


خانواده آسماری

بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری. شماره ۱۴

 www.asmari-insurance.com

بیمه آسماری

Asmari insurance

نگاهی به عملکرد بیمه های مناطق آزاد در سال گذشته

«آسماری» در اوج

مجمع بیمه آسماری

برای هر سهم ۲۸ تومان سود

شناسایی کرد

خدمات «بیمه آسماری»

در دوره شیوع «کرونا»

ارزیابی کارنامه عملکرد یک ساله مدیریتان و هیئت مدیره آسماری؛

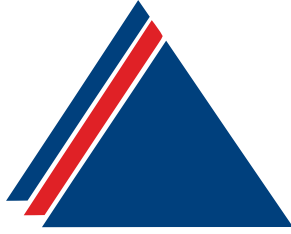
پیش به سوی فتح قله های بلند

معاون فنی بیمه آسماری اعلام کرد:

برنامه ریزی مدون برای افزایش سهم بازار

رئیس شعبه ارس مطرح کرد:

آینده آسماری در ارس روشن است



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۴ . خرداد و تیر ماه ۱۳۹۹ . جولای ۲۰۲۰

خانواده آسماری

همکاران این شماره

مدیر مسئول: علیرضا یزدان دوست

ناشر: روابط عمومی

سردبیر: راضیه تاجیک

مدیر هنری: محمد جواد احمدیان

ویراستار: سها بحرپیما

امور مشترکین: سمیه دهقان

آدرس: تهران، خیابان گاندی جنوبی،

خیابان ۱۱ (شهاب)، پلاک ۱۹

کد پستی: ۱۵۱۷۷۵۶۱۱

تلفن: ۰۲۱.۴۳۴۱۷ فکس: ۰۲۱.۸۶۰۸۸۴۱۰

@asmari-ins

asmari_ins

از کلیه همکاران عزیز دعوت می شود تا با پیوستن

به کانال بیمه آسماری از آخرین اخبار آگاهی یابند.

www.asmari-insurance.com

info@asmari-insurance.com



یادداشت سردبیر

۲ / نقش صنعت بیمه در «جهش تولید»

نگاهی به عملکرد بیمه های مناطق آزاد در سال گذشته

۳ / «آسماری» در اوج

ارزیابی کارنامه عملکرد یک ساله علیرضا یزدان دوست در بیمه آسماری؛

۴ / پیش به سوی فتح قله های بلند

گزارش عملکرد؛

۶ / سال گذشته بیمه آسماری در یک نگاه

معاون فنی بیمه آسماری اعلام کرد:

۸ / برنامه ریزی مدون برای افزایش سهم بازار

رئیس شعبه ارس مطرح کرد:

۱۰ / آینده آسماری در ارس روشن است

همراه بانمایندگان

۱۲ / مشتری را توجیه می کنم

به قلم هادی دستتاز؛

۱۴ / وظایف مدیران در چگونگی حفظ دارایی های شرکت

گزارش ویژه

۱۶ / خدمات «بیمه آسماری» در دوره شیوع «کرونا»

یک مطالعه؛

۱۸ / «کرونا» و بیمه مکمل درمان

بیمه نامه شخص ثالث کاغذی دیگر چاپ نمی شود

۲۲ / حذف فیزیکی بیمه نامه دروازه توسعه فروش الکترونیکی

گزارش ویژه

۲۴ / مجمع بیمه آسماری برای هر سهم ۲۸ تومان سود شناسایی کرد

بررسی عملکرد شعب؛

۲۵ / رتبه بندی شعب بیمه آسماری از تاریخ ۱۳۹۹ / ۱ / ۱ تا ۱۳۹۹ / ۴ / ۲۰

نقش صنعت بیمه در «جهش تولید»

در ادامه سلسله نامگذاری های اقتصادی، امسال نیز سال «جهش تولید» نام گرفته است. «تولید» بدون شک عامل اصلی خروج کشور از تنگناهای اقتصادی است و «رونق» یا «جهش» آن می تواند کشور را برای مدتی طولانی از شر تکانه های با اثر منفی خلاص کند.

طبیعی است که در شرایط کنونی و با حجم بی سابقه تحریم های ظالمانه اعمال شده علیه کشورمان، هر فعالیت اقتصادی از جمله تولید با موانع متعدد رو به روست. واردات مواد اولیه با چالش مواجه شده است، تامین مالی بسیار سخت است و حتی صادرات کالا نیز با محدودیت رو به روست.

در چنین شرایطی، ایجاد امنیت خاطر برای صاحبان بنگاه های اقتصادی و فعالان تجاری جزو نیازهای اساسی است.

تصور کنید کالایی که در چنین شرایط سخت و طاقت فرسایی تولید شده و پس از پیدا کردن یک بازار هدف در فرایند صادرات قرار گرفته است، تا چه اندازه می تواند برای کشور و البته تولید کننده و صادرکننده حیاتی باشد. چنین کالایی در روند تولید تا صادرات باید تحت پوششی امن قرار بگیرد تا در صورت وقوع هر گونه حادثه ناخواسته، بنگاه اقتصادی بتواند خسارت خود را دریافت کند.

در حال حاضر شرکت های بیمه چنین خدماتی را ارائه می کنند. بسیاری از حوادث ممکن در فرایند تولید یا فعالیت اقتصادی، می تواند تحت پوشش خدمات بیمه ای قرار بگیرد.

خوشبختانه امروز صنعت بیمه کشور با رشد قابل توجهی در حوزه های فنی و مالی مواجه است، به طوری که امکان ارائه طرح های ابتکاری و زیرساختی برای پوشش دادن نیازهای فعالان اقتصادی را دارد.

خرید پوشش های بیمه ای از سوی مدیران بنگاه های اقتصادی نه تنها خیال آنها را بابت جبران خسارت ها راحت می کند، بلکه با افزایش اطمینان در بازارهای مختلف، سرعت چرخ تولید را نیز بیشتر می کند و در نتیجه تولید و صادرات بیش از پیش رونق خواهد گرفت.

از سوی دیگر با این روش، حق بیمه تولیدی در کل صنعت بیمه نیز افزایش خواهد یافت و این خود بخشی از زنجیره «جهش تولید» است.

صنعت بیمه اکنون از همه ظرفیت های خود برای توسعه فرهنگ بیمه و ترویج خدمات متنوعش استفاده می کند تا حداکثر توان خود برای کمک به تحقق شعار سال را اعمال کرده باشد.

رشد ۳۵ درصدی حق بیمه تولیدی در سال گذشته حاکی از این است که عموم مردم نیز به «بیمه» روی خوش نشان داده اند، اما هنوز هم تا رسیدن به نقطه مطلوب راه درازی در پیش است.



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

www.asmari-insurance.com





نگاهی به عملکرد بیمه های مناطق آزاد در سال گذشته

«آسماری» در اوج

معین با ۲۳.۰۷ درصد در رتبه های بعدی قرار دارند.

در این میان اما شرکت بیمه حافظ با کاهش فروش رو به رو بوده است. «حافظ» که در مقابل جدول فروش بیمه نامه شخص ثالث آن توسط بیمه مرکزی عبارت «در دست بررسی» درج است، کاهش ۴۸.۷۱ درصدی فروش را در سال گذشته تجربه کرده است.

بررسی ستون «نسبت خسارت» نیز نشان دهنده این است که فقط شرکت بیمه آسماری توانسته این شاخص را در مقایسه با متوسط صنعت کاهش دهد. آن طور که مشخص است، نسبت خسارت متوسط در صنعت بیمه ۵۶.۲۷ ارزیابی شده، در حالی که این عدد برای شرکت بیمه آسماری ۵۴.۶۴ درج شده است.

آمار اولیه عملکرد صنعت بیمه در سال گذشته نشان می دهد از میان شرکت های بیمه مناطق آزاد، «آسماری» بیشترین رشد فروش و «حافظ» بیشترین کاهش فروش را تجربه کرده است.

«رشد حق بیمه تولیدی» یکی از مهمترین شاخص های ارزیابی عملکرد شرکت های بیمه ای است. این شاخص به طور ویژه در جدول آمار عملکرد صنعت بیمه توسط بیمه مرکزی ارزیابی و منتشر می شود.

آن طور که آمار عملکرد سال ۱۳۹۸ نشان می دهد، بیشترین رشد فروش سال گذشته میان شرکت های مناطق آزاد را شرکت بیمه آسماری با ۸۵.۷ درصد به خود اختصاص داده است. بیمه امید با ۴۶.۸۷ درصد و بیمه ایران

آمار اولیه عملکرد صنعت بیمه در سال ۱۳۹۸ به روایت بیمه مرکزی

شرکت بیمه	نرخ رشد حق بیمه	نسبت خسارت	تغییر نسبت خسارت
 بیمه آسماری ASHMARI INSURANCE	۸۵/۷۰	۵۴/۶۴	(۱۰/۹۷)
 بیمه حافظ HAFEZ	۴۶/۸۷	۶۸/۱۳	۲/۲۱
 بیمه ایران معین	۲۳/۰۷	۵۶/۴۴	۰/۵۱
 بیمه حافظ HAFEZ	(۴۸/۷۱)	۱۱۰/۱۲	۷۱/۰۹
متوسط کل صنعت بیمه	۳۵/۷۸	۵۶/۲۷	(۸/۳۸)



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

www.asmari-insurance.com



ارزیابی کارنامه عملکرد یک ساله علیرضا یزدان دوست در بیمه آسماری؛

پیش به سوی فتح قله های بلند

یک سال از انتصاب مدیرعامل کنونی شرکت بیمه آسماری گذشته و اطلاعات منتشر شده توسط بیمه مرکزی نشان می دهد که این شرکت در عمده شاخص ها طی سال گذشته عملکرد مطلوبی داشته است. رشد ۹۴ درصدی پرتفو در کنار کاهش حدود ۱۰ واحد درصدی نسبت، تنها بخشی از کارنامه بیمه آسماری در سال گذشته است. به همین مناسبت با «علیرضا یزدان دوست» به گفت و گو نشستیم تا درباره اقدامات شرکت در سال ۱۳۹۸ و چشم انداز آن در سال جاری صحبت کنیم.

محقق شده است.

بودجه مصوب شرکت در سال گذشته به طور کامل محقق شد و اگر «کرونا» نبود، حتما شرایط بهتر هم می شد.

در کنار این موضوع، کنترل نسبت خسارت در شرکت به طور جدی پیگیری شد و گر چه در سال قبل هم نسبت خسارت شرکت عدد غیرمعقولی نبود، ولی با اقدامات انجام شده، این شاخص مهم به میزان قابل توجهی تعدیل شد.

ارزیابی شما از عملکرد شرکت بیمه

آسماری در سال گذشته چیست؟

ما در سال گذشته چند هدف را به صورت همزمان پیگیری کردیم. هدف اول، رشد پرتفو بود و بیمه آسماری برای تحقق این هدف نیاز داشت که از یک شرکت محدود به یک شرکت پر کار تبدیل شود. رئیس کل بیمه مرکزی هم بر بزرگ شدن اندازه شرکت تاکید داشت و خوشبختانه آمار نشان می دهد که هدف مورد نظر تا حد قابل قبولی

بود. روش ما این نتیجه را حاصل می کند که هم بیمه گزار راضی است، هم نسبت خسارت شرکت کنترل می شود و هم پرتفوی شرکت افزایش می یابد.

