



ویژه نامه سالروز تاسیس بیمه آسماری

پیام مدیرعامل بیمه آسماری به مناسبت
هفتمین سالگرد تاسیس شرکت

تولدت مبارک!

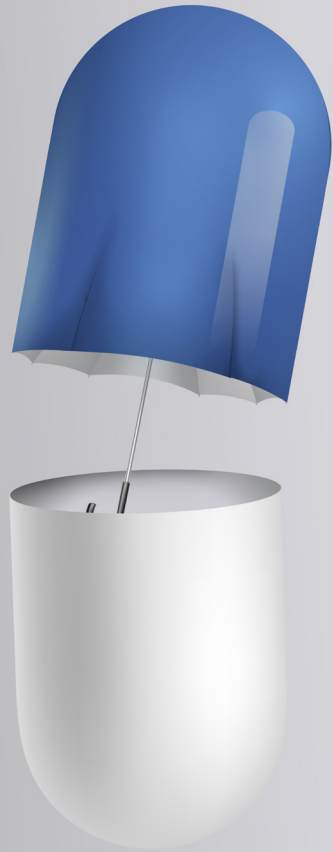
امروز همه «بیمه آسماری» را می شناسند

زندگی زیباتر با بیمه آسماری

با شنیدن یک «نه»، مشتری را رها نمی‌کنم

باید برندمان را تبلیغ کنیم

آرامش بر قله آسماری



بیمه آسماری
انتخاب اول
بیمه های درمان

بیمه آسماری
Asmari Insurance 

تلفن: ۴۳۴۱۷
asmari_ins
www.asmari-insurance.com

بیمه آسماری

Asmari Insurance



بولتن ویژه خانواده بیمه آسماری (نمایندگان)
شماره ۱۱ | بهمن ۹۸ | February 2020

تیم اجرایی:

- مدیر مسئول: علیرضا یزدان دوست
- ناشر: روابط عمومی
- سردبیر: راضیه تاجیک
- مدیر هنری: مجید خاقانی
- صفحه آرایی و گرافیک: عرفان گنج خانلو
- ویراستار: سها بحرپیما

ارتباط با ما:

- نشانی: تهران - خیابان گاندی - خیابان یازدهم - پلاک ۱۹
- تلفن: ۴۳۴۱۷
- صندوق پستی: ۱۵۱۷۷۵۶۶۱

■ @asmari-ins

- از کلیه همکاران عزیز دعوت می شود تا با پیوستن به
- کانال بیمه آسماری از آخرین اخبار آگاهی یابند.

فهرست

- ۱ تولدت مبارک
- ۲ پیام تبریک رئیس هیأت مدیره بیمه آسماری
- ۳ پیام تبریک مدیرعامل بیمه آسماری
- ۴ پیام تبریک مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش
- ۵ میزگردی به مناسبت سالگرد تاسیس بیمه آسماری
- ۹ بهمن آسماری
- ۱۰ بیمه آسماری، کوچک اما بزرگ
- ۱۱ استراتژی های پیشرفت
- ۱۲ آرامش بر قله آسماری
- ۱۳ پرواز آسماری به اوج
- ۱۴ دامنه فعالیت را توسعه دهیم
- ۱۵ زندگی زیباتر با بیمه آسماری
- ۱۶ پیش به سوی رشد
- ۱۷ امروز همه «بیمه آسماری» را می شناسند.
- ۱۸ با توکل به خدا و صبر، پیشرفت کردم.
- ۱۹ با شنیدن یک «نه»، مشتری را رها نمی کنم.
- ۲۰ باید برندمان را تبلیغ کنیم.
- ۲۱ مشتری از بیمه آسماری راضی است.
- ۲۲ آسماری، جوان و پاسخگو
- ۲۳ نگاهی به فعالیت های تازه بیمه آسماری در فضای مجازی

۱۱۱۶

تولدت مبارک!

سخن سردبیر

در جامعه، با تکیه بر تجربه مدیران بالادستی و پیش از همه این‌ها با توکل بر خدای متعال، راه را بر خود هموار کرده و به سلامت مسیر خود را پیمایند.

برنامه‌ریزی‌های دقیق و استراتژی مدون حکایت از این دارد که در میان‌مدت، بیمه آسماری می‌تواند به سرعت دامنه نفوذ خود در بازار را گسترش داده و طرحی نو در صنعت بیمه دراندازد. ورود بیمه آسماری به هشتمین سال زندگی، نویددهنده روزهای خوش و زیباتری است. روزهایی که همه و همه، از بیمه‌گزاران خرد و کلان گرفته تا پرسنل خدمت و زحمتکش شرکت در صف و ستاد، نمایندگان و کارگزاران در آن سهیم خواهند بود.

مخاطبان، میوه‌هایش را یکی پس از دیگری می‌چینند.

بیمه آسماری برای صدها نفر شغل ایجاد کرده، بخشی از بازار بیمه در مناطق آزاد را رونق بخشیده و آرامش را برای هزاران بیمه‌گزار به ارمغان آورده است.

ایده‌های نو، طرح‌های تازه و دستاوردهای جدید این شرکت زبازد بیمه‌گران و بیمه‌گزاران است و همه این‌ها مدیون فکر، خلاقیت و حذف بوروکراسی‌های معمول سازمانی است.

بیمه آسماری نه تنها سازمانی جوان است بلکه کارکنان آن هم جوانانی خوش‌فکر و مسلح به دانش روز هستند که توانسته‌اند با عبور از سدهای سنتی موجود

هفت سال از آغاز یک همراهی پر فراز و نشیب گذشت. روزی که شرکت بیمه آسماری تاسیس می‌شد؛ موسسان آن قصد داشتند باری از دوش جامعه و صنعت بیمه بردارند و اکنون به آن هدف رسیده‌اند.

گرچه نمی‌توان گفت بیمه آسماری به غایت مطلوب خود رسیده است؛ اما نگاهی به روند حرکت آن طی هفت سال گذشته نشان می‌دهد که همواره با سرعت، دقت و کیفیت به پیش حرکت کرده است.

بیمه آسماری که هفت سال پیش یک نهال نازک‌اندام بود؛ اکنون به یک درخت تنومند جوان تبدیل شده که نه تنها در مقابل طوفان‌ها سر خم نکرده است بلکه هر روز شاخ و برگ تازه‌ای داده و مشتریان و

پیام تبریک رئیس هیأت مدیره بیمه آسماری

همکاران عزیز بیمه آسماری

حضور بیمه آسماری در عرضه بیمه درمان خانواده در سرزمین اصلی، مورد استقبال هم وطنان عزیزمان قرار گرفته است و روند رو به رشد تقاضا برای این تامین حیاتی، تعهد و مسئولیت ما را در استفاده بهینه از فناوری پیشرفته و مهم تر از آن اعمال مدیریت خوب و دلسوزانه دو چندان ساخته است.

آنچه امروز نام بیمه آسماری را متعارف با اطمینان و آرامش می سازد تصادفی نبوده و در تحقق چنین توفیقی، هر یک از شما عزیزان خانواده بزرگ آسماری سهمی به غایت بی بدیل داشته اید.

بهزاد ایثاری
بهمن ماه هزار سیصد و نود و هشت

هفت سال پیش در چنین ایامی با همت و هم فکری جمعی از پیشکسوتان صنعت بیمه، هسته اولیه بیمه آسماری به این امید گذاشته شد که از این طریق بتوانیم دانش، تجربه و تخصص حاصل از سال ها فعالیت در عرصه داخلی و بین المللی را در جهت کاهش سوخت ملی و التیام معضلات و مشکلات جامعه ایران عزیز به کار گیریم. امروز بدون تردید بیمه آسماری با در اختیار داشتن سرمایه های گران قدر، دانش فنی و بهره مندی از نیروی انسانی کارآمد و مجرب توانسته است قابلیت های خود را در ایجاد آرامش و اطمینان از طریق عرضه انواع پوشش های بیمه مورد نیاز جامعه افزایش داده و پشتوانه قابل اعتماد و ماندگاری برای مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گردد.



پیام مدیرعامل بیمه آسماری به مناسبت هفتمین سالگرد تاسیس شرکت

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری به مناسبت فرا رسیدن هفتمین سالگرد تاسیس شرکت، پیامی خطاب به همکاران صادر کرد. متن پیام علیرضا یزدان دوست به شرح زیر است:

همکاران گرامی! هفت سال به سرعت چشم بر هم زدن از زمان تاسیس شرکت بیمه آسماری گذشت. آن شرکت تازه متولد شده اکنون با وجود سن کم، به سرعت و به خوبی جایگاه خود را در صنعت بیمه کشور پیدا کرده است.

