

در گفت‌وگو با مدیران شرکت بیمه زندگی کاریزما مطرح شد:

## تنوع محصولات و تیم چابک خبرگان، دو ویژگی کاریزما در تولد یک سالگی

دید. صنعت بیمه می‌تواند به عنوان پیشرو در این حوزه به سرمایه‌گذاری‌های دانش پایه خود صنعت بپردازد و حوزه‌های جدید دانشی این صنعت را اعم از تنوع محصول و تکنولوژی توسعه دهد.

کباری بزرگ شدن صنعت بیمه را مشروط به ظرفیت‌های نامحدود بیمه‌های زندگی دانست و ادامه داد: به عبارتی باید به این سمت بیمه و بازار بورس در تعامل بیشتری باشند و باید بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری اوراق بهادارسازی گردند؛ به طوری که این بیمه‌نامه‌ها به عنوان یک دارایی قابل معامله در بازار سرمایه تبدیل شوند تا بیمه‌گذاران از اختیار بیشتری نسبت به دارایی‌های خود برخوردار گردند و شفافیت قیمت و نقدشوندگی بیمه نامه‌ها در بازار در اختیار مردم قرار بگیرد. وی با اشاره به انتشار اوراق کم ریسک یاد آور شد: در ادبیات مالی دنیا از منظر ریسک، اوراق دولتی کم ریسک‌ترین اوراق محسوب می‌شوند. اینکه ما بگوییم اوراق دولتی دارای ریسک هستند قابل پذیرش نیست. اینکه ممکن است مثلاً نرخ سود این اوراق کمتر از نرخ اوراق دیگر باشد، بحث در اینجا نیست، بنابراین از منظر ریسک تقریباً پایین‌ترین سطح ریسک را دارند.

کباری افزود: سپرده‌ها هم دارای کمترین ریسک هستند؛ به این خاطر ما در سرفصل صندوق‌های با درآمد ثابت این تنوع صندوق‌ها را جزء دارایی‌های با ریسک کم محسوب می‌کنیم. سپرده‌های بانکی جزو نقدشونده‌ترین دارایی‌ها در بازار سرمایه کشور محسوب می‌شوند. اوراق دولتی دارای بازارگردان نیز جزو آن دسته از دارایی‌های با درآمد ثابت بسیار کم ریسک محسوب می‌شوند.

### اعتبار بیمه‌های عمر



دکتر فریدون خلیلی‌فرد مشاور عالی هیات‌مدیره

در ادامه همین میثت فریدون خلیلی‌فرد مشاور ارشد مدیرعامل بیمه کاریزما که دارای درجه دکتری مدیریت بیمه از انستیتو مدیریت بیمه عمر در آمریکا است، مدیریت بیمه‌های عمر مطابق با پیشرفت‌های روز دنیا را با خود به بیمه زندگی کاریزما آورده است و تجربه مدیریت منطقه خاورمیانه، اروپای شمالی، شرکت بیمه عمر (AIG) آمریکا و مدیریت منطقه مرکزی (چهار ایالت مرکزی) بیمه استاندارد لایف آرا در کارنامه کاری خود دارد که بعد از بازنشتی از صنعت بیمه آمریکا به ایران مراجعت و تجربیات خود را در اختیار صنعت بیمه کشورمان قرار داد، در این خصوص گفت: برای توسعه بیمه‌های زندگی نیازمند صداقت و درستکاری هستیم. بیمه‌های عمر امری بسیار حرفه‌ای فنی است و اثرات آن در جامعه بیشتر از رشته‌های بیمه‌ای اموال و اشیاء است. به طوری که امروز و فردای بیمه‌گذار را در برمی‌گیرد. این بیمه‌نامه هم به درد زمان حیات بیمه‌گذار می‌خورد هم مشکلات زمان فوت او را می‌تواند حل کند. بنابراین بیمه عمر بیمه‌ای برای تمامی دوران زندگی است. وی در خصوص وضعیت بیمه‌های عمر در ایران یادآور شد: همواره به آینده بیمه‌های زندگی در ایران امیدوار بودم و می‌بینم چه تلاش‌هایی شده و این بیمه سهم قابل قبولی از یک پرتفوی را به خود اختصاص داده است. خلیلی‌فرد با بیان اینکه متأسفانه آن طور که باید بیمه‌های عمر در ایران مورد توجه نبوده و طرح‌هایی که طی سال‌های گذشته ارائه شده به خاطر عدم دسترسی به تجربیات و بازاربازی روز دنیا به حالت بسته‌ای عرضه و توان پاسخگویی به نیاز مردم را نداشته است. ادامه داد: روی سخن من با شبکه فروش است. نمایندگانی که باید با صداقت و درستی در بازار فعال باشند و بتوانند محصولات بیمه‌ای را به مشتریان عرضه کنند. وی افزود: هرچه مسوولان امر تصمیم به گسترش بیمه‌های عمر در کشور گرفتند شرکت‌های بیمه به جای آنکه طرح جدیدی ارائه دهند بیشتر با الفاظ بازی کردند و با نام‌های بیمه ازدواج و جهیزیه و دانشجویی همان طرح را معرفی کردند که البته هیچ تأثیری نداشت. وی در خصوص بیمه زندگی کاریزما متذکر شد: حضور افراد متخصص و مجرب در این شرکت آینده روشنی را برای آن ترسیم کرده است.

