

**طرح ملی «ایران جوان»**

**با حضور بانک صادرات ایران آغاز شد**

طرح ملی «ایران جوان» توسط بنیاد پانزده خرداد و با حضور بانک صادرات ایران و با هدف ترغیب و تشویق زوج‌های جوان به فرزندآوری و جوانی جمعیت آغاز شد.

به گزارش روابط‌عمومی بانک صادرات ایران، طرح ملی «ایران جوان» با شعار «طرحی برای فرزندان سرزیمین»، توسط بنیاد پانزده خرداد و با عاملیت بانک صادرات ایران یکشنبه ۲۹ آبان‌ماه در سالن همایش‌های «سلام» آغاز شد. بنیاد پانزده خرداد و ستاد اجرایی فرمان حضرت امام خمینی(ره) برنامه‌های خود را برای ایران جوان‌سازی جمعیت اعلام کردند.

در این رویداد که معاون هماهنگی ستاد اجرایی فرمان حضرت امام‌خمینی(ره)، رئیس نهاد نمایندگی مقام معظم رهبری در دانشگاه‌ها، معاون وزیر علوم، تحقیقات و فناوری و رئیس و مسئولان بنیاد پانزده خرداد و حضور ویژه زوج‌های جوان دانشجو دارای فرزند و خانواده‌های آنها حضور داشتند، بر حمایت از فرزندآوری و جوانی جمعیت تاکید شد.

بانک صادرات ایران به منظور تحقق سیاست‌های دولت برای حمایت از طرح جوانی جمعیت، در نیمه اول سال جاری بیش از ۵۲ هزار فقره وام قرض‌الحسنه فرزندآوری پرداخت کرده است.

**دیدار رئیس سازمان مدیریت**

**بحران با مدیرعامل بیمه مینن**
دکتر محمد حسن نامی رئیس سازمان مدیریت بحران کشور و هیئت همراه با اعضای هیئت مدیره مینن با سیدهادی شیخ الاسلامی مدیرعامل این شرکت دیدار و گفتگو کردند.

به گزارش از روابط عمومی بیمه مینن؛ طرفین طی این دیدار در زمینه مسائل بیمه ای، همکاری های دوجانبه و نقش صنعت بیمه در پوشش بیمه امکان مسکونی در برابر مخاطرات طبیعی و مدیریت پس از بحران به بحث و تبادل نظر پرداختند.

شیخ الاسلامی مدیرعامل بیمه مینن ضمن ابراز خرسندی از حضور معاون وزیر و رئیس سازمان مدیریت بحران در بیمه مینن و اعلام آمادگی برای همکاری های دوجانبه با این سازمان، گزارشی از وضعیت و فعالیت های مجموعه ارائه و ابراز امیدواری کرد که با ساز و کار صندوق بیمه همگانی حوادث طبیعی، بسیاری از ریسک‌های مخاطرات طبیعی در کشور پوشش داده شود و مردم خسارات خود را در این حوادث در کمترین زمان ممکن و به صورت واقعی دریافت نمایند.

دکتر نامی رئیس سازمان مدیریت بحران و عضو شورای عالی بیمه نیز ضمن تبریک انتصاب شیخ الاسلامی و آرزوی موفقیت برای او در بیمه مینن، با اشاره به اینکه در قانون مدیریت بحران ظرفیت های خوبی برای تمامی دستگاه ها از جمله بخش خصوصی به منظور پیشبرد این مهم ایجاد شده ابراز امیدواری کرد که با همکاری صنعت بیمه گام های ارزنده ای در اطمینان بخشی و کاهش آلام مردم در حوادث طبیعی برداشته شود.

لازم به توضیح است که سالیانه به طور متوسط ۳ هزار نفر بر اثر حوادث طبیعی از جمله سیل و زلزله در کشورمان جان خود را از دست می دهند و حدود ۵ هزار واحد مسکونی تخریب می شود.

**جشنواره فروش باران بیمه نوین همراه با جوایز ویژه**
شرکت بیمه نوین در راستای خلق ارزش برای مشتریان خود، محصولات بیمه‌ای خود را با شرایط ویژه در آذر ۱۴۰۱ ارائه می‌کند.

