

بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری

خانواده آسماری

شماره ۱۸ . تیر ماه ۱۴۰۰

بیمه آسماری

Asmari insurance



مدیرعامل شرکت بیمه آسماری مطرح کرد:

نگرانی از عدم آگاهی عمومی نسبت به پوشش های بیمه آتش سوزی



معاون فنی شرکت بیمه آسماری:

خرید بیمه آتش سوزی باید اجباری شود

چند روایت از فروش بیمه نامه آتش سوزی؛

آنها چشم بسته بیمه نامه می خرید

مجمع عمومی عادی سالیانه

شرکت بیمه آسماری

برگزار شد

همکاران این شماره

مدیر مسئول: علیرضا یزدان دوست

ناشر: روابط عمومی

سر دبیر: 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: 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/ در آرزوی پوشش همگانی بیمه آتش سوزی

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری مطرح کرد:
۳/ نگرانی از عدم آگاهی عمومی نسبت به پوشش های بیمه آتش سوزی



معاون فنی شرکت بیمه آسماری:
۵/ خرید بیمه آتش سوزی باید اجباری شود



مدیر تحقیق و توسعه و رئیس آموزش بیمه آسماری تشریح کرد:
۸/ برنامه ارتقای سطح دانش شبکه فروش و کارکنان

بیمت و دوم تیرماه ۱۴۰۰!

۱۰/ مجمع عمومی عادی سالانه شرکت بیمه آسماری برگزار شد

پرسش و پاسخ:

۱۲/ حادثه در کمین است، هوشیار باشید!

مقاله:

۱۴/ بررسی اجمالی عوامل موثر در محاسبه حق بیمه آتش سوزی



آسماری از نگاه مشتریان!
۱۷/ نماینده آگاه با راهنمایی درست، مشتری را وفادار می کند

چند روایت از فروش بیمه نامه آتش سوزی:

۱۸/ آنها چشم بسته بیمه نامه می خریدند

بررسی عملکرد شعب:

۲۱/ رتبه بندی شعب بیمه آسماری

از تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ لغایت ۱۴۰۰/۰۴/۳۱

در آرزوی پوشش همگانی بیمه آتش سوزی

کشور ما روی گسل های متعدد زلزله قرار گرفته است. پژوهش ها نشان می دهد مناطق کم خطر از نظر زلزله در ایران مانند کویر لوت و کویر مرکزی، عمدتاً مناطقی هستند که کسی در آنها زندگی نمی کند.

همچنین ۱۲۰ گسل خطرناک در کل ایران وجود دارد، به طوری که سامانه کشیده شده از مرز ایران و عراق در مریان تا شمال بندرعباس، طولانی ترین سامانه گسلی کشورمان است. در تهران نیز خطر زمین لرزه همواره احساس می شود. گفته شده است که زلزله پایتخت می تواند به یک فاجعه بزرگ تبدیل شود.

آتش سوزی نیز همواره در کمین است. بر خلاف آنچه عموم مردم تصور می کنند، آتش سوزی قرار نیست همواره با وقوع یک حادثه بزرگ آغاز شود. پرونده های موجود نشان می دهد بسیاری از آتش سوزی های بزرگ، با یک کبریت و یا یک جرقه کوچک در سیم برق ایجاد شده اند.

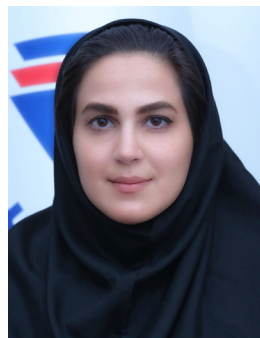
انفجار، طوفان، سیل، سقوط هواپیما، رانش و فروکش کردن زمین، سرقت و حتی ترکیدگی لوله، همه و همه حوادثی هستند که شاید در طول عمر انسان حتی یک بار هم رخ ندهند، اما مروری بر سوابق نشان می دهد که وقوع چنین سوانحی هرگز دور از انتظار نیست. زلزله های متعددی که در کشور ما حادث شده است، سیل عید نوروز چند سال پیش و نیز سقوط چند هواپیما در نزدیکی نقاط مسکونی که البته خوشبختانه خسارت چندانی در نداشت، نشان می دهد که همه این خطرات در کمین ما هستند.

گرچه نمی توان از این حوادث گریخت، اما می توان برای زمان وقوع و جبران خسارت ناشی از آن فکری کرد. بیمه آتش سوزی، همه این خطرات را پوشش می دهد و می تواند بیمه شده را به وضعیت پیش از حادثه بازگرداند. متأسفانه عدم توسعه فرهنگ بیمه در کشور ما باعث شده است که اغلب مردم نسبت به خرید چنین بیمه نامه ارزشمندی کم توجه باشند و عموماً پس از وقوع حادثه است که همه مردم به دنبال راهکاری برای حل مشکل می گردند. اطلاعات موجود نشان می دهد در جریان سیل های نوروزی سال ۱۳۹۸، تعداد بسیار کمی از واحدهای مسکونی تحت پوشش بیمه نامه آتش سوزی بودند. آتش سوزی ساختمان پلاسکو که به معنی واقعی کلمه یک حادثه تراژیک بود نیز شرایط مشابهی داشت.

بیمه آتش سوزی با وجود حق بیمه کم، خسارتها را تا حد قابل قبولی جبران می کند، اما علاوه بر اطلاع رسانی عمومی در این باره، تلاش شبکه فروش برای آگاه کردن مردم نسبت به مزایای خرید این بیمه نامه نیز بسیار مهم است.

شرکت بیمه آسماری طی سال های اخیر طرح های بسیار خوبی به منظور توسعه فروش بیمه آتش سوزی پیاده سازی کرده و به تازگی نیز با اصلاح نرخ و دستورات عمل فروش، گام بلندتری برای افزایش سهم این رشته در پرتفوی خود برداشته است.

امیدوارم با استفاده از همه ظرفیت های موجود و نیز درک درست از خطراتی که همه مردم را تهدید می کند، فروش این رشته بیمه ای نیز رونق بیشتری بگیرد، به طوری که روزی همه منازل مسکونی، اماکن تجاری و مراکز صنعتی و غیرصنعتی کشور تحت پوشش این بیمه نامه باشند.



راضیه تاجیک



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۸ . تیرماه ۱۴۰۰

www.asmari-insurance.com



مدیرعامل شرکت بیمه آسماری مطرح کرد:

نگرانی از عدم آگاهی عمومی نسبت به پوشش های بیمه آتش سوزی

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری اظهار امیدواری کرد نه تنها مالکان واحدهای مسکونی و تجاری نسبت به پوشش های بیمه آتش سوزی و ضرورت دریافت آن به اندازه کافی اطلاع پیدا کنند، بلکه مدیران واحدهای صنعتی نیز خود را از خطر کم بیمه گی در رشته بیمه آتش سوزی نجات دهند تا در زمان وقوع حادثه، بتوانند خسارت خود را به شکل کامل دریافت کنند. در این شماره، «خانواده آسماری» با علیرضا یزدان دوست درباره چالش های توسعه بیمه آتش سوزی به گفت و گو نشسته است.

میزان مطلوبی باقی مانده بود، متأسفانه شرکتها به پایین آوردن نرخ ها رو آوردند و همین روند اشتباه باعث شد که در چند مقطع، پیکهای نسبت خسارت بیمه آتش سوزی را شاهد باشیم. ما در بیمه آسماری البته نرخ گذاری منطقی و فنی را همواره مدنظر داریم و همین روند را هم پیگیری می کنیم.

اما با وجود این نرخ های پایین هم، بیمه آتش سوزی چندان نفوذی در جامعه ندارد. عدم خرید بیمه نامه آتش سوزی به نبود فرهنگ بیمه برمی گردد. متأسفانه بسیاری از مردم، حق بیمه را به چشم یک «هزینه» نگاه می کنند و تلاش می کنند حتی در صورت خرید بیمه نامه نیز، سرمایه آن را حداقلی در نظر بگیرند.

مشاهدات نشان می دهد که عدول از نرخ فنی در بیمه آتش سوزی بسیار چشمگیر است. شبکه فروش معتقد است گاه نرخ های ارائه شده آن قدر پایین است که مشتری را برای خرید بیمه نامه به شک می اندازد. به نظر شما این روند نرخ گذاری درست است؟ بیمه «آتش سوزی» از جمله رشته های بیمه ای است که چه در زمان وجود تعرفه و چه پس از حذف تعرفه ها، برای نرخ گذاری آن کار علمی انجام نشد.

قبل از حذف تعرفه ها، نسبت خسارت این رشته خوب بود و همین باعث می شد شرکت های بیمه به فروش آن خیلی رغبت داشته باشند و مزایایی هم برای مشتریان خود در نظر می گرفتند. پس از برداشته شدن تعرفه ها، چون نسبت خسارت به

اطلاعات موجود نشان می دهد استقبال از بیمه آتش سوزی در واحدهای صنعتی بزرگ تا حدودی قابل توجه است. آیا در این زمینه اجباری وجود دارد؟

در این حوزه سخت گیری هایی وجود دارد. شرکت های سهامی عام و صنعتی که بازرسی قانونی و حسابرس دارند، اگر کفایت بیمه ای نداشته باشند، تذکر می گیرند و از این رو پوشش بیمه ای تهیه می کنند. البته این پوشش بیمه ای هم اغلب کامل نیست. به ویژه در سال های اخیر که نرخ تورم چشمگیر بوده است، معمولاً سرمایه درج شده در بیمه نامه کمتر از معادل آن در حال حاضر است و بنابراین اغلب این بیمه نامه ها به دلیل کم بیمه گی، مشمول ماده ۱۰ قانون بیمه می شوند.

