

خانواده آسماری

بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری. شماره ۱۵

www.asmari-insurance.com

بیمه آسماری

Asmari insurance

مدیرعامل پیش بینی کرد:

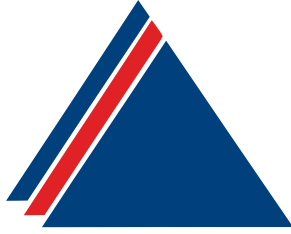
شیب تند رشد بیمه آسماری در نیمه دوم سال

رئیس شعبه اروند:

عقب ماندگی ناشی از شیوع کرونا را جبران کردیم

همراه با نمایندگان؛

ریسک را با دقت انتخاب کنید



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۵ . مرداد و شهریور ماه ۹۹ . جولای ۲۰۲۰

خانواده آسماری

با نام خانوالت

همکاران این شماره

مدیر مسئول: علیرضا یزدان دوست

ناشر: روابط عمومی

سردبیر: راضیه تاجیک

ویراستار: سها بحرپیما

امور مشترکین: سمیه دهقان

مدیر هنری: محمد جواد احمدیان

آدرس: تهران، خیابان گاندی جنوبی،

خیابان ۱۱ (شهاب)، پلاک ۱۹

کد پستی: ۱۵۱۷۷۵۶۶۱۱

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/ تحولی که کرونا در صنعت بیمه ایجاد کرد

۳/ بیمه آسماری، شناور در اقیانوس آبی

مدیرعامل پیش بینی کرد:

۴/ شیب تند رشد بیمه آسماری در نیمه دوم سال

گزارش عملکرد:

۶/ بهار آسماری فرا رسیده است

۸/ با بیمه آسماری در ارتباط باشید

رئیس شعبه اروند:

۱۰/ عقب ماندگی ناشی از شیوع کرونا را جبران کردیم

همراه با نمایندگان:

۱۲/ ریسک را با دقت انتخاب کنید

۱۴/ بیمه آسماری، تکیه گاه امن فعالان اقتصادی در مناطق آزاد

بررسی عملکرد شعب:

۱۵/ رتبه بندی شعب بیمه آسماری از تاریخ ۱/۴/۱۳۹۹ لغایت ۳۱/۶/۱۳۹۹

خبرها:

۱۶/ «یزدان دوست» جزئیات انتخاب کارکنان شایسته صنعت بیمه را تشریح کرد

۱۶/ تندیس رضایتمندی مشتری برای بیمه آسماری

۱۷/ دیدار دبیرکل سندیکای بیمه گران ایران با مدیرعامل بیمه آسماری

۱۷/ بیمه آسماری برای ششمین سال متوالی در رتبه یک توانگری



تحولی که کرونا در صنعت بیمه ایجاد کرد

سالها بود که رشته‌های بیمه‌ای به دایره محدودی خلاصه می شد و اگر رشته جدیدی هم توسط شرکتی پیشنهاد می شد، یا محدود به گروه خاصی بود و یا از طرف عموم استقبال گسترده‌ای نسبت به آن نبود.

این روزها اما شرایط کاملا متفاوت است. شیوع بیماری کرونا باعث اقبال گسترده مردم به بیمه‌های درمان تکمیلی شده و همه از این نگرانند که نتوانند از پس هزینه‌های درمان این بیماری برآیند. با این حال بیمه‌نامه‌های مخصوص کرونا نیز طراحی و عرضه شده است. گرچه برخی از این بیمه‌نامه‌ها همان بیمه‌نامه‌های عمر زمانی هستند و به تکمیل و توسعه نیاز دارند، اما بیانگر یک واقعیت اند و آن هم این که صنعت بیمه به نوآوری نیاز دارد.

با بروز یک بیماری ناشناخته، نه تنها پزشکان و کادر درمانی، بلکه بیمه‌گران هم به فکر افتاده‌اند تا راهی برای استفاده از شرایط موجود به نفع بیمه‌گزاران و البته به نفع صنعت بیمه استفاده پیداکنند.

اما روش‌های ارائه این بیمه‌نامه هم اهمیت فراوانی دارد. پیش از شیوع بیماری کرونا، بیمه‌گزاران اغلب برای خرید بیمه‌نامه به دفاتر شرکت‌های بیمه مراجعه می کردند، اما اکنون تقریباً همه شرکت‌ها فروش آنلاین خود را توسعه داده‌اند و بیمه‌گزاران دیگر نیازی به مراجعه حضوری ندارند. فروش آنلاین علاوه بر صرفه‌جویی‌های معمول در مصرف کاغذ، زمان، نیروی انسانی و ...، کاهش شیوع بیماری‌های واگیردار از جمله کرونا را نیز در پی دارد.

پیشتر کسی تصور نمی کرد که تنها با چند کلیک بر روی صفحات اینترنتی و یا حتی با گوشی موبایل بتوان بیمه‌نامه خرید و به جای بیمه‌نامه کاغذی تنها به یک شماره بیمه‌نامه و یا پیامک دریافتی از شرکت بیمه‌گر اکتفا کرد. شاید کمتر کسی به این روش خرید بیمه‌نامه اعتماد می کرد، اما اکنون مشخص شده که بیمه‌نامه‌های خریداری شده با این روش به اندازه بیمه‌نامه‌های کاغذی اعتبار دارند.

کرونا بسیاری از آموزه‌ها را تغییر داد و بسیاری از دانسته‌ها را متحول کرد. کرونا نشان داد که در کوتاه مدت می توان بیمه‌نامه جدید و به روز و متناسب با نیاز جامعه طراحی کرد، می توان روش فروش را تغییر داد و می توان با کاهش هزینه‌ها به سلامت جامعه نیز کمک کرد. کرونا با همه مشکلاتی که برای بشر ایجاد کرد، درس‌های خوبی هم آموخت. بیمه‌گران هم به خوبی پای این درس نشستند و از آزمون آن هم سربلند بیرون آمدند.



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۵ . مرداد و شهریور ۹۹ . جولای ۲۰۲۰

www.asmari-insurance.com



بیمه آسماری، شناور در اقیانوس آبی

به زودی مخاطبان و مشتریان بالقوه و بالفعل شرکت بیمه آسماری با طرحی نو در شکل و شمایل شرکت مواجه خواهند شد و کمپین تبلیغاتی موثری را در این زمینه شاهد خواهند بود. همچنین برنامه ریزی برای ارائه چند بیمه نامه جدید انجام شده است که می تواند تحولی جدی در مناطق آزاد ایجاد کند. بیمه آسماری معتقد است در مناطق آزاد، ظرفیت های بسیار زیادی از نظر بیمه گران مغفول مانده است که می توان با احیای آنها نه تنها پرتفوی شرکت، بلکه پرتفوی کل صنعت بیمه را ارتقا داد.

