

ماهنامه داخلی نوینی باش نشریه تخصصی نمایندگی بیمه نوین کد ۴۳۹۴ - دوره اول - شماره دهم - فروردین ۱۴۰۲



ضرورت بیمه بدنه
در سال ۱۴۰۲



زنگ خطر برای
اهالی صنعت استان

سخن آغازین



رضا امیرزاده - سردبیر

آمد بهار جان ها ...

از پس روزهای دشوار و دل‌نگرانی‌های جمعی ایرانیان در سال ۱۴۰۱ و سالی که در دل بیم‌هایمان نسبت به آینده، روزنه‌های امیدی کاشت و دل-مشغولی‌هایمان را دوچندان نمود، به سالی قدم گذاشته‌ایم که امید است فصل برداشت بذره‌های امیدمان در سال گذشته باشد.

بهار همچون آب است. هر قدر ناپاکی بر جسم-هایمان نشست باشد، آب روان بی‌توجه به میزان آن ناپاکی‌ها را می‌شوید و پاکی و زیبایی می‌آفریند. زمستان نیز هر قدر سرد و سخت و سیاه باشد، بهار در دل تمام ناامیدی‌ها و سیاهی‌ها همچنان کارگر می‌افتد و زندگی می‌بخشد. طراوت می‌آفریند و زیبایی خلق می‌کند. بذرها را به جوانه تبدیل می‌کند و سبزی طبیعت را به پاداش تحمل تمام سردی‌ها و سیاهی‌ها به موجودات هدیه می‌دهد.

بهار امسال نیز با گذر از سال سخت گذشته، پای به عرصه‌ای جدید برای آفرینش روزهایی زیبا و متفاوت گذاشته‌ایم و خرسندیم که در بهار طبیعت، بار دیگر طراوت و سرزندگی را به جسم و جان خود از طبیعت عیدی گرفته‌ایم.

سال ۱۴۰۲، فارغ از هر آنچه قرار است در آن رخ دهد، سالی متفاوت از سال‌های گذشته است. چرا که حفظ حیات و سرزندگی در مسیر دشواری که تمامی ایرانیان به چشم خود نظاره‌گر هستند، عزمی راسخ‌تر از گذشته و اراده و پشتکاری صدچندان می‌طلبد. سال پیش‌رو سالی است که هر یک از ما باید تحول را رقم بزنیم و به کنجی نشستن و انتظار کشیدن برای تحول پایان دهیم.

تیم ۴۳۹۴، با عزمی راسخ و تلاشی مضاعف، سال جدید را با قدم‌هایی استوارتر از گذشته و با انگیزه‌ای تحول‌خواهانه‌تر از پیش آغاز کرده است و دست یکایک مخاطبان خود را در این مسیر دشوار به گرمی می‌فشارد که در سال پیش‌رو و مسیر دشوار یک سال آتی، جز با گره زدن داستان‌مان به یکدیگر راهی از پیش نخواهیم برد.

«نوبنی باش» فرا رسیدن سال ۱۴۰۲ خورشیدی را به هم‌وطنان‌مان در سراسر گیتی و به‌ویژه به مخاطبان گران‌قدر خود شادباش گفته و برای همه‌ی ایران سالی سرشار از تحول‌های نیک و زیبا را آرزو می‌کند.

نوروزباستان از دریچه‌ی ادبیات کهن ایران

داستان پادشاه بهرام گور:

برفتندی کسره آتشکده
به ایوان نوروز و جشن سده
همه مشک بر آتش افشاندند
به بهرام بر آفرین خواندند
چو شد ساخته کار آتشکده
همان جای نوروز و جشن سده
بیامد سوی آذرآبادگان
خود و نامداران و آزادگان
پرستندگان پیش آذر شدند
همه موبدان دست بر سر شدند
پرستندگان را ببخشید چیز
وز آتشکده روی بنهاد تیز

