

بیمه زندگی خاورمیانه



گزارش هیأت مدیره شرکت بیمه زندگی خاورمیانه به مجمع عمومی عادی سالانه (سهامی عام)

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۸

- ۱- گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت
- ۲- گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی
- ۳- صورت های مالی:
 - ۳-۱- ترازنامه
 - ۳-۲- صورت سود و زیان
 - ۳-۳- صورت جریان وجوه نقد



مجمع عمومی عادی سالانه

سهامداران شرکت بیمه زندگی خاورمیانه (سهامی عام)

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قسمتی از قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار بدینوسیله گزارشی درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود تهیه و به شرح ذیل تقدیم می‌گردد.

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش‌های سالانه هیأت‌مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه‌شده در صورت‌های مالی می‌باشد و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیأت‌مدیره فراهم می‌آورد.

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت است، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیأت‌مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه شده 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 ۱۳۹۹/۰۳/۲۰ به تأیید هیأت‌مدیره رسیده است.

اعضای هیأت‌مدیره

اعضای هیأت‌مدیره	نماینده اشخاص حقوقی	سمت	امضا
بانک خاورمیانه (سهامی عام)	محمد ابراهیم امین	رییس هیأت‌مدیره	
سید حسین سلیمی		نایب رییس هیأت‌مدیره	
پرویز عقیلی کرمانی		عضو هیأت‌مدیره	
سید احمد احمدی هاشمی		عضو هیأت‌مدیره	
خسرو اسمعیل‌زاده		عضو هیأت‌مدیره	
هادی برخوردار		عضو هیأت‌مدیره	
عبداله فاتح		عضو هیأت‌مدیره	
مدیرعامل			
مهدی نوروزی			



فهرست

۴	پیام رئیس هیأت‌مدیره
۵	پیام مدیرعامل
۸	گزیده اطلاعات
۱۰	کلیاتی درباره شرکت
۱۲	نظام راهبری شرکت
۱۲	مشخصات اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل
۱۴	کمیته‌های تخصصی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه
۱۵	شرکت از منظر بورس اوراق بهادار
۱۶	جایگاه شرکت در صنعت بیمه ایران
۱۷	اطلاعات طرح‌های توسعه شرکت
۲۲	مدیریت ریسک در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه
۱۹	فعالیت‌های توسعه منابع انسانی
۲۱	فعالیت‌های مربوط به خدمات پس از فروش
۲۱	برنامه‌های آینده شرکت
۲۲	محیط حقوقی شرکت
۲۲	گزارش عملکرد اجتماعی شرکت
۲۳	پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود
۲۴	اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته
۲۴	اطلاعات تعهدات مالی
۲۴	اطلاعات تماس با شرکت
۲۵	مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری
۲۸	نسبت‌های مالی



پیام رئیس هیأت مدیره

نو فروشانیم و این بازار ماست

نوبت کهنه فروشان در گذشت

در واقع بیمه‌های زندگی برای پوشش ریسک‌های فوت، حیات، از کار افتادگی و درمان تاسیس می‌شوند. اما در گذر زمان پیوند این پوشش‌ها با پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، شرکت‌های بیمه عمر را در معرض عواقب تلاطم‌های اقتصادی چون رکود، رونق، تورم و ... قرار می‌دهند.

غلبه شمار بیمه‌نامه‌های مستمری و بازنشستگی، عمر و پس‌انداز و عمر و سرمایه‌گذاری در پرتفوی صدور شرکت‌های بیمه زندگی کارکرد آنها را در رقابت با بازار سرمایه، سپرده بانکی، ارز، طلا، مسکن و سایر گزینه‌های سرمایه‌گذاری قرار می‌دهد و بازده پرنوسان این بازارها را با عملکرد بازده فنی بیمه‌نامه‌های عمر در هر زمان قابل مقایسه می‌کند. چنانچه کارکرد و حاصل سرمایه‌گذاری ذخائر فنی بیمه‌نامه‌های عمر در مقایسه با بازارهای فوق‌الذکر و تورم سنجیده شوند لاجرم تقاضا برای بیمه‌نامه‌های زندگی افت و خیز قابل ملاحظه خواهد داشت. چاره اصلی آن است که شرکت‌های بیمه زندگی به طراحی و ارائه محصولات بی‌ریز و پیردازند و برای آنها تبلیغ و بازاریابی نمایند که پوشش ریسک‌های برشمرده در ابتدای مقال را شامل و در بیمه‌نامه‌های ذخیره‌ساز عمده گردد.

بیمه‌نامه‌های به اصطلاح ترم کوتاه‌مدت و بلند مدت با پوشش زمانی محدود و طولانی در بازار بیمه ایران رونقی ندارند علی‌رغم آنکه تقاضای بالقوه بالایی برای آنها وجود دارد که می‌بایست توسط شرکت‌ها بازاریابی شود و نیز حق بیمه آنها ناچیز است.

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در آغاز چهارمین سال حیات خود با تکیه بر توان دانش بنیان، سیستم بیمه‌گری کارآمد، تیم فنی و آی‌تی توانمند در مکانیزه ساختن عملیات بیمه‌گری قدم‌های کارساز برداشته است. بنابراین قادر است با عرضه محصولات ویژه پوشش فوت و حیات، از کارافتادگی و درمان علاوه بر محصول رقابتی بیمه مستمری ارائه شده که تقاضای گسترده‌ای برای آن وجود دارد شرکت را از ریسک تورم و رکود که در اقتصاد ایران نهادینه شده دور سازد.

طراحی بیمه‌نامه‌های ترم ویژه در دستور کار سال ۹۹ مدیریت اجرایی شرکت قرار دارد و امید می‌رود که فروشندگان قابل و توانمند شرکت بتوانند در بازاریابی و فروش آن هم‌چون بیمه‌نامه مستمری شرکت موفق باشند.

محمدابراهیم امین

رئیس هیأت مدیره



پیام مدیر عامل

افزایش ضریب نفوذ بیمه، در برنامه ششم توسعه، تکلیفی است که بر عهده صنعت بیمه نهاده شده و بدون شک یکی از راهکارهای تحقق این برنامه تأسیس شرکت‌های بیمه تخصصی زندگی است. حال اینکه شرکت‌های بیمه تخصصی در شرایط کنونی اقتصادی با چه راهکارهایی می‌توانند به این هدف جامه عمل بپوشانند؛ به هنر آنها در ارائه محصولات کارآمد به جامعه، بستگی دارد.

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه به پشتوانه سهامداران و هیأت‌مدیره ارزشمند خود پس از غلبه بر مشکلات زیر ساختی، با ایجاد تغییرات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و همچنین تولید محصولات خلاقانه وارد مسیر تازه‌ای شده است. پیاده‌سازی سیستم نرم‌افزاری جدید، جان تازه‌ای به شرکت بخشیده و انعطاف‌پذیری آن ما را قادر به ارائه محصولاتی نوین نموده است.