شاید کمتر کسی آن روزها تصور می کرد که با وجود رقبای قدر و توانمند قدیمی، «آسماری» بتواند با این کیفیت و سرعت پیشرفت کند. ولی اکنون بیمه آسماری به یک برند شناخته شده از جهت اخلاقی و حرفه ای در بازار تبدیل شده و تمام دغدغه ذهنی خود را حول محور حفظ کرامت و منافع تمام ذی نفعان خود معطوف نموده است.

اهدافی که موسسان، سهام داران و اعضای هیات مدیره شرکت برای آن ترسیم کرده اند؛ همواره مد نظر همه اداره کنندگان شرکت بوده و علاوه بر حفظ توانمندی های موجود، تقویت آن ها و کسب توانایی های بیشتر در ابعاد مختلف، همیشه به عنوان یک دستورالعمل در شرکت پیاده سازی شده است.

شرکت بیمه آسماری در ادامه تلاش های همیشگی خود، افزایش ضریب نفوذ بیمه در جامعه از یک سو و ارتقای سطح کیفی خدمات قابل ارائه را از سوی دیگر هدف گذاری کرده و در این راه از همه ابزارهای ممکن و روزآمد استفاده خواهد کرد.

یقیناً آنچه ذکر شد ماحصل تلاش های بی وقفه شما عزیزان بوده است و امیدوارم با کوشش همه شما همکاران گرامی، شرکت بیمه آسماری با سرعت، دقت و کیفیت هرچه بیشتر راه صحیح خود را ادامه داده و در مدت زمانی کوتاه، ستاره آن در آسمان صنعت بیمه کشور بیش از پیش بدرخشد.



پیام تبریک مدیرعامل محترم سازمان منطقه آزاد کیش به مناسبت هفتمین سالگرد تاسیس بیمه آسماری

کردن امکان دسترسی به بزرگ ترین بازارهای جهانی بیمه، توانسته در جهت حفظ و حراست از سرمایه های کشور در مناطق آزاد، خدمات ارزنده ای ارائه کرده و رونق فعالیت های اقتصادی این مناطق را تسهیل نماید که این مهم جای سپاس و قدردانی دارد.

فرصت را مغتنم شمرده و هفتمین سالروز تاسیس بیمه آسماری در جزیره کیش را به جنابعالی و تمامی کارکنان خدمت این شرکت بیمه ای و استفاده کنندگان از خدمات ارزشمند این شرکت تبریک گفته و از خداوند منان برای تمامی خدمت گزاران این مجموعه پویا و فعال، بهروزی و سلامت خواستارم.

در مناطق آزاد کشور که با هدف رونق فعالیت های تجاری و اقتصادی، افزایش صادرات و جذب سرمایه گذاری های کلان داخلی و خارجی ایجاد شده اند؛ ارائه خدمات مناسب و پوشش های بیمه ای مختلف برای ترغیب تجار، بازرگانان و سرمایه گذاران و افزایش ضریب اطمینان سرمایه گذاری ها در این مناطق ضروری است.

شرکت بیمه آسماری که به مدد بهره مندی از تجارب ارزشمند، مدیریت کارآمد و کارشناسان متبحر صنعت بیمه، در منطقه آزاد کیش تاسیس شده و فعالیت می کند؛ با تقویت همکاری با شرکت های بیمه منطقه ای و بین المللی و فراهم

رئیس هیات مدیره و مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش فرا رسیدن هفتمین سالگرد تاسیس شرکت بیمه آسماری را تبریک گفت.

متن پیام دکتر غلامحسین مظفری خطاب به علیرضا یزدان دوست مدیرعامل بیمه آسماری به این شرح است:

صنعت بیمه یکی از بخش های موثر و پیشرو در اقتصاد و بازار سرمایه است و در تسهیل و رونق فعالیت های اقتصادی در جامعه نقش اساسی دارد. بی تردید در فضای گسترده مبادلات تجاری و فعالیت های متنوع بازرگانی، بیمه از ملزومات اقتصاد مدرن است و هرگونه فعالیت اقتصادی بدون پشتوانه بیمه ای، ناموفق خواهد بود.



میزگردی به مناسبت سالگرد تاسیس بیمه آسماری

این اهداف محقق شده است. البته در هر زمانی، هر عملکردی می تواند بهتر هم بشود. با این حال عملکرد شرکت تا امروز قابل قبول بوده و همه در جهت اهداف هیات موسس، سهامداران و هیات مدیره حرکت کرده اند.

فروز انفر: من به عنوان کسی که از اولین روز تاسیس شرکت بیمه آسماری در آن حضور داشته ام، معتقدم عملکرد شرکت طی هفت سال گذشته مثبت بوده است. البته در سال های اول که شرکت شناخته شده نبود؛ کار کردن سخت بود، ولی خیلی زودتر از چیزی که پیش بینی می کردیم کار رونق گرفت و شرکت شناخته شد. این نیز نتیجه زحمت همه کسانی است که با بیمه آسماری کار کرده اند و می کنند.

رشد پرتفوی سالانه، کنترل ضریب خسارت، میزان سوددهی و توسعه شبکه فروش شرکت مطلوب است و البته با برنامه هایی که برای توسعه شرکت داریم؛ انتظار وضعیتی درخشان تر را خواهیم داشت. علی رغم وضعیت اقتصادی کنونی کشور، خوشبختانه به طور کلی عملکرد شرکت بیمه آسماری مثبت بوده و توانسته بازارهای بکر و بالقوه را به بازارهای بالفعل تبدیل نماید.

نیز از مسئولیت های اجتماعی که برای خودشان قائل بودند، نشأت می گرفت. به عنوان مثال سودآوری و ارتقای نام شرکت حتماً از اهداف تاسیس آن است. اما مهم تر از آن، توجه به احیای بخش های فراموش شده و پتانسیل های مختلف بازار بیمه کشور بوده است. عملکرد هفت ساله شرکت نشان می دهد که رشد خوب و همه جانبه در پرتفو و شبکه فروش آن رخ داده است.

یکی از اهداف دیگر این بود که به افزایش ضریب نفوذ بیمه در کشور کمک شود. همچنین «کارآفرینی» یکی دیگر از اهداف موسسان بوده و اکنون تا حد قابل توجهی محقق شده است.

از دیگر اهداف موسسان شرکت می توان به این موضوع اشاره نمود که بیمه آسماری بتواند تجربه مناسبی از خدمات بیمه ای به مخاطبان ارائه دهد. محوریت فعالیت مدیران در شرکت بیمه آسماری نیز همین مسئله است. در این زمینه تلاش شده تا هم به سهام داران خدمات مناسبی عرضه شود و هم بیمه گزاران و بیمه شدگان از خدمات شرکت رضایت نسبی داشته باشند.

من معتقدم امروز و در آغاز سال هشتم فعالیت شرکت، بخش عمده

در میزگردی به مناسبت سالگرد تاسیس شرکت مطرح شد؛

کار تیمی، خدمات متمایز و تکیه بر دانش، راز تعالی بیمه آسماری

هفت سالگی شرکت بیمه آسماری، بهانه ای شد تا در یک میزگرد به عملکرد شرکت در سال هایی که از عمرش گذشت و نیز آینده ای که برای آن متصور است؛ بپردازیم. در این نشست علیرضا یزدان دوست مدیرعامل، فرزاد فروزان فر معاون شعب و نمایندگان، حامد دهبید معاون مالی و اداری و محمد صالح ترکستانی معاون توسعه بازار و فروش حضور داشتند.

هفت سال از تاسیس شرکت بیمه آسماری می گذرد. به عنوان کسانی که اکنون سکان هدایت شرکت را بر عهده گرفته اید و از گذشته و حال سازمان خبر دارید؛ شرایط کنونی شرکت را چگونه می بینید؟

یزدان دوست: موسسان شرکت بیمه آسماری سال ها قبل به دنبال این بودند که با تشکیل یک شرکت بیمه، اهداف مشخصی را دنبال کنند. بخشی از این اهداف در ذهن سهام داران بود بخشی



می خواهند در حیطه فعالیت خود مبتکر باشند و این خلاقیت ها باعث شده کارها به سرعت انجام شود. یکی دیگر از مزیت های بیمه آسماری، ترکیب سهام داری آن است. خوشبختانه ترکیب سهام داری شرکت یک دست، همسو و هم صداست و هیات مدیره هم همراه و همگون است. در کنار جوانی مجموعه، حضور اساتید پرسابقه ای را شاهدیم که هر کدام نزدیک به نیم قرن تجربه دارند و شرایط مختلفی را در بازار بیمه کشور تجربه کرده اند.

تجربه گران بهای آن ها در حوزه فنی، توانسته است چراغ راه شرکت باشد. این موارد تنها بخشی از مزیت های رقابتی شرکت بیمه آسماری است.

فروزانفر: پرسنل بیمه آسماری در یک خصوصیت مشترک اند و آن هم دلسوزی است.