فردوسی توسه

نوبهار است در آن کوش که خوشدل باشد
که بے گل بدمد باز و تودر گل باشد
من نگویم که کنون با که نشین و چه بنوش
که تو خود دانی اگر زیر کعبه عاقل باشد
چنگ در پرده همین می‌دهد پند و لای
و عظمت آن گاه کند سود که قابل باشد
در چمن هر ورقه دفتر حاله دگر است
حیف باشد که ز کار همه غافل باشد
نقد عمرت ببرد غصه دنیا به گراف
گر شب و روز در این قصه مشکل باشد
گر چه راهیست پرازییم زمانه دوست
رفتن آسان بودار و اوقف منزل باشد
حافظا گر مدد از بخت بلندت باشد
صید آن شاهد معبوع شمایل باشد

حافظ شیرازی

بهای خرمست ای گل کجایه
که بیند بلبان و ناله و سوز
جهان به مایه بودست و باشد
برادر جز نکونامه میندوز
نکو به کن که دولت بیند از بخت
میر فرمان بدگوی بدآموز

سعدی شیرازی

برآمد باد صبح و بوی نوروز
به کام دوستان و بخت پیروز
مبارک باد این سال و همه سال
همایون باد این روز و همه روز
چو آتش در درخت افکند گلنار
دگر منقل منه آتش می‌فروز
چون ز گس چشم بخت از خواب برخاست
حسد گودشمنان را دیده بردوز

جای شما در
تیم ما
خالیست

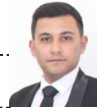
شماره تماس
۰۹۳۷۹۳۷۳۷۶۱

تیم ۴۳۹۴



هر آنچه سخت و استوار است، دود می‌شود و به هوا می‌رود

یادداشتی بر آتش‌سوزی کارخانهی الکترواستیل مشهد



رضا امیرزاده - سردبیر

نه آن زمان که آقای محمدزاده، پدر چهار برادری که مالک کارخانه-ی بزرگ الکترواستیل هستند، کارگاه کوچک یخچال‌سازی خود را در سال ۱۳۴۹ تأسیس کرد، تصور آن را می‌کرد که کارآفرینی و ابتکار او، روزی توسط فرزندان تحصیل‌کرده‌اش به احداث یکی از بزرگ‌ترین کارخانجات کشور و شکل‌گیری چهار کارخانه‌ی بزرگ الکترواستیل، آریابارون، حامی صنعت و نگین صنعت کاویان منجر شود و نه آن روز که چهار فرزند آن مرد بزرگ، با نوآوری‌های خود به توسعه‌ی روزافزون کارگاه کوچک پدری می‌پرداختند و طرح‌های نو درمی‌انداختند، تصور می‌کردند که روزی حاصل سال‌ها زحمات آن‌ها و پدر صاحب اندیشه‌شان، در یک روز بهاری، در شعله‌های بی-رحم آتش نابود شود.

روز پانزدهم فروردین ماه، شهروندان مشهدی دود دهشتناکی را بر فراز آسمان مشهد مشاهده کردند که خبر از اتفاقی هولناک می‌داد. در همان اولین ساعت، اخبار منتشر شد. کارخانه‌ی بزرگ الکترواستیل، کارخانه‌ای که یکی از برندهای صاحب نام استان خراسان رضوی و کشور بوده و سابقه‌ی درخشانی در عرصه‌ی صادرات کشور نیز داشت، در آتش سوخت و خاکستر شد. خبر،

صنعت مشهد، خراسان و کشور را عزادار کرد و همگان را به بهت فرو برد. کارخانه‌ای که عظمت آن یکی از افتخارات شهر مشهد محسوب می‌شد، حال به تلی از خاکستر تبدیل شده بود. به‌راستی که کارل مارکس به درستی گفته بود: «هر آنچه سخت و استوار است، دود می‌شود و به هوا می‌رود.»