در استراتژی فروش شرکت، به دلیل ماندگاری و پایداری بیشتر بیمه‌نامه‌های انفرادی نسبت به بیمه‌نامه‌های گروهی، تمرکز بر فروش بیمه‌نامه‌های انفرادی افزایش یافته است. با طراحی و ارائه محصول بیمه مستمری جدید با ویژگی‌های برتر و منطبق با نیازهای مشتریان انگیزه‌ای مضاعف در نمایندگان فروش برای معرفی و فروش این محصول جدید به مشتریان به وجود آمد. همزمان با آن بحث چابک‌سازی سازمان و ستاد را در اولویت قرار داده تا با ارائه خدمات بهتر به نمایندگان فروش نیازهای آن‌ها را برآورده کنیم و حاصل این کارها باعث شد میزان فروش بیمه‌نامه‌های انفرادی که در فروردین ماه ۱۳۹۸ حدود دویست میلیون تومان بود با رشد فروش ماهانه ۲۰٪ نسبت به ماه قبل، تا پایان اسفند ماه ۱۳۹۸ مجموع فروش کل بیمه‌نامه‌های انفرادی شرکت بالغ بر دوازده میلیارد تومان گردد.

یکی از دستاوردهای ما دستیابی به یک رابطه سازمانی فعال، پویا، بروز، منطقی و مناسب بین بخش‌های بازاریابی، فنی و IT است که باعث بالا رفتن سرعت هماهنگ‌سازی اقدامات شرکت با سلیق و نیازهای مشتریان گردیده است. این چرخه بروزرسانی و تکامل به طور مداوم ما را در بروزترین شرایط بازار قرار داده تا محصولاتمان را بهینه نماییم و مدیران فروش و بازاریابان با حضور فعال در این چرخه به پویایی آن کمک می‌رسانند.

در حال حاضر شرکت، زیر ساخت‌های لازم برای فروش کاملاً آنلاین و بدون واسطه را دارد ولی معتقدیم ساختار بیمه‌های زندگی به شکلی است که هنوز هم می‌توان گفت بیمه‌های زندگی بیشتر فروختنی هستند و بسیار متکی به سازمان فروش و نیاز به توضیح و اقناع مشتریان دارد و سازمان فروش توانمند بازاری قدرتمند ما در معرفی و فروش محصولات است. بنابراین همچنان جذب و آموزش شبکه فروش با رویکرد استفاده از ابزار فناوری در اولویت قرار دارد و زیرساخت‌های الکترونیکی، به عنوان بستر فعالیت سازمان فروش جهت ارائه خدمات با بالاترین کیفیت و سرعت به مشتری خواهد بود.

تا به امروز بیش از ۲۰ دفتر ارتباطی در شهرهای مختلف کشور راه‌اندازی نموده‌ایم. طی سال جاری هم دفاتر دیگری در دست راه‌اندازی می‌باشد که ضمن کمک به برندسازی، باعث اعتمادسازی بیشتر در شهرستان‌ها خواهد شد. اولویت راه‌اندازی این دفاتر با مناطقی است که نماینده و شبکه فروش فعال داریم و البته تلاش می‌کنیم در مناطقی که شبکه فروش مستقر نیستند هم وارد عمل شده تا در این مناطق نیز با جذب و آموزش



صحیح و دقیق، فروشندگانی متخصص روانه بازار کنیم.

مدل ارتباطی ما در سال گذشته بیشتر روی مدل B to B متمرکز بود و زیرساخت‌ها در جهت ایجاد یک ارتباط منسجم و معنادار بین سازمان و نمایندگان فروش طراحی شده است. اما در سال ۱۳۹۹ بیشتر به سمت تقویت ارتباط B to C حرکت کرده‌ایم تا بیمه‌گذاران ما بتوانند با سازمان ارتباط داشته و به ریز اطلاعات مربوط به بیمه‌نامه خودشان دسترسی داشته باشند.

در مجموع اقدامات صورت گرفته مطابق با برنامه ارائه شده در حال حاضر شرکت را در موقعیتی قرار داده است که نشانه‌های حضور مؤثر و نوآورانه آن در بازار بیمه‌های زندگی کشور آشکار شده است. امیدواریم با برنامه‌ریزی و تلاش بی وقفه همکاران، سال ۱۳۹۹ سال درخشش توانایی‌ها و ظرفیت‌های ایجاد شده باشد و بتوانیم کارنامه مناسبی در پاسخ به اعتماد هیأت‌مدیره محترم و سهامداران عزیز ارائه دهیم.

مهدی نوری

مدیرعامل

A large, stylized logo in shades of orange and yellow. It features a central circle containing a plant with two leaves. Surrounding this circle are several radiating lines, resembling sunbeams, extending towards the corners of the page.

گزارش هیأت مدیره

به مجمع عمومی عادی سالانه



گزیده اطلاعات

الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال)

۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	شرح
۵,۰۷۷	۱۱۰,۷۷۲	۲۵۳,۳۱۲	درآمد خالص
۷۱,۹۴۱	۱۱۷,۳۵۱	۲۴۳,۷۶۰	سود عملیاتی
۷۹	۶,۱۹۳	۱۷,۲۹۲	درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی
۷۲,۰۲۰	۱۱۱,۱۵۸	۲۶۰,۹۵۲	سود خالص _ پس از کسر مالیات
۰	۰	۰	تعدیلات سنواتی
۵۱,۶۳۴	(۶,۶۰۱)	۱۸,۳۰۴	وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی

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

۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	شرح
۷۰۰,۹۵۴	۱,۳۳۰,۲۵۳	۱,۷۵۸,۲۴۰	جمع دارایی‌ها
۱۸,۳۵۷	۹۳,۴۰۱	۲۵۹,۵۳۳	جمع بدهی‌ها
۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	سرمایه ثبت‌شده
۶۸۲,۵۹۷	۱,۲۳۶,۸۵۲	۱,۴۹۸,۷۰۷	جمع حقوق صاحبان سهام

ج) نرخ بازده (درصد):

۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	شرح
۱۱٪	۱۱٪	۱۷٪	نرخ بازده دارایی‌ها
۱۱٪	۱۲٪	۱۹٪	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام ۲ (ارزش ویژه)

**(د) اطلاعات مربوط به هر سهم:**

۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	شرح
۱,۲۰۰/۰۰۰	۱,۲۰۰/۰۰۰	۱,۲۰۰/۰۰۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع
۶۰	۹۳	۲۱۷	سود واقعی هر سهم (ریال)
۵۰	۸۰	-	سود نقدی هر سهم (ریال)
۵۳۱	۶۰۱	۶۴۲۴	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش ۳ (ریال)
۵۶۹	۱,۰۳۱	۱,۲۵۰	ارزش دفتری هر سهم (ریال)
۱۰	۶,۵	۲۹	نسبت قیمت به درآمد واقعی هر سهم ۴ (ریال)

(ه) سایر اطلاعات:

۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	شرح
۲۷	۳۵	۵۰	تعداد کارکنان (نفر در پایان سال)

$$\text{نرخ بازده دارایی‌ها} = \frac{\text{سود خالص}}{\text{متوسط جمع دارایی‌های ابتدا و انتهای دوره}}$$

$$\text{نرخ بازده حقوق صاحبان سهام} = \frac{\text{سود خالص}}{\text{متوسط حقوق صاحبان سهام ابتدا و انتهای دوره}}$$

۳- منظور از تایید گزارش، تاریخی می‌باشد که این گزارش به تصویب هیأت‌مدیره رسیده است.

$$P/E = \frac{\text{قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش}}{\text{آخرین سود}}$$



کلیاتی درباره شرکت

تاریخچه شرکت

درخواست تأسیس شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در شهریورماه ۱۳۹۱ با سرمایه‌ای بالغ بر هزار و دویست میلیارد ریال به تأیید شورای عالی بیمه ایران رسید و پذیره‌نویسی آن در اسفندماه ۱۳۹۴ از طریق بازار سوم فرابورس انجام شد و در تاریخ هفتم دی‌ماه ۱۳۹۵ در اداره ثبت شرکت‌ها ثبت گردید. همچنین در تاریخ ۱۷ بهمن ۱۳۹۵ به موجب پروانه فعالیت شماره ۹۵/۱۰۰/۶۴۰۳۱ صادر شده توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، فعالیت شرکت رسماً آغاز شد.