کباری آیین‌نامه جدید را دارای سسه ویژگی عنوان کرد و افزود: برخی از این ابزارهای ساختار یافته مالی، جدید هستند و هنوز بطور وسیع رشد نکرده‌اند و اعتقاد دارم که حضور صنعت بیمه در این ابزارها باعث رشد و تنوع بیشتر و محصولات ترکیبی مالی در آینده خواهد شد.



دکتر مجتبی کباری عضو غیرموظف هیات مدیره و سهامدار موسس

به گفته این سهامدار پایه شکل‌گیری این ابزارهای مالی در بازار سرمایه بوده و جزو ابزارهای بسیار نوینی هستند که در دنیا هم وجود دارند. ضمن اینکه این تنوع ابزارها، به مدیریت ریسک در صنعت بیمه کمک خواهد کرد و محصولات جدید مالی بیمه‌ای قابل معامله به بازار عرضه می‌شود. کباری دومین ویژگی این آیین‌نامه، را شفافیت در سرمایه‌گذاری‌ها در حوزه املاک دانست و گفت: ابزارهای مالی جدیدی در حوزه املاک، مستغلات و پروژه‌های ساختمانی در بازار سرمایه ایجاد شده‌اند که این ابزارها شامل صندوق زمین و ساختمان، صندوق پروژه و REITs (real state investment trusts) هستند که استفاده از این ابزارها می‌تواند تحول خوبی در حوزه سرمایه‌گذاری در بخش املاک را ایجاد کند و کمک شایانی به قیمت‌گذاری و به شفافیت بیشتر صورت‌های مالی صنعت بیمه خواهد کرد. این منابع متعلق به بیمه‌گذارانی است که با امید در صنعت بیمه سرمایه‌گذاری کرده‌اند یا از محصولات بیمه‌ای استفاده کرده‌اند. وقتی این منابع شفاف‌تر می‌شود، حقوق ذی‌نفعان صنعت بیمه که عموماً بیمه‌گذاران و مردم هستند، بیشتر رعایت خواهد شد. هر چقدر حقوق ذی‌نفعان صنعت به ویژه بیمه‌گذاران بیشتر رعایت شود، قاعدتاً ضریب نفوذ بیمه بیشتر خواهد شد. به گفته وی، ویژگی سوم این آیین‌نامه نقدشوندگی سرمایه‌گذاری‌ها است که در واقع این هم جزو ابعاد ساختاری آیین‌نامه است که تلاش شد به سمت نقدشوندگی بیشتر دارایی‌ها حرکت کنیم؛ به گونه‌ای که هر زمان، شرکت‌های بیمه‌ای برای ایفای تعهدات به منابع نیاز داشته باشند، بتوانند به سهولت به این منابع دسترسی پیدا کرده و تعهدات خودشان را پرداخت کنند. بنابراین سه ویژگی تنوع ابزارها، شفافیت و نقدشوندگی جزء اصولی است که در تهیه و تدوین این آیین‌نامه، مورد توجه قرار گرفته است.