به گزارش از روابط عمومی و تبلیغات بیمه‌نوین، این شرکت از یکم تا ۳۱ آذرماه در جشنواره فروش باران انواع بیمه‌نامه‌های بدنه اتومبیل، آتش‌سوزی، مسئولیت و بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری خود را با تخفیف و شرایط ویژه به فروش می‌رساند.

همچنین در جشنواره باران علاوه بر تخفیف‌های ویژه، به افرادی که در بازه زمانی این جشنواره محصول بیمه‌ای مورد نیاز خود را خریداری کنند، به قید قرعه کمک هزینه سفر برای مشتری و همراه وی تعلق خواهد گرفت.

در این جشنواره فروش ویژه، بیمه‌های مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان صنعتی، مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان پروژه‌های عمرانی، مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان ساختمانی، مسئولیت حرفه‌ای پزشکان و پیراپزشکان با شرایط ویژه ارائه می‌شوند.

بیمه‌های بدنه اتومبیل، بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری(تخفیف) در هزینه‌های بیمه‌گری، بیمه‌های آتش‌سوزی منازل مسکونی، آتش‌سوزی مراکز غیر صنعتی و آتش‌سوزی انبارها از دیگر محصولاتی است که در این جشنواره با تخفیف ویژه ارائه می‌شوند.

علاقه‌مندان برای کسب آگاهی بیشتر از شرایط جشنواره تابان نوین، میتوانند به سامانه اینترنتی این شرکت به آدرس [www.novininsurance.com](http://www.novininsurance.com) مراجعه کرده و یا با شماره ۰۲۱۲۳۰۴۷ تماس حاصل کنند.

بیمه ملت برای سه سال پیاپی، علاوه بر کسب رتبه یک توانگری

مالی، عنوان توانگرترین شرکت بیمه کشور را یدک می‌کشد. به گزارش روابط عمومی بیمه ملت، مهم‌ترین انتظار بیمه‌گزاران و مشتریان از شرکت‌های بیمه، توانایی جبران خسارت و پرداخت به‌موقع آن است. جایی که توانایی شرکت‌های بیمه در اجرای تعهدات مالی بیمه‌نامه در زمان خسارت به چالش کشیده می‌شود. اما برای تشخیص اینکه آیا یک شرکت بیمه، چقدر در پرداخت خسارت توانایی دارد و قدرت جبران خسارتش چقدر است، یک شاخص ویژه وجود دارد که این شاخص را بیمه مرکزی با بررسی صورت‌های مالی شرکت‌های بیمه اعلام و آنها را رتبه‌بندی می‌کند. شاخص توانگری مالی، یک عدد دقیق و کاربردی برای تشخیص میزان توانایی مالی شرکت‌های بیمه در پرداخت خسارت مشتریان است.

بیمه ملت، یازده سال پیاپی است که طبق آمار رسمی بیمه

سرپرست بیمه های اتکایی بیمه تعاون، از تلاش برای افزایش ظرفیت قراردادها در رشته های تخصصی سخن گفت.

به گزارش از روابط عمومی بیمه تعاون، الهام وفائی، سرپرست بیمه های اتکایی شرکت با اشاره به فعالیت مجدد شرکت مبنی بر افزایش سرمایه و دریافت قبولی اتکایی مطرح کرد: «اخذ مجوز قبولی اتکایی به عنوان یک منبع درآمد جدید برای شرکت تلقی شده و امتیازی است که به سبب دریافت آن موجبات ایجاد تنوع در سبد حال حاضر پورتفوی شرکت نیز فراهم خواهد شد.»