فعالیت اصلی شرکت

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

- ۱- انجام عملیات بیمه‌ای بر اساس پروانه فعالیت صادره از سوی بیمه مرکزی ج.ا.ایران و ضوابطی که بیمه مرکزی ج.ا.ایران اعلام می‌کند.
- ۲- تحصیل پوشش بیمه‌های اتکایی از داخل یا خارج از کشور در رابطه با بیمه‌نامه‌های صادره در چارچوب ضوابط بیمه مرکزی ج.ا.ایران.
- ۳- سرمایه‌گذاری از محل سرمایه، ذخایر و اندوخته‌های فنی و قانونی در چارچوب ضوابط مصوب شورای عالی بیمه.

چشم‌انداز و بیانیه مأموریت

چشم‌انداز: دستیابی به جایگاه نخست پیشرفته‌ترین شرکت بیمه زندگی و مستمری کشور

بیانیه مأموریت: شرکت بیمه زندگی خاورمیانه برآنست 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. طبق بررسی‌های بعمل آمده و با 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:

وجه تمایز شرکت بیمه زندگی خاورمیانه تولید و خلق محصولات جدید در رشته بیمه‌های زندگی خواهد بود.

- ارائه انواع بیمه‌های زندگی با جلب رضایت مشتریان
- ایجاد اطمینان خاطر برای کلیه ذی‌نفعان
- تشکیل شرکت بیمه‌ای خلاق و نوآور با هدف سوددهی مناسب برای سرمایه‌گذاران (بیمه‌گذاران) و سهامداران
- جذب و بکارگیری بهینه سرمایه‌ها با رویکرد گسترش فرهنگ پس‌اندازی در کشور
- کسب سهم مناسبی از بازار بیمه زندگی کشور



وجه تمایز شرکت بیمه زندگی خاورمیانه تولید و خلق محصولات جدید در رشته بیمه‌های زندگی خواهد بود. برای ارائه این محصولات بیمه زندگی خاورمیانه از بستری متمایز خدمات خود را با بهره‌گیری از اولین نرم‌افزار یکپارچه مالی و فنی که در کلیه عملیات بیمه‌گری بصورت هوشمند و مکانیزه پایه‌ریزی شده است، استفاده می‌نماید. همچنین به منظور حفظ حقوق کلیه ذی‌نفعان شامل بیمه‌گذاران، کارکنان و سهامداران و بالاخره ارکان نظارتی صنعت بیمه یعنی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بیمه زندگی خاورمیانه ضمن پیاده‌سازی کفایت سرمایه (Solvency II) و حاکمیت شرکتی (Corporate Governance)، فعالیت‌های عملیاتی و نظارتی خود را در سطحی متمایز از دیگر شرکت‌های بیمه پیاده می‌نماید.

سرمایه و ترکیب سهام داران

سرمایه شرکت مبلغ ۱,۲۰۰ میلیارد ریال شامل تعداد ۱,۲۰۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال (تماما پرداخت شده) می‌باشد.

همچنین سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱٪ سهام شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ به شرح جدول ذیل است:

ردیف	نام سهام دار	تعداد سهام	درصد
۱	بانک خاورمیانه (سهامی عام)	۲۴۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۰ %
۲	شرکت آسفالت طوس (سهامی خاص)	۵۲/۰۰۰/۰۰۰	۴٫۳ %
۳	شرکت سام گروه (سهامی خاص)	۵۲/۰۰۰/۰۰۰	۴٫۳ %
۴	شرکت کارافرینان صنعت ذوب فلزات (سهامی خاص)	۲۰/۸۰۰/۰۰۰	۱٫۷ %
۵	شرکت سرمایه گذاری توسعه صنعت و تجارت (سهامی عام)	۲۰/۰۰۰/۰۰۰	۱٫۷ %
۶	شرکت بازرگانی طرح واندیشه آتیه (سهامی خاص)	۱۳,۱۴۰,۴۲۱	۱٫۱ %
۷	شرکت هایداب (بامسئولیت محدود)	۱۲,۰۰۰,۰۰۰	۱٫۰ %
۸	اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۱۷۵,۳۱۰/۰۰۰	۱۴٫۶ %
۹	سایر اشخاص حقوقی (کمتر از ۱ درصد)	۲۰,۲۰۲,۰۰۰	۱٫۷ %
۱۰	سایر اشخاص حقیقی (کمتر از ۱ درصد)	۵۹۴,۵۴۷,۵۷۹	۴۹٫۶ %
	جمع	۱,۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۰۰%



نظام راهبری شرکت

مشخصات اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل

● محمدابراهیم امین

رئیس هیأت مدیره
کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی MBA، دانشگاه نورتروپ، ایالات متحده آمریکا
برخی سوابق اجرایی:
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 آسیائی
مدیرکل دفتر امور بازرگانی، سازمان برنامه و بودجه

● سیدحسین سلیمی

نایب رئیس هیأت مدیره
کارشناسی ارشد صنایع، دانشگاه ایالتی یوتا، ایالات متحده آمریکا
برخی سوابق اجرایی:
رئیس هیأت مدیره، شرکت ایران گچ (سهامی عام)
نایب رئیس هیأت مدیره، بانک خاورمیانه
عضو هیأت مدیره، انجمن مدیران صنایع و کنفدراسیون صنایع
عضو هیأت رئیسه، کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی ICC
رئیس انجمن، سرمایه گذاری های مشترک ایران و خارجی
رئیس سابق و عضو فعلی هیأت رئیسه، اتاق ایران و سوییس
عضو هیأت مدیره، بانک کارآفرین
مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره، شرکت سرمایه گذاری کارآفرین

● سیداحمد احمدی هاشمی

عضو هیأت مدیره
دکترای مهندسی ساختمان، دانشگاه لیون، فرانسه
برخی سوابق اجرایی:
رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت فسان
رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت سازه های فلزی و جرتقیل فسان

● خسرو اسمعیل زاده

عضو هیأت مدیره
کارشناسی ارشد مهندسی راه و ساختمان، دانشگاه فنی دانشگاه تهران و دانشگاه مک گیل، کانادا
برخی سوابق اجرایی:
مدیرعامل، شرکت شایگان
رئیس هیأت مدیره، شرکت شایگان



● هادی برخوردار

عضو هیأت مدیره

کارشناسی اقتصادی، دانشگاه پنسیلوانیا، ایالات متحده آمریکا

برخی سوابق اجرایی:

مدیرعامل، شرکت توسعه مدیریت خطرپذیر بدر
رئیس هیأت مدیره، شرکت سرمایه گذاری کارآفرین ماندگار گروه بدر
رئیس هیأت مدیره، شرکت بدر الکتریک
رئیس هیأت مدیره، شرکت بدر تک الکتریک
عضو هیأت مدیره، شرکت صنایع پمپ آبارا
عضو هیأت مدیره، شرکت بدرسان الکتریک

● پرویز عقیلی کرمانی

عضو هیأت مدیره

دکترای امور مالی (رشته فرعی: اقتصاد)، دانشگاه ویسکانسین (مدیسون)، ایالات متحده آمریکا

برخی سوابق اجرایی:

عضو هیأت مدیره و مدیرعامل، بانک خاورمیانه
عضو هیأت مدیره و مدیرعامل، بانک کارآفرین
رئیس هیأت مدیره، شرکت بیمه کارآفرین
عضو هیأت مدیره و مدیرعامل، شرکت سرمایه گذاری صنایع ایران
رئیس هیأت مدیره، شرکت کارگزاری بورس ایران

● عبدالله فاتح

عضو هیأت مدیره

کارشناسی مدیریت، دانشگاه بوستون، ایالات متحده آمریکا

برخی سوابق اجرایی:

نایب رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل گروه شرکت های پارس آنلاین
نایب رئیس هیأت مدیره شرکت مدیریت سرمایه کیان
رئیس هیأت مدیره شرکت پارس گیتی ارتباط

● مهدی نوروزی

مدیرعامل

کارشناسی ارشد مدیریت تکنولوژی، دانشگاه علم و صنعت ایران

برخی سوابق اجرایی:

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 مهارت های پیشرفته، اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان تهران

تعداد جلسات هیأت مدیره در طی سال مالی ۱۳۹۸، ۱۷ جلسه بوده است.