### اهمیت ماده ۱۹

وی درخصوص ماده ۱۹ آیین‌نامه و منابع بیمه‌های زندگی گفت: مدیریت سرمایه‌گذاری مشمول این حد نصاب‌ها نیست و این به درستی در آیین‌نامه ۱۰۰۴ اتفاق افتاده است. اما اتفاق بزرگی که واقعا در اینجا رخ داد این بود که به شرکت‌های بیمه عمر اجازه داده شده که بیمه‌های زندگی و مدیریت سرمایه‌گذاری راه‌اندازی کنند. کباری خاطرنشان کرد: به آینده این تغییرات مثبت خوشبین هستم که محصولات جدیدی که در حوزه بیمه عمر وارد بازار می‌شوند، بیمه‌گذاران بتوانند بر مبنای ارزش خالص دارایی‌ها (NAV) قراردهایشان را معامله کنند به عبارتی این موضوع، یکی از بزرگ‌ترین تحولات در این زمینه خواهد بود و این آیین‌نامه کمک بسیار شایانی خواهد داشت. وی ادامه داد: مساله دیگری که در این آیین‌نامه و در حوزه سرمایه‌گذاری دیده شده، بحث تجدید ارزیابی دارایی‌ها است که به عنوان یک ابزار مالی در بازار سرمایه کشور و همچنین برای اصلاح ساختار سرمایه شرکت‌های بیمه‌ای قابل استفاده بود که در این آیین‌نامه به این نکته توجه بسیار زیادی شده است. سهامدار بیمه زندگی کاریزما گفت: تأمین مالی در حوزه‌های دانش بنیان یک نیاز اساسی کشور است که در آیین‌نامه قبلی وجود نداشت و یکی از بزرگ‌ترین تحولاتی که در آیین‌نامه ۱۰۰۴ مشاهده می‌کنیم و در آینده با حمایت‌های حاکمیت در حوزه اقتصادی، در حالت بالقوه به فعلیت خواهد رسید و آثار و نتایج آن را در حوزه‌های اقتصادی دانش‌بنیان خواهیم دید.



### عباس اسلامی مدیرعامل شرکت بیمه زندگی کاریزما

مالی مرتبط است و در مقابل شرکت‌های بیمه هدف ساماندهی این دوخط را هم‌زمان برای بیمه‌گذاران دارند. وی بار دیگر بر عدم رضایت مشتریان در سال‌های گذشته تأکید کرد و گفت: این عقیده را دارم که در طول این ۵۰ سال گذشته شرکت‌های بیمه در بخش مخصوصاً تأمین خطرات مالی موفق نبودند و نتوانستند منابع حاصل از بیمه‌گذاران را در مسیرهایی به کار بیندازند که نهایتاً سودهای قابل توجه به آنها برگردانند. نصیری ادامه داد: ممکن است این شرکت‌ها سودهایی کرده باشند، ولی نتوانستند این سودها را به بیمه‌گذارانش منتقل کنند و بیمه‌گذارانشان نهایتاً از نرخ تورم، صدمه دیده و ضرر کرده‌اند. عضو هیات مدیره بیمه زندگی کاریزما افزود: طبیعی است که در این وضعیت، مردم به دنبال کارنامه‌ای درخشان باشند.



سعید نصیری عضو هیات مدیره

نصیری با تأکید بر اینکه رویه فعلی باید عوض شود، گفت: حرکت‌هایی انجام شده، فعالیت‌هایی شروع شده است، کافی نیست و آثار برخی از فعالیت‌ها در درازمدت دیده می‌شود. وی با اشاره به اینکه کاریزما به‌عنوان یک شرکت بیمه زندگی، این نقیصه‌ای را که در طول سالیان گذشته به همراه ما به این‌جا آمده، باید برای بیمه‌گذاران خود برطرف کنیم و بتوانیم حداقل منابع بیمه‌گذاران خودمان را در مسیرهایی حرکت دهیم که این منابع سوار تورم شود، تورم را به نفع بیمه‌گذارانمان بچرخاند.

### شکل جدیدی از بیمه‌های عمر

عضو هیات مدیره بیمه کاریزما ادامه داد: در طول یکی، دو سال اخیر که شرکت بیمه زندگی کاریزما شروع به فعالیت کرد، ما مثل هر شرکت بیمه جدیدی ابتدا باید زیرساخت‌های خودمان را ایجاد می‌کردیم و این زیرساخت‌ها را با توجه به اهدافی که شرکت برنامه‌ریزی کرده بود، پیاده می‌کردیم و این زیرساخت‌ها را ایجاد می‌کردیم.