تنها خبری که بر دردمان مرهمی گذاشت، آن بود که آتش‌سوزی در روزی رخ داده است که کارخانه در تعطیلات کامل بوده و نیک‌بخت بودیم که این آتش خانمان‌سوز جان هیچ یک از کارگران و مدیران کارخانه را به خطر نیانداخت. هرچند باز خوش اقبال بودیم که خانواده‌ی بزرگ آتش‌نشانان فداکار مشهد در فرایند طاق‌فرسای خاموش کردن شعله‌های این آتش مهیب، از تمامی اتفاقات به سلامت عبور کردند و جامعه‌ی مشهد عزادار هیچ یک از زحمات‌کشان خود نشد.

حال از آن سرمایه‌ی عظیم که در خط تولید، انبارهای مواد اولیه و انبار محصول کارخانه‌ی الکترواستیل، روزی‌رسان بیش از ۱۵۰۰ خانواده‌ی مشهدی شده بود، هیچ نمانده است جز تلی از خاکستر که هر بار نظاره به آن آتشی به همان وسعت را در دل‌مان شعله‌ور می-کند.

در همان روزهای ابتدایی، تلاش آتش‌نشانان فداکار شهر مشهد آشکار ساخت که علت این حادثه‌ی هولناک، اتصالات برق کارخانه بوده است. همچنین در همان ساعات اولیه‌ی این حادثه، اخباری منتشر شد که حاکی از بیمه‌گری شرکت بیمه آسیا بر مجموعه‌ی بزرگ الکترواستیل بود.

بر اساس روایت شاهدان و گفته‌های مدیر کل صنعت خراسان رضوی، شرکت بیمه آسیا نیز متعهدانه و مسئولانه از همان ساعات ابتدایی انتشار این خبر، کارشناسان خود را به محل اعزام نمود تا فرایند بازدید و ارزیابی خسارت از همان نخستین ساعات حادثه و حتی پیش از اعلام رسمی خسارت به شرکت بیمه از سوی بیمه‌گذار



آغاز گردد. بی‌شک شرکت بیمه آسیا، با تمام دشواری‌هایی که در سال پیش‌رو خواهد داشت به نمایندگی از صنعت بیمه کشور در این حادثه‌ی سوزناک، برگ زرینی بر کارنامه‌ی صنعت بیمه کشور خواهد افزود تا التیامی باشد بر دردها و زخم‌های عمیق خانواده‌ی بزرگ الکترواستیل مشهد.

اما آنچه در این میان باید بیش از هر مسأله‌ی دیگری در مرکز توجه قرار گیرد، بیکاری بیش از ۱۳۰۰ کارگر این کارخانه‌ی بزرگ به دنبال این حادثه است. مسئولیت استاندارد، تأمین اجتماعی و اداره-ی کار استان برای تسریع در امور مربوط به بیمه بیکاری این زحمت‌کشان صنعت استان بسیار سنگین بوده و باید هر چه سریع‌تر

تنها خبری که بر دردمان مرهمی گذاشت، آن

بود که آتش‌سوزی در روزی رخ داده است

که کارخانه در تعطیلات کامل بود و نیک-

بخت بودیم که این آتش خانمان‌سوز جان

هیچ یک از کارگران و مدیران کارخانه را به

خطر نیانداخت.

هر آنچه جهت رفاه این افراد و خانواده‌ی آن‌ها لازم است، تدبیر و اندیشه کنند.

بی‌شک تمامی نهادهای ذی‌ربط اعم از سازمان صنعت و معدن، اداره‌ی کار استان، استانداری، فرمانداری مشهد و نظام بانکی استان باید یکی از اولویت‌های اصلی خود را در سال ۱۴۰۲، احیای این کارخانه

بزرگ تولید لوازم خانگی در شهر مشهد قرار دهند و از هر آنچه مقدور و میسر است، کم نگذارند.

خانواده محمدزاده که در شرایط نابه‌سامان تولید و در سال‌هایی که با اختصاص سرمایه به بازار دلالتی می‌توانستند سودهای هنگفتی تحصیل کنند، مشقات فراوانی را تحمل کردند تا چرخ صنعت خراسان و مشهد را به گردش درآورند و روزی‌رسان خانواده‌های پرشماری در این شهر باشند و بی‌شک بار دیگر با سرعت هر چه تمام‌تر، این چراغ خاموش را در صنعت مشهد روشن کرده و باز هم نوآوری و کارآفرینی را در شهر بزرگ مشهد مشعل‌داری خواهند کرد.