برنامه امسال شرکت بیمه آسماری چیست؟

همان طور که شاهدید، بیماری «کرونا» همه چیز را تحت تاثیر قرار داد و آن طور که شواهد نشان می دهد، این روند ادامه هم خواهد یافت. نتیجه شرایط جدید این است که هم نگاه بیمه گران و هم نگاه بیمه گزاران به بازار بیمه متفاوت خواهد شد. به هر حال کرونا شرایط اقتصادی همه دنیا و البته ایران را تغییر داده و طبیعتاً برنامه ریزی های ما نیز با شرایط کنونی متناسب خواهد شد.

اما به طور کلی می توان گفت که بیمه آسماری در سال جاری نیز اهداف کلان افزایش پرتفو، کنترل نسبت خسارت کنترل و مدیریت ریسک را دنبال خواهد کرد.

بیمه آسماری همچنین امسال چند رشته جدید را معرفی خواهد کرد که نه تنها برای شرکت، بلکه برای صنعت بیمه مفید خواهد بود. در واقع قصد داریم با معرفی این رشته ها، بخشی از نیازهای بیمه ای جامعه که تا کنون ناشناخته بوده را پوشش داده و به پرتفوی صنعت اضافه کنیم.

همزمان در حوزه گسترش فعالیت شبکه فروش اقدامات بزرگی انجام شد، به طوری که حدود ۲۰ کارگزار پر کار به جمع ما اضافه شدند؛ تعداد نمایندگان شرکت افزایش قابل توجهی یافت و در مجموع شبکه فروش تقویت شد.

حجم عملیات در شعب هم افزایش یافت و البته ۱۱ باجه به جمع شبکه فروش اضافه شد، به طوری که در استان های پرجمعیت مانند خراسان رضوی، اصفهان، آذربایجان شرقی، البرز، یزد و کرمان اقدامات جدی برای افزایش فروش داشتیم.

در حوزه مشتری مداری و نیازسنجی مشتریان نیز فعالیت های خوبی صورت گرفت. همچنین برخی فرایندهای اجرایی شرکت اصلاح و بهینه شد. ساختار عملیاتی شرکت نیز منسجم تر شد، به گونه ای که برخی معاونت ها ترمیم و برخی مدیریت ها افزوده شد، بنابراین شرکت با تمرکز بیشتری به سوی اهداف حرکت کرد.

آموزش کارکنان، نمایندگان و همه اعضای شبکه فروش نیز به صورت جدی پیاده سازی شد و مجموعه این اقدامات باعث شد که عملکرد شرکت بیمه آسماری در سال گذشته تا حد قابل قبولی ارتقا یابد.

دیدگاه بیمه گزاران درباره عملکرد شرکت چیست؟

در حوزه های مختلف از بیمه گزاران بزرگ نظرسنجی شده و نتیجه آنها نشان می دهد که رضایت نسبی از عملکرد شرکت حاصل شده است. تعداد انگشت شمار شکایت ها از شرکت بیمه آسماری در بیمه مرکزی نیز نشان دهنده این است که رضایت مشتریان ما به خوبی جلب شده است. به ویژه در حوزه پرداخت خسارت، دستاوردهای خوبی داشته ایم، به طوری که نصاب زمانی پرداخت خسارت نسبت به سنوات قبل تا نصف هم کاهش یافته است.

رشد ۸۵ درصدی پرتفوی شرکت بسیار قابل توجه است، اما آیا کیفیت پرتفو هم به همین میزان افزایش یافته است؟

شرکت ما در سرزمین اصلی فقط اجازه فعالیت در ۱۱ رشته را دارد که مهمترین آن ها هم درمان انفرادی است. بیمه آسماری با پشتوانه شرکت کمک رسان، فروش خوبی در رشته درمان انفرادی داشته، اما نسبت خسارت آن را هم کنترل کرده است.

راز موفقیت بیمه آسماری در فروش بیمه درمان انفرادی، انتخاب ریسک های درست با ارائه نرخ های درست است. بیمه گزار در مذاکره با ما درباره نرخ حق بیمه، قانع می شود. او متوجه است که خدمات خوب با حق بیمه پایین متناسب نخواهد



بولتن ویژه نمایندگان

بیمه آسماری

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

info@asmari-insurance.com



سال گذشته بیمه آسماری در یک نگاه

شرکت بیمه آسماری به گواه همه شاهدان و البته آمار و اطلاعات منتشر شده توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در سال گذشته عملکرد درخشانی داشته است.



بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

www.asmari-insurance.com

برگزاری دوره های آموزشی ویژه کارکنان و نمایندگان و شبکه فروش

تقدیر از شرکت بیمه آسماری در دومین آیین ملی تجلیل از چهره های نامی صنعت و اقتصاد کشور (موثر در رونق تولید) که با محوریت برندهای مسئولیت پذیری اجتماعی برگزار شد

انجام اقدامات گسترده برای محافظت از کارکنان در مقابل ویروس کرونا مانند ضد عفونی کردن محیط، توزیع اقلام بهداشتی مانند ماسک و دستکش، آموزش های شفاهی و سیستمی و ...

برگزاری رویداد زنگ بیمه با شعار «ب ... مثل بیمه» توسط مدیرعامل شرکت در مدارس مناطق آزاد کیش و قشم

حضور فعال شرکت بیمه آسماری در نمایشگاه های منطقه ای یا کشوری از جمله نمایشگاه بورس، بانک و بیمه، شیلات، نمایشگاه گردشگری و صنایع وابسته و ...

انتشار منظم بولتن خانواده آسماری با کیفیت و محتوای جدید

انتشار اخبار و گفت و گوهای تهیه شده با مدیرعامل و مدیران ارشد شرکت در سایت بیمه آسماری

تهیه و تولید رپورتاژهای خبری با محتوای معرفی اقدامات شرکت در مناسبت های مختلف از جمله روز بیمه، سالگرد تاسیس شرکت و ...

افزایش ارتباطات رسانه ای شرکت، تولید اخبار و دامنه باز نشر اخبار شرکت در رسانه های برخط و مکتوب

افزایش ۱۵ درصدی تعداد دنبال کنندگان صفحه شرکت بیمه آسماری در اینستاگرام به دلیل فعالیت های گسترده آن

با وجود این که شیوع بیماری کرونا در اواخر سال گذشته آثار نامطلوبی بر اقتصاد جهان و کشور ما داشت، اما با تلاش های انجام شده، این آثار بر فعالیت شرکت بیمه آسماری به حداقل ممکن رسید و اطلاعات منتشر شده از عملکرد شرکت، گواه این مدعاست.

بیمه آسماری تلاش کرد با روش های علمی و عملی، فضای مطلوبی را برای کارکنان و شبکه فروش خود فراهم کند تا آنها بتوانند با حداکثر توان به فعالیت های خود بپردازند. گرچه شرح همه این موفقیت ها فرصت زیادی می طلبد، اما اکنون می توانیم بخشی از این اقدامات را مرور کنیم:

افزایش بیش از ۹۴ درصدی پرتفوی شرکت با وجود رشد ۳۵ پرتفوی کل صنعت بیمه

کاهش ۱۰ درصدی نسبت خسارت شرکت با وجود کاهش ۸ درصدی این شاخص در کل صنعت بیمه

ثابت نسبت خسارت ۵۴ درصدی شرکت با وجود ثبت رقم ۵۶ درصد در کل صنعت بیمه

رشد بیش از ۵۵ درصدی تعداد بیمه نامه های صادره توسط شرکت در سال گذشته

افزایش تعداد نمایندگان فروش شرکت از ۹۵ نفر به ۱۰۸ نفر

افزایش تعداد کارگزاران طرف قرارداد با شرکت به بیش از ۲۵ کارگزار

راه اندازی ۱۱ باجه جدید شرکت بیمه آسماری در کلان شهرها

تکمیل کادر فنی شرکت برای ادامه حرکت پر قدرت در بازار

ایجاد امکان افزایش تعداد اقساط بیمه‌نامه
شخص ثالث تا شش ماه توسط شعبه ارس

حضور فعال شعبه قشم در سومین نمایشگاه
بین‌المللی شیلات، آبیان و صنایع وابسته

تقدیر مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش
از مدیرعامل شرکت بیمه آسماری به دلیل ارائه
خدمات گسترده این شرکت در منطقه

برپایی کارگروه‌های تخصصی در حوزه‌های
آموزش، پیگیری مطالبات، توسعه بازار و ... در
شرکت

شرکت بیمه آسماری اقدامات قابل توجهی
را برای توسعه فعالیت‌های خود در سال
جاری برنامه‌ریزی کرده است که از آن جمله
می‌تواند به موارد زیر اشاره کرد:

راه‌اندازی باشگاه مشتریان به منظور ایجاد
رابطه دوسویه با بیمه‌گزاران و بیمه‌شدگان و نیز
پایش نحوه خدمت‌رسانی به آنها

برگزاری مسابقه اینستاگرامی «کجا دوست
داری سفر کنی؟» و استقبال گسترده مخاطبان
از آن

اجرای کمپین‌های اینستاگرامی مانند
کمپین‌های آرامش در قشم و کیش

آغاز به کار صفحه شرکت بیمه آسماری در
شبکه اجتماعی «لینکدین» به منظور تعامل با
فعالان این حوزه

انتشار پادکست ویژه روز جهانی خط بریل

تقدیر رئیس کل و اعضای هیات عامل بیمه
مرکزی از روابط عمومی شرکت بیمه آسماری در
حاشیه بیست و ششمین همایش روز ملی بیمه

انعقاد تفاهم‌نامه همکاری با سازمان منطقه
ویژه اقتصادی بوشهر به منظور استقرار دفاتر
نمایندگان شرکت بیمه آسماری در این سازمان
توسط شعبه بوشهر

انعقاد قرارداد درمان گروهی پتروشیمی اروند
با شش هزار نفر بیمه‌شده توسط شعبه اروند

بیمه آسماری تلاش کرد با روش‌های علمی و
عملی، فضای مطلوبی را برای کارکنان و شبکه
فروش خود فراهم کند تا آنها بتوانند با
حداکثر توان به فعالیت‌های خود بپردازند.

بررسی موضوع گسترش توسعه شعب
شرکت و ایجاد واحدهای جدید در بندر چابهار،
بندر امیرآباد و فرودگاه پیام

امکان‌سنجی افزایش تعداد باجه‌های خدمات
رسانی شرکت در سایر کلان‌شهرها

شرکت بیمه آسماری در سال گذشته
دو نفر از اعضای خود را از دست داد.
جناب آقای دکتر آسیایی
جناب آقای موبدشاهی
که اکنون در میان ما نیستند، اما یادشان
همواره گرامی است.





معاون فنی بیمه آسماری اعلام کرد:

برنامه ریزی مدون برای افزایش سهم بازار

«محمد ترابی» به تازگی با حکم مدیرعامل بیمه آسماری به عنوان معاون فنی این شرکت منصوب شده است. او در نخستین گفت و گوی خود در این جایگاه، دیدگاه هایش درباره صنعت بیمه، بیمه آسماری و برنامه هایش برای این شرکت را تشریح کرده است.

کنار جوانی شرکت، توانسته جایگاه شایسته ای را در مقایسه با سایر شرکت ها ایجاد کند. شرکت بیمه آسماری هر سال در حال رشد و بالندگی است و علت آن هم چیزی نیست جز اطمینان هیات مدیره و مدیرعامل به جوانان که با راهنمایی ها و انتقال دانش خود باعث پویایی شرکت و کارکنان شده اند.

