می شود و در هنگام وقوع خسارت، باز خرید یا پایان قرارداد نیز بر اساس معادل ریالی ارزش روز گواهی سپرده شمش نقره بورس کالای ایران پرداخت می گردد. یکی از تفاوت های مهم نقره با طلا، قیمت پایین تر آن است. این موضوع باعث می شود افرادی که توانایی خرید طلا یا سرمایه گذاری های بزرگ را ندارند، بتوانند با مبالغ کوچک وارد بازار نقره شوند. به همین دلیل، نقره جایگاهی ویژه در میان فلزات گران بها دارد؛ زیرا سرمایه گذاری در آن نه تنها سودآور، بلکه برای تمامی طبقات جامعه قابل دستیابی است.

● بیمه مستمری کانتر

کانتر به عنوان یکی از محصولات نوآورانه شرکت، با تمرکز بر شفافیت، نقدشوندگی بالا و بازدهی رقابتی 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.

● ۹-۱- برنامه های آتی شرکت

● الف) اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

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

بیانیه مأموریت: شرکت بیمه زندگی خاورمیانه بر آن است که با ارائه محصولات جدید بیمه های زندگی به صورت فراگیر، با استفاده از کارشناسان مجرب، مطابق با استانداردهای بین المللی و با کسب حداکثر رضایت مشتریان به چشم انداز خود دست یابد.

پایه ریزی یک شرکت بیمه در وضعیت اقتصادی حاضر، مستلزم ترسیم چشم اندازی صحیح و هدف گذاری مناسب است. بررسی های به عمل آمده و نگاه اجمالی به ارقام و اطلاعات صنعت بیمه به ویژه شاخص هایی مانند ضریب نفوذ بیمه، حق بیمه سرانه و علی الخصوص وضعیت بیمه های زندگی، بیانگر آن است که کشور از استعداد و پتانسیل بالایی برای ارتقاء شاخص های مذکور برخوردار می باشد. بنابراین بر پایه یک برنامه ریزی مناسب و صحیح و با رویکردی پویا و خلاق می توان در چارچوب یک شرکت بیمه تخصصی، بصورت مشخص اهداف کلان زیر را محقق نمود:

✓ ارائه انواع بیمه های زندگی با جلب رضایت مشتریان

✓ ایجاد اطمینان خاطر برای کلیه ذی نفعان

✓ خلاقیت، نوآوری و سوددهی مناسب برای بیمه گذاران و سهامداران

✓ جذب و بکارگیری بهینه سرمایه ها

✓ کسب سهم مناسبی از بازار بیمه زندگی کشور

● برنامه‌های آتی شرکت

با توجه به رویکرد تخصصی شرکت در صنعت بیمه، تلاش داریم تا در چارچوب ضوابط و مقررات بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، مجوز فروش برای محصولات جدیدی که بر پایه تحلیل‌های اقتصادی طراحی شده‌اند، دریافت نماییم. این محصولات با در نظر گرفتن نیازهای متنوع بازار هدف توسعه یافته‌اند و هر یک پاسخگوی طیف خاصی از مشتریان هستند. از آنجا که ارائه صحیح و مؤثر این محصولات نیازمند شناخت دقیق بازار و تسلط بر مفاهیم مالی و اقتصادی است، آموزش تخصصی نمایندگان برای ما در اولویت قرار دارد. در حال حاضر آموزش‌ها به صورت حضوری و مجازی در حال اجراست، اما شرکت بر آن است تا با ارتقای محتوای آموزشی و تمرکز بر آموزش‌های پیشرفته و کاربردی، نمایندگانی توانمند و مجهز به دانش روز تربیت کند؛ نمایندگانی که بتوانند با درک دقیق از ویژگی‌های فردی مشتریان، محصولات متناسب با نیازهای خاص آنان را پیشنهاد دهند. بر این اساس، برنامه‌های آتی شرکت با رویکردی نوآورانه و حرفه‌ای، به شرح زیر در نظر گرفته شده است:

- ✓ ایجاد و توسعه همکاری‌های راهبردی با سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ به منظور عقد قراردادهای بیمه‌های گروهی و ارائه راهکارهای بیمه‌ای متناسب با نیازهای سازمانی.
- ✓ به‌روزرسانی و بازنگری محصولات فعلی با تمرکز بر تحلیل نیاز بازار و شرایط اقتصادی روز، به منظور افزایش جذابیت و کارایی آن‌ها در فضای رقابتی.
- ✓ طراحی و سفارشی‌سازی محصولات جدید متناسب با ویژگی‌ها و اولویت‌های بازارهای هدف، با رویکرد نوآورانه و ارزش‌آفرین.
- ✓ توسعه کمی و کیفی شبکه فروش در سراسر کشور با هدف گسترش دسترسی به خدمات بیمه‌ای و افزایش سهم بازار
- ✓ استفاده از ظرفیت‌های بالقوه کارگزاران حقیقی و حقوقی در صنعت بیمه کشور.
- ✓ برگزاری همایش‌ها و رویدادهای آموزشی در سراسر کشور، جهت ارتقای دانش و مهارت نمایندگان و شبکه فروش.
- ✓ ارتقاء کمی و کیفی مستمر فرآیندهای فروش و خدمات پس از فروش با بهره‌گیری از بازخورد مشتریان، ابزارهای فناورانه و بهبود سیستم‌های ارتباط با مشتری.
- ✓ توسعه و بهینه‌سازی حضور برند در شبکه‌های اجتماعی تخصصی و عمومی جهت افزایش آگاهی از برند و معرفی محصولات نوآورانه.
- ✓ طراحی و پیاده‌سازی استراتژی بازاریابی محتوایی (Content Marketing) با تمرکز بر تولید محتوای ویدیویی و آموزشی جهت ساده‌سازی مفاهیم بیمه‌های زندگی برای عموم جامعه.
- ✓ توسعه کانال‌های دیجیتال عرضه محصولات و ایجاد بستر همکاری‌های استراتژیک با پلتفرم‌های آنلاین فروش (اینشورتک‌ها).
- ✓ توسعه کمی و کیفی رویدادهای زنده و وبینارهای تخصصی از طریق پلتفرم‌های اختصاصی، با هدف افزایش ضریب نفوذ در بازارهای هدف جدید.
- ✓ افزایش سهم بازار با تمرکز بر فروش باکیفیت.
- ✓ هوشمندسازی فرایندهای بیمه‌گری و نظارتی.
- ✓ توسعه فرهنگ بیمه و تقویت جایگاه برند.

● اهداف عملیاتی شرکت برای سال ۱۴۰۵

اهداف فروش:

✓ فروش ۵۰,۰۰ 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

● (ب) 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

۷- طراحی و اجرای کمپین‌های بازاریابی هدفمند

- ✓ بهره‌گیری از روش‌های نوین و خلاقانه فروش و بازاریابی
- ✓ برنامه‌ریزی عملکرد ماهانه شبکه فروش با هدف تحقق پورتهوی 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
- ✓ توسعه و بهینه‌سازی حضور برند در شبکه‌های اجتماعی تخصصی و عمومی جهت افزایش آگاهی از برند و معرفی محصولات نوآورانه.

۱۰-۱- تاثیر شرایط اقتصادی جهانی و منطقه‌ای بر شرکت

شرکت‌های بیمه تخصصی زندگی در ایران، به دلیل ماهیت بلندمدت تعهداتشان، به شدت از تحولات اقتصادی جهانی و منطقه‌ای تأثیر می‌پذیرند. این تأثیرات در دو دسته اصلی قابل بررسی‌اند:

۱. آثار مستقیم:

- ✓ محدودیت در همکاری‌های بین‌المللی: کاهش دسترسی به بیمه‌گران اتکایی، فناوری‌ها و خدمات نوین.
- ✓ اختلال در نقل و انتقال مالی: محدودیت در پرداخت‌ها، دریافت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های ارزی.
- ✓ افزایش ریسک عملیاتی داخلی به دلیل نبود پشتوانه اتکایی خارجی.

۲. آثار غیرمستقیم (از مسیر متغیرهای کلان اقتصاد):

- ✓ نوسانات نرخ ارز و تورم بالا: کاهش قدرت خرید مردم و افت تقاضا برای بیمه‌های زندگی.
- ✓ کاهش رشد اقتصادی و تولید ناخالص داخلی: کاهش اشتغال و درآمد خانوارها.
- ✓ کاهش تجارت خارجی: محدود شدن بازار هدف و کاهش تمایل به برنامه‌ریزی مالی بلندمدت.

۳. پیامدهای رفتاری:

- ✓ کاهش اعتماد عمومی به سرمایه‌گذاری بلندمدت
- ✓ افزایش تمایل به نگهداری نقدینگی
- ✓ کاهش تمایل به خرید یا تمدید بیمه‌های زندگی

نتیجه‌گیری:

برای بقا و رشد در این شرایط، شرکت‌های بیمه زندگی باید به طراحی محصولات انعطاف‌پذیر، مدیریت ریسک حرفه‌ای، تنوع در سرمایه‌گذاری و اعتمادسازی در جامعه روی بیاورند.

۱۱-۱- اختراعات، علائم تجاری، حق چاپ، پروانه بهره‌برداری، پروانه تولید، گواهینامه‌ها و . . .

- ✓ پروانه فعالیت شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام) در تاریخ ۱۳۹۵/۱۱/۱۷ به شماره ۹۵/۱۰۰/۶۴۰۳۱ از بیمه مرکزی ج.ا.ا. دریافت شد.
- ✓ علامت تجاری شرکت در تاریخ ۱۳۹۶/۰۶/۲۹ در اداره ثبت شرکت‌ها به ثبت رسید و تا ده سال از تاریخ ثبت معتبر می‌باشد.

بیمه تعالی

ایم. مرکز
جمهوری اسلامی ایران

شماره پروانه: ۶۶۴۳۶۱/۱۰/۹۵
تاریخ صدور: ۱۳۵۱/۱۱/۱۷

پروانه فعالیت

بر اساس «قانون تأسیس مؤسسات بیمه غیردولتی» و «قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری» و نظر به تأیید شورای عالی بیمه و تصویب مجمع عمومی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، به شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام) اجازه داده می‌شود، با رعایت قوانین و مقررات مربوط، در انواع بیمه‌های زندگی و مستمری فعالیت نماید.