بی‌شک این اتفاق، زنگ خطری است برای تمامی صنایع کوچک و بزرگ شهر و استان که ضمن بازنگری مستمر در تمامی عرصه‌های آشکار و پنهان کارخانه یا کارگاه خود، نسبت به انجام تمام اقدامات لازم در زمینه‌ی بیمه اموال خود هوشیار باشند. همچنین تمامی نهادهای ذی‌ربط در استان لازم است بودجه‌ای را جهت نوسازی مستمر کارخانجات و کارگاه‌های صنعتی اختصاص دهند تا دیگر شاهد چنین رویدادهای دردناکی در شهر و استان خود نباشیم.

«نوبنی باش» این حادثه‌ی دردناک را به جامعه‌ی صنعت استان خراسان رضوی و شهر مشهد و به ویژه خانواده بزرگ الکترواستیل تسلیت می‌گوید و امیدوار است هر چه سریع‌تر افتخار انتشار خبر احیای یکی از بزرگ‌ترین کارخانجات استان را در این نشریه داشته باشد.

در خط سیم

بازاریابی؛ حرفه‌ی جهان مدرن

در تصور عام در کشور ما، بازاریابی حرفه و شغلی است که در آن یک فرد تلاش می‌کند محصول یا خدمتی را به افراد دیگر بفروشد و ظرافت و پیچیدگی خاصی در آن وجود ندارد. اما حقیقت آن است که در ایران نگاه صحیح و عمیقی به بازاریابی شکل نگرفته است. تنها عده‌ی معدودی از بازاریاب‌ها نیز به ظرافت‌ها و پیچیدگی‌های حرفه‌ی خود واقف هستند.

پیش از هر چیز باید آگاه بود که بازاریابی پیش و بیش از آن که یک حرفه باشد، یک علم است. بازاریابی که بازاریابی را به عنوان یک دانش فرا نگرفته باشد، امکان موفقیت در حرفه‌ی خود را بسیار دشوار خواهد دید. در این مقاله و چند مقاله‌ی بعدی قصد داریم به طور اجمالی با علم بازاریابی و حرفه‌ی آن آشنا شده و به ظرافت‌ها و پیچیدگی‌های بازاریابی بپردازیم.

مفاهیم کلیدی در بازاریابی

پیش از آن که به تعریف مفهوم بازاریابی بپردازیم نیازمند آن هستیم که با مفاهیم اساسی در تعریف بازاریابی و مفاهیم کلیدی برای ورود به حرفه‌ی بازاریابی آشنا شده و آن‌ها را دریابیم. مفاهیم کلیدی در بازاریابی به شرح ذیل هستند:

نیاز: هر انسانی دارای محرومیت‌ها و محدودیت‌هایی در زندگی است که این محدودیت‌ها و محرومیت‌ها منشأ اصلی شکل‌گیری نیازهای او هستند. نیازهای انسان می‌تواند نیازهای فیزیکی باشد که تقریباً در تمامی انسان‌ها مشترک هستند. همانند نیاز به خوراک، آب، پوشاک، نیاز جنسی و ... و یا ممکن است نیازهای اجتماعی باشند که می‌تواند در بسیاری از افراد یک جامعه موارد مشترک زیادی وجود داشته باشد و یا می‌تواند نیازهای شخصی باشد که غالباً این نیازها برای هر فردی با فرد دیگر متفاوت است.