مرکزی، در سطح یک توانگری مالی قرار دارد و به خوبی از عهده جبران خسارت مشتریانش برآمده است. اما بیمه ملت در سه سال گذشته، یک آمار بی‌نظیر را در صنعت بیمه ثبت کرده است. بسیاری از شرکت‌های بیمه با مدیریت ریسک مناسب در

وی همچنین به تمرکز فعالیت واحد تحت سرپرستی خود اشاره کرد و اظهار داشت: «با توجه به افزایش ظرفیت قراردادها در رشته های آتش سوزی، مهندسی و بازربری و

نیز با توجه به افزایش ظرفیت شرکت بیمه تعاون، میزان واگذاری اختیاری بیمه نامه ها کاهش یافته و بر این اساس تلاش می شود در راستای تعامل و ارتباط با بیمه گران اتکایی، ضمن بهره گیری از دانش و تجارب شرکت های همکار، بیمه نامه ها را به شیوه بهینه، اتکایی کرده تا شرکت نیز بتواند به اهداف استراتژیک خود نزدیک تر شود.»وفائی تشریح کرد: «همچنین هم اکنون بیمه نامه

مناسی داریم.پس ضروریست با سختکوشی و جدیت،برنامه ها و اهداف تعیین شده تا پایان سال را محقق نمایمد.

ایشان با اشاره به رقابت در بین بانکها گفت: همه بانکها، سرمایه های کشورعزیزمان هستند و ضمن احترام به تمامی بانک ها، با آنها رقابت سالم داریم و برای الگو شدن موسسه در جذب منابع و تخصیص منابع و کسب رتبه های برتر در سیستم بانکی می بایست تکثیر به ارباب رجوع که ولی نعمت ما هستند، خدمات بانکی را در اسرع وقت و سریع ارائه نمایمد و برای آنها مشاوری مطمئن باشیم. ایشان اضافه کرد:در راستای تقویت اعتماد و تعامل با مشتریان، کوشا باشید و نگاه ویژه به بازاریابی و افزایش سهم بازار داشته باشید. مردم به دنبال کرامت، احترام و برخورد خوب می باشند لذا محیط شعبه را محیطی صمیمی، مفرح و برای مشتریان خاطره انگیز کنید.

مدیر عامل، ضمن تاکید بر آموزش کارکنان بیان داشت: دنیای کنونی دنیای انفجار اطلاعات است و این امر مسئولیت مدیریت آموزش را سنگین تر می کند و برای برنامه ریزی مدون در همه اموراعم از بانکداری، بازاریابی،تکریم ارباب رجوع اقدام کنید و سطح

# هت‌تریک بیمه ملت در رکوردشکنی توانگری مالی

سطح یک توانگری مالی قرار دارند، اما بیمه ملت به کسب رتبه یک توانگری مالی اکتفا نکرده و سه سال پیاپی، عنوان توانگرترین شرکت بیمه کشور را به خود اختصاص داده و در کسب این رتبه هت‌تریک کرده و بالاتر از همه شرکت‌ها قرار گرفته است.

بر اساس اعلام بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نسبت توانگری مالی بیمه ملت در سال ۱۴۰۱، عدد بی‌نظیر ۴۰۹ است و این شرکت، در سال ۱۴۰۱ رکورد دو سال گذشته خود را ارتقا هم داده است.

رتبه توانگری مالی بیمه ملت، در سال ۱۴۰۰، ۳۸۶ درصد و در سال ۱۳۹۹، معادل ۲۷۹ درصد بوده که علاوه بر کسب رتبه یک، در بالاترین حد توانگری مالی صنعت بیمه قرار داشته است.

بررسی رتبه و ضریب توانگری مالی می‌تواند در انتخاب شرکت بیمه به مشتریان کمک کند تا بهترین شرکت را از نظر پرداخت و جبران خسارت انتخاب کنند که آرامش خاطر را به آنان هدیه دهد.

مسئولیت کشتی را نیز با خدمات متفاوتی پوشش می دهیم که سبب شده تا زمینه افزایش صدور بیمه نامه در این رشته فراهم شود.

سرپرست بیمه های اتکایی بیمه تعاون اضافه کرد: «از دیگر سو، پوشش بیمه نامه های پول در صندوق را نیز اضافه کردیم که موجب تنوع سبد محصولات شده است.» وی در ادامه گفت: «همچنین نسبت به پروژه های اختیاری، همکاری با شرکت های معتبر دارای پذیرش اتکایی و جلوگیری از بدون پوشش ماندن بیمه نامه های بالاتر از ظرفیت شرکت را مد نظر قرار دادیم.»

**مدیر عامل موسسه اعتباری ملل،در همایش بررسی عملکرد مناطق و حوزه ها بیان داشت:**

## محیط شعبه را برای مشتریان، مفرح، صمیمی وخاطره انگیز کنید

دانش همکاران را ارتقا دهید.