همه آن ها با هم در ارتباطند تا مشکل شرکت یا بیمه گزار حل گردد. ساعت کاری نمی شناسند و بدون مکان و زمان، پیگیر کارها هستند. میزان بوروکراسی اداری در بیمه آسماری حداقل بوده و کارها سریع پیش می رود که این خود مزیت بسیار مطلوبی است. به علاوه بیمه آسماری در معاملات خود وارد رقابت های غیرحرفه ای نمی شود. نمایندگان ما همواره با بیمه گزار صداقت دارند و از زمان فروش بیمه نامه به فکر خسارت بیمه گزارند.

دهبید: من می خواهم موضوع را از لحاظ مالی بررسی کنم. شرکت ما در مناطق آزاد ثبت شده و معافیت از مالیات بر ارزش افزوده دارد. در واقع هنگام رقابت با شرکت های سرزمین اصلی، پایین بودن نرخ به دلیل نپرداختن مالیات، مزیت رقابتی ماست. البته این را هم باید گفت که چنین مزیتی تنها در برخی رشته ها جریان دارد؛ چون شرکت ها عموماً نرخ فنی را رعایت نمی کنند.

که از آن درآمد، چقدر سود کسب کنید موضوع مهم تری است. به عبارت دیگر می توان گفت که سلامت پرتفو امری بسیار حیاتی است.

پرتفوی شرکت بیمه آسماری خوشبختانه علاوه بر رشد، سلامت هم داشته و این ارزشمند است. ما موفق شده ایم رشته هایی را که در عرف صنعت بیمه زیان ده شناخته می شوند؛ سودده کنیم. این کار با مدیریت ریسک قبل از صدور و حین اجرای قرارداد ممکن شده و مدیون تلاش همکاران است. به نظر من این یکی از بزرگ ترین اقداماتی بوده که شرکت بیمه آسماری انجام داده است.

امروز اگر من به عنوان مشتری به شما به عنوان نماینده بیمه آسماری مراجعه کنم و بخواهم مزایای این شرکت را برایم تشریح کنید، به چه مواردی اشاره می کنید؟

یزدان دوست: یکی از اصلی ترین مزیت های رقابتی بیمه آسماری، نیروی جوان آن است. این نیروی جوان نه تنها باعث شده فکر و ایده های خلاقانه در شرکت ایجاد شود، بلکه فضای شرکت را نیز به فضایی یادگیرنده تبدیل کرده است. از طرف دیگر همه کارکنان

دهبید: بیمه آسماری در مقطع زمانی مناسبی تصمیم گرفت که منابع انسانی خود را به سمت مهارت و تخصص هدایت کند. از یک سو با استخدام نیروهای جدید که مهارت و تخصص لازم را دارند؛ در این مسیر گام برداشت و از سوی دیگر برای منابع انسانی موجود دوره های آموزشی و مهارت محور برگزار نمود. همچنین توانگری مالی شرکت نیز همواره در بالاترین میزان بوده است. توانگری مالی، توانایی ایفای تعهدات شرکت است و به ذی نفعان، بیمه گزاران، بیمه شدگان و سهام داران اطمینان می دهد که با یک شرکت معتبر و توانمند همکاری می کنند.

ترکستانی: گرچه بخشی از رشد پرتفوی شرکت ناشی از تورم استاندارد است اما اگر روند افزایش پرتفوی شرکت را با روند اقتصاد کشور و صنعت بیمه مقایسه کنید؛ تفاوت چشمگیری را می بینید. همکاران ما در ستاد، شعب، باجه ها و نمایندگی ها همواره با کوشش و زحمت فراوان شرکت را رشد می دهند.

حال باید این سوال را مطرح کنیم که ترکیب پرتفوی شرکت بیمه آسماری چگونه است. این مسئله که از یک شرکت، درآمد کسب کنید یک موضوع است؛ اما این



ترکستانی: اگر از چشم مشتری به شرکت نگاه کنیم؛ مزیت رقابتی اصلی بیمه آسماری خدمات متمایز آن است. ارائه برخی محصولات مانند درمان خانواده و ویژگی‌های منحصر به فرد آن‌ها در کنار شیوه خدمات پس از فروش و پرداخت خسارت شرکت، ما را از سایرین متمایز می‌کند. مزیت رقابتی دیگر شرکت ما، فاصله کوتاه بین ایده تا عمل است. فاصله زمانی پیشنهادی که وارد سیستم ما می‌شود تا تبدیل شدن آن به یک روال، محصول یا خدمت، بسیار کوتاه است و این قطعاً می‌تواند منبع ایجاد مزیت رقابتی پایدار باشد. باید توجه داشت که این‌ها مزایایی است که رقبا ما به راحتی نمی‌توانند آن‌ها را در اختیار داشته باشند.

هر کدام از شما حتماً اقداماتی برای بهبود وضعیت شرکت انجام داده‌اید. اگر ممکن است به چند مورد از این اقدامات اشاره کنید.

ترکستانی: ما فرآیندهایی را که قبلاً در سازمان وجود داشته است؛ مدون کرده و بهبود بخشیده ایم. چرا که این اقدام به افزایش فروش و توسعه بازار می‌انجامد. اقدام دیگر ما تلاش برای تمرکز بر ابزارهای دیجیتال مارکتینگ است. ما به دنبال این هستیم که مخاطب خود را مشخص کنیم و به مخاطب درست، پیام درست را به شکل درست و در زمان درست و با کمترین هزینه،

ارسال کنیم. بستر دیجیتال، یکی از بهترین ابزار برای این کار است. امروزه حوزه دیجیتال مارکتینگ بستر رایج ما برای ارتباط با بازار است. در همین راستا چند کمپین نیز طراحی و اجرا گردیده است. ما سعی می‌کنیم بر روی ایجاد برندآگاهی و پایش نظرات مردم درباره خودمان در بستر دیجیتال اقدام کنیم. در حوزه مدیریت ارتباط با مشتری نیز اقداماتی انجام شده که البته در مراحل اولیه قرار دارد.

حوزه دیگری که روی آن متمرکز شده ایم؛ موضوع تحقیق و توسعه است. صنعت بیمه ما به ظاهر خیلی جا افتاده است، ولی عملکرد آن در مقایسه با دنیا قابل توجه نیست. به اعتقاد من صنعت بیمه در کشورمان پتانسیل‌های فراوانی دارد و ما برای این که بدانیم مشتری چه می‌خواهد؛ به تحقیقات بازار احتیاج داریم. بخش تحقیق و توسعه شرکت در همین راستا تشکیل شده و هدف اصلی آن این است که بازارهای جدید را شناسایی و بر اساس آن‌ها محصولات جدیدی طراحی نماید. اقدام دیگر ما استفاده حداکثری از داده‌های موجود در سازمان است. به عنوان مثال استراتژی‌هایی که برای بیمه پدنه شعب طراحی می‌کنیم، کاملاً بر اساس داده‌ای

است که در شرکت و صنعت بیمه کشور تولید شده است.

دهبند: رعایت استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی (IFRS)، الزامات بیمه مرکزی برای شرکت‌های بیمه است. ما در این زمینه برنامه ریزی جدی داشتیم و طبقه بندی‌ها را بر اساس این استاندارد تغییر دادیم. صورت مالی نمونه سال ۹۷ نیز ایجاد شد و به طور کلی شفافیت صورت‌های مالی و کفایت ذخایر را با استانداردهای بین‌المللی مطابقت داده ایم.

حوزه بعدی اقدامات ما، جداسازی بیمه‌های زندگی از غیرزندگی است. امسال این تفکیک در سطح رشته انجام و گزارشاتی جداگانه برای ذی‌نفعان ارائه شد. همچنین بخش حسابداری مدیریت در قسمت مالی ایجاد شد تا گزارش‌هایی برای ذی‌نفعان ارسال شود و آن‌ها بتوانند از داده‌های گزارش‌ها استفاده کنند.

فروزانفر: ما در حوزه جذب نمایندگان پیشرفت مطلوبی داشته‌ایم. به طوری که ظرفیت جذب نمایندگان ما تقریباً تکمیل شده و در حال گزینش و پالایش نمایندگان موجود هستیم. همچنین تا چند سال پیش تعداد کمی کارگزار با ما همکاری می‌کردند اما اکنون بیش از ۳۰۰ کد کارگزاری تعریف کرده ایم که فعال هستند.

از سوی دیگر، آموزش را برای همه اعضای شبکه فروش شامل روسای شعب، پرسنل، نمایندگان و



آن‌ها از بسته‌های استاندارد بیمه‌ای تدوین شده رضایت ندارند. من امیدوارم حاصل همه آنچه گفته شد این باشد که ظرف ۳ سال آینده بیمه آسماری نه تنها حرف اول را در مناطق آزاد بزند (اگرچه در همه این سال‌ها جزو شرکت‌های برتر مناطق بوده است)، بلکه بیمه آسماری می‌تواند در این چشم‌انداز هم از حیث عملیات اجرایی، هم از نظر خوش‌نامی و هم از دیدگاه اقبال عمومی رتبه نخست را حتی در بین کل شرکتهای بیمه فعال داشته باشد.