کمیته‌های تخصصی شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

کمیته جبران خدمات و انتصابات

این کمیته در راستای اعمال حاکمیت شرکتی متشکل از رئیس هیأت‌مدیره، یک عضو غیرموظف هیأت‌مدیره به انتخاب هیأت‌مدیره، مدیرعامل، معاون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی و رئیس اداره سرمایه انسانی (دبیر 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.

کمیته راهبری

در راستای اجرای استراتژی‌های تعریف شده شرکت و دستیابی به اهداف تعیین شده، کمیته راهبری جهت هماهنگی مدیران عالی شرکت در خصوص سیاست‌گذاری، راهبری و نظارت بر فرآیند‌های دستیابی به اهداف موردنظر تشکیل می‌گردد. اعضای این کمیته عبارتند از: رئیس هیأت‌مدیره (رئیس کمیته)، مدیرعامل، قائم‌مقام مدیرعامل و معاونین مدیرعامل.

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.

کمیته استخدام

این کمیته به منظور رعایت عدالت در استخدام و نظارت بر نظام مند بودن فرایند جذب و استخدام و توجه به شایستگی‌های افراد و در راستای اهداف تعیین شده در برنامه استراتژیک شرکت با ۵ عضو تشکیل می‌شود که شامل معاون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی (رئیس کمیته)، نماینده مدیرعامل، رئیس اداره سرمایه انسانی (دبیر کمیته)، معاون یا مدیر بلافصل حوزه یا واحد متقاضی حسب مورد یا نماینده وی، مشاور بیرونی در صورت نیاز با تصویب کمیته جبران خدمات و انتصابات می‌باشد.

کمیته آموزش و توسعه سرمایه انسانی

به منظور سیاست‌گذاری و تعیین خط‌مشی در زمینه فرآیند آموزش، تعیین اولویت‌های آموزشی، برآورد و پیشنهاد بودجه سالانه آموزش و سایر وظایف مرتبط در راستای توسعه و توانمندسازی کارکنان، کمیته آموزش و توسعه سرمایه انسانی با ترکیب ذیل تشکیل می‌گردد: معاون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی (رئیس کمیته)، نماینده مدیر عامل (عضو کمیته)، معاون فنی مدیرعامل (عضو کمیته)، رئیس اداره سرمایه انسانی (عضو کمیته)، کارشناس آموزش (دبیر کمیته)، نمایندگان آموزشی حوزه مدیریت‌های مستقل حسب مورد (عضو کمیته).

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 را جهت نظارت بر فرآیندهای مربوطه در چارچوب قوانین و مقررات تعیین شده برعهده دارد.



کمیته امور نمایندگان

مسئولیت جذب، ارزیابی و تأیید صلاحیت متقاضیان نمایندگی، ارزیابی عملکرد نمایندگان در زمان فعالیت و رسیدگی به تخلفات نمایندگان، بر عهده کمیته امور نمایندگان می‌باشد. اعضا این کمیته عبارتند از: معاون سرمایه‌گذاری و پشتیبانی، معاون فنی، نماینده مدیرعامل، مدیر فروش و نمایندگان، رئیس اداره سرمایه انسانی. دبیر کمیته نیز بر عهده مدیر فروش و نمایندگان می‌باشد.

حقوق و مزایای مدیران

حق حضور اعضای غیر موظف هیأت‌مدیره در سال ۱۳۹۸ ماهیانه ده میلیون ریال تعیین شده که اعضای هیأت‌مدیره از بابت آن مبلغی دریافت نکرده‌اند. اعضای هیأت‌مدیره در طول سال مالی پاداشی دریافت نکرده‌اند و همچنین حقوق و مزایای رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل نیز توسط هیأت‌مدیره شرکت تعیین گردیده است.

معرفی حسابرس مستقل و بازرس قانونی

مؤسسه حسابرسی بیات رایان به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۱۶۸۴۲۸ به عنوان حسابرس مستقل و بازرس اصلی و مؤسسه حسابرسی تدوین و همکاران با شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۲۷۳۳۹ به عنوان بازرس علی‌البدل برای سال مالی ۱۳۹۸ انتخاب گردیده‌اند.

شرکت از منظر بورس اوراق بهادار

وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت در تاریخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۰ در بازار پایه فرابورس ایران در گروه بیمه و صندوق بازنشستگی به جز تأمین اجتماعی با نماد (بخاور) درج شده و سهام آن برای اولین بار در تاریخ ۱۳۹۶/۰۶/۲۲ مورد معامله قرار گرفته است. وضعیت سهام شرکت طی ۳ سال اخیر به شرح زیر بوده است:

سال مالی منتهی به	تعداد سهام معامله شده	ارزش سهام معامله شده	تعداد روزهای باز بودن نماد	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	ارزش بازار	قیمت سهم	سرمایه پرداخت شده
۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۹۵,۵۳۷,۸۱۴	۶۰,۱۴۹	۷۸	۷۸	۶۴۳,۲۰۰	۵۳۶	۶۰۰,۰۰۰
۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۷۱۷,۶۶۲,۲۱۳	۵۶۴,۱۴۳	۱۱۷	۱۱۵	۶۵۸,۸۰۰	۵۴۹	۶۰۰,۰۰۰
۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱,۲۷۸,۰۲۴,۹۸۹	۲,۷۵۲,۱۲۲	۱۴۹	۱۴۹	۵,۱۳۲,۴۰۰	۴,۲۷۷	۱,۲۰۰,۰۰۰

وضعیت نقد شوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

شرح	رتبه در سال ۱۳۹۸	رتبه در سال ۱۳۹۷	رتبه در سال ۱۳۹۶
تعداد روزهای گشایش نماد	۱۴۹	۱۱۷	۷۸
تعداد روزهای معاملاتی	۱۴۹	۱۱۵	۷۸
نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	۳۰۶ %	۶۰ %	۸ %



جایگاه شرکت در صنعت بیمه ایران

با توجه به حضور نزدیک به ۳۰ شرکت بیمه در صنعت بیمه ایران، شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با هدف تخصصی شدن به عنوان اولین شرکت تخصصی بیمه زندگی و مستمری، شروع به فعالیت کرده و مطابق با سند اهداف و اقدامات راهبردی بیمه مرکزی ج.ا.ا در زمینه توسعه محصول و ارائه پوشش‌های مختلف در بیمه نامه‌های عمر و زندگی و با توجه به نیاز مشتریان، پیشرو بوده است. شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در حال حاضر ۷ محصول اصلی دارد که هر کدام از این محصولات دارای بازار هدفی متناسب با اقشار مختلف جامعه بوده و به شرح ذیل طراحی و ارائه شده است:

۱- بیمه عمر ساده زمانی: این بیمه‌نامه حالتی از بیمه عمر به شرط فوت می‌باشد و مناسب متقاضیانی است که تمایل دارند برای یک مدت زمان مشخص و با پرداخت حق بیمه نسبتاً ناچیز از پوشش سرمایه فوت قابل توجهی برخوردار شوند، تا در صورت فوت ایشان امنیت مالی خانواده و افراد تحت تکفل آن‌ها به خطر نیفتد. این سرمایه به محض فوت بیمه شده به صورت یکجا و بدون کسر مالیات به افراد ذینفع بیمه نامه پرداخت می‌گردد. (مدت بیمه نامه از ۱ تا ۲۰ سال، حداقل و حداکثر سن ورود آن از بدو تولد تا ۸۰ سالگی و سن سررسید ۹۰ سالگی می‌باشد).