وی ادامه داد: ما سعی کردیم در بیمه‌های عمر یک شکل جدیدی از بیمه‌های عمر را ارائه دهیم تحت عنوان بیمه عمر مدیریت ثروت؛ ثبت کاریزما. که این بیمه با بیمه‌های عمری که تا این تاریخ از طریق شرکت‌های بیمه صادر شده فرق می‌کند. شما می‌دانید آخرین بیمه‌هایی که در شرکت‌های بیمه صادر شده و در حال حاضر هم در مرحله صدور است، بیمه‌نامه‌هایی است که در خانواده یا در چارچوب یونیورسال لایف صادر می‌شود. ولی بیمه‌های یونیورسال لایف دارای کمبودها یا نواقصی است که الان بعد از گذشت ۱۵-۱۰ سال که از صدور این بیمه‌نامه‌ها گذشته، شرکت‌های بیمه و مردم متوجه شدند که این بیمه‌ها کماکان نمی‌توانند منابع بیمه‌گذاران را در مسیرهایی حرکت دهد که نهایتاً موضوع نسیبم را برای آنها حل کند و هزینه‌هایی به این بیمه‌ها تعلق می‌گیرد که این هزینه‌ها مستقیماً از منابع سرمایه‌گذاری بیمه‌گذاران برداشته می‌شود و به آن منابع قابل سرمایه‌گذاری بیمه‌گذاران صدمه می‌زند. بنابراین ما آمدیم تحت عنوان بیمه مدیریت ثروت، ثبت کاریزما، بیمه عمری را طراحی کردیم که مسائل پوشش‌هایش با مسائل سرمایه‌گذاری‌اش کاملاً در دو بخش جدا حرکت می‌کند و بخش سرمایه‌گذاری‌اش، منابعی که از بیمه‌گذار دریافت می‌شود، بدون کسر حتی یک ریال به‌عنوان هزینه یا مسائل هزینه‌ای، مستقیماً می‌رود در حساب سرمایه‌گذاری و شروع به زایش می‌کند و این یک حرکت جدیدی است که ایجاد شده است.

ما برای اینکه این بیمه را به مرحله اجرا بگذاریم، مجبور بودیم زیرساخت این بیمه را با شرایط خاص خود طراحی و پیاده‌سازی کنیم. این یک مقدار وقت و نیرو و ما گرفته و الان خوشبختانه به مرحله‌ای رسیدیم که بعد از این مدتی که از تاریخ شروع فعالیت کاریزما گذشته، ما در مرحله صدور این بیمه‌نامه‌ها قرار گرفتیم و داریم این بیمه‌نامه‌ها را در خط تولید وارد می‌کنیم. امیدواریم از این به بعد سرعتمان بیشتر شود و بتوانیم حرکت بهتری را داشته باشیم.

### الف ت ای تغییرات آیین‌نامه سرمایه‌گذاری در بیمه

در ادامه مجتبی کباری سهامدار بیمه زندگی کاریزما و یکی از اعضای فعال در تدوین آیین‌نامه ۱۰۰۴ شورایی بیمه در سرمایه‌گذاری گفت: صنعت بیمه دارای دو بال؛ بیمه‌گری و سرمایه‌گذاری است و بر اساس آخرین صورت‌های مالی مندرج در کدال، حجم پرتفوی سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه‌ای بوری بالغ بر ۹۳ هزار میلیارد تومان است که این منابع عمدتاً شامل ذخایر ریاضی، حقوق مالکانه و سایر ذخایر است.

کباری با بیان اینکه در واقع آیین‌نامه سرمایه‌گذاری بیمه، برای مدیریت ریسک در این صنعت شکل گرفته و محدودیت‌های آیین‌نامه به دلیل بحث مدیریت ریسک بوده است، افزود: آیین‌نامه سرمایه‌گذاری سال ۹۷ دارای محدودیت‌هایی بود که رعایت نصاب و حدود آن مشکلاتی را ایجاد می‌کرد و در تدوین آیین‌نامه جدید سعی بر آن شد که نصاب‌ها وسیع‌تر و دست شرکت‌های بیمه برای سرمایه‌گذاری باز باشد. وی یاد آور شد: سرمایه‌گذاری در ابزارهای جدید ساختار یافته در بازار مالی کشور نیز به آیین‌نامه جدید افزوده شد و بررسی صورت‌های مالی شرکت‌های بیمه بیانگر این مساله است که تنوع سرمایه‌گذاری صنعت بیمه در حوزه بازار مالی اعم از بازار پول، بازار سرمایه، بازار بدهی و ابزارهای ترکیبی، گسترده‌ای نبوده است.

