

بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری

خانواده آسماری

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

بیمه آسماری

Asmari insurance



رضایت مشتریان از خدمات بیمه درمان
بیمه آسماری به ۹۰ درصد رسید

طراحی محصول متناسب با نیاز بازار،
عامل توسعه فروش بیمه درمان

خانواده آسماری

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

بنا م خانوقت



همکاران این شماره

مدیر مسئول: علیرضا یزدان دوست

ناشر: روابط عمومی

سرمدبیر: رضیه تاجیک

ویراستار: ماندانا محمدزاده

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



یزدان دوست اعلام کرد:

۳/ رضایت مشتریان از خدمات بیمه درمان بیمه آسماری به ۹۰ درصد رسید

معاون توسعه بازار شرکت بیمه آسماری اعلام کرد:

۶/ طراحی محصول متناسب با نیاز بازار، عامل توسعه فروش بیمه درمان

نگاهی به دستاوردهای بیمه آسماری در سال گذشته

۹/ سالی که نکو بود

مسئولیت اجتماعی؛

۱۲/ ارسال کمک های بیمه گزاران بیمه آسماری برای آسیب دیدگان زلزله اندیکا

۱۳/ قدردانی نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس از «یزدان دوست»

اهدای اقلام بهداشتی توسط بیمه آسماری به کانون ناشنویان



گزارش تصویری؛

۱۴/ حضور فعال بیمه آسماری در IFEEEX ۲۰۲۱

پرسش و پاسخ؛

۱۶/ با «آسماری» درمان شوید

گزارش؛

۱۸/ بیمه آسماری، پیشرو در پرداخت خسارت مرتبط با «کرونا»

مقاله؛

۲۰/ آثار شیوع ویروس کرونا بر بیمه درمان تکمیلی در ایران و آمریکا*

شبکه فروش از بیمه درمان گفت؛

۲۴/ مشتری از خدمات بیمه درمان آسماری راضی است

بررسی عملکرد شعب؛

۲۶/ رتبه بندی شعب بیمه آسماری

از تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ لغایت ۱۴۰۰/۱۲/۲۹



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

www.asmari-insurance.com

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری معتقد است افزایش تعرفه های درمان، فروش بیمه های درمان تکمیلی را تحت تاثیر قرارداده و به فسخ و یا کاهش تعهدات برخی قراردادهای منجر شده است. به گفته علیرضا یزدان دوست، با وجود همه ناملايمات، شرکت بیمه آسماری با شناخت و فعال کردن برخی بازارهای جدید، توانسته فروش این رشته را افزایش داده و در عین حال با کنترل پرتفو، نسبت و ضریب خسارت بیمه درمان را به کمتر از میزان متوسط کل صنعت کاهش دهد. متن کامل گفت و گوی «خانواده آسماری» با او را در ادامه می خوانید.

یزدان دوست اعلام کرد:

رضایت مشتریان از خدمات بیمه درمان بیمه آسماری به ۹۰ درصد رسید





ضریب خسارت درمان در کل صنعت بیمه چندان جذاب نیست. در سال ۱۴۰۰ به دلیل بالارفتن ناگهانی و چندین برابری تعرفه های خدمات درمانی، میزان خسارت پرداختی نیز به شدت افزایش یافت، به طوری که در برخی حوزه ها تا ۷۰ درصد رشد را در تعرفه ها و خسارت پرداختی تجربه کردیم.

البته شرکت بیمه آسماری با کنترلی که بر پرتفویهای جذب شده داشت و کنترل دقیق ریسک، توانست این شرایط را ساماندهی کند، به طوری که اکنون ضریب خسارت رشته درمان بیمه آسماری از متوسط کل صنعت بیمه حدود ۲۰ درصد کمتر است.

کرونا هم در رشد خسارت های پرداختی

موثر بود.

بله همین طور است. تا مدتی پس از شیوع کرونا، مردم در انتظار پایان آن بودند و به همین دلیل استفاده از خدمات درمانی کاهش یافته بود، اما با عادی شدن شرایط، مراجعه به مراکز درمانی شدت گرفت و این شرایط با افزایش تعرفه های درمانی همزمان شده بود.

از سوی دیگر، بسیاری از خدمات درمانی که به تعویق افتاده بود، با شدت بیشتر و خسارت بالاتر عملیاتی شد و در نتیجه نه تنها ضریب خسارت کل صنعت را افزایش داد، بلکه بر شرکت بیمه آسماری نیز هزینه زیادی را تحمیل کرد.



در حوزه درمان انفرادی، مزیت رقابتی شرکت ما ارزیابی و پرداخت خسارت توسط شرکت کمک رسان ایران است که شبکه گسترده ای در کشور دارد. این شرکت با سابقه نزدیک به سه دهه فعالیت در کشور، مراکز درمانی بسیار متعددی را طرف قرارداد دارد و این یک مزیت برای مشتری است.

چرا با وجود این که گفته می شود رشته

درمان تکمیلی بسیار دردسرساز و دارای ضریب و نسبت خسارت بالاست، شرکت بیمه آسماری بر روی آن متمرکز شده است؟

دلیل اصلی آن پیشینه سهامدار اصلی شرکت بیمه آسماری، یعنی شرکت کمک رسان ایران است. کمک رسان ایران تجربه بسیار خوبی در حوزه خدمات درمانی کشور دارد و نه تنها در حوزه اجرا می تواند کمک بسیار بزرگی برای شرکت بیمه آسماری باشد، بلکه در حوزه شناخت ریسک هم بسیار فعال و توانمند است.

دلیل دیگر این است که شرکت های بیمه مناطق آزاد می توانند در ۱۱ رشته بیمه ای در سرزمین اصلی فعالیت کنند. ما باید برای بزرگتر شدن حجم عملیات شرکت، به سمت این رشته ها برویم، در حالی که اغلب این رشته ها مشتری چندانی ندارند و تنها رشته قابل توجه در میان آنها، درمان تکمیلی است.

همچنین، پرتفوی مناطق آزاد محدود است و همین پرتفوی محدود نیز نه فقط بین شرکت های مناطق آزاد، بلکه بین همه شرکت های بیمه ای حاضر در این مناطق تقسیم می شود.

تمرکز بیمه آسماری بر بیمه درمان به این دلایل است؛ ضمن این که حجم عملیات شرکت در این رشته متناسب با اندازه و حجم کل شرکت، بسیار قابل توجه است و این روند نیز با پشتوانه شرکت کمک رسان ایران که خدمات پس از فروش بیمه درمان آسماری را بر عهده دارد، محقق شده است.

مزیت رقابتی شرکت بیمه آسماری در

بیمه های درمان چیست؟

در حوزه درمان انفرادی، مزیت رقابتی شرکت ما ارزیابی و پرداخت خسارت توسط شرکت کمک رسان ایران است که شبکه گسترده ای در کشور دارد. این شرکت با سابقه نزدیک به سه دهه فعالیت در کشور، مراکز درمانی بسیار متعددی را طرف قرارداد دارد و این یک مزیت برای مشتری است.

همچنین چالاکي و انرژی زیاد مجموعه ما باعث شده است که برای هر یک مشتری، اهمیت ویژه قائل باشد. ما اجازه نمی دهیم حتی یک نفر از خدمات ما ناراضی باشد و تا حد امکان نظر او را جلب می کنیم.

شاخص های بیمه درمان در شرکت بیمه

آسماری چگونه است؟



بوده است، چون تعداد بیمه شدگان ما افزایش قابل توجهی داشته است. رشد حق بیمه درمان بیمه آسماری اغلب بین ۶۰ تا ۷۰ درصد و برخی مواقع تا ۱۰۰ درصد هم بوده است، در حالی که نرخ تورم به این عدد نمی‌رسد. این می‌تواند یکی از شاخصه‌های رضایتمندی مشتری باشد.

اما رضایتمندی مشتری را می‌توان از روش‌های دیگر هم ارزیابی کرد. در روش ارزیابی مستقیم، نتایج بسیار خوبی حاصل شده است. در شاخص چسبندگی مشتری یا «ضریب تمدید» نیز شرایط بیمه آسماری مطلوب است. گرچه رضایت ۱۰۰ درصدی هرگز حاصل نخواهد شد، اما به جرات می‌توان گفت میزان رضایت مشتریان از خدمات بیمه درمان شرکت بیمه آسماری بیش از ۹۰ درصد است.

با وجود میزان خدمات گسترده و

مناسب بیمه درمان تکمیلی، چرا حجم تعداد بیمه شدگان این رشته در کل کشور کم است؟ تعداد بیمه شدگان درمان کشور هنوز به یک پنجم تعداد کل جمعیت کشور هم نمی‌رسد و بخشی از این شرایط به سبب اقتصادی خانوار مربوط است. تا زمانی که تعرفه‌های درمانی افزایش می‌یابد، صنعت بیمه برای حفظ بقای خود چاره‌ای جز افزایش حق بیمه دریافتی ندارد و افزایش حق بیمه نیز در شرایط اقتصادی کنونی به خانواده فشار وارد می‌کند.

به طور متوسط پرداخت سالانه ۱۰ میلیون

کمی هم درباره خدمات الکترونیکی

بیمه‌ای در این حوزه صحبت کنیم. موضوعی که مورد تاکید همه است، اما به جز در برخی رشته‌ها، هنوز آنچنان که باید عملیاتی نشده است.

شرکت بیمه آسماری با پشتوانه شرکت کمکرسان ایران، در حوزه خدمات پس از فروش و ارزیابی و پرداخت خسارت از مدت‌ها پیش فرایند الکترونیکی شدن را عملیاتی کرده بود.

پروژه فروش الکترونیکی اما از ابتدای سال گذشته کلید خورد. می‌دانیم که نهاد ناظر صنعت بیمه و سیستم جامع سلامت کشور به شدت روی موضوع خدمات الکترونیکی حساسیت دارند و به طور همزمان موضوع پرونده الکترونیک سلامت و الکترونیکی شدن نسخه‌ها را پیگیری می‌کنند، در حالی که اتصال همه سامانه‌ها در این حوزه، زمان بر است.

