

بولتن خانواده بیمه آسماری [نمایندگان]

بولتن خانواده بیمه آسماری [نمایندگان] | فروردین و اردیبهشت ۱۳۹۷



در این شماره:

چرا طرح های بیمه تکمیلی؟

بیمه مسافرتی

بیمه اتومبیل

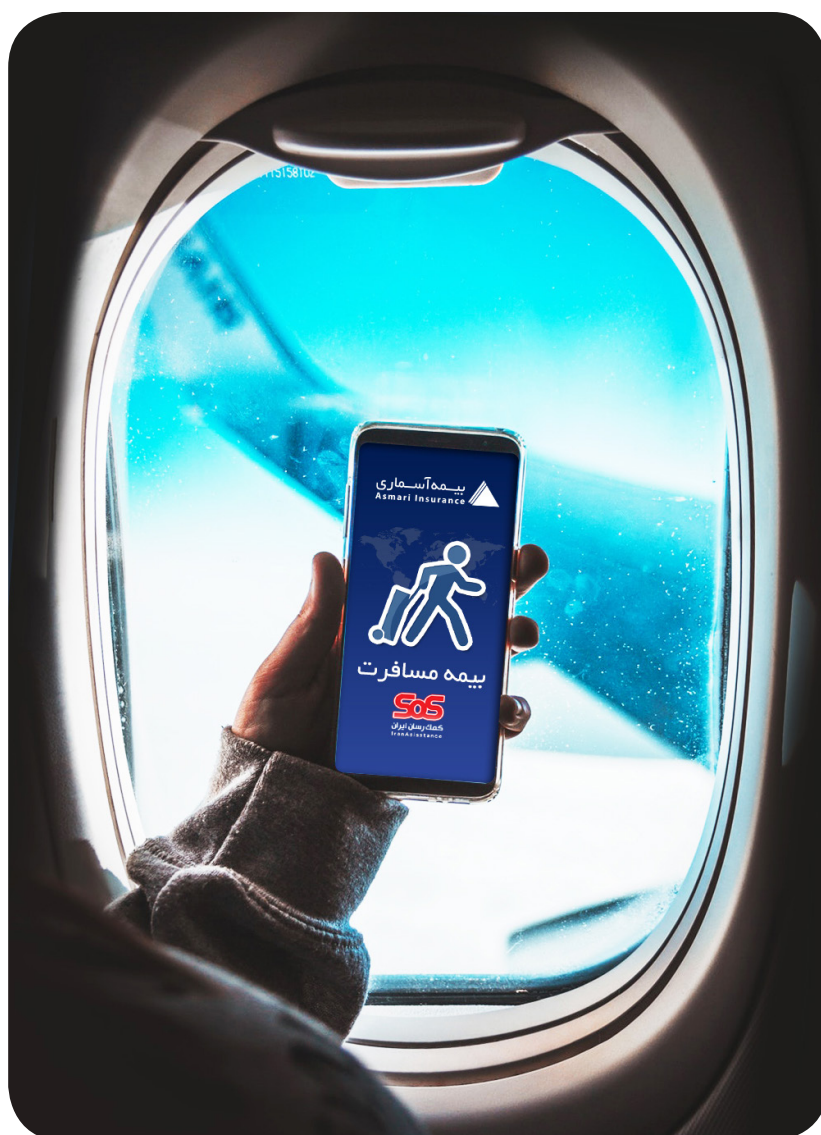
دیجیتال مارکتینگ و تاثیر آن بر بیمه

نمایندگان برتر سال ۹۶

رتبه بندی شعب بر اساس تحقق بودجه سال ۹۶

وقایع مهم سال ۹۶

www.asmari-insurance.com



همراه شما در سفر، بیمه آسماری

www.asmari.net

به یاد آنکه هستی از آن اوست

بیمه آسماری Asmari Insurance

بولتن خانواده بیمه آسماری (نمایندگان)
| فروردین و اردیبهشت ۱۳۹۷ |

تیم اجرایی:

- مدیر مسئول: آیت کریمی
- ناشر: روابط عمومی
- سردبیر: راضیه تاجیک
- همکاران این شماره: نیما حق شناس، شروین شاهرخی،
فرزانه تاجداری، حسین حسنی، محبوبه کناری

■ مدیر هنری: مجید خاقانی

■ صفحه آرایی: لیدا صبوری

چاپ: هادی پورمند

■ ارتباط با ما:

■ نشانی: تهران - خیابان گاندی - خیابان سوم - پلاک ۸

تلفن: ۴۳۴۱۷ صندوق پستی: ۱۵۱۷۶۱۳۷۳۱

■ @asmari-ins

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

فهرست

- ۱..... تبریک نوروزی هیئت مدیره
- ۲..... سرمقاله
- ۳..... خبر
- ۴..... چرا طرح های بیمه تکمیلی؟
- ۷..... بیمه مسافرتی
- ۱۰..... بیمه اتومبیل
- ۱۲..... دیجیتال مارکتینگ و تاثیر آن بر بیمه
- ۱۳..... نمایندگان برتر سال ۹۶
- ۱۴..... رتبه بندی شعب بر اساس تحقق بودجه سال ۹۶
- ۱۴..... وقایع مهم سال ۹۶



پیام نوروزی هیئت مدیره بیمه آسماری

فرا رسیدن نوروز باستانی و سال نو را خدمت شما عزیزان و خانواده بزرگ بیمه آسماری تبریک و تهنیت عرض میکنم.

بیمه آسماری سال پر تلاطمی را با موفقیت سپری نمود و توانست با حفظ وادامه رسالت خود در ارائه خدمات بیمه ای با کیفیت غیر قابل قیاس در صنعت بیمه، دین خود را نسبت به جمهور بیمه گذاران انجام دهد.

حفظ توانگری مالی در بالاترین سطح رتبه بندی در صنعت بیمه همراه با پشتوانه مالی قابل اتکاء و استفاده بهینه از توزیع ریسک در جهت ایجاد تعادل اطمینان بخش در پرتفوی شرکت، توان ما را در جبران سریع و به موقع خسارت وارده دو چندان نموده است. مدیریت اجرایی شرکت با ساختاری نوین به منظور انسجام در امر توسعه کمی و کیفی بازسازی گردید و امروز به لطف نگرش مشتری گرا امید می رود در سال نو با تلاش منسجم و یکپارچه همه عزیزان شاهد رشد پایدار همراه با تنوع خدمات و استفاده از شیوه های نوین در تدوین و عرضه خدمات جدید باشیم.

بهار دل انگیز با سرود و درود از راه می رسد و سال گذشته با تمام خاطراتش به تاریخ خواهد پیوست. امید به صبحی نو دلپایمان را گرمی می بخشد، باشد که سال نو پیام آور شادی درزندگی همه هموطنانمان باشد. بار دیگر از تلاش و همیاری و همکاری شما در توسعه فراگیر بیمه آسماری از طرف هیئت مدیره تشکر نموده، سلامتی و بهروزی برای شما عزیزان و خانواده گرامیتان خواستارم.