از دیدگاه شما، شرکت بیمه آسماری در کدام رشته ها توان توسعه فعالیت دارد؟

شرکت بیمه آسماری برای فعالیت در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی تاسیس شد و مجوز صدور همه رشته های بیمه ای را دارد. شرکت با توجه به ترکیب سهامداران و ارتباط بسیار قوی آنان، در رشته بیمه های درمان انفرادی بسیار موفق عمل کرده است و این راه را نیز ادامه خواهد داد. همچنین از این تجربه در راستای توسعه سایر رشته های بیمه ای به ویژه در بیمه های اموال استفاده خواهد شد.

با نگاهی به عملکرد شرکت بیمه آسماری در سنوات گذشته به ویژه در سال ۱۳۹۸ و روند رو به رشد آن و در نظر گرفتن رقبای سرزمین اصلی و آزاد در این مناطق، می توان نتیجه گرفت که عملکرد این شرکت قابل تقدیر

بد نیست برای آشنایی بیشتر مخاطبان «خانواده آسماری» ابتدا کمی درباره سوابق کاری خودتان توضیح بفرمایید.

من از سال ۱۳۷۲ در دانشکده امور اقتصادی دارایی و زیر نظر اساتیدی همچون آقایان بهزاد ایثاری، هادی دستباز و لطف اله نکویی در رشته مدیریت بیمه مشغول به تحصیل شدم. از سال ۱۳۷۳ تا سال ۱۳۹۱ در شرکت بیمه دانا در رده های مختلف کارشناسی تا مدیریتی در رشته های درمان، آتش سوزی مهندسی و مسئولیت فعالیت کردم و در سال ۱۳۹۳ مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بیمه را دریافت کردم.

پس از خروج از شرکت بیمه دانا هم در شرکت های بیمه رازی و امید در رده های مدیریتی و معاونت فنی به فعالیت خود ادامه دادم.

با توجه به مطالعاتی که داشته اید، زیرساخت های فنی شرکت بیمه آسماری را چگونه ارزیابی می کنید؟

با نگاهی به نام های حاضر در اعضای هیات مدیره شرکت، به راحتی می توان مشاهده کرد که بیمه آسماری از نظر فنی دارای دانش و تجربه بسیار قوی است که در

بوده است.

از اواخر سال گذشته با بررسی بازارهای بالفعل و بالقوه در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، برنامه ریزی‌های لازم در جهت توسعه سایر رشته‌ها به ویژه بیمه‌های اموال صورت پذیرفت که از فروردین ماه به مرور در حال پیاده سازی است.

با وجود بازار محدود در صنعت بیمه، چطور بیمه آسماری می تواند سهم بیشتری از بازار را کسب کند؟

متأسفانه در صنعت بیمه، شرکت های بیمه به دنبال بازارهای یکدیگرند تا بتوانند سهم خود را تغییر دهند، بدین معنی که پرتفوی بازارهای جدید کمترین سهم را در افزایش پرتفوی صنعت بیمه دارند.

بیشترین سهم افزایش پرتفو هم مربوط به تورم و افزایش نرخ بیمه شخص ثالث است و این مشکل بزرگی برای صنعت بیمه ماست.

من معتقدم بازارهای بسیاری وجود دارد که هنوز یا شناسایی نشده اند و یا اگر شناسایی شده اند مورد توجه نیستند، چون مانند سایر بازارها ورود به آنها ساده نیست. تقریباً همه به این اذعان دارند که بایستی طرح‌های بیمه ای جدید به بازار ارائه شود که این امر، اصلاحات در برخی قوانین و حمایت نهادهای نظارتی مانند بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در راستای مالکیت فکری را می طلبد. به عقیده من سهم بازار شرکت ها باید با توسعه بازارهای بیمه ای جدید رشد کند و در این صورت بازار محدود بیمه‌ای در صنعت بیمه وجود نخواهد داشت.

عملکرد شرکت بیمه آسماری بر اساس آمارهای بیمه مرکزی در مناطق آزاد بسیار مطلوب بوده است. چگونه می توان این روند را در سال جاری نیز ادامه داد؟

ما از برند و خوشنامی شرکت بیمه آسماری در جهت توسعه بیشتر سایر رشته‌ها استفاده خواهیم کرد. یکی از راهکارهای شرکت به منظور افزایش محبوبیت در میان بیمه گزاران، پرداخت خسارت در کمترین زمان ممکن بود که در پایان سال ۱۳۹۸ به مرحله اجرا گذاشته شد و در سال جاری نیز ادامه پیدا خواهد کرد.

آیا بیمه آسماری در سال جاری محصولات تازه ای ارائه خواهد کرد؟

ارائه محصولات و خدمات جدید مستلزم بررسی بازار و شناسایی نیازهای آحاد مردم است که در این راستا جلسات متعدد و مستمر با معاونت توسعه بازار و مدیریت بازاریابی در حال برگزاری است. در این جلسات علاوه بر تحلیل آمارهای شرکت، عملکرد سایر شرکت های بیمه در سنوات گذشته به تفکیک رشته بیمه ای در مناطق حوزه فعالیت مورد بررسی قرار می گیرد و پس از جمع بندی نهایی در ماه‌های آینده اقداماتی در جهت ارائه

محصولات و خدمات جدید صورت خواهد پذیرفت.

با حضور جنابعالی در معاونت فنی، چه تغییراتی در فرایند اجرایی و کارکردی شرکت پیاده سازی خواهد شد؟

هر چند که اقدامات خوبی در سنوات گذشته توسط مدیران ارشد و میانی شرکت بیمه آسماری صورت پذیرفته است، لیکن یک سازمان موفق باید همیشه با در نظر گرفتن شرایط بازار و رقبا و ... و شناسایی ریسک‌های جدید، فرآیندهای خود را بهبود دهد. به این کار اصطلاحاً «بهبود مستمر» گفته می‌شود.

به عنوان مثال در اواخر سال گذشته با تغییر فرآیند پرداخت خسارت، تغییرات اساسی در روندها رخ داد و باعث سرعت بسیار بیشتر در پرداخت خسارت ها شد. این کار افزایش رضایتمندی مشتریان و کاهش چشم گیر شکایات را نیز در پی داشت، چرا که به موازات افزایش سرعت در پرداخت خسارت، سرعت در پاسخگویی به شکایات مشتریان هم مد نظر قرار گرفت.

برخی فرآیندهای مشابه دیگر هم در شرکت بیمه آسماری شناسایی شده و برخی دیگر در حال شناسایی است که با توجه به فوریت در بهبود هر کدام و میزان تاثیرگذاری آنها در رشد شرکت بیمه آسماری، اقدامات لازم در ماه های آینده انجام خواهد شد.

نحوه تعامل با بیمه گزاران بزرگ و یا مشتریان بالقوه در دوره حضور شما چگونه بهینه خواهد شد؟

مشتریان بزرگ برای شرکت های بیمه دارای اهمیت بسیار بالایی هستند، ولی به عقیده من این امر نباید موجب غفلت از مشتریان خرد شود. قطعاً برگزاری جلسات تعاملی طی مدت پوشش بیمه ای مشتریان و اخذ نقطه نظرات آنان در جهت پیشبرد و بهبود ارائه خدمات می تواند تاثیر بسزایی در وفادار کردن آنها داشته باشد.

از این رو در کنار جلساتی که در ماه های آینده با نمایندگان شرکت در محل هر شعبه خواهیم داشت، جلساتی را هم جهت ملاقات دوستانه با مشتریان برنامه‌ریزی خواهیم کرد.

برنامه کوتاه مدت و میان مدت شما برای فعالیت در جایگاه معاونت فنی چیست؟

برنامه من در کوتاه مدت، بهبود فرآیندهای پرداخت خسارت و صدور اعم از ارائه یا افزایش اختیارات در برخی رشته های بیمه ای است. این امر هم مستلزم آموزش های مقدماتی و تخصصی و ارائه یا اصلاح دستورالعمل‌ها است که از ابتدای سال ۱۳۹۹ در برخی رشته‌ها انجام شده است. در بلند مدت هم ارائه محصولات و خدمات جدید با هدف افزایش سهم بازار مد نظر ماست.



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

info@asmari-insurance.com



رئیس شعبه ارس مطرح کرد:

آینده آسماری در ارس روشن است

رئیس شعبه ارس می گوید پایبندی شرکت بیمه آسماری به نرخ های فنی و دستورالعمل های ابلاغی بیمه مرکزی، در مواردی باعث شده که رقابت با سایر شرکت های بیمه سخت شود. به گفته مهدی جلیل القدر، با وجود همه تنگناها و مشکلات، آینده بسیار خوبی برای بیمه آسماری در منطقه ارس پیش بینی می شود.

چطور توانسته اید این میزان فعالیت را انجام دهید؟

شعبه توانست چند نماینده خوب و فعال را جذب کند. آنها برای کار وقت می گذارند و به خوبی توانسته اند بیمه نامه بفروشند.

همزمان با این روند، طرح هایی را به ستاد شرکت ارائه کردیم که خوشبختانه مورد قبول واقع شد. فروش بیمه نامه شخص ثالث توسط نمایندگان و نیز ایجاد امکان فروش قسطی این بیمه نامه نیز به ما کمک کرد. از سوی دیگر به نمایندگان امکان بازدید و صدور بیمه نامه بدنه داده شد که در نتیجه شرایط مطلوبی را برای ما ایجاد کرد.

شعبه ارس اکنون چه جایگاهی در کل شرکت دارد؟

در نیمه نخست سال ۱۳۹۷ که من شعبه ارس را تحویل گرفتم، پرتفوی شعبه حدود ۱۴۰ میلیون تومان بود که این رقم در پایان همان سال به حدود یک میلیارد تومان رسید. حق بیمه تولیدی شعبه ارس در سال گذشته به بیش از دو میلیارد تومان افزایش یافت و برنامه ما برای سال جاری رساندن این عدد به حدود ۳،۵ میلیارد تومان است.

از این رو می توان گفت شرایط شعبه مطلوب است و جایگاه شایسته آن در کل شرکت محقق شده است. البته این اعداد هنوز مطلوب ما نیست و باید بهبود یابد.

به اعتقاد من می‌توان در حوزه بیمه درمان و عمر، بیشتر و بهتر هم کار کرد، اما این منوط به ایجاد یک رویه واحد و نیز ارائه نرخ‌های مطلوب برای مشتری است.

با توجه به شرایط اقتصادی موجود و شیوع بیماری کرونا، وضعیت فعالیت در سال جاری را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به هر حال شرایط اقتصادی برای همه یکسان است و حتی برخی کارخانه‌های بزرگ منطقه به تعدیل نیرو رو آورده‌اند، ولی ما کارمان را تعطیل نکرده ایم و به قولمان برای تحقق بودجه مورد نظر عمل خواهیم کرد.

البته متأسفانه شرکت‌های بیمه‌ای که در سرزمین اصلی مستقرند، مجوز فعالیت در منطقه آزاد را هم دریافت کرده‌اند و در نتیجه می‌توانند بیمه نامه را با نرخ پایین ارائه کنند که این به یک رقابت ناسالم می‌انجامد و بهتر است مسئولان این مشکل را حل کنند.