اگر چنین شرایطی ایجاد شود، نه تنها سرعت عملیات افزایش می‌یابد، بلکه فساد و تقلب در بیمه‌های درمان نیز به میزان بسیار زیادی کاهش می‌یابد و این به کاهش ضریب و نسبت خسارت هم منجر خواهد شد.

تا کنون از نحوه ارائه خدمات بیمه

درمان به مشتریان شرکت بیمه آسماری ارزیابی مشخص داشته‌اید؟

واقعیت این است که حق بیمه تولیدی شرکت در این رشته زیاد شده و این ناشی از افزایش فروش



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

info@asmari-insurance.com

به هر حال مسائلی هست که فروش بیمه درمان را سخت می کند. یکی همین مالیات ارزش افزوده بود. در حالی که پرداخت اصل حق بیمه برای مردم سنگین بود، مالیات ارزش افزوده هم به آن اضافه شده بود، در حالی که بیمه یک کالا نیست، بلکه یک خدمت است و در نظر گرفتن مالیات بر آن، توان خرید مردم را کاهش می داد. البته از ۱۲ دی ماه سال گذشته، بیمه درمان از پرداخت مالیات ارزش افزوده معاف شد و این می تواند به توسعه آن کمک کند.

من معتقدم همه بازیگران این حوزه باید یک برنامه توسعه ای برای آن داشته باشند. صنعت بیمه تا حدی در این حوزه تاثیر گذار است، اما بیمه گران پایه و حوزه بهداشت کشور و وزارت بهداشت هم می توانند روی همه زمینه ها موثر باشند.

چنین اقداماتی به عزم عمومی نیاز دارد. حتی صداوسیما هم باید در این زمینه تبلیغات کند تا مردم بدانند بیمه درمان چقدر می تواند مفید باشد. مردم از نداشتن بیمه درمان آسیب می بینند و خدمات این رشته بیمه ای به عنوان یک مسئولیت اجتماعی باید توسط رسانه ها تبلیغ شود.

تومان برای یک خانواده به عنوان حق بیمه درمان تکمیلی، عدد قابل توجهی است. ضمن اینکه تورم موجود در سایر بخش های زندگی نیز باعث شده است که بیمه درمان، اولویت اصلی خانوار نباشد. البته فرهنگسازی هم در این حوزه نقش به سزایی دارد.

به هر حال افزایش نرخ حق بیمه ها باعث شده است که برخی بیمه گزاران برای حفظ شرایط خود، بخشی از تعهدات بیمه ای را کاهش داده و یا در مواردی، اساساً قرارداد بیمه ای خود را لغو کنند.

با این شرایط می توان گفت که بیمه درمان تکمیلی فقط برای پولدارهاست؟

واقعیت این نیست. می توان برای بیمه درمان تکمیلی، دامنه تعهدات مختلف را انتخاب کرد، ولی اگر تعهداتی انتخاب شود که حق بیمه آن مقبول عموم جامعه باشد، خدمات آن در مقایسه با هزینه های کلان بهداشت جامعه چندان قابل توجه نخواهد بود و در نتیجه چنین بیمه نامه ای نه تنها برای مشتری جذابیت ندارد، بلکه می تواند موجب دلزدگی او نیز بشود.

مادامی که هزینه های حوزه درمان افزایش قابل توجه دارد، شرکت بیمه نیز حق بیمه را افزایش می دهد، در حالی که شاید این روند، مطلوب شرکت بیمه نیز نباشد.

به هر حال صنعت بیمه در این زمینه تصمیم گیر نیست و تنها پیرو تصمیم دیگران است. صنعت بیمه نرخ بیمه درمان را ثابت نگه داشته و در مواردی حتی کاهش داده است، اما متأسفانه افزایش تعرفه ها به افزایش حق بیمه منجر می شود.

شرکت بیمه آسماری در چنین شرایطی چطور توانسته است تعداد بیمه شدگان خود را افزایش دهد؟

ما بازارهای جدیدی را کشف کرده ایم. البته این که ما پتانسیل بیمه درمان را ۸۵ میلیون جمعیت کشور فرض کنیم، اشتباه است. به نظر من بیش از ۳۰ درصد این جمعیت توان اقتصادی خرید بیمه نامه درمان را ندارند، اما از همین جمعیت نیز، بخش زیادی اساساً بیمه نامه درمان ندارند و ما تلاش کرده ایم آن بخش ها را فعال کنیم.

موانع قانونی هم بر سر راه توسعه بیمه درمان داریم؟



ما بازارهای جدیدی را کشف کرده ایم. البته این که ما پتانسیل بیمه درمان را ۸۵ میلیون جمعیت کشور فرض کنیم، اشتباه است. به نظر من بیش از ۳۰ درصد این جمعیت توان اقتصادی خرید بیمه نامه درمان را ندارند، اما از همین جمعیت نیز، بخش زیادی اساساً بیمه نامه درمان ندارند و ما تلاش کرده ایم آن بخش ها را فعال کنیم.



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

www.asmari-insurance.com

معاون توسعه بازار شرکت بیمه آسماری اعلام کرد:

طراحی محصول متناسب با نیاز بازار، عامل توسعه فروش بیمه درمان



معاون توسعه بازار شرکت بیمه آسماری تاکید کرد که حذف فرایندهای غیرضرور و توجه ویژه به نیاز بازار، رضایت حداکثری مشتریان این شرکت از طرح‌های بیمه درمان را رقم زده است. متن گفت و گوبا «راضیه تاجیک» درباره طرح های درمان انفرادی شرکتی و خانواده بیمه آسماری را در ادامه می خوانید.



تکمیل درمان بیمه آسماری استفاده کنند؟

برای این افراد، طرح بیمه درمان تکمیلی خانواده را عرضه کرده ایم که در قالب دو طرح برنا و یکتا ارائه می شود. این اقدام شرکت بیمه آسماری نه تنها حرکتی در جهت توسعه پوشش بیمه درمان تکمیلی بود، بلکه اقدامی در حوزه عمل به مسئولیت اجتماعی نیز تلقی می شود.

بسیاری از افراد جامعه دغدغه خرید بیمه نامه درمان تکمیلی را دارند، در حالی که تنها «گروه» آنها «خانواده» است و از این رو با مشکل خرید بیمه نامه مواجه اند. شرکت بیمه آسماری با شناخت صحیح از این مشکل، بیمه نامه درمان تکمیلی خانواده را طراحی و عملیاتی کرد و البته موانع پیش روی آن را هم حذف کرد. به عنوان مثال چکاپ و آزمایش از شروط خرید این بیمه نامه برداشته شد و بعد از شیوع بیماری کرونا، پوشش کرونا نیز به آن اضافه شد.

واقعیت این است که کرونا یک پدیده نوظهور بود و در اوایل شروع پاندمی، مردم به دلیل ترس از احتمال ابتلا به آن، به دنبال تهیه کردن بیمه نامه ای با پوشش این بیماری بودند. شرکت بیمه آسماری در اقدامی سریع، کرونا را به پوشش های بیمه درمان تکمیلی خانواده افزود تا دغدغه بیمه گزارانش را برطرف کند.

راز موفقیت شرکت بیمه آسماری در

طرح های بیمه درمان چیست؟

مهمترین دلیل موفقیت شرکت در این حوزه آن است که طرح های بیمه درمان با پشتوانه تجربه جدی اعضای هیات مدیره در این زمینه طراحی شده است. هیات موسس شرکت بیمه آسماری از باتجربه ترین افراد صنعت بیمه هستند و تجربه موفق هم در حوزه بیمه های درمان دارند. این تجربه در شرکت کمک رسان ایران به عنوان شریک تجاری شرکت بیمه آسماری نیز پیشتر استفاده شده است.

از سوی دیگر، طرح های درمان انفرادی شرکتی و خانواده، با نیازسنجی از بازار طراحی شد، به طوری که این طرح ها تقریباً همه نیازهای مشتریان را برآورده می کنند.

ویژگی های این طرح ها چیست؟

یکی از طرح های موفق شرکت بیمه آسماری در این حوزه، طرح درمان انفرادی شرکتی است که اکنون در سراسر کشور در حال ارائه است. بیمه آسماری از نخستین شرکت هایی بود که طرح درمان انفرادی شرکتی را برای گروه های کوچک و با حذف فرایندهای غیرضرور عرضه کرد.

پیش از آن، محدودیتی در بیمه درمان تکمیلی وجود داشت که شرکت های بیمه را ملزم می کرد این بیمه نامه را فقط برای گروه های بزرگ عرضه کنند، اما شرکت بیمه آسماری با طراحی مجدد، این بیمه نامه را برای گروه های کوچک نیز قابل ارائه کرد. از سال ۱۳۹۷، بیمه نامه انفرادی شرکتی بیمه آسماری برای شرکت های کوچک، SME ها، شرکت های دانش بنیان و واحدهای کوچک خدماتی و صنعتی عرضه شد و بسیار مورد استقبال قرار گرفت.

این بیمه نامه در پنج طرح مختلف، به خوبی نیازهای مشتریان را شناسایی کرده بود و از این رو، هر متقاضی با هر سطح از توانایی در پرداخت حق بیمه می توانست از آن بهره ببرد.

کوچک بودن شرکت ها و کم بودن نفرات، در حوزه بیمه درمان دغدغه ای جدی برای آنها ایجاد کرده بود، اما با ورود بیمه آسماری به این بازار، ناگهان حجم زیادی از تقاضا پاسخ داده شد که این یک تجربه موفق بود. در واقع اکنون شرکت ها و سازمان های کوچک، با حداقل نفرات نیز می توانند برای کارکنان خود بیمه نامه درمان تکمیلی خریداری کنند.