بهزاد ایشاری
رئیس هیئت مدیره
بیمه آسماری





سر مقاله

نگارنده: راضیه تاجیک

به نام پروردگار زیبایی ها

گروهی در مناطق آزاد و سرزمین اصلی ارائه کرده که با نوآوری، استفاده از تکنیک های بروز و سهولت دسترسی امکان بهره گیری طیف گسترده ای از جامعه را از این خدمات به ارمغان می آورد و همچنین با ارائه کمپین های تبلیغاتی در جهت گسترش فرهنگ بیمه و معرفی خدمات جدید سعی دارد بیش از پیش بیمه آسماری را به همگان معرفی کند.

امید است در سال پیش رو با تلاش و یک دلی تمامی اعضای خانواده بیمه آسماری بتوانیم گام های موثری در جهت نیل به اهداف ارزشمندی چون ارائه خدمات مطلوب و به موقع به هموطنان و ایجاد حس اطمینان، آرامش و امنیت در جامعه گام برداریم.

و رنج و خسارت ناشی از وقوع این سوانح. وقایع سال ۹۶ شرکت های بیمه و همچنین بیمه آسماری به عنوان بخشی از صنعت بیمه را بر آن داشت تا گام های مصمم تری در جهت گسترش و بهبود فرهنگ بیمه و تحقق رسالت بیمه که همان ایجاد حس آرامش و اطمینان در جامعه است گام بردارند. با وجود تمام اتفاقات ذکر شده و سالی پر تلاطم برای بیمه آسماری، شرکت توانست با گذر از تمامی مخاطرات و بحران ها سال ۹۶ را با موفقیت پشت بگذارد و این موفقیت حاصل همدلی و زحمات تمامی اعضای خانواده آسماری می باشد.

در همین راستا شرکت بیمه آسماری به همراه کمک رسان ایران طرح های جدیدی در خصوص بیمه های انفرادی و

امسال در حالی به استقبال سال جدید رفته ایم که حوادث دشوار و سهمگینی را پشت سر گذاشتیم. حوادثی چون تصادفات جاده ای، سقوط هواپیمای تهران یاسوج، سانحه نفتکش سانجی، آتش سوزی و زلزله های غرب کشور علاوه بر خسارات سنگینی که در پی داشتند، بسیاری از هموطنانمان در این حوادث جان خود را از دست دادند و قلب ملت ایران را آکنده از غم و اندوه کردند، با وجود تمام این اتفاقات تلخ که اکثرا در نیمه دوم سال ۹۶ و به صورت پی در پی اتفاق افتاد، نقش و اهمیت بهبود ریسک، توسعه ایمنی و بیمه در جبران خسارت های ناشی از حوادث این چنینی بیش از قبل برای همگان آشکار شد، چرا که در بسیاری از موارد فقط بیمه می تواند جبران و هرهمی باشد بر درد



بیمه آسماری، اولین ارائه کننده خدمات بیمه درمان تکمیلی به صورت الکترونیک

هولترمانیتورینگ قلب، آنژیوگرافی چشم تا سقف پوشش ۱,۵۰۰,۰۰۰ ریال

• جراحی های محدود:

مانند شکستگی و دررفتگی، گچ گیری، ختنه، بخیه، کرایوتراپی، اکسیژون لیپوم، بیوپسی، تخلیه کیست و لیزر درمانی با سقف تعهد ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال

• هزینه های آمبولانس:

جبران هزینه های انتقال بیمار داخل شهر بین شهر در مواقع اورژانسی با سقف تعهد ۱,۲۰۰,۰۰۰ ریال

• بیمه حوادث:

در صورت فوت بیمه شده برائر حادثه مبلغ ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

شرکت کمک رسان ایران با اتکا به شبکه خدماتی گسترده خود در سراسر کشور و داشتن ۳۷ شعبه و ۲۰۰۰ مراکز درمانی طرف قرارداد در سراسر ایران توانسته است شریک مورد اعتمادی به عنوان سهامدار عمده برای شرکت بیمه آسماری باشد که در حال حاضر از طریق خدمات بی نظیر خود توانسته است رضایت بیمه گذاران را در سراسر کشور جلب نماید و خدمات این بیمه نامه نیز توسط شرکت کمک رسان ایران ارائه می گردد.

مناسب آن اشاره کرد چرا که هر فرد تنها با پرداخت ۱۹۵ هزار تومان می تواند به مدت یک سال از خدمات این بیمه نامه بهره مند گردد.

بیمه آسماری به عنوان حامی مردم پوشش های متنوع ذیل را برای بیمه شدگان این طرح بیمه تکمیلی درمان را در نظر گرفته است که شامل:

• هزینه های بیمارستانی:

جبران هزینه های بستری، جراحی، شیمی درمانی، رادیوتراپی، آنژیوگرافی، قلب، گامانایف و انواع سنگ شکن در بیمارستان و مراکز جراحی محدود و day care تا مرز ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال

• اعمال جراحی بزرگ:

اعمال جراحی به سرطان، مغز و اعصاب مرکزی و نخاع (به استثنای دیسک ستون فقرات)، گامانایف، قلب، پیوند، ریه، پیوند کبد، پیوند کلیه تا مرز پرداخت ۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

• پاراکلینیکی:

سونوگرافی، ماموگرافی، انواع اسکن، انواع آندوسکوپی، ام آر آی، اکوکاردیوگرافی استرس اکو، دانسیتومتری، تست ورزش، تست آلرژی، تست تنفسی، نوار مثا نه، شنوایی سنجی، بینایی سنجی،

شرکت بیمه آسماری افتخار دارد، با همکاری شرکت کمک رسان ایران (SOS)، همراه اول و شرکت جیرینگ، برای اولین بار در ایران، خدمات بیمه درمان تکمیلی را با نام طرح (بیمه جوان) به صورت الکترونیک ارائه کند.

به گزارش روابط عمومی بیمه آسماری، بیمه آسماری در این طرح قصد دارد خدمات بیمه درمان تکمیلی انفرادی خود را به بسیاری از مردم کشورمان که توانایی و شرایط دست یابی به طرح های بیمه های درمان تکمیلی موجود در کشور را ندارند، عرضه کند.

در این طرح، هر یک از افرادی که از سیم کارت همراه اول استفاده می کنند، می توانند، با وارد کردن کد (*۷*۸*#) در گوشی خود با طی کردن چند گام ساده، این بیمه نامه را خریداری نمایند. بعد از خرید بیمه نامه، لینک فایل بیمه نامه به همراه راهنمای دریافت مراکز خسارت و طرف قرار داد برای فرد پیامک خواهد شد.