۲- بیمه عمر و پس انداز: در این نوع بیمه‌نامه چه بیمه‌شده در طول مدت قرارداد بیمه‌ای فوت نماید و یا تا پایان مدت قرارداد در قید حیات باشد، شرکت بیمه سرمایه بیمه‌نامه را به ذینفعان بیمه‌نامه پرداخت می‌نماید. این بیمه‌نامه علاوه بر پوشش سرمایه فوت، پشتوانه مالی مناسبی نیز برای حیات بیمه‌شده در مدت قرارداد می‌باشد. (حداقل و حداکثر سن ورود در این بیمه‌نامه از بدو تولد تا ۸۰ سالگی و سن سررسید ۹۰ سالگی می‌باشد).

۳- 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، زیرا شرکت بیمه در قبال این بیمه‌نامه متعهد می‌گردد در صورت فوت بیمه‌شده اقساط باقیمانده را به صورت یکجا در وجه بانک یا مؤسسه مالی موردنظر پرداخت نماید. (حداقل و حداکثر سن ورود آن نیز از ۱۵ تا ۸۰ سالگی و حداکثر سن سررسید ۹۰ سالگی می‌باشد).

۴- بیمه تمام عمر: در این بیمه‌نامه شرکت متعهد می‌گردد، در صورت فوت بیمه‌شده در هر زمان سرمایه مندرج در بیمه‌نامه را به استفاده‌کنندگان یا وراث قانونی بپردازد. بیمه‌گر به ازای دریافت حق بیمه به مدت محدود (۵، ۱۰ یا ۱۵ سال) به طور مادام‌العمر متعهد می‌شود که هر زمان و به هر علت بیمه‌شده فوت نماید به تعهدات خود عمل نماید. (سن ورود به این بیمه‌نامه از بدو تولد و سن سررسید آن ۱۰۶ سال می‌باشد).

۵- بیمه عمر و سرمایه‌گذاری: بیمه عمر و سرمایه‌گذاری از دو بخش پوشش بیمه‌ای و قسمت خدمات سرمایه‌گذاری به شرح ذیل تشکیل شده است.



در بخش پوشش‌های بیمه‌ای شخص مبلغی را تعیین می‌کند که در صورت فوت وی به هر علت به بازماندگان ایشان (که خود شخص تعیین نموده‌است)، در سریع‌ترین زمان بدون نیاز به انحصار وراثت و معاف از مالیات پرداخت گردد. در بخش خدمات سرمایه‌گذاری از همان ابتدا بر پس‌اندازهایی که توسط بیمه‌گذاران تحت عنوان حق بیمه پرداخت می‌شود، سود تضمینی به صورت بهره مرکب و روزشمار تعلق می‌گیرد و پس از پایان بیمه‌نامه کل مبلغ پس‌انداز شده به همراه سود مرکب آن به بیمه‌گذار پرداخت می‌گردد. (حداقل سن ورود در آن از بدو تولد و حداکثر سن سررسید ۹۰ سالگی می‌باشد).

۶- بیمه مستمری و بازنشستگی: 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.

۷- بیمه سنوات کارکنان: به موجب قانون کار جمهوری اسلامی ایران، کارفرما موظف است سالانه یک ماه حقوق هر یک از کارکنان خود را تحت عنوان پاداش خدمت پرداخت یا به عنوان ذخیره پایان خدمت در حساب‌های خود منظور و به هنگام بازنشستگی یا قطع همکاری به کارکنان خود پرداخت نماید. در طرح بیمه سنوات کارکنان، یک ماه حقوق به عنوان سرمایه بیمه‌نامه برای هر یک از کارکنان منظور و در صورت بازنشستگی و یا قطع همکاری با بازده قابل توجهی از سرمایه‌گذاری به ایشان پرداخت خواهد شد. انتقال ریسک کمبود نقدینگی بیمه‌گذار به بیمه‌گر در سال‌های آتی و تضمین پرداخت سنوات موجب آرامش و امنیت خاطر مدیران و کارکنان می‌گردد.

طرح‌های توسعه شرکت

فناوری اطلاعات

با عنایت به گسترش فعالیت‌های شرکت در بستر سیستم بیمه‌گری، همچنین توسعه شبکه فروش، افزایش مشتریان و بیمه‌نامه‌های صادره، اقدامات مهمی در حوزه فناوری اطلاعات شرکت صورت پذیرفت که برخی مهمترین آنها عبارتند از:

- توسعه و پشتیبانی سیستم نرم افزار بیمه گری سیب
- طراحی و پیاده سازی پرتال نمایندگان (portal.melico.ir)
- طراحی و پیاده سازی پرتال مشتریان بیمه گذاران (my.melico.ir)
- طراحی و پیاده سازی پرتال اختصاصی فروش سازمانی
- طراحی و پیاده سازی وب سایت اختصاصی فروش شرکت (www.melico.ir)
- ارائه وب سرویس به استارت آپ های همکار در فروش
- پیاده سازی سرویس پرداخت درگاه پوز سامان کیش
- پیاده سازی شناسه های قبض و پرداخت برای پایانه های بانک صادرات
- طراحی و ساخت دیتا سنتر داخلی بر مبنای استاندارد TIA-۹۴۲
- اجرای پروژه بازسازی، بهبود و گسترش شبکه داخلی (LAN) ساختمان جدید
- اجرای پروژه فیبر نوری مخابرات جهت انتقال کلیه ارتباطات بر بستر فیبر نوری



- راه اندازی سرویس MPLS جهت ارتباط امن با بیمه مرکزی بر بستر فیبر نوری
- راه اندازی سامانه آموزش آنلاین شبکه فروش

مدیریت ریسک در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

این شرکت به لحاظ قانونی موظف است طبق آیین نامه 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 آیین نامه توانگری شرکت های بیمه به ۵ گروه بهترین (یا درجه ۱) تا بدترین (یا درجه ۵) تقسیم بندی می شوند. شرکت بیمه زندگی خاورمیانه به جهت جدیدالتأسیس بودن دارای کفایت سرمایه بالایی می باشد.

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 عمر ریسک صدور می گویند. بنابراین در ریسک صدور به طور کلی شرکت بیمه عمر 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:

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

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 را تطابق دهد. به همین علت از این ریسک به عنوان ریسک نرخ بهره یاد می کنند.
- 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:** یکی از عوامل به وجود آمدن ریسک تجاری، ریسک صنعت می باشد. تغییرات در سوددهی شرکت موجب ضرر در سرمایه و یا کاهش در بازده سالانه شرکت خواهد شد. بنابراین باعث ناتوان بودن شرکت در رقابت با سایر رقبای شده و در نتیجه شرکت ثباتی در سوددهی خود در میان مدت و بلند مدت نخواهد داشت.