۱۲ آذرماه سال جاری اولین سالگرد تاسیس شرکت بیمه زندگی کاریزما بود و این شرکت در مدت یکساله ۱۵ محصول پیاده‌سازی شده دارد که مجوزهای لازم را توانسته از بیمه مرکزی ایران بگیرد. بیمه زندگی کاریزما کار خود را با حرفه‌ای‌های بازار بیمه و سرمایه آغاز کرده است. این گروه اعتقاد دارد با اتکا به رفتار حرفه‌ای می‌تواند سهم خود از بازار را کسب کند.

عباس اسلامی مدیرعامل شرکت بیمه زندگی کاریزما در گفت‌وگو با دنیای اقتصاد با بیان اینکه این شرکت، سومین شرکت از گروه بیمه‌های تخصصی است و طبیعتاً بر ارائه محصولات جدید و ایجاد مزیت رقابتی با ابزارهای امروز تمرکز دارد. خاطر نشان کرد: زندگی کاریزما در حوزه بیمه‌های مستمری شش نوع محصول دارد، که شامل چهار نوع محصول با مدت معین به شرط حیات یا بدون شرط حیات و دو نوع محصول مادام‌العمر با دوره تضمین و بدون دوره تضمین می‌شود. اسلامی از عرضه طرح سبک کاریزما خبر داد و گفت: سبک کاریزما، بیمه زندگی است با بخش مدیریت ثروت که به مراتب انعطاف بالایی دارد و بیمه‌گذارانی که این محصول را پس از عرضه خریداری کرده‌اند، می‌توانند بسته‌های پوشش‌های بیمه‌ای را با تنوع ۱۱ پوشش اضافی خریداری و در کنارش تصمیم بگیرند، آیا بخش سرمایه‌گذاری داشته باشد یا نداشته باشند؛ وی با اشاره به اختیاری بودن این بخش افزود: با توجه به ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری که هلدینگ و گروه مالی کاریزما دارند، ابزارهای بیمه زندگی کاریزما به مراتب متنوع‌تر از سایر شرکت‌هاست و امیدواریم تجربه گذشته بیمه‌گذاران عمر و سرمایه‌گذاری صنعت بیمه را که مطلوبیتی کافی را نداشتند، ارائه کنیم. وی در خصوص بیمه‌های گروهی که اصطلاحاً در بازار BYB نام دارد، توضیح داد: شرکت بیمه کاریزما طرح «یاد» را ارائه کرده که این طرح، توسعه‌یافته بیمه‌نامه عمر و حادثه گروهی است که امراض خاص با ۲۷ نوع بیماری به آن اضافه شده است. اسلامی ادامه داد: همچنین با افزودن حوزه از کارفادگان‌ها به این پوشش‌ها، طرح مستمری ناشی از ابتلا به امراض خاص را ارائه می‌دهیم که برای سازمان‌ها توصیه می‌شود. سازمان‌ها می‌توانند از طریق طرح «یاد» که به شکل گروهی ارائه می‌شود، به شکل بلندمدت این پوشش‌ها را خریداری کنند. اسلامی ادامه داد: امکان افزایش ۵-۱۰ درصدی سرمایه در این طرح وجود دارد و حاوی این مزیت هست که حق بیمه طی یک پنجم مدت پرداخت شود تا وقتی همکار از سازمان جدا یا بازنشسته شد، بتواند تا ۸۵ سالگی از این سروس‌ها استفاده کند.

### ارائه خدمات چگونگی

مدیرعامل شرکت بیمه کاریزما گفت: تصمیم داریم که تمامی خدمات از جمله صدور و خسارت را در بستر دیجیتال ارائه کنیم البته در عرضه سروس‌دهی مطلوب در آغاز یک راه بزرگ قرار گرفته‌ایم.