از سوی دیگر چون فعالان صنعتی و تجاری، حق بیمه را به چشم هزینه نگاه می کنند، سعی می کنند فقط سه پوشش رایج انفجار، آتش سوزی و صاعقه را دریافت کنند و همین باعث می شود در زمان حادثه با مشکل جدی مواجه شوند. متأسفانه عدم استفاده از مشاوران مدیریت ریسک و آشنا به اصول بیمه ای در چنین مجموعه هایی کاملاً مشهود است.

صندوق بیمه همگانی حوادث طبیعی که در آستانه راه اندازی است، می تواند این مشکلات را برطرف کرده و جایگزین بیمه آتش سوزی شود؟

این صندوق می تواند به نوعی پوشش بیمه ای پایه برای واحدهای مسکونی باشد، اما حتماً نمی تواند جایگزین بیمه های آتش سوزی شود، چرا که پوشش های آن سقف مشخصی دارد و نمی تواند همه واحدهای مسکونی را در همه نقاط کشور به صورت کامل پوشش بدهد.

من امیدوارم این صندوق، محرکی برای تشویق مردم به خرید بیمه نامه های آتش سوزی باشد و آنها را با پوشش های این بیمه نامه آشنا کند.

وضعیت بیمه آتش سوزی در شرکت بیمه آسماری چگونه است؟

شرکت بیمه آسماری به توسعه بیمه آتش سوزی بسیار علاقه مند است و آن را هم دنبال می کند، اما از نرخ های غیرواقعی تبعیت نخواهد کرد. ماطی دو سال گذشته رشد خوبی در فروش بیمه آتش سوزی را تجربه کرده ایم و حتی در سال جاری توانسته ایم رشد ۴۰ درصدی در حق بیمه تولیدی این رشته داشته باشیم.

بسیاری از ساکنان خانه های مسکونی با این تصور که سال هاست حادثه ای در آن محل رخ نداده است، از خرید بیمه نامه امتناع می کنند، در حالی که همه می دانند حادثه خبر نمی کند. اتصال برق، سیل، زلزله و طوفان، مواردی نیستند که مرتب رخ بدهند، بلکه ممکن است در طول سالهای پیاپی حتی یک بار هم شاهد رخداد آنها نباشیم، اما زمانی که حادثه به وقوع بپیوندد، می تواند سرمایه چندین ساله یک فرد را نابود کند. سیلی که در نوروز ۱۳۹۸ رخ داد، طوفانی که چند سال پیش تهران را در نوردید و امثال آنها نمونه هایی از رخدادهای غیرمترقبه هستند، اما سوابق موجود نشان می دهد که در کشور ما، همه پس از وقوع حادثه به دنبال راه حل می گردند که البته بی فایده است.

نوع نگاه به بیمه آتش سوزی و پوشش های تبعی آن نباید این گونه باشد. ما نمی توانیم حادثه را پیش بینی کنیم و باید برای آن پوشش بیمه ای داشته باشیم. کشور ما هم جزو نقاط حادثه خیز دنیاست و طبیعی است که مردم باید در چنین شرایطی، بیشتر مراقب اموال خود باشند.



بسیاری از ساکنان خانه های مسکونی با این تصور که سال هاست حادثه ای در آن محل رخ نداده است، از خرید بیمه نامه امتناع می کنند، در حالی که همه می دانند حادثه خبر نمی کند. در کشور ما، همه پس از وقوع حادثه به دنبال راه حل می گردند که البته بی فایده است.



معاون فنی شرکت بیمه آسماری:

خرید بیمه آتش سوزی باید اجباری شود

معاون فنی شرکت بیمه آسماری نگران این است که راه اندازی صندوق بیمه همگانی حوادث طبیعی، اطمینان کاذبی در میان عموم مردم ایجاد کرده و آنها را از خرید بیمه نامه آتش سوزی به شکل کنونی منصرف کند. او معتقد است که باید از تجربه کشورهای دیگر در این زمینه درس گرفت و حتی داشتن بیمه نامه آتش سوزی را مانند بیمه نامه شخص ثالث اجباری کرد. محمد ترابی همچنین از طراحی طرحی برای فروش ساده و مشتری پسند بیمه آتش سوزی در شرکت بیمه آسماری خبر داده است. متن گفت و گوی او با «خانواده آسماری» را در ادامه بخوانید.

زمان وقوع حادثه می تواند به او کمک کند، بدون اجبار هم بیمه نامه می خرد.

زمان ترویج فرهنگ بیمه هم، دوران کودکی است. آنجاست که باید به کودکان گفت حادثه، بالاخره رخ می دهد و جبران خسارت آن می تواند به شرکت بیمه واگذار شود.

متأسفانه در حال حاضر، تبلیغات بیمه‌گران بیشتر بر روی محصولات است و کمتر کسی حاضر است بر روی فرهنگ سازی بیمه ای سرمایه گذاری کند، در نتیجه این تبلیغات، چندان اثری بر روی بازار ندارد.

به نظر شما چرا بیمه نامه آتش سوزی سهم چندانی در سبد خانوار ندارد، در حالی که احتمال وقوع خطرات تحت پوشش آن کمتر از احتمال وقوع خطراتی مانند تصادف با وسیله نقلیه نیست؟

این کمبود، خاص بیمه های آتش سوزی نیست و به جز بیمه اجباری شخص ثالث، همه رشته های بیمه ای را در بر می گیرد. علت آن هم این است که فرهنگ بیمه در کشور ما کمتر توسعه یافته است و به عبارت دیگر مردم هنوز مفهوم بیمه را به طور کامل درک نکرده اند. اگر کسی بپذیرد که بیمه در

ولی همین اطلاع رسانی اندک هم بیشتر بر روی بیمه های فراگیر مانند اتومبیل و عمر است. کمتر کسی بیمه های آتش سوزی را تبلیغ می کند.

بیمه های اتومبیل برای بیمه گزاران ملموس اند. وقوع خسارت و جبران خسارت آنها هم برای بیمه گزار قابل درک است. بیمه های عمر هم چون جنبه سرمایه گذاری دارند، شرایط مشابهی دارند، اما آتش سوزی حادثه ای است که هر کسی آن را تجربه نکرده است.

هر کس که مدتی رانندگی کند، بدون شک تجربه تصادف را خواهد داشت، اما کسانی هستند که در طول عمر خود هرگز آتش سوزی، زلزله یا سیل را درک نکرده اند. این گونه است که حتی شرکت های بیمه هم سعی می کنند بیشتر به رشته هایی بپردازند که خواهان بیشتری دارند.

البته تجربه نشان می دهد پس از وقوع حوادث طبیعی، مردم برای خرید بیمه نامه آتش سوزی هجوم می آورند.

بله! اینها شوک هایی هستند که به بازار بیمه وارد می شوند و البته خیلی زود هم فروکش می کنند. به نظر من این موضوع رابطه بسیار نزدیکی با فرهنگ عمومی مردم دارد.

از سوی دیگر، تبلیغات و اطلاع رسانی در زمینه بیمه باید مستمر باشد. همچنین باید ایده ای برای اطلاع رسانی پشت هر تبلیغی باشد، به طوری که نباید تصور کرد تبلیغات صرفاً باید به فروش در مقاطع زمانی کوتاه بیانجامد. اگر تبلیغات به اندازه کافی «آگاهی» در مردم ایجاد کند، آنها به داشتن بیمه احساس نیاز می کنند و بیمه نامه می خرند. اگر کسی به این باور برسد که یک حادثه کوچک ممکن است همه دارایی او را در زمانی بسیار کوتاه از بین ببرد، ریسک حادثه را به شرکت بیمه گر واگذار می کند.

گفته می شود یکی از دلایل عدم اقبال مردم به خرید بیمه های آتش سوزی، عنوانی است که برای آن انتخاب شده است. بسیاری از مردم حتی نمی دانند که خطراتی مانند سیل، زلزله، سقوط هواپیما و یا ترکیدگی لوله هم تحت پوشش این بیمه نامه می تواند باشد.

بیمه آتش سوزی پس از بیمه حمل و نقل دریایی، قدیمی ترین رشته بیمه ای در جهان است و از زمان راه اندازی تا کنون، تغییرات زیادی در آن ایجاد شده است. با این حال در دنیای امروز، اساساً بیمه نامه آتش سوزی وجود ندارد و شرکت های بزرگ بیمه دنیا، به جای این که اسم خطر را به عنوان بیمه نامه استفاده کنند، نام مورد بیمه را به عنوان رشته بیمه ای در نظر می گیرند.

به عنوان مثال «بیمه منزل مسکونی» یک بیمه نامه است که در آن پوشش هایی مانند آتش سوزی، حوادث آسانسور، مسئولیت و ... قرار دارد. «بیمه انبار» هم می تواند شامل پوشش هایی چون آتش سوزی، سرقت، مسئولیت و ... باشد. ما هم می توانیم این موارد را الگوبرداری کرده و آنها را با قوانین و مقررات خودمان تطبیق دهیم. من معتقدم نه تنها نحوه عرضه بیمه نامه آتش سوزی به شکل موجود باید تغییر کند، بلکه برخی قوانین آن هم باید تغییر کند. در حال حاضر خطرات جدیدی در جوامع بروز کرده است که باید برای آنها پوشش های بیمه ای تعریف کرد، در حالی که با قوانین موجود، چنین کاری امکان پذیر نیست.