کسانی که به هر دلیلی شاغل نیستند چطور؟ آیا آنها هم می توانند از خدمات بیمه



بسیاری از افراد جامعه دغدغه خرید بیمه نامه درمان تکمیلی را دارند، در حالی که تنها «گروه» آنها «خانواده» است و از این رو با مشکل خرید بیمه نامه مواجه اند. شرکت بیمه آسماری با شناخت صحیح از این مشکل، بیمه نامه درمان تکمیلی خانواده را طراحی و عملیاتی کرد

است، به طوری که قصد داریم یک شبکه فروش ویژه آن طراحی کنیم.

فروش این طرح ها چگونه است؟

طرح های بیمه درمان شرکت بیمه آسماری فروش خوبی را تجربه می کنند، چون فرایندهای اداری دست و پاگیر ندارند و خدمات خوبی هم به افراد تحت پوشش ارائه می کنند. استقبال خوب مشتریان در کنار نسبت خسارت مطلوب، شرایط ایده آلی برای شرکت در این زمینه ایجاد کرده است.

میزان رضایت مشتریان چگونه است؟

با به روزرسانی طرح ها متناسب با شرایط روز، میزان رضایت از آن ها نیز افزایش یافته است. نگاهی به میزان بیمه نامه های تمدید شده، به خوبی موفقیت آن ها را نشان دهد. طرح بیمه درمان انفرادی شرکتی نیز از آنجا که بسیاری از نیازهای مشتریان را پاسخ داده، با استقبال خوبی مواجه شده است.

اطلاعات موجود نشان می دهد رشد فروش این بیمه نامه ها ناشی از تورم نیست. نظرسنجی های انجام شده توسط باشگاه مشتریان شرکت بیمه آسماری نیز نشان می دهد که میزان رضایت مشتریان از خدمات بیمه درمان در بالاترین درجه است.

یکی از مهمترین پارامترها در انتخاب

یک بیمه نامه، حق بیمه پرداختی است. حق بیمه طرح های درمان شرکت بیمه آسماری چگونه است؟

بیمه آسماری در این حوزه کاملا بر اساس موازین فنی حرکت می کند، نرخ شکنی نمی کند و برای کسب بازار به هر کاری دست نمی زند. حق بیمه بیمه های درمان شرکت بیمه آسماری کاملا فنی است و طرح ها بر اساس خدماتی که ارائه می شود، نرخ گذاری شده اند.

این طرح ها محدودیت سنی ندارند؟

محدودیت های سنی و ضوابط آن را آیین نامه بیمه مرکزی تعیین کرده است. به عنوان مثال بر اساس آیین نامه، تعیین شرایط ارائه خدمات بیمه درمان به افراد بالای ۷۰ سال بر عهده بیمه گر است و شرکت می تواند بر اساس شاخص های فنی، ریسک این افراد را بپذیرد تا نپذیرد.

بیمه آسماری برای مطلوب تر شدن شرایط بیمه نامه، ویزیت آنلاین را به خدماتش افزود و طرح پرداخت غرامت در منزل را نیز عملیاتی کرد. بر اساس این طرح، کسانی که به دلیل ابتلا به کرونا مدتی قرنطینه می شوند، می توانند به ازای روزهای قرنطینه و بازماندن از کسب و کار خود، غرامت دوره بیکاری را نیز دریافت کنند.

اهدای بسته کرونایی شامل اقلام بهداشتی مانند ژل ضد عفونی کننده، الکل و ویتامین سی به افراد مبتلا به کرونا که تحت پوشش بیمه درمان تکمیلی شرکت بیمه آسماری قرار دارند نیز از دیگر ویژگی های این طرح است.

همه این موارد، جذابیت طرح های بیمه درمان شرکت بیمه آسماری را دوچندان کرد و از این رو استقبال از آن به شدت افزایش یافت.

خرید این بیمه نامه، به قشر خاصی

محدود نیست؟

همه افراد می توانند از این طرح ها استفاده کنند. حتی کسانی که مشاغل آزاد دارند و به صورت خویش فرما کار می کنند، امکان استفاده از آن را دارند. افرادی که هیچ شغلی ندارند هم می توانند از مزایای این طرح بهره مند شوند، بنابراین خرید بیمه نامه درمان شرکت بیمه آسماری منوط به داشتن کسب و کار نیست. هر فردی می تواند به همراه اعضای خانواده خود، این بیمه نامه را خریداری کرده و خدمات دریافت کند. حتی برای خرید این بیمه نامه، تفاوتی میان ساکنان سرزمین اصلی و مناطق آزاد هم وجود ندارد.

روش خرید این بیمه نامه چیست؟

بیشتر تمرکز روی مناطقی است که باجه های ۱۱ گانه شرکت بیمه آسماری در آنها مستقرند. با این حال در یک برنامه جدید، بیمه آسماری به دنبال بازاریابی موثرتری برای فروش این بیمه نامه

طرح های بیمه درمان شرکت بیمه آسماری فروش خوبی را تجربه می کنند، چون فرایندهای اداری دست و پاگیر ندارند و خدمات خوبی هم به افراد تحت پوشش ارائه می کنند. استقبال خوب مشتریان در کنار نسبت خسارت مطلوب، شرایط ایده آلی برای شرکت در این زمینه ایجاد کرده است.



بولتن ویژه نمایندگان

بیمه آسماری

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

info@asmari-insurance.com



نگاهی به دستاوردهای بیمه آسماری در سال گذشته

سالی که نکو بود

سال ۱۴۰۰ برای شرکت بیمه آسماری بسیار خوش یمن بود. با وجود ادامه پاندمی کرونا، خوشبختانه خدمات دهی شرکت به مشتریان با قدرت ادامه یافت و نه تنها فروش از بودجه پیش بینی شده گذشت، بلکه نسبت خسارت نیز کنترل شد و در نتیجه شرایط مالی مطلوبی برای شرکت رقم خورد. گرچه بررسی همه دستاوردهای شرکت بیمه آسماری در یک گزارش کوتاه ممکن نیست، اما اکنون در تازه ترین شماره «خانواده آسماری»، بخشی از این دستاوردها را مرور می کنیم.

کلیدی جهت احراز صلاحیت حرفه ای، بررسی بدهی های شرکت و تعیین تکلیف آنها، توجه به موضوع بازاریابی و تبلیغات شرکت در مناطق آزاد و تلاش در جهت بهبود و ارتقای توانگری مالی شرکت از جمله خواسته های نهاد ناظر از مدیرعامل بیمه آسماری عنوان شد. یزدان دوست از سال ۱۳۹۸، مدیرعامل این شرکت شده است.

توسعه بازار بیمه آسماری

شرکت بیمه آسماری در سال گذشته، علاوه بر مذاکرات، اقدامات گسترده ای را نیز به منظور

تمدید مدیرعاملی «یزدان دوست»

انتصاب علیرضا یزدان دوست به عنوان مدیرعامل شرکت سهامی بیمه آسماری برای مدت باقی مانده از دوره دو ساله اعضای هیئت مدیره آن شرکت از سوی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران بلا مانع اعلام شد.

در این ابلاغیه، برنامه ریزی جهت رشد و توسعه پرتفوی بیمه ای و کسب سهم مناسب از بازار بیمه کشور در مناطق آزاد، جلوگیری از تمرکز پرتفوی شرکت در بیمه های درمان و ایجاد تنوع در ترکیب پرتفوی، معرفی افراد واجد شرایط به عنوان کارکنان



توسعه بازار خود انجام داد.

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری در دیدار با مدیرعامل منطقه آزاد کیش بر لزوم افزایش سطح تعاملات و همکاری ها تاکید کرد. وی در این دیدار با تاکید بر مزیت های رقابتی شرکت بیمه آسماری در مناطق آزاد به ویژه منطقه آزاد کیش، اعلام کرد که فصل تازه ای از فعالیت های این شرکت آغاز شده است.

حضور شرکت در نمایشگاه و همایش معرفی فرصت های سرمایه گذاری و توسعه حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و انرژی های تجدید پذیر (IFEEX ۲۰۲۱) که با حضور دکتر سعید محمد، مشاور رییس جمهور و دبیر شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی برگزار شد، حضور در سیزدهمین نمایشگاه معرفی فرصت های سرمایه گذاری کشور و هشتمین نمایشگاه بین المللی بورس، بانک، بیمه و خصوصی سازی (کیش اینوکس ۲۰۲۱) نیز از دیگر اقدامات برای افزایش میزان تعامل با مشتریان بود.

برگزاری مجمع عمومی کم نظیر

مجمع شرکت بیمه آسماری برای بررسی عملکرد سال ۱۳۹۹، قوی تر از سال های گذشته برگزار شد. رشد ۷۹ درصدی حق بیمه تولیدی، پرداخت بیش از یک هزار و ۳۱۰ میلیارد ریال خسارت، پرداخت بیش از یک هزار و ۱۶۰ میلیارد ریال خسارت درمان، ثبت رکورد صدور ۲۶۷ هزار فقره بیمه نامه و از همه مهمتر، ثبت افزایش سرمایه از ۲۵۰ میلیارد ریال به ۹۰۰ میلیارد ریال از جمله موارد اشاره شده در این مجمع بود.

نسبت خسارت بیمه آسماری در سال ۱۳۹۹ دقیقا مشابه سال ۱۳۹۸ بود و روی عدد ۵۳ درصد باقی ماند. این شرایط نشان می دهد بیمه آسماری هم ریسک های درستی را انتخاب کرده و هم حق بیمه های خوبی دریافت کرده است.

قدرت مالی تقویت شده

نتیجه نهایی عملکرد یک شرکت یا «سود خالص» آن، اولین معیاری است که در رابطه با سوددهی یک شرکت مد نظر سرمایه گذاران قرار

می گیرد. تحلیل این نسبت، اثر بخشی مدیریت شرکت را در کسب سود، شکار فرصت ها در بازار در حال افول و دفع خطرات و اشتباهات آشکار می سازد.