۴- **ریسک محصول:** این ریسک برآمده از داشتن محصولات متنوع و همچنین حدود مشتری شرکت خواهد بود. از آنجایی که محصولات بیمه به دو دسته خسارت قطعی و خسارت احتمالی تقسیم بندی می‌شوند، شرکت‌های بیمه زندگی باید در نظر داشته باشند که پرتفوی مناسبی از محصولات را تشکیل دهند. البته پرتفوی محصول شرکت بیمه ارتباط مستقیم با سرمایه‌گذاری شرکت بیمه دارد و هرچه محصولات بیمه عمر با خسارت قطعی بیشتر باشد، شرکت باید از سرمایه‌گذاری با بازده بیشتر استقبال کند. البته باید توجه داشت که این به معنای سرمایه‌گذاری بیشتر روی دارایی پرریسک نیست بلکه باید پرتفوی سرمایه‌گذاری بهینه داشت.

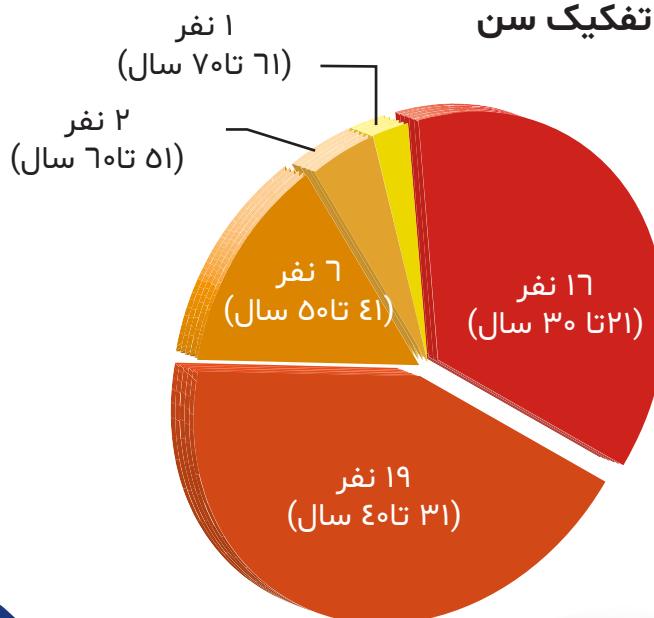
۵- **ریسک اعتباری:** این ریسک به معنای نکول در پرداخت‌های مستمر می‌باشد. در واقع بیمه‌گذارانی که در پرداخت‌هایشان قصور و کوتاهی می‌کنند، شرکت را در معرض این ریسک قرار می‌دهند. شرکت باید در صورت امکان، ریسک اعتباری مشتری را تشخیص داده و از این طریق روی جریان ورودی نقد به شرکت کنترل داشته باشد.

فعالیت‌های توسعه منابع انسانی

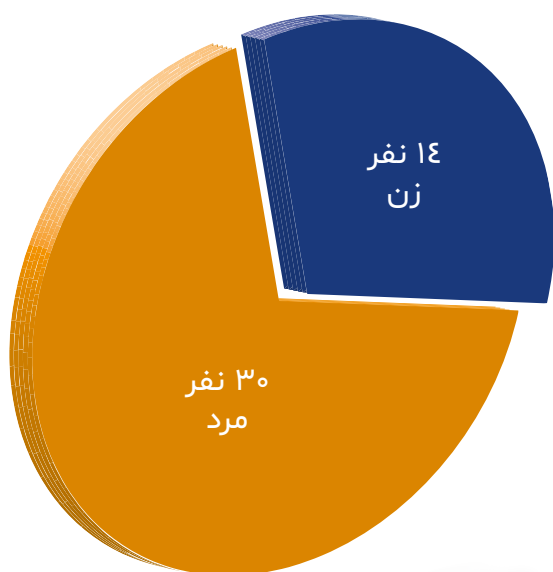
- جذب ۱۸ نفر نیروی انسانی متخصص در سال ۱۳۹۸ برای مشاغل مختلف با استفاده از کانال‌های معتبر جذب (وبسایت ایران تلنت، پورتال شرکت، لینکدین و ...).
- انجام ارزیابی عملکرد کارکنان به صورت ۳ ماه یکبار.
- تدوین شرح شغل کارکنان بر اساس استاندارد ۳۴۰۰۰ تعالی منابع انسانی شامل شرح وظایف، شرایط احراز، معیارهای ارزیابی، دوره‌های آموزشی مورد نیاز و ...
- ارزیابی فرآیندهای منابع انسانی بر اساس استاندارد ۳۴۰۰۰ تعالی منابع انسانی و کسب امتیاز ۷۳۵۴.
- سنجش نگرش شغلی کارکنان.
- تهیه پیش‌نویس کدهای رفتاری جهت تنظیم کتابچه کدهای اخلاقی.
- برگزاری دوره آموزشی تکمیلی office برای کلیه کارکنان شرکت.
- برگزاری کارگاه آموزشی ارتباطات موثر برای کارکنان شرکت.
- ایجاد سالن ورزش در شرکت و برگزاری کلاسهای ورزشی.