صندوق بیمه همگانی حوادث طبیعی که در شرف فعالیت است، می تواند دغدغه خطرات ناشی از حوادث طبیعی را پوشش دهد؟

این صندوق قرار است بخشی از خطرات را به صورت عمومی پوشش دهد و البته هنوز سقف این پوشش ها هم مشخص نیست. از این جهت که همه منازل مسکونی را پوشش می دهد می تواند نهاد ارزشمندی تلقی شود، اما این نگرانی هست که پس از عملیاتی شدن طرح، بخشی از مردم که اکنون بیمه نامه آتش سوزی از شرکت های بیمه بازرگانی می خرند، از ادامه خرید آن منصرف شوند.

مردم باید بدانند که سرمایه خانه ها با هم متفاوت است و یک بیمه نامه عمومی نمی تواند دارایی آنها را به طور کامل پوشش بدهد.

من معتقدم به طور کلی باید خرید بیمه نامه آتش سوزی منازل مسکونی اجباری شود. چند سال پیش وقوع یک زلزله ویرانگر در کشور ترکیه، باعث شد که دولت آن کشور داشتن بیمه نامه زلزله را برای همه منازل مسکونی اجباری کند، چرا که در صورت وقوع یک حادثه بزرگ، دولت امکان جبران آن به شکل مطلوب را نخواهد داشت. این شرکت های بیمه بازرگانی هستند که می توانند خسارت ها را مدیریت کنند.

مردم باید بدانند تخفیف هایی که گاه در تبلیغات شرکت های بیمه دیده می شود، واقعی نیست، به نظر من این روش تنها به صنعت بیمه ضربه می زند و در مواردی به مردم این علامت را می دهد که بیمه، یک کالای بسیار ارزان قیمت است، در حالی که فروختن بیمه نامه ارزان می تواند به معنای عدم ارائه خدمات مناسب باشد.



ضریب خسارت بیمه آتش سوزی در شرکت ما هم حدود ۴۰ درصد است که عدد بسیار مناسبی است و از متوسط صنعت هم پایین تر است.

مزیت رقابتی بیمه آتش سوزی آسماری چیست؟

اگر منظور از مزیت رقابتی فقط نرخ بیمه نامه باشد، باید بگوییم که محاسبه نرخ در شرکت ما کاملا فنی است، اما واقعیت این است که نرخ، تنها یکی از عناصر مزیت رقابتی است و نحوه ارائه خدمات برای بسیاری از مشتریان بیش از نرخ اهمیت دارد. ما سرعت در پرداخت خسارت را یک اولویت می دانیم و به محض این که مبلغ خسارت را برآورد کنیم، آن را به مشتری پرداخت می کنیم. با این روش توانسته ایم با برخی شرکت های بیمه رقابت کنیم.

در حوزه فروش بیمه آتش سوزی تحولاتی مدنظر ندارید؟

شاید منظور شما استفاده از ظرفیت فروش آنلاین به عنوان یکی از جدیدترین کانال های فروش بیمه نامه باشد، اما نتایج بررسی های نشان می دهد که این روش چندان هم مورد استقبال مشتریان صنعت بیمه قرار نگرفته است. این روش هنوز در اول راه است و مردم باید به آن اعتماد کنند. از این رو ما تلاش کرده ایم به جای تمرکز صرف بر فروش آنلاین، راهکار تازه ای برای فروش ارائه کنیم. طرح ما برای راحت تر کردن فروش بیمه آتش سوزی مبتنی بر راهکاری بینابینی میان فروش آنلاین و سنتی است. این روش در حال بررسی های نهایی است و در آینده نزدیک عملیاتی خواهد شد. به اعتقاد من اگر روش فروش متحول شود، می توان با رشته های بیمه ای موجود سهم از بازار صنعت بیمه را برای شرکت بیمه آسماری بیشتر کرد و امیدوارم طرح تازه ما برای فروش بیمه آتش سوزی، این هدف را تا حدودی محقق کند.

بیمه های آتش سوزی از ارزان ترین بیمه ها هستند و معمولا در جشنواره های فروش، شرکت ها تخفیف زیادی بر روی آنها ارائه می کنند. علت این ماجرا چیست؟

متأسفانه موضوع ارائه تخفیف یا پیشنهاد نرخ بسیار پایین تر از نرخ فنی در همه رشته ها وجود دارد، تا جایی که در مواردی حتی هزینه های اداری صدور بیمه نامه هم تامین نمی شود! مردم باید بدانند تخفیف هایی که گاه در تبلیغات شرکت های بیمه دیده می شود، واقعی نیست. به نظر من این روش تنها به صنعت بیمه ضربه می زند و در مواردی به مردم این علامت را می دهد که بیمه، یک کالای بسیار ارزان قیمت است، در حالی که فروختن بیمه نامه ارزان می تواند به معنای عدم ارائه خدمات مناسب باشد. شرکت بیمه آسماری هرگز وارد فضای دامپینگ نخواهد شد و در قبال دریافت حق بیمه فنی، خدمات کاملی به مشتری ارائه خواهد داد.

بیمه آتش سوزی چه سهمی در پرتفوی بیمه آسماری دارد؟

اگر سهم این رشته از نظر مبلغی با سایر شرکت های هم رده مقایسه شود، بیمه آسماری اختلاف فاحشی با آنها ندارد، اما نمی توان سهم بیمه آتش سوزی در پرتفوی شرکت بیمه آسماری را با سهم این رشته در پرتفوی سایر شرکت ها مقایسه کرد، چرا که بیمه آسماری تمرکز ویژه ای بر روی فروش بیمه نامه درمان انفرادی دارد. نکته دیگر این که فروش بیمه نامه آتش سوزی در شرکت بیمه آسماری تا قبل از سال گذشته چندان مورد توجه نبود، اما از ابتدای سال ۱۳۹۹، اصلاح نرخ ها و اصلاح نرم افزار صدور بیمه آسماری برای افزایش منطقی فروش بیمه نامه آتش سوزی عملیاتی شد و نتیجه آن ۲,۳ برابر شدن فروش سال گذشته نسبت به سال قبل آن بود.



مدیر تحقیق و توسعه و رئیس آموزش بیمه آسماری تشریح کرد؛

برنامه ارتقای سطح دانش شبکه فروش و کارکنان

شرکت بیمه آسماری از ابتدای سال جاری، LMS تهیه شده در سال گذشته را برای آموزش غیرحضوری کارکنان و نمایندگان راه اندازی کرده است. LMS مخفف عبارت «Learning Management System» به معنای «سیستم مدیریت یادگیری» است. درباره جزئیات این اقدام با «مصطفی نیکوگفتار»، مدیر تحقیق و توسعه شرکت گفت و گو کرده ایم.

از سه دوره طراحی شده، تا کنون دو دوره برگزار شده و مخاطبان آن نیز در آزمون ها شرکت کرده اند.

دوره ها و آزمون ها چگونه برگزار می شود؟

تا کنون این طور بوده که محتوای دوره ها بارگذاری شده و مخاطبان یک هفته زمان داشتند تا آن را به صورت آفلاین دریافت و مطالعه کنند. دوره اصول و مقررات بیمه و دوره بیمه مسئولیت به همین شکل برگزار شده است.

سپس در صورت نیاز مخاطبان، کلاس رفع اشکال برگزار می شود که این جلسات به صورت آنلاین است. پس از آن نیز آزمون آنلاین برگزار شده و نتایج اعلام و ارزیابی می شود.

ما با اعتقاد به اینکه «هر چیزی که اندازه گیری شود بهبود می یابد»، با استفاده از الگوی ارزیابی اثربخشی آموزشی چهارسطحی کرک پاتریک، پرسشنامه تکمیل شده ارزشیابی «سطح واکنش» را از مخاطبین دریافت می کنیم.

پس از آن نیز به منظور ارزشیابی «سطح یادگیری»، آزمون آنلاین برگزار شده و نتایج اعلام می شود.

موضوع آموزش در شرکت بیمه آسماری چقدر جدی است؟

ارائه آموزش های به روز برای شبکه فروش و کارکنان شرکت، هم آنها را توانمند می کند و هم شرکت را توسعه می دهد. از سوی دیگر، با توجه به شیوع بیماری کرونا، برگزاری دوره های آموزشی غیرحضوری بسیار توجیه پذیرتر شده است. شرکت اکنون یک کمیته آموزش دارد. شخص مدیرعامل در جلسات آن شرکت می کند و دبیر کمیته، رئیس دفتر مدیرعامل است که این نشان دهنده درجه اهمیت موضوع است.

سیستم آموزش در شرکت چگونه است؟

شرکت بیمه آسماری از یک سامانه آموزشی مطلوب برخوردار است که می توان هم از طریق آن آموزش های لازم را ارائه داد و هم می توان آزمون برگزار کرد.

ابتدا نیازسنجی آموزشی در شرکت انجام و مشخص شد که شبکه فروش و کارکنان به چه محتواهای آموزشی نیاز دارند. سپس دوره های مرتبط طراحی شد و اکنون در حال عملیاتی شدن است.