لازم به ذکر است که این بیمه نامه برای افراد زیر ۴۰ سال طراحی شده است و از مزایای این طرح می توان به حق بیمه

طرح درمانی

[درمان پلاس]



شرکت بیمه آسماری با استفاده از تجارب مدیران و کارشناسان تراز اول صنعت بیمه در سطح کشور و همکاری دو جانبه در زمینه دانش فنی بیمه ای با بزرگترین شرکتهای بیمه منطقه ای و بین المللی در امور بیمه ای و همچنین از طریق شرکت کمک رسان ایران که بزرگ ترین شبکه درمانی را در داخل و خارج کشور را داراست بیمه های درمانی خود را به صورت گروهی و انفرادی در مناطق آزاد و سرزمین اصلی در سراسر کشور عرضه می نماید. یکی از عملکرد های شرکت بیمه آسماری در سال ۹۶، (بیمه درمان پلاس) در بیمارستان های کشور بوده است. با این طرح، امکان جبران هزینه های مازاد بستری در بیمارستان ها برای کلیه بیمه شدگان (منهای فرانشیز)، فراهم شده است.

به عبارت ساده تر، کلیه شهروندانی که فاقد هرگونه بیمه نامه درمانی می باشند؛ می توانند؛ در سال نخست با تهیه (بیمه درمان پلاس)، خود و خانواده خود را بیمه نموده؛ و در ادامه، برای سال های بعد از خدمات بیشتر از جمله خدمات پاراکلینیکی و آزمایشگاهی برخوردار گردند. به این ترتیب «طرح درمان پلاس» نه تنها مازاد هزینه بستری افراد فاقد بیمه

درمان بیمه آسماری به گونه ای پیش بینی شده است؛ که علاوه بر امکان ارائه خدمات درمان برای کلیه شهروندان، بیمه شدگانی که پوشش درمان خود را صرفاً به دلیل منفک شدن از واحد مربوطه که در آن مشغول به کار بوده اند از دست می دهند؛ می توانند؛ با ارائه گواهی معتبر از بیمه گر قبلی، به صورت خانوادگی ادامه پوشش درمانی خود را علی رغم عدم اشتغال، با شرایط جدید تحت پوشش بیمه آسماری تداوم بخشند.

نامه پایه را تحت پوشش قرار می دهد؛ بلکه کلیه بیمه شدگان سایر شرکت های بیمه را نیز که سقف بستری بیمه درمان تکمیلی آنها کمتر از ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال است؛ تحت پوشش این طرح قرار می گیرند. همچنین کلیه افراد غیر تحت تکفل قانونی و یا فرزندان بیمه شدگان که به دلایل مختلف، در قرارداد های بیمه درمان تکمیلی مستثنا شده اند؛ با این طرح توسط بیمه آسماری قابل بیمه شدن هستند. تنوع طرح های

با توجه به جدید بودن طرح بیمه مسافرتی VIP که برای اولین بار توسط بیمه آسماری ارائه شده است، دغدغه نداشتن پوشش بیماری های از قبل موجود را به تمامی خریداران پوشش بیمه های مسافرتی هدیه کرده ایم.

در سال ۹۶ بیمه آسماری توانسته است؛ با ارائه طرح مسافرتی VIP که منحصرأً توسط این شرکت ارائه میگردد؛ بیماری های از قبل موجود مسافرانی را که عازم خارج از کشور هستند؛ با شرایط خاص، تحت پوشش قرار دهد. تفاوت های پوشش ها و تسهیلاتی که در این نوع بیمه نامه برای مسافران پیش بینی شده است؛ می تواند اطمینان بیشتری را از جهات بیماری های از قبل موجود، برای مسافران عازم خارج از کشور فراهم نماید.

با تفاهم نامه ای که اخیراً ما بین شرکت بیمه آسماری، شرکت کمک رسان ایران و خارج از کشور در حال انعقاد است؛ مقرر گردیده است، تا با ارائه بیمه نامه های مسافرتی برای کلیه توریست های مقیم خارج از کشور که عازم کشور ایران هستند؛ بیمه نامه مسافرتی صادر شود. در پوشش های این بیمه نامه، کلیه خدمات، از تاریخ عزیمت از کشور مبدأ و مدت اقامت تا مراجعه به کشور بیمه شده، ارائه می گردد. پوشش های این بیمه نامه، شامل کلیه حوادث غیر قابل پیش بینی، از جمله کنسل شدن پرواز هواپیما در مقصد و یا در طول مسیر، برای بیمه شدگان پیش بینی شده است. خدمات قابل ارائه در طول سفر رفت و برگشت، توسط شرکت کمک رسان بین المللی و در کشور ایران، توسط شرکت کمک رسان ایران ارائه می گردد.

ارائه طرح

بیمه مسافرتی VIP





چرا طرح‌های درمان تکمیلی؟

نگارنده: فرزانه تاجداری

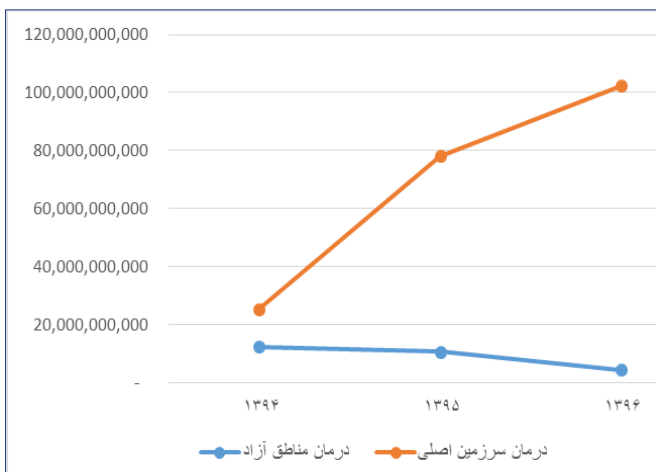
بررسی طرح‌های درمانی شرکت بیمه آسماری:

بیمه‌های درمان گروهی:

در این نوع بیمه‌نامه‌ها، بیمه‌گر متعهد است کلیه هزینه‌های درمان بیمه‌شدگان را بر اساس میزان تعهدات و سایر شرایط مندرج در قرارداد جبران نماید. بیمه‌گذار می‌تواند تمامی کارکنان و یا حداقل ۷۰ درصد آنان به همراه اعضای خانواده تحت تکفل قانونی را تحت پوشش بیمه درمان تکمیلی قرار دهد.

آمار فروش شرکت طی سال‌های ۱۳۹۴، ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ با توجه به نمودار زیر حاکی از این امر است که علیرغم وجود بازار مناسب برای این رشته و افزایش فروش در سرزمین اصلی (عمدتاً شهر تهران)، فروش این بیمه‌نامه در سایر شعبه‌ها روند نزولی را طی کرده است.