بازاریابی سنتی این روزها جای خود را به بازاریابی مدرن و تحول گرا داده است، به طوری که هر شرکت و سازمانی به فراخور داشته ها و توانایی های خود باید روشی تازه برای بازاریابی محصولاتش تدوین کند. بیمه آسماری این فضا را به خوبی دریافته و از همه فرصت های پیش رو برای افزایش سطح عملکردش استفاده خواهد کرد.

«بازاریابی» تنها یک عنوان کلی نیست، بلکه یک راهکار عملیاتی برای افزایش سطح تماس با مشتریان، افزایش ضریب نفوذ یک سازمان در میان مخاطبان و در نهایت افزایش فروش و سود است. در بازار کنونی که ارائه دهندگان خدمت فراوانند، آن چه تمایز ایجاد می کند تنوع در محصول و خدمت است. مشتری با نگاهی به برند، اعتبار و توانایی یک شرکت و نیز محصولات آن، تشخیص می دهد که آیا این سازمان می تواند نیازهای مطلوب را برآورده کند یا خیر.

شرکت بیمه آسماری گرچه سن و سالی ندارد، اما تجربه و توانایی موجود در آن به گواه آمار و ارقام، به اندازه شرکت های بزرگ و قدیمی بازار بیمه کشور است. امروزه مشتری هوشمند به خوبی می داند که سازمان های نوپا درگیر بوروکراسی های اداری معمول نیستند و از حداقل امکانات، حداکثر استفاده را می برند، از این رو تمایل همکاری با شرکت های چابک و در عین حال حرفه ای بیش از پیش است. بیمه آسماری با درک همه جوانب فعالیت در بازار، قصد دارد بازاریابی نوین را عملیاتی کرده و با استفاده از استراتژی اقیانوس آبی، دامنه حضور خود در صنعت بیمه را گسترش بدهد.

برنامه مدونسی که برای ادامه فعالیت در سال جاری در نظر گرفته شده است، بسیار حساب شده و دقیق است، به طوری که حتی تاثیر اجرای این برنامه در صورت های مالی سال جاری نیز محاسبه شده است.

شرکت بیمه آسماری گرچه سن و سالی ندارد، اما تجربه و توانایی موجود در آن به گواه آمار و ارقام، به اندازه شرکت های بزرگ و قدیمی بازار بیمه کشور است. امروزه مشتری هوشمند به خوبی می داند که سازمان های نوپا درگیر بوروکراسی های اداری معمول نیستند و از حداقل امکانات، حداکثر استفاده را می برند، از این رو تمایل همکاری با شرکت های چابک و در عین حال حرفه ای بیش از پیش است.



مدیرعامل پیش بینی کرد:

شیب تند رشد بیمه آسماری در نیمه دوم سال

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری می گوید این شرکت با وجود همه چالش ها در حوزه کلان اقتصادی و به ویژه شیوع بیماری کرونا، توانسته است در نیمه اول امسال دو برابر مدت مشابه سال گذشته بیمه نامه بفروشد. علیرضا یزدان دوست همچنین معتقد است کرونا آن طور که برخی پیش بینی کرده بودند، در این مدت اثر محسوسی بر فعالیت بیمه گران نداشت، اما باید منتظر ماند و دید در نیمه دوم سال چه شرایطی را برای صنعت بیمه ایجاد خواهد کرد. متن کامل گفت و گوی خانواده آسماری با او را در ادامه می خوانید:

اول امسال نسبت به دوره مشابه گذشته و حتی سال گذشته بین ۱۰ تا ۱۵ درصد در همه رشته ها کاهش داشته است.

ترکیب پرتفوی شرکت هم تغییراتی داشته است؟

به طور کلی ترکیب پرتفوی شرکت بیمه آسماری چندان قابل دگرگونی نیست. شرکت ما در سرزمین اصلی فقط اجازه فروش بیمه درمان انفرادی را دارد، پس طبیعی است که این شرایط پرتفوی شرکت را به سمت بیمه های درمان خم کند.

عملکرد شرکت در شش ماه اول امسال چگونه بود؟

شرکت بیمه آسماری با لطف خدا و تلاش همکاران در سال جاری روند رو به رشد خود را حفظ کرده است. آن طور که آمار موجود نشان می دهد، شرکت در نیمه اول امسال به لحاظ حجم عملیات نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۱۰۰ درصدی را تجربه کرده و این نشان دهنده شرایط مطلوبی است.

در حوزه نسبت خسارت نیز شرایط خوبی داشته ایم، به طوری که این شاخص مهم در نیمه



شرکت بیمه آسماری برای نیمه دوم سال چه برنامه ای در دستور کار دارد؟

با ادامه روند فعلی، افزایش حق بیمه تولیدی تا پایان سال ادامه خواهد یافت و حتی پیش بینی ما این است که با توجه به تقاضای ایجاد شده، رشد حق بیمه در مدت باقیمانده سال بیشتر هم خواهد بود.

انتخاب درست و صحیح ریسک همچنان در دستور کار شرکت است و اگر اتفاق غیرمترقبه‌ای رخ ندهد، کنترل نسبت خسارت هم با شکل کنونی ادامه می یابد.

برای تقویت نیروی انسانی چه برنامه ای دارید؟

یکی از سنگین ترین کارهای ما در نیمه دوم سال مربوط به حوزه نیروی انسانی است. کارگروه آموزش شرکت سیستمی را طراحی کرده که در حوزه آموزش پرسنل ستادی، شعب، نمایندگان و بخش های مختلف شبکه فروش با جدیت فعالیت می کند.

در حوزه تبلیغات و برندینگ نیز به زودی فعالیت مهمی آغاز خواهد شد. همچنین وبسایت جدید شرکت که بیش از شش ماه برای راه اندازی آن تلاش شده است، رونمایی می شود تا مخاطبان راحت تر بتوانند از خدمات آن استفاده کنند.

