

بولتن ویژه نمایندگان بیمه آسماری

خانواده آسماری

شماره ۱۹ . مرداد و شهریور ۱۴۰۰

بیمه آسماری

Asmari insurance



ورود بیمه آسماری
به بازارهای تازه
سرمایه گذاری

راهکارهایی برای
توسعه بازار
بیمه آسماری



ارزیابی مدیرعامل بیمه آسماری از جلسه تصویب صورت های مالی شرکت؛

مجمع امسال، قوی تر از همیشه بود

خواسته های شبکه فروش از شرکت

اختیارات بیشتر، پوشش های بیشتر

خانواده آسماری

شماره ۱۹ . مرداد و شهریور ۱۴۰۰

با هم خانوگیت



همکاران این شماره

مدیر مسئول: علیرضا یزدان دوست

ناشر: روابط عمومی

سرمدبیر: راضیه تاجیک

ویراستار: سها بحرپیما

امور مشترکین: سمیه دهقان

مدیر هنری: محمد جواد احمدیان

آدرس: تهران، خیابان گاندی جنوبی،

خیابان ۱۱ (شهاب)، پلاک ۱۹

کد پستی: ۱۵۱۷۷۵۶۶۱۱

تلفن: ۰۲۱.۴۳۴۱۷ فکس: ۰۲۱.۸۶۰۸۸۴۱۰

@asmari_ins

asmari_ins

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

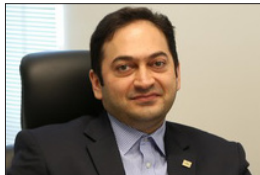
www.asmari-insurance.com

info@asmari-insurance.com



یادداشت سردبیر

۲/ راهکارهایی برای توسعه بازار بیمه آسماری



ارزیابی مدیرعامل بیمه آسماری از جلسه تصویب صورت های مالی شرکت؛

۳/ مجمع امسال، قوی تر از همیشه بود

معاون مالی و اداری شرکت خبر داد:

۶/ ورود بیمه آسماری به بازارهای تازه سرمایه گذاری



گزارش عملکرد:

۸/ آمار از عملکرد بیمه آسماری سخن می گویند

مقاله؛

۱۲/ مهر تایید پژوهشگرده بیمه بر «سلامت مالی» بیمه آسماری



آسماری از نگاه مشتریان؛

۱۵/ خدمات خوب گرفتیم، همکاری را توسعه دادیم

خواسته های شبکه فروش از شرکت

۱۶/ اختیارات بیشتر، پوشش های بیشتر



بررسی عملکرد شعب:

۱۹/ رتبه بندی شعب بیمه آسماری

از تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۱۴ لغایت ۱۴۰۰/۰۵/۳۱

راهکارهایی برای توسعه بازار بیمه آسماری

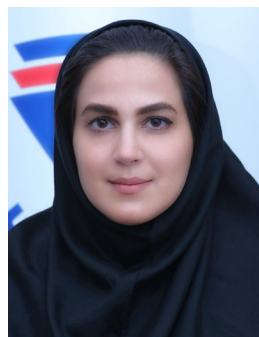


بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۹، مرداد و شهریور ۱۴۰۰

www.asmari-insurance.com



راضیه تاجیک

کشور ما در شرایط اقتصادی نامطلوبی قرار گرفته است. این شرایط ناشی از شیوع کرونا و نیز افزایش شدت تحریم های ناجوانمردانه ایجاد شده و فضا را برای فعالیت های اقتصادی سخت کرده است. بازار با کاهش تقاضای خرید بیمه نامه رو به روست و این تنها ناشی از کاهش فعالیت های اقتصادی و نیز ناتوانی مشتریان از پرداخت حق بیمه است. طبیعی است که با کاهش پوشش بیمه ای بنگاه ها، وقوع حوادث می تواند ضربات سنگینی به پیکره اقتصادی کشور وارد کند. این روند در بازار بیمه های خرد و خانگی هم قابلیت تحقق دارد.

در چنین شرایطی، شرکت های بیمه باید به دنبال راهکاری بینابینی برای جلب رضایت مشتری و نیز اداره کردن خود باشند. شرکت بیمه یک بنگاه اقتصادی است و باید به دنبال حفظ منافع خود نیز باشد، اما بنگاه اقتصادی بدون مشتری و درآمد نیز نمی تواند ادامه حیات دهد.

برگزاری موفقیت آمیز مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت بیمه آسماری و محتوای قابل دفاع صورت های مالی مصوب، نشان داد که می توان با تمرکز بر حوزه فعالیت و نیز دنبال کردن راهکارهای علمی و عملی درست، نتیجه مطلوب را حاصل کرد.

صورت های مالی شرکت بیمه آسماری از رشدهای قابل توجه و گاه جهشی حکایت دارد. طبیعی است که توسعه بازار همراه با افزایش دامنه خدمات به مشتریان، می تواند این شرایط را در سال جاری و سال پیش رو بسیار بهبود بخشد. شرکت بیمه آسماری در تلاش است با طراحی محصولات جدید و نیز خدمات جدید برای رشته های کنونی، میزان رضایت مشتریان خود را افزایش دهد.

از سوی دیگر تقویت شبکه فروش همراه با افزایش تعداد نمایندگان و کارگزاران طرف قرارداد، این امکان را برای مشتریان شرکت فراهم می کند که با سرعت و دقت بیشتر به خواسته هایشان رسیدگی شود.

رشد ۷۹ درصدی پرتفوی شرکت در سال گذشته در مقابل رشد ۳۵ درصدی کل بازار، نشان می دهد که برنامه های اجرا شده در سال های گذشته، نتایج بسیار خوبی به همراه داشته است. در حالی که کشور در سال های کرونایی شاهد افزایش چشمگیر هزینه های بهداشت و درمان بود، شرکت بیمه آسماری تنها در سال ۱۳۹۹ و در رشته درمان بیش از یک هزار و ۱۶۰ میلیارد ریال خسارت پرداخت کرده است.

استفاده از نیروهای جوان و تحصیل کرده، به کارگیری شیوه های نوین بازاریابی و استفاده درست از ظرفیت های مغفول، راز موفقیت بیمه آسماری است.

اعتماد و پشتیبانی سهامداران، بزرگترین سرمایه این شرکت است و به کمک آنها در کنار بیمه گزاران و مشتریان، شرکت بیمه آسماری، با قدرت و توان بیشتری فعالیت خود را ادامه می دهد تا به زودی تحولات بیشتری را رقم بزند.



ارزیابی مدیرعامل بیمه آسماری از جلسه تصویب صورت های مالی شرکت؛

مجمع امسال، قوی تر از همیشه بود

مدیرعامل شرکت بیمه آسماری می گوید که این شرکت اکنون به جایگاه قابل قبولی در بازار رسیده است و به دنبال راهکارهایی برای تعمیق این شرایط در کنار ایجاد وفاداری بیشتر با مشتریان است. علیرضا یزدان دوست، برگزار کننده موفقیت آمیز مجمع اخیر را راهگشای شرکت برای حرکت به سوی اهداف بلندتر می داند. او در گفت و گویی به تازه ترین سوالات «خانواده آسماری» پاسخ داده است.

آسماری با قدرت هر چه بیشتر به فعالیت خود ادامه خواهد داد.

تفاوت دیگر مجمع امسال، نحوه تقسیم سود هر سهم بود. در مجمع سال گذشته هنوز مشخص نشده بود مبلغی از سود سهام که به صورت نقد به سهامداران پرداخت نخواهد شد، قرار است صرف افزایش سرمایه شود. در مجمع امسال این موضوع مطرح شد، به طوری که قرار شد نصف مبلغ سود در شرکت باقی بماند تا در افزایش سرمایه های آتی استفاده شود.