بیمه آسماری در منطقه ارس شناخته شده است؟

به لطف تبلیغات گسترده، نام بیمه آسماری تا حد زیادی برای مردم شناخته شده است. البته همه چیز به تبلیغات خلاصه نشد، چرا که فعالیت مستمر، صدور بیمه نامه‌های متنوع و پرداخت خسارت درست و به موقع، توانسته برند شرکت را در منطقه برای بیمه‌گزاران خوشایند کند.

فضای رقابتی حاکم بر شرکت‌ها در منطقه چگونه است؟

تخفیف‌ها وجود دارد و ما هم تا حد امکان از آنها استفاده می‌کنیم، ولی واقعیت این است که شرکت بیمه آسماری بسیار قانونمند و پایبند به اصول حرفه‌ای است. به ویژه در مورد رشته‌های مسئولیت و آتش سوزی، نرخ‌های ارائه شده توسط ما کاملاً فنی و مطابق با دستورالعمل‌های بیمه مرکزی است. این باعث می‌شود که در فضای نرخ شکنی معمول، کار ما سخت شود.

بیشترین رضایت بیمه‌گزاران از کدام خدمات است؟

به طور کلی بیمه‌گزاران از بیمه آسماری رضایت دارند، اما رشته درمان به دلیل این که در آن خسارت‌ها دقیق و سریع پرداخت می‌شود، طبیعتاً اثر بیشتری بر مطلوبیت شرکت داشته است.

نیازهای شما برای توسعه فعالیت در منطقه چیست؟

به لطف تبلیغات گسترده، نام بیمه آسماری تا حد زیادی برای مردم شناخته شده است. البته همه چیز به تبلیغات خلاصه نشد، چرا که فعالیت مستمر، صدور بیمه نامه‌های متنوع و پرداخت خسارت درست و به موقع، توانسته برند شرکت را در منطقه برای بیمه‌گزاران خوشایند کند.



بولتن ویژه نمایندگان

بیمه آسماری

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

info@asmari-insurance.com





بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

www.asmari-insurance.com

همراه با نمایندگان

مشتری را توجیه می‌کنم

موسی قوی دل از نمایندگان برتر شرکت بیمه آسماری است که در جزیره زیبای قشم فعالیت می‌کند. او راز موفقیتش را توجیه کردن مشتری نسبت به مزایای بیمه شدن می‌داند.

شرایط منطقه ای که در آن فعالیت می‌کنید برای صدور بیمه نامه چطور است؟

زمانی که ما کار را شروع کردیم، در بخش قابل توجهی از جزیره قشم، به تعداد کافی نماینده بیمه وجود نداشت. مردم هم با مزایای بیمه چندان آشنا نبودند و این طور بود که کار ما سخت می‌شد. اکنون اما شرایط تغییر کرده و مردم هم با صنعت بیمه و هم با بیمه آسماری آشنا شده‌اند. در روستاها که اغلب قشر صیاد را در خود جا داده‌اند،

چند سال است که با شرکت بیمه آسماری همکاری می‌کنید؟

من از سال ۱۳۹۲ به این شرکت پیوستم، در حالی که پیش از آن هم نماینده شرکت دیگری بودم، اما مطالعاتم نشان داد که پرداخت خسارت به عنوان یکی از مهمترین ارکان عملیات بیمه‌گری در شرکت بیمه آسماری بسیار سریع و دقیق است، به همین دلیل محل فعالیتیم را تغییر دادم.

مزایای بیمه بودن به خوبی تعریف شده است.

چطور این رویه را ایجاد کردید؟

جلسات متعددی برگزار و درباره خدمات بیمه برای مردم توضیح داده شد. حتی برای افرادی که کمی علاقه مندی نشان می دادند، به صورت انفرادی مزایای این خدمت را تشریح کردیم تا این که به مرور، بیمه در ذهن عموم مردم رخنه کرد.

همچنین با نهادهایی مانند شیلات قشم مذاکره کردیم تا افراد مرتبط با این حوزه را نسبت به خدمات بیمه گران توجه کند.

نتیجه این اقدامات هم به گونه ای شد که اکنون اغلب صیادها از خدمات بیمه آسماری استفاده می کنند و لنج ها و قایق ها هم تحت پوشش قرار گرفته اند. ما هم با سرعت و دقت خسارت ها را پرداخت کرده ایم و این تعامل مثبتی میان بیمه گر و بیمه گزار ایجاد کرده است.

موقع می پردازند.

من مرتب با همه بیمه گزاران در ارتباطم و رابطه کاری و دوستانه با آنها را قطع نمی کنم. در جلسات مختلف محلی و بومی حضور دارم و به هر بهانه ای خدمات شرکت را تبلیغ می کنم.

حضور فعال در نمایشگاه های منطقه ای و استفاده از روابط باعث شده که شناخت نسبت به شرکت و نیز استفاده از خدمات بیمه آسماری بیشتر و بیشتر شود. ما در این زمینه به قطعیت رسیده ایم که احترام گذاشتن به افراد و توجه کردن آنها نسبت به خدمات شرکت، راه حل نهایی برای جذب مشتری است.

آنها اکنون می بینند که با پرداختن حق بیمه جزئی، می توانند خسارت های بزرگ بگیرند و دیگر نیاز نیست به صورت سنتی، خسارت های وارده را خودشان جبران کنند. این روند، فضای کار را برای ما بهتر کرده است.

شما علاوه بر اصول فنی ابلاغ شده توسط شرکت، دستورات عملی خاصی را برای فروش بیمه نامه دارید؟

اکنون اغلب صیادها از خدمات بیمه آسماری استفاده می کنند و لنج ها و قایق ها هم تحت پوشش قرار گرفته اند. ما هم با سرعت و دقت خسارت ها را پرداخت کرده ایم و این تعامل مثبتی میان بیمه گر و بیمه گزار ایجاد کرده است.



بله! من ضریب خسارت پرتفوی خودم را کنترل می کنم و برای هر کسی هم بیمه نامه صادر نمی کنم. فعالیت هایی که ممکن است با محدودیت های قانونی مواجه باشند، هرگز توسط ما بیمه نخواهند شد و نتیجه این کار این است که یک پرتفوی خوب و تمیز را ارائه کرده ایم.

بیمه آسماری در جزیره قشم چه جایگاهی دارد؟

خوشبختانه عملکرد مطلوب شرکت باعث شده که بیمه آسماری در قشم جایگاه مطلوبی داشته باشد. همچنین با وجود شرایط اقتصادی کنونی، مردم چون به شرکت اعتماد دارند، حق بیمه را به



بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

info@asmari-insurance.com



وظایف مدیران در چگونگی حفظ دارایی های شرکت

نگارنده: هادی دستباز

مدیران واحدهای تجاری و صنعتی همانند مدیران مجتمع های مسکونی موظفند از دارایی های شرکت خود در زمان بروز حوادث قهری از قبیل سیل، زلزله آتش سوزی و یا توقف تولید محافظت کنند. این عمل هم بدون «بیمه» امکان پذیر نیست و این یک وظیفه قانونی و اخلاقی در قبال سهامداران شرکت است.

این اساس، مزایا و اهداف مدیریت ریسک را می توان به شرح زیر خلاصه کرد:

تداوم فعالیت و حیات شرکت

صرفه جویی در هزینه ها

ایجاد آرامش فکری برای استمرار و تداوم فعالیت ها

حفظ سود آوری شرکت و درآمد واحد صنعتی/

تجاری

استمرار و تداوم رشد و بالندگی در فعالیت شرکت

حفظ سلامت نیروی کار در مقابل حوادث و اتفاقات

ناخولسته

به طور خلاصه می توان گفت که بیمه مهم ترین و در دسترس ترین روش انتقال ریسک و خطرات مرتبط با آن از یک شرکت تجاری صنعتی به بیمه گر است و مدیریت ریسک، یعنی مدیریت بهینه و منطقی در برخورد با شرایط خطرناک برای حفظ و حراست از دارایی های موجود و آتی یک شرکت تولیدی/صنعتی.

تا زمانی که مدیران قادر نباشند از تحقق حوادث و اتفاقات زیان آور در مجموعه خود جلوگیری کنند، بیمه یک الزام غیر قابل انکار است. علی رغم توسعه و گسترش دانش بشری نیز چنین امکانی نه تنها بیشتر نشده است، بلکه با ورود تکنولوژی به مراتب به ابعاد آن اضافه شده است. با مدیریت ریسک می توان عواملی که دارایی های شرکت را در معرض خطر قرار می دهد، شناسایی کرده و ابتدا نسبت به دفع و سپس کاهش آن اقدام کرد. در این جا «دارایی» مفهوم گسترده تری دارد که شامل درآمد و سود حاصل از عملیات تولید و بهره برداری و پوشش اشخاصی است که در آن واحد فعالیت می کنند.

بالاترین مقام تصمیم گیرنده یا مشاور مدیریت ریسک باید فرآیند مدیریت ریسک را بشناسد. این عبارت است از:

شناسایی و اندازه گیری ریسک و خطر در زمان بروز حادثه

اندازه گیری ضرر و زیان های احتمالی ناشی از

بروز خطرات



خرید پوشش های بیمه ای باید با رعایت اصول مدیریت ریسک انجام پذیرد تا شرکت بتواند کنترل لازم بر ریسک کاری خود داشته باشد. امروزه در تمام کشور های پیشرفته به اهمیت فرآیند مدیریت ریسک در فعالیت های تجاری و صنعتی پی برده اند، زیرا تکنولوژی خطرات جدید و شدیدتری را وارد چرخه کسب و کار می کند.

اصولا مدیریت ریسک می تواند توان یک شرکت را به نحوی افزایش دهد که قادر باشد خطرات و ریسک های متداول در ارتباط با فعالیت های تولیدی خود را کنترل کرده، کاهش داده و یا به بیمه گر منتقل کند. انجام این فرآیند، اطمینان خاطر بیشتری را برای مدیران شرکت های تجاری و صنعتی به همراه خواهد داشت، زیرا با استفاده از این روش نه تنها احتمال تحقق خطر را در سازمان خود کاهش می دهند، بلکه در صورت انجام آن نیز زیان وارده به درستی توسط بیمه گر قابل جبران است.

بیمه یکی از ابزارهای اساسی انتقال ریسک است. بر



در صورت بروز خسارت، زیان وارده به نحوی از طریق بیمه‌گر پرداخت و جبران شود که شرکت در شرایط قبل از تحقق خطر قرار گیرد و بیمه‌گذار قادر به بازسازی واحد خسارت دیده باشد.

اگر مالی یا ارزش واحد صنعتی و یا کالای تجاری به کمتر از قیمت واقعی بیمه شده باشد، بیمه‌گر خسارت را به تناسب مبلغی که بیمه کرده با ارزش واقعی مال می‌پردازد که به عنوان ماده ۱۰ یا اصل نسبییت در جبران خسارت معروف است.

باید دقت کرد همان طور که کم بیمه‌گری عواقب ساده ۱۰ را به دنبال دارد، اضافه بیمه کردن با نیت سود بیشتر از بیمه نیز تقلب تلقی شده و باعث ابطال عقد بیمه می‌شود. در این شرایط نیز بیمه‌گر ضمن ابطال بیمه نامه، حق بیمه پرداختی را هم باز پرداخت نمی‌کند.

در زمان خرید بیمه و انتقال ریسک به بیمه‌گر، بیمه‌گذار موظف است اطلاعات کامل و دقیقی را که جهت ارزیابی ریسک و خطر مورد نیاز بیمه‌گر است، در اختیار او قرار دهد. کتمان عمدی حقایق اگر به نحوی باشد که باعث تغییر شدت ریسک و خطر شود، بیمه‌گر می‌تواند بیمه نامه را فسخ و حق بیمه دریافتی را باز پرداخت نکند.