همچنین قصد داریم علاوه بر بیمه نامه شخص ثالث که صدور آنلاین آن آغاز شده است، بیمه نامه های دیگری را هم به فرایند صدور آنلاین اضافه کنیم. از سوی دیگر سیستم اعلام خسارت آنلاین هم در حال طراحی است که می تواند تحولی جدی در حوزه فعالیت شرکت بیمه آسماری باشد.

طرح افزایش سرمایه شرکت نیز تهیه شده است که پس از ارائه گزارش توجیهی با دریافت مصوبه هیات مدیره و بازرس قانونی و نیز مجوز بیمه مرکزی، عملیاتی خواهد شد.

برای تقویت حوزه نیز فروش نیز قصد داریم تعداد نمایندگان را افزایش دهیم و البته در کنار تعداد، دانش آنها را هم تقویت خواهیم کرد.

البته رشته درمان در پرتفوی منطقه آزاد شرکت نقش زیادی ندارد، چون اساسا در این مناطق شرکت ها و سازمان های بزرگ با بیمه گزاران زیاد فعالیت نمی کنند، بلکه عمده سازمان ها کوچک و متوسط اند. از این رو بیشتر حجم پرتفوی شرکت در مناطق آزاد متعلق به رشته های خودرو، آتش سوزی و مسئولیت است.

نیمه اول امسال با وجود بیماری کرونا، تغییرات قابل توجهی در سبک زندگی مردم ایجاد شد. گفته می شود بسیاری کسب و کارها هم از این بیماری متاثر شده اند. صنعت بیمه در این حوزه چه تغییراتی را شاهد بود؟

من تاثیر کرونا بر صنعت بیمه را بیشتر در حوزه تقاضا می بینم. مردم به واسطه وجود این بیماری به این جمع بندی رسیده اند که باید بیمه نامه های درمان را جدی تر بگیرند، به همین دلیل تقاضا برای صدور بیمه نامه درمان افزایش یافته است.

البته عده ای هم ترجیح دادند به دلیل وجود این بیماری، مراجعات به مراکز درمانی را تا حد امکان به تعویق بیندازند و این باعث شد که حوزه خسارت هم اندکی با تغییر مواجه شود.

بدون شک کرونا برخی فعالیت های اقتصادی کوچک را هم کوچک تر کرد و در این حوزه ها کاهش تقاضای بیمه ای ایجاد شد، ولی این کاهش تقاضا با افزایش تقاضا در حوزه درمان پوشش داده شد و در مجموع روند تولید حق بیمه به سمت افزایش بود.

در حوزه بیمه های مهندسی و مسئولیت شرایط چطور بود؟

اوایل سال تقریبا پروژه های عمرانی به دلیل شیوع کرونا متوقف بود، ولی بعد از مدتی فعالیت ها از سر گرفته شد. گرچه ممکن است حجم عملیات ها کمتر شده باشد و این به کاهش میزان و حجم صدور بیمه نامه در حوزه های مسئولیت، مهندسی و حتی آتش سوزی منجر شود، اما این تاثیر در همه صنعت بیمه دیده شد و مختص شرکت بیمه آسماری نبود.

یعنی این بیماری در حق بیمه تولیدی صنعت تاثیری نداشت؟

با توجه به اطلاعاتی که من دارم، به نظر نمی رسد جمع جبری حق بیمه تولیدی سال جاری از سال قبل کمتر باشد، مگر این که در شش ماه پیش رو نقش کرونا در کاهش فعالیت های اقتصادی خیلی پررنگ شود.

یکی از سنگین ترین کارهای ما در نیمه دوم سال مربوط به حوزه نیروی انسانی است. کارگروه آموزش شرکت سیستمی را طراحی کرده که در حوزه آموزش پرسنل ستادی، شعب، نمایندگان و بخش های مختلف شبکه فروش با جدیت فعالیت می کند. همچنین قصد داریم علاوه بر بیمه نامه شخص ثالث که صدور آنلاین آن آغاز شده است، بیمه نامه های دیگری را هم به فرایند صدور آنلاین اضافه کنیم.

بهار آسماری فرارسیده است

عملکرد شرکت بیمه آسماری در سال گذشته را پیشتر بررسی کرده ایم، اما ناگفته هایی از آنچه این شرکت توانست طی همه دوره های فعالیتش محقق کند و البته دستاوردهای آن طی سه ماهه نخست امسال با توجه به تازه‌ترین آمارهای دریافتی وجود دارد که در این گزارش بخش هایی از آن‌ها را مرور می‌کنیم.

نیروی انسانی

نگاهی به سالنامه آماری منتشر شده توسط بیمه مرکزی نشان می‌دهد ترکیب جنسیتی کارکنان کل صنعت بیمه طی سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۷ تقریباً به شکل ۶۸ درصد مرد و ۳۲ درصد زن بوده است. این عدد طی سال‌های متوالی تقریباً ثابت بوده و تغییری در آن ایجاد نشده است. با این حال ترکیب جنسیتی کارکنان شرکت بیمه آسماری بسیاری متعادل‌تر است، به طوری که در سال ۱۳۹۸ آقایان ۵۶ درصد و بانوان ۴۴ درصد کارکنان این شرکت را تشکیل می‌دهند. شرکت بیمه آسماری نه از این جهت که چندان از زمان تاسیسش نمی‌گذرد، بلکه از جهت سن و سال نیروی انسانی نیز بسیار جوان است و همین ترکیب باعث شده است که سرعت تغییر و تحول، به روزرسانی و فعالیت آن در بازار بیمه کشور زیاد باشد. بیمه آسماری برای بیش از ۱۰۰ نفر به صورت مستقیم در شرکت شغل ایجاد کرده است و ده‌ها نماینده و بازاریاب نیز در حال همکاری با آن هستند.



ترکیب جنسیتی کارکنان شرکت



عملکرد مالی

شرکت بیمه آسماری با رعایت آیین نامه شماره ۹۷ مصوب شورای عالی بیمه، بخش عمده سرمایه گذاری خود در سال گذشته را به سپرده گذاری اختصاص داد. نقدینگی شرکت با رقم حدود ۳۹۱ میلیارد ریال در بانک های کشور به تدریج و با نرخ های متفاوت سپرده گذاری شد و در مجموع سبد سرمایه گذاری شرکت در سال گذشته به نسبت سال قبل آن ۴۷ درصد رشد کرد.