با مقایسه این نسبت در شرکت بیمه آسماری برای سه سال ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ به ترتیب رشد ۳۰۶۳ درصد، ۸۰۰۶ درصد و ۹۰۲۶ درصد را شاهدیم. این روند از جهشی قابل توجه در سودآوری شرکت حکایت دارد که حاصل عواملی همچون رشد حق بیمه، مدیریت ریسک (به ویژه در بیمه درمان)، کنترل هزینه ها، حاشیه مناسب مطالبات و بهبود نسبت سهم از بازار بوده است.

شرکت بیمه آسماری در سال گذشته تلاش کرد با بررسی سایر بازارهای سرمایه در ایران از جمله سرمایه گذاری در املاک و ... نسبت به ایجاد شرایط مطلوب تر جهت افزایش سودآوری برنامه ریزی و اقدام کند تا ضمن متناسب کردن نصاب های مندرج در آیین نامه ۹۷ بیمه مرکزی، نسبت سودآوری شرکت نیز در مقایسه با سال های قبل در شرایط مطلوب تری قرار گیرد.

همچنین طرح پژوهشی «تدوین و اندازه گیری شاخص ثبات مالی صنعت بیمه در کشور» که

شرکت بیمه آسماری در سال گذشته تلاش کرد با بررسی سایر بازارهای سرمایه در ایران از جمله سرمایه گذاری در املاک و ... نسبت به ایجاد شرایط مطلوب تر جهت افزایش سودآوری برنامه ریزی و اقدام کند تا ضمن متناسب کردن نصاب های مندرج در آیین نامه ۹۷ بیمه مرکزی، نسبت سودآوری شرکت نیز در مقایسه با سال های قبل در شرایط مطلوب تری قرار گیرد.



برای مبتلایان می تواند بسیار چشمگیر باشد، بیمه آسماری عرضه محصول جدید «بیمه درمان تکمیلی با پوشش کرونا» را در سال گذشته عملیاتی کرد. در این بیمه نامه علاوه بر همه پوشش های بیمه درمان تکمیلی انفرادی، خسارت های مرتبط با بیماری کرونا نیز پوشش داده می شود.

عمل به مسئولیت اجتماعی

شرکت بیمه آسماری در راستای عمل به مسئولیت اجتماعی خود، مقادیری کالا به مناطق زلزله زده اندیکا ارسال کرد. در این اقدام انسان دوستانه، بسته های حاوی کالاهای ضروری و مصالح ساختمانی از محل منابع تامین شده توسط بیمه گزاران نوع دوست برای هموطنان آسیب دیده از این حادثه ارسال شد. همچنین طی مراسمی با حضور جمعی از کارکنان شرکت، برای دومین بار به کانون ناشنوایان اقلام بهداشتی اهدا شد. بخشی از این اقلام شامل ماسک هایی با نشان ویژه ناشنوایان بود. با توجه به شرایط ناشنوایان عزیز کشورمان، استفاده از ماسک با نشان و آرم مخصوص می تواند در ارتباط اعضای جامعه با آنها سهولت ایجاد کند.

توسط پژوهشکده بیمه منتشر شد، نشان می دهد شرکت بیمه آسماری در شاخص سلامت مالی در سال های اخیر وضعیت خوبی داشته است.

ورود به بازارهای جدید

شرکت بیمه آسماری تلاش کرده به منظور متنوع کردن پرتفو و نیز جذب منابع موجود در بازار، اقدامات تازه ای را آغاز کند که تقویت بیمه مهندسی و مسئولیت از این جمله است. با توجه به افزایش سرمایه اخیر شرکت، میزان ظرفیت نگهداری و پذیرش ریسک نیز افزایش یافته است. همچنین با برگزاری دوره های آموزشی، افزایش توان شبکه فروش در جذب بیشتر پرتفو و ارتقای سهم این رشته ها دنبال شده است. توسعه فروش بیمه آتش سوزی به عنوان یکی از رشته های مطلوب با نسبت خسارت کم نیز با تغییر در روش فروش، دستاورد مناسبی برای شرکت بود.

عرضه بیمه درمان تکمیلی بیمه آسماری

با پوشش کرونا

در شرایطی که پاندمی کرونا بار دیگر اوج گرفته و هزینه های احتمالی درمان این بیماری



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

www.asmari-insurance.com

ارسال کمک های بیمه گزاران بیمه آسماری برای آسیب دیدگان زلزله اندیکا

شرکت بیمه آسماری در راستای عمل به مسئولیت اجتماعی خود، مقادیری کالا به مناطق زلزله زده اندیکا ارسال کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، در این اقدام انسان دوستانه، بسته های حاوی کالاهای ضروری و مصالح ساختمانی از محل منابع تامین شده توسط بیمه گزاران نوع دوست برای هموطنان آسیب دیده از این حادثه ارسال شد. مردم شهرستان اندیکا در استان خوزستان، نیمه مهر ماه سال گذشته در اثر وقوع زلزله با مشکلاتی مواجه شدند و شرکت بیمه آسماری تلاش کرد در کاهش بخشی از آلام آنان مشارکت کند.



قدردانی نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس از «یزدان دوست»



نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی با اهدای لوح تقدیری به مدیرعامل شرکت بیمه آسماری، از خدمات این شرکت در زمینه توسعه کسب و کار و ایجاد اشتغال در کشور قدردانی کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، در لوح سپاسی که از سوی «شهباز حسن پور بیگلری» به «علیرضایزدان دوست» اهدا شده، آمده است: «در خشش و توانمندی شرکت بیمه آسماری در هشتمین اجلاس سراسری مدیریت مشتری مداری با رویکرد رضایت‌مندی مشتری در دوران کرونا و پسا کرونا، برگ زرینی بر لوح افتخارات فرزندان این مرز و بوم است و از این رو موجب افتخار است به پاس شایستگی‌هایی که آن مجموعه معظم در تعالی، توسعه کسب و کار و ایجاد اشتغال کشور داشته است، لوح سپاس تقدیم شود». پیشتر نیز شرکت بیمه آسماری تندیس سومین همایش ملی نقش مدیران در پیشبرد اقتصاد با رویکرد مشتری مداری را از آن خود کرده بود.

اهدای اقلام بهداشتی توسط بیمه آسماری به کانون ناشنوایان



استفاده از ماسک با نشان و آرم مخصوص می‌تواند در ارتباط اعضای جامعه با آنها سهولت ایجاد کند. در ادامه این رویداد که در محل کانون ناشنوایان ایران برگزار شد، خدمات بیمه آسماری به مدیران کانون معرفی و در ادامه فعالیت‌های کانون تشریح شد. گفتنی است، مجمع شرکت بیمه آسماری هر سال بودجه‌ای را به منظور پیاده سازی اهدافش در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی مصوب می‌کند.

شرکت بیمه آسماری در راستای عمل به مسئولیت اجتماعی خود به «کانون ناشنوایان ایران» اقلام بهداشتی اهدا کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، طی مراسمی با حضور جمعی از کارکنان شرکت، برای دومین بار به کانون ناشنوایان اقلام بهداشتی اهدا شد. بخشی از این اقلام شامل ماسک‌هایی با نشان ویژه ناشنوایان است. با توجه به شرایط ناشنوایان عزیز کشورمان،



حضور فعال بیمه آسماری در IFEEEX۲۰۲۱

شرکت بیمه آسماری در نمایشگاه و همایش معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و توسعه حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و انرژی‌های تجدید پذیر (IFEEEX۲۰۲۱) حضور یافت. این نمایشگاه که از سوم تا پنجم آبان ماه ۱۴۰۰ در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی کیش برپا شد، میزبان فعالان اقتصادی به ویژه دست اندرکاران حوزه نفت، گاز و پتروشیمی بود.

سردار سعید محمد در جریان این بازدید با قدردانی از خدمات شرکت بیمه آسماری در حوزه مناطق آزاد، اظهار امیدواری کرد با حمایت‌های بیشتر، شرکت‌های فعال در مناطق آزاد بتوانند حجم عملیات خود را گسترده‌تر کنند. وی همچنین توسعه تعاملات میان شرکت‌های بیمه مناطق آزاد با فعالان اقتصادی حاضر در این مناطق را خواستار شد و تاکید کرد که در دولت کنونی، زمینه‌های بیشتری برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی فراهم خواهد شد.

حضور بیمه گران در جمع مدیران بیمه آسماری

دبیرکل سندیکای بیمه گران ایران نیز از غرفه شرکت بیمه آسماری در نمایشگاه دیدن کرد. در این بازدید که با حضور مدیرعامل وقت شرکت بیمه ایران و مدیرعامل وقت شرکت بیمه ایران معین همراه بود، دکتر سید محمد کریمی از خدمات شرکت بیمه آسماری قدردانی کرد. مدیران شرکت بیمه آسماری نیز گزارشی از اقدامات شرکت به ویژه در حوزه‌های مرتبط با نفت و انرژی ارائه کردند.

شرکت بیمه آسماری که در این حوزه‌ها فعالیت قابل توجهی دارد و از بیمه گران اصلی شرکت‌های فعال در زمینه نفت و انرژی است نیز مانند چند سال گذشته در این نمایشگاه حضور پیدا کرد.

مدیرعامل، مدیران ارشد و کارشناسان شرکت بیمه آسماری طی دوره برگزاری نمایشگاه با حضور در غرفه این شرکت، ضمن معرفی خدمات شرکت، به سوالات بازدیدکنندگان پاسخ گفتند.

شرکت بیمه آسماری همزمان با حضور در این رویداد، ویژه‌نامه‌ای حاوی مطالب مرتبط با فعالیت شرکت و نیز توانمندی‌های آن در حوزه‌های مرتبط با نفت و انرژی منتشر کرد و در اختیار مخاطبان قرار داد.

بازدید مشاور رئیس جمهور از غرفه

بیمه آسماری

مشاور رییس جمهور و دبیر شورایی عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی از غرفه شرکت بیمه آسماری در نمایشگاه معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و توسعه حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و انرژی‌های تجدید پذیر (IFEEEX۲۰۲۱) بازدید کردند.