خواسته یا تقاضا: خواسته یا تقاضای یک فرد همان شکلی است که نیاز او در اثر عوامل محیطی، اجتماعی و شخصی به خود می-گیرد. در حقیقت نحوه‌ی برآورده شدن نیازهای یک فرد تقاضا یا خواسته‌ی او را شکل می‌دهد. عده‌ای معتقدند تا زمانی که قدرت خرید برای خواسته وجود نداشته باشد، تقاضا شکل نمی‌گیرد و مفهوم خواسته و تقاضا را از یکدیگر جدا می‌کنند. اما برخی نیازها خریداری نمی‌شوند و امکان خرید آن‌ها وجود ندارد. لذا این دو مفهوم را در برخی موارد می‌توان در یک معنا در نظر گرفت.

محصول: هر آنچه که خدمتی را ارائه دهد یا یک نیاز را برطرف سازد، می‌تواند محصول شناخته شود. محصول در حقیقت پاسخی است به نیازهای بشر که می‌تواند توسط افراد و سازمان‌ها و مجموعه‌های مختلف ارائه شود. محصول می‌تواند نیازهای بخشی از افراد را برطرف سازد.

مبادله: مبادله فرایندی است که در آن یک فرد حقیقی یا حقوقی محصولی را از فرد دیگر دریافت می‌کند و در مقابل آن مابه‌ازایی به او می‌دهد. برای شکل‌گیری مبادله باید حداقل دو نفر وجود داشته باشند که با آزادی کامل و رضایت شخصی اقدام به مبادله نمایند. هر طرف باید چیز با ارزشی در اختیار داشته باشد تا به طرف مقابل بدهد. مبادله باید به بهبود وضعیت هر دو طرف منجر شود و یا حداقل موجب بدتر شدن وضعیت هیچ یک نگردد. مبادله برای هر دو طرف تولید ارزش می‌کند.

معامله: معامله واحد اصلی اندازه‌گیری بازاریابی است. معامله داد و ستد فایده بین دو طرف یک مبادله است. در حقیقت در معامله باید حداقل دو کالای با ارزش وجود داشته باشد که برای طرفین ایجاد فایده کنند و باید شرایط مشخصی برای معامله وجود داشته باشد که در زمان و مکان مشخص طرفین بر روی آن توافق کنند.

بازار: به مجموعه‌ای از خریداران بالقوه و بالفعل یک محصول، کالا، خدمت یا هر چیز با ارزش دیگر بازار گفته می‌شود. در واقع بازار محلی است برای مبادلات بالقوه. اندازه‌ی بازار به تعداد افرادی که به محصول علاقه‌مند هستند و حاضر هستند برای خرید آن منابع لازم را مبادله کنند، بستگی دارد. برای شکل‌گیری بازار باید تقاضاکننده، تولید یا عرضه‌کننده، نیاز و قدرت خرید وجود داشته باشد. در صورت عدم وجود هر یک از این عوامل بازار شکل نخواهد گرفت. در برخی بازارها قدرت فروشندگان بیشتر است و این خریداران هستند که نیاز به بازاریابی برای خرید محصول فروشنده دارند و در برخی دیگر خریداران دارای قدرت بیشتری هستند که موجب می‌شود فروشندگان برای فروش محصول خود نیازمند بازاریابی باشند. زمانی که تقاضا بیش از عرضه باشد، قدرت فروشندگان بیشتر خواهد بود و زمانی که عرضه از تقاضا بیشتر شود، این رابطه عکس می‌گردد.

در کنار تیم ۴۳۹۴ می‌توانید آرامش خاطر و هیجان کار را همزمان تجربه کنید. به ما بپیوندید...