دهید: من امیدوارم بیمه آسماری بتواند با طراحی فرآیندهای مشخص، خدماتش را در کوتاه‌ترین لحظه از زمان صدور بیمه‌نامه تا زمان پرداخت خسارت ارائه کند. استارت آپ‌ها در حال حاضر به سراغ نوآوری در خدمات مالی یا بیمه‌ای رفته‌اند. در حالی که این خدمات می‌توانند در کنار هم قرار بگیرند و بیمه آسماری می‌تواند این کار را انجام دهد.

ترکستانی: بیمه آسماری می‌تواند سازمانی باشد که همه‌ذی‌نفعان تجربه خوبی از آن داشته باشند. بیمه‌گزار، خسارت‌دیده، سهام‌دار و همکار باید از بودن با بیمه آسماری لذت ببرند و این هدفی است که ما برای آن برنامه ویژه‌ای طراحی کرده‌ایم.

فروزانفر: برنامه‌های توسعه محور با توجه به سلیقه و نیاز مشتریان در بیمه آسماری طراحی خواهد شد. همچنین ما باید شیوه‌مدیریت ریسک کنونی را تقویت کنیم. من با روند کنونی، آینده شرکت را روشن می‌بینم.

ریسک‌ها با دانش و بینش انتخاب شده‌اند. در حوزه‌های مختلف بیشترین تلاش شده که جریان نقدینگی وجود داشته باشد. حدود اختیارات شعب و نمایندگان افزایش یافته که این اقدام به رشد پرتفو منتج شده است. و در نهایت همه این اقدامات باعث شده کارکنان با روحیه همدلی، همه‌بخش‌ها را هم‌تراز به سمت جلو پیش ببرند.

با مسائلی که مطرح شد؛ شرایط شرکت مطلوب ارزیابی می‌شود، اما طبیعی است که شرکت قصد ندارد در نقطه کنونی باقی بماند. شما با روند کنونی، آینده شرکت را چطور می‌بینید؟

یزدان دوست: امیدوارم با یاری تیمی که اکنون شرکت را اداره می‌کنند؛ افزایش نرخ رشد در سال جاری ادامه یابد. بیمه آسماری یک بنگاه اقتصادی است و ما حاصل همه آنچه گفته و برنامه‌ریزی شده است؛ باید در سود و تراز مالی آن دیده شود.

یکی از آرزوهای من برای آینده شرکت این است که بتوانیم با نیازسنجی مشتریان به محصول برسیم. این معضلی است که خیلی از بیمه‌گزاران با آن مواجهند.

بازاریاب‌ها الزامی نموده‌ایم. و از ابتدای سال آینده به طور جدی بر روی این موضوع متمرکز می‌شویم تا شبکه فروش بیش از پیش تقویت گردد. ما معتقدیم شبکه فروش نباید فقط دنبال فروش باشد، بلکه باید به دنبال جذب پرتفوی سالم نیز باشد. شرکت بیمه آسماری طی یک سال اخیر ۱۱ باجه تاسیس کرده و در حال بررسی مناطق جدیدتری برای توسعه شبکه خدماتی خود است.

یزدان دوست: یکی از مهم‌ترین اقداماتی که در شرکت انجام شده، تقویت روحیه کار تیمی است. پیش از این نگاه‌های جزیره‌ای در شرکت حاکم بود. ولی اکنون کارگروه‌های مختلفی در سازمان تشکیل شده و جلسات مستمر معاونین و مدیران برگزار می‌شود.

من حس می‌کنم در بیمه آسماری همه به شکل یک تیم کار می‌کنند و حس کار تیمی به شدت تقویت شده است. اکنون سرعت عمل در شرکت بالا رفته است. به طوری که نظرات همه در یک جلسه اخذ و فرآیندها، عملیاتی می‌شود. این اتفاق توانسته روحیه همدلی را بین همکاران توسعه دهد و ما حاصل آن، رشد پرتفوی شرکت همراه با دقت نظر در انتخاب ریسک است. نسبت خسارت کنترل شده‌ی شرکت نشان می‌دهد که



«بهمن» برای خانواده آسماری ماهی خاطره انگیز است. اکنون هفت سال از تاسیس شرکت می گذرد و با همه فراز و نشیب ها، «آسماری» در جایگاه قابل قبولی قرار گرفته است. به بهانه سالگرد تاسیس، این شماره از بولتن شرکت در قالب ویژه نامه ای به بررسی عملکرد بیمه آسماری طی سال های گذشته و چشم انداز پیش روی آن پرداخته است. جمععی از مدیران ارشد، معاونان، روسای شعب و دست اندرکاران شرکت هم زمان با این رویداد، به چند سوال «خانواده آسماری» پاسخ داده اند. ما از آنها پرسیده ایم:

- ۱- عملکرد شرکت بیمه آسماری را طی سال های اخیر چگونه ارزیابی می کنید؟
- ۲- مزیت رقابتی شرکت بیمه آسماری در مقایسه با سایر شرکت های بیمه چیست؟
- ۳- چه آینده ای برای شرکت بیمه آسماری متصورید؟
- ۴- در حوزه کاری خود، چه اقدامی برای بهبود عملکرد شرکت انجام داده اید و چه پیشنهادی برای این منظور دارید؟
- ۵- یک خاطره خوب از دوره همکاری با شرکت مطرح کنید. و اکنون پاسخ های آن ها را بخوانید:



بیمه آسماری، کوچک اما بزرگ

راضیه تاجیک
سرپرست روابط عمومی

زمان، زمان ورود به دوره بلوغ است. بیمه آسماری اکنون در حال توسعه روز افزون قابلیت های خود است و با استفاده حداکثری از پتانسیل های موجود، قصد دارد چشم انداز بلند مدت خود را در دوره کوتاهی محقق کند. مهم ترین مزیت های رقابتی بیمه آسماری را می توان کوشش مضاعف کارکنان، خدمت بی منت و تلاش در جهت ارتقاء شرایط موجود دانست.

با این وصف، من روزهای بسیار روشنی را برای بیمه آسماری پیش بینی می کنم و امیدوارم خدای متعال همواره و بیس از پیش یار و یاور همه گردانندگان این شرکت به ظاهر کوچک، اما در باطن بزرگ باشد.

بر انجام امور درون سازمانی، جنبه های ارتباطی برون سازمانی را نیز به فراخور توانایی خود تقویت کند.

توسعه ارتباطات با رسانه ها، انتشار بولتن شرکت، تولید و انتشار اخبار بر روی سایت شرکت، حضور در تبلیغات محیطی و استفاده از فضای مجازی برای معرفی محصولات و خدمات بیمه آسماری، تنها بخشی از این اقدامات است. بیمه آسماری با تکیه بر دانش و توان جوانان خود، هر روز پیشرفت داشته و آمار و ارقام موجود، گواه این مدعاست.

از این ها گذشته، برنند بیمه آسماری در میان عموم مخاطبانش نفوذ کرده و اکنون کمتر کسی است که این نام پر آوازه را نشنیده باشد.

هفت سالگی را می توان دروازه ورود به دوره نوجوانی دانست. اما حقیقتاً برای بیمه آسماری این

سال هاست که من افتخار همراهی با شرکت بیمه آسماری را دارم.

دوران جوانی خود را در این شرکت جوان گذرانده ام و تجربه ها آموخته ام. بیمه آسماری نه تنها یک شرکت بازرگانی و یک پنگاه اقتصادی است؛ بلکه حقیقتاً یک دانشگاه است. هر روز فعالیت در آن آموزنده بوده و همکاری کردن با طیف وسیعی از فرهیختگان و صاحب نظران غنیمت است.

طبیعی است که بیمه آسماری هم مانند هر سازمان زنده و پویای دیگری با پستی و بلندی های متعددی مواجه شده و خواهد شد. مهم آن است که این کشتی از تلاطم های پی در پی دریای طوفانی اقتصاد و صنعت بیمه، با حداقل خسارت و حداکثر منافع عبور نماید.