باید دقت کرد همان طور که کم بیمه‌گری عواقب ماده ۱۰ را به دنبال دارد، اضافه بیمه کردن با نیت سود بیشتر از بیمه نیز تقلب تلقی شده و باعث ابطال عقد بیمه می‌شود. در این شرایط نیز بیمه‌گر ضمن ابطال بیمه نامه، حق بیمه پرداختی را هم باز پرداخت نمی‌کند.

چنانچه اظهارات خلاف، عمدی نباشد بیمه‌گر در صورت رضایت و موافقت بیمه‌گذار با دریافت حق بیمه اضافی، پوشش بیمه‌ای را ادامه خواهد داد.

نکته قابل توجه مدیران واحدهای صنعتی / تجاری این واقعیت است که انتقال ریسک و خطر به بیمه‌گر یا به عبارت دیگر خرید پوشش بیمه‌ای، رافع مسئولیت آنها در مراقبتی که می‌بایست عرفاً از اموال و دارایی خود به عمل آورند، نیست.

با توجه به این نوشتار کوتاه باید به طور خلاصه گفت که «بیمه» ساده ترین راه انتقال ریسک و خطر به شخص ثالث یا همان شرکت بیمه است.

بیمه‌گذاران یا می‌توانند از خدمات فنی و تخصصی کارگزاران در ارزیابی ریسک و خطر استفاده کنند و یا از کارشناسان بیمه‌ای که به صورت مشاور خدمات مشاوره‌ای عرضه می‌کنند، بهره ببرند تا پوشش بیمه بر اساس ضوابط فنی و ارزیابی ریسک و خطر صادر شود و در صورت بروز خسارت، مشکلی بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار ایجاد نشود.

احتمالاتی از قبیل بروز حوادث طبیعی مانند، سیل، زلزله، طوفان و یا حوادثی که می‌تواند منشا آن قصور و غفلت انسانی باشد از قبیل آتش سوزی، انفجار، قطع درآمد و سود ناشی از بروز خطرات، مدیران را به اخذ تصمیم درست هدایت می‌کند.

عمده دلایلی که مدیریت ریسک در جهان امروز را اهمیت ویژه می‌بخشد:

افزایش خطرهای بالقوه موجود به دلیل کاربرد تکنولوژی‌های جدید

محدودیت موجود در منابع برای بازسازی و ترمیم این خسارت‌ها

از بین رفتن ارزش‌هایی که نمی‌توان آنها را با منابع مالی جایگزین کرد، مانند سیستم‌های نرم‌افزاری شرایط دشوار اقتصادی در هر برهه‌ای از زمان به نحوی برای صاحبان حرف و مشاغل وجود دارد، اما این مشکلات نباید آنها را از انتقال ریسک‌های بالقوه و بالفعل که صنایع و شرکت‌های بازرگانی را تهدید می‌کند غافل کند. برای حل این مساله باید به دنبال راهکار بود.

راه حل اول، تامین منابع مالی ریسک در زمان بروز حادثه و خطر است. اگر منابع مالی در دسترس وجود داشت، می‌توان ریسک را نگهداری و از خرید بیمه خودداری کرد. این بدان مفهوم است که در حساب‌های شرکت، آن قدر موجودی وجود داشته باشد تا چنانچه واحد صنعتی و یا تجاری دچار خسارت سنگینی شد، بتواند کار بازسازی را از محل آن نقدینگی انجام دهد. برای نگهداری ریسک باید آن را کنترل و یا در صورت امکان حذف کرد.

راه حل دوم انتقال ریسک به بیمه‌گران است. با خرید بیمه، ریسک به شرکت بیمه منتقل می‌شود و البته این وظیفه شرکت است که دستورات ایمنی لازم را برای کنترل، کاهش و دفع ریسک به بیمه‌گذار در زمان بازدید اولیه ابلاغ کند.

با توجه به مقایسه دو شیوه بالا، در می‌یابیم که بیمه مهم‌ترین و ارزان‌ترین منبع مالی برای انتقال ریسک و جبران خسارات وارده در صورت بروز حادثه است، زیرا خسارت از محل منابع دیگران که حق بیمه خوانده می‌شود جبران می‌شود و نه از محل منابع و اندوخته‌های واحد صنعتی / تجاری.

به طور خلاصه باید گفت که بیمه مهم‌ترین و کاربردی‌ترین روش و شیوه انتقال ریسک و خطر از واحد صنعتی / تجاری به شرکت بیمه است. ریسک نتیجه ناخوشایند و نامطلوب حوادث گوناگونی است که نمی‌تواند واحد تجاری و صنعتی را به نابودی بکشاند.

مدیران باید چگونه دارایی‌های خود را بیمه کنند؟

یکی از مشکلات صنعت بیمه که باعث بروز اختلاف بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار می‌شود، «کم بیمه کردن» است. دارایی ما باید به ارزش جایگزینی آن بیمه شود تا

خدمات «بیمه آسماری» در دوره شیوع «کرونا»

شاید کمتر کسی تصور این را داشت که در قرن ۲۱ نوعی بیماری همه گیر در دنیا حادث شود که همه دانشمندان علوم پزشکی در کنترل شیوع و یا درمان آن با مشکل مواجه شوند.



بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

www.asmari-insurance.com



تصاویری از اقدامات بیمه آسماری

به منظور جلوگیری از شیوع بیماری کرونا



را به دست تقدیر بسپاریم و منتظر باشیم تا «کرونا» تکلیف ما را مشخص کند یا می توانیم با آن پنجه در پنجه شویم و به حیات اقتصادی و اجتماعی خود سمت و سویی تازه بدهیم؟

واقعیت این است که معضل کرونا مانند هر بیماری دیگری، روزی راه حلی پیدا خواهد کرد. با این حال تجربه بشری نشان داده که باید هر روز آماده یک حادثه، آسیب یا اختلال تازه در روال معمول زندگی باشیم. چنین روندی هر عقل سلیمی را به فکر راه چاره ای می اندازد. راهکاری که آسیب های ناشی از حادثه یا بیماری را به حداقل برساند و همه یا بخشی از خسارت را جبران کند.

«بیمه» می تواند همین راهکار باشد. امروز گرچه در کشور ما درمان بیماران کرونایی در مراکز دولتی رایگان است، اما بخشی از این بیماران نیز در مراکز خصوصی درمان می شوند و طبیعتاً هزینه های قابل توجهی را نیز باید برای پیگیری روند درمانی خود بپردازند.

«کرونا» یک بیماری ناشناخته بود که در فاصله زمانی بسیار کم، همه مردم جهان را با خود درگیر کرد؛ بسیاری را به کام مرگ کشاند و بسیاری را نیز با اضطراب و نگرانی فراوان مواجه کرد.

«کرونا» را می توان یک «حادثه» ارزیابی کرد؛ حادثه ای که بی وقفه در حال زبان زدن به عموم مردم است، بدون این که بتوان به راحتی جلوی وقوع، شدت یا ادامه آن را گرفت.

در شرایطی که هر کسی با کوچکترین بی احتیاطی ممکن است از این حادثه آسیب ببیند، همه به دنبال راهکاری برای جبران خسارت ناشی از آن هستند. خسارت ناشی از «کرونا» البته تک بعدی نیست. کسب و کارها، سلامت افراد و چه بسا زندگی آنها بالأخص در بعد روحی و روانی از این آسیب تحت تاثیر قرار گرفته است و البته شاید افق خیلی روشنی هم پیش رو نیست.

در شرایطی که مشخص نیست کرونا تا چه زمانی مهمان ماست، چه می توانیم بکنیم؟ آیا باید خودمان





آن روزها که خبر فراگیری این بیماری در برخی کشورهای دنیا از جمله چین منتشر شده بود، شرکت بیمه آسماری در اقدامی خودجوش و پیشگیرانه، تعداد قابل توجهی «ژل ضد عفونی کننده دست» میان عموم شرکت کنندگان در نمایشگاه توزیع کرد. این اقدام که با شعار «حذر، کار مردان کارآگاه است» توزیع می شد، به خوبی از آینده نگری بیمه آسماری خبر می داد.

با این حال پس از فراگیری بیماری کرونا در کشور نیز اقدامات قابل توجهی به منظور کاستن میزان مراجعات به واحدهای شرکت و نمایندگان انجام شد.

پیش از این روزها نیز بسیاری از خدمات شرکت بیمه آسماری به صورت آنلاین انجام می شد، اما در این دوره بر تعداد این خدمات افزوده شد، به طوری که اکنون حتی صدور بسیاری از بیمه نامه های شرکت نیز به صورت آنلاین انجام می شود.

از سوی دیگر به همه بیمه گزاران و بیمه شدگان از طریق پیامک اطلاع رسانی شد که می توانند خدمات مورد نظرشان را به صورت آنلاین دریافت کنند. همچنین تلفن های شرکت بیمه آسماری پاسخگوی مشتریان و همه مخاطبان است، بنابراین نیاز مراجعه حضوری به واحدهای شرکت برای مشتریان به حداقل ممکن رسیده است.

شرکت بیمه آسماری در این دوره از نمایندگان و کارکنان خود نیز غافل نبوده و برای همه آنها اقدام ضد عفونی کننده ارسال کرد تا از ابتلا به این بیماری تا حد ممکن جلوگیری شود.

بیمه های درمان تکمیلی این بار نیز به کمک بیمه گزاران آمده اند و تا سقف مشخص، هزینه های درمان کرونا را جبران می کنند. کسانی که از این بیمه نامه ها به طور معمول استفاده می کنند، شاید هرگز تصور نمی کردند که روزی به یک بیماری ناشناخته مبتلا شوند، در حالی که از پوشش بیمه ای درمان آن برخوردارند.

واقعه رخ داده یعنی فراگیر شدن بیماری کرونا و در نتیجه پرداخت هزینه های درمان آن از محل بیمه درمان تکمیلی پاسخ قاطعی به ابهام عده ای است که در تهیه کردن بیمه نامه تردید دارند.

واقعیت این است که کرونا به مثابه یک حادثه و یا یک بیماری، تعداد قابل توجهی از مردم ایران و جهان را به کام مرگ کشانده است. کسانی که بیمه نامه عمر داشته اند و اکنون با ابتلا به این بیماری از دنیا رفته اند، دست کم خانواده خود را با سرمایه فوت دریافتی، از ناملایمات اقتصادی نجات داده اند.

شرکت بیمه آسماری نه تنها در دوره شیوع بیماری کرونا در کشور اقداماتی را به منظور مقابله و جلوگیری از شیوع این ویروس انجام داد، بلکه پیش از آن نیز برای توسعه بهداشت عمومی و آگاه سازی مخاطبان فعالیت هایی را آغاز کرده بود.

مراجعه کنندگان به سیزدهمین نمایشگاه بین المللی گردشگری و صنایع وابسته که ۲۳ تا ۲۶ بهمن ماه سال گذشته در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد، نخستین اقدامات بیمه آسماری برای پیشگیری از ابتلا به کرونا ویروس را شاهد بودند.



شرکت بیمه آسماری در این دوره از نمایندگان و کارکنان خود نیز غافل نبوده و برای همه آنها اقدام ضد عفونی کننده ارسال کرد تا از ابتلا به این بیماری تا حد ممکن جلوگیری شود.