شورای سیاست‌گذاری:
ندا جواهری: ۰۹۳۵۹۸۲۲۶۶۸
رضا امیرزاده: ۰۹۳۷۹۳۷۳۷۶۱
سعید باقری: ۰۹۱۵۱۶۷۰۵۷۰
گرافیست: محمدرضا محمودی

آدرس نمایندگی کد ۴۳۹۴: مشهد-امام خمینی ۴۷- شهیدان نجفی ۵/۳- پلاک ۹۵
شماره تماس: ۰۵۱۳۸۴۵۶۰۰۶

نشریه تخصصی بیمه «نوبنی باش»
دوره اول - شماره ۵ - فروردین ۱۴۰۲
صاحب امتیاز: نمایندگی بیمه نوین کد ۴۳۹۴
مدیر مسئول: ندا جواهری
سر دبیر: رضا امیرزاده

و :
۰۹۹۸۱۱۸۱۲۵۴
info@novinibash.com
novinibash.ir و novinibash.com
سایت:

چرا بیمه بدنه‌ی خودرو در سال ۱۴۰۲ ضروری است؟

مروری بر نرخ ديه و قوانين بیمه شخص ثالث خودرو در سال ۱۴۰۲

نصف ديه کامل مرد در ماه حرام برای سال ۱۴۰۲ یعنی یک میلیارد و دویست میلیون تومان است. البته معیار ارزش خودرو، به نظر ارزیاب خسارت بیمه یا کارشناس دادگستری نیز بستگی دارد که در تعیین خسارت دخیل است.

بنابراین با توجه به قیمت کنونی خودروها در کشور و نرخ تورم فزاینده در ماه‌های اخیر، اکثر خودروهای حاضر در کشور خودروی غیرمستعار محسوب می‌شوند. لذا اگر خودروی غیرمستعار در حادثه‌ای دچار خسارت شود، حتی اگر مقصر نیز نباشد، باز هم جبران بخشی از خسارت بر عهده‌ی مالک خودرو خواهد بود و شرکت‌های بیمه و راننده‌ی مقصر تنها بخشی از خسارت خودروهای نامتعارف را جبران خواهند کرد. زیان‌دیده‌ای که دارای خودروی نامتعارف باشد، سهم خود از خسارت را می‌تواند از محل بیمه بدنه‌ی خودروی خود دریافت کند. بنابراین به نظر می‌رسد برخورداری از بیمه بدنه‌ی خودرو که سهم زیان‌دیده در خودروهای نامتعارف را بتواند جبران کند، بیش از سال‌های گذشته ضروری شده است. لذا به تمامی دارندگان خودروهای نامتعارف در سال ۱۴۰۲ بر اساس نرخ بالا توصیه می‌شود هرچه سریع‌تر نسبت به تهیه‌ی بیمه بدنه برای خودروهای خود اقدام نمایند تا در صورت وقوع خسارت، دچار خسران نگردند.

در پایان لازم است این نکته را نیز یادآور شویم که در صورت بروز حادثه‌ی که تنها به خسارت مالی منجر می‌شوند، در صورت تحقق شرایط زیر در سال ۱۴۰۲، نیازی به کروکی پلیس و گزارش راهنمایی و رانندگی نیست:

- 1- خسارت مالی کمتر از حداقل نرخ خسارت مالی: ۳۰ میلیون تومان
- 2- عدم بروز خسارت جانی
- 3- مقصر و زیان‌دیده‌ی حادثه‌ی رانندگی هر دو دارای گواهینامه‌ی رانندگی متناسب با وسیله‌ی نقلیه باشند.

بر اساس ماده ۱۰ قانون بیمه اجباری مصوب شده در سال ۱۳۹۵ در خصوص حوادث رانندگی، شرکت بیمه‌گر موظف است، مبلغ ديه-ی تصادف منجر به فوت و جرح را بدون در نظر گرفتن جنسیت و دین به زیان‌دیدگان پرداخت کند.

خسارات جانی بیمه ثالث متناسب با مبلغ ديه‌ی کامل مسلمان محاسبه می‌شود. حداقل تعهدات مالی بیمه شخص ثالث نیز با در نظر گرفتن ۲/۵ درصد مبلغ ديه در ماه حرام تعیین می‌گردد.

نرخ ديه برای تعیین خودروهای نامتعارف در قوانین بیمه شخص ثالث از اهمیت بالایی برخوردار است. زیرا تعریف خودروهای نامتعارف به نرخ ديه وابسته است: خودروهای غیرمستعار به خودروهایی گفته می‌شود که قیمت آن‌ها بیشتر از نصف مبلغ ديه در ماه حرام آن سال باشد.