حق بیمه تولیدی شرکت در سال ۱۳۹۸ بیش از یک هزار و ۳۸۳ میلیارد ریال بود که نسبت به سال قبل آن حدود ۹۵ درصد بیشتر بوده است.

مدیریت آگاهانه بر افزایش پرتفو از طریق حضور در بازارهای جدید، بررسی ریسک های پیشنهادی و قبول آنها بر اساس اصول فنی بیمه گری و مدیریت ریسک، کاهش نسبت خسارت شرکت با بهره گیری از انتخاب فنی ریسک های رسیده، گسترش شبکه فروش و مدیریت موثر بر وجوه نقد شرکت را می توان از اقدامات کلیدی انجام شده در سال گذشته خواند که به بهبود شرایط مالی شرکت انجامید.

بهار آسماری

شرکت بیمه آسماری در سه ماه نخست امسال بیش از ۴۵۸ میلیارد ریال حق بیمه تولید کرده است. این عدد تقریباً ۲۶ برابر مدت مشابه در سال گذشته و ۳٫۶ برابر مدت مشابه سال ۱۳۹۷ است.

بررسی روند نسبت خسارت شرکت در این مدت نیز بسیار جالب توجه است، به طوری که از یک نسبت خسارت حدود ۵۰ درصدی در دو سال گذشته به نسبت خسارت ۳۳ درصدی در سه ماهه نخست سال جاری رسیده ایم. این اعداد نشان می دهد که «بهار آسماری» همزمان با «بهار ۱۳۹۹» فرار رسیده است و می توان امید داشت که شرکت در سال جاری، با وجود همه سختی های ناشی از شیوع کرونا و آسیب دیدن کسب و کارها، روزهای روشنی را در پیش داشته باشد.

عملکرد سه ماهه بیمه آسماری در سال های ۹۹-۹۷



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۵، مرداد و شهریور ۹۹، جولای ۲۰۲۰

info@asmari-insurance.com



با بیمه آسماری در ارتباط باشید

یکی از مهمترین سوالاتی که مشتریان بالقوه یا بالفعل هر شرکتی می پرسند این است که چطور می توانیم با مدیران، مسئولان و یا کارکنان شرکت در ارتباط باشیم؟ چطور می توانیم سوالات مربوطه را از شرکت بپرسیم و چطور می توانیم پاسخ مناسب را دریافت کنیم؟ شرکت بیمه آسماری برای ارتباط با مخاطبان و بیمه گزارانش، راه های مختلفی را در نظر گرفته است. گزارشی که اکنون می خوانید، درباره همین راه های ارتباطی و نحوه استفاده از آنهاست.

سایت شرکت



بسیاری از اطلاعات مورد نیاز مخاطبان و بیمه گزاران بر روی سایت شرکت بیمه آسماری وجود دارد. این سایت به نشانی <http://www.asmari-insurance.com> روزانه ده ها مراجعه کننده دارد که از بخش های مختلف بازدید می کنند. اطلاعات کاملی درباره گردانندگان، مدیران و اعضای هیات مدیره شرکت را می توان در سایت شرکت مشاهده کرد. رشته های بیمه ای، شعب و نمایندگان، خدمات الکترونیک، مجلات، اخبار شرکت و اخبار عمومی مرتبط با صنعت بیمه یا مناطق آزاد و ... از این جمله اند.

تلفن و فکس



شرکت بیمه آسماری از طریق تلفن های ۰۲۱-۴۳۴۱۷ و ۰۲۱-۸۷۷۰۰۰۷۰ پاسخگوی نیازهای مشتریان است. واحد صدور بیمه نامه، واحد بازاریابی و فروش، واحد پرداخت خسارت، شعب و نمایندگان، مالی و اداری و دبیرخانه در ساعات اداری به مخاطبان پاسخ خواهند داد. شماره فکس ۰۲۱-۸۶۰۸۸۴۱۰ نیز در اختیار عموم مخاطبان است که می توانند از آن برای ارسال اسناد، نامه ها، مکاتبات و ... استفاده کنند.

ایمیل



یکی از مطلوب ترین روش های ارتباطی برای مشتریان، همچنان ایمیل است. این سامانه ارتباطی دو طرفه این امکان را به مشتری می دهد که اسناد را به مطالب نوشتاری خود پیوست کند. شرکت بیمه آسماری ایمیلی عمومی با نشانی info@asmari-insurance.com را در اختیار مخاطبان قرار داده تا بتوانند به عنوان وسیله ای برای اظهار نظر، ارائه پیشنهاد یا انتقاد، طرح سوال و ... از آن استفاده کنند.

اینستاگرام



یکی از پرکاربردترین رسانه های امروزی، اینستاگرام است. این رسانه تصویری، صوتی و نوشتاری نه تنها امکان ارائه محصولات و نیز معرفی خدمات شرکت به مخاطبان را فراهم می کند، بلکه اجازه می دهد مخاطبان درباره این محصولات و خدمات و یا سایر اقدامات شرکت اظهار نظر کنند. کامنت های متعددی زیر هر کدام از پست های اینستاگرامی شرکت بیمه آسماری مشاهده می شود که می تواند حاوی هر محتوایی باشد. با این حال شرکت این مسیر را نیز به عنوان یکی از راهکارهای ارتباطی دو طرفه در نظر گرفته است، به طوری که مخاطبان می توانند از ویژگی کامنت گذاشتن زیر پست ها استفاده کرده و مسائل خود را با مسئولان شرکت در میان بگذارند. اینستاگرام بیمه آسماری را به نشانی [@asmari_ins](https://www.instagram.com/asmari_ins) ببینید.

تلگرام

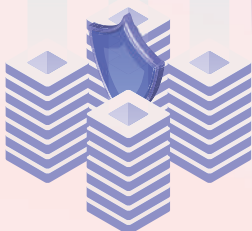


کانال تلگرامی شرکت بیمه آسماری به نشانی [@asmari_ins](https://www.telegram.com/join/asmari_ins) یکی از به روزترین روش های اطلاع رسانی درباره خدمات شرکت است. اخبار، اطلاعیه های جدید و گزارش های تصویری مرتبط با شرکت را می توان در این کانال مشاهده کرد. همچنین امکان ارتباط دو طرفه در این سامانه با استفاده از نشانی [@asmari_sup](https://www.telegram.com/join/asmari_sup) وجود دارد.