بولتن ویژه نمایندگان

بیمه آسماری

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

info@asmari-insurance.com



بنیاد ملی توسعه سرمایه‌گذاری
سازمان سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی
سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌برداری شبکه برق

بی نهایت فرصت سرمایه‌گذاری

نمایشگاه و همایش معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و توسعه حوزه
**نفت، گاز، پتروشیمی
و انرژی‌های تجدیدپذیر**
در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور
(IFEEX 2021)
۳ لغایت ۵ آبان ۱۴۰۰
مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی کیش
مرکز همایش‌های بین‌المللی کیش



پرسش و پاسخ؛

با «آسماری» درمان شوید

بیمه درمان یکی از ضروری‌ترین و مهم‌ترین بیمه‌هایی است که هر فردی به آن نیاز دارد، زیرا بیمار شدن امری اجتناب ناپذیر و غیر قابل پیش بینی است و گاه هزینه‌های درمان یک بیماری می‌تواند بسیار نگران کننده باشد. شرکت‌های بیمه برای جبران هزینه‌های درمان طرح‌های مختلفی دارند و شرکت بیمه آسماری هم از این قاعده مستثنی نیست. شرکت بیمه آسماری یکی از شناخته‌ترین و معتبرترین ارائه‌کنندگان خدمات بیمه‌ای در کشور است. این شرکت به پشتوانه سهامدار اصلی خود، شرکت کمک رسان ایران (SOS) سال‌ها است که به عنوان یک مرجع بیمه‌ای در حال خدمت رسانی به هموطنان است.



بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری

شماره ۲۱، فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

www.asmari-insurance.com

طبیعی است که با افزایش تعهدات ارائه شده توسط شرکت ارائه دهنده خدمات بیمه، هزینه بیمه درمان تکمیلی نیز افزایش پیدا می‌کند.

بیمه درمان تکمیلی شرکتی چیست؟

بسیاری از شرکت‌های بیمه محدودیت‌های تعداد نفرات برای ارائه بیمه درمان تکمیلی گروهی در نظر می‌گیرند، اما بیمه آسماری با ارائه طرح‌های متفاوت، شرایط منحصر به فردی را در اختیار شرکت‌ها و سازمان‌های مختلف از جمله شرکت‌های کمتر از ۵۰ نفر (حداقل ۱۵ نفر) در نظر گرفته است.

بیمه درمان تکمیلی شرکتی آسماری علاوه بر پوشش نیازهای درمانی معمول، خدمات ویژه‌ای را به شرکت‌ها ارائه می‌کند. بیمه درمان گروهی تنها شامل شرکت‌ها نمی‌شود و دسته دیگری از بیمه‌های گروهی تحت عنوان بیمه درمان تکمیلی خانواده برای خانواده‌های ایرانی در نظر گرفته شده است.

بیمه درمان تکمیلی خانواده چیست؟

بیمه آسماری به منظور تأمین آرامش اعضای خانواده‌ها و کاهش هزینه‌ها، برترین خدمات درمان تکمیلی خانواده خود را در قالب دو طرح یکتا و برنا آماده کرده است. عدم نیاز به بیمه پایه یکی از مهم‌ترین مزایای بیمه تکمیلی خانواده آسماری است. بهره‌مندی از خدمات آنلاین حدود ۳۰۰۰ مرکز درمانی طرف قرارداد، استفاده از طرح‌های مختلف با توجه به نیاز و توان مالی هر فرد، پوشش کامل بیماری کرونا از تشخیص تا درمان، پرداخت غرامت در زمان بستری یا قرنطینه خانگی به دلیل ابتلا به بیماری کرونا، صدور بیمه‌نامه بدون نیاز به چکاپ و آزمایش اولیه، حق بیمه مناسب و امکان پرداخت اقساطی از مزایای این طرح هاست.

بیمه درمان تکمیلی چیست؟

خدمات بیمه تکمیلی به عنوان یک خدمت مازاد بر بیمه پایه مانند بیمه تأمین اجتماعی یا خدمات درمانی ارائه می‌شود و هزینه‌های مازاد بر بیمه‌های پایه را تقبل می‌کند.

عوامل مؤثر بر حق بیمه درمان چیست؟

هزینه بیمه درمان تکمیلی که تحت عنوان حق بیمه درمان تکمیلی شناخته می‌شود، هزینه‌ای است که بابت بیمه درمانی توسط بیمه شده پرداخت می‌شود. عوامل متعددی در حق بیمه پرداختی تأثیرگذار هستند. با افزایش تعداد متقاضیان، حق بیمه تکمیلی پرداختی کمتر خواهد شد.

همچنین معمولاً محدودیت‌های سنی برای بیمه‌شوندگان در نظر گرفته می‌شود. در بیمه تکمیلی گروهی تا سن ۶۰ سال نرخ بیمه درمان تغییری نمی‌کند، اما برای افراد ۶۱ تا ۷۰ سال ۵۰ درصد و برای افراد بالاتر از ۷۰ سال حق بیمه تا صد درصد افزایش پیدا می‌کند.



نحوه دریافت خسارت بیمه تکمیلی آسماری چگونه است؟

دریافت خسارت از دو روش ممکن است. روش اول مربوط به مراکز درمانی غیرطرف قرارداد است. در این روش، بیمه گزار باید مدارک درمانی خود را به شعب بیمه آسماری تحویل داده و خسارت دریافت کند. روش دوم نیز استفاده از معرفی نامه و دریافت خسارت مستقیم است که با استفاده از آن می توان با مراجعه به مراکز تحت قرارداد، فرآیند درمانی را آغاز و بدون پرداخت هزینه، خدمات دریافت کرد.

محدودیت‌ها و شرایط خرید بیمه تکمیلی خانواده چیست؟

در طرح بیمه درمان خانواده آسماری، سعی شده است چتر پوشش تا حد امکان گسترده باشد تا خانواده‌های ایرانی بتوانند از خدمات در خورشان و با کیفیت در سراسر ایران بهره مند شوند. افراد تا ۷۰ سال می‌توانند از بیمه درمان تکمیلی خانواده آسماری بهره‌مند شوند. همچنین این بیمه‌نامه برای ساکنین شهر تهران قابل ارائه نیست.

چه مواردی تحت پوشش بیمه درمان تکمیلی است؟

بستری، جراحی عمومی، جراحی‌های تخصصی، زایمان، نازایی، خدمات پاراکلینیکی، رفع عیوب انکساری چشم، هزینه‌های آمبولانس، سمعک، ویزیت، دارو و خدمات دندانپزشکی تحت پوشش این بیمه نامه است.

هزینه‌های کرونا تحت پوشش بیمه نامه درمان است؟

علاوه بر پوشش‌های معمول بیمه تکمیلی که اکثر شرکت‌های بیمه دهنده آن‌ها را در خدمات خود ارائه می‌کنند، شرکت بیمه آسماری پوشش‌های ویژه‌ای را برای بیمه درمان تکمیلی خانواده از جمله ویزیت آنلاین و پرداخت غرامت در نظر گرفته است. با این حال، یکی از سرویس‌هایی که جای خالی آن در بسیاری از بیمه‌های پایه دیده می‌شود، بیمه کرونا برای خانواده‌ها است. بیمه آسماری به عنوان یک شرکت پیشرو در ارائه خدمات درمانی، بیماری کرونا را نیز تحت پوشش بیمه درمان تکمیلی خانواده قرار داده است تا در این روزهای سخت در کنار خانواده‌های ایرانی باشد.

دوره انتظار بیمه درمان خانواده چقدر است؟

دوره انتظار مدت زمانی است که بیمه آسماری تعهدی برای جبران خسارت و پرداخت هزینه‌های درمان ندارد. زمانی که اقدام به خرید آنلاین بیمه تکمیلی خانواده می‌کنید باید به این دوره‌های انتظار توجه داشته باشید. کشیدن دندان و هزینه‌های ناشی از حادثه که نیاز به هر کدام از این خدمات داشته باشد دوره‌انتظار ندارد.

دوره انتظار بیمه درمان خانواده	
زایمان	۹ ماه مدت انتظار
بستری و جراحی	۳ ماه مدت انتظار
دندانپزشکی	۳ ماه مدت انتظار
پاراکلینیکی‌ها	۱ ماه مدت انتظار



هزینه‌های کرونا تحت پوشش بیمه نامه درمان		
ردیف	پوشش	شرح پوشش
۱	ویزیت آنلاین	استفاده از خدمت ویزیت و مشاوره پزشکی آنلاین
۲	غرامت	پرداخت غرامت در هنگام بستری در بیمارستان (۱ بار در سال و حداکثر ۷ شب)
۳	کرونا	جبران هزینه‌های بستری به علت ابتلا به بیماری کووید-۱۹ (کرونا) جبران هزینه تست تشخیصی کووید-۱۹ (کرونا) ارائه پکیج حمایتی ویژه مبتلایان به بیماری کووید-۱۹ (کرونا) شامل: ژل + دستکش + ماسک + دستورالعمل مراقبت از بیمار ویزیت آنلاین متنی (در صورت ابتلا به بیماری کووید-۱۹) پرداخت غرامت در هنگام قرنطینه خانگی به دلیل کرونا (۱ بار در سال و حداکثر ۷ شب)



بیمه آسماری، پیشرو در پرداخت خسارت مرتبط با «کرونا»

شرکت بیمه آسماری به عنوان یکی از پیشروترین شرکت ها در زمینه خدمات بیمه درمان شناخته می شود. در واقع مهمترین مزیت رقابتی شرکت بیمه آسماری در بازار بیمه ای کشور، رشته درمان است. در شرایطی که بیمه تکمیل درمان در بسیاری از شرکت ها نقطه سر به سر را تجربه می کند و در برخی شرکت ها زیان ناشی از آن به یک معضل تبدیل شده است، شرکت بیمه آسماری توانسته است این رشته را تا میزان قابل توجهی به سوددهی برساند.