لذا توصیه می‌شود با توجه به مزیت‌های رقابتی شرکت و همچنین برنامه‌های تبلیغاتی و اصلاحی در سال ۱۳۹۷، بازار هدف در شعب نیز به سمت شرکت‌های کوچک و متوسط میل نماید تا بتوانیم در سال ۱۳۹۷ فروش در سایر شعب را نیز تقویت نماییم.



در سیستم سلامت ایران، بیمه درمان تکمیلی در کنار بیمه‌های پایه از اهمیت بالایی برخوردار است. چراکه سلامت جسم و جان همواره به‌عنوان یکی از ارزشمندترین دارایی‌های انسان نقش به‌سزایی را در زندگی ایفا می‌نماید، لذا هیچ تضمینی بر تأمین سلامت در آینده وجود ندارد.

چهبسا هرساله افراد بسیاری طی مواجهه با بیماری‌های متعدد به مراکز درمانی مراجعه گردیده و اغلب با هزینه‌های سرسام‌آور پزشکی دست‌وپنجه نرم می‌نمایند.

در همین راستا، تدبیر جهت برخورداری از پشتوانه مالی مناسب به زمان بیماری، نه‌تنها امکان دسترسی به درمان بهتر را مهیا می‌نماید بلکه آرامش ذهن و روان و درنتیجه کیفیت بالاتر زندگی را موجب می‌گردد.

یکی از تدابیر لازم و ضروری، تأمین پوشش بیمه درمان مناسب است. اما این مهم در شرایطی است که بیمه‌های پایه همچون تأمین اجتماعی، خدمات درمانی و ... تنها بخشی از هزینه‌های درمان را تقبل می‌نمایند و همچنان نیاز به یک پوشش درمان تکمیلی جهت پرداخت سایر هزینه‌های درمانی خارج از تعهد بیمه‌گران پایه احساس می‌شود.





مزایای بیمه‌های درمان گروهی:

• مناسب برای شرکت‌های کوچک، متوسط:

کلیه شرکت‌های استارت آپ، دانش‌بنیان، کوچک و متوسط که مجموع کارکنان آن‌ها با احتساب افراد تحت تکفل بیش از ۱۵ نفر باشند می‌توانند به خانواده آسماری و کمک‌رسان بپیوندند. درحالی‌که بسیاری از شرکت‌های بیمه تنها گروه‌های بالاتر از ۵۰ نفر را بیمه می‌کنند.

• تنوع در طرح‌های درمان تکمیلی:

بیمه‌گذاران می‌توانند طرح موردنظر خود را به‌راحتی از بین طرح‌های پیشنهادی انتخاب کرده و یا خودشان اقدام به ایجاد آن نمایند.

• خدمات ممتاز شرکت کمک‌رسان ایران (SOS)

بهره‌مندی از خدمات ممتاز شرکت کمک‌رسان ایران به‌عنوان سهامدار اصلی شرکت آسماری از دیگر مزایای ما به شمار می‌آید.

بیمه درمان پلاس: +

شرکت بیمه آسماری «طرح درمان پلاس» را برای اولین بار در ایران ارائه نموده است تا با بهره‌مندی از شبکه خدمات درمانی شرکت کمک‌رسان ایران (SOS)، بتواند در روزهای ناخوشایند به‌عنوان مرهمی از دغدغه‌های مالی بیمه‌شدگان کاسته و بخش مهمی از هزینه‌های بیمارستانی را شامل بستری عمومی، جراحی تخصصی و زایمان تحت پوشش قرار دهد.

آمار فروش شرکت بیمه آسماری در رشته درمان پلاس حاکی از افزایش فروش این بیمه‌نامه طی سال‌های ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۶ و نشان‌دهنده تمایل بازار به تهیه این نوع بیمه‌نامه می‌باشد. در همین راستا به نظر می‌رسد با نوآوری در ویژگی‌های این محصول و انجام تبلیغات گسترده می‌توان روند فروش آن را برای خانواده‌ها و شرکت‌ها تقویت نمود.

مزایای بیمه درمان پلاس آسماری:

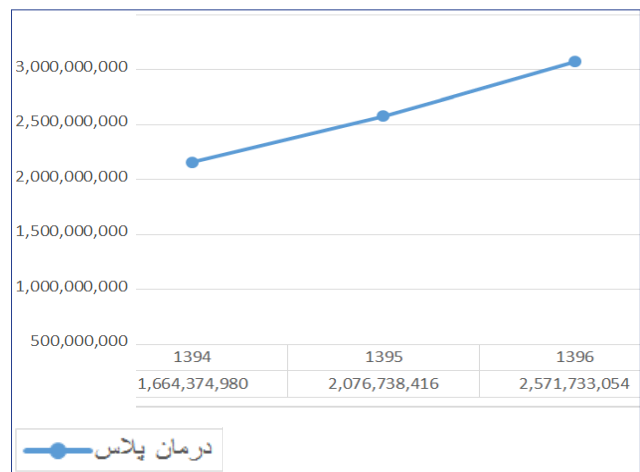
- تنوع در سقف تعهدات و امکان انتخاب طرح‌های متفاوت در یک گروه بیمه‌شده
- عدم نیاز به معاینات پزشکی اولیه
- عدم نیاز به بیمه‌نامه پایه
- عدم فرانشیز در تعهدات بیمه آسماری
- امکان استفاده برای افراد دارای بیمه درمان تکمیلی از کلیه شرکت‌های بیمه
- حق بیمه اندک نسبت به تعهدات
- قابل استفاده در تمام بیمارستان‌های کشور
- صدور جداگانه برای هر یک از کارکنان و اعضای خانواده آن‌ها
- برخی بیمه‌شدگان می‌توانند پس از گذشت یک سال در صورتی‌که مشمول خسارت نشده و از بیمه‌نامه خود استفاده نکنند، بیمه‌نامه خود را به بیمه درمان تکمیلی انفرادی با پوشش‌های بالاتر ارتقا دهند.

اقدامات شرکت بیمه آسماری در رشته درمان سال ۱۳۹۶:

- تحقیقات گسترده در طرح‌های درمانی و بررسی نیاز بیمه‌گذاران در این زمینه
- طراحی و ارائه درمان انفرادی (جیرینگ)
- مستند نمودن فرآیندهای صدور و پرداخت خسارت
- تغییر نام مازاد هزینه درمان به درمان پلاس
- تبلیغات در رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی
- حضور در نمایشگاه گردشگری و.....
- شرکت بیمه آسماری به‌عنوان یک شرکت جوان، خلاق در صنعت بیمه کشور تصمیم دارد در سال ۱۳۹۷ به نوآوری در طرح‌های درمان تکمیلی بپردازد.