روابط عمومی شرکت بیمه آسماری طی سال ها فعالیت خود تلاش کرده است تا علاوه



استراتژی‌های پیشرفت

سینا مهرپژوه
مدیر بیمه‌های مسئولیت و مهندسی

واحدهای شاغل، ایجاد مدیریت ریسک برای آنالیز و تحلیل ریسک‌های ارائه شده به شرکت، تلاش برای فروش محصولات در بازارهای خرد به منظور ایجاد وفاداری و ماندگاری مشتریان و همچنین تلاش برای تبیین و تهیه محصولات جدید بیمه‌ای متناسب با نیاز مشتریان را به منظور افزایش ضریب نفوذ بیمه، به عنوان اصول راهبردی در نظر گرفته ایم تا از این طریق به پیشرفت شرکت کمک کنیم. حضور در جمع همکاران بیمه آسماری در محیطی گرم و سرشار از انرژی جوانی، یقیناً یکی از بهترین خاطرات دوران کاری بنده تا به امروز است. اما در این میان همراهی با جناب آقای کریمی در سفر به جزیره زیبای قشم، سرشار از درس‌ها و تجربیات اخلاقی و کاری بسیار ارزنده بود. همچنین همکاری با جناب آقای یزدان دوست به عنوان مدیرعاملی جوان و پر تحرک برای بنده بسیار حایز اهمیت و باعث کسب تجربه‌ای نوین بوده است. و در پایان همکاری با جناب آقای فتحی در سنوات گذشته و نیز کمک‌های آقای اسکندری که با پذیرش و اعتماد به بنده، موجبات خودباوری و ارتقای فضایل انسانی و شغلی بنده را فراهم کردند؛ برایم قابل تقدیر است.

در عرصه بیمه‌های زندگی در کنار بیمه آسماری، وجود هیات مدیره و مدیرعامل کاملاً بیمه‌ای، وجود تیم مدیریتی جوان با دانش روز و قابلیت مطالعه و تطبیق شرایط بازار و نیاز مشتریان با محصولات شرکت و نیز استفاده از استراتژی تنوع که تمام تلاش واحدهای شرکت را بر ارائه محصولات متنوع متمرکز کرده است؛ از مزایای مهم شرکت ما در حوزه رقابت است. استراتژی اثربخشی عملیاتی شرکت باعث شده است تا بیشتر کارهایی را انتخاب کند که می‌تواند بهتر از بقیه آن‌ها را انجام دهد و استراتژی نوآورانه نیز باعث شده است که ارائه و ابداع محصولات جدید بیمه‌ای بر اساس نیاز و درخواست مشتریان، همواره در دستور کار باشد. با توجه به روند صعودی و تغییر نگرش مدیریت کلان شرکت به منظور حضور در بازارهای جدید بیمه‌ای و همچنین پررنگ کردن نقش برندینگ و تبلیغات، می‌توان با پتانسیل موجود در بیمه آسماری، آینده‌ای روشن و جایگاهی شایسته را برای این شرکت تصور کرد. ما نیز در حوزه کاری خود، تمرکز و تعهد برای افزایش سطح دانش فنی

در سال‌های اخیر با عنایت به وضعیت تورمی حاکم بر جامعه، افزایش بهای تمام شده خدمات، قرارگیری بیمه در رده خدمات لوکس و کوچک شدن بازار فروش، اغلب شرکت‌های بیمه برای جلوگیری از افزایش فشارهای مالی و کاهش حاشیه سود خود، به تمهیداتی غیرمعقول و خارج از عرف در ارائه نرخ و پذیرش ریسک رو آورده‌اند. بیمه آسماری را می‌توان تنها شرکتی در صنعت بیمه دانست که نه تنها از یارانه دولتی و گستره بازار داخلی استفاده نمی‌کند؛ بلکه اجازه افزایش غیرمعقول نرخ فروش خدمات و پذیرش ریسک‌های غیرمنطقی را هم به خود نداده است. بیمه آسماری در تمام سال‌هایی که از تاسیس این شرکت می‌گذرد؛ تمام تلاش خود را برای ارائه مشاوره و خدمات ارزنده به مشتریان به کار بسته است و می‌توان با مشاهده افزایش سهم بازار بیمه آسماری در دو سال اخیر، به این نتیجه رسید که این شرکت با تزریق اهداف و محصولات موثر در بازار بیمه‌ای، توانسته است عملکردی مناسب و درخشان داشته باشد. وجود شرکت کمک رسان به عنوان بزرگ‌ترین شرکت خدمات‌رسانی



آرامش بر قله آسماری

سید مهرزاد پورمیری
رئیس شعبه کیش

این شرکت با داشتن قرارداد همکاری با بیش از ۲۵۰۰ مرکز خدمات درمانی در کشور و با صدور معرفی نامه و پرداخت خسارت آنلاین، تنوع در طرح های بیمه درمان تکمیلی و ارائه بیمه نامه های مسافرتی، خود را از سایر شرکت های بیمه متمایز کرده است. همچنین قرار گرفتن در رتبه یک توانگری مالی برای پنج سال متوالی، شاخص مهمی در عملکرد آن می باشد. روزها و سال های همکاری با بیمه آسماری در کنار بزرگان صنعت بیمه کشور، سرشار از تجربه های بزرگ و تکرار نشدنی برای اینجانب بوده است. بی تردید موفقیت های بیمه آسماری ثمره همکاری، نوآوری و تلاش دلسوزانه همه مدیران و کارکنان شرکت است. امید است در ادامه این مسیر، با اتکا به خداوند بزرگ و سرمایه انسانی متخصص و کارآمد و با بهره مندی از اندیشه و نظرات سازنده و موثر آنان، بتوانیم در جهت انجام وظایف و تحقق اهداف شرکت، گامی بزرگ برداریم.

**کوهی همچون آسماری، هر بیمه گزاری بر
قله اش باشد؛ آرامش دارد.**

با یاد پروردگار یکتا و قدردانی از مقام شامخ موسسان گرانقدر شرکت بیمه آسماری، مفتخرم هفتمین سالروز تاسیس شرکتی را که خشت خشت آن با امید و تلاش شبانه روزی تمامی همکاران گرامی، با عشق و غیرت بنا شده است؛ تبریک عرض نمایم.

**امروز بیمه آسماری تمام
دستاوردهای خود را مدیون
گنجینه های ارزشمند سرمایه
انسانی و بیمه گزارانی است که
در مدت فعالیت این شرکت، به
ما اعتماد کردند و جزئی از
خانواده ما شدند.**

بیمه آسماری یکی از شرکت های ارائه دهنده بیمه درمان تکمیلی است که به منظور جبران هزینه های سنگین درمان و به پشتوانه شرکت کمک رسان ایران که خود یکی از اعضای مرکزی گروه جهانی کمک رسانی می باشد؛ با قابلیت پرداخت خسارت در پنج قاره جهان خدمت رسانی می کند.

پرواز آسماری به اوج

مهدی جلیل القدر
رئیس شعبه ارس

کنیم. در واقع با شفاف سازی نرخ حق بیمه، این اطمینان را به مشتری می دهیم که در هر شرایطی در کنارش هستیم. یکی از بهترین خاطرات دوران حضور من در بیمه آسماری، سفر مدیرعامل محترم شرکت، جناب آقای یزدان دوست به منطقه آزاد ارس می باشد. ایشان ضمن بازدید از شرایط موجود با برقراری جلسه مستقیم با نمایندگان و کارکنان شعبه و دریافت نظرات و پیشنهادات حضار تأثیر به سزایی در تجدید روحیه ما داشته اند. از زمان تاسیس شعبه بیمه آسماری در منطقه آزاد ارس، این اولین بار بود که مدیرعامل محترم وقت شرکت به این منطقه سفر می کردند.

بیمارستان های طرف قرارداد بوده است. تحلیل روند فعالیت شرکت از ابتدا تاکنون، حاکی از پیشرفت های چشمگیر نسبت به سایر شرکت های تازه تاسیس است.

با وجود کارشناسان با تجربه و دلسوز در شرکت، آسماری در آینده ای نزدیک به موفقیت های بیشتر و جایگاه ارزنده تری خواهد رسید.

مشتری، ولی نعمت شرکت است و بدون حضور مشتریان شرکت مفهومی نخواهد داشت. از این رو ما نهایت سعی خود را می کنیم تا رضایت مشتری را هم از لحاظ نرخ دهی و هم از لحاظ پرداخت خسارت جلب

با وجود این که هفت سال از تاسیس شرکت بیمه آسماری می گذرد؛ اما فعالیت این بیمه در منطقه آزاد ارس از سه سال پیش آغاز شده است. طی یک سال گذشته با همکاری همکاران ستادی، نمایندگان و کارمندان شعبه توانسته ایم بیمه آسماری را در منطقه آزاد ارس به جایگاه تقریباً قابل قبولی برسانیم. چند قرارداد بزرگ در رشته بیمه درمان تکمیلی توسط شرکت بیمه آسماری در منطقه آزاد ارس منعقد شده که رضایت بیمه گزاران را در پی داشته است.

دلیل این رضایت هم همکاری شرکت کمک رسان ایران در پرداخت به موقع خسارت و صدور معرفی نامه به



دامنه فعالیت را توسعه دهیم

امید کرار
رئیس شعبه بوشهر

این منطقه تحت پوشش بیمه تکمیل درمان نیستند؛ می توانیم بیمه نامه های دریایی را به صورت ترکیبی با بیمه های درمان طراحی کنیم تا به این صورت علاوه بر افزایش سهم خود در بازار، از ورود آسیب های اجتماعی به این قشر زحمت کش نیز جلوگیری شود.