از اینجا شروع شد

بیماری کرونا برای نخستین بار در دسامبر ۲۰۱۹ در شهر ووهان کشور چین شناسایی شد و مدتی بعد زمزمه ورود این بیماری به کشور ما نیز شنیده شد. اطلاعات رسمی منتشر شده از سوی وزارت بهداشت این گونه روایت می کند که نخستین موارد مشکوک به این بیماری در ایران، ۳۰ بهمن ۱۳۹۸ مشاهده و تایید شده اند، اما این تاریخ ها چرا اهمیت دارند.

کشور ما در فاصله ۲۳ تا ۲۶ بهمن ۱۳۹۸ شاهد برگزاری سیزدهمین نمایشگاه بین المللی گردشگری و صنایع وابسته در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران بود؛ درست چند روز پیش از اعلام ورود کرونا و ویروس به ایران.

در آن زمان رعایت پروتکل های بهداشتی در کشور ما اساسا موضوعیت نداشت. فاصله گذاری

تشخیص درست ریسک، ارائه نرخ فنی، خدمات پس از فروش مناسب و رضایت سنجی مشتریان باعث شده است که این رشته نه تنها در بیمه آسماری سودده باشد، بلکه هر روز مشتری بیشتری در این حوزه جذب شود. ارائه بیمه درمان خانواده و انفرادی، نظر بسیاری از مخاطبان را جلب کرده و باعث ورود حق بیمه قابل توجهی به شرکت شده است.

از مهمترین دلایل موفقیت بیمه آسماری در این بخش، ارائه طرح های متنوع و متناسب با نیاز مشتریان بوده است. به عنوان مثال، ارائه بیمه درمان تکمیلی بیمه آسماری با پوشش کرونا، به شدت با استقبال مشتریان مواجه شده و نه تنها بخش زیادی از آلام و مشکلات مالی مبتلایان به این بیماری را برطرف کرده است، بلکه چهره قابل احترامی در حوزه عمل به مسئولیت اجتماعی نیز از بیمه آسماری به نمایش گذاشته است.



آمار مقدماتی بیمه مرکزی از این حکایت دارد که تعداد بیمه نامه های درمان صادره در کل صنعت بیمه طی سال ۱۳۹۹ بیش از ۸۵ درصد کمتر از سال گذشته آن بوده است. این در حالی است که با شیوع کرونا، به صورت طبیعی تمایل مردم به خرید این بیمه نامه باید افزایش یافته باشد، اما این کاهش چشمگیر فروش بیمه نامه درمان، از کاهش تمایل شرکت های بیمه به فروش این بیمه نامه حکایت دارد.

با این حال شرکت بیمه آسماری در سال ۱۳۹۹ با افزایش ۴۰ درصدی فروش بیمه نامه درمان مواجه بوده است. این افزایش، ناشی از مدیریت صحیح ریسک بیمه نامه درمان در شرکت بیمه و نیز اطمینان خاطر بیمه گزاران از عمل کردن بیمه آسماری به تعهداتش بوده است.

اکنون که بیش از دو سال از شروع پاندمی قرن می گذرد، شرکت بیمه آسماری با قدرت نه تنها به فروش بیمه نامه درمان ادامه می دهد، بلکه با حداکثر توان در حال پرداخت خسارت های مرتبط با آن است، به طوری که می توان به جرات ادعا کرد صنعت بیمه کمتر نمونه مشابهی را در این زمینه شاهد است.

اجتماعی، ماسک یا ضدعفونی کننده ها هنوز نقشی در زندگی ما نداشتند، اما شرکت بیمه آسماری که در آن نمایشگاه حضور داشت، با درک پیشینی اهمیت شیوع بیماری کرونا، نه تنها شرکت کنندگان را به ضرورت رعایت فاصله از یکدیگر آگاه می کرد، بلکه میان آنها ژل ضدعفونی کننده دست توزیع کرد.

پرداخت هزینه های درمانی ابتلا به کرونا

حجم زیادی از بیمه گزاران شرکت بیمه آسماری، بیمه نامه درمان دارند و از این رو طبیعی بود که با آغاز شیوع بیماری، تعداد مراجعه کنندگان به بیمارستان و استفاده کنندگان از خدمات بیمه درمان تکمیلی شرکت افزایش یابد.

در آن زمان اختلافی میان شرکت های بیمه برای پرداخت هزینه های مرتبط با درمان بیماری کرونا وجود داشت. برخی شرکت ها معتقد بودند «پاندمی» تحت پوشش بیمه درمان نیست و شرکت باید از پرداخت این هزینه اجتناب کند. این شرایط اختلافی تا مدتی ادامه داشت، به طوری که رسانه ها نیز نسبت به آن واکنش نشان دادند. بیمه گزاران شرکت ها نیز نسبت به عدم پوشش این بیماری شکایات متعددی را متوجه شرکت های بیمه می کردند و از این رو نگرانی زیادی میان عموم مردم ایجاد شده بود.

شرکت بیمه آسماری اما بدون توجه به این مسائل، حتی پیش از اعلام رسمی شیوع بیماری، به همه بیمه گزاران خود خسارت مرتبط با درمان بیماری های حاد تنفسی را پرداخت می کرد. پس از اعلام رسمی پاندمی کرونا نیز، شرکت بیمه آسماری به دور از هیاهوهای رسانه ای، همه بیمه گزارانی که با ابتلای به این بیماری در مراکز درمانی بستری و یا تحت مراقبت پزشکی قرار می گرفتند را پوشش داد، به طوری که حتی یک مورد نارضایتی در این مورد به شرکت اعلام نشد.

این موارد در حالی بود که بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، حدود دو هفته بعد از اعلام رسمی ورود بیماری کرونا به کشورمان، طی اطلاعیه ای رسمی اعلام کرد که «شرکت های بیمه، هزینه درمان افرادی که دارای بیمه درمان تکمیلی بوده و به بیماری کرونا مبتلا شده اند را پرداخت می کنند».

نگاهی به آمار

داده های موجود نشان می دهد با وجود شیوع بیماری کرونا و افزایش خسارت پرداختی شرکت های بیمه از محل بیمه های درمان، به صورت طبیعی تمایل شرکت ها به فروش این بیمه نامه کاهش یافته است.



شرکت بیمه آسماری در سال ۱۳۹۹ با افزایش ۴۰ درصدی فروش بیمه نامه درمان مواجه بوده است. این افزایش، ناشی از مدیریت صحیح ریسک بیمه نامه درمان در شرکت بیمه و نیز اطمینان خاطر بیمه گزاران از عمل کردن بیمه آسماری به تعهداتش بوده است.



آثار شیوع ویروس کرونا بر بیمه درمان تکمیلی در ایران و آمریکا*

با پدید آمدن پاندمی کرونا، به سرعت بسیاری از بخش های سیاسی و اقتصادی جهان تحت تاثیر قرار گرفت. یکی از تاثیرپذیرترین صنایع از وجود این پاندمی، صنعت بیمه کشور و از طرفی رشته بیمه درمان بود. برای شناخت دقیق موضوع، آمار مراجعات به مراکز خدمات درمانی و میزان خسارت بخش درمان در دو کشور آمریکا و ایران که جزو کشورهای با بیشترین تعداد مرگ و میر در جهان هستند، بررسی شده است. نتایج حاصل از این بررسی نشان می دهد که با شیوع ویروس کرونا، دفعات مراجعات به مراکز درمانی در موارد غیرضروری کاهش یافته است. همچنین خسارت بخش درمان در برخی خدمات غیرضروری که افراد انجام آنها را به تعویق انداخته اند، کاهش و در موارد منتج از بیماری کرونا، افزایش داشته است. ضمن آنکه در مواردی نظیر سوانح کاری و زایمان، تغییر معنی داری در داده ها مشاهده نمی شود.

حق بیمه تولیدی در این رشته بیمه ای، تقریباً یک چهارم حجم پرتفوی بیمه را در سال ۱۳۹۷ شامل می شود که بیشترین سهم بعد از حق بیمه تولیدی در رشته بیمه شخص ثالث است. همچنین آمار مقدماتی مربوط به بیمه درمان در سال ۱۳۹۸ و دو ماهه اول سال ۱۳۹۹ قابل توجه است. آمار نشان می دهد سهم حق بیمه تولیدی در رشته بیمه درمان از کل حق بیمه ها در سال ۱۳۹۸ همانند سال ۱۳۹۷، بیشترین مقدار را بعد از رشته بیمه شخص ثالث دارد و معادل ۲۲/۹ درصد است.

معرفی موضوع

آمار عملکردی صنعت بیمه کشور در رشته درمان نشان می دهد علی رغم افزایش حق بیمه عاید شده در این رشته در هر سال، خسارت های واقع شده با رشد بیشتری روبرو بوده اند و نتیجه این موضوع ضریب خسارت بالای صد درصد در این رشته در برخی سالهاست.

هر چند با مدیریت خسارت های بیمه های درمان در سال های اخیر شاهد کاهش اندکی در ضریب خسارت در این رشته بوده ایم، اما همچنان این رقم در رشته بیمه درمان رقم بالایی را به خود اختصاص داده است.



مرگ و میر بر اثر ویروس کرونا بودند، این مقایسه می‌تواند اطلاعات خوبی را نتیجه دهد.

سوالات تحقیق

- سوالات اصلی که این مقاله به دنبال پاسخگویی به آنهاست، عبارتند از:
- کانال‌های تاثیرگذاری شیوع ویروس کرونا بر بیمه درمان تکمیلی کدامند؟
 - شیوع ویروس کرونا چه تاثیری بر میزان خسارت پرداختی در حوزه درمان دارد؟
 - شیوع ویروس کرونا چه تاثیری بر میزان بار مراجعه بیمه‌گذاران به مراکز خدمات درمانی دارد؟

حقایق آماری آمریکا

بررسی آماری آثار شیوع ویروس کرونا بر بخش بیمه درمان در کشور آمریکا انجام شده که نتایج آن به طور خلاصه در جدول زیر آمده است.