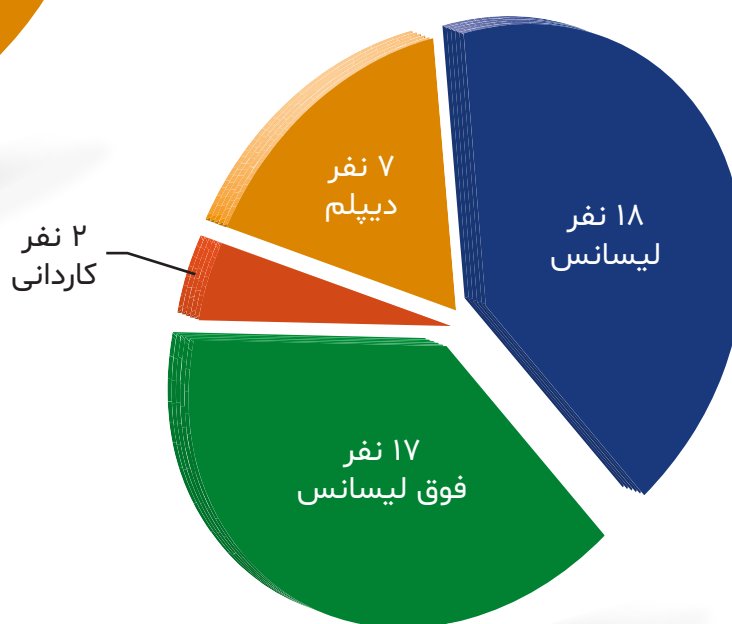
تعداد کارکنان به تفکیک سن



تعداد کارکنان به تفکیک جنسیت



تعداد کارکنان به تفکیک سطح تحصیلات





فعالیت‌های مربوط به خدمات پس از فروش

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه با توجه به نحوه فعالیت تخصصی، پاسخگوی خدمات پس از فروش، متناسب با محصولات ارائه شده می‌باشد. این خدمات در بیمه‌نامه‌های اندوخته ساز شامل پرداختی به عنوان وام و یا برداشت از اندوخته است. همچنین با توجه به نیازهای مشتری در زمان‌های گوناگون، امکان تغییر در پوشش‌های موجود در بیمه‌نامه و یا اضافه و کم کردن آنها امکان‌پذیر است. لازم به ذکر است بنا به شرایط اقتصادی مشتریان امکان سرمایه‌گذاری بیشتر در بیمه‌نامه و یا کم کردن حق بیمه وجود دارد. تمام این تغییرات در قالب الحاقیه‌های مالی قابل دسترسی می‌باشند. در راستای نحوه فعالیت تخصصی شرکت بیمه‌زندگی خاورمیانه، منابع مالی وارد شده از حق بیمه‌ها به صورت متنوع در بازارهای مختلف مالی سرمایه‌گذاری شده و این شرکت در سال ۱۳۹۸ موفق به کسب $25,7\%$ سود در منابع خود شده است. در راستای راحتی مشتریان محترم این شرکت، امکاناتی از قبیل یادآوری اقساط قبل از سررسید و شیوه الکترونیکی پرداخت اقساط راه‌اندازی شده است که کمک بزرگی به ارائه یک بیمه‌نامه کامل به مشتریان می‌کند. همچنین همگام با محصولات بیمه‌ای، نرم‌افزار بیمه‌گری شرکت به منظور فروش آسان‌تر بیمه‌نامه مجهز به پرتال نمایندگان و استعلام‌های آنلاین شده است و نمایندگان علاوه بر جزئیات بیمه‌های فروش رفته خود، می‌توانند استعلام بیمه‌های مختلف را برای افراد با شرایط متفاوت ارائه دهند.

برنامه‌های آینده شرکت

از آنجایی که شرکت به عنوان یک بیمه تخصصی در حال فعالیت است، سعی بر این داریم که با رعایت قوانین و مقررات بیمه مرکزی، محصولات متنوع‌تری که با توجه به فاکتورهای اقتصادی تعریف می‌شوند را به بهره‌برداری برسانیم. از آنجایی که هر کدام از این محصولات، بازارهای هدف خاص خود را دارند، آموزش تخصصی نمایندگان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار خواهد بود. هر چند در حال حاضر آموزش نمایندگان هم به صورت حضوری و هم مجازی در حال انجام است، شرکت تصمیم دارد با ارائه آموزش‌های حرفه‌ای‌تر با مفاهیم مالی و اقتصادی به نمایندگان، بتواند برای مشتریان با توجه به ویژگی‌های خاص ایشان، محصولات متناظر نیاز هر یک را ارائه نماید. همچنین شرکت در حال برنامه‌ریزی و ایجاد زیرساخت‌های لازم به منظور عرضه الکترونیک بیمه‌های زندگی به صورت مستقیم و همچنین همکاری با استارت‌آپ‌های بیمه‌ای می‌باشد.

اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع

مجمع عمومی سال قبل شرکت فاقد هرگونه تکلیف بوده است.



محیط حقوقی شرکت

- 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

گزارش عملکرد اجتماعی شرکت

برخی از اقدامات انجام شده توسط شرکت در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی و زیست محیطی، به شرح ذیل می‌باشد:

- به منظور حمایت از قشر کارگری در جامعه، محصول مستمري و بازنشستگی تکمیلی برای کارگران زحمت‌کش طراحی گردید که این افراد با پرداخت حق بیمه‌ای به صورت ماهانه می‌توانند در دوران بازنشستگی خود مبالغی به عنوان مستمري دریافت نمایند.
- با شیوع ویروس کرونا در سراسر دنیا، بیمه عمر زمانی با عنوان بیمه کرونا طراحی گردید و توسط شبکه فروش و نرم‌افزار بیمه‌گری در حال فروش است، این محصول جهت پوشش هزینه‌های پزشکی تحمیل شده به افراد مبتلا به این بیماری طراحی شده و با دریافت حق بیمه‌ای ناچیز، افراد تحت پوشش فوت و هزینه‌های پزشکی ناشی از ابتلا به ویروس کرونا قرار خواهند گرفت.
- حذف کاغذ از مکاتبات درون سازمانی شرکت با راه‌اندازی اتوماسیون اداری
- بستر سازی و تمرکز بر صدور آنلاین بیمه نامه‌ها جهت صرفه‌جویی در وقت بیمه‌گذاران و کاهش تردهای غیر ضروری
- آموزش و ایجاد زمینه اشتغال برای بیش از ۱۰۰۰ نماینده فروش بیمه
- برگزاری کلاس‌های ورزشی جهت افزایش سلامت و شادابی پرسنل



پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود

سود حاصله:

سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ میلیون ریال	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ میلیون ریال	شرح
۱۱۱,۱۵۸	۲۶۰,۹۵۲	سود خالص
۶۹,۸۴۶	۱۰۴,۳۳۰	سود انباشته در ابتدای سال
۱۸۱,۰۰۴	۳۶۵,۲۸۲	سود قابل تخصیص

تخصیص سود:

سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ میلیون ریال	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ میلیون ریال	شرح
۵,۵۵۸	۱۳,۰۴۸	اندوخته قانونی
۱۱,۱۱۶	۲۶,۰۹۵	اندوخته سرمایه ای
۶۰,۰۰۰	۹۶,۰۰۰	سود سهام مصوب سال قبل
۱۰۴,۳۳۰	۲۳۰,۱۳۹	حد اکثر سود قابل تقسیم
۹۶,۰۰۰	۱۳۲,۰۰۰	پیشنهاد تقسیم سود



اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

کلیه معاملات با اشخاص وابسته با رعایت ماده ۱۲۹ قانون تجارت انجام پذیرفته است که جزئیات آن در یادداشت‌های پیوست صورت‌های مالی افشا شده‌است. این معاملات به بازرس قانونی نیز اعلام شده و کلیه این معاملات در روال عادی فعالیت شرکت صورت گرفته‌است.

اطلاعات تعهدات مالی

شرکت فاقد هرگونه تعهدات مالی آتی می‌باشد.

اطلاعات تماس با شرکت

آدرس: خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، شماره ۱۰

کد پستی: ۱۵۱۳۷۱۵۵۱۱

تلفن تماس: ۴۱۳۶۳۰۰۰

فکس دبیرخانه: ۸۸۷۱۶۰۲۰

سایت اینترنتی: www.melico.ir

پست الکترونیک: info@melico.ir

روزنامه منتخب جهت درج آگهی‌ها: دنیای اقتصاد



مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری

(الف) ارقام عمده صورت سود و زیان (مبالغ به میلیون ریال)

الف) درآمدها

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	درصد تغییرات
درآمد حق بیمه سهم نگهداری	۱۹۷,۰۵۹	۸۵,۳۲۹	۱۳۱٪
درآمد کارمزد و کارمزد منافع اتکایی	۹,۴۲۸	۳,۳۳۳	۱۸۳٪
درآمد سرمایه‌گذاری از محل ذخایر فنی	۲۳,۶۷۵	۷,۳۰۱	۲۲۴٪
درآمد سرمایه‌گذاری از محل سایر منابع	۲۷۷,۲۱۹	۱۶۲,۸۷۰	۳۱٪
سایر درآمدها	۰	۰	۰
جمع درآمدها	۵۰۷,۳۹۱	۲۵۸,۸۳۳	۹۶٪