ضمن اینکه به دلیل تعداد بالای پیمانکاران در منطقه ویژه پارس جنوبی (عسلویه)، می توانیم بیمه های مورد نیاز آن ها را با گستره بیشتری از ترکیب و تخفیف ارائه نماییم. افتخار همکاری با شعبه بوشهر از بدو تاسیس، در کنار بهره مندی از تجربه ارزشمند مدیران این شرکت، خاطرہ خوب من است.

همچنین ارائه خدمات آنلاین برای هر بیمه شده، یک ارزش منحصر به فرد برای مشتریان است.

از آنجا که استقرار شعب و نمایندگی های فروش بیمه آسماری در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی بوده و این مناطق عمدتاً در نقاط مرزی کشور قرار دارند؛ راه اندازی شعب و نمایندگانی در کشورهای مجاور، نظیر کشورهای حوزه خلیج فارس و دریای خزر می تواند از برنامه های آتی شرکت باشد. ما از نیمه دوم سال ۱۳۹۴ با افتتاح شعبه بوشهر سعی کرده ایم تا با انتخاب شبکه فروش مناسب اعم از نمایندگان، کارگزاران و بازاربانان، در مسیر تمرکز بر اهداف فروش شرکت حرکت کنیم و با عنایت به وجود بنادر متعدد در استان بوشهر، نفوذ خوبی در این زمینه داشته ایم.

ولی با توجه به اینکه مشتریان

رتبه بندی توانگری مالی شرکت های بیمه از سوی بیمه مرکزی، حاکی از این است که شرکت بیمه آسماری همواره در رتبه یک قرار داشته است. این خود گویای قوام تجربه مدیران بیمه آسماری است که مدبرانه، برای رسیدن به اهداف مورد نظر شرکت مسیری مناسب اتخاذ کرده اند.

مایکل پورتر که یکی از تاثیرگذارترین اندیشمندان مبحث مدیریت است؛ تمایز رقابتی را نه به معنای غلبه بر رقیبان، بلکه به معنای یک ارزش منحصر به فرد برای مشتریان می داند. بر این مبنا شرکت بیمه آسماری در رشته اشخاص و بیمه های درمان با بهره گیری از تخصص و فن بالای عمده ترین سهام دار خود شرکت کمک رسان ایران، به طور گسترده در سراسر کشور امکان ارائه بهترین خدمات را با صدها مراکز بیمارستانی و درمانی طرف قرارداد فراهم نموده است.



زندگی زیبا تر با بیمه آسماری

سجاد حسینی
رئیس شعبه قشم

مرا جلب کرد. به ایشان گفتم نگران نباشید. چون با توجه به پوشش بیمه آتش سوزی هتل، شرکت بیمه آسماری نسبت به کارشناسی سریع و پرداخت خسارت اقدام خواهد کرد.

ایشان اذعان داشتند: همین که شما به عنوان نماینده بیمه آسماری از لحظه وقوع حادثه در محل حضور داشته اید؛ برایم بسیار ارزشمند است و گفتار شما موجب قوت قلب ماست. حتی اگر خسارتی هم توسط شرکت بیمه گر به ما پرداخت نشود، حضور شما برای ما کافی است.

این خاطره خوبی برای من بود. گرچه از یک سو وقوع آتش سوزی بسیار ناراحت کننده بود؛ اما از سوی دیگر رضایت و خشنودی بیمه گزار موجب دلگرمی زیادی برای ما بود. ناگفته نماند شرکت نیز خسارت وارده را در کمتر از ۱۰ روز کارشناسی و پرداخت نمود.

رشته های بیمه ای بیشتری در سرزمین اصلی فعالیت کند. اینجانب از ابتدای شروع فعالیت خود در شعبه قشم، بیشترین کوشش خود را به گسترش فرهنگ بیمه به ویژه در میان روستاییان و اقشار آسیب پذیر متمرکز کردم و خوشبختانه با تلاش های صورت گرفته، دفاتر بیشتر نمایندگان شعبه قشم برای ارائه خدمات سریع در روستاهای جزیره دایر شده است.

دو سال قبل، یک روز جمعه ماه مبارک رمضان در حال تردد در سطح جزیره بودم که متوجه دود بسیار غلیظی در یکی از مناطق شدم.

با نزدیک شدن به منشا دود، مشخص شد «هتل مارینا ۱» دچار حریق شده است. آتش سوزی بسیار سنگینی بود و بخش عمده ای از هتل دچار خسارت شد.

همچنان که آتش نشانان در حال اطفای حریق بودند؛ نگرانی بیش از حد مدیر هتل توجه

با عنایت به حضور مدیران با تجربه و خوش نام صنعت بیمه در شرکت بیمه آسماری، برنامه ریزی های مدون و کنترل ریسک، خوشبختانه این شرکت توانسته است جایگاه قابل قبولی بین شرکت های مشابه کسب کند. این جایگاه با سطح توانگری مالی نمایان می شود. چرا که این شاخص یکی از مهم ترین معیارهای انتخاب شرکت بیمه توسط بیمه گزاران است.

از سوی دیگر، در یک جمله می توان گفت که بهترین مزیت بیمه آسماری، فرآیند آسان و سریع پرداخت خسارت است و این فرآیند موجب خوش نامی و رضایت بیمه گزاران شده است. امید است چنانچه وضعیت اقتصادی جامعه بهتر شود؛ شرکت بیمه آسماری در ادامه بتواند با افزایش سرمایه و اخذ مجوزهای لازم، در



پیش به سوی رشد

جاسم قریب رئیس شعبه ارونند

به جرات می توان گفت شرکت بیمه آسماری از زمان تاسیس تاکنون، عملکردی مثبت و ارزشمند داشته و این امر سبب شده است تا همواره روندی رو به رشد داشته باشد. بیمه آسماری به خوبی توانسته است با توجه به محدودیت فروش و میزان مشتریان در مناطق آزاد، نام خود را به نیکی بر جای گذاشته و به تعداد بیمه گزاران بیفزاید.

اصول کار شعب بیمه، رقابت در کنار تعامل و همکاری است و تاکنون نیز اقدامات شایسته ای برای رفع مشکلات انجام شده است. از آنجا که فعالیت شرکت ما در مناطق آزاد است؛ نرخ ها به مراتب کمتر از سایر بیمه ها بوده و پرداخت خسارت هم به آسانی انجام می شود. این موارد را می توان مزیت رقابتی شرکت دانست.

با توجه به عملکرد مطلوب شرکت بیمه آسماری طی سال های گذشته، به یقین می توان گفت این شرکت

در آینده نه چندان دور جزو بهترین ها قرار گرفته و رقیبی شایان توجه در مقابل سایر شرکت های بیمه خواهد بود و در راستای نیل به این هدف، بیمه آسماری تمام تلاش خود را برای قرار گرفتن در بالاترین سطوح عملکردی و رقابتی با سایر شرکت های بیمه به کار خواهد گرفت.

در حال حاضر شعبه ارونند، بر انجام پیگیری های لازم به منظور رفع مشکلات و برآورده نمودن خواسته های نمایندگان و بیمه گزاران متمرکز بوده و امید است تیم مدیریت نیز در این زمینه مانند گذشته همکاری های لازم را داشته باشند.

در شعبه ارونند اقدامات قابل توجهی برای افزایش جذب نمایندگان، معرفی هرچه بیشتر برند آسماری در منطقه، افزایش فروش در تمام رشته های بیمه ای، جلب اعتماد بیمه گزاران نسبت به شرکت، شفاف سازی و پیگیری پرداخت به موقع خسارت، ایجاد دسترسی بیشتر در قسمت صدور که منجر به ایجاد

علاقه و انگیزه در نمایندگان قدیم و جدید می شود و نیز تشویق نمایندگان در هر رشته ای که بیشترین فعالیت را دارند؛ انجام شده است.

تسهیل در سیستم نرخ دهی به ویژه در انواع بیمه های مسئولیت برای نمایندگان، ایجاد دسترسی های بیشتر برای شعب و نمایندگان و تبلیغات مکرر در سطح منطقه آزاد ارونند، از جمله راهکارهایی است که می تواند به پیشرفت شرکت بیانجامد.

زمان ورود من به عرصه صنعت بیمه با مراحل پایانی تحصیل در مقطع دکترای مدیریت بازرگانی (گرایش کسب و کار) مصادف بود و این باعث شد تا موضوع صنعت بیمه و مطالعه موردی شرکت بیمه آسماری را برای رساله دکترا انتخاب کنم. مجموع این عوامل و عملکرد مناسب شرکت بیمه آسماری از زمان تاسیس تا کنون، توانسته است نتیجه خیلی خوب و معقولی برای اینجانب ایجاد کند.