همچنین تاکید داریم که برگزاری دوره های آموزشی نباید اختلالی در فرایند کار شعب و نمایندگان یا پاسخگویی به مشتریان ایجاد کند. البته همه این موارد رعایت شده و آموزش با بهترین شکل در حال انجام است.

آنچه بیش از همه اهمیت دارد این است که موضوع آموزش در شرکت نهادینه شود، به طوری که نیازهای آموزشی از طریق نمایندگان و کارکنان به واحد ما ارجاع شود.

چشم انداز این دوره ها در نظر شما چیست؟

هدف از این اقدام، افزایش بهره وری، کارایی و اثربخشی در امور اجرایی شرکت است. از این رو، موضوع آموزش بسیار جدی است. برنامه ما این است که تا پایان سال، دست کم دو دوره آموزشی در هر ماه برگزار شود.

این امر نه تنها سبب ارتقاء سطح دانش نمایندگان و همکاران می شود، بلکه در طولانی مدت بر رضایتمندی مشتریان نیز با ارائه پاسخ های فنی و مناسب به سوالات آنها، اثر گذار خواهد بود.

در نظر داریم در زمان بندی های مشخص، ارزشیابی «سطح رفتار» و ارزشیابی «سطح نتایج» را نیز انجام دهیم.

دوره ها برای چه کسانی برگزار می شود؟

در حال حاضر اولویت با شبکه فروش است، اما در ادامه، کارکنان ستاد و حتی روسای شعب را هم شامل می شود؛ گرچه محتوای طراحی شده برای هر کدام، بسته به ضرورت های کاری، سطح دانش و جایگاهشان، متفاوت است.

مشارکت در دوره ها الزامی است؟

بله و برای کسانی که در آزمون ها قبول می شوند و رتبه برتر را کسب می کنند، مزایایی در نظر گرفته شده است. همچنین کسانی که به دلایل ناموجه در این دوره های آموزشی شرکت نکنند، نمره منفی دریافت خواهند کرد.

استقبال از این دوره ها چطور بوده است؟

در آزمون نخستین دوره، مجموعاً ۵۹ نفر شامل نماینده و کارکنان شعب شرکت کردند، اما امیدواریم در دوره های بعدی این عدد به حداکثر ممکن برسد. ضمناً به جهت مساعدت برای کسانی که در آزمون نمره قبولی کسب نمی کنند، در دوره های ابتدایی، آزمون مجدد برگزار می کنیم.

آزمون ها که سخت نیست؟!

آزمون از محتوای تدریس شده است، اما واقعیت این است که بیش از نمره، یادگیری و افزایش سطح دانش برای ما اهمیت دارد. با این حال، سوالات آزمون کاملاً استاندارد و در سطوح سخت و آسان و متوسط طراحی می شود، به طوری که بتواند نیاز آموزشی و حرفه ای شرکت را نیز برطرف کند. ما باید دوره های آموزشی و آزمون ها را در سطح قابل قبولی از کیفیت برگزار کنیم.

برگزاری این دوره ها با چه چالش هایی رو به روست؟

دوره های آنلاین کمتر با مشکل مواجه می شود، اما رویدادهای آنلاین ممکن است با تداخل زمانی رو به رو شود. به عنوان مثال در مناطق گرمسیر کشور، محدودیت های زمانی روزانه برای فعالیت وجود دارد و یا موضوع قطعی برق و ... که گاهی مواقع اختلالی را در روند برگزاری دوره های آنلاین ایجاد می کند.



برای کسانی که در آزمون ها قبول می شوند و رتبه برتر را کسب می کنند، مزایایی در نظر گرفته شده است. همچنین کسانی که به دلایل ناموجه در این دوره های آموزشی شرکت نکنند، نمره منفی دریافت خواهند کرد.



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۸ . تیرماه ۱۴۰۰

www.asmari-insurance.com

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت بیمه آسماری برگزار شد

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت بیمه آسماری منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۳۹۹، صبح روز سه شنبه ۲۲ تیر ماه ۱۴۰۰ با حضور ۹۲/۳۱ درصد صاحبان سهام در هتل های تهران برگزار شد.

وی همچنین راه اندازی سامانه مدیریت ارتباط با مشتریان، آموزش و توانمندسازی نمایندگان و شعب، راهبری کمیته وصول مطالبات و بهینه سازی فرایند بازیافت خسارات قابل پیگیری را از جمله برنامه های این شرکت برای سال جاری اعلام کرد.

در ادامه جلسه، بازرسی قانونی و حسابرس به قرائت گزارش صورت‌های مالی شرکت پرداخت.

بهنام ایثاری رئیس هیئت‌مدیره شرکت کمک‌رسان ایران به عنوان یکی از سهامداران عمده شرکت نیز در این جلسه با قدردانی از خدمات اعضای هیئت‌مدیره، مدیرعامل، کارکنان و شبکه فروش شرکت، ابراز امیدواری کرد بیمه آسماری بتواند در آینده نزدیک قله‌های پیشرفت را یکی پس از دیگری فتح کند.

بهزاد ایثاری رئیس مجمع شرکت بیمه آسماری نیز در این جلسه با تقدیر از پشتیبانی سهامداران و بیمه مرکزی، رقابت با حدود ۲۰ شرکت بیمه در مناطق آزاد را بسیار سخت و نفس گیر خواند و با بیان این که حذف برخی از معافیت های مالیاتی شرکت های مناطق آزاد، روند بیمه گری را برای این شرکت ها پیچیده کرده است، خاطر نشان کرد: خوشبختانه شرکت بیمه آسماری به اعتبار قابل قبولی دست یافته است و از آن جا که نمونه واقعی بخش خصوصی محسوب می شود، با استفاده از ظرفیت های جدید سرمایه گذاری، سرعت حرکت خود را در بازار بیمه کشور بیشتر خواهد کرد.

همچنین پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود ۸۱ میلیارد ریالی میان سهامداران تصویب شد.

با تصویب سهامداران، آقایان بهزاد ایثاری، آیت کریمی و کمک رسان ایران برای دو سال دیگر به عنوان اعضای هیئت مدیره این شرکت انتخاب شدند.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، در این جلسه که با رعایت حداکثر پروتکل های بهداشتی و با حضور نماینده بیمه مرکزی، حسابرس، بازرسی قانونی و سایر اعضای مجمع برگزار شد، ابتدا خلاصه ای از گزارش هیئت‌مدیره درباره عملکرد سال ۹۹ شرکت قرائت شد. در این گزارش به مواردی از جمله افزایش حق بیمه تولیدی به بیش از دو هزار و ۴۷۰ میلیارد ریال با رشد ۷۹ درصد نسبت به سال قبل، پرداخت بیش از یک هزار و ۳۱۰ میلیارد ریال خسارت، پرداخت بیش از یک هزار و ۱۶۰ میلیارد ریال خسارت درمان و اتخاذ تدابیر لازم و به هنگام برای ارائه خدمات با کیفیت به بیمه گزاران و نیز شبکه فروش اشاره شد.

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری نیز در این جلسه به تشریح اهم دستاوردهای بیمه آسماری در سال گذشته پرداخت و با بیان این که بیمه آسماری توانسته است در سال مالی مربوط به گزارش، رکورد صدور ۲۶۷ هزار فقره بیمه نامه را ثبت کند، گفت: ثبت افزایش سرمایه از ۲۵۰ میلیارد ریال به ۹۰۰ میلیارد ریال، اقدامی بود که جایگاه شرکت را به نقطه مطلوبی در بازار رساند.

علیرضا یزدان دوست با اشاره به راه اندازی سیستم LMS برای آموزش غیرحضور کارکنان و نمایندگان و نیز بازنگری در طرح بیمه های درمان خانواده به منظور تطبیق آن با شرایط بیماری کرونا به عنوان بخشی از اقدامات کلیدی انجام شده در این سال، خاطر نشان کرد: توسعه شبکه فروش، مدیریت موثر بر وجوه نقد شرکت به منظور افزایش سپرده گذاری ها و پرداخت به موقع خسارت ها، انتخاب درست ریسک و دریافت چندین لوح تقدیر و تندیس در حوزه مشتری مداری در همین سال محقق شده است.



گزارش تصویری مجمع شرکت بیمه آسماری



حادثه در کمین است، هوشیار باشید!

چه کسی می تواند تضمین کند که محل کار یا زندگی اش هرگز دچار آتش سوزی نخواهد شد؟ چه کسی می تواند ادعا کند که از زلزله در امان است؟ آیا کسی می تواند بگوید غیر ممکن است که محل سکونت من در اثر سیل یا صاعقه آسیب ببیند؟ خیر، هیچ کس نمی تواند چنین ادعاهایی را مطرح کند، اما سوال این است که خسارت این حوادث چطور جبران می شود؟ پاسخ در «بیمه آتش سوزی» نهفته است.



بیمه آتش سوزی چیست؟

محلی که ما در آن زندگی یا کار می کنیم، باید از همه نظر امنیت ما را تأمین کند. با این حال در برخی موارد تأمین امنیت به دست ما نیست و یک حادثه ممکن است همه نقشه ها را نقش بر آب کند، اما می توان برای پس از وقوع حادثه چاره جویی کرد.

بیمه آتش سوزی برای جبران خسارات مالی وارد شده به اموال فرد بر اثر حوادثی که منجر به آتش سوزی می شود طراحی شده است.