نکته مهم دیگر مجمع امسال، حضور مدیرکل نظارت مالی بیمه مرکزی در جلسه بود و مجموع این موارد، مجمع امسال را غنای بیشتری بخشید.

مجمع شرکت بیمه آسماری در سال جاری چه تفاوت هایی با مجمع سال گذشته داشت؟

ابتدا باید تاکید کنم که مجمع سال گذشته بیمه آسماری بسیار خوب بود، اما شرایط مجمع امسال بسیار مطلوب تر بود. تفاوت عمده مجمع امسال با مجمع سال گذشته این بود که در مجمع سال جاری، همه اعضای هیات مدیره حضور داشتند. رئیس هیات مدیره شرکت، رئیس مجمع امسال هم بود که در نتیجه قوت بیشتری به آن می بخشید.

تصویب صورت های مالی شرکت در چنین شرایطی، بسیار امیدبخش بود و از این رو بیمه

نقاط قوت صورت های مالی اخیر مصوب

در مجمع چه بود؟

نقاط قوت صورت های مالی ۱۳۹۹ شرکت بیمه آسماری در کنار افزایش سرمایه از ۲۵۰ میلیارد ریال به ۹۰۰ میلیارد ریال در چند بخش قابل ذکر است که حجم قابل توجهی از آنها نیز ناشی از جهش پرتفوی شرکت بود.

حجم سپرده های بانکی و نقدینگی شرکت در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال های قبل به میزان قابل

توجهی افزایش پیدا کرد. پرتفوی شرکت نیز بیش از ۷۰ درصد رشد کرد.

از سوی دیگر با وجود این که تعداد سهام شرکت از ۲۵۰ میلیون به ۹۰۰ میلیون تغییر پیدا کرد، ولی سود محقق شده نزدیک به ۳ برابر سال گذشته بود، از این رو سهامداران علاوه بر این که ۳ برابر شدن تعداد سهام را تجربه کردند، سود دریافتی خوبی هم داشتند.

بیمه آسماری جزو شرکت هایی است که نسبت سود عملیاتی به پرتفو یا نسبت سود عملیاتی به سرمایه آن عدد قابل توجهی است. به طور کلی می توان گفت شرکت بیمه آسماری از لحاظ صورت های مالی و ترازنامه، شرایط مطلوبی دارد و این روند ادامه نیز خواهد یافت.

با وجود این که سال ۱۳۹۹ سال

کرونايي بود و شرایط اقتصادی نامطلوبی در کشور جریان داشت، اما شرکت بیمه آسماری رشدهای قابل توجهی را در شاخص های بیمه گری تجربه کرد. این روند ناشی از چه بود؟

نکته درستی است و این ناشی از پرداختن همکاران به بخش های مغفول مانده بود. بسیاری از پرتفوهایی که کسی به آنها ورود نمی کرد، توسط همکاران ما کشف و جذب شد و البته این وضعیت در مناطق آزاد به شدت قابل توجه بود. از سوی دیگر، رشته درمان تکمیلی خانواده و انفرادی، به نسبت سایر رشته ها، حوزه بکری است. اکنون تعداد افرادی که پوشش درمان تکمیلی دارند نسبت به کل جمعیت کشور، چندان زیاد نیست و این رشته پتانسیل بسیار خوبی برای فعالیت دارد.

کشف و استفاده از این ظرفیت ها باعث شد که هم تعداد بیمه نامه های صادره و هم حق بیمه تولیدی شرکت در سال گذشته رشد خوبی را تجربه کند.

از سوی دیگر با وجود شیوع کرونا و خسارت های درمان که در اثر این پاندمی به شرکت تحمیل شد، نسبت خسارت بیمه آسماری در سال ۱۳۹۹



بیمه آسماری جزو شرکت هایی است که نسبت سود عملیاتی به پرتفو یا نسبت سود عملیاتی به سرمایه آن عدد قابل توجهی است. به طور کلی می توان گفت شرکت بیمه آسماری از لحاظ صورت های مالی و ترازنامه، شرایط مطلوبی دارد و این روند ادامه نیز خواهد یافت.



علاقه مندییم وفاداری بین مشتریان و شرکت ایجاد کنیم. ما قصد داریم نیازهای مشتریان را احصا کنیم و برای پاسخ به آنها حتی محصولاتمان را تغییر داده و یا شکل ارائه خدمات را به روزرسانی کنیم.

البته نیم نگاهی هم به جذب پرتفویهای جدید خواهیم داشت، ولی اولویت ما این است که همه زیرساخت های لازم به لحاظ سیستمی، انفورماتیک و نیروی انسانی را به شکلی فراهم کنیم که وفاداری مشتریان موجود به حداکثر ممکن برسد.



حق بیمه سایر رشته ها، موازی با رشته درمان افزایش نمی یابد. به عنوان مثال حق بیمه رشته درمان که تابعی از نرخ تورم عمومی و افزایش تعرفه های پزشکی است در سال گذشته رشد قابل توجهی داشت، ولی حق بیمه رشته های بدنه اتومبیل، آتش سوزی، مهندسی و مسئولیت به دلیل رقابت های شدید میان شرکت ها، کاهش هم داشته است.

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

ترکیب پرتفوی شرکت به شکل کنونی باقی خواهد ماند؟

ترکیب پرتفوی بیمه آسماری طی سالهای اخیر تغییر چندانی نداشته و نخواهد داشت. شرکت در سرزمین اصلی فقط در رشته درمان فعالیت دارد و طبیعی است که شاخص این رشته در کل پرتفو، پررنگ تر از سایر رشته هاست.

نکته دیگر این که حق بیمه سایر رشته ها، موازی با رشته درمان افزایش نمی یابد. به عنوان مثال حق بیمه رشته درمان که تابعی از نرخ تورم عمومی و افزایش تعرفه های پزشکی است در سال گذشته رشد قابل توجهی داشت، ولی حق بیمه رشته های بدنه اتومبیل، آتش سوزی، مهندسی و مسئولیت به دلیل رقابت های شدید میان شرکت ها، کاهش هم داشته است.

به طور کلی سهم رشته درمان از کل پرتفوی صنعت بیمه حدود ۳۵ درصد است، اما این رقم در بیمه آسماری حدود ۸۰ درصد است و همین روند هم ادامه خواهد یافت.

همچنین، پرتفوی مناطق آزاد هم دستخوش تغییرات شده است. پرتفویهای بزرگ توسط شرکت های بیمه بزرگ با سرمایه بیشتر و با البته نرخ های کمتر تصاحب شده است و پرتفویهای کوچک هم تاثیری در عملیات کل شرکت ندارد.

با شرایط کنونی، چشم انداز شرکت بیمه آسماری در سال ۱۴۰۰ را چگونه می بینید؟

بیمه آسماری به حضور پر قدرت خود در بازار ادامه می دهد، اما تغییرات مهمی در حوزه مشتری مداری طراحی کرده است که در سال جاری عملیاتی می شود.

یکی از مهمترین اولویت های ما در سال جاری، رضایت سنجی مشتریان است. خوشبختانه حجم عملیات بیمه آسماری به جایی رسیده است که



معاون مالی و اداری شرکت خبر داد:

ورود بیمه آسماری به بازارهای تازه سرمایه گذاری

عملکرد یک ساله شرکت بیمه آسماری در صورت های مالی آن متبلور شده است. نگاهی به جزئیات صورت های مالی مصوب نشان می دهد که شرکت در حوزه های مختلف رشدهای قابل توجهی را تجربه کرده است. اکنون بیمه آسماری قصد دارد برای کسب سود بیشتر، بازارهای تازه ای را برای سرمایه گذاری تجربه کند. در این باره «حامد دهبند» معاون مالی و اداری شرکت، توضیحات کامل تری به ما ارائه داده است.