عبدالنّاصر همتی

رئیس کل ۹۵/۱۱/۱۷

		 قوانین سازمان ثبت اسناد و املاک کشور مرکز مالکیت معنوی			
شخصیات مالک: شرکت بیمه زندگی خاورمیانه سهامی عام، شماره ثبت: ۳۶۸-۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰، شناسنامه ملی: ۱۴۰۰-۷۵۵۹۵۸، تهران میدان ارتشتیان، خیابان احمدغفصیر (خوارزمشهر)، حیابان ششمین، شماره هفتاد، کد پستی: ۱۵۱۲۷۱۳۹۱۱، تابعیت جمهوری اسلامی ایران		گواهی نامه ثبت علامت ۹۴/الف ۰۰۵۹۵۹			
اجزاء علامت تجاری: تصویر یک جوانه به صورت افلاتری در سمت راست و در سمت چپ کلمات بیمه زندگی خاورمیانه داخل کار مستطیل شکلی به رنگهای قرمزی صورت آبی و سفید طبق نمونه‌ها مطابق نسبت به هر یک از کلمات بنهایی حق (علامه ظاهر گواهی ثبت)		کلاد وضعات ویژه ثبت بین المللی: طبقه ۳۶ خدمات بیمه عمر			
 بیمه زندگی خاورمیانه					
حق تقدم:					
شماره تاریخ اظهار نامدار اصلی: ۱۳۹۷/۰۶/۲۳ مهلت اعتراض: ۱۳۹۷/۰۶/۲۳ تا ۱۳۹۷/۰۶/۲۳ مدت اعتبار: ۱۳۹۷/۰۶/۲۳ تا ۱۳۹۷/۰۶/۲۳ مهلت اعتراض: ۱۳۹۷/۰۶/۲۳ تا ۱۳۹۷/۰۶/۲۳					
رئیس اداره ثبت علامت تجاری و مشاوره حقوقی خوارزمشهری داخلی (مستأجر: رئیس اداره ثبت علامت تجاری و مشاوره های خوارزمشهری داخلی)		علامه ضابط ۱۳۹۷/۰۶/۲۳			

در صورت عدم تعیین اینجانبات مراتب طرح شده در فرمهای زیر می باشد.

● اطلاع دهنده به مراجع ذیصلاح می باشد که این گواهی نامه را برای ثبت علامت خود در سامانه iripo.ssaa.ir قرار داده و ثبت نموده است.

۱۲-۱- خدمات پس از فروش محصولات

پاسخ حرفه‌ای و هوشمندانه به نیازهای بیمه‌گذاران و نمایندگان

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با رویکردی تخصصی، خدمات پس از فروش خود را به گونه‌ای طراحی کرده که همزمان رضایت بیمه‌گذاران و تسهیل امور نمایندگان را در برگیرد. این خدمات تنها به مرحله صدور بیمه‌نامه ختم نمی‌شود، بلکه با ارائه پشتیبانی هوشمند، انعطاف‌پذیر و قابل دسترس در طول دوره بیمه‌نامه ادامه می‌یابد.

در بیمه‌نامه‌های اندوخته‌دار، بیمه‌گذاران می‌توانند از خدماتی نظیر دریافت وام، برداشت از اندوخته و افزایش سرمایه‌گذاری بهره‌مند شوند. این انعطاف با پشتوانه ذخایر ریاضی کافی در حساب‌های شرکت، با اطمینان کامل ارائه می‌شود. همچنین، امکان تغییر پوشش‌های بیمه‌ای بر اساس نیازهای متغیر بیمه‌گذاران نیز وجود دارد و کلیه این تغییرات در قالب الحاقیه‌های مالی و غیر مالی ثبت می‌شود. در چارچوب رویکرد تخصصی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه، منابع مالی حاصل از حق بیمه‌ها به صورت هوشمندانه و متنوع در بازارهای مالی سرمایه‌گذاری شده‌اند. نتیجه این مدیریت اثربخش، کسب سودی معادل ۳۴ درصد در سال ۱۴۰۴ از محل منابع قابل سرمایه‌گذاری بوده که به همان میزان، به عنوان ذخیره مشارکت در منافع در حساب‌های بیمه‌نامه‌ها منظور خواهد شد.

خدمات دیجیتال برای بیمه‌گذاران

شرکت با راه‌اندازی پورتال اختصاصی بیمه‌گذاران، خدمات پس از فروش را وارد مرحله‌ای نوین کرده است. امکانات این پورتال شامل:

- ✓ یادآوری هوشمند اقساط پیش از سررسید
- ✓ پرداخت الکترونیکی آسان و امن
- ✓ کیف پول الکترونیک با امکان واریز و برداشت آنلاین
- ✓ مشاهده آنی بیمه‌نامه‌ها و جدول اندوخته
- ✓ خرید آنلاین صندوق درآمد ثابت رفاه
- ✓ پرداخت چندمرحله‌ای در بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری طلا / نقره
- ✓ پرداخت حق بیمه از محل اعتبار
- ✓ سیستمی شدن فرایند وام از محل بیمه‌نامه
- ✓ سیستمی شدن فرایند بازخرید

این بستر آنلاین، تجربه‌ای سریع، شفاف و آسان را برای مشتریان فراهم کرده و فرآیندهای مالی و بیمه‌ای را هوشمندانه تسهیل کرده است.



● پورتال نمایندگان؛ همراه حرفه‌ای فروش

در مسیر پشتیبانی از شبکه فروش، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه پورتال جامع نمایندگان را راه‌اندازی کرده است؛ بستری قدرتمند برای مدیریت، پیگیری و ارتقای فروش. این پورتال امکانات زیر را در اختیار نمایندگان قرار می‌دهد:

- ✓ مشاهده جزئیات بیمه‌نامه‌های صادر شده
 - ✓ استعلام آنلاین انواع بیمه‌نامه‌ها متناسب با شرایط هر مشتری
 - ✓ دسترسی به گزارش‌های تخصصی نظیر کارمزد، عملکرد فروش، ثبت خسارت و رتبه‌بندی نمایندگان
 - ✓ تقویم آموزشی ماهانه شامل آموزش‌های فنی، بازاریابی، فروش و روان‌شناسی، ارتباط موثر با مشتری و ...
 - ✓ شرکت در کلاس‌های آموزشی حضوری و آنلاین
 - ✓ دسترسی به جزوات، بخشنامه‌ها و کلیپ‌های آموزشی
- با استفاده از این ابزار، نمایندگان می‌توانند با دانش به‌روز، اطلاعات دقیق و امکانات حرفه‌ای‌تر به ارائه خدمات و فروش محصولات شرکت بپردازند
- شرکت بیمه زندگی خاورمیانه به‌صورت مستمر و دوره‌ای، نیازهای بیمه‌گذاران و نمایندگان را مورد بررسی قرار داده و بر اساس این ارزیابی‌ها، اقدام به به‌روزرسانی و ارتقاء پورتال‌های اختصاصی می‌نماید؛ تا خدمات دیجیتال ارائه‌شده همواره منطبق با انتظارات و نیازهای روز کاربران باشد.

● ۱-۱۳- تعداد کارکنان شرکت

بهبود کیفیت سرمایه‌انسانی در جهت افزایش سودآوری و بهره‌وری همواره مورد توجه سازمان‌ها است که در بیمه زندگی خاورمیانه تلاش در جهت جذب نیروی کار ماهر، حفظ و نگهداشت استعدادها، همچنین نیازسنجی و برنامه‌ریزی آموزشی جهت ارتقای دانش کارکنان در تمامی سطوح، برگزاری دوره‌های تخصصی و حضور در سمینارها صورت پذیرفته است. جزییات تعداد کارکنان به شرح جدول ذیل می‌باشد:

شرح	سال ۱۴۰۴						سال ۱۴۰۳							
	تعداد کارکنان (نفر)			تحصیلات			تعداد کارکنان (نفر)			تحصیلات				
	دایم	موقت	جمع	دیپلم	فوق دیپلم	کارشناسی ارشد	دکتری	دایم	موقت	جمع	دیپلم	فوق دیپلم	کارشناسی ارشد	دکتری
کارکنان عملیاتی	۱۲	۳	۱۵	-	-	۳	۱۰	۲	۱۴	۲	۱۶	-	۷	۲
کارکنان اداری	۳۱	۴	۳۵	-	۱	۵	۲۷	۲	۲۹	۷	۳۶	-	۲۴	-
کارکنان فروش	۱۳	۱	۱۴	-	-	۴	۱۰	-	۹	۱	۱۰	-	۵	-
کارکنان عمومی	۸	-	۸	۶	-	۲	-	-	۷	-	۷	۷	-	-
جمع	۶۴	۸	۷۲	۶	۱	۱۴	۴۷	۴	۵۹	۱۰	۶۹	۷	۳۶	۲



آموزش سال ۱۴۰۴	
کارگاه مرور استانداردهای منتخب حسابداری و قوانین مرتبط با آن	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
اجلاس سراسری مالیاتی	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
دوره مباحث فنی در بیمه‌های زندگی	معاونت فروش و توسعه بازار
کارگاه تامین مالی از طریق بازار سرمایه و روش‌های افزایش سرمایه	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
کارگاه استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
کارگاه مبانی مدل توانگری مالی ۶۹ و تغییرات آن	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
کارگاه گزارشگری پایداری	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
کارگاه تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
آئین دادرسی مالیاتی و بیمه	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
دوره آموزش امنیت فایروال	معاونت توسعه مدیریت و فاوا
کارگاه سامانه کدال ویژه ناشران	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
دوره pack emc	معاونت توسعه مدیریت و فاوا
دوره دریافت و پرداخت راهکاران	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری
دوره آموزش مبارزه با پولشویی (متوسطه)	معاونین - مدیران - روسای ادارات
کارگاه حقوق و دستمزد	معاونت توسعه مدیریت و فاوا معاونت مالی و سرمایه‌گذاری