نشانی پستی



در نهایت اگر بیمه گزار و یا مخاطب شرکت نتوانست به مقصود خود برسد، می تواند به محل شرکت مراجعه کند. دفتر مرکزی شرکت بیمه آسماری در نشانی تهران، خیابان گاندی جنوبی، خیابان ۱۱ (شهاب)، پلاک ۱۹ واقع شده است. نشانی شعب شرکت نیز در سایت بیمه آسماری موجود است. شرکت بیمه آسماری با همه توان در خدمت مشتریان است و همه راه های ارتباطی ممکن را برای تعامل با آنها فراهم کرده است.





رئیس شعبه اروند:

عقب ماندگی ناشی از شیوع کرونا را جبران کردیم

رئیس شعبه اروند شرکت بیمه آسماری با بیان این که «کرونا» در ابتدای سال تاثیر قابل توجهی بر عملکرد این شعبه داشت، تاکید کرد که در سه ماهه دوم سال، شرایط کاملا تغییر کرده است. عبدالمجید عقیلی این را هم گفت که با سرعت ایجاد شده در فرآیند فروش، بودجه پیش بینی شده برای این شعبه در سال جاری حتما محقق خواهد شد. متن کامل این گفت و گو را بخوانید:

افزایش فروش چگونه محقق شد؟

به هر حال بیماری کرونا بر فعالیت های اقتصادی داخلی تاثیر منفی گذاشت و از سوی دیگر تکانه های شدید اقتصادی صادرات کشور را نیز متاثر کرد. شعبه اروند در محدوده بندری و تجارت دریایی قرار داد و طبیعی است که با کاهش مبادلات اقتصادی و بازرگانی، این شعبه هم در صدور بیمه نامه با رشد منفی مواجه شد. این روند بیشتر در بیمه های مسئولیت، بدنه کشتی و مهندسی دیده می شد، چرا که فعالیت های عمرانی منطقه نیز به شدت کاهش یافته بود.

در چنین شرایط نامطلوبی، شعبه اروند با تمرکز بر سایر رشته ها مانند آتش سوزی، درمان انفرادی و شخص ثالث، توانست عقب ماندگی ها را جبران کرده و از بحران به سلامت عبور کند.

امسال را با کرونا و آثار منفی آن بر

اقتصاد کشور شروع کردیم. با توجه به این موضوع، در شش ماهه نخست امسال عملکرد شعبه اروند چطور بود؟

طبیعی است که وقتی اقتصاد کلان کشور از شرایط کرونایی متاثر شد، صنعت بیمه هم که جزئی از آن است از این بیماری اثر می پذیرد و این را در عملکرد کلی صنعت بیمه می توان مشاهده کرد.

شعبه اروند شرکت بیمه آسماری هم از این قاعده مستثنا نبود و به ویژه در دو ماه نخست سال نتوانست مانند مدت مشابه سال گذشته فعالیت کند. این روند تا نیمه نخست ماه خرداد هم ادامه داشت، اما پس از آن با تدابیر انجام شده، روند کاملا تغییر کرد، به طوری که فروش بیمه نامه رونق گرفت و همکاری متقابل با بیمه گزاران آغاز شد.

فکر می کنید بودجه امسال با توجه به شرایط خاص موجود محقق شود؟

ما به طور ماهیانه درصد تحقق پرتفوی پیشنهادی را رصد می کنیم و این موضوع را به همه نماینده ها هم ابلاغ کرده ایم. سهم هر نماینده از پرتفو تعیین شده و این موضوع به طور جدی پیگیری می شود. هر سه ماه یک بار نیز نشست فراگیر با حضور مدیران شعبه و نمایندگان برگزار می شود تا شرایط بررسی و عقب ماندگی های احتمالی جبران شود.

برای افزایش کیفیت خدمات رسانی و میزان فروش، پیشنهادی دارید؟

اکنون فضا برای ارائه خدمات بیمه عمر و سرمایه گذاری و نیز بیمه درمان تکمیلی انفرادی و خانواده نیز زیاده تر شده است. اگر شورای فنی روند کنونی را ادامه دهد، ما هم از ظرفیت به وجود آمده استفاده می کنیم تا به اهداف تعیین شده توسط شرکت برسیم.

پس کرونا اثر چندانی بر عملکرد شعبه نداشت؟

بله تاثیر جدی نداشت، اما نمی توان گفت شروع این بیماری بر فعالیت های اقتصادی بی اثر هم بوده است. با این حال در ماه های تیر و مرداد شرایط خیلی بهتر شد و در شهریور ماه نیز اوضاع تقریباً به روال عادی بازگشت.

مقایسه عملکرد شعبه در نیمه اول امسال با مدت مشابه سال گذشته چه پیامی دارد؟

عملکرد کلی نشان دهنده شرایط مطلوبی است، اما بررسی جزئیات حاکی از این است که شعبه در برخی رشته ها بیش از گذشته فروش داشته، همان طور که در برخی رشته ها با افت یا حتی توقف فروش ناشی از شرایط پیچیده اقتصادی مواجه شده است.

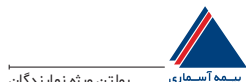
از ظرفیت بندر چه استفاده ای شده است؟

عمده تجارت دریایی در منطقه ما به سمت کویت و امارات متمرکز است. لنج ها عمدتاً تره بار را به این دو کشور می برند اما به دلیل شرایط کرونایی فعالیت های مشترک کمی میان ما و بیمه گزاران انجام شده است. همچنین بخش محدودی از مصالح ساختمانی که از طریق بندر خرمشهر به بندر بصره صادر می شود توسط شرکت بیمه آسماری در شعبه اروند پوشش بیمه ای داده شده است که نسبت به سال قبل قابل مقایسه نیست.

شعبه اروند با تمرکز بر سایر رشته ها مانند آتش سوزی، درمان انفرادی و شخص ثالث، توانست عقب ماندگی ها را جبران کرده و از بحران به سلامت عبور کند. ما به طور ماهیانه درصد تحقق پرتفوی پیشنهادی را رصد می کنیم و این موضوع را به همه نماینده ها هم ابلاغ کرده ایم.

برنامه شعبه برای فعالیت در شش ماه دوم سال چیست؟

معاونت فنی و شورای فنی شرکت در زمینه اصلاح نرخ بیمه های بدنه، آتش سوزی و حوادث فعالیت بسیار خوبی را آغاز کردند که جای تشکر دارد. این اقدام به افزایش فروش بسیار کمک کرد و به نظر من این روند باید در مورد سایر رشته ها هم انجام شود تا مابقی پرتفوی پیشنهادی برای سال جاری را محقق کنیم.



بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۵، مرداد و شهریور ۹۹، جولای ۲۰۲۰

info@asmari-insurance.com





پیشنهاد نماینده فعال شرکت بیمه آسماری؛

ریسک را با دقت انتخاب کنید

طاهره سادات نقوی از نمایندگان با سابقه شرکت بیمه آسماری است که موفقیت خود را مدیون شاگردی آقایان ایثاری می داند. او معتقد است هدایت های درست واحد فنی در انتخاب ریسک باعث شده است که نمایندگان این شرکت تا حد امکان در انتخاب بیمه گزاران دقت کافی را داشته باشند و این روند به کنترل درست ضریب خسارت منجر شده است. متن کامل گفت و گو با نماینده کد ۱۱۴۵ مستقر در تهران را در ادامه بخوانید:

چه فاکتوری در شرکت بیمه آسماری برای شما جذاب تر است؟

در این مجموعه، آنچه اهمیت دارد خدمت رسانی درست و دقیق و به موقع است. در این شرکت از خدمت رسانی و لزوم احترام به مشتری حرف زده نمی شود، بلکه به آن عمل می شود.

این مشتری است که برای شرکت مشتری جدید می آورد و رشد شرکت با این روش باعث شده که عمق فعالیت آن همواره بیشتر شود. این شرکت با توان خود و اتکا به دانش فنی و نیروهای دانشمند، آهسته و پیوسته بزرگ شده است و خدمت رسانی به مشتری را بهترین تبلیغ می داند. من به این روش شرکت بیمه آسماری ایمان آورده ام و خوشحالم که جزئی از این مجموعه هستم.

چه شد که به صنعت بیمه ورود کردید؟

من از سالها قبل با فعالیت های حوزه بیمه آشنا بودم و افتخار شاگردی آقایان ایثاری را در مقاطع مختلف داشتم، اما از اوایل دهه ۹۰ فعالیتیم در این حوزه بیشتر شد و از سال ۹۴ هم همکاری مستقیم با شرکت بیمه آسماری را آغاز کردم.

چرا از میان این همه شرکت بیمه ای، بیمه آسماری را برای همکاری انتخاب کردید؟

من با مجموعه آسماری و شرکت های همکار آن از دیرباز آشنا بودم، اما نحوه فعالیت حرفه ای و پیشینه آقایان ایثاری در این حوزه باعث شد که تمایل من به همکاری با شرکت بیمه آسماری افزایش یابد. حقیقتا همکاری با خانواده ایثاری برای هر فعال بیمه ای یک کلاس درس واقعی است.

■ شما در حوزه صدور بیمه نامه، چه پارامترهایی را در نظر می‌گیرید؟

ما بر اساس راهبرد ابلاغی شرکت، هنگام صدور بیمه نامه به نحوه انتخاب ریسک دقت نظر کافی داریم. آموزش های ارائه شده به نمایندگان باعث شده که ریسک ها از همان ابتدا درست انتخاب شوند و به همین دلیل ضریب خسارت در بیمه آسماری کنترل شده است.

■ نیمه اول امسال با شیوع بیماری کرونا، چالش هایی در حوزه اقتصاد کشور به وجود آمد. این موضوع بر میزان فعالیت و فروش شما هم تاثیر گذاشت؟

یکی از خصوصیات صنعت بیمه این است که با تشدید خطر، میزان اقبال مردم به آن افزایش می‌یابد. بیماری کرونا هم همین شرایط را ایجاد کرد، به طوری که تمایل برای خرید بیمه نامه درمان بیشتر شد. سازمان ها و شرکت ها هم همین روال را در پیش گرفتند و در نتیجه با سابقه مطلوبی که شرکت بیمه آسماری در حوزه فروش بیمه نامه درمان داشت، میزان فروش هم مطلوب بود.

البته همان طور که گفتیم، فروش بیمه نامه درمان با رعایت دقیق ملاحظات ریسک و انتخاب درست مشتری انجام می‌شود.

از سوی دیگر آگاهی مردم به خدمات صنعت بیمه هم هر روز بیشتر می‌شود و این باعث شده که فعالیت ها در این حوزه با رونق نسبی مواجه باشد.

■ پیشنهاد شما برای هر چه بهتر شدن فعالیت ها در حوزه نمایندگان بیمه آسماری چیست؟

در حال حاضر به صورت دوره ای، جلساتی میان نمایندگان و معاونت فنی و بازاریابی شرکت برگزار

در این حوزه ریسک پذیر عمل کرده است، اما این ریسک‌پذیری به معنای بی‌گدار به آب زدن نیست. بیمه درمان ویتترین فروش همه شرکت هاست، ولی نحوه تشخیص انتخاب ریسک در این رشته بسیار مهم است. این موضوع در شرکت بیمه آسماری به خوبی جا افتاده و روش های انتخاب درست ریسک به نمایندگان تعلیم داده شده است.

معاونت فنی نیز در این مورد به درستی ورود کرده است و در انتخاب ریسک درمان به نمایندگان کمک می‌کند. از این رو رشته درمان در شرکت بیمه آسماری نه تنها زیان ده نیست، بلکه سودده هم هست. ضمن این که بیمه گزاران این رشته هم از خدمات شرکت راضی هستند.

در حالی که بسیاری از شرکت های بیمه از صدور بیمه نامه درمان واهمه دارند، همواره نگران خسارت آن هستند، شرکت بیمه آسماری در این حوزه ریسک پذیر عمل کرده است، اما این ریسک‌پذیری به معنای بی‌گدار به آب زدن نیست.



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۵، مرداد و شهریور ۹۹، جولای ۲۰۲۰

info@asmari-insurance.com

به طور کلی من معتقدم قدرت کارشناسی و میزان خبرگی در تیم مدیریتی شرکت بالاست و همین باعث شده است که ریسک ها درست و دقیق انتخاب شوند.

از سوی دیگر، اگر عضوگیری و انتخاب مشتری درست باشد و فروش بیمه نامه به هر قیمتی ملاک عمل قرار نگیرد، کار به خوبی پیش می‌رود.

به طور کلی من معتقدم قدرت کارشناسی و میزان خبرگی در تیم مدیریتی شرکت بالاست و همین باعث شده است که ریسک ها درست و دقیق انتخاب شوند.