کرونا و بیمه مکمل درمان (یک مطالعه)

نگارنده: بهنام ایثاری

بررسی آثار همه گیری بیماری کرونا یا کوید ۱۹ بر بیمه های مکمل درمان و تأثیر آن بر ضریب خسارت این رشته و آینده آن در میان مدت از مطالعات ضروری برای صنعت بیمه کشور است.

پرداخته و نتایج آن را برای تعیین صحت و دقت این نمونه منتشر نمایند.

نتایج به دست آمده از این مطالعه را می توان از جوانب گوناگون از جمله محاسبه نرخ حق بیمه درمان، ضریب خسارت، الگوی درمان، تقلب، مراجعات غیر ضروری و مزاد، نقش و اهمیت هر یک از مزایای بیمه نامه در شرایط بحرانی (کرونا)، نیازهای واقعی و غیر قابل چشم پوشی بیمه شدگان و ... تحلیل نمود که همه آنها از حوصله این مطالعه خارج است.

تعداد استفاده کنندگان از مزایای بیمه نامه (زیان دیدگان)

در سه ماهه اول سال ۱۳۹۸، حدود ۴۶ درصد از جمعیت بیمه شده از مزایای گوناگون بیمه نامه

در بررسی حاضر یک جمعیت بیمه شده (بیمه گذار) همگون و شاغل در یک شرکت با ۱۵۰ تا ۱۶۰ هزار بیمه شده و پراکندگی جغرافیایی سراسر کشور و مزایای فول درمان (بدون دندان پزشکی) در دو دوره سه ماهه ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ (قبل و بعد از همه گیری کوید ۱۹) مورد مطالعه موردی قرار گرفته است. جمعیت این گروه در دو دوره مورد مطالعه نسبتاً ثابت مانده و با توجه به پوشش کامل و سراسری و همچنین سوابق بیمه ای طولانی نمونه قابل اتکائی برای این مطالعه می باشد.

گرچه سایر شواهد و از جمله گزارشات میدانی نشان دهنده آن است که نتایج این مطالعه قابل تعمیم به کل بیمه شدگان صنعت بیمه نیز هست اما بجاست که پژوهشکده بیمه و یا بیمه گرانی با پرتفوه های یک پارچه و بزرگ به این نوع مطالعه

مورد خدمات آزمایشگاهی از آن دست از خدمات سرپائی که ضرورت کمتری داشته و یا در نظرشان ریسک ابتلای به کوید ۱۹ را افزایش میداده کمتر استفاده نموده اند.

▀ خدمات بستری

خدمات بستری در دوره مورد مطالعه در مجموع کاهش حدود ۴۸ درصد داشته است. این کاهش با تفاوت معنی داری میان بستری در موارد جراحی های مهم (قلب و عروق، مغز و ...) و جراحی های غیر اصلی و بستری طبی دارویی ظاهر شده است. در مورد اول کاهش مراجعات حدود ۲۵ درصد و در مورد دوم معادل ۴۹ درصد می باشد.

این تفاوت نشان می دهد که بیمه شدگان علیرغم کاهش قابل توجه مراجعه بستری به بیمارستان، در موارد حاد و نیاز حیاتی به جراحی (قلب و ستون فقرات، مغز) که نوعا الکتیو (اختیاری) تلقی نمی شوند از بیمارستان کمتر دوری جسته اند.

این اختلاف همچنین نقش عدم پذیرش بیماران غیر اورژانسی، اختیاری و اعمال جراحی انتخابی (الکتیو) را در کاهش موارد بستری غیر مهم پررنگ می نماید.

تغییر الگوی (بستری - جراحی) در بیمارستان به الگوی (درمان طبی - دارویی) در منزل و یا به تعویق انداختن جراحیهای غیر ضروری و اقدام جهت تثبیت شرایط بیمار با دارو نیز از عوامل موثر در تفاوت نسبت این دو کاهش می باشد که بررسی مفصل آن نیازمند پژوهشی دیگر است.

▀ زایمان، نازائی و ناباروری

گرچه کاهش ۴۴ درصدی موارد زایمان در این گروه تحت تأثیر کاهش فرزندآوری در کل جامعه بوده است و ربط مستقیمی به همه گیری کوید ۱۹ در اواخر سال ۱۳۹۸ ندارد، اما کاهش ۸۷ درصدی مراجعه بابت درمان نازائی و ناباروری در دوره همه گیری کرونا نشان از احتیاط زوجین در مراجعه

استفاده کرده اند. این نسبت با کاهش ۴۷ درصدی در سه ماهه اول ۱۳۹۹ (همه گیری کرونا) به ۲۴ درصد رسیده است.

از نظر دفعات استفاده هر بیمه شده از مزایای گوناگون بیمه نامه نیز با کاهش ۵۵ درصدی مواجه هستیم. (از حدود ۲۷۷ هزار بار استفاده به ۱۲۴ هزار بار استفاده)

به عبارت دیگر با ثابت فرض نمودن سایر عوامل، همه گیری کرونا موجب نصف شدن تعداد استفاده کنندگان از مزایای بیمه نامه شده است.

▀ نسبت کاهش در استفاده از مزایای

گوناگون

نسبت نصف شدن تعداد زیان دیدگان در همه مزایای بیمه نامه یکسان نیست و تفاوت های قابل تأمل و معنی داری را شاهد هستیم.

بیشترین کاهش مربوط به خدمات پاراکلینیکی ۳ (اعمال مجاز سرپائی در مطب، گچ گیری و ...) به مقدار حدود ۶۸ درصد و کمترین کاهش مربوط به خدمات اعمال جراحی مهم و اصلی (قلب و عروق، مغز، ستون فقرات و ...) به مقدار حدود ۲۵ درصد است.

▀ نسبت کاهش در خدمات پاراکلینیکی

و سرپائی

در مجموع خدمات تشخیصی پاراکلینیکی به تفکیک نوع مزایا شاهد کاهش های زیر بوده است: پاراکلینیکی ۳ (اعمال مجاز سرپائی در مطب) ۶۸ درصد

پاراکلینیکی ۲ (رادیوگرافی، نوار مغز، تست ورزش) ۶۷ درصد

پاراکلینیکی ۱ (ام آر آی، انواع اسکن و سونوگرافی) ۵۲ درصد

پاراکلینیکی ۴ (خدمات آزمایشگاهی و ...) ۴۳ درصد

ویزیت، دارو (ویزیت پزشک و دارو) ۵۳ درصد

از نظر سهم هریک از مزایای فوق در تعداد استفاده کنندگان از مزایای بیمه در دو دوره مورد بررسی نیز قابل توجه است که سهم استفاده از مزایای خدمات پاراکلینیکی ۱، ۲، ۳ و ویزیت و دارو در مجموع بین ۱ تا ۱۰ درصد کاهش داشت و فقط سهم خدمات پاراکلینیکی ۴ (خدمات آزمایشگاهی)، علیرغم کاهش ۴۳ درصدی، حدود ۴ درصد در سهم آن در میان خدمات پاراکلینیکی نسبت به دوره مشابه سال ۱۳۹۸ افزایش نشان می دهد.

آمار فوق علاوه بر نشان از کاهش کل مراجعات بیانگر آنست که بیمه شدگان در مجموع به جز



سهم بیمه درمان در پرتفوی صنعت بیمه حدود ۲۳ درصد است و این رشته در سالهای گذشته برای کل صنعت تقریبا زیان ده بوده است. اکنون سود حاصل از کاهش خسارت ناشی از همه گیری کرونا را باید در مقایسه با رکود اقتصادی حاصل از این بیماری و آثار مستقیم آن در کاهش سایر درآمدهای صنعت بیمه مورد بررسی قرارداد تا تصویری کلان تر پیدا شود.

به این قبیل کلینیک ها و به تعویق انداختن آن دارد.

رفع عیوب انکساری چشم

تعداد مراجعات برای رفع عیوب انکساری چشم نیز در این دوره ۶۱ درصد کاهش داشته است و این کاهش نیز با توجه به عدم فوریت این درمان و قابلیت عقب انداختن و یا صرف نظر کردن از آن با سایر رفتار بیمه شدگان منطبق است. این کاهش در موارد مربوط به عینک طبی و لنز نیز حدود ۵۷ درصد بوده است.

دفعات استفاده از مزایا

گرچه تعداد زیان دیدگان در سه ماهه اول سال ۱۳۹۹ نسبت به مدت مشابه در سال قبل حدود ۴۷ درصد کاهش داشته است، اما این کاهش در دفعات استفاده هر زیان دیده از آن خدمت تغییر محسوسی نداشته است. برای نمونه هر زیان دیده در سه ماهه اول سال ۱۳۹۸، حدود ۲/۶ بار از خدمات ویزیت-دارو استفاده کرده و این مقدار در سه ماهه اول سال ۱۳۹۹ به ۲/۵ بار تغییر کرده است. در استفاده از سایر مزایا نیز دفعات استفاده هر زیان دیده از آن خدمت تغییر قابل ملاحظه‌ای نداشته است.

عدم کاهش دفعات استفاده از هر خدمت، در کنار کاهش ۴۷ درصدی، جمع استفاده از خدمات

تعداد موارد استفاده از خدمات در این دوره تغییر چندانی نکرده است. در سه ماهه اول ۱۳۹۸ سهم این خدمات از کل تعداد خدمات ۵/۶ درصد و در سه ماهه اول ۱۳۹۹ (همه‌گیری کرونا) ۵/۶ درصد بوده است.

تنها خدمتی که در این دوره افزایش نشان می‌دهد، استفاده از خدمات پاراکلینیکی ۴ (خدمات آزمایشگاهی) به مقدار ۴ درصد است. (از ۲۹/۴ درصد در ۱۳۹۸ به ۱۶/۶ درصد در ۱۳۹۹)

این افزایش با توجه به کاهش قابل توجه استفاده از خدمات ویزیت- دارو که نوعاً باید مقدمه مراجعه به آزمایشگاه باشد، بیشتر نشانگر افزایش نگرانی بیمه شدگان و انجام چکاپ از نظر بیماری‌های ویروسی و کوید ۱۹ است.

بدیهی است که در این مورد نیز بررسی دقیق تر انواع تست های انجام شده در آزمایشگاه پاسخ روشن تری به دست خواهد داد.

هزینه خدمات

بررسی معدل هزینه خسارت مزایای مختلف بیمه‌نامه در دو دوره مورد بررسی بجز افزایش توری بعضی از خدمات، تفاوت قابل ملاحظه‌ای را بیان نمی‌کند و کاهش یاد شده عیناً در مبالغ خسارت نیز، منعکس شده است.

نتیجه گیری

نتایج بدست آمده از این مطالعه محدود و ابتدائی را میتوان در سرفصل های زیر مورد بررسی قرار داد.

۱- تغییر در الگوی رفتاری بیمه شدگان

علت اصلی کاهش ۴۷ درصدی استفاده از خدمات بیمه مکمل درمان تغییر الگوی استفاده از این مزایا در بیمه شدگان است. این تغییر عموماً با پیروی از اصول فاصله گذاری اجتماعی، برحذر بودن از مراکز پرجمعیت و پر خطر، به تعویق انداختن یا تغییر روش درمان و در کل هراس از امکان ابتلاء به این بیماری به ویژه در محیط های درمانی نمایان شده است.