بیمه آتش سوزی شرکت آسماری خسارات جانی را پرداخت نمی کند، اما بیمه گزار با پرداخت مبلغی به عنوان حق بیمه، محل مورد نظر شامل منزل، محل کار، کارخانه و ... به همراه اثاثیه و محتویات متعلقه اش را در برابر خسارات ناشی از آتش سوزی و زلزله تحت پوشش بیمه قرار می دهد.



بیمه آتش سوزی چه خطراتی را پوشش می دهد؟

- خطرهای اصلی :

- آتش سوزی
- صاعقه
- انفجار

- خطرهای تبعی (اضافی)

- سیل و طغیان آب دریاها و رودخانه ها
- زلزله
- طوفان ، تندباد و گردباد
- سقوط بهمن
- سقوط هواپیما ، هلیکوپتر یا قطعات آنها
- ترکیدگی لوله های آب
- ضایعات ناشی از برف و باران
- سرقت با شکست حرز
- شکست شیشه
- نشست، ریزش و رانش
- برخورد اجسام خارجی
- انفجار ظروف تحت فشار صنعتی (فقط برای واحدهای تولیدی و مراکز صنعتی)
- شورش، بلوا، اغتشاش و آشوب
- خودسوزی (تفاله خشک)
- هزینه های پاکسازی و جمع آوری ضایعات ناشی از خطرهای مشمول بیمه
- مسئولیت مدنی در قبال همسایگان





چه مراکزی می توانند بیمه آتش سوزی داشته باشند؟

- **منازل مسکونی:** ساختمان منازل مسکونی، تاسیسات و اثاثیه منزل، مشاعات و مشترکات می تواند تحت پوشش این بیمه نامه باشد.
- **واحدهای تولیدی و مراکز صنعتی:** ساختمان ها، تاسیسات، ماشین آلات، ابزار و تجهیزات، اثاثیه، موجودی مواد اولیه و ساخته شده واحدهای صنعتی می تواند تحت پوشش این بیمه نامه باشد.
- **مراکز غیر صنعتی:** مراکز تجاری از قبیل فروشگاه ها، کارگاه ها، تعمیرگاه ها، مراکز تفریحی و ... می تواند تحت پوشش این بیمه نامه باشد.
- **انبارها:** انبارهای عمومی و اختصاصی به دو صورت با سرمایه ثابت یا سرمایه شناور می توانند بیمه نامه آتش سوزی را خریداری کنند.



نحوه صدور بیمه نامه آتش سوزی چگونه است؟

مدارک لازم برای صدور بیمه های آتش سوزی شامل موارد زیر است :

- تکمیل فرم پیشنهاد توسط متقاضی یا نماینده قانونی آن
- ارائه کدپستی، شماره ملی (در مورد اشخاص حقیقی) و کد اقتصادی (در مورد اشخاص حقوقی)
- ارائه لیست اموال و دارایی های مورد بیمه
- ارائه شماره تماس برای هماهنگی های لازم برای تعیین زمان بازدید اولیه از موارد بیمه

نحوه دریافت خسارت آتش سوزی چگونه است؟

بیمه گزار باید بلافاصله پس از وقوع حادثه و یا اطلاع از وقوع آن با اعلام شماره بیمه نامه به صورت تلفنی، از طریق فاکس یا به صورت حضوری، بیمه گر را مطلع کرده و از ایجاد هرگونه تغییر و دگرگونی در محل حادثه تا زمان بازدید کارشناسان بیمه و اتمام پروسه کارشناسی خودداری کند.

همچنین باید همکاری های لازم را زمینه ارائه اسناد، مدارک مالی و مرتبط با موضوع خسارت در کوتاه ترین زمان ممکن با بیمه گر به عمل آورد. بعد از بروز حادثه، بیمه گزار تا ۵ روز فرصت دارد بابت جبران خسارت و ارائه مدارک اقدام کند.



چه اموالی تحت پوشش بیمه آتش سوزی

آسماری قرار نمی گیرند؟

طلا و مسکوکات، اوراق بهادار، فلزات قیمتی، آثار هنری، نسخه های خطی و تاریخی و هزینه های بازسازی نقشه و جمع آوری اطلاعات تحت پوشش این بیمه نامه نیستند.

کدام موارد حتی با وجود بیمه نامه

آتش سوزی به پرداخت خسارت منتهی نمی شود؟

جنگ، مواد رادیواکتیو، امواج صوتی، شورش، آتش فشان، استهلاک و خسارت های ناشی از نفوذ حشرات و حیوانات مودی تحت پوشش این بیمه نامه نیستند.



بررسی اجمالی عوامل موثر در محاسبه حق بیمه آتش سوزی



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۸ . تیرماه ۱۴۰۰

www.asmari-insurance.com

چه عواملی حق بیمه آتش سوزی یک ساختمان را تعیین می کنند؟ این سوالی است که یک بیمه‌گر باید بتواند به آن پاسخ دهد. ساختمان از اجزای مختلفی نظیر اسکلت، کف، دیوار، سقف، سطوح باز، نازک کاری‌ها و ... تشکیل شده است که هر یک از این اجزا می‌تواند در تشدید خطر و یا مقاومت در برابر آتش سوزی مؤثر باشد، بنابراین قضاوت نهایی در مورد ریسک در بخش ساختمان، متکی به نظر کارشناس بازدید در مورد هر یک از اجزای ساختمان است. در این مقاله به صورت اجمالی، بخشی از موارد مرتبط با موضوع را بررسی کرده‌ایم.

دیوارها

نوع و وضعیت دیوارهای خارجی و باربر یا نگهدارنده از نظر ضخامت دیوار، نوع مصالح و ملات به کار رفته و مقاومت و پایداری آن در برابر حریق باید بررسی شود.

دیوارهای داخلی و تیغه‌ها چنانچه از آجر و مصالح بادوام ساخته شده باشند و بتوانند مدت ۲ ساعت در برابر حریق مقاومت کنند، عامل مؤثری در جلوگیری از گسترش حریق به حساب می‌آیند.

سطوح نازک کاری ساختمان

این سطوح مقاومت کمی در برابر احتراق داشته و به سرعت آتش گرفته و موجب گسترش آن می‌شوند، بنابراین مواردی مانند پوشش‌های دیوار و سقف، سطوح چوب کاری، تزئینات چوبی، کاغذ دیواری، قرنیز، پوشش‌های کف شامل موکت و پارکت، پرده‌های نصب شده بر پنجره‌ها، قفسه‌ها، کمد‌ها، کابینت‌ها و پوشش روی اشیای چوبی از قبیل رنگ‌های پوششی، پلی استر، لاک الکل، سیلر، کیلر و جلا در آغاز مراحل شعله ور شدن مقاوم هستند، ولی در مرحله بعد عامل افزایش و گسترش حریق می‌شوند.

کف‌ها

کف ساختمان‌ها معمولاً از جنس چوب، بتون، آجر یا موزاییک است که معمولاً بر روی سیمان قرار گرفته اند. کف چوبی که مستقیماً بر روی سیمان قرار گرفته است، وضعیت مناسب‌تری نسبت به کف چوبی کامل، از لحاظ مقاومت در برابر آتش سوزی دارد. از نظر ایمنی بهتر است کف‌ها با بتون مقاوم

نوع سازه و یا اسکلت بناها

بررسی و تعیین نوع سازه و اسکلت ساختمان اعم از اسکلت فلزی، آجری، بتون آرمه، سوله فلزی، چوبی، بلوک سیمانی، طبق آیین نامه ۲۸۰۰ مسکن و شهرسازی و سایر مصالح، در ریسک آتش سوزی از اهمیت بسزایی برخوردار است، لذا در صورتی که سازه بنا بر اساس استانداردهای خاصی از قبیل آیین‌نامه ۲۸۰۰ مسکن و شهرسازی ساخته شده باشد، به بیمه‌گذار تخفیفاتی در حق بیمه ارائه خواهد شد.

نوع سقف ساختمان

سقف ساختمان‌ها عموماً از نوع سنگ لوح، آجر، سفال، بتون، فلز، شیشه یا چوب است. در بازدید اولیه ریسک‌های غیرصنعتی چندان نیاز نیست که در مورد ستون‌های عمودی و نگهدارنده سقف‌های سنگی یا آجری به طور دقیق توضیح داده شود.

در خصوص سقف فلزی بهتر است در گزارش مشخص شود که آیا خرپای چوبی دارد یا فلزی. برخی سقف‌های آریست بر روی اسکلت‌های چوبی یا خرپای فلزی قرار گرفته‌اند.

در زمان بازدید اولیه، وضعیت تهویه به ویژه در طبقات زیرین و زیرزمین از اهمیت زیادی برخوردار است، چرا که در بسیاری موارد حریق‌هایی در طبقات پایین‌تر از سطح زمین اتفاق می‌افتد، اما به علت آن که امکان تهویه در محل وجود ندارد، دود و گازهای حاصل، موجب سرایت آتش به طبقات بالایی می‌شود.



قفل و یا وسیله سدکننده در مسیرهای خروج که می‌تواند راه فرار را مسدود کند، ممنوع است. راه‌های خروج باید آشکار و واضح علامت گذاری شود تا در هنگام بروز حریق، افراد دچار سردرگمی نشوند.

وضعیت بام

وضعیت بام باید از نظر نوع مصالح، پیوستگی یا گسستگی با بام‌های مجاور بررسی شود. به عنوان مثال بام‌های به هم پیوسته و یا با پوشش شیروانی، موجب گسترش بسیار سریع آتش سوزی افقی از ساختمانی به ساختمان دیگر می‌شود.