۲- اطلاعات مربوط به وضعیت مالی و عملکرد مالی شرکت

۱-۲- فهرست زمین و ساختمان

شرح دارایی	بهای تمام شده (میلیون ریال)	استهلاک انباشته (میلیون ریال)	ارزش دفتري (میلیون ریال)	نوع کاربري	وضعيت مالکيت	موقعيت مکانی	متراژ (متر مربع)	تشریح وضعيت و شيقه	تشریح پرونده‌ای حقوقی
زمین:									
زمین دفتر مرکزی	۱۱۱,۱۰۶	-	۱۱۱,۱۰۶	اداری	۶ دانگ تک برگی	تهران، خیابان خالد اسلامبولی(وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۰	۴۶۰	-	-
زمین دفتر ملک ساری	۵۸,۶۶۳	-	۵۸,۶۶۳	تجاری	۶ دانگ تک برگی	ساری، بلوار عسکری محمديان، بعد از کوچه احتشامی، طبقه فوقانی فروشگاه افق کوروش	۳۵۷/۵	-	-
زمین دفتر کرج	۶۰,۲۰۱	-	۶۰,۲۰۱	اداری	۶ دانگ تک برگی	کرج، بخش مرکزی چهارمرد دستگاه، خیابان شهید ملک زاده، کوچه ستاره ۲	۲۴۹/۵	-	-
زمین دفتر ارومیه	۸۵,۱۵۲	-	۸۵,۱۵۲	مسکونی	۶ دانگ تک برگی	ارومیه، بلوار والفجر ۲، روبروی صداوسیما	۴۹۹/۱۳	-	-
ساختمان:									
ساختمان دفتر مرکزی	۴۶,۸۵۸	۱۱,۶۹۶	۳۵,۱۶۲	اداری	۶ دانگ تک برگی	تهران، خیابان خالد اسلامبولی(وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۰	۱۳۴۰/۲	-	-
ساختمان ساری	۳۹,۰۰۱	۴,۶۰۲	۳۴,۳۹۹	تجاری	۶ دانگ تک برگی	ساری، بلوار عسکری محمديان، بعد از کوچه احتشامی، طبقه فوقانی فروشگاه افق کوروش	۳۳۷/۳۱	-	-
ساختمان کرج	۱۳,۳۴۴	۱,۴۶۵	۱۱,۸۷۹	اداری	۶ دانگ تک برگی	کرج، بخش مرکزی چهارمرد دستگاه، خیابان شهید ملک زاده، کوچه ستاره ۲	۹۰/۷۸	-	-
ساختمان کرج	۱۲,۴۵۴	۱,۳۶۸	۱۱,۰۸۶	اداری	۶ دانگ تک برگی	کرج، بخش مرکزی چهارمرد دستگاه، خیابان شهید ملک زاده، کوچه ستاره ۲	۸۵/۵	-	-
ساختمان ارومیه واحد ۱۹	۱۲,۱۶۵	۱,۳۳۶	۱۰,۸۲۹	مسکونی	۶ دانگ تک برگی	ارومیه، بلوار والفجر ۲، روبروی صداوسیما	۹۴/۸۵	-	-
ساختمان ارومیه واحد ۲۰	۱۰,۵۸۲	۱,۱۶۲	۹,۴۲۰	مسکونی	۶ دانگ تک برگی	ارومیه، بلوار والفجر ۲، روبروی صداوسیما	۸۲/۵۱	-	-
ساختمان ارومیه واحد ۱۷	۹,۹۷۷	۱,۰۹۶	۸,۸۸۱	مسکونی	۶ دانگ تک برگی	ارومیه، بلوار والفجر ۲، روبروی صداوسیما	۷۷/۷۹	-	-
ساختمان ارومیه واحد ۱۸	۱۰,۶۵۶	۱,۱۷۰	۹,۴۸۶	مسکونی	۶ دانگ تک برگی	ارومیه، بلوار والفجر ۲، روبروی صداوسیما	۸۳/۰۹	-	-



۲-۲- دعاوی حقوقی با اهمیت له/علیه شرکت

دعاوی حقوقی در جریان در پایان سال ۱۴۰۴ به شرح جدول ذیل است:

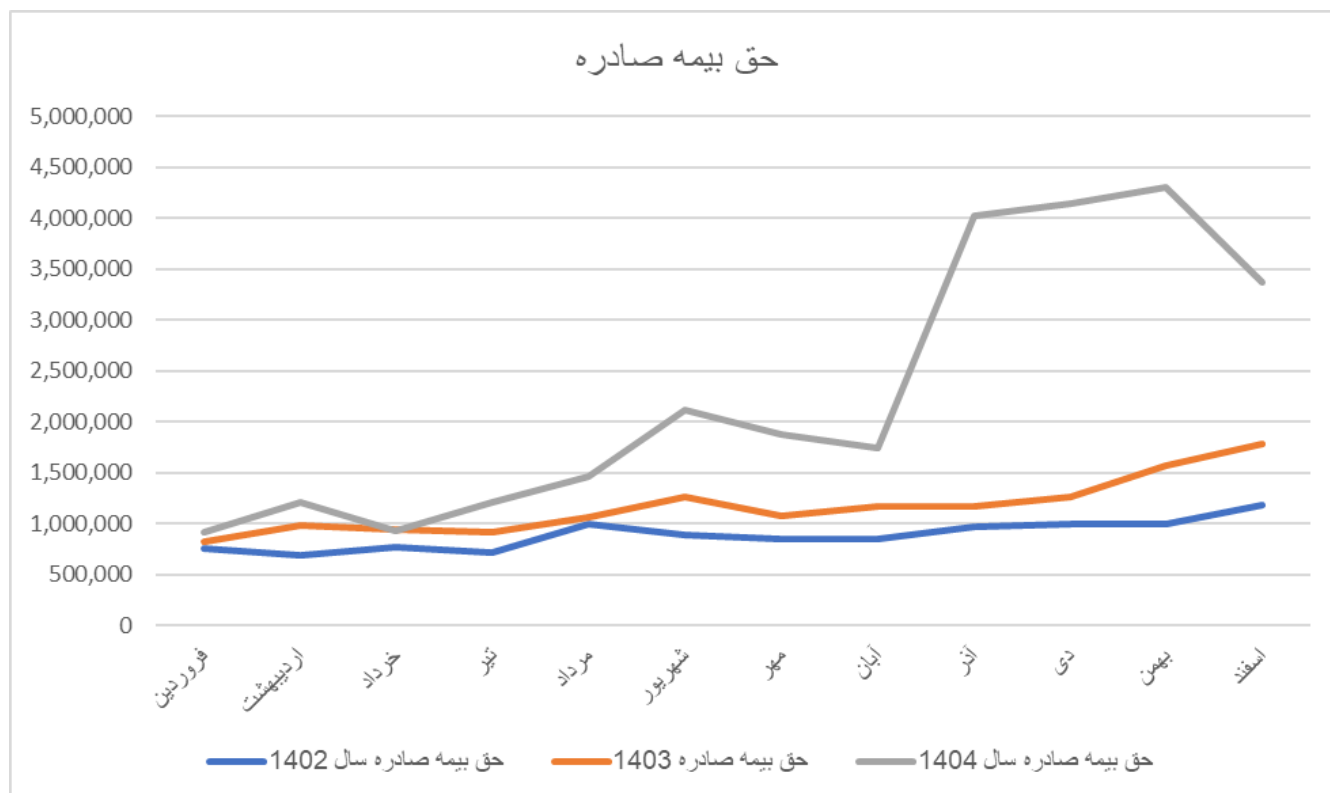
موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی	علیه (له)	مرجع رسیدگی	ارزش ریالی (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه‌ای از رای صادره
مطالبه خسارت (مهدی فرجی رکنی)	اردیبهشت ۱۴۰۴	علیه شرکت	شعبه ۲۴ دادگاه عمومی حقوقی شهید بهشتی تهران	۱۱۹۰	در جریان رسیدگی	-
مطالبه خسارت (اردشیر و آتنا پرنه)	خرداد ۱۴۰۴	علیه شرکت	شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اسلام‌آباد 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 قلندرزاد)	اردیبهشت ۱۴۰۴	علیه شرکت	شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان میاندوآب	-	در جریان رسیدگی	-
مطالبه خسارت (رضا قهرمانی)	فروردین ۱۴۰۴	علیه شرکت	هیأت داوری	۱۰۰۰	مختومه شده	محکومیت شرکت به پرداخت مبلغ دویست میلیون ریال
مطالبه خسارت (رها رحمتی‌نژاد 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 شده	صدور قرار رد دعاوی خواهان

۲-۳- بازار فروش شرکت و جایگاه شرکت در صنعت

● بازار فروش شرکت

روند فروش بیمه نامه‌ها 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
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
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
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



● 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 ۴۵ شرکت بیمه‌ای فعال در کشور، تنها ۷ شرکت به‌صورت تخصصی در زمینه بیمه‌های زندگی فعالیت می‌کنند. براساس آخرین آمار منتشرشده توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در سال ۱۴۰۴، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه موفق به کسب سهم ۱,۴۶ 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 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	۱,۸۶۳,۶۱۹,۸۵۴	۲۷,۲۷۴,۲۶۰
نرخ رشد حق بیمه	۱۹۳,۴٪	۹۴,۴۸٪
خسارت پرداختی	۱,۳۸۹,۰۴۸,۴۷۷	۱۴,۲۴۵,۲۶۰
ضریب خسارت *	۷۴,۵۳٪	۵۲,۲۳٪

* توضیح: عدد مربوط به ضریب خسارت (۵۲,۲۳٪) شامل خسارت‌های پرداختی، بازخرید، برداشت از اندوخته و پرداخت اقسط مستمری می‌باشد. در صورتی که صرفاً خسارت‌های پرداختی مربوط به کلیه پوشش‌های بیمه‌ای محاسبه شود عدد ضریب خسارت ۱۷٪ می‌باشد.



۲-۴- مرادوات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت

۲-۴-۱ وضعیت پرداخت‌های به دولت

(مبالغ به میلیون ریال)

ردیف	شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد تغییرات	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)	۵۸۳,۳۵۴	۷۲۵,۳۸۳	(۲۰٪)	کاهش فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل
	جمع	۶۵۹,۴۶۴	۷۷۵,۲۸۵		

۲-۵- کیفیت سود شرکت

(مبالغ به میلیون ریال)

سال مالی منتهی به	سود(زیان) خالص	سود(زیان) حاصل از منابع عملیاتی	سود(زیان) حاصل از منابع غیرعملیاتی	نسبت جریان نقدی عملیاتی به سود(زیان) عملیاتی
۱۴۰۴/۱۲/۲۹	۴,۰۶۳,۰۰۵	۴,۰۴۲,۷۰۵	۲۰,۳۰۰	۳۵۰٪
۱۴۰۳/۱۲/۳۰	۲,۳۰۱,۵۷۹	۲,۲۷۵,۹۵۸	۲۵,۶۲۱	۴۰٪
۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱,۲۱۰,۴۵۷	۱,۲۰۱,۳۴۳	۱۴,۱۱۴	۵۴٪
۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۸۸۱,۳۹۲	۸۶۵,۸۴۳	۱۷,۵۴۹	۳۰٪



۶-۲- نسبت‌های مالی

شرح	سال ۱۴۰۴	سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۲
الف) نسبت‌های نقدینگی: نسبت جاری نسبت آتی	۸۲۶٪ ۸۱۳٪	۲۱۳۵٪ ۲۰۶۵٪	۱۲۸۸٪ ۱۲۳۷٪
ب) نسبت‌های اهرمی: نسبت بدهی نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۸۴٪ ۵۱۱٪	۷۸٪ ۳۴۸٪	۷۶٪ ۳۱۹٪
ج) نسبت‌های فعالیت: نسبت گردش مجموع دارایی‌ها	۴۶٪	۵۰٪	۵۹٪
د) نسبت‌های سود آوری: نرخ بازده دارایی‌ها نرخ بازده حقوق صاحبان سهام حاشیه سود خالص	۹٪ ۵۱٪ ۱۵٪	۱۰٪ ۴۴٪ ۱۶٪	۸٪ ۳۲٪ ۱۱٪
ه) نسبت‌های ارزش بازار: * نسبت قیمت به سود هر سهم، تقسیم بر رشد سود سالانه (PEG)	۷	۶	۲۲
نسبت قیمت به ارزش دفتری هر سهم - مرتبه	۲٫۲	۱٫۹	۲٫۴
نسبت قیمت به درآمد واقعی هر سهم - مرتبه	۵٫۱	۵٫۱	۸٫۲
نسبت P/S	۳٫۶	۱٫۹	۱٫۸
آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش - ریال	۵,۳۹۰	۵,۰۱۰	۴,۱۸۳
ارزش دفتری هر سهم - ریال	۲,۵۰۴	۲,۶۲۲	۱,۷۴۸

* لازم به ذکر است که محاسبات بر اساس تعداد سهام در تاریخ صورت وضعیت مالی سال مربوطه تهیه شده است.