اما در دو ماهه سال ۱۳۹۹، با سهمی معادل ۱۳/۵۹ درصد برعکس دو سال قبل، در جایگاه سوم پس از رشته بیمه شخص ثالث و مازاد و رشته بیمه زندگی قرار گرفته است.

جامعه و نمونه آماری تحقیق

جامعه آماری در این مطالعه، کلیه کشورهای جهان است؛ چراکه بیماری کووید ۱۹ یک بیماری پاندمیک بوده و همه مناطق جهان درگیر آن هستند، اما نظر به محدودیت اصلی در این تحقیق که دسترسی به اطلاعات بوده است، کشور آمریکا (به دلیل وجود اطلاعات آماری بیشتر) در مقایسه یک شرکت بیمه ای در کشور (که اطلاعات خود را در اختیار پژوهشگر بیمه قرار داده‌اند) به عنوان نمونه آماری در این تحقیق مورد مطالعه قرار گرفته است. شایان ذکر است از آنجا که کشور آمریکا و ایران جزو کشورهای دارای بالاترین نرخ

آثار شیوع ویروس کرونا بر بخش بیمه درمان در کشور آمریکا

ردیف	موضوع	نتیجه
۱	خسارت بخش درمان	خسارات بخش بیمه درمان در سال ۲۰۲۰ به علت خدمات معوق بسیار پایین تر از مقادیر مشابه در سال‌های اخیر بوده است (حدود ۳۰٪ کمتر).
۲	مخارج مصرفی فردی	کاهش در مخارج پزشکی برای بیشتر خدمات از مارس شروع شد، اما این کاهش در آپریل برای خدمات دندانپزشکی بسیار شدید (۶۱٪-)، برای خدمات بیمارستانی (۴۳٪-) و برای خدمات پزشکی (۳۷٪) بوده است.
۳	خسارت بخش اورژانس	خسارات بخش اورژانس نیز حدود ۳۰٪ پایین تر بوده است. برخی احتمال می‌دهند که این روند کاهشی ادامه داشته باشد، چرا که بسیاری از افراد به این نتیجه می‌رسند که بتوانند بدون استفاده از خدمات بخش اورژانس به زندگی با وضعیت سلامت خود ادامه دهند.
۴	وضعیت افراد بیمه شده	وضعیت افراد بیمه شده در سال ۲۰۲۱ بسیار متفاوت از وضعیت فعلی خواهد شد. با توجه به وضعیت اقتصادی جدید که به علت شیوع ویروس کرونا بسیاری از افراد بیکار شده‌اند، این احتمال وجود دارد که در سال ۲۰۲۱ وضعیت پوشش بیمه بسیاری از افراد، از وضعیت بیمه شده به پوشش‌های فردی یا پوشش Medicaid و یا حتی فاقد پوشش بیمه تغییر پیدا کند.
۵	ویزیت از راه دور	در مقایسه با تمام دوره‌های گذشته استفاده از خدمات پزشکی از راه دور افزایش چشمگیری در ماه مارس و آپریل داشته است.

که دریافت شد، میانگین میزان خسارت پرداختی تعدیل شده در بخش درمان به همراه بار مراجعات به تفکیک خدمات پاراکلینیکی و خدمات بیمارستانی ارائه شده است.

بار مراجعات به مراکز درمانی و میزان خسارت پرداختی بخش درمان

همانطور که آمار مندرج در جدول نشان می‌دهد، نرخ رشد بار مراجعات و همچنین میزان خسارت در بخش درمان در شرکت مورد مطالعه منفی است.

همچنین به منظور بررسی دقیق تر اطلاعات موجود در این بخش، عملکرد شرکت بیمه مورد مطالعه در بخش های مهم درمانی بررسی شد که نتایج آن به صورت خلاصه در جدول زیر آورده شده است.

حقایق آماری ایران

نظر به امتیازاتی که بیمه درمان تکمیلی برای بیماران مبتلا به کووید ۱۹ در نظر گرفته است، احتمال استقبال افراد از بیمه درمان تکمیلی نه تنها به صورت گروهی بلکه به صورت فردی نیز می‌رود، اما از طرفی با توجه به کاهش درآمدها در این دوران ناشی از تعطیل یا نیمه تعطیل شدن برخی مشاغل، برخی از خانوارها سعی می‌کنند با استفاده از دفترچه های بیمه تامین اجتماعی پایه، خدمات درمانی خود را دنبال کنند، لذا تاثیر دقیق کووید ۱۹ بر میزان تقاضای بیمه درمان مشخص نیست و ضروری است این موضوع در طول زمان و بر اساس داده های واقعی مورد بررسی قرار گیرد.

بر اساس اعلام از شرکت بیمه و داده هایی

آثار شیوع ویروس کرونا بر بخش بیمه درمان در کشور ایران

ردیف	موضوع	نتیجه
۱	آزمایشگاه ها	میانگین تعداد مورد خسارت آزمایشگاه در زمان شیوع کووید ۱۹ نسبت به بازه زمانی مشابه در سال ۱۳۹۸ معادل ۹/۹۷ درصد کاهش یافته است.
۲	جراحی سرپایی	میانگین تعداد جراحی های سرپایی در زمان شیوع کووید ۱۹ نسبت به بازه زمانی مشابه در سال ۱۳۹۸ معادل ۲۵/۲۶ درصد کاهش یافته است.
۳	ویزیت عمومی	میانگین تعداد مورد خسارت ویزیت عمومی در زمان شیوع کووید ۱۹ نسبت به بازه زمانی مشابه در سال ۱۳۹۸ معادل ۲۴/۸۰ درصد کاهش یافته است.
۴	دارو	میانگین تعداد مورد خسارت داروی مصرفی در زمان شیوع کووید ۱۹ نسبت به بازه زمانی مشابه در سال ۱۳۹۸ معادل ۲۴ درصد کاهش یافته است.

آنالیز تعداد مراجعات

نوع خدمت	میانگین در نبود شیوع کووید-۱۹	میانگین در شیوع کووید-۱۹
مراجعه به مراکز پاراکلینیکی	۶۹۱۴۹۰	۵۲۶۶۵۹
مراجعه به مراکز بیمارستانی	۱۷۱۶۹	۹۳۷۲

آزمون آماری

به منظور بررسی تاثیر بیماری کووید ۱۹ بر مراجعه افراد به بیمارستان ها و مراکز پاراکلینیکی و همچنین بر میزان خسارت در مراکز پاراکلینیکی و بیمارستانی، داده های یک شرکت بیمه خصوصی مورد مطالعه قرار گرفته است.

جامعه آماری مورد بررسی در این مطالعه شامل تمام بیمه شدگان تحت پوشش این شرکت بیمه در کلیه استان های کشور است که از خدمات ارائه شده در بیمارستانها و مراکز پاراکلینیکی از فروردین ماه ۱۳۹۷ الی شهریور ماه ۱۳۹۹ استفاده کرده اند.

نتایج نشان می دهد که قبل از شیوع ویروس کرونا به طور میانگین در هر ماه بیش از ۶۹۱ هزارمراجعه به مراکز پاراکلینیکی صورت می گرفته که این رقم پس از پاندمی کاهش چشمگیری داشته است.

آنالیز میزان خسارت

نوع خدمت	میانگین در نبود شیوع کووید-۱۹ (میلیارد ریال)	میانگین در شیوع کووید-۱۹ (ریال)
مبلغ خسارت مراکز پاراکلینیکی	۶۴۱	۴۵۵
مبلغ خسارت مراکز بیمارستانی	۴۷۲	۲۲۹



سلامت روان را افزایش می دهند، لذا ضروری است بیمه گران بخش درمان آمادگی افزایش در ارائه مراقبت های روانی و همچنین حمایت از بیمه گذاران را داشته باشند.

نظر به آنکه کرونا یک بیماری جدید است و جزو امراض خاص تحت پوشش بیمه درمان نیست، لزوم طراحی محصولات جدید بیمه ای را به نحوی که این بیماری و تبعات آن را تحت پوشش قرار دهد، پر رنگ می نماید.

*برگرفته از مقاله

نسرین حصارمقدم و مریم غفوربروجردی

جمع بندی، نتیجه گیری و ارائه

پیشنهادات

بر اساس آیین نامه شماره ۹۹ شورای عالی بیمه یا آیین نامه بیمه های درمان، مشخص می شود که شیوع ویروس کرونا بر هزینه های بیمه درمان تأثیر قابل توجهی خواهد داشت، چون اغلب پوشش های ارائه شده در این بیمه نامه را نظیر دارو، درمان بیماران بستری و سرپایی، تجهیزات پزشکی برای راه اندازی و نوسازی تخت های بخش مراقبت های ویژه، لوازم مورد نیاز برای حفاظت فردی پرسنل بخش درمان و بهداشت، لوازم مصرفی مورد نیاز برای بیماران، هزینه آزمایشگاه و تهیه کیت تشخیصی بیماری کووید ۱۹ و ... شامل می شود.

همچنین میزان پرداخت خسارت در بخش درمان (به تفکیک در بخش پاراکلینیکی و بیمارستانی) و نیز بار مراجعات به مراکز خدمات درمانی (به تفکیک در بخش پاراکلینیکی و بیمارستانی) کاهش یافته است.