قدمت ساختمان

قدمت ساختمان به لحاظ بررسی مقاومت در برابر حریق حتماً باید بررسی شود. سال ساخت بنا، بیمه‌گران را راهنمایی می‌کند که بتوانند در خصوص پذیرش یا عدم پذیرش ریسک، تصمیم درستی اتخاذ کنند.

ارتفاع ساختمان

میزان ارتفاع ساختمان در خطر آتش سوزی تاثیرگذار است و به طور کلی، هرچه ارتفاع بیشتر باشد، میزان بار حریق بیشتر شده و احتمال آتش سوزی بیشتر خواهد شد.

هر طبقه‌ای که به ساختمان اضافه می‌شود، فضایی به آن می‌افزاید که در آن فضا ممکن است آتش سوزی ایجاد شود و یا گسترش یابد. گسترش آتش به جای اینکه افقی باشد، عمده‌تاً عمودی و روبه بالا است. میزان خسارت ناشی از ریزش، در ساختمان‌های چند طبقه خیلی بیشتر از ساختمان‌های یک طبقه است. مهار کردن آتش سوزی نیز در سطح زمین آسان‌تر از مهار کردن آن در بلندی است.

شده باشند و ضخامت آنها کمتر از ۱۰ سانتی متر نباشد.

وضعیت تهویه

در زمان بازدید اولیه، وضعیت تهویه به ویژه در طبقات زیرین و زیرزمین از اهمیت زیادی برخوردار است، چرا که در بسیاری موارد حریق‌هایی در طبقات پایین‌تر از سطح زمین اتفاق می‌افتد، اما به علت آن که امکان تهویه در محل وجود ندارد، دود و گازهای حاصل، موجب سرایت آتش به طبقات بالایی می‌شود.

سطوح باز ساختمان

این موارد شامل درها، پنجره‌ها، نورگیرها و هر نوع منفذ، روزنه و شکاف است. این منافذ با عبور دادن دود و گازهای ناشی از آتش سوزی موجب سرایت آتش می‌شوند. نورگیر شبیه تنوره ساختمان عمل کرده و از نظر ایمنی نباید مساحت آن از ۱۰ درصد سقف بیشتر باشد.

راه پله‌ها

راه پله‌ها و ورودی‌های دیگر مانند چاه آسانسور، دریچه‌های انتقال زباله، رایزرها و کانال‌های انتقال لوله‌های آب و گاز و کابل‌های برق اگر آجرکاری شده باشند، امکان سرایت آتش سوزی را کاهش می‌دهند.

راه‌های خروج اضطراری

عبارت است از مسیر پیوسته و بدون مانعی که از بنا شروع و تا معبر عمومی امتداد پیدا می‌کند. راه‌های خروج از ساختمان در تمام اوقات باید عاری از هرگونه سد معبر و مانع باشد. استفاده از هرگونه

فاصله نزدیکترین ایستگاه آتش نشانی

از محل مورد بیمه

هرچه فاصله ایستگاه آتش نشانی به محل مورد بیمه نزدیکتر باشد، آتش نشانی در مدت زمان کمتری می‌تواند در محل حادثه حاضر شود و در نتیجه با حضور به موقع عوامل آتش نشانی، میزان خسارت کمتر خواهد بود.

شیب

تحقیقات نشان می‌دهد شیبی که ساختمان در آن قرار گرفته است، تاثیر مهمی در گسترش آتش سوزی دارد و عمدتاً شیب‌های تندتر باعث انتقال و گسترش سریع تر آتش می‌شوند.

به عنوان مثال، آتش سوزی در شیب ۳۰ درجه، دو برابر سریع تر از آتش سوزی در یک سطح مسطح گسترش می‌یابد. ضمن اینکه شیب زمین، عملیات نجات را مشکل تر می‌کند، چرا که در شیب‌های تند، استفاده از برخی ماشین آلات آتش نشانی و

همچنین دسترسی نیروهای آتش نشانی به محل حادثه با دشواری‌هایی همراه خواهد بود.

الگوی ترافیک

الگوهای ترافیکی در جوامع شهری، بر روی زمان دسترسی به محل وقوع حادثه تاثیرگذار است و لذا در صورت وقوع آتش سوزی، بررسی ساعات اوج ترافیک و تراکم ترافیک در طول این ساعات از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

ویژگی‌های منطقه جغرافیایی

شرکت‌های بیمه به هنگام صدور بیمه‌نامه و محاسبه حق بیمه، محل و منطقه ساختمان را مدنظر قرار می‌دهند.

شرکت بیمه با بررسی سوابق خسارت‌های گذشته در محل ساختمان و یا همسایگی ساختمان، قادر به تخمین احتمال وقوع و یا عدم وقوع خسارت خواهد بود.

ریسک اماکن همجوار با مورد بیمه

علاوه بر خطراتی که مورد بیمه را تهدید می‌کنند، عوامل دیگری هستند که می‌توانند ایجاد حریق و خسارت کنند که مهمترین آنها حریق برخوردی و یا سرایت آتش از اماکن همجوار به مورد بیمه است.

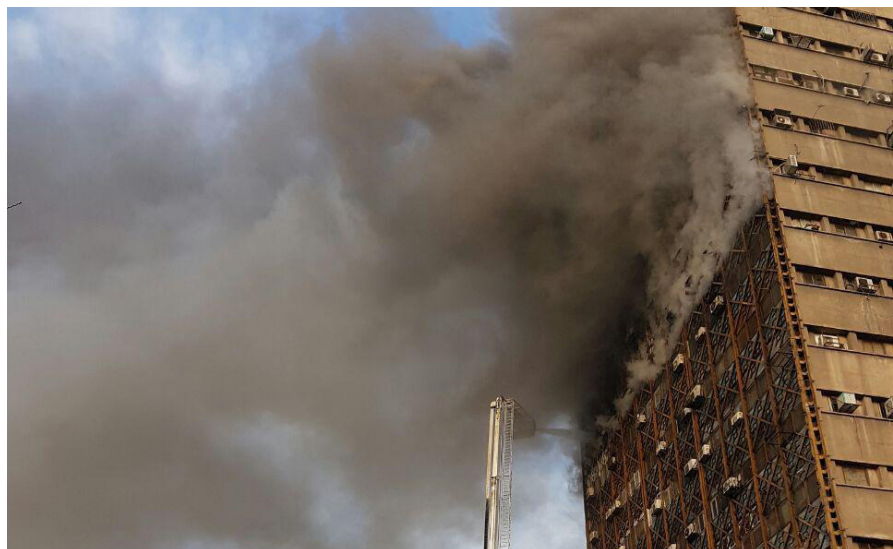
کاربری ساختمان

در بحث ایمن سازی ساختمان، مساله تشدید خطر و مقاومت در برابر خطر امری نیست که صرفاً به اجزای تشکیل دهنده ساختمان مربوط باشد. هر چند که سازه و مصالح بکار رفته در ساخت بنا از اهمیت زیادی برخوردار است، ولی آنچه موجب تشدید خطر یا مقاومت ساختمان در برابر خطر می‌گردد، به میزان زیادی مربوط نوع کاربری است. کاربری مسکونی، رستوران، بازرگانی، صنعتی، مدرسه، اداره و ... می‌تواند در این ارزیابی موثر باشد.

بار حریق

مقدار و ماهیت شیمیایی مواد قابل احتراق و همچنین قابلیت ترکیب آن با اکسیژن بر نرخ بیمه آتش سوزی و کل مقدار انرژی آزاد شده تاثیرگذار است. بار حریق، توان بالقوه آتش و مدت زمان سوخت را قبل از اتمام مواد سوختی مورد بررسی قرار می‌دهد.

بار حریق در یک ساختمان معمولی شامل کلیه محتوای قابل احتراق از قبیل سطوح داخلی، کف و همچنین عناصر ساختاری در داخل ساختمان است که موجب آتش سوزی می‌شود.



آنچه موجب تشدید خطر یا مقاومت ساختمان در برابر خطر می‌گردد، به میزان زیادی مربوط نوع کاربری است. کاربری مسکونی، رستوران، بازرگانی، صنعتی، مدرسه، اداره و ... می‌تواند در این ارزیابی موثر باشد.



نماینده آگاه باراهنمایی درست، مشتری را وفادار می‌کند

درست است که هر کسی باید به فکر نگهداری و حفاظت از اموال خود باشد، اما نقش بیمه‌گران در اطلاع‌رسانی و ارائه آگاهی‌های لازم به عموم مردم درباره پوشش‌های بیمه‌ای نیز اهمیت دارد. یکی از نقش‌های مهم شبکه فروش صنعت بیمه، اطلاع‌رسانی درباره خدمات بیمه‌ای است و آنچه از اصل موضوع «اطلاع‌رسانی» مهمتر است، روش آن است. تجربه نشان داده است که نمایندگان خبره، مطلع و آگاه به همه جوانب فعالیت بیمه‌گری، به سرعت می‌توانند مشتری خود را به خرید بیمه نامه مجاب کرده و نظر او را جلب کنند. این را دو نفر از مشتریان بیمه آتش سوزی شرکت بیمه آسماری هم گفته‌اند.