۷-۲- وضعیت معافیت‌های مالیاتی عملکرد شرکت

درصد معافیت مالیاتی	ماده قانونی موضوع معافیت مالیاتی	ردیف
معاف از مالیات	معافیت درآمدهای ناشی از سود سپرده بانکی طبق بند ۲ ماده ۱۴۵ ق.م.م.	۱
معاف از مالیات	معافیت درآمدهای ناشی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری طبق تبصره ۱ ماده ۱۴۳ مکرر ق.م.م.	۲
معاف از مالیات	درآمد حاصل از اوراق مشارکت طبق بند ۵ ماده ۱۴۵ ق.م.م.	۳
درآمد غیر مشمول	درآمد حاصل از سود سهام طبق تبصره ۴ ماده ۱۰۵ ق.م.م.	۴
مالیات مقطوع	سود و زیان حاصل از خرید و فروش سهام طبق ماده ۱۴۳ مکرر ق.م.م.	۵

۸-۲- پرداخت سود

اطلاعات مربوط به پرداخت سود سهام سال مالی ۱۴۰۳ به شرح ذیل می‌باشد:

سال مالی	سود سهام پیشنهادی هیأت‌مدیره	سود سهام مصوب مجمع	درصد سود تقسیم شده به سود پیشنهادی	سود سهام پرداخت شده از طریق سجام (تا پایان سال مالی)	سود سهام پرداخت شده (تا پایان سال مالی)	دلایل عدم پرداخت کامل سود سهام
۱۴۰۳	۵۸۵,۰۰۰	۵۸۵,۰۰۰	۱۰۰٪	۵۷۲,۰۴۵	۵۸۴,۲۲۱	عدم ثبت نام سهامداران در سامانه سجام و یا عدم اعلام شماره حساب در پرتال سهامداران شرکت



پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود سال ۱۴۰۴

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

* لازم به ذکر است افزایش سرمایه شرکت در تاریخ ۱۴۰۴/۰۳/۱۷ از تعداد ۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ به ۳,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰ سهم ثبت گردیده است.

۳- اطلاعات مربوط به بازار اوراق بهادار شرکت

۳-۱- وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت در تاریخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۰ در بازار پایه فرابورس ایران در گروه «بیمه و صندوق بازنشستگی به جز تامین اجتماعی» با نماد «بخاور» درج شده و سهام آن برای اولین بار در تاریخ ۱۳۹۶/۰۶/۲۲ مورد معامله قرار گرفته است. سپس شرکت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۹/۱۸ موفق به اخذ پذیرش در بازار اول فرابورس شد و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۳۱ به عنوان دویست و شانزدهمین نماد معاملاتی، در فهرست نرخ‌های فرابورس ایران درج گردید و از تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۰۲ معاملات آن در بازار اول فرابورس آغاز گردید.

وضعیت سهام شرکت طی ۳ سال اخیر به شرح جدول ذیل بوده است:

پایان سال مالی

سال مالی منتهی به	تعداد سهام معامله شده	ارزش سهام معامله شده (میلیون ریال)	تعداد روزهای باز بودن نماد	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	درصد سهام شناور آزاد	ارزش بازار (میلیون ریال)	قیمت سهم (ریال)	سرمایه (میلیون ریال)
۱۴۰۴/۱۲/۲۹	۹۰۵,۱۳۶,۳۰۵	۴,۸۲۱,۷۲۸	۲۰۶	۲۰۶	۵۳/۴۵٪	۱۷,۹۷۱,۲۰۰	۴,۶۰۸	۳,۹۰۰,۰۰۰
۱۴۰۳/۱۲/۳۰	۶۵۰,۲۸۵,۳۰۹	۳,۵۲۲,۱۰۸	۲۴۳	۲۴۳	۵۳/۳۸٪	۱۹,۵۸۴,۰۰۰	۸,۱۶۰	۲,۴۰۰,۰۰۰
۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۲,۱۱۲,۱۶۹,۵۸۵	۹,۴۴۵,۷۸۷	۲۳۳	۲۳۳	۵۷/۲۵٪	۹,۹۲۸,۸۰۰	۴,۱۳۷	۲,۴۰۰,۰۰۰

۳-۲- امتیاز و رتبه ناشر در بازار سرمایه و صنعت

وضعیت رتبه‌بندی شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ بر اساس ارزیابی سازمان بورس و اوراق بهادار به شرح زیر بوده است:

شرح	پایان سال مالی ۱۴۰۲
امتیاز شفافیت اطلاعاتی	۹۴/۲۲
امتیاز حاکمیت شرکتی	۸۸/۹۷
امتیاز نقش آفرینی در توسعه بازار سرمایه	۱۸/۲۸
امتیاز کلی ناشر	۸۱/۷۸
رتبه ناشر در بازار سرمایه	۲۱۲
رتبه ناشر در صنعت	۸



● ۳-۳- بازارگردانی

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	۰	۰	۰
۶	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۶۲,۰۶۶	۱۷۶,۶۳۰	۱۴۴,۷۰۳
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	(۲۴۱,۵۸۲)	(۱۱,۷۰۴)	۰
۸	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۱۲۴,۰۱۰	(۳۱۹)	۰
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	۰
۱۱	مانده سهام نزد بازارگردان	۰	۳۳,۷۳۰,۲۸۷	۳۱,۵۲۷,۵۵۱

۴- حاکمیت شرکتی

۴-۱- نظام راهبری شرکت

مشخصات اعضای هیأت 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 هیأت مدیره سایر شرکت ها	عضویت قبلی در هیأت مدیره سایر شرکت ها در ۵ سال اخیر
محمد ابراهیم امین	رئیس هیأت مدیره (غیر موظف)	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی MBA، دانشگاه نورثروپ، ایالات متحده آمریکا	رئیس کل، بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران - مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره، شرکت بیمه البرز - عضو هیأت مدیره و معاون طرح و برنامه، شرکت بیمه ایران - عضو هیأت مدیره، بیمه اتکایی امین - رئیس هیأت مدیره، بیمه اتکایی آسیایی - مدیرکل دفتر امور بازرگانی، سازمان برنامه و بودجه	۱۳۹۵/۱۰/۰۷	۲,۶۹۶,۳۴۶	-	-
سیداحمد احمدی هاشمی	نائب رئیس هیأت مدیره (غیر موظف)	دکترای مهندسی ساختمان، دانشگاه لیون، فرانسه	رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت فسان - رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت سازه های فلزی و جریقیل فسان	۱۳۹۵/۱۰/۰۷	۲۲۲,۸۰۳,۸۴۹	- رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت فسان - رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت سازه های فلزی و جریقیل فسان	-
علی رضا قنبرعباسی	عضو هیأت مدیره (غیر موظف)	کارشناسی، مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی	رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، کارگزاری بانک خاورمیانه - عضو هیأت مدیره و مدیرعامل، کارگزاری بانک کارآفرین	۱۴۰۴/۰۶/۰۴	۱,۹۱۲,۶۹۳	- رئیس هیأت مدیره، کارگزاری بانک خاورمیانه - عضو هیأت مدیره، کارگزاری بانک کارآفرین	- عضو هیأت مدیره، کارگزاری بانک خاورمیانه - عضو هیأت مدیره، کارگزاری بانک کارآفرین
محمدجواد صدیقی پاشاکی	عضو هیأت مدیره (غیر موظف)	دکتری، علوم اقتصادی، دانشگاه عدالت	عضو هیأت مدیره، صرافی - کارآفرین مدیر مبارزه با پولشویی، صرافی کارآفرین - مدیر حسابداری داخلی، صرافی کارآفرین - عضو هیأت مدیره، صرافی کارآفرین - مدیر ریسک، صرافی کارآفرین - کارشناس رسمی دادگستری	۱۴۰۴/۰۶/۰۴	۸,۷۳۱,۲۷۳	- عضو هیأت مدیره، صرافی بانک کارآفرین	- عضو هیأت مدیره، صرافی بانک کارآفرین
مهدی نوروزی	عضو هیأت مدیره و مدیرعامل (موظف)	دکتری حرفه ای مدیریت کسب و کار، دانشگاه علوم و فنون تهران	معاون حفاظت فناوری اطلاعات، مرکز حراست وزارت امور اقتصادی و دارایی - مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات، سازمان تعمیرات حکومتی کشور - مدیر حفاظت فناوری اطلاعات، بانک مرکزی ج.ا.ایران - مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات، بیمه مرکزی ج.ا.ایران - مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات، استانداری تهران - معاون 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، همراه با سهام وثیقه مدیران می باشد.