همچنین سهامداران، مشتریان، کارکنان و ارکان بازار سرمایه می توانند با اتکا به تجزیه و تحلیل صورت های مالی مصوب شرکت بیمه آسماری، روند ملموس و شفاف از وضعیت مالی روبه رشد شرکت را ارزیابی کنند.

بررسی روند سوددهی شرکت بیمه آسماری از رشد جهشی این شاخص در چند سال اخیر حکایت دارد. این شرایط چگونه محقق شده است؟

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

کسی که صورت های مالی مصوب را مطالعه می کند، چه اطلاعاتی از آن دریافت می کند؟

هدف از تهیه صورت های مالی، ارائه اطلاعات تلخیص و طبقه بندی شده درباره وضعیت مالی، عملکرد مالی و انعطاف پذیری مالی در واحد تجاری است و محصول نهایی در گزارشگری مالی، صورت های مالی است.

صورت های مالی شرکت بیمه آسماری نیز با توجه به نمونه ارائه شده از طریق بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران تهیه می شود تا تجزیه و تحلیل و تفسیر آن برای استفاده کنندگان درون سازمانی و برون سازمانی تسهیل شود.

مدیریت ریسک، شناسایی پرتفویهای با ریسک مناسب و سپرده گذاری منابع مالی در بازارهای سرمایه گذاری با نرخ قطعی، از عوامل مؤثر بر رشد درآمد ناشی از سرمایه گذاری و افزایش سود عملیاتی شرکت بوده است.

باتوجه به سیاست های کلی شرکت، بیشتر منابع در سپرده های بانکی با نرخ بالا و تضمین شده سرمایه گذاری شد و طی سال های ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ با بهبود مدیریت منابع، شاهد رشدی حدود ۲۷۰ درصد در سرمایه گذاری ها بوده ایم. همچنین شناسایی بیمه گزاران با ضریب خسارت مناسب و پایین در کنار اعلام نرخ حق بیمه به صورت کارشناسی با ارقام متناسب با ریسک های آن، از جمله عواملی است که باعث رشد قابل توجه سود عملیاتی شرکت در این سال ها شده است.

برنامه شرکت بیمه آسماری برای سرمایه گذاری در سال جاری و افزایش سود پرداختی به سهامداران چیست؟

شرکت بیمه آسماری برای سال جاری در نظر دارد 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.

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 ۳/۶۳ درصد، ۸/۰۶ درصد و ۹/۲۶ 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 به تازگی افزایش سرمایه هم داشت. این اقدام، چه تاثیری در عملکرد شرکت داشته است؟

افزایش سرمایه شرکت ها بنا به دلایل مختلف از جمله نیاز به منابع مالی برای اجرای طرح های توسعه ای و یا اصلاح ساختار مالی و سرمایه ای شرکت انجام می شود.

با توجه به طرح توجیهی افزایش سرمایه و همچنین لزوم اصلاح ساختار مالی شرکت با توجه به الزامات بیمه مرکزی و ضرورت بهبود عملکرد شرکت، در اسفند ماه ۱۳۹۹، افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۲۵۰ میلیارد ریال به ۹۰۰ میلیارد ریال ثبت شد.

این اقدام نتایج مثبت متعددی دارد که از جمله آنها می توان به برقراری تناسب بین سرمایه شرکت، حق بیمه صادره و ذخائر فنی، افزایش ظرفیت پذیرش و سهم نگهداری شرکت برای قبول ریسک و نیز انطباق نصاب تعیین شده در آیین نامه شماره ۹۷ بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران اشاره کرد.

نسبت هزینه های اداری و عمومی بیمه آسماری طی سال های اخیر روندی کاهشی داشته و در سال ۱۳۹۹ به عدد ۷ درصد رسیده است. این کاهش ناشی از چیست؟

هدف از ایجاد یک شرکت، کسب سود یا افزایش ثروت سهامداران شرکت است و سهامداران به عنوان مالکان اصلی شرکت، کسب بازدهی مناسب از فعالیت ها را به نمایندگان خود که همان مدیران شرکت هستند، سپرده اند.

به همین منظور، در همه این سالها، سعی بر کاهش و کنترل هزینه های اداری و عمومی بوده است که این امر در سایه برنامه ریزی در منابع و نیروی انسانی، برآورد هزینه ها، بودجه بندی و کنترل هزینه ها و همچنین رشد حق بیمه میسر شده است. همچنین با پیاده سازی جدی همین روند مدیریتی در سال های اخیر، این نسبت در سال ۱۳۹۹ به عدد منطقی ۷ درصد رسیده است.

درآمد شرکت بیمه آسماری از محل سرمایه گذاری و سود ناشی از فعالیت های بیمه ای نیز رشد قابل توجهی داشته است. این شرایط چگونه ایجاد شده است؟



بولتن ویژه نمایندگان

بیمه آسماری

شماره ۱۹. مرداد و شهریور ۱۴۰۰

info@asmari-insurance.com



باتوجه به سیاست های کلی شرکت، بیشتر منابع در سپرده های بانکی با نرخ بالا و تضمین شده سرمایه گذاری شد و طی سال های ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ با بهبود مدیریت منابع، شاهد رشدی حدود ۲۷۰ درصد در سرمایه گذاری ها بوده ایم

آمار از عملکرد بیمه آسماری سخن می گویند

صورت های مالی مصوب شرکت بیمه آسماری نشان می دهد این شرکت در سال ۱۳۹۹ نه تنها مانند یک شرکت حرفه ای عمل کرده است، بلکه با اصلاح بسیاری از زیرساخت های مالی و عملیاتی، روند رو به رشد حرکت شرکت در سال های پیش رو نیز حفظ خواهد شد.

مجرب و کارآزموده، توسعه محصولات و خدمات و نیز افزایش بهره وری در عملیات چنین رشدی را رقم زده است.

تولید بیش از ۲ هزار و ۴۷۶ میلیارد ریال حق بیمه در قالب پرتفوی تمیز و متوازن، ریسکی مدیریت شده را برای شرکت بیمه آسماری به همراه داشته است.

رشد ۱۳۶ درصدی حق بیمه رشته کشتی، رشد ۹۷ درصدی پرتفوی مهندسی و رشد ۱۳۳ درصدی پرتفوی آتش سوزی نشان می دهد شبکه فروش شرکت نسبت به کشف بازارهای ناشناخته به خوبی توجیه شده و ارزش آن را شناخته اند.

نگاهی به شاخص های عملیات بیمه گری

شرکت

در حالی که مرکز آمار ایران، نرخ تورم سال گذشته را ۳۶،۴ درصد اعلام کرد، رشد کل حق بیمه تولیدی صنعت بیمه در این سال تنها ۳۵ درصد بود. با این حال، عملیات بیمه گری در شرکت بیمه آسماری با شدت فزاینده ای در جریان بوده است و از همین رو، میزان حق بیمه تولیدی این شرکت در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال قبل آن بیش از ۷۹ درصد رشد داشته است.

این رشد البته بدون دلیل محقق نشده است، بلکه تحول در شبکه فروش، استفاده از نیروهای



| شاخص | ۱۳۹۲ | ۱۳۹۳ | ۱۳۹۴ | ۱۳۹۵ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۹ |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| حق بیمه تولیدی (میلیارد ریال) | ۱۵۶ | ۳۵۲ | ۳۷۴ | ۴۸۰ | ۵۲۶ | ۷۱۰ | ۱,۳۸۴ | ۲,۴۷۶ |
| سهم از بازار (درصد) | ۰.۱ | ۰.۲ | ۰.۲ | ۰.۲ | ۰.۲ | ۰.۲ | ۰.۲ | ۰.۳ |
| خسارت پرداختی (میلیارد ریال) | ۳۵ | ۱۳۹ | ۲۱۳ | ۲۸۳ | ۳۵۸ | ۴۴۶ | ۷۴۰ | ۱,۳۱۸ |

در شاخص تعداد بیمه نامه صادره نیز شرایط بیمه آسماری نسبت به کل صنعت بیمه بسیار مطلوب تر بوده است. اطلاعات کل صنعت نشان می دهد مجموع تعداد بیمه نامه صادره در این سال بیش از ۴ درصد کاهش داشته است، اما تعداد بیمه نامه صادره شرکت بیمه آسماری در سال گذشته ۱۳,۶ درصد بیشتر از سال ۱۳۹۸ بوده است.