۲- محدودیت در مراکز درمانی

همه گیری کوید ۱۹ موجب محدود شدن برخی از خدمات مراکز درمانی از جمله بستری و جراحی در موارد الکتیو (غیر اورژانس، انتخایی، اختیاری) شده است. این محدودیت زیان قابل توجهی را برای بیمارستان‌های خصوصی به همراه داشته و حتی موجب بیکاری بخشی از کادر پرستاری و درمانی در این بخش شده است.

البته محدودیت ذکر شده با توجه به سهم این نوع مراجعات در کل تعداد استفاده کنندگان از مزایای متفاوت بیمه نامه نقش تعیین کننده ای

گرچه تعداد زیان دیدگان در سه ماهه اول سال ۱۳۹۹ نسبت به مدت مشابه در سال قبل حدود ۴۷ درصد کاهش داشته است، اما این کاهش در دفعات استفاده هر زیان دیده از آن خدمت تغییر محسوسی نداشته است.

را نشان میدهد که کسانی از این خدمات استفاده کرده اند که واقعاً به آن نیاز داشتند و نمی‌توانستند از آن چشم پوشی نمایند.

جایگاه سهم مزایای بیمه‌نامه در

تعداد استفاده از آن

از سهم خدمات پاراکلینیکی ۱، ۲، ۳ و ویزیت و دارو در سه ماهه اول ۱۳۹۹ به ترتیب ۱، ۲، ۶، ۱۰، درصد نسبت به سال ۱۳۹۸ کاسته شده است و سهم بستری (اصلی و عمومی) نیز از کل

در کاهش کل استفاده کنندگان از مزایای بیمه نامه نداشته است.

۳- کاهش یا واقعی شدن تقاضا

بدیهی است که کاهش یاد شده سوالات بسیاری را در رابطه با تقاضای واقعی به خدمات و مصرف مطرح می سازد.

آیا میزان مصرف خدمات در دوره کرونا مساوی و یا نزدیک به تقاضا و نیاز واقعی بیمه شدگان است؟

چه میزان از نیاز واقعی به دلیل هراس از کوید ۱۹ پاسخ داده شده و یا تأمین آن به تأخیر افتاده است؟

اگر تأمین آن با تأخیر و بعد از سپری شدن همه گیری رخ خواهد داد صنعت بیمه با چه رویدادی مواجه است؟

آیا کاهش ۴۸ درصدی موارد بستری در بیمارستان (در این مطالعه خاص شامل دو هزار نفر خواهد شد) به معنی آن است که این تعداد نیاز واقعی به جراحی و بستری نداشته و توانسته‌اند درمان‌های طبی-داروئی در منزل را جایگزین بستری و جراحی نمایند؟

همه گیری کوید ۱۹ فرصت بسیار مناسبی برای آمارگیران و تحلیلگران صنعت بیمه است تا با بررسی دقیق تر از نمونه های بزرگتر و فراگیرتر تقاضای کاذب را از تقاضای واقعی و همچنین تقاضای به تعویق افتاده را از تقاضای فوری تشخیص داده و تحلیل نمایند. این فرصت همچنین برای بررسی درمان های جایگزین طبی، داروئی در منزل، بجای بستری در بیمارستان و همچنین اجتناب از خدمات گران قیمت اسکن و ام-آر-آی نیز مفید می باشد.

آیا کاهش قابل توجه استفاده از مزایای بیمه نامه به معنی کاهش سطح سلامت بیمه شدگان و محروم شدن اجباری آنها از این خدمات است و یا کرونا نیازهای کاذب و مازاد را حذف و کنترل کرده است؟

اگر پاسخ به این قبیل سوالات به ویژه در خدمات پاراکلینیکی و ویزیت و دارو و آزمایش جایی میان بله و خیر باشد، روشن است که بخش قابل توجهی از هزینه بیمه گر (خسارت)، بیمه گذار (حق بیمه)، درمان (هزینه مراکز درمانی و تشخیصی)، با رفتارهای غلط بیمه شدگان و یا تجویزهای غیر لازم پزشکان به هدر می رود.

این رفتار با تقلب (به معنی سندسازی و یا استفاده غیر بیمه شده از مزایا) متفاوت بوده و بیشتر زیان ناشی از یک الگو و فرهنگ غلط در استفاده از مزایای بیمه نامه هم در میان بیمه شدگان و هم تجویز کنندگان (پزشکان و ...) است که یکدیگر را تقویت و در نهایت تنها موجب سوخت سرمایه‌های

ملی می شوند.

ضرب خسارت و حق بیمه

شکی نیست که کاهش استفاده از مزایای بیمه درمان تکمیلی منجر به کاهش ضرب خسارت بیمه گر شده است. هرچه این الگوی رفتاری در هراس از ابتلا به کرونا پایدارتر باشد، کاهش ضرب خسارت نیز ادامه خواهد یافت و شواهد نیز نشان میدهد که این شرایط حداقل تا زمستان سال جاری اگر بدتر نشود ثابت خواهد ماند.

سهم بیمه درمان در پرتفوی صنعت بیمه حدود ۲۳ درصد است و این رشته در سالهای گذشته برای کل صنعت اکثراً زیان ده بوده است. سود حاصل از کاهش خسارت ناشی از همه گیری کرونا را باید در مقایسه با رکود اقتصادی حاصل از این بیماری و آثار مستقیم آن در کاهش سایر درآمدهای صنعت بیمه نیز مورد بررسی قرارداد تا تصویری کلان تر پیدا شود.

بیمه گران ضروری است تا نرخ دهی برای پوشش بیمه مکمل درمان را با مطالعه نزدیک تأثیرگذاری همه گیری کوید ۱۹ بر الگوی رفتاری بیمه شدگان در نحوه استفاده از مزایای گوناگون بیمه نامه دنبال نمایند.

از یکسو نه با نرخ های پائین، قمار سنگین تغییر این الگو را بازی کنند و نه با افزایش های مبتنی بر خسارت سال قبل حق بیمه های غیر واقعی را به

بیمه گران ضروری است تا نرخ دهی برای پوشش بیمه مکمل درمان را با مطالعه نزدیک تأثیرگذاری همه گیری کوید ۱۹ بر الگوی رفتاری بیمه شدگان در نحوه استفاده از مزایای گوناگون بیمه نامه دنبال نمایند.

بیمه گذار تحمیل نمایند.

دسترسی آسان و به روز به آمار و اطلاعات جامع وزارت بهداشت و همچنین زیر نظر داشتن تغییرات مربوط به این همه گیری (شیوع، تولید واکسن، ایمن سازی و ...) رمزگذار از این دوره است. در این راه نهادهای ناظر (بیمه مرکزی و تشکلهایی چون سندیکای بیمه گران) نقش مهمی ایفاء می نمایند.

(آمار ۱۳۹۹ با توجه به خسارات ثبت نشده این دوره می تواند ۲ تا ۳ درصد تغییر داشته باشد)



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۴، خرداد و تیر ماه ۹۹، جولای ۲۰۲۰

info@asmari-insurance.com

بیمه نامه شخص ثالث کاغذی دیگر چاپ نمی شود حذف فیزیکی بیمه نامه دروازه توسعه فروش الکترونیکی

بیمه مرکزی در ادامه اقدامات اصلاحی خود در فرایند خدمت رسانی به بیمه گزاران، حذف فیزیکی بیمه نامه های شخص ثالث را کلید زد.

حذف فیزیکی بیمه نامه شخص ثالث برای رفاه مردم

رئیس کل بیمه مرکزی نیز با تاکید بر این که زمینه صد درصدی برای حذف فیزیکی بیمه نامه های شخص ثالث در صنعت بیمه فراهم شده است، گفت: حرکت در بستر دیجیتال و حذف کاغذ از سیاست های اصلی نظام به شمار می رود که خوشبختانه صنعت بیمه با درک شرایط و تاکید بر اصل شفافیت به این عرصه ورود کرده است.

غلامرضا سلیمانی با بیان این نکته که پس از این، حضور بیمه گزاران در نمایندگی ها برای دریافت بیمه نامه های شخص ثالث هیچگونه الزامی ندارد، تصریح کرد: اعتبار بیمه نامه منوط به صدور کد یکتا از سوی شرکت های بیمه است که این کد ده رقمی در تمامی دستگاه های مرتبط نظیر پلیس راهنمایی و رانندگی قابل پیگیری و احراز است.

رئیس شورا عالی بیمه تصریح کرد: فروش الکترونیکی بیمه نامه های شخص ثالث از طریق درگاه های الکترونیکی نمایندگان شبکه فروش صورت می گیرد و به همین خاطر امیدواریم در آینده شبکه فروش صنعت بیمه و نمایندگی فروش توسعه بیشتری یابد.

رئیس کل بیمه مرکزی نگاه صنعت بیمه به مقولاتی نظیر بهداشت عمومی، ترافیک، آلودگی محیط زیست، شفافیت در عملکرد و نظایر آن را از دلایل حذف نسخه فیزیکی بیمه نامه های شخص ثالث دانست و گفت: با تسهیل در امر بیمه گری و صدور آسان بیمه نامه شخص ثالث فرصتی در اختیار نمایندگی های بیمه قرار می گیرد تا با تمرکز بر رشته هایی نظیر بیمه های مسئولیت و بیمه های زندگی، بازارهای بزرگتری را برای این صنعت فراهم آورند.

توجیه ذینفعان از حذف فیزیکی بیمه نامه مهم تر است

در همین زمینه مدیرعامل شرکت بیمه آسماری معتقد است حذف فیزیکی بیمه نامه شخص ثالث و

با ابلاغ بخشنامه بیمه مرکزی به شرکت های بیمه ای مبنی بر فراهم آوری شرایط لازم برای ارائه خدمات بیمه ای بدون نسخه فیزیکی، نهاد ناظر اعلام کرد که فراهم آوردن شرایط لازم برای حذف فیزیکی بیمه نامه های شخص ثالث ارتباطی با صدور برخط و الکترونیکی بیمه نامه ها ندارد و این برنامه هیچ گونه مشکلی را برای شبکه فروش به وجود نمی آورد.

همچنین تاکید شد که با دریافت شماره تلفن همراه از بیمه گزاران و ثبت آن در سیستم صدور، امکان هر گونه اطلاع رسانی پیامکی وجود دارد و شرکت های بیمه علاوه بر اطلاع رسانی الکترونیکی، در صورت درخواست بیمه گزاران موظفند نسخه چاپی بیمه نامه را نیز در اختیار آنان بگذارند.



فروش الکترونیکی بیمه نامه های شخص ثالث از طریق درگاه های الکترونیکی نمایندگان شبکه فروش صورت می گیرد و به همین خاطر امیدواریم در آینده شبکه فروش صنعت بیمه و نمایندگی فروش توسعه بیشتری یابد.



هر چه ما بتوانیم به سمت حذف کاغذ برویم، علاوه بر صرفه جویی، چنین خطراتی را هم کاهش خواهیم داد، اما به صورت طبیعی باید بسیاری از امور روزمره ما به سمت الکترونیکی شدن برود.

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری در پاسخ به این سوال که بیمه گران ما تا چه اندازه برای صدور الکترونیکی بیمه نامه شخص ثالث آمادگی دارند، گفت: این کار سختی نیست و ما در بیمه آسماری هم امکان صدور آنلاین را داریم، ولی باید توجه شود که تنها صدور بیمه نامه موضوعیت ندارد، بلکه برای صدور باید امکان اعتبارسنجی و سابقه گیری از مشتری هم وجود داشته باشد.