● همچنین در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ تعداد جلسات هیأت مدیره ۱۴ جلسه به شرح زیر بوده است:

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

۴-۲- اطلاعات مربوط به کمیته حسابرسی و کنترل داخلی، کمیته انتصابات و جبران خدمات و کمیته ریسک

کمیته	نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات / مدارک حرفه‌ای	دفعات حضور در جلسات کمیته حسابرسی، ریسک، انتصابات (نام شرکت ها)	عضویت همزمان در کمیته حسابرسی، ریسک، انتصابات (نام شرکت ها)	خلاصه سوابق
کمیته حسابرسی و کنترل داخلی	محمدجواد صدیقی پاشاکی	رئیس کمیته و دبیر	دکتری علوم اقتصاد	۶	-	عضو هیئت‌مدیره، صرافی کارآفرین مدیر مبارزه با پولشویی، صرافی کارآفرین مدیر حسابرسی داخلی، صرافی کارآفرین مدیر ریسک، صرافی کارآفرین کارشناس رسمی دادگستری
	ارسلان اسمعیلی کاکرودی	عضو	دکتری حسابداری	۶	-	شریک و مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره، موسسه حسابرسی آریامنتس امین شریک موسسه حسابرسی آرشین حساب مدیرقنی، سازمان حسابرسی
	حسین عمار قارونی	عضو	کارشناسی ارشد حسابداری	۶	-	معاون مالی و اقتصادی، صرافی کارآفرین معاون مالی و اداری، سرمایه‌گذاری ایرانگردی و جهانگردی مدیر مالی و پشتیبانی، سرمایه‌گذاری سایپا عضو هیئت‌مدیره، گروه صنعتی پلور سبز رئیس حسابداری، شرکت ایساگو
کمیته جبران خدمات و انتصابات	سیداحمد احمدی هاشمی	رئیس کمیته	دکترای مهندسی ساختمان	۴	-	رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل، شرکت فسان رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل، شرکت سازهای فلزی و چرنقیل فسان
	محمدجواد صدیقی پاشاکی	عضو	دکتری علوم اقتصاد	۴	-	عضو هیئت‌مدیره، صرافی کارآفرین مدیر مبارزه با پولشویی، صرافی کارآفرین مدیر حسابرسی داخلی، صرافی کارآفرین مدیر ریسک، صرافی کارآفرین کارشناس رسمی دادگستری
	محمد سلیمانی	عضو	دکتری حسابداری	۴	-	حسابرس موسسه حسابرسی بیات رایان رئیس حسابداری بیمه زندگی خاورمیانه مدیر سرمایه‌گذاری بیمه زندگی خاورمیانه
	یلدا مرادی	عضو و دبیر	کارشناسی ارشد مدیریت توسعه منابع انسانی	۴	-	رئیس اداره سرمایه انسانی، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه مدیر داخلی، شرکت اسان پرداخت مشاور حقوقی، موسسه خورشید عدالت
	نیلوفر آریازاد	عضو	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	۴	-	مدیر آموزش و توسعه بازار، بیمه زندگی خاورمیانه مدیر مبارزه با پولشویی و تطبیق مقررات، بیمه زندگی خاورمیانه رئیس اداره آموزش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری بیمه کارآفرین
کمیته ریسک	محمد ابراهیم امین	رئیس کمیته	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	۴	-	رئیس‌کل، بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره، شرکت بیمه البرز عضو هیئت‌مدیره و معاون طرح و برنامه، شرکت بیمه ایران عضو هیئت‌مدیره، بیمه اتکایی امین رئیس هیئت‌مدیره، بیمه اتکایی آسیایی مدیرکل دفتر امور بازرگانی، سازمان برنامه و بودجه
	راحله صلاحی نژاد	عضو و دبیر	کارشناسی ارشد علوم محاسبات و برنامه‌ریزی بیمه	۴	-	کارشناس مالی و سرمایه‌گذاری، شرکت بیمه کارآفرین کارشناس فنی، بیمه زندگی خاورمیانه آکچوئر داخلی، بیمه زندگی خاورمیانه مدیر فنی، بیمه زندگی خاورمیانه
	محمد مهدی تربتی	عضو	کارشناسی ارشد آمار بیمه	۴	-	کارشناس مدیریت ریسک، بانک خاورمیانه سرپرست معاونت فنی، بیمه زندگی خاورمیانه
	نیلوفر آریازاد	عضو	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	۴	-	مدیر آموزش و توسعه بازار، بیمه زندگی خاورمیانه مدیر مبارزه با پولشویی و تطبیق مقررات، بیمه زندگی خاورمیانه رئیس اداره آموزش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری بیمه کارآفرین
	حسین سوهانی	عضو	کارشناسی ارشد حقوق	۴	-	رئیس اداره حقوقی، بیمه زندگی خاورمیانه کارشناس حقوقی سازمان بورس مدیر حقوقی کانون کارگزاران
کمیته تطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی	علی‌رضا قنبرعباسی	رئیس کمیته	کارشناسی مدیریت بازرگانی	۴	-	رئیس هیئت‌مدیره کارگزاری بانک خاورمیانه مدیرعامل کارگزاری بانک خاورمیانه
	راحله صلاحی نژاد	عضو	کارشناسی ارشد علوم محاسبات و برنامه‌ریزی بیمه	۴	-	کارشناس مالی و سرمایه‌گذاری، شرکت بیمه کارآفرین کارشناس فنی، بیمه زندگی خاورمیانه آکچوئر داخلی، بیمه زندگی خاورمیانه مدیر فنی، بیمه زندگی خاورمیانه
	حمید دادپوری	عضو	کارشناسی مدیریت دولتی	۴	-	مدیرعامل مدیریت سرمایه آباد مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری مهرمینی کیش
	نیلوفر آریازاد	عضو و دبیر	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	۴	-	مدیر آموزش و توسعه بازار، بیمه زندگی خاورمیانه مدیر مبارزه با پولشویی و تطبیق مقررات، بیمه زندگی خاورمیانه رئیس اداره آموزش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری بیمه کارآفرین
	حسین سوهانی	عضو	کارشناسی ارشد حقوق	۴	-	رئیس اداره حقوقی، بیمه زندگی خاورمیانه کارشناس حقوقی سازمان بورس مدیر حقوقی کانون کارگزاران

علاوه بر کمیته‌های مزبور، شرکت دارای کمیته‌های «تطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی» و «سرمایه‌گذاری» نیز می‌باشد که توضیحات مربوطه در بخش حاکمیت شرکتی ارائه شده است.

● ۴-۲-۱- اقدامات و تصمیمات کمیته حسابرسی، کمیته انتصابات و کمیته ریسک در سال مالی گذشته

● اهم اقدامات کمیته حسابرسی و کنترل داخلی در سال منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹

بدین‌وسیله گزارش اهم فعالیت‌های کمیته حسابرسی در سال ۱۴۰۴ به شرح زیر تقدیم می‌گردد. اقدامات انجام شده:

- بررسی صورت‌های مالی حسابرسی نشده، گزارش تفسیری و گزارش فعالیت هیات‌مدیره برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳.
- معرفی اعضا جدید کمیته حسابرسی و ارائه اطلاعات درخصوص نحوه فعالیت شرکت، وضعیت مالی و مالیاتی، روند درآمدی شرکت طی سال‌های اخیر و ... جهت آشنایی بیشتر اعضا.
- تهیه و تصویب برنامه حسابرسی داخلی از ابتدای دی تا پایان سال ۱۴۰۴.
- تهیه و تدوین منشور واحد حسابرسی داخلی.
- تطبیق و بروزرسانی منشور کمیته حسابرسی طبق نمونه سازمان بورس.
- بررسی رعایت مفاد دستورالعمل حاکمیت شرکتی با تمرکز بر موارد مندرج در بند گزارش بررسی اجمالی حسابرس مستقل برای دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱
- بررسی گزارشات معاملات فصلی، سامانه مودیان و گزارش نامه مدیریت حسابرس مستقل برای سال مالی ۱۴۰۳.

● اهم اقدامات کمیته جبران خدمات و انتصابات در سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹

خلاصه اقدامات صورت گرفته به شرح ذیل بوده است:

- به‌روزرسانی آیین‌نامه وام کارکنان: بازبینی ضوابط اعطای وام با هدف انطباق با شرایط اقتصادی روز که نسخه جدید پس از اصلاحات در نحوه تخصیص و سقف‌ها، تصویب و ابلاغ گردید.
- هدایای مناسبی: بازنگری و تعیین مبالغ هدایا براساس روال ثابت شرکت با هدف ایجاد هماهنگی در برنامه‌ریزی مالی سالانه.
- انتصاب معاون فروش: انجام ارزیابی چندمرحله‌ای شامل بررسی سوابق حرفه‌ای، شایستگی‌های مدیریتی، مصاحبه‌های تخصصی و تصویب نهایی انتصاب با هدف تقویت ظرفیت‌های تجاری و توسعه بازار.
- ارزیابی جبران خدمات: انجام مطالعه تطبیقی بازار و بررسی وضعیت حقوق و مزایا در شرکت‌های هم‌تراز برای حفظ توان رقابتی در جذب و نگهداشت نیروی انسانی کلیدی.

● اهم اقدامات کمیته ریسک در سال منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹

خلاصه اقدامات صورت گرفته به شرح ذیل بوده است:

- برگزاری جلسات مستمر کمیته سرمایه‌گذاری درخصوص مدیریت دارایی‌ها
- انجام تست‌های سیستمی بابت صحت تمامی موارد مربوط به بیمه‌نامه‌ها
- پیاده‌سازی داشبوردهای مدیریتی بر اساس دیتای سیستمی جهت کنترل موارد فنی
- کنترل داده‌های فنی و بررسی بیمه‌نامه‌ها به جهت بهبود موارد مربوط به صدور

● اهم اقدامات کمیته تطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی در سال منتهی ۱۴۰۴/۱۲/۲۹

خلاصه اقدامات صورت گرفته به شرح ذیل بوده است:

- اجرای الزامات قوانین و بخشنامه جدید بیمه مرکزی و مرکز اطلاعات مالی
 - تهیه و تدوین برنامه جامع مبارزه با پولشویی برای سال جدید
 - انجام تکالیف سامانه سماد و مکبا (سامانه جامع و هوشمند مبارزه با پولشویی)
 - سیستمی شدن فرایند شناسایی مضاعف مشتری
 - رصد و پایش ماهانه کلیه واحدها به منظور نظارت بر اجرای قوانین
 - تهیه مطالب و فایل‌های آموزشی در خصوص مبارزه با پولشویی
 - ارزیابی و طبقه‌بندی ریسک تعاملات کاری
 - تهیه و تدوین گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ در خصوص مبارزه با پولشویی و تطبیق مقررات
 - بررسی تخلفات نمایندگان و شرکت در جلسه کمیته تخلفات
 - پیاده‌سازی کنترل‌های داخلی برای پایش مستمر و تطبیق مقررات داخلی شرکت
 - تحلیل الگوهای رفتار مشتریان با استفاده از هوش مصنوعی به منظور سیستمی شدن پروفایل جامع مشتری
 - بررسی مفاد ماده ۳۷ و ۳۸ و برنامه ریزی جهت انجام وظایف سالانه
 - بررسی مصادیق عملیات مشکوک در بیمه‌های زندگی جهت سیستمی شدن آن
 - برنامه‌ریزی برای آموزش و توانمندسازی کارکنان در حوزه مبارزه با پولشویی طبق دستورالعمل‌های جدید
 - تهیه و تدوین شیوه‌نامه واریز، برداشت طبق قوانین مبارزه با پولشویی جهت شبکه فروش
 - پایش و ارزیابی عملکرد واحدها در اجرای الزامات مبارزه با پولشویی
 - بررسی الزامات و اقدامات اجرایی مرتبط با دستورالعمل‌های جدید مبارزه با پولشویی در صنعت بیمه
 - بازنگری فرآیندهای شناسایی و احراز هویت مشتریان (KYC) با توجه به فرم‌های شناسایی مضاعف
 - تحلیل موارد عدم انطباق و تعیین راهکارهای اصلاحی در حوزه مبارزه با پولشویی
 - پیاده‌سازی کنترل‌های داخلی برای پایش مستمر و تطبیق مقررات داخلی شرکت به صورت ماهانه
 - شرکت در آزمون سراسری تایید صلاحیت مدرسین مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم (سازمان سنجش)
 - بررسی بخشنامه‌های جدید و بخشنامه‌های منسوخ شده از طرف مرکز اطلاعات مالی
 - بررسی آیین‌نامه‌های اجرایی اقدام مالی هدفمند در مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم
- مصوب هیات وزیران در آذر ماه ۱۴۰۴



● ۳-۴- اصول حاکمیت شرکتی

ردیف	اصول حاکمیت شرکتی	اقدامات انجام شده توسط هیأت‌مدیره
۱	چارچوب حاکمیت شرکتی اثربخش	♦ تصویب ماموریت، چشم انداز و ارزش‌ها برای شرکت ♦ داشتن حسابرسی داخلی ارزش افزا ♦ وجود برنامه‌های آموزش برای اعضای هیأت‌مدیره ♦ بهره‌مندی از کمیته‌های حسابرسی، انتصاب، جبران خدمات، سرمایه‌گذاری، تامین مالی و ... ♦ تصویب دستورالعمل حاکمیت شرکتی که سیستم ارزش‌های شرکت و مسئولیت اعضای هیأت‌مدیره را توضیح می‌دهد ♦ تصویب منشور اخلاق حرفه‌ای برای کلیه مدیران و کارکنان ♦ وجود منشور مناسب حسابرسی داخلی
۲	حفظ حقوق سهامداران و برخورد یکسان با آنها	♦ حصول اطمینان از تحقق منافع سهامداران از طریق نظارت دقیق و همه جانبه بر فعالیت‌های شرکت و برگزاری جلسات هیأت‌مدیره به صورت منظم و کنترل هزینه‌ها ♦ پایبندی به اجرای مصوبات عمومی ♦ واریز به موقع سود سهامداران ♦ اطلاع رسانی مناسب از اخبار مهم شرکت
۳	رعایت حقوق ذینفعان	بیمه‌گذاران ♦ سیاست‌گذاری فن‌آوری اطلاعات شرکت مبتنی بر تعیین چارچوب و ابعاد سخت‌افزارها و نرم‌افزارهای مناسب ♦ ایجاد بستر مکانیزه جهت شفافیت و تسریع در ارائه خدمات بیمه‌ای ♦ عرضه انواع محصولات بیمه زندگی متناسب با قدرت خرید و نیاز واقعی مشتریان ♦ مشاوره‌ای بیمه غیرحضوری در جهت رضایت‌مندی بیشتر مشتری مبتنی بر B to B و B to C ♦ اجتناب از ارائه نرخ‌های هیجانی و فاقد توجیه فنی ♦ پایبندی شرکت به تعهدات خود در قبال مشتریان و ارزیابی و پرداخت خسارت واقعی و منصفانه ♦ ارائه خدمات صدور و خسارت در کمترین زمان و با بالاترین کیفیت
		نیروی انسانی (کارکنان، نمایندگان) ♦ تأکید و توسعه بر شیوه‌های بازاریابی نوین، فروش و خدمات بر بستر پلتفرم‌های مناسب و نوین ♦ به‌کارگیری شبکه نمایندگی و استفاده از خدمات کارگزاران بیمه ♦ استفاده از خلاقیت و انگیزه نیروی جوان و نخبه در کنار استفاده از دانش و تجربه افراد با سابقه در صنعت بیمه ♦ رعایت شایسته سالاری ♦ مدیریت مشارکتی ♦ رعایت احترام و ادب و حفظ کرامت انسانی ♦ پرداخت به موقع حقوق و دستمزد کارکنان ♦ پایبندی شرکت به تعهدات خود در قبال نمایندگان و پرداخت به موقع کارمزد ♦ برگزاری دوره‌های آموزشی و سمینارهای مرتبط با حوزه بیمه‌های زندگی با هدف افزایش سطح دانش کارکنان و نمایندگان ♦ فراهم آوردن محیطی مناسب برای رشد و شکوفایی نیروی انسانی علمی و تخصصی در صنعت بیمه
۴	سرمایه‌گذاران نهادی، بازار سهام و سایر واسطه‌های مالی	شرکت نسبت به برگزاری جلسات متعدد با نهادهای مالی مختلف در سطوح مدیریت اقدام نموده است و در صورت نیاز در کمیته‌های مختلف طرح موضوع گردیده است.
۵	افشا و شفافیت	بر اساس برنامه‌های کنترلی و نظارتی در همسویی با هیأت‌مدیره کمیته‌های حاکمیت شرکتی نسبت به بررسی و افشای موضوعات با اهمیت همراهی می‌نماید.
۶	مسئولیت‌پذیری هیأت‌مدیره	بر اساس دستورالعمل‌ها و آیین نامه حاکمیت شرکتی هیأت‌مدیره تمام موضوعات مهم را سالانه در قالب گزارش‌های مالی، تفسیری و هیأت‌مدیره افشا نموده و با حضور در مجامع به تمامی سوالات سهامداران پاسخگو می‌باشند.

● عناوین و شرح وظایف کمیته‌های موضوع دستورالعمل حاکمیت شرکتی

● کمیته جبران خدمات و انتصابات

این کمیته با هدف تعیین سیاست‌ها و استراتژی‌های سرمایه انسانی، همسوسازی سرمایه انسانی با استراتژی‌های شرکت، نظارت بر سیستم پرداخت حقوق و مزایا و همچنین نظارت و کنترل عزل و نصب مدیران شرکت و در مجموع سیاست‌گذاری و نظارت بر کلیه فعالیت‌های مرتبط با سرمایه انسانی شرکت تشکیل می‌شود. تعداد جلسات برگزار شده طی سال ۱۴۰۴ چهار جلسه بوده است.

● کمیته حسابرسی و کنترل داخلی

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

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

اعضای این کمیته شامل یک عضو مستقل غیرموظف هیئت‌مدیره به عنوان رئیس کمیته و دو عضو مستقل دارای تخصص مالی می‌باشند که توسط هیأت‌مدیره شرکت انتخاب شده‌اند. این کمیته طی سال ۱۴۰۴ مجموعاً ۶ جلسه برگزار کرده است.

● کمیته تطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی

کمیته تطبیق مقررات و مبارزه با پولشویی در راستای مقررات مربوطه و براساس سیاست‌های کلان شرکت، به منظور پیاده‌سازی و استقرار خط مشی‌های هیأت‌مدیره برای رعایت قوانین، مقررات و استانداردهای لازم‌الاجرا در حوزه عملیات و فعالیت‌های بیمه‌ای ایجاد شده ایفای وظایف خود به شرح زیر می‌پردازد:

- ✓ بررسی وضعیت عملکرد شرکت از جهت رعایت قوانین و مقررات مربوط به ویژه آیین‌نامه‌ها، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های ابلاغی بیمه مرکزی ج.ا. ایران
 - ✓ ارزیابی عملکرد واحدهای مختلف شرکت به ویژه واحدهای صدور بیمه‌نامه و پرداخت خسارت مؤسسه بیمه با هدف رعایت حقوق بیمه‌شدگان و سایر ذی‌نفعان و تجزیه و تحلیل ریسک انطباق
 - ✓ تطبیق عملکرد واحدهای مختلف شرکت از جهت حسن اجرای منشور اخلاق حرفه‌ای مصوب هیئت‌مدیره
 - ✓ تطبیق عملکرد واحدهای مختلف شرکت با قوانین و مقررات مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم؛
 - ✓ بررسی پرونده‌های تخلف یا موارد مشکوک به پولشویی،
 - ✓ تدوین برنامه‌های آموزشی در خصوص مبارزه با پولشویی جهت کارکنان
- این کمیته طی سال ۱۴۰۴ چهار جلسه تشکیل داده است.



● 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 سال ۱۴۰۴ چهار جلسه تشکیل داده است.

● 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 هر یک از آن‌ها تشکیل یافته و مسئولیت تدوین قوانین و مقررات کلی مربوط به حوزه سرمایه‌گذاری را جهت نظارت بر فرآیندهای مربوطه در چارچوب قوانین و مقررات تعیین شده برعهده دارد. این کمیته طی سال ۱۴۰۴ چهار جلسه برگزار نموده است.

نام و نام خانوادگی	سمت در کمیته	تحصیلات
کامیار فراهانی فرد	رئیس کمیته	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی
محمدابراهیم امین	عضو	کارشناسی ارشد مالی بانکداری
راحله صلاحی نژاد	عضو	کارشناسی ارشد علوم محاسبات و برنامه‌ریزی بیمه
مهدی عبدالعلی‌زاده	عضو	کارشناسی ارشد بازرگانی
محمد سلیمانی	عضو و دبیر	دکتری حسابداری
نیلوفر آریازاد	عضو	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی
حمید دادپوری	عضو	کارشناسی مدیریت دولتی

۴-۳-۱- 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 سرمایه‌گذاری به رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت می‌باشد که تماماً در شرایط عادی انجام شده است و در چارچوب قوانین مربوطه قرار دارد و طبق یادداشت ۴۸ صورت‌های مالی به شرح جدول ذیل می‌باشد:

شایان ذکر است تمام موارد ذیل نسبت به منصفانه بودن، افشای کامل و عدم شرکت مدیر ذینفع در رای‌گیری و سایر موارد حاکمیت شرکتی (بجز مورد مندرج در بند ۱-۱-۴۸) از طرف کمیته حسابرسی تایید شده است.