در ادامه جلسه آقای مروجی، ضمن تاکید بر جذب منابع گفت:جذب منابع، توان تسهیلات دهی به مشتریان را افزایش می‌دهد. در این خصوص همکاران تجریبات خود را به دیگران انتقال دهند.

قائم مقام موسسه بیان داشت: در ارائه تسهیلات، بهداشت اعتباری را رعایت نمایند و قانون را مد نظر قرار دهید تا تسهیلات ارائه شده به مطالبات نینجامد.

آقای حیدر زاده، ضمو هیئت مدیره موسسه نیز در این جلسه، ضمن تاکید بر رعایت مقررات و بخشنامه ها تصریح کرد: تسریع در ارائه خدمات باعث نشود که مقررات و قوانین را مدنظر قرار ندهید. ایشان گفت: روزانه روند منابع و مصارف را نظارت کنید تا مشکلی برای اعطای تسهیلات به مشتریان پیش نیاید. در ادامه، عملکرد مناطق و حوزه ها مورد بررسی قرار گرفت و دستورات لازم برای بهبود روند فعالیت آنها برای تحقق اهداف برنامه ریزی شده ارائه گردید.

## سواد دیجیتال کاربران بانک ایران زمین موجب ارائه خدمات مطلوب می شود

دیجیتال کاربران دانست و افزود: در بانکداری دیجیتال به جای تولید محصول، سرویس تولید می‌شود و این سرویس ها در اختیار سازمان ها یا همان فین تک ها قرار می‌گیرد تا بتوانند از این طریق به مشتریان خود خدمات رسانی کنند. معاون فناوری اطلاعات عامل پیشرفت بانک ایران زمین را حضور کارشناسان و متخصصان حرفه ای و مجرب در این حوزه دانست و خاطرنشان کرد: همکاران ما در شرکت های ساین تجارت آریا، مرکز نوآوری ایران زمین، آرمان وفاداری آریا و پدیسار انفورماتیک و چند شرکت دیگر در قالب هلدینگ جامپ، در زمینه های پرداخت دیجیتال، زیرساخت های فنی بانکداری دیجیتال، باشگاه مشتریان، پشتیبانی سخت افزار و مرکز تماس بانک ایران زمین فعالیت دارند و چرخه بانکداری دیجیتال بانک را پشتیبانی می‌کنند.

در ادامه همایش اصغر باباپور مدیر امور بانکداری دیجیتال بانک موفق را بانکی دانست که سرویس های خاص ارائه می‌دهد و گفت: بانک ایران زمین با ایجاد زیرساخت های متفاوت در زمینه بانکداری دیجیتال بستری امن را برای مشتریان خود ایجاد کرده است تا بتوانند از طریق آن سرویس های متفاوت و خاص را با توجه به

**مدیرعامل بانک دی خواستار شد:**

## پیگیری سریع و همه جانبه پرونده‌های مطالباتی موجود تا رسیدن به نتیجه مطلوب

حقوقی، آموزش های به روز را دریافت کنند. مدیرعامل بانک دی همچنین لزوم بهره‌مندی از مشاوره‌های حقوقی در زمینه پیگیری پرونده‌ها را یادآور شد و ادامه داد: خوشبختانه با اقدامات انجام شده، حجم مطالبات غیرجاری بانک در حال کاهش است و در یک برنامه دقیق و زمان بندی شده، این میزان به حد مطلوب خود خواهد رسید.در این دیدار، مسعود رشیدی سرپرست اداره دعای و اجرائیات بانک نیز درباره چگونگی رسیدگی به پرونده‌ها در این اداره توضیحاتی ارائه کرد.

وی با تاکید بر این که همه کارشناسان این اداره باید به پرونده

های ایجاد شده در شعب اشرف کافی داشته باشند، ادامه داد: باید بانک اطلاعاتی جامعی از همه پرونده های مطالباتی بانک تهیه شده

و نظریات کارشناسی در آن ها به طور کامل ثبت و ضبط شود.