یزدان دوست با تاکید بر این که توجه کردن همه ذینفعان و بهره برداران از نسخه فیزیکی، سخت تر از راه اندازی سامانه های صدور بیمه نامه آنلاین است، ادامه داد: من معتقدم این روند کمی زمان بر است.

وی در پاسخ به دغدغه نمایندگان شرکت های بیمه مبنی بر حذف تدریجی آنها از چرخه فروش با توسعه فروش الکترونیکی نیز گفت: البته نمایندگان هم می توانند از بسته های فروش الکترونیکی بهره برداری کنند، اما طبیعی است که با توسعه تکنولوژی و کانال های نوین فروش و نیز استقبال بیمه گزاران از این روش ها، تغییراتی هم در نحوه فعالیت شبکه فروش رخ دهد.

در ادامه سایر بیمه نامه ها، بیش از این که به ایجاد زیرساخت در شرکت های بیمه نیاز داشته باشد، به هماهنگی میان سایر ارگان ها و سازمان های مرتبط با موضوع بیمه و بیمه نامه نیازمند است.

علیرضا یزدان دوست با مثبت ارزیابی کردن حرکت به سمت فعالیت های الکترونیکی به ویژه در حوزه صنعت بیمه، گفت: به نظر من باید بررسی شود که آیا همه خریداران بیمه نامه شخص ثالث به روش های اینترنتی خرید این بیمه نامه دسترسی دارند؟ آیا همه آنها می پذیرند که تعهدی یک ساله نزد شرکت بیمه گر را بدون داشتن یک رسید کاغذی ایجاد کنند و آیا حاضرند برای چنین تعهدی با حق بیمه نه چندان کم، تنها به یک شماره پیگیری به جای رسید معتبر مهر و امضادار اکتفا کنند؟

وی با اشاره به اینکه با وجود گستردگی خدمات بانکی غیرحضوری و اینترنتی، هنوز هم کسانی هستند که علاقه مندند امور بانکی خود را در شعبه و با دریافت رسیدهای کاغذی انجام دهند، ادامه داد: گرچه سخت ترین بخش حذف بیمه نامه های کاغذی در بخش بیمه نامه شخص ثالث بود، اما این سوال هنوز پاسخ داده نشده که آیا پلیس یا مراجع قضایی به عنوان یکی از طرفین استفاده کننده از بیمه نامه شخص ثالث با حذف نسخه فیزیکی آن کنار آمده اند یا خیر؟

یزدان دوست با تاکید بر این که برای حذف فیزیکی بیمه نامه ها ابتدا باید امکان سنجی دقیقی صورت بگیرد، گفت: به عنوان مثال حذف فیزیکی بیمه نامه باربری کار ساده ای است، اما آیا بانک صادر کننده ضمانتنامه و اعتبار اسنادی، حاضر است بدون دریافت سند فیزیکی بیمه نامه، امور مرتبط با این حوزه را انجام دهد؟

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری با بیان این که این سوالات در مورد بیمه نامه های آتش سوزی، بدنه اتومبیل، مرهوناتی، اعتبار و هم می تواند مطرح شود، اظهار کرد: باید بپذیریم که بیمه نامه گرچه یک تعهد میان بیمه گر و بیمه گزار است، اما استفاده کنندگان از فیزیک بیمه نامه فقط بیمه گزاران نیستند، بلکه گاه چندین سازمان، نهاد و فرد دیگر نیز از آن به عنوان سند معتبر بهره می برند.

یزدان دوست ادامه داد: حذف فیزیکی بیمه نامه جدای از زیرساخت های عملیاتی و اجرایی، به کار فرهنگی هم نیاز دارد و مردم باید توجیه شوند که حتی اگر فیزیک بیمه نامه را نمی بینند، اما بیمه نامه آنها به حد کافی معتبر است و می توانند بیمه نامه را اعتبارسنجی کنند.

وی با تاکید بر این که صرفه جویی در مصرف کاغذ، تنها یکی از دلایل حذف بیمه نامه های کاغذی است، گفت: به هر حال کرونا به ما نشان داد که ویروس می تواند با کاغذ هم منتقل شود و بنابراین



حذف فیزیکی بیمه نامه جدای از زیرساخت های عملیاتی و اجرایی، به کار فرهنگی هم نیاز دارد و مردم باید توجیه شوند که حتی اگر فیزیک بیمه نامه را نمی بینند، اما بیمه نامه آنها به حد کافی معتبر است و می توانند بیمه نامه را اعتبارسنجی کنند.



مجمع بیمه آسماری برای هر سهم ۲۸ تومان سود شناسایی کرد

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت بیمه آسماری صبح روز سه شنبه ۳۱ تیر ماه با حضور بیش از ۹۱٫۷۳ درصد سهامداران برای سال مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۳۹۸ برگزار شد.

قرائت گزارش صورت‌های مالی شرکت پرداخته و تأکید کردند وضعیت مالی شرکت از تمام جنبه‌های بااهمیت، طبق استانداردهای حسابداری به نحو مطلوب ارزیابی می‌گردد.

بهنام ایثاری به نمایندگی از سهامداران شرکت بیمه آسماری نیز در این جلسه بابیان این‌که علیرغم همه مشکلات اقتصادی موجود در سال گذشته، مدیریت شرکت توانست به‌خوبی دارایی‌ها را اداره کرده و با انتخاب یک پرتفوی سالم، نسبت خسارت را به‌خوبی کنترل کند، اظهار کرد: تلاش‌های مجموعه مدیریتی شرکت در سال گذشته بسیار قابل تقدیر است و امیدواریم این روند همچنان ادامه پیدا کند. به گفته وی باوجود همه‌گیری کرونا در سال جاری، حق بیمه تولیدی بیمه آسماری به میزان قابل توجهی افزایش داده داشته و این نشان‌دهنده اهتمام همه عوامل اجرایی و مدیریتی شرکت برافزایش سهم بازار آن است.

در ادامه، پیشنهاد تقسیم سود ۷۰ میلیارد ریالی به شکل ۵۰ درصد سود نقدی و ۵۰ درصد مانده در حساب‌های شرکت برای تقویت مالی به رأی گذاشته شد و به تصویب رسید. بر این اساس به هر سهم بیمه آسماری ۱۴۰ ریال سود نقدی تعلق گرفت.

در این جلسه که با رعایت حداکثر پروتکل‌های بهداشتی و با حضور نماینده بیمه مرکزی، حسابرس، بازرس قانونی و سایر اعضای مجمع در هتل هما برگزار شد، گزارش هیئت‌مدیره درباره عملکرد سال ۹۸ شرکت قرائت شد.

در این گزارش به مواردی از جمله جایگاه مناسب شرکت بیمه آسماری در صنعت بیمه، مناطق آزاد و اذهان عموم مردم اشاره شد و تعیین سیاست‌های صحیح، اتخاذ تدابیر لازم و به‌هنگام، کیفیت مطلوب خدمات، تنوع محصولات و شبکه فروش حرفه‌ای به‌عنوان عوامل مؤثر بر موفقیت شرکت اشاره شد.

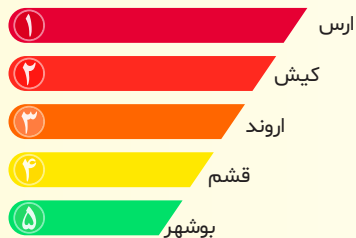
مدیرعامل شرکت نیز در این جلسه به تشریح اهم دستاوردهای بیمه آسماری در سال گذشته پرداخت و بابیان این‌که مدیریت آگاهانه برافزایش ترکیب پرتفوی بیمه‌ای شرکت از طریق حضور در بازارهای جدید از اقدامات کلیدی سال ۱۳۹۸ بوده است، افزود: گسترش شبکه فروش، مدیریت مؤثر وجوه نقد به‌منظور افزایش سپرده‌گذاری‌ها و پرداخت به موقع خسارت‌ها در کنار کاهش نسبت خسارت با انتخاب فنی ریسک‌ها شرایط مطلوبی برای شرکت رقم زده است.

در ادامه جلسه، بازرس قانونی و حسابرس به

رتبه بندی شعب بیمه آسماری

از تاریخ ۱۳۹۹ / ۱ / ۱ تا ۱۳۹۹ / ۴ / ۲۰

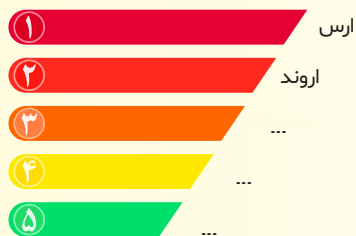
۵. براساس درصد افزایش تولید نسبت به سال قبل:



۱. براساس بیشترین میزان تولید:



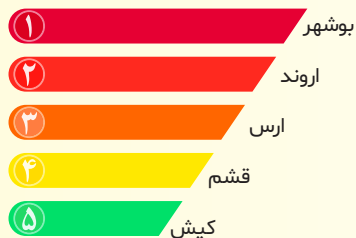
۶. براساس بیشترین تعداد جذب نماینده و توسعه شبکه فروش:



۲. براساس بیشترین درصد فروش مستقیم:



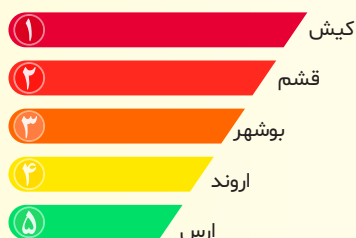
۷. براساس کمترین مانده بدهی معوق:



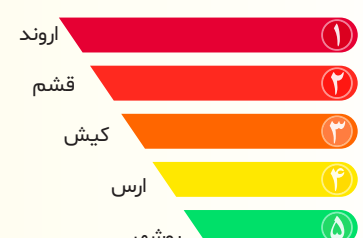
۳. براساس کمترین نسبت خسارت:



۸. براساس بیشترین درصد تمدید بیمه نامه های صادره:



۴. براساس درصد تحقق بودجه:



لیست شعب بیمه آسماری

نام شعبه	آدرس	تلفن	فکس
تهران	تهران، خیابان گاندی جنوبی، کوچه ۱۱، پلاک ۱۹	۰۲۱. ۴۳۴۱۷	۰۲۱.۸۶۰۸۸۴۱۰
کیش	کیش، خ سنایی، مجتمع بانکها، ساختمان امین بالای بانک گردشگری، طبقه اول، واحد ۲	۰۷۶۴.۴۴۲۱۴۹۱.۳	۰۷۶۴.۴۴۲۱۴۹۰
قشم	جزیره قشم، سایت نخل زرین، واحد ۳۴	۰۷۶۳. ۵۲۴۷۲۷۴	۰۷۶۳.۵۲۴۷۰۷۳
اروند	خرمشهر، کوی آریا، نبش خیابان هرمز، پلاک ۳۳	۰۶۱.۵۳۵۳۳۵۹۱	۰۶۱.۵۳۵۳۳۵۹۲
بوشهر	بوشهر، بلوار طالقانی، بین سه راهی گمرک و چهارراه شیلات، ساختمان ناصر، طبقه ۲ واحد ۳	۰۷۷.۳۳۳۲۳۹۶۸	۰۷۷.۳۳۳۳۷۶۱۳
ارس	جلفا، میدان عاشورا، خ شمس تبریزی روبروی اداره پست	۰۴۱.۴۲۰۲۶۱۱۰	---