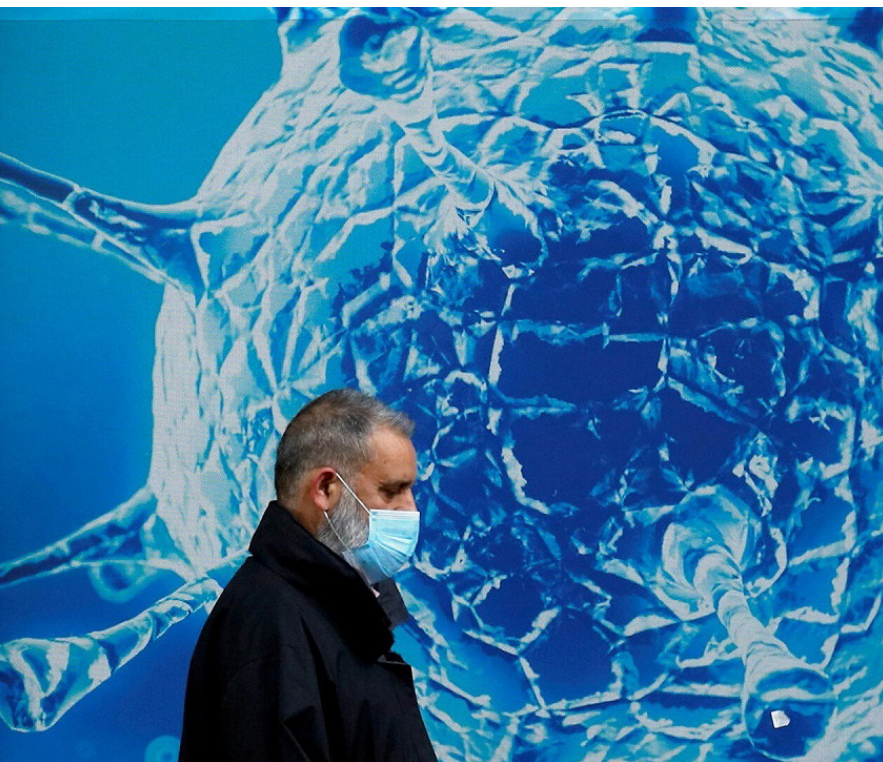
بر این اساس پیشنهادات ذیل ارائه می گردد:

نظر به کاهش مراجعات حضوری بیمه گذاران به دلیل ترس از حضور در محیط های پرریسک، توجه بیشتر بخش درمان بر ارائه خدمات غیرحضوری ضروری است. همچنین جهت تسهیل این امر، می بایست پیش نیاز های لازم توسط شرکت های بیمه نیز فراهم گردد.

با توجه به آن که کاهش مراجعات به مراکز درمانی نه تنها در دوره کنونی، بلکه در دوره های آتی نیز برای شرکت های بیمه آثار مثبتی دارد، پیشنهاد می شود شرکت های بیمه در تعامل با مراکز و نهادهای مرتبط، اقدامات لازم در خصوص آموزشهای خود مراقبتی را به افراد داشته باشند. گرچه بررسی ها نشان می دهد بهترین زمان برای آموزش خود مراقبتی، دوران تحصیل است.

با توجه به دستورات دولتی مبنی بر «در خانه ماندن» و همچنین «دور کاری کارمندان» ممکن است افراد دچار احساس انزوای اجتماعی شوند. علاوه بر این از آنجایی که بسیاری از مشاغل تعطیل شده اند یا در وضعیت رکود به سر می برند، نرخ های بیکاری بسیار افزایش یافته است. در نتیجه بسیاری از خانوارها ممکن است امنیت شغلی کمتر و آینده مالی نامشخص تری را احساس کنند.

همه این موارد دست به دست هم می دهند و امکان بیماری های مربوط به



پیشنهاد می شود شرکت های بیمه در تعامل با مراکز و نهادهای مرتبط، اقدامات لازم در خصوص آموزش های خود مراقبتی را به افراد داشته باشند. گرچه بررسی ها نشان می دهد بهترین زمان برای آموزش خود مراقبتی، دوران تحصیل است.



شبکه فروش از بیمه درمان گفت؛

مشتری از خدمات بیمه درمان آسماری راضی است

حجم قابل توجهی از پرتفوی شرکت بیمه آسماری به بیمه درمان تعلق دارد. نمایندگان نیز در فروش این بیمه نامه تبحر ویژه ای پیدا کرده‌اند و اکنون شرایط مطلوبی در بازار دارند. با این حال، برخی دغدغه‌ها همزمان با توسعه فروش این محصول نیز ایجاد شده است که رسیدگی به آنها می‌تواند اوضاع را بیش از پیش سامان ببخشد. در این باره با چند تن از نمایندگان شرکت که در تهران به فروش بیمه نامه درمان مشغولند، گفت و گو کرده ایم.

بیمه آسماری در رشته درمان می‌تواند از آنچه که هست، بهتر هم باشد. اگر در این بخش کمی تعدیل صورت بگیرد، بدون شک با اعتباری که این شرکت در بازار دارد، رشدهای جهشی در فروش را تجربه خواهد کرد.

در حال حاضر بیمه درمان آسماری پوشش‌های خوبی به مشتریان ارائه می‌کند و شبکه فروش هم به عرضه این محصول به خوبی تسلط دارد. خوشبختانه در دوران شیوع بیماری کرونا هم خدمات درمانی مناسبی از سوی بیمه آسماری به مشتریان ارائه شد و همین باعث شد که رشد فروش، در محدوده مناسبی قرار بگیرد.



بیمه آسماری

امیرحسین جفایی
نماینده شرکت بیمه آسماری

فروش بیمه نامه درمان خوب است و امیدوارم بهتر هم بشود، اما برای ادامه این روند به کمک شرکت نیاز داریم. به نظر من نرخ و شرایط شرکت



شرکت باید با بخش فروش متناسب شود، به گونه‌ای که فروش فنی به عملکرد کلی شرکت آسیبی وارد نکند.

خوشحالم که برند شرکت بیمه آسماری در حال حاضر به خوبی مطرح شده و جایگاه مناسب خود را پیدا کرده است که با توسعه پوشش‌ها و نیز رعایت حدود قانونی همراه با در نظر گرفتن ملاحظات مشتری، این روند می‌تواند بیشتر هم توسعه یابد.



المیرا بهرام پور
نماینده شرکت بیمه آسماری

با افزایش آگاهی جامعه نسبت به پوشش‌های بیمه درمان، میزان فروش این بیمه نامه هم افزایش یافته است، اما واقعیت این است که با افزایش رقابت در بازار، فروش از جاده صحیح خود خارج شده است.

در چنین بازاری، تنها ارائه خدمات خوب می‌تواند مشتری را دلگرم کند؛ همان رفتاری که شرکت بیمه آسماری در پیش گرفته و خوشبختانه موفق هم بوده است.

به جز نهادهای دولتی که ترجیح می‌دهند با شرکت‌های بیمه دولتی و یا شبه دولتی همکاری کنند، بخش خصوصی تنها به خدمات خوب می‌اندیشد و نرخ و حق بیمه برایش اولویت ندارد، به همین دلیل فروش بیمه نامه درمان شرکت بیمه آسماری رونق خوبی دارد.

با شیوع کرونا، بسیاری از شرکت‌ها برای این که بتوانند نیروی کار خود را حفظ کنند، به خرید بیمه نامه درمان رو آوردند و از همین طریق، میزان فروش ما افزایش پیدا کرد. با این حال اگر کمی شرایط فروش و نرخ‌ها تعدیل شود، می‌تواند سرعت فروش را چند برابر کند.



طاهره سادات نقوی
نماینده شرکت بیمه آسماری

اکنون بیشترین میزان فروش من متعلق به بیمه درمان است. گرچه محدودیت‌های موجود، فروش بیشتر را سخت کرده است، اما خدمات مناسب بیمه آسماری به مشتریان باعث شده است که آنها خرید از این شرکت را بدون توجه به نرخ‌ها و شرایط ویژه، بر سایر شرکت‌ها ترجیح دهند.

سرعت پرداخت خسارت در شرکت بسیار مطلوب است و این یکی از خواسته‌های اساسی مشتریان است. شرکت، هیچ پرونده خسارتی را معطل نمی‌گذارد و در اسرع وقت به آن رسیدگی می‌کند. به اعتقاد من با توسعه خدمات در حوزه بخش‌های پاراکلینیکی، می‌توان بیش از پیش اعتماد مشتریان را به بیمه درمان تکمیلی شرکت جلب کرد.



اصلاح گودرزی
نماینده شرکت بیمه آسماری

فروش بیمه نامه درمان به دلیل شرایط اقتصادی کشور با چالش‌هایی رو به روست، مضاف بر این که وضعیت بازار رقابتی هم مناسب نیست و رقبا با نرخ‌شکنی، بسیاری از بیمه نامه‌ها را زیر نرخ فنی می‌فروشند.

در چنین شرایطی، گرچه فعالیت سالم و حرفه‌ای سخت است، اما معتقدم دغدغه‌های بخش‌های فنی

رتبه بندی شعب بیمه آسماری

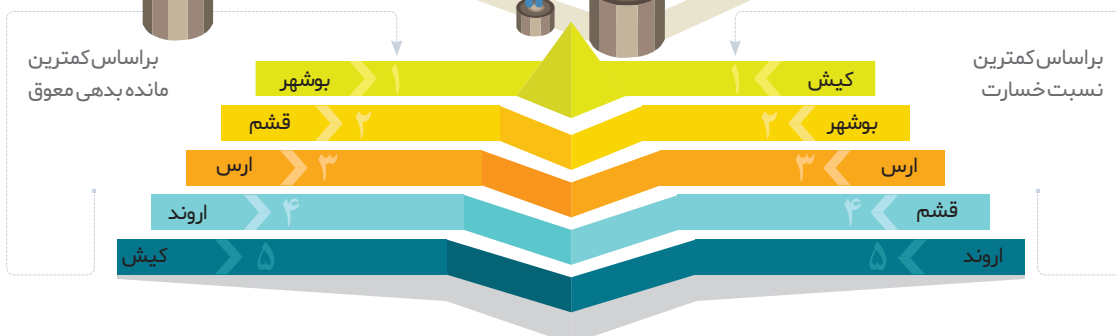
از تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ لغایت ۱۴۰۰/۱۲/۲۹



بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری

شماره ۲۱ . فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۱

www.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، خیابان شمس تبریزی روبه روی فروشگاه صدف	۰۴۱-۴۲۰۲۶۱۱۰	۰۴۱-۴۲۰۲۲۵۷۵