قیطاسی پیگیری مرتب و منظم پرونده ها از طریق کارشناسان

اداره دعای و اجرائیات را خواستار شد و با بیان این که پرونده ها

باید به طور عادلانه و مساوی میان کارشناسان تقسیم شود، افزود:

کارشناسان این اداره باید درباره چگونگی رسیدگی به پرونده های

(نوبت اول) – چاپ اول

# آگهی مناقصه عمومی

**شهرداری بابل در نظر دارد پروژه زیر را با مشخصات و شرایط کلی از طریق مناقصه عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط واگذار نماید :**

پروژه	بر آورد اولیه (ریال)	سپرده شرکت در مناقصه(به ریال)	صلاحیت	مدت اجرا	مبنای بر آورد
احداث کانال با لوله بتنی مسلح ۱۲۰۰ میلی متر محله ملاکلا	۵۴/۹۸۳/۷۱۶/۹۲۰	۲/۷۵۰/۰۰۰/۰۰۰	راه یا آب	۵ ماه	فهرست بهای آبیاری و زهکشی – راه و پاند سال ۱۴۰۱

**لذا متقاضیان محترم میتوانند از ساعت ۸ صبح روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۰۲ تا ساعت ۱۲ روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۱۲ با مراجعه به سامانه ستاد استاد را دریافت و پس از بررسی پیشنهاد خود را به همراه ضمانت نامه بانکی به مبلغ مندرج در جدول فوق و یا فیش واریزی به همین مبلغ به حساب ۰۷۳۹۰۰۷۰۵۷۰۱۰۵ نزد بانک ملی واریز و به همراه برگه پیشنهاد قیمت از ساعت ۱۲ روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۹/۱۲ لغایت ساعت ۱۲ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۹/۲۲ با سامانه ستاد ارسال نمایند.**

**آخرین مهلت تحویل پیشنهاد ساعت ۱۲ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۲۲ می باشد .**

**بازگشایی پاکت رسید در تاریخ ۱۴۰۱/۹/۲۳ روز چهارشنبه را ساعت ۱۲ می باشد .**

**به پیشنهادات مبهم و مخدوش و فاقد سپرده ترتیب اثر داده نخواهد شد.**

**تلفن تماس جهت اخذ اطلاعات ۳۵۱۵۶۲۲۵ – ۰۱۱ میباشد**

**http://www.babolcity.ir**

## مهدی کیانی امیری– شهردار بابل

**شناسایی استارت آپ‌های**

**بیمه‌ای و دارندگان طرح**

**فناورانه در صنعت بیمه**

معاونت طرح و توسعه بیمه مرکزی با همکاری صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری رویداد فناوری‌های نوین بیمه را برگزار می‌کند.

دکتر علی بنیادی نائینی، هدف‌از برگزاری این فراخوان را شناسایی استارت آپ‌های بیمه‌ای و دارندگان طرح های فناورانه در صنعت بیمه دانست و گفت: رویداد فناوری‌های نوین بیمه در قالب دوشنبه‌های استارت آپی و رویداد پیوند برگزار می‌شود.

وی در خصوص محورهای این فراخوان افزود: این رویداد دارای ۲ محور عملکردی و فناورانه است؛ محورهای عملکردی شامل مدیریت ریسک، حاکمیت داده، طراحی ابزارهای بیمه‌ای، طراحی محصولات بیمه‌ای، نظارت هوشمند و شناسایی و مقابله با تقلبات بیمه‌ای و محورهای فناورانه شامل اینترنت اشیا، بلکچین، کلان داده و هوش مصنوعی است. دکتر بنیادی نائینی خاطر نشان کرد: ثبت نام در این رویداد آزاد بوده و علاقه‌مندان برای ثبت‌نام و کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به سامانه خدمات صندوق نوآوری و شکوفایی (غزال) به نشانی <https://ir.infghazal.com> مراجعه‌نمایند.

**تقدیر از نمایندگان برتر**

**شعبه همدان بیمه پاسارگاد**

جلسه قدردانی از نمایندگان برتر شعبه همدان-مرکزی، در راستای برنامه ریزی مدیریت منطقه ۷ در جهت افزایش پرتفو و ایجاد انگیزه در نمایندگان عمومی برگزار شد.