در سال ۱۳۹۵، قانونی مبنی بر تقسیم‌بندی خودروهای موجود در کشور به دو دسته‌ی خودروهای متعارف و نامتعارف تصویب شد. معیارها و شرایطی در قانون جدید لحاظ شد که بر اساس آن، نحوه-ی قرار گرفتن خودروها در این دو گروه مشخص شد. این معیارها، نشان می‌دهد چه میزان از خسارت‌های وارده به خودروهای خارجی و برخی ماشین‌های گران قیمت داخلی بر عهده‌ی راننده مقصر خواهد بود.

بر اساس قانون بیمه مرکزی، گران‌ترین خودروی متعارف، خودرویی است که در زمان وقوع تصادف ارزشی برابر یا کمتر از سقف تعهدات جانی، یا نصف ديه‌ی فرد بالغ در ماه حرام داشته باشد. با توجه به این‌که نرخ ديه‌ی سالانه توسط قوه قضاییه مشخص می‌شود، این عدد برای هر سال یا سال پیش متفاوت است. بیمه مرکزی نیز بر مبنای نرخ ديه، سالانه سقف تعهدات مالی و جانی بیمه شخص ثالث را تعیین می‌کند تا بتواند بهترین پوشش را ارائه دهد.

بعد از اعلام نرخ ديه‌ی تعیین شده برای مرد مسلمان در ماه حرام از سوی قوه قضاییه، بیمه مرکزی ارزش خودروی متعارف را در سال ۱۴۰۲، کمتر یا برابر ۶۰۰ میلیون تومان تعیین کرده است. این عدد

بیمه شخص ثالث خودرو، بیمه‌ای اجباری است و هر شخصی که اتومبیل یا وسیله‌ی نقلیه دارد می‌بایست نسبت به بیمه کردن آن اقدام نماید. بد نیست اگر قبل از بیمه کردن وسیله‌ی نقلیه‌ی خود قوانین بیمه شخص ثالث را مطالعه نموده و با اطلاعات صحیح، این کار را انجام دهید.

قوه قضاییه هر سال نرخ ديه را با توجه به تورم و شرایط اقتصادی اعلام می‌کند. نرخ ديه معمولاً برای پرداخت غرامت فوت در قتل‌های غیرعمد و تصادفات به کار می‌رود. قوانین بیمه‌ای برای چنین حوادثی، بیمه شخص ثالث را در تمهیدات خود لحاظ کرده‌اند. این بیمه بر اساس نرخ ديه، انواع خسارات جانی و مالی را تعیین و پرداخت می‌کند؛ خسارت جانی می‌تواند شامل نقص عضو یا حتی فوت فرد باشد.

نرخ ديه، امری مادی محسوب می‌شود. همانند هر امر مادی و مالی دیگری، نرخ و میزان ديه برای مجرم و مقصر حوادث از اهمیت بالایی برخوردار خواهد بود. به علاوه میزان ديه در هر سال نسبت به سال قبل تغییر خواهد کرد. دلیل این تغییر نرخ ديه را می‌توان در نرخ تورم ایران یافت. با توجه به نرخ فزاینده‌ی تورم، هر سال قیمت ديه رشد می‌کند.

مبلغ نرخ ديه در ۲۴ اسفند ۱۴۰۱ اعلام شد. مبلغ ديه سال ۱۴۰۲ در ماه حرام برابر با ۱ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان و برای ماه غیرحرام ۹۰۰ میلیون تومان اعلام شده است. ديه‌ی انسان کامل در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱ با افزایش ۳۳ درصدی همراه بود. همچنین ماه‌های حرام شامل ذی‌القعدة (۱ تا ۲۹ خرداد)، ذی‌الحجه (۳۰ خرداد تا ۲۸ تیر)، محرم (۲۹ تیر تا ۲۶ مرداد) و رجب (۲۴ دی تا ۲۲ بهمن) است. مبلغ ديه در تعیین حق بیمه پایه‌ی برخی بیمه‌ها نظیر بیمه شخص ثالث مد نظر قرار می‌گیرد.