معاملات با اشخاص وابسته و مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت

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 (برداشت 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
	محمد ابراهیم امین	رئیس هیئت‌مدیره	✓	۵۹,۴۱۲	۴۹,۴۵۰	-	-	-
مدیران اصلی واحد تجاری / واحد تجاری اصلی آن	مهدی نوروزی	عضو هیئت‌مدیره و مدیر عامل	✓	۴۰,۸۲۷	۵۸,۸۴۰	-	-	-
	محمدجواد صدیقی پاشاکی	عضو هیئت‌مدیره	✓	۳,۶۰۰	۸۱۶	-	-	-
	جمع			۱۰۳,۸۳۹	۱۰۹,۱۰۶	-	-	-
سایر اشخاص وابسته	کامیار فراهانی فرد	سهامدار	-	۲,۰۰۵	-	-	-	-
	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

* 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.

* شرکت تا تاریخ ۱۴۰۴/۰۶/۰۱ دارای عضو هیئت‌مدیره مشترک با شرکت کارگزاری بانک خاورمیانه بوده است که پس از آن تغییرات در هیئت‌مدیره شرکت کارگزاری صورت گرفته است.



● مانده حساب‌های نهایی اشخاص وابسته و مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت به شرح زیر است:

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

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

● ۴-۴- 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، هم‌نوعان و جامعه مسئول می‌داند و از طریق محصولات متنوع بیمه عمر و زندگی سعی در کاهش نگرانی‌های اجتماعی دارد. همچنین با اقداماتی در حوزه فعالیت‌های اجتماعی، محیط زیست و اقتصادی، تلاش کرده تا سهمی در توسعه پایدار داشته باشد. این اقدامات عبارتند از:

● 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
- ✓ تفکیک زباله جهت جلوگیری از تخریب محیط زیست
- ✓ دو جداره کردن درب و پنجره‌ها جهت جلوگیری از هدر رفت 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 تست‌گیری 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 نگرانی‌های اجتماعی
- ✓ تدوین منشور اخلاقی در ارتباط با همکاران، بیمه‌گذاران، رقبا، جامعه و سازمان

● 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. بر اساس آمار منتشر شده توسط بیمه مرکزی ج.ا.ی در سال ۱۴۰۳، سهم بیمه‌های عمر و زندگی از کل بازار بیمه ۱۴٪ می‌باشد که در این میان شرکت بیمه زندگی خاورمیانه دارای سهم ۰,۳٪ از بازار بیمه‌های عمر و زندگی می‌باشد. همچنین نرخ رشد حق بیمه تولیدی بیمه زندگی خاورمیانه در این سالنامه ۳۱,۸٪ اعلام شده است.

● ۴-۴-۱- گزارش اقدامات انجام شده در خصوص مسئولیت‌های اجتماعی

در مجمع سال ۱۴۰۳ تا سقف مبلغ ۲۰,۰۰۰ میلیون ریال بابت کمک‌های عام المنفعه تصویب شد و طی سال ۱۴۰۴ در حوزه‌های مربوطه به مصرف رسیده است که بطور خلاصه می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

ردیف	موضوع	مبلغ (میلیون ریال)	جزئیات اقدامات انجام شده
۱	کمک به آسایشگاه معلولین امام رضا	۶,۵۰۴	این کار بابت کمک در امور جاری مانند خرید و بازسازی تخت‌ها، خرید مایحتاج روزانه آسایشگاه و داروهای ضروری معلولین صورت گرفت که موجب ارتقا و بهبود سطح خدمات آسایشگاه برای بیماران گردید.
۲	کمک هزینه درمان خدمات بهزیستی	۲,۰۰۰	باتوجه به هزینه‌های سنگین درمانی بیماری‌های سرطانی برخی از مددجویان این بهزیستی مورد حمایت قرار گرفتند.
۳	کمک به افراد نیازمند	۶,۳۱۲	در حومه شهر تهران باتوجه به عدم وجود امکانات و برخی نیازهای شناخته نشده نسبت به خریدهای پزشکی و ارزاق و توزیع آن بین نیازمندان اقدام شد.
جمع		۱۴,۸۱۶	



۵-۴- اقدامات انجام شده در خصوص بندهای گزارش حسابرسی و بازرس قانونی در سال گذشته

بند گزارش حسابرس مستقل / بازرس قانونی	تکلیف مجمع	اقدامات انجام شده
بند ۲ گزارش حسابرس: مغایرت با الزامات استانداردهای حسابداری در رابطه با اخذ ذخیره فنی تکمیلی و خطرات طبیعی به مبلغ ۱۱۸ میلیارد ریال (سال مالی قبل ۱۱۸ میلیارد ریال). در این ارتباط اگرچه اخذ ذخیره فوق الذکر طبق مصوبات شورای عالی بیمه است لیکن مازاد بر ذخائر مورد نیاز طبق الزامات استاندارد حسابداری شماره ۲۸ تحت عنوان فعالیت‌های بیمه عمومی می‌باشد.	-	مطابق با آیین نامه ۵۸ شورای عالی بیمه شرکت‌های بیمه ملزم به احتساب ذخیره فنی تکمیلی و خطرات طبیعی هستند لذا در مورد بند مذکور شرکت فاقد تکلیف است.
بند ۳ گزارش حسابرس: در ارتباط با وضعیت رسیدگی‌های مالیاتی شرکت: ۱-۳ طبق برگ تشخیص مالیات بر درآمد صادره جهت سال ۱۴۰۱ مبلغ ۶۷۱ میلیارد ریال مازاد بر مالیات ابرازی توسط اداره امور مالیاتی مطالبه شده است. عمده مبلغ مطالبه شده مربوط به تخصیص هزینه ذخیره‌های ریاضی و مشارکت در منافع به درآمدهای معاف و عدم پذیرش آن بعنوان هزینه قابل قبول مالیاتی می‌باشد. شرکت نسبت به برگ تشخیص مذکور اعتراض نموده و مراتب در حال پیگیری می‌باشد. همچنین دفاتر شرکت برای سال مالی ۱۴۰۲ و سال مالی مورد گزارش تاکنون توسط مقامات مالیاتی رسیدگی نشده است. ۲-۳ دفاتر شرکت از بابت رعایت مقررات قانون مالیات بر ارزش افزوده برای سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۰ رسیدگی شده و طبق برگ‌های اعلام بدهی مبلغ ۲۵۴ میلیارد ریال اصل و مبلغ ۱۴ میلیارد ریال جریمه جمعاً بمبلغ ۴۰۱ میلیارد ریال مازاد بر مبالغ ابرازی و پرداختی مطالبه شده است. عمده مبلغ مطالبه شده مربوط به مالیات بر ارزش افزوده بخش اندوخته‌ای بیمه‌نامه‌های عمر و پس انداز می‌باشد که طبق دستور العمل موضوع بند ۴ بخشنامه ۱۹۰۸/۲۰۰ معاف گردیده است. شرکت نسبت به برگ مطالبه‌های مذکور اعتراض نموده و مراتب در حال پیگیری می‌باشد. همچنین دفاتر شرکت جهت سال‌های ۱۴۰۲ و سال مالی مورد گزارش تا کنون رسیدگی نشده است که با توجه به سوابق مالیاتی احتمال مطالبه بدهی وجود دارد.	-	مالیات عملکرد سال ۱۴۰۱: شرکت به برگ تشخیص مذکور اعتراض نموده و در هیئت حل اختلاف تجدید نظر مالیاتی شرکت نموده، نتیجتاً رای هیئت بر قرار کارشناسی مجدد صادر گردیده است. مالیات و عوارض ارزش افزوده سال ۱۴۰۱: شرکت به اوراق مذکور اعتراض کرد که در نتیجه برگ مطالبه به مبلغ ۵,۵۴۷ میلیون ریال تعدیل گردید که پس از بخشودگی بخشی از جرائم، مبلغ ۴,۳۳۶ میلیون ریال طی دوره جاری پرداخت و بدهی آن دوره تسویه گردید.
بند ۶ گزارش حسابرس: دفاتر شرکت از بابت رعایت مقررات تامین اجتماعی جهت کسورات حق بیمه قراردادهای برای سال ۱۴۰۲ و سال مالی مورد گزارش مورد رسیدگی قرار نگرفته است. در این ارتباط ذخیره طبق برآورد مدیریت در حساب‌ها منظور شده است لیکن تعیین وضعیت نهایی رسیدگی بیمه تامین اجتماعی برای موارد فوق پس از انجام رسیدگی و صدور برگ اعلام بدهی توسط سازمان تامین اجتماعی مشخص می‌گردد.	-	بدهی شرکت به تامین اجتماعی تا پایان سال ۱۴۰۱ قطعی و تسویه شده است. دفاتر شرکت برای سال مالی ۱۴۰۲، مورد رسیدگی قرار گرفته است و شرکت ملزم به پرداخت ۹۸,۰۴۲ میلیون ریال شده است که تا پایان ۲۹ اسفند ۱۴۰۴، مبلغ ۳۹,۲۱۷ میلیون ریال آن پرداخت شده و مابقی بصورت اقساط درحال پرداخت می‌باشد. همچنین حساب‌های شرکت برای سال ۱۴۰۳ مورد رسیدگی قرار گرفته و ملزم به پرداخت مبلغ ۲۶,۵۴۰ میلیون ریال شده است که ضمن اعتراض به مبلغ بدهی، در هیئت تشخیص مطالبات شرکت نموده که تا تاریخ تنظیم این گزارش رای هیئت مذکور اعلام نشده است.
بند ۱۲ گزارش بازرس: صورت‌های مالی، گزارش فعالیت هیئت‌مدیره، گزارش تفسیری و تاییدیه مدیران توسط ۳ نفر از ۵ عضو هیئت مدیره شرکت امضا شده است.	-	

بند گزارش حسابرس مستقل / بازرس قانونی	تکلیف مجمع	اقدامات انجام شده
بند ۱۳ گزارش بازرس: مفاد مواد ۱۰۹ قانون تجارت (بند ۳۴ اساسنامه)، در خصوص اتمام مدت مأموریت مدیران (با توجه به فرآیند تایید صلاحیت قبلی داوطلبها توسط بیمه مرکزی) و همچنین مواد ۲۳، ۳۲ و ۴۲ اساسنامه به ترتیب در رابطه با رایگیری کتبی در خصوص انتخاب حسابرس و بازرس قانونی، ریاست هیئتمدیره با عضو غیرموظف و انتخاب قائم مقام مدیرعامل رعایت نگردیده است.	-	
بند ۱۴ گزارش بازرس: در رابطه با تقسیم سود برای سال مالی مورد گزارش، نظر سهامداران محترم را به مفاد ماده ۱۸ دستورالعمل مورخ ۱۳۸۷/۱۱/۱۲ سازمان بورس و اوراق بهادار جلب می‌نماید، که مقرر می‌دارد در صورت وجود تعدیلات با اهمیت در گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع عمومی می‌بایستی با لحاظ نمودن این تعدیلات و با توجه به الزامات ماده ۲۴۰ قانون تجارت در خصوص تقسیم سود تصمیم‌گیری نماید.	-	
بند ۱۷-۱: مفاد تبصره ماده ۹ و ماده ۱۳ و بند ۲ ماده ۱۰ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان، به ترتیب در خصوص افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان، به ترتیب در خصوص افشای فوری تغییر در ترکیب اعضای هیئتمدیره پس از برگزاری جلسه هیئتمدیره و تغییر حسابرس شرکت و همچنین افشای ثبت صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالانه مورخ ۳۰ تیر ۱۴۰۳، حداکثر ظرف یک هفته پس از ابلاغ ثبت رعایت نشده است.	-	