این مراسم با حضور بابک الوندی مدیر منطقه ۷، محمدرضا محمدیان رئیس شعبه ، سمانه سادات دار قیاسی معاون شعبه و محسن حمیدیه معاون شعبه اشخاص همدان برپا شد با اهدای لوح تقدیر از نمایندگانی که بهترین عملکرد را در ۶ ماه گذشته داشتند، قدردانی بعمل آمد. در این جلسه لزوم فعالیت در کلیه رشته ها، بازاریابی در حوزه های مختلف و به روز بودن آموزش جهت شبکه فروش مورد تاکید قرار گرفت.

نمایندگان برتر شعبه همدان-مرکزی اسماعیل سلیمانی زاده کد ۰۲۸-۸۰-به دلیل ترکیب مناسب پرتفو و دست یابی به اهداف پیش بینی شده

احمد کریمی مصلح کد۶۸۶-۱۸۸-به دلیل ترکیب مناسب پرتفو و دست یابی به اهداف پیش بینی شده

زهرأ شاهرخی کد ۱۷۶۸-به دلیل آمار مناسب در زمینه فروش بیمه نامه های مسئولیت

هادی رستمی کد۴۰۴-۳۲۰-به دلیل ایجاد سازمان فروش و موفقیت در زمینه فروش بیمه نامه عمر و تأمین آتیه

**رشد ۷۲ درصدی تسهیلات پرداختی بانک کشاورزی در حمایت از زراعت محصولات**

**بهاره و پایزه**

تسهیلات پرداختی بانک کشاورزی در حمایت از کشت محصولات بهاره و پایزه در هشت ماهه ابتدای سال جاری نسبت به همین مقطع در سال گذشته ۷۲ درصد رشد داشته است.این بانک با هدف تحکیم پایه های امنیت غذایی کشور از ابتدای سال جاری تا ۲۶ آبان ماه بالغ بر ۱۰۹ هزار میلیارد ریال تسهیلات زراعت برای کشت محصولات بهاره و پایزه به ۹۹ هزار نفر از کشاورزان پرداخت کرده که در مقایسه با مقطع مشابه در سال گذشته ۷۲ درصد رشد داشته است.

بر اساس این گزارش، پرداخت تسهیلات زراعت با معرفی وزارت جهاد کشاورزی و برای حمایت از کشاورزان در تمام مراحل کاشت، داشت و برداشت محصول توسط شعب بانک کشاورزی در سراسر کشور انجام می‌شود.

**با مشارکت بیمه پارسیان**

**زنگ بیمه در شهر بندرانزلی**

**به صدا در آمد**

همزمان با آغاز آیین ملی ”زنگ بیمه“ در مدارس کشور، بیمه پارسیان در مدارس استان گیلان، شهر بندر انزلی زنگ بیمه را به صدا در آورد.

براساس این گزارش، بیمه پارسیان در راستای توسعه و ترویج فرهنگ بیمه در جامعه به ویژه فرهنگ سازی از مقاطع پایه تحصیلی به عنوان سفیران بیمه با همکاری بیمه مرکزی ج.ا.ا، مراسم زنگ بیمه را در شهرستان بندرانزلی برگزار کرد.

براساس این گزارش، در این مراسم که با حضور جمعی از مسئولان شهرستان بندرانزلی و همچنین جمعی از همکاران بیمه پارسیان در ”دستبان کودک شاد“ این شهرستان برگزار شد، خلاصه ای از هدف برگزاری زنگ بیمه و اهمیت بیمه در زندگی برای حضرنی مطرح شد. همچنین مفاهیم بیمه و معرفی انواع بیمه و مزایای بیمه های عمر و سرمایه گذاری از موضوعات دیگری بود که به آن پرداخته شد تا دانش آموزان بتوانند نقش بسزایی در توسعه فرهنگ بیمه و متقاعد کردن والدین خود جهت خرید بیمه نامه ها و سرمایه گذاری در این صنعت ایفا نمایند.در پایان با توجه به اهمیت آموزش بیمه، کتاب داستان ”روزهایی که ابری بود، حادثه هاش رنگی بود“ با موضوع بیمه به همراه هدایایی در بین دانش آموزان توزیع شد تا آن ها را بیشتر با مفهوم بیمه آشنا سازد.