حق بیمه پایه سالیانه انواع وسایل نقلیه برای بیمه اجباری خسارات وارد شده به شخص ثالث در اصر حوادث ناشی از وسایل نقلیه در سال ۱۴۰۲ برای تعهدات برنی (دیه) ۱۲ میلیارد ریال و تعهدات مالی ۳۰۰ میلیون ریال

وسيله نقلیه	حق بیمه (ریال)	وسيله نقلیه	حق بیمه (ریال)	وسيله نقلیه	حق بیمه (ریال)
کمتر از ۴ سیلندر	۳۰.۴۷۲.۰۰۰	۷ نفر یا احتساب راننده	۸۷.۳۸۶.۰۰۰	کشی (کامیون)	
پیکان، پراید، سپند	۳۶.۰۸۸.۰۰۰	۹ نفر یا احتساب راننده	۸۹.۹۰۸.۰۰۰	بیش از ۱ تن	۳۷.۳۳۶.۰۰۰
سایر ۴ سیلندرها	۴۲.۴۱۹.۰۰۰	ون با ظرفیت ۱۰ نفر یا احتساب راننده	۹۰.۹۰۹.۰۰۰	بیش از ۱ تن تا ۳ تن	۴۴.۹۵۴.۰۰۰
بیش از ۴ سیلندر	۴۷.۴۷۶.۰۰۰	مینی بوس ۱۶ نفره یا احتساب راننده	۱۱۱.۷۷۴.۰۰۰	بیش از ۳ تن تا ۵ تن	۵۶.۹۰۱.۰۰۰
مبلغ حق بیمه برای وسایل نقلیه سواری با کاربری آژانس، کرایه و مسافرکش شخصی درون شهری، ۱۰ درصد و سواری کرایه و مسافرکش شخصی برون شهری، ۲۰ درصد بیشتر از حق بیمه خودروهای سواری مشابه است		مینی بوس ۲۱ نفره یا احتساب راننده	۱۱۶.۱۰۳.۰۰۰	بیش از ۵ تن تا ۱۰ تن	۷۲.۹۰۴.۰۰۰
		اتوبوس ۲۷ نفره یا احتساب راننده و کمک	۱۷۱.۱۹۷.۰۰۰	بیش از ۱۰ تن تا ۲۰ تن	۸۴.۸۳۸.۰۰۰
		اتوبوس ۴۰ نفره یا احتساب راننده و کمک	۲۱۵.۳۹۷.۰۰۰	بیش از ۲۰ تن	۸۹.۹۰۸.۰۰۰
		اتوبوس ۴۴ نفره یا احتساب راننده و کمک	۲۱۵.۳۹۷.۰۰۰	حق بیمه (ریال)	
		به وسایل نقلیه عمومی شهری حمل مسافر با ظرفیت بیش از ۶ نفر، ۵۰ درصد تخفیف تلقی میگردد		وسيله نقلیه	
				کشاورزی	۱۳.۶۳۲.۰۰۰
				راه سازی و ساختمانی	۲۲.۳۴۷.۰۰۰
				حمل زباله و خیابان پاک کن ها	۲۲.۳۴۷.۰۰۰
				در صورتیکه وسیله نقلیه بارکش برای حمل مواد منفجره به کار رود، ۵۰ درصد و چنانچه برای حمل مواد سوختنی مایع و گازی شکل استفاده شود، ۲۵ درصد به حق بیمه مربوطه اضافه می شود	
				حق بیمه (ریال)	
				گازی	۷.۵۶۶.۰۰۰
				دنده ای ۱ سیلندر	۹.۲۴۳.۰۰۰
				۲ سیلندر و به بالا	۱۰.۱۵۳.۰۰۰
				دنده ای دارای ۳ چرخ یا ساید کار	۱۰.۹۲۰.۰۰۰