شاخص های مالی چه می گویند؟

افزایش ۸۰ درصدی سود ناخالص فعالیت های بیمه ای در کنار رشد ۱۲۷ درصدی سود عملیاتی، باعث شده است که سود خالص محقق شده از فعالیت های شرکت بیمه آسماری در سال گذشته با ۱۱۸ درصد رشد نسبت به سال قبل آن به رقمی بیش از ۱۰۳ میلیارد ریال برسد. تثبیت توانگری مالی سطح یک بیمه آسماری طی شش سال متوالی از این حکایت می کند که شرکت در ایفای تعهدات خود نسبت به مشتریان بسیار تواناست.

یکی دیگر از شاخص های مهم عملیات بیمه گری، نسبت خسارت است که می تواند نحوه مدیریت ریسک در شرکت ها را شفاف کند. آمار مقدماتی بازار بیمه در سال گذشته نشان می دهد متوسط نسبت خسارت مجموع شرکت های بیمه کمی بیش از ۵۳ درصد بوده است و شرکت بیمه آسماری نیز دقیقاً بر روی همین عدد متوقف شده است.

اما بررسی دقیق نسبت خسارت و یا میزان خسارت پرداختی در برخی رشته های بیمه آسماری از کاهش شدید این اعداد در سال گذشته حکایت دارد.

به عنوان مثال بیمه آسماری در این سال با وجود رشد تقریباً دو برابری حق بیمه تولیدی رشته بیمه مهندسی، خسارت پرداختی در این رشته را به صفر رسانده است. همچنین در رشته های آتش سوزی، باربری، حوادث و عمر، نرخ رشد خسارت پرداختی منفی بوده است.

| شاخص | ۱۳۹۲ | ۱۳۹۳ | ۱۳۹۴ | ۱۳۹۵ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۹ |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| سرمایه (میلیارد ریال) | ۱۰۰ | ۲۰۰ | ۲۰۰ | ۲۳۰ | ۲۵۰ | ۲۵۰ | ۲۵۰ | ۹۰۰ |
| نسبت هزینه های اداری و عمومی (درصد) | ۱۰٪ | ۹٪ | ۱۱٪ | ۱۱٪ | ۱۳٪ | ۱۲٪ | ۹٪ | ۷٪ |
| نسبت هزینه های کارمزد (درصد) | ۱۱٪ | ۱۰٪ | ۱۱٪ | ۱۱٪ | ۹٪ | ۱۱٪ | ۱۰٪ | ۱۲٪ |

برخی از نسبت های مهم مالی بیمه آسماری طی سال های ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹

| ۱۳۹۹ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ | |
|---------|---------|---------|---|
| ۹۷% | ۹۷% | ۹۷% | نسبت حق بیمه تولیدی نمایندگان و کارگزاران به کل حق بیمه |
| ۷% | ۹% | ۱۲% | نسبت هزینه های اداری و عمومی به حق بیمه صادره |
| ۹% | ۸% | ۳% | سود خالص بعد از کسر مالیات به کل درآمد حق بیمه ناخالص |
| ۵۳% | ۵۳% | ۶۳% | خسارت پرداختی به حق بیمه صادره (نسبت خسارت) |
| ۲۶۷,۰۱۹ | ۲۳۴,۹۰۹ | ۱۵,۴۶۰۱ | تعداد بیمه نامه صادره در طول سال |

شرکت بیمه آسماری در سال گذشته ۱۴ نماینده جدید جذب کرد. همچنین در پیش گرفتن سیاست افزایش دامنه همکاری با کارگزاری ها سبب شد که دست کم ۸۸ کارگزاری رسمی بیمه مرکزی به شبکه فروش شرکت افزوده شوند. تاسیس باجه های جدید در ارومیه و خرم آباد، افزایش اطلاع رسانی خدمات شرکت از طریق رسانه ها، اجرای کمپین های اطلاع رسانی و تبلیغاتی و نیز بازطراحی برخی محصولات و خدمات بیمه ای، تنها بخشی از اقداماتی است که چنین رشدهایی را رقم زده اند.

آسماری در سال جاری چه خواهد کرد؟

شرکت تصمیم دارد در سال ۱۴۰۰ اقدامات تازه ای را به منظور توسعه بازار خود و نیز افزایش رضایت مشتریان انجام دهد. یکی از مهمترین اقدامات در دستور کار شرکت، راه اندازی سامانه مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) و باشگاه مشتریان است. این اقدام در افزایش سطح رضایت مشتریان به شدت موثر است. همچنین تفویض اختیار به شعب و نمایندگان در کنار ارتقای سیستم کنترلی شبکه فروش، می تواند ضمن افزایش حق بیمه تولیدی، کیفیت آن را نیز بیش از پیش بهبود بخشد. بهینه سازی فرایند بازیافت خسارات قابل پیگیری به ویژه در حوزه بیمه های شخص ثالث و نیز راهبری کمیته وصول مطالبات از جمله اقداماتی است که طی سال جاری در دستور کار است.

ثبات افزایش سرمایه شرکت بیمه آسماری از ۲۵۰ میلیارد ریال به ۹۰۰ میلیارد ریال در سال گذشته را می توان یکی از مهمترین اقدامات انجام شده دانست، به طوری که با این اقدام، توان مالی شرکت در پذیرش ریسک های بزرگ تر و و قدرت رقابت آن در بازار به شدت افزایش یافته است.

این رشد ها چطور محقق شد؟

در بازار رقابتی کنونی، نمی توان بدون داشتن یک شبکه فروش توسعه یافته و حرفه ای و نیز محصولات مطلوب مشتریان، دوام چندانی برای شرکت ها متصور بود، چه برسد به این که رشدهای جهشی را نیز بتوان تجربه کرد.



شرکت تصمیم دارد در سال ۱۴۰۰ اقدامات تازه ای را به منظور توسعه بازار خود و نیز افزایش رضایت مشتریان انجام دهد. یکی از مهمترین اقدامات در دستور کار شرکت، راه اندازی سامانه مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) و باشگاه مشتریان است. این اقدام در افزایش سطح رضایت مشتریان به شدت موثر است.