اهم برنامه‌های شرکت بیمه آسماری در رشته درمان در سال به ترتیب زیر است ۱۳۹۷:

- نوآوری در محصول
- بازطراحی محصولات با توجه به نیاز بازار و محصولات مشابه رقبا
- رقابتی کردن قیمت‌ها در محصولات حساس به قیمت
- بازطراحی ساختار
- گسترش و تقویت شبکه فروش
- تبلیغات گسترده در رسانه‌ها
- ارائه محصولات پکیجی



بیمه‌های مسافرتی

نگارنده: حسین حسینی



یکی از رشته‌هایی که در سال ۱۳۹۶ بسیار مورد توجه شرکت قرار گرفت رشته بیمه درمان مسافرتی بود. در این راستا برنامه‌ها و اقدامات فراوانی جهت فراهم آوردن زیرساخت‌های لازم برای توسعه شبکه فروش این رشته انجام گرفت. از جمله برخی از این اقدامات می‌توان به تعیین بازار هدف و زون‌های فروش، توسعه و به روز آوری زیرساخت‌های فنی، تهیه طرح کمپین تبلیغاتی، طراحی و بازتعریف محصولات بیمه مسافرتی، بازطراحی بیمه مسافرتی دانشجویی و تهیه کاتالوگ بیمه مسافرتی اشاره کرد. در ادامه به ذکر خلاصه‌ای از این اقدامات می‌پردازیم.

تعیین بازار هدف

با مطالعه بازار فروش بیمه مسافرتی و همچنین کمک گرفتن از اطلاعات مفید شرکت کمک رسان و با عنایت به نقاط قوت و ضعف شرکت آسماری، تحلیل رقبا و بررسی میزان خسارت ناشی از فروش بیمه مسافرتی در زون‌های مختلف، دسته‌بندی مشتریان بر اساس زون‌ها و نوع سفر توسط تیم بازاریابی و فروش انجام گرفت. در این دسته‌بندی فروش طرح‌های بیمه مسافرتی شینگن، شینگن طلایی، سراسر جهان، سراسر جهان (به‌غیر از آمریکا، کانادا و ژاپن)، بیمه دانشجویی، بیمه VIP مورد توجه قرار گرفت.



طرح‌های بیمه مسافرتی آسماری (ارائه‌شده در کاتالوگ جدید بیمه مسافرتی)

گسترش شبکه فروش، افزایش کانال های ارتباطی با مشتریان و خریداران بیمه مسافرتی، تسهیل فرآیند خرید و در نتیجه افزایش فروش بیمه مسافرتی بدون ایجاد و گسترش زیرساخت های فنی ممکن نخواهد بود. از این رو گسترش و ایجاد زیرساخت های فنی لازم در دستور کار قرار گرفت و با مساعدت و تلاش های واحد IT اقدامات بسیار خوبی انجام شد، که در ادامه به آن ها اشاره می گردد.

• فروش آنلاین: جهت فروش مستقیم به مشتریان و جذب مشتریان بیشتر به خصوص مشتریان بیمه مسافرتی وبسایت جدید بیمه آسماری به آدرس www.asmari.net با همکاری واحد بازاریابی و IT طراحی و پیاده سازی شد.

نمایی از سیستم فروش آنلاین بیمه مسافرتی آسماری



مسافرتی ضروری است، طراحی و اجرای آن توسط واحد IT و در قالب دو سرویس ((سرویس وایت لیبل وبسایت)) و ((سرویس وایت لیبل پورتال)) صورت پذیرفت. بیمه آسماری این امکان را در زیرساخت نرم افزاری خود فراهم کرده است که تمامی کارگزاران بتوانند سیستم مختص به خود را چه در زمینه سیستم ساین و چه در بخش فروش آنلاین داشته باشند و از این مزیت رقابتی و تبلیغاتی بهره ببرند. در این روش کاربر در ظاهر به وبسایت و سیستم ساین کارگذار و یا نماینده متصل می شود و این سیستم اطلاعات را به سیستم اصلی آسماری منتقل می کند و تمامی حق بیمه ها به حساب شرکت بیمه آسماری واریز می گردند.

• سیستم تعریف بازارباز:

با توجه به محدودیت های اعطای نمایندگی و همچنین محدودیت فعالیت های برخی از اشخاص حقیقی و حقوقی برای دریافت

به آژانس ها را دارد. در این حال آژانس ها زیرمجموعه یک نمایندگی می توانند فعالیت کنند و حق بیمه را به صورت آنلاین به حساب شرکت واریز نمایند. همچنین امکان کنترل تمامی آژانس ها برای نمایندگی اصلی و مشاهده گزارشات صدور و کارمزدهای متعلقه برای آژانس و نماینده فراهم شده است.

• سرویس وایت لیبل:

وایت لیبل یک قالب آماده و ساده ای از یک سایت جستجوگر و رزرواسیون خدمات گردشگری می باشد که امکان فروش اینترنتی را به آژانس مسافرتی می دهد. در اصل وایت لیبل نوعی نمایندگی فروش یک تأمین کننده بزرگ محسوب می شود که کاربر (مسافر) در سایتی با آدرس، نام و نشان خود آژانس، خرید را انجام می دهد و منافع فروش خدمات موجود در وایت لیبل بین دو شرکت تقسیم می شود.

با توجه به اینکه ارائه این سرویس جهت تسهیل فرآیند خرید و صدور بیمه مسافرتی به ویژه برای آژانس های

• سیستم همکاری در فروش (affiliate marketing):

سیستم همکاری در فروش (affiliate marketing) یکی از جدیدترین سیستم های فروش آنلاین است که طراحی اولیه آن صورت گرفته و اجرای آن در دستور کار است.

• سرویس API:

وب سرویس های صدور بیمه نامه های مسافرتی تهیه و مستند شده اند که این بخش قابل ارائه به کسانی است که می خواهند فرآیند فروش را درون سیستم های عملیاتی خود داشته باشد. این سرویس قابل ارائه به آژانس های مسافرتی بزرگ و هواپیمایی ها و تمام کسانی باشد که ایده های نو در حوزه فروش بیمه نامه های مسافرتی دارند.

• سیستم ساین:

این اصلاح در گفتار آژانس های مسافرتی به سیستم های تیکتینگ گفته می شود. بیمه آسماری امکان ارائه سیستم صدور خود جهت صدور بیمه نامه های مسافرتی



فروش بیمه مسافرتی قرار نگرفته و محصولات از حیث قیمت ها، ارائه خدمات و پوشش ها متناسب با نیاز دانشجویان نیست.

از این رو باز طراحی بیمه مسافرتی مخصوص دانشجویان مورد پذیرش در دانشگاه های خارج از کشور توسط تیم بازاریابی و فروش انجام گرفت. حاصل این کار ارائه بیمه مسافرتی دانشجویی با قیمت مناسب، بدون محدودیت پوشش ۹۲ روز و با قابلیت تحویل رایگان به دانشجویان شد، که انتظار می رود با شروع فروش این محصول مورد استقبال باز قرار گیرد.