«علی شیرانی» یک صنعتگر فعال در منطقه آزاد کیش است که در حوزه مصنوعات فلزی فعالیت می‌کند. او که مدتی است از خدمات بیمه‌ای شرکت بیمه آسماری استفاده می‌کند، می‌گوید: من درباره خدمات شرکت‌های بیمه و پوشش‌های بیمه‌ای اطلاعاتی عمومی داشتم، اما نماینده شرکت بیمه آسماری با پیگیری‌های متعدد و اطلاع‌رسانی مستمر، دانش من را در این زمینه بیشتر کرد.

به گفته او، اطلاعات عموم مردم از صنعت بیمه بیشتر به بیمه‌های اتومبیل محدود می‌شود، در حالی که برای فعالان صنعتی، تجاری و بازرگانی، انواع پوشش‌های بیمه‌ای وجود دارد که می‌تواند آنها را در زمان وقوع خسارت به خوبی حمایت کند.

شیرانی با بیان این که فعالیتش زیاد و زمانش برای رسیدگی کردن به امور جانبی بسیار کم است، این را هم گفت که در میان همه بازاریابان و نمایندگان شرکت‌های بیمه، تنها نماینده شرکت بیمه آسماری بوده که به همه سوالاتش پاسخ داده و روند کار را تا زمان صدور بیمه نامه آتش سوزی پیگیری کرده است.

«پیمان حبیبی» دیگر مشتری شرکت بیمه آسماری در منطقه آزاد ارس است. او مالک یک مجتمع تجاری و یک انبار کالاست و میلیاردها تومان دارایی خود را نزد شرکت بیمه آسماری تحت پوشش بیمه آتش سوزی قرار داده است.

او پیشتر اموال خود را به یک بیمه‌گر دیگر سپرده بوده است، اما گویا نماینده آن شرکت نمی‌توانسته به سوالات مربوط به این حوزه به درستی پاسخ دهد، در نتیجه تصمیم گرفته است که شرکت بیمه‌گر دیگری را انتخاب کند.

حبیبی می‌گوید: نماینده شرکت بیمه آسماری به همه سوالات پاسخ می‌گفت. او هیچ ابهامی را بی‌پاسخ نمی‌گذاشت و هر زمانی که به کمک او احتیاج داشتیم، در محل حاضر می‌شد.

به گفته او، در قراردادهای بزرگ با حجم اموال زیاد تحت پوشش، نرخ حق بیمه چندان مورد توجه نیست و آن چه بیش از همه اهمیت دارد، نحوه خدمات دهی شرکت است، به همین دلیل او شرکت بیمه آسماری را انتخاب کرده است و از این انتخاب رضایت دارد.

رضایت این بیمه‌گزار از خدمات شرکت بیمه آسماری باعث شده که او علاوه بر بیمه نامه آتش سوزی محل فعالیت، بیمه نامه‌های دیگری از جمله بیمه نامه اتومبیل را نیز از همین شرکت خریداری کند.

حبیبی نقش مشاوره‌های ارائه شده از سوی نماینده شرکت بیمه آسماری را در همکاری سه ساله با این شرکت بسیار مهم می‌داند و می‌گوید: این که بیمه‌گر ضرورت نصب کپسول آتش‌نشانی را به مشتری خود متذکر می‌شود و یا درباره اصلاح وضعیت چیدمان انبار اطلاع‌رسانی می‌کند، آنقدر مهم است که می‌تواند هر کسی را به یک مشتری وفادار تبدیل کند.



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۸ - تیرماه ۱۴۰۰

info@asmari-insurance.com



چند روایت از فروش بیمه نامه آتش سوزی

آنها چشم بسته بیمه نامه می‌خرند

بیمه آتش سوزی این ظرفیت را دارد که در کشور پرحادثه ایران به یکی از پرفروش‌ترین بیمه‌نامه‌ها تبدیل شود. تجربه نمایندگان بیمه آسماری هم نشان داده است که تمرکز بر روی این رشته، می‌تواند نتایج مطلوبی به همراه داشته باشد. در این شماره از مجله با آن دسته از اعضای شبکه فروش گفت و گو کرده ایم که در زمینه فروش این بیمه‌نامه فعال بوده‌اند.

با توجه به این که فروش بیمه‌نامه شخص ثالث همچنان روند منطقی خود را حفظ کرده بود، از نمایندگان شعبه خواسته شد در کنار فروش هر بیمه‌نامه اتومبیل، یک بیمه‌نامه آتش سوزی یا حوادث انفرادی هم صادر کنند. این اقدام باعث شد میزان فروش شعبه در حد متعادلی باقی بماند و در کنار آن، فروش بیمه‌نامه‌های خرد نیز افزایش یابد. از سوی دیگر، سازمان منطقه آزاد اروند، صدور و یا تمدید پروانه کسب برای واحدهای صنفی را به داشتن بیمه‌نامه آتش سوزی منوط کرده است. از این رو، بسیاری از اصناف به صورت خودجوش برای خرید این بیمه‌نامه مراجعه می‌کنند. وقوع چند مورد آتش سوزی و خسارت‌های وارده بر اثر آن‌ها نیز مردم را با مزایای داشتن بیمه‌نامه



عبدالمجید عقیلی
مدیر منطقه جنوب

پس از شیوع بیماری کرونا در سال گذشته و نیز کاهش فعالیت‌های اقتصادی، فروش انواع بیمه‌نامه کاهش یافت و در نتیجه ما باید به برای این حل مشکل چاره‌ای می‌اندیشیدیم.



بابک باقری
نماینده شعبه کیش

به تازگی برخی محدودیت‌های ویژه از سوی نهادهای مسئول برای واحدهای صنفی ایجاد شده که صدور بیمه‌نامه آتش سوزی را با مشکل مواجه کرده است، اما تا پیش از آن، بیمه آتش سوزی نیمی از پرتفوی من را تشکیل می‌داد؛ بیمه‌نامه‌هایی که حق بیمه آنها تا ۱۰۰ میلیون تومان هم می‌رسید.

بر خلاف برخی نمایندگان که به صدور بیمه‌نامه‌های اتومبیل علاقه دارند و آن‌ها را بیمه‌نامه‌های سریع و در دسترس می‌دانند، من به صدور بیمه‌نامه اتومبیل علاقه‌ای ندارم و معتقدم می‌توان با کمی صرف وقت و طراحی برنامه مناسب، بیمه‌نامه پردرآمد و در عین حال کم ریسکی مانند بیمه‌نامه آتش سوزی را فروخت.

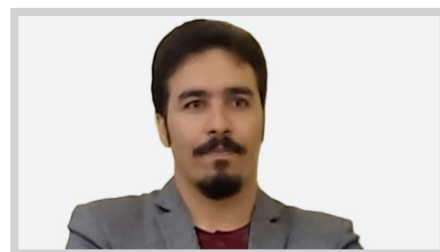
من هنگام فروش به مشتریان خود تاکید دارم که بیمه‌نامه آتش سوزی یک سند تزیینی نیست و نباید آن را فقط برای رفع مسئولیت خریداری کرد، بلکه این بیمه‌نامه می‌تواند در زمان بروز حادثه، برای شخص بیمه شده یا بیمه‌گزار، بسیار تعیین کننده باشد.

من دیده‌ام که عده‌ای به خرید بیمه‌نامه آتش سوزی حداقلی اکتفا می‌کنند و با وجود داشتن میلیاردها تومان سرمایه در واحد صنفی خود، از خرید یک بیمه‌نامه کامل سرباز می‌زنند. چنین اقدامی قطعاً در زمان وقوع حادثه می‌تواند بسیار تاسف بار باشد.

آنچه در صنعت بیمه و به ویژه در بیمه‌نامه‌های آتش سوزی اهمیت دارد، ثبات قیمت و شرایط است. نباید هر چند وقت یک بار، شاهد تغییرات بنیادی در شرایط بیمه‌نامه باشیم، چرا که بیمه‌گزار با این روش از ادامه همکاری با شرکت دلزده خواهد شد. من معتقدم باید طرح‌های مشخصی در این زمینه وجود داشته باشد که بتوان برای چند سال، روی آن‌ها حساب کرد. اگر این روش اعمال شود، قطعاً فروش بیمه‌نامه آتش سوزی با سرعت بیشتری پیش خواهد رفت.

آتش سوزی آشنا کرده و ظرفیت فروش این بیمه‌نامه را افزایش داده است.

خوشبختانه شرکت بیمه آسماری در حوزه فروش بیمه‌نامه آتش سوزی با سایر شرکت‌ها از قدرت رقابت خوبی برخوردار است و با اصلاح نرخ اعمال شده، این قدرت دو چندان هم شده است. به نظر من با رفع برخی محدودیت‌های موجود بر سر راه فروش بیمه‌های آتش سوزی صنعتی و غیرصنعتی، می‌توان سهم این رشته در پرتفوی کل شرکت را بیش از آن چه هست، افزایش داد.



اسماعیل نوشادی
نماینده شعبه بوشهر

من برای فروش بیمه‌نامه آتش سوزی هیچ محدودیتی قائل نیستم، آن را جزو اولویت‌های خودم قرار داده‌ام و به نظرم فروختن این بیمه‌نامه، یکی از راحت‌ترین کارهاست! هر چند که کارمزد فروش بیمه‌نامه‌های آتش سوزی خرد چندان قابل توجه نیست، اما مجموع کارمزدها می‌تواند مطلوب باشد. ضمن این که من طی ۱۰ سال گذشته از فعالیت در صنعت بیمه، هرگز فقط برای دریافت کارمزد، بیمه‌نامه نفروخته‌ام.