امروز همه «بیمه آسماری» را می شناسند.

پتانسیل استفاده کند تا علاوه بر افزایش ضریب نفوذ بیمه، پرتفوی شرکت هم افزایش داشته باشد.

با وجود فروش مناسب شرکت در حوزه بیمه های مسافرتی، یکی از مشکلات بیمه شدگان در هنگام سفر تایید اصالت بیمه نامه است.

با توجه به فروش این بیمه نامه به صورت اینترنتی و وب سرویس، می توان با قرار دادن یک نشان مشخص در بیمه نامه، امور بیمه گزاران را تسهیل کرد.

همچنین ایجاد قرارداد درمان برای نمایندگان، بازاریابان و کارکنان شاغل در حوزه فروش شرکت و اعضای خانواده آن ها، ضمن ایجاد امنیت شغلی بیشتر، انگیزه آن ها را برای کار ارتقا خواهد داد.

و از وجود چنین شرکتی اظهار بی اطلاعی می کرد. اما امروز شرایط کاملاً به نفع شرکت تغییر کرده است.

البته من پتانسیل شرکت را بسیار بیشتر از چیزی که اکنون وجود دارد، می دانم و مطمئنم که با یک برنامه مدون و صحیح از سوی هیات مدیره و مدیران شرکت به عنوان عامل شتاب دهنده، این مجموعه بیشتر از هر شرکتی در صنعت بیمه توانایی پیشرفت دارد.

با اطمینان می توانم بگویم که نسبت رشد پرتفوی شرکت بیمه آسماری در مقایسه با سایر رقبا طی سال جاری و سال های بعد خیره کننده خواهد بود.

در این راستا چند پیشنهاد قابل ارائه نیز دارم. بر اساس آیین نامه مصوب شورای عالی بیمه، شرکت های بیمه ثبت شده در مناطق آزاد می توانند در سرزمین اصلی هم فعالیت هایی داشته باشند. بیمه آسماری می تواند از این

امیرحسین جفائی نماینده شعبه تهران

از آغاز همکاری من با شرکت بیمه آسماری بیش از ۴ سال می گذرد.

محصولات منحصر به فرد شرکت از جمله بیمه درمان پلاس، بیمه درمان انفرادی شرکت های کم جمعیت و طرح های متنوع بیمه درمان مسافرتی در کنار اتکا به روحیه دلسوزانه و تجربه متمرکز در بیمه آسماری، باعث رونق فروش شده است.

جاگیری بیمه آسماری در حوزه بیمه های اشخاص بسیار درست است. امروز شرکت بیمه آسماری یکی از نام آشناترین و موفق ترین شرکت ها در صنعت بیمه بوده و این موفقیت مدیون تجربه مدیران و جوان گرایی شرکت است.

من خود در سال های پیش شاهد بودم که وقتی نام آسماری می آمد؛ کسی آن را نمی شناخت



با توکل به خدا و صبر، پیشرفت کردم.

زهرا علیزاده
نماینده شعبه ارس

جایگاه شرکت بیمه آسماری اکنون به ثبات رسیده و مردم منطقه به تدریج در حال آشنا شدن با آن هستند. نرخ‌های شرکت مطلوب و فنی بوده و بیمه‌نامه درمان تکمیلی شرکت توانسته است جایگاه مناسبی برای آن ایجاد کند. راه‌اندازی فروش اقساطی بیمه‌نامه، تاثیر به‌سزایی در افزایش قدرت فعالیت ما داشته است و مشتریان زیادی از این طریق جذب بیمه آسماری شده‌اند. من طی دو سال همکاری با شرکت، آن را پیوسته در حال رشد دیده‌ام. پیش از این محدودیت‌های زیادی در صدور بیمه‌نامه برای نمایندگان وجود داشت. اما اکنون این محدودیت‌ها برداشته شده و به اصطلاح دست نمایندگان برای صدور بازتر شده است.

کارمزد نمایندگان به طور مرتب تسویه می‌شود و این باعث شده که نمایندگان از شرکت رضایت داشته باشند. با این حال برند آسماری باید بیشتر در منطقه شناسانده شود. به اعتقاد من ایجاد یک دفتر پرداخت خسارت در منطقه، می‌تواند علاوه بر افزایش سرعت پرداخت خسارت، چهره شرکت را بیش از پیش مثبت کند.

من با توکل به خدا و صبر، تا کنون توانسته‌ام به فعالیت‌م ادامه دهم. در چند ماه نخست فعالیت، حتی نمی‌توانستم اجازه دفتر کارم را از محل درآمد عملیات بیمه‌گری تامین نمایم. اما اکنون فعالیت‌م رونق گرفته است. امیدوارم بیمه آسماری در ادامه مسیر خود با همین توان و جدیت پیشرفت کند و آرزومندم روزهای بسیار بهتری را در انتظار آن باشد.



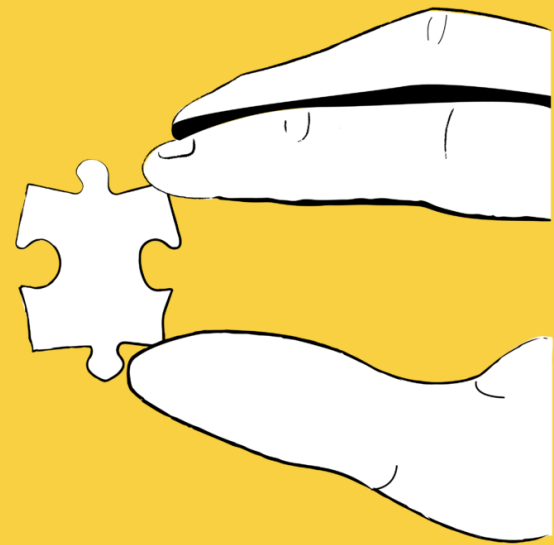
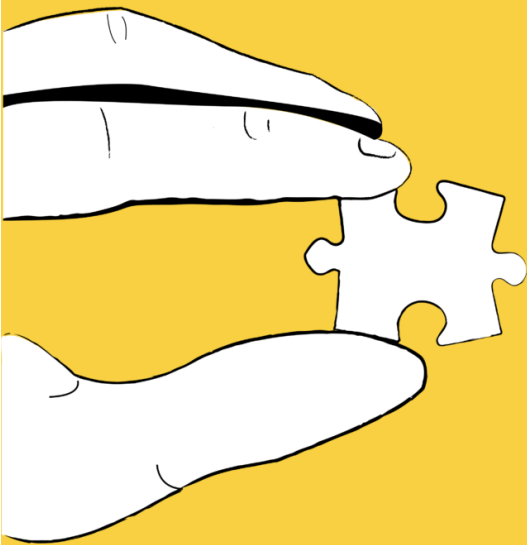
باشنیدن یک «نه»، مشتری رارهانمی کنم.

ملیحه کوشایی پور
نماینده شعبه کیش

من حدود شش سال است که به عنوان نماینده شرکت بیمه آسماری فعالیت می کنم و از این همکاری رضایت دارم. از آنجاکه تامین خسارت شرکت در سه رشته آتش سوزی، مسئولیت و شخص ثالث به خوبی و به موقع صورت می پذیرد؛ سطح رضایت مشتریان از بیمه آسماری بسیار بالاست. من شخصاً معتقدم این روش باید در رشته های دیگر هم پیگیری شود تا در نهایت رضایت حداکثری حاصل گردد. البته طبیعی است که در سال های فعالیت، با مشتریان ناراضی هم مواجه شده ام. اما در اغلب موارد دیده ام که ادعای مشتری صحت ندارد. به عنوان مثال عدم افزایش سرمایه بیمه شده، دلیل دریافت نشدن خسارت مدنظر بوده است.

تبلیغات بیمه آسماری در منطقه پیشرفت خوبی داشته و این به نفع نمایندگان است. چون برند آسماری بیش از پیش دیده می شود. عملیات بیمه گری در منطقه ما با معضل ارائه نرخ های غیرفنی روبه روست و این باعث زیان نمایندگان است. با این حال مردم به بیمه آسماری اطمینان دارند و خودشان به ما مراجعه می کنند. من دلیل موفقیتیم را پیگیری زیاد می دانم. از همه ظرفیت های قانونی برای فروش بیمه نامه استفاده می کنم و این طور نیست که باشنیدن یک «نه» از مشتری، او را رها کنم.

باید برندمان را تبلیغ کنیم.



مهدی زارع نماینده شعبه بوشهر

خانوادگی بیمه آسماری نیز محصولی منحصر به فرد است که توانسته توان رقابت آن با سایر شرکت ها را افزایش دهد. البته باید خاطرنشان کرد با وجود این که هفت سال از فعالیت شرکت می گذرد؛ برند آسماری هنوز در بسیاری از مناطق و برای بسیاری از افراد شناخته شده نیست.