از سوی دیگر، اگر عضوگیری و انتخاب مشتری درست باشد و فروش بیمه نامه به هر قیمتی ملاک عمل قرار نگیرد، کار به خوبی پیش می‌رود.





بیمه آسماری، تکیه گاه امن فعالان اقتصادی در مناطق آزاد

اهمیت مناطق آزاد بر هیچ کس پوشیده نیست. مجاورت با مرزهای آبی، حجم گسترده تجارت از بندر، دامنه وسیع مراکز تجاری موجود در مناطق آزاد و همچنین تنوع فعالیت های اقتصادی در آنها باعث شده است پتانسیل بسیار خوبی برای فعالیت های شرکت بیمه آسماری ایجاد شود.

با توجه به پتانسیل های قابل توجه موجود در مناطق آزاد، این انتظار وجود دارد که علاوه بر معرفی بیش از پیش خدمات شرکت بیمه آسماری، حق بیمه تولیدی این مناطق نیز به میزان مطلوب افزایش یابد. لازمه این اتفاق، توسعه همکاری های دو و چند جانبه میان مسئولان شرکت بیمه آسماری و مدیران منطقه ای است که طبیعتاً با ظرفیت های شناخته شده میان نمایندگان و کارکنان ستادی، دور از انتظار نیست.

شرکت بیمه آسماری امیدوار است در سال جهش اقتصادی بتواند با حداکثر توان در خدمت گردانندگان فضای اقتصادی کل کشور به ویژه فعالان حاضر در مناطق آزاد باشد و فعالیت های آنها را در مقابل ریسک های احتمالی بیمه کند.

بدون شک امروزه بیمه به جزء جدایی ناپذیر همه فعالیت های اقتصادی تبدیل شده است و طبیعی است که مدیران بنگاه ها نیز به دنبال استفاده از خدمات یک شرکت توانمند هستند.

به گواه آمارهای بیمه مرکزی و نیز اطلاعات دریافتی از مشتریان بزرگ و کوچک، بیمه آسماری اکنون در جایگاه مطلوبی از نظر فنی ایستاده است و می تواند تکیه گاه امنی برای همه بیمه گزاران باشد.

توسعه بیمه های باربری و مسئولیت و تهیه بسته های بیمه ای متنوع و به روز برای فعالان اقتصادی، بازرگانان و بومیان مناطق آزاد تجاری همواره در دستور کار شرکت بیمه آسماری بوده و هست.

خوشبختانه بیمه آسماری توانسته با خدمات رسانی مطلوب به مشتریان و نیز سرمایه گذاری مناسب در حوزه نیروی انسانی، نام نیکی از خود در همه مناطق آزاد و البته سرزمین اصلی به جا بگذارد. این سرمایه ارزشمند اکنون کارایی لازم را پیدا کرده و فرصت گسترش عملیات بیمه گری را در اختیار مدیران شعب و نمایندگان قرار داده است.

شرکت بیمه آسماری امیدوار است در سال جهش اقتصادی بتواند با حداکثر توان در خدمت گردانندگان فضای اقتصادی کل کشور به ویژه فعالان حاضر در مناطق آزاد باشد و فعالیت های آنها را در مقابل ریسک های احتمالی بیمه کند.

رتبه بندی شعب بیمه آسماری

از تاریخ ۱۳۹۹/۴/۱ لغایت ۱۳۹۹/۶/۳۱



«بیزدان دوست» جزئیات انتخاب کارکنان شایسته صنعت بیمه را تشریح کرد

به تازگی و طی حکمی از سوی رییس کل بیمه مرکزی، اعضای ستاد انتخاب کارکنان شایسته صنعت بیمه منصوب شدند. مدیرعامل شرکت بیمه آسماری به عنوان یکی از اعضای این ستاد درباره چگونگی فعالیت این ستاد و نیز جزئیات انتخاب کارکنان شایسته توضیحاتی ارائه کرد.

علیرضا یزدان دوست با بیان این که این ستاد قرار است کارکنان شایسته صنعت بیمه را در دو سطح مدیران و کارمندان انتخاب کند، گفت: این انتخاب می تواند علاوه بر ایجاد انگیزه در میان کارکنان شایسته و توانمند و پر تلاش، به سایر کارکنان نیز برای ارتقای توانایی ها



شخصی و سازمانی انگیزه بدهد. وی افزود: نیروی انسانی، سرمایه اصلی صنعت بیمه است و باید بابت تلاش هایش تقدیر شود، بنابراین طی یک ساز و کار مشخص با دستورالعمل مدون، قرار است کارکنانی که در حوزه های مختلف توانایی های خود را بروز داده و در راستای ارتقای خود و سازمان و حتی صنعت کوشیده اند، شناسایی و معرفی شوند.

عضو ستاد انتخاب کارکنان شایسته صنعت بیمه با تاکید بر این که مطابق دستورالعمل ارسالی به شرکت های بیمه، کارکنان در دو دسته کارمند و مدیر به عنوان کاندیدا به ستاد معرفی می شوند، اظهار کرد: بر اساس حجم نیروی انسانی شرکت ها، سهمیه ای برای منتخبین هر شرکت در نظر گرفته شده و این مرحله از کار در اختیار شرکت های بیمه است. یزدان دوست با اشاره به این که در مرحله بعد، مدارک کاندیداها توسط اعضای ستاد بررسی می شود، افزود: در این مرحله مطابق دستورالعمل تدوین شده، کارکنان ارزیابی شده و در نهایت برگزیدگان در روز ۱۳ آذر معرفی می شوند.