همه تلاش من این بوده که اعتماد بیمه‌گزاران را جلب کنم و خوشبختانه در این زمینه موفق بوده‌ام. این گونه است که آنها هر پیشنهادی از سمت من مطرح شود را می‌پذیرند، هرگز درباره نرخ چانه‌زنی نمی‌کنند و من را امین خود می‌دانند. به عبارت دیگر، آنها چشم بسته از من بیمه‌نامه می‌خرند.

فروش بیمه‌نامه آتش سوزی منازل، واحدهای غیرصنعتی، واحدهای صنفی و ... برای من هیچ تفاوتی ندارد و انواع این بیمه‌نامه‌ها در پرتفوی من موجود است.

همه تلاش من در ابتدای مذاکره این است که مشتری را با خطراتی که ممکن است او یا سرمایه‌اش را تهدید کند، آشنا کنم. این گونه است که گاه با چند جمله کوتاه، می‌توانم یک مشتری را به یک بیمه‌گزار تبدیل کنم.

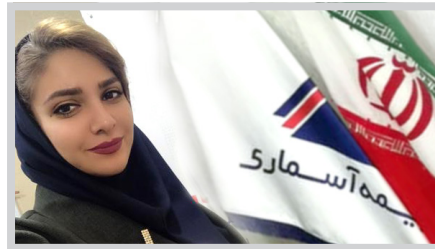


بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۸ - تیرماه ۱۴۰۰

info@asmari-insurance.com



رامینا موسوی
نماینده شعبه اروند

فروش بیمه‌نامه آتش سوزی در سطح خرد ممکن است جذابیت چندانی برای نمایندگان نداشته باشد، چرا که حق بیمه کم آن به کارمزد کم منتهی می‌شود، اما باید در نظر داشت که فروش بیمه‌نامه آتش سوزی برای مجتمع‌های بزرگ، به ویژه در بخش‌های صنعتی می‌تواند بسیار مطلوب باشد.

شرکت در مناقصات، یکی از بهترین راه‌های جذب پرتفوی بزرگ بیمه‌های آتش سوزی است. من در بسیاری از این مناقصات شرکت کرده‌ام و سازوکار آن را به خوبی می‌دانم، گرچه در مواردی به دلیل عدم رقابت در حوزه نرخ و شرایط، نتوانسته‌ام قراردادی منعقد کنم. تا سقفی که شرکت مشخص کرده است، صدور بیمه‌نامه آتش سوزی چندان سخت نیست، اما معتقدم برای افزایش فروش این بیمه‌نامه باید محدودیت‌های موجود برداشته شود تا نماینده بتواند با دست باز، بیمه‌نامه بفروشد. معتقدم در حوزه بیمه‌های آتش سوزی، باید ریسک پذیرتر بود و نباید اجازه داد پرتفوی بزرگ موجود در بازار به دلیل محدودیت‌های خواسته یا ناخواسته، از دست برود. شرکت بیمه آسماری در رشته آتش سوزی مزیت‌های رقابتی خوبی نسبت به دیگر شرکت‌ها دارد و برند آن نیز در میان مشتریان شناخته شده است، بنابراین می‌توان از این فرصت به بهترین نحو استفاده کرد.



حامد پورنگ دیرستانی
نماینده شعبه قشم

من پیش از فروش بیمه‌نامه آتش سوزی، نرخ سایر شرکت‌ها را استعلام و تلاش می‌کنم با استفاده از ظرفیت‌های قانونی، نرخ قابل رقابت را به مشتری ارائه کنم. از سوی دیگر، بسیاری از مردم با خدمات

بیمه آتش سوزی آشنا نیستند، در نتیجه اطلاع‌رسانی کافی را همواره در دستور کار دارم. از تبلیغات موردی و حضوری تا تبلیغات پیامکی برای آگاهی‌رسانی به عموم مردم استفاده می‌کنم و خوشبختانه نتیجه مطلوبی هم از این روش بازاریابی گرفته‌ام. پرداخت درست و به موقع خسارت در بیمه آتش سوزی از اهمیت فراوانی برخوردار است و خوشحالم که شرکت بیمه آسماری در این زمینه سرآمد است. در یک مورد، تنها یک هفته پس از صدور بیمه‌نامه آتش سوزی، خسارتی از محل آن به شرکت اعلام و در کوتاه‌ترین زمان ممکن، خسارت آن پرداخت شد. این روند آن قدر از نظر بیمه‌گذار مطلوب بود که به صورت حضوری و نیز با اطلاع‌رسانی عمومی از شعبه و شرکت بیمه آسماری تقدیر کرد.



حمیده باوی
نماینده شعبه اروند

من راز فروش موفق بیمه‌های آتش سوزی را در توضیح دادن پوشش‌های آن به مشتریان می‌دانم. بسیاری از مشتریان پس از شنیدن نام بیمه آتش سوزی در مقابل آن موضع منفی می‌گیرند، اما پس از آن که متوجه می‌شوند این بیمه‌نامه چه خطرات بزرگی را پوشش می‌دهد، به خرید آن مجاب می‌شوند.

بخش مهمی از بیمه‌های آتش سوزی مربوط به «غیرصنعتی» هاست و اغلب کسانی که برای خرید بیمه‌نامه‌های معمول مانند بیمه شخص ثالث و یا بدنه اتومبیل مراجعه می‌کنند، یک بیمه‌نامه آتش سوزی هم خریداری می‌کنند. نرخ خوب و شرایط پرداخت خسارت مطلوب بیمه آسماری نیز باعث شده است که بیمه‌گذاران به خرید بیمه‌نامه آتش سوزی بیش از پیش رغبت داشته باشند.

یکی از مهمترین نکات مدنظر من به هنگام ارائه توضیحات مرتبط با پوشش‌های بیمه‌ای، این است که آگاهی لازم را به مشتری بدهم. واقعا برای من فرقی نمی‌کند که بیمه‌گذار، بیمه‌نامه را از من یا نماینده دیگر و یا حتی نماینده شرکت دیگری خریداری کند. همین صداقت در رفتار، باعث شده است که مشتریانم را وفادار کنم و آنها نیز برای من مشتریان تازه‌ای را جذب می‌کنند.

رتبه بندی شعب بیمه آسماری

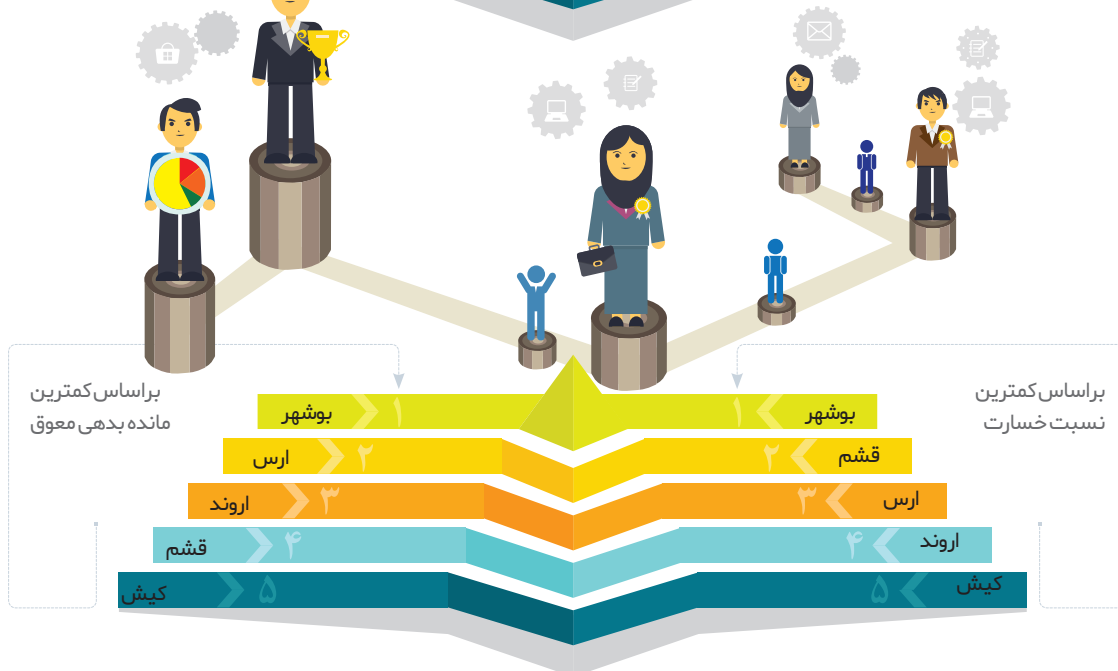
از تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ لغایت ۱۴۰۰/۰۴/۳۱



بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۸ - تیرماه ۱۴۰۰

info@asmari-insurance.com



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	۰۷۶۴-۴۴۲۱۴۹۱۳	۰۷۶۴-۴۴۲۱۴۹۰
قشم	جزیره قشم، بلوار امام قلی خان 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، جنب ساختمان دنا ساختمان ولی عصر، طبقه ۲ واحد ۳	۰۷۷-۳۳۳۲۳۹۶۸	۰۷۷-۳۳۳۳۷۶۱۳
ارس	جلفا، میدان عاشورا، خیابان شمس تبریزی روبروی اداره پست	۰۴۱-۴۲۰۲۶۱۱۰	---