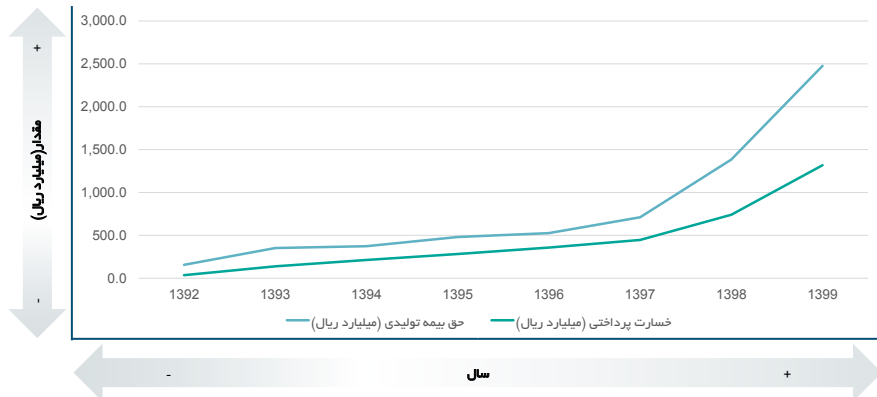


بولتن ویژه نمایندگان

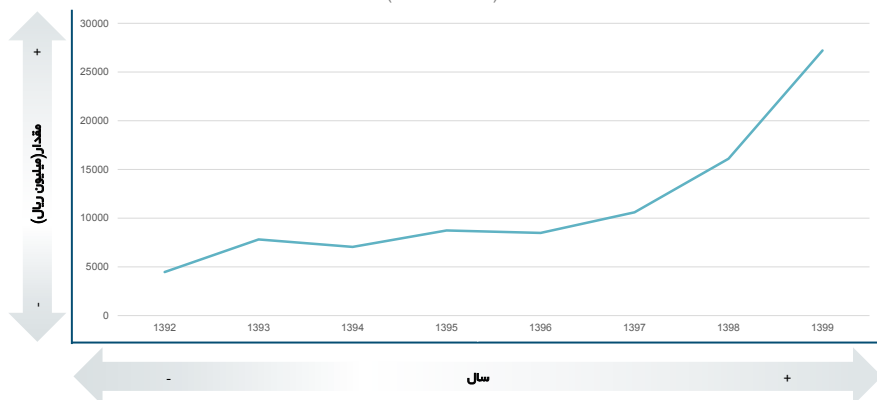
شماره ۱۹ . مرداد و شهریور ۱۴۰۰

info@asmari-insurance.com

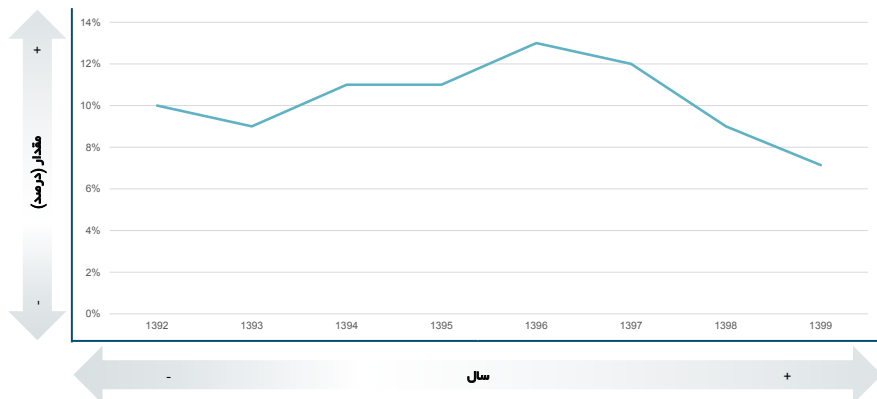
حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی بیمه آسماری طی سال های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹ (میلیارد ریال)



سرنانه حق بیمه تولیدی به ازای هر پرسنل بیمه آسماری طی سال های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹ (میلیون ریال)



نسبت هزینه های اداری و عمومی به حق بیمه تولیدی (درصد) بیمه آسماری طی سال های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹





مهر تایید پژوهشگرده بیمه بر «سلامت مالی» بیمه آسماری

طرح پژوهشی «تدوین و اندازه گیری شاخص ثبات مالی صنعت بیمه در کشور» که توسط پژوهشگرده بیمه منتشر شده است، نشان می دهد شرکت بیمه آسماری در شاخص سلامت مالی طی سال های اخیر وضعیت خوبی داشته است. در این طرح آمده است: با توجه به تکالیف قانونی و آیین نامه ای مبنی بر نظارت مالی به جای نظارت تعرفه ای در صنعت بیمه کشور و با عنایت به ماهیت نامشهود عملیات بیمه گری و پیچیدگی های موجود در این زمینه و در هم آمیختگی مفاهیمی مانند قدرت مالی، توانگری مالی، ثبات مالی، ثبات مالی و عملکرد مالی با عملیات شرکت های بیمه، استفاده از روش های پیشرفته و بهینه نظارتی در این صنعت امری اجتناب ناپذیر است. به این منظور طرح پژوهشی «تدوین و اندازه گیری شاخص ثبات مالی صنعت بیمه در کشور» با رویکردی کاربردی به منظور ارائه یک شاخص نظارتی مطلوب در جهت راهبری شرکت های بیمه گر ارائه شده است.

طریق محدودیت در فعالیت بیمه گران اتکالی خارجی و بیمه نامه های مرتبط با حمل و نقل بین المللی از جمله بیمه باربری ایجاد شده است. از سال ۱۳۹۱ که بسیاری از شرکت های بیمه ای برای افزایش سهم از بازار خود رقابت نزدیک بر سر ارایه نرخ و شرایط داشته اند، بیمه مرکزی برنامه های نظارتی خود را عمیق تر کرده است.

هدف اصلی این پژوهش، تبیین و تعیین ثبات مالی در شرکت های بیمه فعال در صنعت بیمه کشور است و در این راستا اهداف فرعی زیر دنبال شده است:

- شناسایی شاخص های اصلی و متعارف در زمینه ثبات مالی شرکت های بیمه و انتخاب و سنجش شاخص های بومی
- تجزیه و تحلیل شاخص و زیر شاخص های ثبات مالی در صنعت بیمه
- تعیین سهم هر یک از زیرشاخص های شاخص ثبات مالی

نگاهی به روندها

نتایج نشان می دهد که شاخص ترکیبی ثبات مالی صنعت بیمه از ابتدای سال ۱۳۹۲ روند روبه کاهش داشته است، در حالی که از سال های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲ روند آن رو به رشد بوده است. این موضوع به تلاش شرکت های بیمه گر برای افزایش سهم از بازار ارتباط دارد که در ادامه آزادسازی نرخ های بازار بیمه اتفاق افتاده است.

صنعت بیمه، اگرچه از نظر اندازه حق بیمه رشد داشته است و در سال های اخیر نیز استارت آپ های بیمه ای در امتداد آن شکل گرفته اند، اما کماکان در وضعیت نامناسبی از نظر شاخص ثبات مالی قرار دارد. از دلایل مهم این روند نزولی از سال ۱۳۹۲ اثر شدت تحریم ها بر صنعت بیمه بوده است. این اثر از



تدوین و اندازه گیری شاخص ثبات مالی
صنعت بیمه در کشور

مجری طرح: پژوهشگرده بیمه
گروه پژوهشی بیمه مطالعات کلان بیمه

شماره ۱۴۴
تابستان ۱۴۰۰



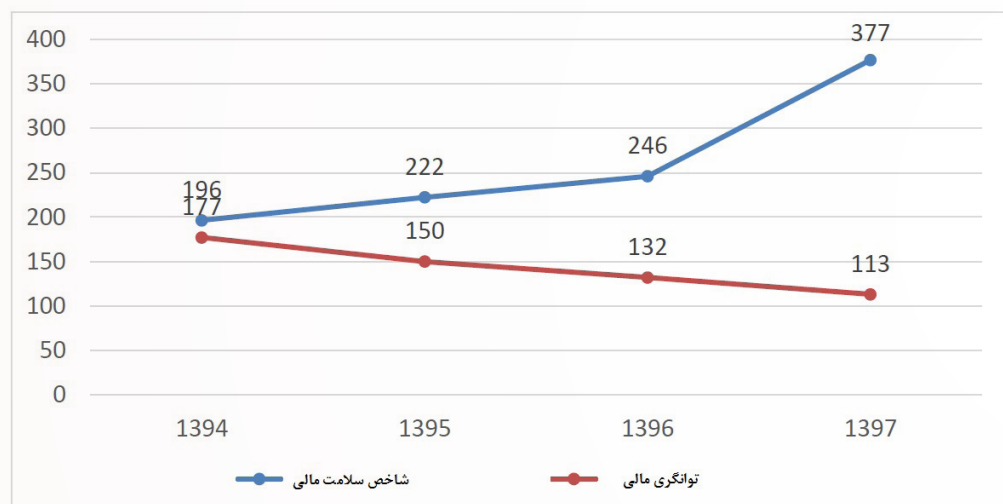
▀ سلامت مالی چیست؟

ثبات مالی یا سلامت مالی را می‌توان با عنوان کنترل هزینه‌های کلان اقتصادی ناشی از اختلالات بوجود آمده در بخش‌های واسطه‌گری و در ارتباط با صاحبان سرمایه (خانوارها)، کسب و کار و موسسات ارایه دهنده خدمات مالی تعریف کرد. از نظر برخی مفسران و صاحب نظران، ثبات مالی یک وضعیت پایدار در نظام مالی است که عملکرد کارآمد موسسات، بازارها، نوسان حداقلی قیمت‌ها، نرخ بهره و نرخ ارز را تضمین کند.