چرا که نام شرکت های قدیمی تر و بزرگ تر بیش از نام آسماری شنیده شده است. این نشان می دهد شرکت ما به تبلیغات بیشتر نیاز دارد. این تبلیغات حتی می تواند به شکل برگزاری همایش هایی با حضور فعالان اقتصادی منطقه و معرفی شرکت باشد.

در پایان باید اضافه نمایم که من روند حرکت بیمه آسماری را رو به رشد می بینم و مطمئنم آینده بسیار درخشانی در انتظار آن خواهد بود.

من از سال ۱۳۹۵ نماینده شرکت بیمه آسماری هستم. گرچه پیش از این با شرکت های بیمه دیگری هم کار کرده ام و برای آن ها هم بیمه نامه فروخته ام؛ اما به جرات می گویم بیمه آسماری در حوزه پرداخت خسارت «عالی» عمل می کند.

سرعت، دقت و کیفیت پرداخت خسارت، یکی از مهم ترین پارامترهایی است که بیمه گزاران در انتخاب شرکت بیمه به آن توجه می کنند. بیمه آسماری در این زمینه سربلند است و از این رو، بیمه گزاران خاطره خوشی از بیمه آسماری دارند.

توانگری مالی شرکت در بالاترین حد قرار دارد و این یک مزیت رقابتی است که ما در مذاکرات از آن استفاده می کنیم. بیمه درمان تکمیلی



مشتری از بیمه آسماری راضی است.

موسی قویدل
شعبه قشم

نه تنها درصد کسب رضایت مشتری است؛ بلکه نماینده های خود را نیز راضی نگه می دارد و این باعث دلگرمی ماست. در نتیجه من به عنوان نماینده این شرکت، در فروش بیمه نامه علاوه بر جذب مشتری از طریق راه و ابزار رسمی، از روابط شخصی خود نیز بهره گرفته و از همین طریق مشتریان تازه ای هم پیدا نموده ام.

رشته های بیمه ای را تحت پوشش خود قرار داده است و این خود به تنهایی باعث می شود نماینده شرکت با دستی پر از پیشنهادات مناسب به سوی مشتری برود. نرخ بیمه نامه ها نیز در بیمه آسماری فاصله چندانی با سایر شرکت ها ندارد و انعطاف پذیری لازم در این بخش حکمفرماست. ما تمامی تلاش خود را بر ارائه خدمات مناسب و حفظ مشتری معطوف نموده ایم و خوشبختانه ادامه همکاری آنان نیز موید رضایت آن ها از شرکت بیمه آسماری می باشد. آخرین نکته را نباید از قلم انداخت که شرکت بیمه آسماری

طی چهار سالی که نماینده شرکت بیمه آسماری هستیم؛ ارزیابی مثبتی از آن دارم و شرکت را رو به رشد می بینم. به اعتقاد من پرداخت خسارت به موقع، مهم ترین نقطه قوت بیمه آسماری است و این باعث می شود مشتری از انتخاب این شرکت راضی باشد.

بوروکراسی اداری در شرکت بسیار کم است و کارها در حداقل زمان ممکن انجام می شود. من تجربه همکاری با شرکت های دیگر را هم دارم اما هیچ کدام زمان و سطح تامین خسارت شرکت بیمه آسماری را ندارند. همچنین بیمه آسماری انواع



آسماری، جوان و پاسخگو

مهران بحرکانی
نماینده شعبه اروند

طی بیش از یک سالی که با شرکت همکاری می‌کنم؛ بیمه آسماری را یک شرکت جوان و پاسخگو دیده‌ام. پرداخت خسارت و نحوه خدمت‌رسانی به بیمه‌گذاران رضایت‌بخش است و از این ناحیه بازخوردهای بسیار مطلوبی دریافت کرده‌ایم.

خوشبختانه شعبه اروند نیز تعامل بسیار خوبی با نمایندگان دارد و این موضوع باعث شده که قدرت رقابت ما با سایر شرکت‌های بیمه بیشتر شود. بیمه آسماری توانگری مالی مطلوبی دارد و مدیران آن همیشه در دسترس هستند. اما واقعیت این است که نام آسماری باید بیشتر شنیده شود.

من برای معرفی شرکت از تمام توان شخصی و روابط اجتماعی خود استفاده می‌کنم. به ویژه به واسطه حضور ویژه‌ای که در حوزه ورزش دارم؛ تلاش می‌کنم تا همواره از نام آسماری استفاده کنم. راز موفقیت من صداقت با جامعه، تلاش برای پیگیری امور مردم، جدیت در ارائه خدمات، تلاش برای شناساندن شرکت بیمه آسماری و فرهنگ‌سازی بیمه است.

نگاهی به فعالیت های تازه بیمه آسماری در فضای مجازی

است. مسابقه ویژه شرکت کنندگان در نمایشگاه انرژی کیش و شیلات قشم به گونه ای طراحی شده بود که بازدیدکنندگان از غرفه بیمه آسماری، «پیکسل» بیمه آسماری را دریافت کرده و عکس خود به همراه پیکسل را به صورت پست یا استوری، همراه با تگ و فالو کردن صفحه بیمه آسماری به مدت حداقل ۲۴ ساعت به اشتراک می گذاشتند. مسابقه دیگری که بازتاب فراوانی هم داشت؛ ویژه روز پتروشیمی بود. در این مسابقه، مخاطبان صفحه بیمه آسماری به شرط این که از خانواده بیمه شدگان پتروشیمی اروند یا لاوان بودند؛ به مدت ۴ شب به سوالات مطرح شده در استوری پاسخ دادند. این مسابقات با جایزه بود. اما بیش از آن که جوایز آن مهم باشد؛ ایجاد یک رابطه دو سویه میان مخاطبان و شرکت اهمیت داشت. تعامل، راز موفقیت است و بیمه آسماری به خوبی این موضوع را دریافته و در این راستا از همه ابزارها کمک می گیرد. امروز در اینستاگرام و فردا در ...

مخاطبان عام و خاص را با نام بیمه آسماری درگیر کرد. همچنین پیام های هشدارآمیز و هدفمند مانند آنچه در روز جهانی سرطان منتشر شد و یا پستی را که به بیان خواص مصرف شیر می پرداخت و در روز جهانی نوشیدن شیر و هم زمان با افزایش آلودگی هوا در شهرهای صنعتی به ویژه تهران انتشار یافت؛ می توان در حوزه مسئولیت های اجتماعی گنجانند. گرچه این رسانه برای اطلاع رسانی فعالیت های شرکت نیز به کارگیری شده و به عنوان مثال خبر حضور بیمه آسماری در نمایشگاه شیلات، آذربایجان، صنایع وابسته قشم و نیز نمایشگاه بین المللی انرژی کیش در آن منتشر شده است؛ اما تلاش شده نگاه یک سویه به این رسانه تغییر کرده و روشی تعاملی با مخاطبان در آن به کار گرفته شود. بیمه آسماری تا کنون چند مسابقه اینستاگرامی طراحی و اجرا کرده که با استقبال قابل توجهی از سوی مخاطبان نیز رو به رو شده

اینستاگرام را می توان یکی از پدیده های نوظهور و بسیار فراگیر فضای مجازی دانست که علاوه بر امکان انتقال مستقیم پیام به مخاطب، اثرگذاری آن را هم چند برابر می کند. کاربری ساده، امکان استفاده توأم صوت و تصویر و متن، نمایش تعداد بازدید و پسندها (لایک)، امکان به اشتراک گذاری پیام ها و ... در کنار آزاد بودن استفاده از آن در کشور ما، به صورت روز افزون به کاربردهای این شبکه اجتماعی اضافه کرده است. روابط عمومی بیمه آسماری هم طی دوره اخیر تلاش کرده از این ابزار استفاده و پیام های خود را به مشتریان، کارکنان، نمایندگان و مخاطبان عرضه کند. در هفتمین سالگرد تاسیس شرکت، تعداد کاربران صفحه بیمه آسماری در اینستاگرام به نشانی [@asmari_ins](#) از پنج هزار نفر فراتر رفته و این حاکی از استقبال مخاطبان است. پیام های مناسبی مانند آنچه در شب یلدا، آغاز سال نو میلادی و روز بیمه منتشر شد؛

گل ماند...
دل
مای
هر که را در خاک غنبت



بیمه آسماری
بیمه جوان

بیمه آسماری
Asmari Insurance



تلفن: ۴۳۴۱۷
www.asmari-insurance.com



بیمه درمان پلاس



بیمه درمان



بیمه اتومبیل



بیمه مسافرتی



بیمه عمر



بیمه نفت و انرژی



بیمه مسئولیت



بیمه آتش سوزی



بیمه چتر مراقب



بیمه باربری



بیمه مهندسی