اسلامی در این خصوص توضیح داد: در حال حاضر در صدور بیمه‌نامه‌ها، مشتریان می‌توانند از طریق پرتال شخصی که دارند، درخواست الحاقیه، دریافت خسارت یا برداشت کنند و دیگر نیازی به مراجعه حضوری به شعبه و مراکز نیست. اسلامی با بیان اینکه در حوزه سازمان فروش «سفیران محصول» به عنوان مفهومی نو تعریف شد، گفت: یکی از ماموریت‌هایی که برای سفیر محصول هدف‌گذاری شده است، افرادی با حسن شهرت خود درصنعت بیمه هستند، مشخصاً روی بیمه‌های زندگی این دوستان به صورت حرفه‌ای کار کرده‌اند و ماموریت دارند محصولات شرکت بیمه کاریزما را به شبکه کارگزاران که عمدتاً هم در رشته اموال کار می‌کنند، معرفی کنند.

وی ادامه داد: معرفی محصولات، خدمات و ارائه نرخ و شرایط محصولات کاریزما توسط این سه ضلع فعال موجب می‌شود تا در سه سال آینده حداقل ۳۰ درصد پرتفوی بیمه کارگزاران به بیمه‌های زندگی کاریزما اختصاص یابد.

اسلامی یادآور شد: متقاضیان در حوزه سازمان فروش، می‌توانند از طریق سایت نسبت به اخذ کد فعالیت اقدام کنند زیرا فرآیند ثبت نام و ارائه کد به شکل غیرحضوری است. همچنین افرادی که درخواست کد نمایندگی دارند، می‌توانند با مراجعه به سایت، درخواست کد نمایندگی کنند.

### حاکمیت شرکتی

اسلامی درباره حوزه حاکمیت شرکتی متذکر شد: با تلاشی که همکاران داشتند، ملاحظاتی حاکمیت شرکتی دستورالعمل سازمان بورس در حوزه ناشران را برنامه‌ریزی کرده و با استفاده از کارشناسان خیره در این خصوص توانستند اقرارنامه‌ها، منشور کمیته ریسک، منشور کمیته حسابرسی و کمیته‌های انتصابات و جبران خدمات تدوین کنند و این حوزه‌ها در شرکت با مصوباتی که از هیات مدیره گرفت، تغییرات و اصلاحاتی که به‌طبع این‌ها ما در چارت سازمانی تعریف شده است. اسلامی، اصول حاکمیت شرکتی را که براساس ملاحظات سازمان بورس و بیمه مرکزی پیاده‌سازی شد، در آستانه یک‌سالگی دانست. اتفاق مبارکی دانست و افزود: در حوزه منابع انسانی، در حال حاضر ۲۵ نفر از مدیران و کارشناسان مجرب را در کنار خود داریم که از حسن شهرت بیمه‌گری برخوردارند. مدیرعامل بیمه زندگی کاریزما، معمار کسب و کار این شرکت را براساس داشتن تیمی چابک و صاحب تجربه عنوان و ابراز امیدواری کرد: در پایان سال ۱۴۰۲ و سال‌های آتی رقابتی‌ترین بازه سرمایه‌گذاری را برای بیمه‌گذاران عمر داشته باشد.

### ۵۰ سال انتظار

همچنین سعید نصیری عضو هیات مدیره بیمه زندگی کاریزما درخصوص آغاز به کار شرکت و اهم فعالیت‌ها گفت: به جرات می‌توانم به شما بگویم که در طول ۵۰ سال گذشته در هیچ مقطعی بیمه‌گذاران بیمه‌های زندگی نتوانستند به اهداف خودشان از طریق بیمه‌های زندگی برسند. در حقیقت شرکت‌های بیمه نتوانستند منافع بیمه‌گذاران بیمه‌های زندگی خودشان را خصوصاً در بخش سرمایه‌گذاری‌ها برای آنها فراهم کنند.

نصیری دلیل این موضوع را اهداف دوگانه بیمه‌های زندگی دانست و افزود: یک بخش راجع به خطراتی است که زندگی شخص را از نظر سلامتی و طول عمر تحت‌تأثیر قرار می‌دهد و بخش دیگر به مسائل اقتصادی و مخاطرات

## زندگی به سبک کاریزما

## ۱۲ آذر سالروز آغاز فعالیت بیمه زندگی کاریزما