هنگامی که قسمت مهمی از بخش مالی در معرض ریسک قرار گیرد، وضعیت را می‌توان به عنوان شرایط نامطلوب مالی توصیف کرد. ثبات مالی شرایطی است که نظام مالی قابلیت ایستادگی در برابر شوک‌ها

را دارد، بدون اینکه به فرایند تخصیص پس انداز و سرمایه‌گذاری نظام پرداخت‌ها لطمه‌ای وارد شود. سلامت و ثبات نظام‌های مالی، مفهومی است که در بیشتر موارد به منظور توصیف توانمندی واکنش و مقابله در برابر رویدادهای نامطلوب و پیش‌بینی نشده به کار می‌رود. با این حال، دستیابی به اجماع و وحدت نظر در مورد مفهوم این واژه در عرصه مالی چندان آسان نیست. بر همین اساس بوده که گروهی از متفکران مالی چنین ادعا کرده‌اند که می‌توان معیارهایی را به عنوان نشانه‌هایی از برقراری و وجود یک نظام مالی برخوردار از ثبات و پایداری، معین ساخت و آن‌گاه بر پایه مطالعه و کنکاش در آنها به ارزیابی و اظهار نظر درباره وضعیت موجود در مقاطع زمانی مختلف اقدام کرد.

مقایسه شاخص سلامت مالی و توانگری مالی شرکت بیمه آسماری



به طور کلی، در شرایط مالی با ثبات، بحران‌های مالی متوالی و پیوسته، به راحتی امکان وقوع نداشته و نظام مالی پیش از شکل‌گیری هر گونه تهدید، قادر به کنترل و محدود کردن عدم تعادل‌های مربوطه خواهد بود.

ثبات مالی یا سلامت مالی، یک وضعیت مداوم و مستمر است که صدمات جزئی وارد بر آن برای کل سیستم اقتصادی تهدیدکننده نبوده و می‌تواند به سلامت بیشتر اقتصاد در سطح کلان کمک کند.

بر این اساس، شرکت بیمه آسماری در شاخص سلامت مالی در سال‌های فعالیت و دوره بررسی، علی‌رغم عمر نه‌چندان زیاد، وضعیت خوبی داشته است و جدای از اندازه و سهم بازار و سابقه فعالیت، به عنوان یک بیمه‌گر خوب فعالیت کرده است.

▀ ویژگی‌های ثبات مالی

بر اساس مجموع تعاریف مطرح شده از سوی نهادهای معتبر و تراز اول جهانی، چند ویژگی برای ثبات مالی در اقتصاد معرفی شده است.

جامعیت ثبات مالی، تمام جنبه‌های تامین مالی و نظام مالی مانند زیرساخت‌ها، نهادها، بازارها و ارکان اصلی آن را در بر می‌گیرد. ثبات مالی به نوعی با عملکرد تمام نهادهای خصوصی و عمومی مشارکت‌کننده در بازار، سیاست‌گذاری پولی و مالی، قوانین و مقررات نظارتی، نظام‌های تسویه و پرداخت مرتبط است.

در وضعیت ثبات مالی، نظام مالی نقشی محوری در تخصیص به موقع منابع، مدیریت انواع ریسک‌ها، تخصیص بهینه پس‌اندازها و ساده کردن روش‌های تجمع ثروت را به عهده دارد.

خدمات خوب گرفتیم، همکاری را توسعه دادیم

برخی سازمان ها و فروشندگان کالا و خدمات به مشتریان نگاهی مقطعی دارند. آنها تصور می کنند آنقدر مشتری در بازار هست که به حفظ مشتریان کوچک و متوسط نیازی نیست. تجربه اما چیز دیگری را نشان می دهد. بسیار اتفاق افتاده است که یک مشتری کوچک، با دریافت خدمات مناسب و با کیفیت، انبوهی از قراردادهای را روانه شرکت کرده است. آنچه در ادامه می خوانید، روایتی واقعی از همین ماجراست که در شرکت بیمه آسماری اتفاق افتاده است.

«مجید خوبباری» که از ۳۰ سال پیش در جزیره کیش فعالیت اقتصادی می کند و اکنون عضو هیات مدیره شرکت **«نگارستان کیش»** است، به پشتیبانی پروژه های نفت و گاز مشغول است. او البته یک کارخانه تولید رنگ منحصر به فرد نیز در کشور دارد که محصولاتی بسیار با کیفیت تولید می کند. او که پیشتر مشتری شرکت های بیمه دیگری بوده است، از سال ۱۳۹۱ نامش را در فهرست مشتریان شرکت بیمه آسماری ثبت کرده است. خوبباری می گوید: ابتدا همکاریمان را از چند قرارداد کوچک با بیمه آسماری شروع کردیم، اما در حال حاضر تقریباً بیشتر پوشش های بیمه ای شرکت مانند بیمه مسئولیت مدنی، بیمه های اتومبیل، آتش سوزی، اعتباری و بیمه های مرتبط با قراردادهای ما را از همین شرکت خریداری می کنیم.

او درباره این که چرا شرکت بیمه گر قبلی خود را رها کرده و مشتری شرکت بیمه آسماری شده است، می گوید: تنها دلیل شروع و ادامه همکاری من با شرکت بیمه آسماری، مشتری مداری نماینده این شرکت است. نماینده شرکت بیمه آسماری نه تنها به سادگی امور مرتبط با قراردادهای ما را انجام می دهد، بلکه در هر زمان و هر مکانی که ما نیاز داشته باشیم، حضور پیدا می کند. واقعیت این است که حجم کار ما بسیار گسترده است و طبیعی است که زمان برای ما بسیار اهمیت دارد. از این رو همکاری همه جانبه نماینده بیمه آسماری با شرکت ما باعث شده است که نه تنها کارها در اسرع وقت انجام شود، بلکه کیفیت خدمات دهی هم به حد مطلوب برسد.

خوبباری این را هم می گوید که «نرخ گذاری بیمه آسماری بر روی بیمه نامه ها مطلوب است» و ادامه می دهد: گرچه ما چندان توجهی به نرخ ها نداریم و بیش از نرخ، نحوه خدمات دهی برایمان اهمیت دارد. او که تجربه همکاری با بیمه گران مختلف را دارد، می گوید: من به خوبی می توانم تفاوت خدمات بیمه گران را درک کنم و تفاوت های اساسی در خدمات دهی بیمه آسماری باعث شده است که ۲۳۰ نفر پرسنل شرکت را تحت پوشش بیمه درمان تکمیلی این شرکت قرار دهم، در حالی که تا کنون حتی یک مورد نارضایتی هم از آنها ندیده ام. شاید جمله کلیدی گفت و گو با «خوبباری» این باشد که می گوید: رضایت نسبتاً بالای من از خدمات شرکت بیمه آسماری باعث شده است که مشتریان متعددی نیز به این شرکت معرفی کنم. او پیشنهاد رتبه بندی شدن مشتریان بیمه آسماری را هم مطرح می کند و می گوید: مشتریانی که سالهاست با شرکت همکاری می کنند و هر سال قراردادهای متعددی را به این شرکت می آورند، باید بتوانند از برخی خدمات به صورت ویژه استفاده کنند تا انگیزه بیشتری برای ادامه همکاری در آنها ایجاد شود.