ب) هزینه‌ها

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	درصد تغییرات
افزایش ذخایر نگهداری	۷۷,۰۰۳	۴۵,۵۸۲	۶۹٪
هزینه خسارت سهم نگهداری	۲۶,۴۵۳	۱۲,۵۰۸	۱۱۱٪
هزینه کارمزد و کارمزد منافع	۳۸,۳۵۴	۵,۰۶۱	۶۵۸٪
سایر هزینه‌های بیمه‌ای	۸,۰۸۸	۲,۸۰۲	۱۸۹٪
هزینه‌های اداری و عمومی	۱۱۳,۸۳۳	۷۵,۵۲۹	۵۱٪
سایر درآمدها و هزینه‌های غیر بیمه‌ای	۱۷,۲۹۲	۶,۱۹۳	۳۹۷٪
جمع هزینه‌ها	۲۴۶,۴۳۹	۱۴۷,۶۷۵	۶۶٪



ج) سود پیش از مالیات

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	درصد تغییرات
سود پیش از مالیات	۲۶۰,۹۵۲	۱۱۱,۱۵۸	۱۳۶٪
سود خالص	۲۶۰,۹۵۲	۱۱۱,۱۵۸	۱۳۶٪

ب) اطلاعات وضعی مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال)

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	درصد تغییرات
موجودی نقد	۱۷,۲۹۲	۵۱۸,۹۹۲	۹۷٪
سرمایه‌گذاری های کوتاه مدت	۱,۲۰۸,۸۵۸	۲۱۵,۳۰۵	۴۶۱٪
مطالبات از بیمه‌گذاران و نمایندگان	۳۲,۵۴۳	۱۰,۷۲۳	۲۰۳٪
مطالبات از بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی	۲۰,۸۶۴	۵,۲۰۰	۳۰۱٪
سهم بیمه‌گران اتکایی از ذخایر فنی	۴۰,۵۲۸	۱۶,۴۲۰	۱۴۷٪
سایر حساب‌های دریافتی	۸۲,۲۹۹	۳۸,۴۶۳	۱۱۴٪
سرمایه‌گذاری های بلند مدت	۱۴۳,۶۰۱	۳۵۱,۴۵۵	۵۹٪
دارایی‌های ثابت	۱۷۹,۶۱۲	۱۴۵,۷۸۱	۲۳٪
سایر دارایی‌ها	۳۲,۶۴۳	۲۷,۹۱۴	۱۷٪
جمع دارایی‌ها	۱,۷۵۸,۲۴۰	۱,۳۳۰,۲۵۳	۳۲٪

ج) نرخ بازده (درصد):

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷
نرخ بازده دارایی‌ها	۱۷٪	۱۱٪
نرخ بازده حقوق صاحبان سهام (ارزش ویژه)	۱۹٪	۱۱,۶٪



بدهی به بیمه‌گذاران و نمایندگان

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	درصد تغییرات
بدهی به بیمه‌گذاران و نمایندگان	۴,۹۰۴	۵۲۱	۸۴۱٪
بدهی به بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکایی	۴۴,۶۹۶	۱۳,۴۴۳	۲۳۲٪
سایر حساب‌ها و اسناد پرداختی	۲۰,۵۱۵	۴,۳۰۹	۳۷۹٪
سود سهام پرداختی	۳,۲۲۰	۱,۵۴۹	۱۰۸٪
ذخایر حق بیمه	۱۶۴,۴۳۸	۶۳,۴۴۰	۱۵۹٪
ذخیره خسارت معوق	۳,۹۴۱	۴,۱۴۴	۵٪
سایر ذخایر فنی	۱۱,۱۰۳	۲,۹۰۸	۲۸۲٪
حق بیمه سال‌های آتی	۱۹	۲۸	۳۲٪
ذخیره مزایای پایان خدمت	۶,۶۹۷	۳,۰۵۹	۱۱۹٪
جمع بدهی	۲۵۹,۵۳۳	۹۳,۴۰۱	۱۷۸٪

سرمایه

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	درصد تغییرات
سرمایه	۱,۲۰۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰	۱۰۰٪
سرمایه در حال تادیه	۰	۵۰۳,۰۹۷	۱۰۰٪
اندوخته قانونی	۲۲,۸۵۶	۹,۸۰۸	۱۳۴٪
اندوخته سرمایه‌ای	۴۵,۷۱۲	۱۹,۶۱۷	۱۳۴٪
سود انباشته	۲۳۰,۱۳۹	۱۰۴,۳۳۱	۱۲۲٪
جمع حقوق صاحبان سهام	۱,۴۹۸,۷۰۷	۱,۲۳۶,۸۵۲	۲۱٪
جمع بدهیها، ذخایر و حقوق صاحبان سهام	۱,۷۵۸,۲۴۰	۱,۳۳۰,۲۵۳	۳۲٪



نسبت‌های مالی

نسبت های مالی	روش محاسبه	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷
نسبت جاری	$\frac{\text{دارایی‌های جاری}}{\text{بدهی‌های جاری}}$	۲۰۵۰٪	۳۹۷۹٪
نسبت بدهی	$\frac{\text{جمع بدهی‌ها}}{\text{مجموع دارایی‌ها}}$	۱۵٪	۷٪
نسبت پوشش بدهی و تعهدات بیمه‌ای	$\frac{\text{مجموع دارایی‌ها}}{\text{خالص ذخائر فنی}}$	۱۲۶۶٪	۱۸۸۷٪
نسبت مجموع گردش دارایی‌ها	$\frac{\text{حق بیمه عاید شده}}{\text{مجموع دارایی‌ها}}$	۱۳٪	۸٪
نسبت درآمد سرمایه‌گذاری‌ها به مجموع سرمایه‌گذاری‌ها	$\frac{\text{درآمد سرمایه‌گذاری}}{\text{مانده سرمایه‌گذاری‌ها}}$	۲۶٪	۲۳٪
نسبت هزینه بیمه‌گری	$\frac{\text{هزینه‌های عمومی+مالیات‌ها+کارمزد پرداختی-سایر درآمدها}}{\text{حق بیمه}}$	۵۶٪	۷۸٪
بازده حقوق صاحبان سهام	$\frac{\text{سود خالص قبل از کسر مالیات}}{\text{حقوق صاحبان سهام}}$	۱۹٪	۱۲٪
نسبت مالکانه	$\frac{\text{حقوق صاحبان سهام}}{\text{کل دارایی‌ها}}$	۸۵٪	۹۳٪
سرانه پرسنل به حق بیمه	$\frac{\text{کل حق بیمه صادره}}{\text{تعداد کل پرسنل}}$	۵,۰۶۶	۳,۱۶۵
ذخائر فنی به حقوق صاحبان سهام	$\frac{\text{مجموع ذخائر سهم نگهداری}}{\text{حقوق صاحبان سهام}}$	۱۲٪	۴,۴٪
دارایی‌های سریع‌المعامله به ذخائر	$\frac{\text{مجموع وجه نقد و سرمایه‌گذاری‌ها}}{\text{ذخائر سهم نگهداری}}$	۹۸۵٪	۲۰۰۶٪
نسبت پرداخت خسارت	$\frac{\text{خسارت پرداخت شده}}{\text{خسارت واقع شده}}$	۱۰۰٪	۷۳٪
خسارت سهم نگهداری به درآمد حق بیمه سهم نگهداری	$\frac{\text{خسارت سهم نگهداری}}{\text{درآمد حق بیمه سهم نگهداری}}$	۱۳٪	۱۵٪
حاشیه سود عملیاتی	$\frac{\text{سود عملیاتی}}{\text{درآمد حق بیمه}}$	۹۶٪	۱۰۶٪
حاشیه سود خالص	$\frac{\text{سود خالص}}{\text{درآمد حق بیمه}}$	۱۰۳٪	۱۰۰٪