۶-۴- تشریح اقدامات صورت گرفته در راستای برنامه عملیاتی و برنامه‌های توسعه آتی شرکت

خلاصه وضعیت اقدامات و برنامه‌ریزی‌های انجام شده صورت گرفته به شرح جدول زیر می‌باشد:

برنامه‌های راهبردی قبلی		
ردیف	طرح‌ها و برنامه‌های قبلی	اهم اقدامات هیأت‌مدیره در خصوص پیشرفت طرح‌های قبلی
مالی و سرمایه‌گذاری	اتصال کارمزد کانتر نمایندگان به سیستم اعتبار جهت جلوگیری از خروج نقدینگی، سهولت در انجام امور بیمه‌گری و کارمزد کانتر نمایندگان	برگزاری جلسات متعدد با واحدهای IT و فنی جهت پیاده سازی و کنترل سیستم
	استفاده از معیار VAR (Value At Risk) برای حداقل کردن ریسک پرتفو سرمایه‌گذاری شرکت و تخصیص بهینه منابع	انجام محاسبات و استفاده از معیار VAR در تصمیم‌گیری‌ها
	بکارگیری سیستم API در پرداخت‌های شرکت به بیمه‌گذاران و نمایندگان از طریق ایجاد پرداخت‌های سیستماتیک (چندین بار پرداخت در طی یک روز) جهت سهولت، تسریع و کنترل پرداخت‌های شرکت	برگزاری جلسات با بانک خاورمیانه، و همکاری با واحد IT در زمینه طراحی الگوها و ارائه راهکارهای مرتبط
	رصد پیوسته بازارها و تنوع بخشیدن به سرمایه‌گذاری جهت حداکثر سازی منافع سهامداران و بیمه‌گذاران	برگزاری منظم جلسات کمیته سرمایه‌گذاری و برگزاری جلسات با تیم‌های مدیریت دارایی
فناوری اطلاعات	پیاده‌سازی و توسعه محصولات جدید شامل: کانتر - کانترپلاس - نقره - متالایف و طراحی و پیاده‌سازی گزارش‌ها، فرآیندها و وب‌سرویس‌های مورد نیاز	
	طراحی و پیاده‌سازی فرآیند B2B برای ثبت، صدور و مدیریت بیمه‌نامه‌های مستمری بازنشستگی طلا و نقره.	
	پیاده‌سازی فرآیند توثیق مرتبط با وزارت اقتصاد و آماده‌سازی زیرساخت‌های فنی موردنیاز آن.	
	طراحی و پیاده‌سازی وب‌سرویس اختصاصی جهت اتصال به بانکینو.	
	بهینه‌سازی فرآیندهای عملیاتی قدیمی و کاهش وابستگی به انجام دستی عملیات از طریق سیستمی‌سازی، اصلاح گزارش‌ها و خودکارسازی بخش‌هایی از فرآیندها.	
	ارتقای سطح امنیت لایه‌های مختلف زیرساخت فناوری اطلاعات بر اساس الزامات و دستورالعمل‌های بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران	
	توسعه بازار، بخش‌بندی مشتریان و ورود به بازارهای جدید	طراحی محصولات اختصاصی برای گروه‌های هدف جدید
معاونت فروش و توسعه بازار	بهبود فرآیندهای مدیریت مشتریان و خدمات پس از فروش	توسعه سامانه‌های مدیریت مشتری با شاخص‌های اندازه‌گیری موثر، سیستمی شده فرآیندها

برنامه‌های راهبردی آتی			
ردیف	طرح‌ها و برنامه‌های جدید	دلایل هیأت‌مدیره بابت ایجاد طرح و برنامه‌های جدید	پیشنهادهای هیأت‌مدیره بابت به سرانجام رساندن طرح‌ها و برنامه‌ها
۱	افزایش سهم بازار با تمرکز بر فروش باکیفیت	• رشد پایدار و افزایش میزان بازدهی	• جذب کارگزاران فعال و بهبود رضایت سهامداران
۲	هوشمندسازی فرایندهای بیمه‌گری و نظارتی	• افزایش بهره‌وری و چابکی پشتیبانی شبکه فروش	• توسعه و الکترونیکی‌سازی فرایندهای بیمه‌گری و عمومی
۳	ارتقا کمی و کیفی تجربه مشتریان از خدمات پس از فروش	• ایجاد تمایز رقابتی از طریق خدمات پایدار و مشتری‌محور و افزایش ارزش طول عمر مشتری و سودآوری بلندمدت	• بهبود رضایت و تجربه مشتریان
۴	توسعه فرهنگ بیمه و تقویت جایگاه برند	• تقویت تصویر برند و اعتبار شرکت در نگاه عمومی	• ارتقای جایگاه ذهنی برند
۵	پایش بازار و خلق محصولات جدید	• تقویت رقابت‌پذیری و افزایش درآمد و سودآوری	• تحقیق و بررسی محصولات بیمه زندگی در شرکت‌های بیمه داخل و خارج از کشور
۶	پیاپی‌سازی و ارتقای وب سرویس‌های نرم افزاری و ایجاد پلتفرم‌های جدید	• الزام نهاد ناظر و ارتقا سطح امنیت و کاهش ضریب خط	
۷	بهبود و توسعه سامانه‌های مختلف مالی، بانکی و بیمه‌گری مالی	• بهبود ساختار و تسهیل و تسریع در روند امور و افزایش بهره‌وری	

۵- اطلاعات تماس با شرکت

- آدرس: تهران، خیابان شهید نصرالله (وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۰
- کد پستی: ۱۵۱۳۷۱۵۵۱۱
- تلفن: ۰۲۱-۴۱۳۶۳۰۰۰
- تلفن امور سهام: ۰۲۱-۴۱۳۶۳۲۰۲
- نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۱۶۰۲۰
- سایت اینترنتی: www.melico.ir
- پست الکترونیک: info@melico.ir
- روزنامه منتخب جهت درج آگهی‌ها: اطلاعات



پیوست‌ها

● پیوست شماره ۱: جدول مربوط به مشخصات و سوابق مدیرعامل و مدیران اجرایی شرکت (غیر عضو هیأت‌مدیره)

نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت	سابقه اجرایی در شرکت	سوابق مهم اجرایی
مهدی نوروزی	- کارشناسی ارشد - دکترای حرفه‌ای مدیریت کسب و کار	مدیر عامل	مدیر فناوری اطلاعات	- معاون حفاظت فناوری اطلاعات، مرکز حراست وزارت امور اقتصادی و دارایی - مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات، سازمان تعزیرات حکومتی کشور - مدیر حفاظت فناوری اطلاعات بانک مرکزی ج.ا.ایران - مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات بیمه مرکزی ج.ا.ایران - مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات استانداری تهران - معاون مهارت‌های پیشرفته اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان تهران
حمید امرائی	کارشناسی ارشد مدیریت صنایع	معاونت تحول اداری و فناوری اطلاعات	مدیر فناوری اطلاعات	- مدیرکل توسعه صنعت سازمان فناوری اطلاعات
زهره فخاری نژاد	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	معاونت فروش و توسعه بازار	-	- مدیر بیمه‌های زندگی بیمه دی - رئیس اداره صدور بیمه‌های زندگی بیمه دی
حمید دادپوری	کارشناسی مدیریت دولتی	معاونت مالی و سرمایه‌گذاری	مدیر مالی	- مدیرعامل مدیریت سرمایه‌آباد - مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری مهرینای کیش
راحله صلاحی‌نژاد	کارشناسی ارشد علوم محاسبات و برنامه‌ریزی بیمه	معاونت فنی	آکچوئر داخلی	- کارشناس مالی بیمه کارآفرین
محمد سلیمانی	دکترای حسابداری	مدیر سرمایه‌گذاری و امور سهام	رئیس اداره حسابداری	- حسابرس ارشد حسابرسی بیات رایان
میلاد دهکت‌نژاد	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	سرپرست مدیریت مالی	-	- رئیس حسابداری مدیریت فناوری بورس - مدیر مالی رادین بورس
نیلوفر آریازاد	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	مدیر آموزش و توسعه بازار	رئیس اداره آموزش	- رئیس اداره آموزش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری بیمه کارآفرین
احمد رضائی	کارشناسی کامپیوتر	مدیر شبکه فروش و امور مشتریان	رئیس اداره فروش	- رئیس امور مشتریان و پشتیبانی‌های وب و پارس آنلاین
یلدا مرادی راد	کارشناسی ارشد مدیریت توسعه منابع انسانی	مدیر سرمایه انسانی	رئیس اداره سرمایه انسانی	- مدیر داخلی آسان پرداخت - دستیار حقوقی خورشید عدالت



نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت	سابقه اجرایی در شرکت	سوابق مهم اجرایی
منیره خطیبی راد	کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار	مدیر حوزه مدیرعامل و امور سهامداران	رئیس دفتر مدیرعامل و مسئول امور سهام	- مدرس مجتمع فنی تهران
میثم لطفی	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی	مدیر روابط عمومی	رئیس روابط عمومی	- کارشناس ارشد روابط عمومی بیمه البرز - معاون اداره روابط عمومی و ارتباط با مشتریان ایران معین
میلاد توکلی	کارشناسی فناوری اطلاعات	مدیر طراحی و توسعه نرم افزار	رئیس اداره توسعه نرم افزار	- Back-End Developer کیارا افزار
منصور همتی بروجنی	کارشناسی فناوری اطلاعات	مدیر زیرساخت و امنیت شبکه	رئیس اداره زیر ساخت	- کارشناس ارشد گلرنگ سیستم - مدیر شبکه کمک رسان ایران
بهمن محمدحسینی	کارشناسی معماری	مدیر پشتیبانی و تدارکات	کارشناس و رئیس اداره تدارکات	- سوپروایزر شرکت دمن





یادداشت