امید است با توجه به اقدامات مثبت صورت گرفته در سال ۱۳۹۶ و با عنایت به زیرساخت های فنی و اداری مناسب شرکت، شاهد گسترش همکاری با نمایندگان، بازاریاب ها، آژانس های مسافرتی، وبسایتها و افراد فعال در صنعت خدمات گردشگری و در نتیجه افزایش تولید و سهم بازار بیمه مسافرتی در سال پیش رو باشیم.

گردشگری تهران، طراحی بروشور جدید محصول،... مدنظر قرار گرفت.

• طراحی و بازتعریف محصولات بیمه مسافرتی

طراحی و بازتعریف محصولات بیمه مسافرتی با در نظر گرفتن شرایط بازار و نیازهای مسافران، توسط تیم بازاریابی و فروش انجام گرفت. در همین راستا بیمه مسافرتی دانشجویی (مخصوص دانشجویان پذیرش گرفته در مؤسسات خارج از کشور و با ویژگی پوشش هزینه های درمان بدون محدودیت ۹۲ روز) صورت پذیرفت. همچنین بازتعریف بیمه مسافرتی افراد کثیرالسفر، بیمه مسافرتی مسافران چند مقصدی، برای جذب بیشتر مسافران و خریداران بیمه مسافرتی انجام شد.

• باز طراحی بیمه مسافرتی دانشجویی

با تحقیقات صورت گرفته مشخص شد، علیرغم اینکه حجم مهاجرت دانشجویان خارج از کشور در حال افزایش است، اما این حوزه از بازار آن چنان مورد توجه شرکت های

نمایندگی بیمه، امکان ایجاد بازاریاب در سیستم ایجاد شده است. این روش علی الخصوص برای فعالیت در رشته بیمه مسافرتی برای آژانس های مسافرتی،... بسیار مفید خواهد بود. در این حالت قرارداد بازاریابی با یکی از نمایندگان شرکت عقد می شود و در سیستم کد بازاریابی ذیل کد نمایندگی اصلی ایجاد می شود. در این روش امکان تعریف کارمزد به صورت درختی قابل انجام است به این صورت که درصدی از کارمزد به بازاریاب تعلق گرفته و درصدی نیز به نماینده پرداخت می شود.

• تهیه طرح کمپین تبلیغاتی

از دیگر اقدامات انجام شده برای بهبود فروش بیمه مسافرتی آسماری، تهیه و اجرای طرح کمپین تبلیغاتی است. این طرح در دو بخش تبلیغات آنلاین و تبلیغات آفلاین تهیه شد. در بخش تبلیغات آنلاین و اقداماتی نظیر Google AdWords, Display Ads, Online Reportage Ads (CPC) و در بخش تبلیغات آفلاین اقداماتی نظیر شرکت در نمایشگاه بین المللی



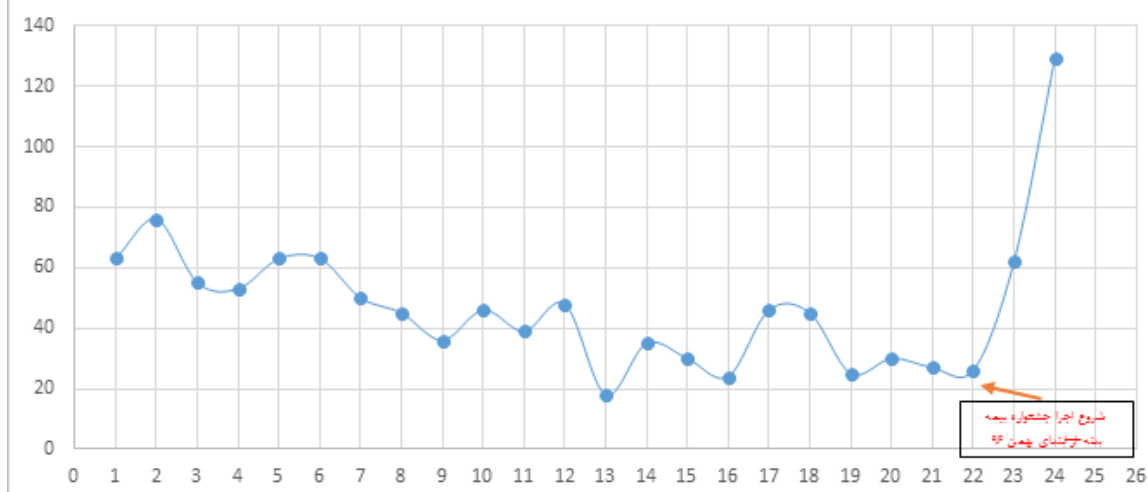
بیمه اتومبیل

نگارنده : شروین شاه‌رخي

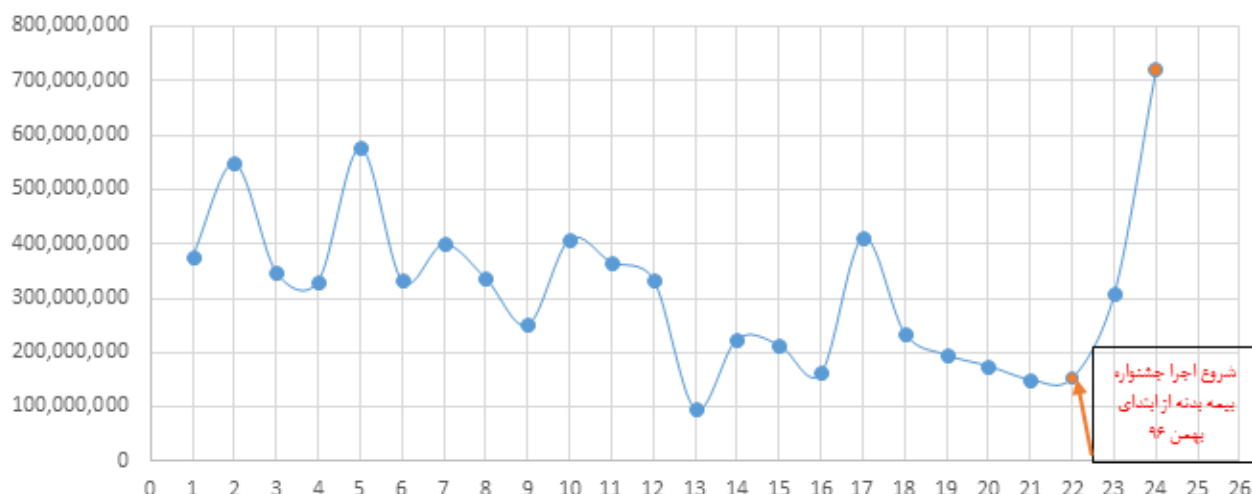
شد که در کنار اهمیت بالا در کیفیت ارائه خدمات، رقابتی بودن نرخ نیز عامل مهمی در جذب مشتری جدید و نگهداری مشتریان سابق می باشد. در سال گذشته (۱۳۹۶) با بررسی بازار و رقبای اصلی شامل شرکتهای بیمه ایران معین، حافظ و امید و مقایسه قیمت بیمه های بدنه اتومبیل در شرکت های نامبرده با شرکت خودمان بر آن شدیم تا اصلاحی در قیمت های شرکت ایجاد نماییم و با کارشناسی تیم فنی و فروش شرکت، طرح تخفیفات بیمه بدنه اتومبیل معرفی و به اجرا رسید که خود تاثیر خوبی در افزایش فروش شرکت در این رشته داشت که در جداول ذیل می توان روند تغییرات ناشی از این طرح را مشاهده نمود:

در میان انواع طرح‌های بیمه‌ای که از جانب شرکت‌های مختلف ارائه می‌شوند، بیمه شخص ثالث همچنان پرمخاطب‌ترین نوع بیمه است. بدون شک یکی از دلایل اصلی سهم بالای بیمه شخص ثالث در بازار ایران، اجباری بودن این بیمه است. به‌صورتی‌که اگر وسیله نقلیه‌ای تحت این پوشش نباشد، ممکن است عواقب جبران‌ناپذیری داشته باشد؛ همچنین بیمه بدنه اتومبیل که با توجه به ارزش بالای خودروها و اهمیت حفاظت از آن جزء بیمه های پرمخاطب محسوب می شود که فرهنگ استفاده از این نوع بیمه نامه در حال پیشرفت خوبی می باشد. حال با وجود مخاطب زیاد در این رشته های بیمه ای نباید از این موضوع غافل

بررسی روند تعداد بیمه نامه صادره ماهانه بیمه بدنه طی ۲۴ ماه سال ۹۵ و ۹۶



بررسی روند حق بیمه صادره ماهانه بیمه بدنه طی ۲۴ ماه سال ۹۵ و ۹۶



با توجه به پتانسیل موجود در بازار و روند خوبی که شرکت آسماری در مبحث تبلیغات و ارائه طرح های کارآمد بیمه ای در پیش گرفته است و همچنین با عنایت به برنامه های آموزشی در نظر گرفته شده جهت شبکه فروش در راستای افزایش دانش و آگاهی بیمه ای و اصول بازاریابی و فروش در سال جاری ، انتظار می رود شبکه فروش این شرکت با مقداری تلاش بیشتر بتواند به جذب پرتفوی خوبی در رشته های اتومبیل و افزایش سهم بازار دست یابد.

با وجود رقبا و بررسی پتانسیل صنعت به این نتیجه رسیده ایم که با برنامه ریزی هرچه بی شتر می توانیم افزایش سهم بازار را جزو یکی از اهداف اصلیمان قرار دهیم .

چرا که ما معتقد هستیم سطح توانمندی شبکه فروش به همراه ابزارهای تبلیغاتی گسترده می تواند گامی نوین در جهت افزایش پرتفوی باشد .





دیجیتال مارکتینگ و تاثیر آن بر بیمه

نگارنده: نیماحق شناس

در سال ۹۶ بیمه آسماری با تشکیل معاونت بازاریابی و فروش، با نگاهی ویژه به حوزه دیجیتال و تجارت الکترونیک که جزء جدایی ناپذیر در تجارت امروزه گردیده سعی بر ایجاد زیرساخت های لازم برای ورود و گرفتن سهم از این بازار نمود و توانست با معیارهای روز و دیدگاه بازاریابانه مقدمات این مهم را فراهم آورد.

شرکت های دیگر فعال در صنعت نیز هر یک با توجه به سیاست های کلانشان اهمیت ویژه ای برای بازاریابی دیجیتال قائل بوده فلذا عده ای از شرکت ها با سرمایه گذاری مناسب جایگاه و سهم مناسبی از این بازار را به خود اختصاص داده اند. ولی با توجه به بزرگی بازار و علاقمندی مشتری امروزی به بهره مندی از این کانال، فرصت همچنان باقی است و بیمه آسماری میتواند با بکارگیری هوشمندانه منابع خود از آن بهره مند گردد.

با توجه به وابستگی کاربران به موتورهای جستجو نظیر گوگل و شبکه های اجتماعی که ضریب نفوذ بالایی در بین کاربران ایرانی دارند شاخص های این موضوع نیز بر اساس سه محور کلی زیر تعیین و تبیین گردید.

با توجه به شاخص های کلی مطرح شده، وضعیت صنعت در این شاخص ها با نگاهی کلی به نظر رو به رشد میرسد. همچنین با ورود استارت آپ های نوظهور در صنعت بیمه و فضای دیجیتال فرهنگ سازی مناسبی در خرید محصولات بیمه ای از طریق کانال های دیجیتال صورت گرفته و مطابق نظر صاحب نظران این رشد در مراحل ابتدایی بود و با توجه به سبک زندگی امروزی پتانسیل بالاتری در فضای دیجیتال برای فروش محصولات بیمه ی وجود دارد.

در سال ۹۷ بیمه آسماری نیز با توجه به دورنمای مناسب این فرصت و درک اهمیت آن در فضای رقابتی امروزی برنامه های ویژه ای برای رشد در این فضا در نظر گرفته و این امید می رود که بیمه آسماری در پایان سال جاری به پیشروترین شرکت بیمه کشور در فضای دیجیتال تبدیل شده باشد.

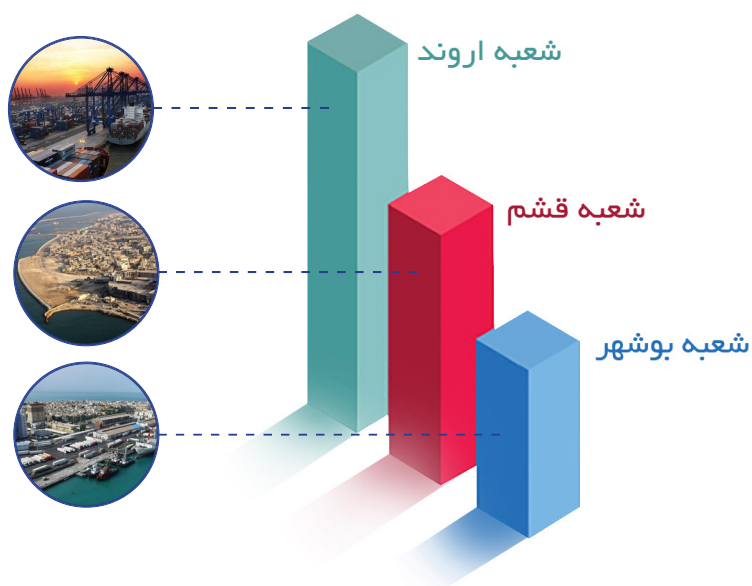


نمایندگان برتر در هر شعبه در سال ۹۶

- 01 نسیم نوبهار / شعبه قشم
- 02 ملیحه کوشایی پور / شعبه کیش
- 03 مهدی زارع / شعبه بوشهر
- 04 اشرف کامروافر / شعبه اروند

با توجه به تازه تاسیس بودن شعبه ارس در بولتن بعد نماینده برتر این شعبه اعلام خواهد شد.