شرکت «آسفالت طوس پالایش قشم» نیز شرایط مشابهی را پیاده سازی کرده است. «بهروز احمدی»

از مدیران ارشد این شرکت که در حوزه تجهیزات نفت و گاز فعالیت می کند، می گوید: طی یک سال گذشته که پوشش درمان تکمیلی ۱۱۰ نفر از کارکنان را از شرکت بیمه آسماری خریداری کرده ام، تقریباً هیچ مورد نارضایتی از همکارانم مشاهده نکرده ام.

به گفته او، «این که یک نفر بتواند تنها با ارائه یک کد ملی در مرکز درمانی طرف قرارداد، خدمات درمانی مورد نیاز خود را دریافت کند، بسیار ارزشمند است و بیمه آسماری، این امکان را برای همکاران من فراهم کرده است.» او این را هم می گوید که شرکتش پیشتر از یک شرکت قدیمی و نامدار خدمات بیمه ای دریافت می کرده است، اما متأسفانه میزان نارضایتی از خدمات آن شرکت آن قدر زیاد بوده که تصمیم گرفته است بیمه گر طرف قراردادش را تغییر دهد.

احمدی این را هم می گوید که «تجربه همکاری با شرکت بیمه آسماری نشان داده است که نمی توان چشم و گوش بسته به برندهای قدیمی اعتماد کرد و باید با گذشت زمان، خدمات آنها را ارزیابی کرد.» او معتقد است ترکیب حق بیمه راضی کننده و خدمات بسیار خوب، از شرکت بیمه آسماری یک برند مطلوب ساخته است و باعث می شود همکاری با آن به همه پیشنهاد شود. به گفته احمدی، شرکت «آسفالت طوس پالایش قشم» به دلیل تجربه خوب همکاری با بیمه آسماری، به زودی بیمه نامه های جدیدی را هم از شرکت بیمه آسماری خریداری خواهد کرد و همکاری با آن را توسعه خواهد داد.



بیمه آسماری

بولتن ویژه نمایندگان

شماره ۱۹. مرداد و شهریور ۱۴۰۰

info@asmari-insurance.com



خواسته‌های شبکه فروش از شرکت

اختیارات بیشتر، پوشش‌های بیشتر

مجمع شرکت بیمه آسماری برگزار شده و همه شاخص‌ها و آمارها از رشدهای جهشی این شرکت حکایت دارد. با این حال نمی‌توان به شرایط کنونی بسنده کرد و باید به دنبال توسعه بازار و پیدا کردن راهکارهایی برای گسترش دامنه خدمات و افزایش ضریب نفوذ این شرکت در کل صنعت بود. از آنجا که عمده پرتفوی شرکت از طریق شبکه فروش تامین می‌شود و ارتباط نمایندگان با مشتریان بی‌واسطه است، طبیعی است که نیاز بازار به راحتی از سوی آنها قابل دریافت است. از این رو در این شماره «خانواده آسماری» از اعضای فعال شبکه فروش پرسیده ایم که با توجه به بازخوردهای دریافتی از بازار، راهکارهای توسعه فروش چیست و چگونه می‌توان سهم بیشتری از بازار دریافت کرد؟

فروش قرار بگیرد تا در زمان لزوم، در اسرع وقت تنها با درج مشخصات بیمه گزار، بیمه نامه صادر شود. چنین بیمه نامه ای می تواند همراه بیمه نامه های شخص ثالث و یا بدنه اتومبیل که خواهان فراوانی دارد، به صورت فوری صادر شده و حق بیمه آن نیز به صورت نقدی دریافت شود.

از سوی دیگر در حال حاضر برخی نقاط مناطق آزاد به دلایل نامشخصی از چشم بیمه گران دور مانده اند. «بنادر» بهترین مکان برای فروش بیمه نامه اند، در حالی که متأسفانه شبکه فروش حضور چندانی در این نقاط ندارد. به اعتقاد من تنها با راه اندازی یک باجه می توان در این مناطق به فروش بیمه نامه اقدام و پرتفوی بسیار خوبی را نیز جذب کرد. در بلند مدت نیز همان طور که شرکت های سرزمین اصلی در مناطق آزاد حضور پیدا کرده اند، می توان برای حضور شرکت های مناطق آزاد در سرزمین اصلی مذاکره و اقدام کرد.



معصومه پیری
نماینده شعبه قشم

رقابت بیمه گران در مناطق آزاد متأسفانه بیشتر بر سر نرخ است. گرچه برخی مشتریان بر اساس تجربه پیشین، چندان به نرخ اهمیت نمی دهند و بیشتر بر روی شیوه ارائه خدمات متمرکزند، اما گاه وسوسه نرخ های بسیار پایین و بدون توجیه برخی بیمه گران، بیمه گزاران را به انعقاد قرارداد ترغیب می کند و همین روند باعث می شود نه تنها بازار بیمه با چالش مواجه شود، بلکه عملیات بیمه گری نیز مورد خدشه قرار بگیرد.

در حال حاضر شرکت بیمه آسماری جایگاه مناسبی در بازار دارد و بسیار از مشتریان قدیمی خود را حفظ کرده است. ارزیابی ها نشان می دهد که مشتریان از خدمات این شرکت رضایت نسبی دارند و بسیاری از مشاوره های بیمه ای خود را از شبکه فروش بیمه آسماری دریافت می کنند.

از دیدگاه من، شرکت بیمه آسماری برای توسعه بازار خود باید نه تنها شبکه فروش را تقویت کند، بلکه باید درباره ارائه نرخ های غیرفنی در بازار توسط رقبا شفاف سازی کند.



امید کرار
رئیس شعبه بوشهر

شرکت بیمه آسماری در بازار بیمه مناطق آزاد به خوبی شناخته شده و توانسته است اعتماد مشتریان را جلب کند. با این حال طبیعی است که نمی توان به بازار کنونی اکتفا کرد و باید به دنبال راهکارهایی برای توسعه بازار بود.

یکی از مهمترین راهکارهای موجود برای جذب پرتفوی بیشتر و نیز ورود به بازارهای جدید، آموزش شبکه فروش است. در حال حاضر آموزش های مناسبی توسط شرکت برای نمایندگان ارائه می شود، اما باید دامنه این آموزش ها بیشتر شود، به طوری که علاوه بر رشته های بیمه ای و پوشش های آنها، روش های فروش و بازاریابی نیز آموزش داده شود.

یکی دیگر از الزامات توسعه بازار، افزایش سطح دسترسی نمایندگان است. بدیهی است که در جریان یک مذاکره، اگر نماینده ای امکان صدور بیمه نامه را نداشته باشد، می تواند در اسرع وقت حق بیمه را دریافت کرده و بیمه نامه را به مشتری تحویل دهد، در حالی که اگر این کار منوط به حضور نماینده یا مشتری در شعبه و یا کسب اجازه از مقامات بالا باشد، فرایند صدور بیمه نامه مشمول مرور زمان شده و ناطمینانی ایجاد خواهد کرد.

نرخ گذاری بیمه نامه ها هم می تواند به فراخور شرایط مشتری، شرایط اقتصادی جامعه و نیز منافع شرکت، انعطاف پذیر باشد. بدیهی است در شرایطی که نرخ گذاری بر عهده شرکت های بیمه است، می توان با رعایت مصالح ذینفعان، وضعیتی ایجاد کرد که همه طرفین یک قرارداد بیمه ای راضی باشند. با این روش، توان رقابتی شرکت بیمه آسماری افزایش می یابد و بسیاری از پرتفوهای مغفول در بازار جذب خواهند شد.

