

افزایش ضریب نفوذ بیمه در کشور نیازمند شناسایی بازارهای جدید



و این مساله برای بیمه مرکزی و بیمه گران اتکایی نیز مشکلاتی را ایجاد می‌کند. وی گفت معتقد است که نرخ‌های غیر فنی را آن دسته از شرکت‌های بیمه‌ای ارائه می‌کنند که تفکر مدیریتی آن شرکت نمی‌تواند سهم از بازار خود را احیا کند، از سوی دیگر عدم ثبات مدیریتی هم سبب می‌شود که آن مدیر فقط به فکر بالابردن فروش باشد و اجرای تعهدات را بر عهده مدیر بعدی بگذارد. مدیر عامل بیمه میهن اذعان داشت که طبق بررسی‌ها، فروش در رشته ثالث حداقل تا ۵ دوره مالی بعد، یک



■ طرح مهرانه میهن
وی در بخش دیگری از سخنان خود به طرح مهرانه میهن اشاره کرد و گفت: این طرح از اسفند سال ۹۷ آغاز شد و در آن فقط فروش سازمانی داریم و تاکنون بیش از ۳۰۰ تفاهم نامه سازمانی در سطح کشور منعقد کرده‌ایم. این طرح با کمترین بروکراسی انجام می‌شود و پیش بینی می‌کنیم که تا پایان سال فروش خوب و با ریسک مطلوب از محل قراردادهای منعقد انجام شود.

■ ۹۰ درصد خسارت‌های سیل پرداخت شد
محمدی در مورد خسارت‌های حادثه سیل اوایل سال جاری نیز گفت: بیمه میهن حدود ۹۰ درصد خسارت‌های این سیل را پرداخت کرده است و ده درصد باقی مانده هم به علت در دسترس نبودن شماره حساب بیمه گذاران به تأخیر افتاده است که آن هم در حال انجام است. به گفته وی، بیمه میهن حدود ۹۴ هزار منزل روستایی در استان لرستان و ۱۳۴ هزار منزل روستایی در استان خوزستان را بیمه کرده است که در بهمن سال گذشته درصد اتکایی آنها را بازنگری و از ۶۴ درصد به بالای ۸۰ درصد افزایش داده است. محمدی تأکید کرد که بیمه مرکزی در اوج مشکلات کمک بسیاری به بیمه میهن کرده و نگاه حمایتی بیمه مرکزی موجب شده تا جریان پرداخت خسارت‌های شرکت‌های بیمه به درستی و مناسب هدایت شود. به گفته محمدی، بیمه میهن برای رسیدن به افزایش ۸۰ درصدی پرتفوی نیاز به فکر و ایده‌های نو داشت و به همین دلیل تغییرات مدیریتی متناسب با این هدف در شرکت اتفاق افتاد و این تغییرات مبتنی بر اولویت‌های احیای فروش سودده و احیای سهم از بازار بوده است. مدیر عامل شرکت بیمه میهن معتقد است که با طرز تفکر ۵۰ سال قبل اتفاقات جدیدی در صنعت بیمه رخ نمی‌دهد و ارتباطات بیرون از صنعت نیز می‌تواند به ارتقای صنعت بیمه کمک کند.

قرار داده است تا رشته‌های بیمه‌ای زیان ده و سودده این شرکت را مشخص کند. مدیر عامل بیمه میهن با اشاره به طولانی شدن زمان پرداخت خسارت‌های معوق این شرکت گفت: با تلاش‌هایی که انجام شد این وضعیت بهبود پیدا کرد و در حال حاضر خسارت‌ها به موقع پرداخت می‌شود. محمدی، طراحی حرفه‌ای داشبوردهای مدیریتی فروش را یکی از اتفاق‌های خوب بیمه میهن ذکر کرد و افزود: این داشبوردها در اختیار روسای شعب قرار گرفت تا عملکرد فروش خود را به بهترین شکل رصد کنند، از سوی دیگر مدیریت‌های فنی نیز با دسترسی که دارند فرآیند فروش و فعالیت شعب را در رشته خود بررسی و مورد پایش قرار می‌دهند. وی با تأکید بر اهمیت منابع انسانی و احیای فروش گفت: تیم مدیریتی این شرکت معتقد است که اگر درست (متوازن) بفروشیم و سهم از بازار خود را مجدداً احیا کنیم بسیاری از مشکلات شرکت مرتفع خواهد شد.

بیمه میهن حدود ۹۰ درصد خسارت‌های این سیل را پرداخت کرده است و ده درصد باقی مانده هم به علت در دسترس نبودن شماره حساب بیمه گذاران به تأخیر افتاده است که آن هم در حال انجام است. به گفته وی، بیمه میهن حدود ۹۴ هزار منزل روستایی در استان لرستان و ۱۳۴ هزار منزل روستایی در استان خوزستان را بیمه کرده است که در بهمن سال گذشته درصد اتکایی آنها را بازنگری و از ۶۴ درصد به بالای ۸۰ درصد افزایش داده است

شرکت بیمه را تحت تأثیر قرار می‌دهد و افزود: به دلیل عدم توجه به این موضوع، بیمه میهن درگیر تبعات فروش پرریسک ثالث در سال‌های گذشته شده که با تلاش هیات مدیره شرکت، در یکسال گذشته بخش عمده‌ای از خسارت‌های معوق این رشته پرداخت شده است. وی گفت پس از حضور خود در شرکت بیمه میهن، ۱۰ سال گذشته این شرکت را مورد بررسی و داده کاوی

افزایش ضریب نفوذ بیمه در کشور نیازمند شناسایی بازارهای جدید و طراحی بیمه‌نامه‌های نوین است و تا زمانی که این اتفاق نیفتد نمی‌توان حق بیمه جدیدی تولید کرد و به تبع آن در ضریب نفوذ بیمه تغییر محسوسی ایجاد نخواهد شد.

داریوش محمدی با یادآوری دوران گذار از نظام تعرفه‌ای به آزاد، با تأکید بر اینکه متأسفانه اصل اقتصادی "رهبری قیمت" در آن زمان رعایت نگردید، یکی از دلایل عدم افزایش ضریب نفوذ بیمه را متأثر از این موضوع دانست و گفت: حق بیمه در برخی رشته‌ها به دلیل عدم رعایت اصل فوق و رقابت ناسالم نسبت به سال‌های قبل بجای افزایش کاهش داشته است.

مدیر عامل بیمه میهن در پاسخ به این پرسش که آیا اجباری شدن برخی بیمه‌نامه‌ها کمکی به افزایش ضریب نفوذ بیمه می‌کند، گفت: باید نیاز را در جامعه ببینیم و براساس نیاز بیمه‌نامه را طراحی کنیم و آن زمان است که فروش بیمه نامه حتی اگر اجباری نشود به دلیل احساس نیاز با استقبال روبرو می‌شود.

مقاومت حداکثری در برابر نرخ شکنی داریم محمدی با تأکید بر اینکه بیمه میهن وارد فضای نرخ شکنی نمی‌شود و مقاومت حداکثری در برخورد با این مساله وجود دارد، تصریح کرد که ارائه نرخ‌های غیر فنی در ابتدا جفا به سهامداران یک شرکت بیمه است

رتبه یک توانگری مالی
برای ششمین سال متوالی
با تأیید بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران

www.Sarmadins.ir

اهدای نخستین کواهی قدمت یونیکویه بیمه ایران
در آغاز ششادپونج سالگی

IRAN INSURANCE COMPANY
Since 1935

بیمه ایران