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری در پاسخ به این سوال که چه معیارها و ملاک هایی برای انتخاب کارکنان در نظر گرفته شده است، گفت: رضایت سازمانی، میزان تحصیلات، دوره های آموزشی گذرانده شده، ارائه کتاب یا مقاله و ... از جمله مواردی است که در آیین نامه به آن پرداخته شده است. او ادامه داد: بر اساس دستورالعمل، مدیرعامل و اعضای هیات مدیره شرکت های بیمه نمی توانند جزو کارکنان شایسته قرار بگیرند، اما معاونین مدیرعامل، مدیران اجرایی و سایر کارکنان و کارشناسان در این زمره قرار خواهند گرفت. وی با بیان این که دستورالعمل انتخاب کارکنان شایسته در سال جاری نسبت به دوره قبل ارتقا یافته است، خاطر نشان کرد: کارکنان صنعت بیمه باید بدانند که تلاش های آنها دیده می شود و حتی نهاد ناظر نیز بر این موضوع متمرکز شده است، بنابراین انتخاب چند نفر از کارکنان شایسته و معرفی کردن آن ها به عموم، می تواند اقدامی صحیح در راستای ارزشیابی عملکرد آنها نه تنها در سازمان خودشان بلکه در کل صنعت بیمه تلقی شود. یزدان دوست تاکید کرد که بر اساس دستورالعمل، در برخی موارد روند فعالیت پنج سال گذشته کارکنان صنعت ارزیابی می شود و این نشان می دهد که فرایند انتخاب افراد، لحظه ای نیست و به عملکرد آنها در بلندمدت هم بستگی دارد.

تندیس رضایتمندی مشتری برای بیمه آسماری

شرکت بیمه آسماری توانست تندیس اجلاس سراسری رضایتمندی مشتری را از آن خود کند. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، این اجلاس که با رویکرد نقش مدیریت در روند بهبود پاسخگویی به مشتریان در دوران کرونا و پسا کرونا برگزار شد، بیمه آسماری را به عنوان یکی از شرکت های فعال در این حوزه معرفی کرد.

اشتراک و انتقال دانش و تجارب متخصصین مسئولان و نخبگان مدیریت ایران در دوره کرونا و پسا کرونا، اشاعه فرهنگ شاخص رضایت مشتری و کیفیت در بازارهای رقابتی ملی و بین المللی و نیز تبیین جایگاه کیفیت و بهره وری محصول تولید ملی در رعایت حقوق مصرف کننده بین احاد مردم در شرایط بحرانی از جمله اهداف این مراسم بود. این اجلاس سومین همایش ملی نقش مدیران در پیشبرد اقتصاد با رویکرد مشتری مداری بود که به نقش مشتری مداری و شیوه های نوین رهبری بازار در جهش تولید و نیز تقویت استراتژی های سازمان ها به منظور برآورده کردن نیازهای مشتریان پرداخت.

اجلاس سراسری رضایتمندی مشتری سوم شهریور ماه در سالن آبگینه وزارت امور خارجه برگزار شد.



دیدار دبیرکل سندیکای بیمه گران ایران با مدیرعامل بیمه آسماری



دبیرکل سندیکای بیمه گران ایران با حضور در شرکت بیمه آسماری ضمن دیدار و گفت و گو با مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره، معاونان و مدیران این شرکت بر لزوم تقویت شرکت های بیمه مناطق آزاد تاکید کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، سید محمد کریمی در این دیدار با اشاره به اینکه شرکت های بیمه خصوصی توانسته اند رشد قابل توجهی را در بازار صنعت بیمه داشته باشند، گفت: سندیکا با همه توان در خدمت بیمه گران به ویژه شرکت های مناطق آزاد است و از همه ظرفیت ها برای بهبود عملکرد آنها استفاده خواهد کرد.

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری نیز در این دیدار ضمن تشکر از حضور دبیر کل سندیکا به روند مثبت عملکرد سندیکا پس از حضور دکتر کریمی اشاره و به ادامه تعاملات سازنده این نهاد صنفی با سایر بخش های اقتصاد در جهت منافع شرکتهای بیمه تاکید کرد. علیرضا یزدان دوست به عملکرد قابل قبول شرکت در سال گذشته نیز اشاره خاطر نشان کرد که بیمه آسماری در سال ۱۳۹۸ حدود ۹۵ درصد افزایش پرتفوی تولید داشته است. وی با تاکید بر اینکه هم اکنون شاخص های اساسی مانند پرتفو بیمه ای، نسبت خسارت و نقدینگی در شرکت بیمه آسماری مثبت اند، افزود: برنامه های ویژه ای برای افزایش حق بیمه تولیدی و نیز ارائه طرح های جدید بیمه ای در سال جاری خواهیم داشت. یزدان دوست همچنین تاکید کرد که بیمه آسماری جزو معدود شرکت های دارای سود حاصل از عملیات بیمه گری در بازار بیمه بوده است.

اعضای هیئت مدیره شرکت بیمه آسماری نیز در این دیدار به نقش مهم سندیکای بیمه گران ایران در هماهنگی های میان صنعت بیمه با سایر بخش ها اشاره کردند. به گفته آنها سندیکا می تواند در حل چالش های پیش روی صنعت بیمه نقش اساسی داشته باشد.

در پایان معاونین و مدیران شرکت بیمه آسماری در خصوص مسائل مبتلا به صنعت با دبیرکل سندیکا به گفت و گو پرداختند و در خصوص پیشنهادات و ارائه راهکارها بحث و تبادل نظر شد.

بیمه آسماری برای ششمین سال متوالی در رتبه یک توانگری



سطح توانگری مالی شرکت بیمه آسماری برای ششمین سال متوالی در بالاترین میزان ممکن تثبیت شد. سطح یک، بالاترین سطح توانگری است که یک شرکت بیمه می تواند دریافت کند. شرکت بیمه آسماری توانست طی سال های متوالی در سطح یک توانگری قرار بگیرد و نسبت توانگری بیش از ۱۰۰ درصد را برای خودش ثبت کند.

بر این اساس بیمه آسماری همواره تلاش داشته است با مدیریت صحیح و علمی دارایی ها و تعهدات خود، نسبت توانگری مالی را در بهترین وضعیت حفظ کند.

شرکت های بیمه در اجرای مقررات مصوب شورای عالی بیمه (آیین نامه شماره ۶۹) موظفند توانگری مالی خود را پس از حسابرسی صورت های مالی سالانه، محاسبه و همراه اظهار نظر حسابرس و بازرس قانونی به بیمه مرکزی ارسال کنند. بیمه مرکزی سپس این گزارش را بررسی و نظر خود را درباره توانگری مالی اعلام می کند. شرکت هایی که در سطح «یک» توانگری قرار دارند، از توانایی کافی برای ایفای تعهدات خود در مقابل بیمه گزاران و صاحبان حقوق آنها برخوردارند و یکی از اقدامات فنی در راستای حفظ و توسعه توانگری مالی یک شرکت بیمه است. سطوح نظارت بر توانگری مالی موسسات بیمه در پنج سطح زیاد به کم دسته بندی می شود.

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	---