برخی بیمه نامه های خرد مانند بیمه نامه آتش سوزی، با توجه به حق بیمه کمی که برای آنها محاسبه می شود، نیاز چندانی به مذاکره طولانی مدت با مشتری ندارند و می توانند در کوتاه ترین زمان ممکن صادر شوند. روش پیشنهادی من این است که دفترچه های یکسان با حق بیمه و سرمایه بیمه شده مشخص تهیه شده و در اختیار شبکه



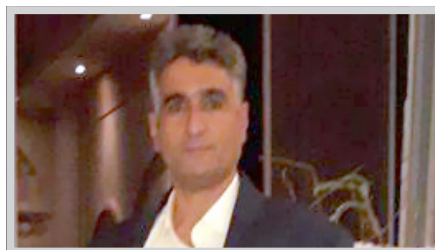


اسما ابدالی
نماینده شعبه ارس

بازار در شرایط اقتصادی مناسبی نیست و بیمه به اولویت چندم مردم تبدیل شده است. در چنین شرایطی حتی اگر نمی توانیم نرخ بیمه نامه ها را کاهش دهیم، باید فروش اقساطی را توسعه دهیم. گرچه آیین نامه ها نیز در این زمینه محدودیت‌هایی ایجاد کرده اند، اما باید به دنبال روش‌هایی باشیم که مشتری به خرید بیمه نامه ترغیب شود.

شرکت بیمه آسماری در برخی رشته‌ها، قیمت‌گذاری بسیار عادلانه ای دارد، به طوری که نرخ مناسب در کنار خدمات مطلوب، باعث شده است که بیمه گزاران نه تنها بیمه نامه های خود را تمدید کنند، بلکه مشتریان تازه ای را نیز به ما معرفی کنند. با این حال برخی رشته‌ها به تعدیل نرخ و یا فروش اقساطی نیاز دارند.

راهکاری دیگر برای توسعه بازار بیمه آسماری در مناطق آزاد، تبلیغات گسترده است. گرچه من می پذیرم که بهترین تبلیغ، جلب رضایت مشتری در ارائه خدمات است، اما واقعیت این است که شناساندن یک برند جوان به عموم مردم به صورت میدانی، زمان بر است، در حالی که رقبا با تبلیغات فراگیر شهری، این راه طولانی را در مدت زمانی کوتاه طی می کنند.



علیرضا صحرانورد
نماینده شعبه کیش

حوزه فعالیت من «بیمه کشتی» است؛ رشته‌ای که متأسفانه به دلیل برخی محدودیت‌ها، با مشکلاتی مواجه شده است. شرکت بیمه آسماری

ظرفیت بسیار خوبی برای فعالیت در این رشته دارد، چرا که در مناطق آزاد فعال است و به دلیل ارتباط مستقیم با فعالان حوزه دریا، می تواند بیمه‌نامه‌های کشتی را به وفور صادر کند. تنها مشکل موجود، نبود پوشش P&I است و فقدان آن باعث شده است که بسیاری از بیمه نامه‌ها از دست ما خارج شود. پوشش P&I نه تنها حق بیمه بسیار زیادی را نصیب شرکت می کند، بلکه خسارت آن نیز بسیار ناچیز است. به اعتقاد من با ارائه این پوشش بیمه‌ای، نه تنها سهم بازار شرکت بیمه آسماری افزایش یافته و سود قابل توجهی نیز نصیب آن می شود، بلکه بخش زیادی از بازار بیمه‌های کشتی نیز فعال خواهد شد.



بهنام سهرابی نیا
نماینده شعبه اروند

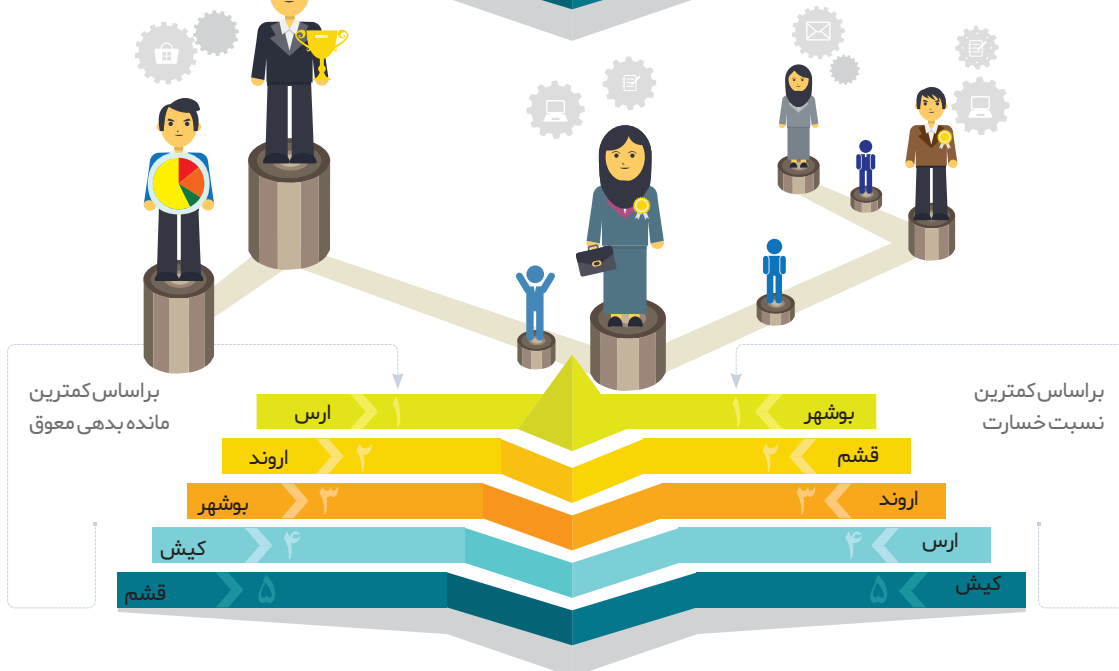
خوشبختانه شرکت بیمه آسماری در پرداخت خسارت بسیار درست، دقیق و سریع عمل می کند و یکی از مهمترین نقاط قوت آن را می توان در همین بخش دانست. با این حال اختیارات نمایندگان در هنگام صدور بیمه نامه باید بیشتر شود. نماینده نباید برای صدور هر بیمه نامه ای مجبور باشد که با شعبه هماهنگی کند. گاهی اوقات انجام هماهنگی‌ها و بروکراسی‌های اداری آن قدر زمان بر می شود که مشتری ترجیح می دهد با شرکت دیگری همکاری کند.

در دوران شیوع کرونا، به دلیل کاهش فعالیت‌های اقتصادی، تقاضا برای صدور بیمه‌نامه نیز کاهش داشت، اما طبیعی است که با بازگشت به شرایط عادی، دوباره حجم کارها افزایش می یابد و در نتیجه سرعت در صدور بیمه‌نامه برای مشتریان بیش از پیش اهمیت پیدا می کند.

یکی از مهمترین مطالبات مشتریان در حوزه بیمه نامه شناورها، پوشش مغروقه است. این پوشش که حق بیمه بسیار زیاد و خسارت بسیار کمی دارد، در صورت ارائه با استقبال بسیار زیاد مشتریان مواجه خواهد شد.

رتبه بندی شعب بیمه آسماری

از تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۰۱ لغایت ۱۴۰۰/۰۵/۳۱



بولتن ویژه نمایندگان

بیمه آسماری

شماره ۱۹ . مرداد و شهریور 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 | --- |