رتبه بندی شعب بر اساس تحقق بودجه سال ۹۶





حضور شرکت بیمه آسماری در یازدهمین نمایشگاه گردشگری

به گزارش روابط عمومی بیمه آسماری، شرکت بیمه آسماری به منظور معرفی پوشش بیمه مسافرتی طرح vip در یازدهمین نمایشگاه گردشگری و صنایع وابسته در نمایشگاه بین المللی تهران حضور فعال بهم رسانید.

یازدهمین نمایشگاه بین المللی گردشگری و صنایع وابسته تهران با حضور معاون رئیس جمهور ایران در حوزه گردشگری و میراث فرهنگی در مورخ ۳ الی ۶ بهمن آغاز به کار کرد که در این نمایشگاه چهارصد و سی شرکت ایرانی، ۷۰ شرکت خارجی و ۲۱ کشور فعال در حوزه گردشگری در این نمایشگاه حضور داشتند.

بر اساس این گزارش: مدیران و کارشناسان مجرب این شرکت در این نمایشگاه اقدام به معرفی آخرین دستاوردها و خدمات بیمه‌ای در حوزه صنعت گردشگری و ارائه خدمات بیمه‌ای در زمینه طرح های درمانی و مسافرتی پرداختند.

شرکت بیمه آسماری با ارائه پوشش "بیمه مسافرتی VIP" طرح جدیدی در صنعت بیمه ارائه کرده است که همزمان با افتتاح این نمایشگاه رو نمایی شد

بیمه مسافرتی VIP بر خلاف سایر شرکت های بیمه هزینه کنترل حاد شدن بیماری های قبلی را در حین سفر پوشش می دهد.

این طرح که برای اولین بار در کشور ارائه شده است و تا پیش از این پوشش درمانی به مسافرانی که به کشورهای خارجی سفر داشته اند و در آن کشور دچار عارضه هایی بودند که منشاء آن بیماری به تاریخ پیش از سفر مربوط میشد تعلق نمی گرفت، اما با خرید پوشش های VIP مسافران می توانند با پرداخت حق بیمه بیشتر از این مزایا استفاده کنند



حضور شرکت بیمه آسماری در نخستین نمایشگاه بین‌المللی شیلات و صنایع وابسته در جزیره قشم



شرکت بیمه آسماری در نخستین نمایشگاه بین‌المللی شیلات و صنایع وابسته به عنوان تنها شرکت بیمه ای حضوری فعال و اثر بخش داشت.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، این نمایشگاه براساس تفاهم نامه بین سازمان منطقه آزاد قشم و سازمان شیلات ایران در محل برگزاری نمایشگاه دائمی قشم مورخ ۱۲۷ الی ۲۹ دی ماه برگزار گردید.

شرکت بیمه آسماری نیز به منظور معرفی فعالیتها و ارائه توانمندی ها در حوزه شیلات و صنایع وابسته با برپایی غرفه و حضور کارشناسان مجرب در این نمایشگاه شرکت نمود.

این نمایشگاه از بزرگ ترین و تخصصی ترین نمایشگاه هایی است که برای اولین بار در جزیره قشم با حضور شرکت کنندگان داخلی و خارجی و همچنین مدیران و معاونین سازمان منطقه آزاد قشم و مدیران شیلات ایران برگزار گردید.

بیمه آسماری با برپایی غرفه، ضمن پاسخگویی به پرسش های بازدید کنندگان، آخرین و تازه ترین خدمات و دستاوردهای بیمه ای خود را در معرض بازدید شرکت کنندگان قرار داد.

بیمه آسماری در این رویداد مهم با استفاده از تیم مجرب و با هدف بازاریابی نوین، اقدام به مذاکره با سازمان ها و شرکت های مهم داخلی و خارجی منطقه از جمله شیلات ایران، تعاونی صیادان استان هرمزگان، کارخانه کشتی سازی و شرکتهای وابسته به صنایع شیلات نمود.

شرکت بیمه آسماری در این نمایشگاه به بازدیدکنندگان غرفه بیمه آسماری انواع پوشش های بیمه ای اعم از بیمه های مسئولیت، مهندسی، بیمه مازاد هزینه درمان، شناور و بیمه حوادث چتر مراقب را معرفی نمود.

حضور شرکت بیمه آسماری در نهمین نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی عسلویه



شرکت بیمه آسماری در نهمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز و پتروشیمی حضوری فعال جهت مشاوره و پاسخگویی به شرکت ها را دارا بود.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه آسماری، در نهمین نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی عسلویه شرکت بیمه آسماری به عنوان تنها شرکت بیمه ای حاضر و با ارائه انواع خدمات و اطلاعات مورد نیاز به بازدیدکنندگان حضور گسترده و مثمر ثمری را به عمل آورد.

بر اساس این گزارش، این نمایشگاه با مشارکت ۱۳۰ شرکت بیمه ای فعال در حوزه نفت و انرژی از روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۰/۲۴ الی پنجشنبه ۹۶/۱۰/۲۷ دی ماه برگزار شد.



کانال بازاریابی و فروش بیمه آماری



نمایندگان عزیز

هدف از ایجاد کانال بازاریابی و فروش تعامل هر چه بیش تر با شما نمایندگان عزیز است .

محتوای این کانال شامل آموزش بیمه ،بازاریابی ،معرفی جشنواره های فروش برگزاری مسابقات فروش میان نمایندگان ،ارائه طرح های تبلیغاتی و.. در پی دارد.

ما در این کانال با همیاری و تعامل متقابل با شما دوستان عزیز بر آن هستیم تا محتوای کار آمد تری را در راستای رسیدن به اهداف شرکت ارائه نماییم .

ما منتظر پیشنهادات و انتقادات شما دوستان عزیز می باشیم .



بیمه نفت و انرژی
Oil and Energy insurance



بیمه مسئولیت
Liability insurance



بیمه آتش سوزی
Fire insurance



بیمه چتر مراقب
Accident insurance



بیمه اتومبیل
Car insurance



بیمه باربری
Cargo insurance



بیمه مسافرت
Travel insurance



بیمه مهندسی
Engineering insurance



بیمه درمان
Medical insurance



بیمه دندانپزشکی
Dental insurance



بیمه عمر
Life Insurance



بیمه مازاد هزینه درمان
Health and Compensation Insurance

