

# پیش‌بینی راهکارهای

## بهینه‌افزایش تولید

### مهدی شاکرین

- \* تمرکززدایی در امور جاری و واگذاری امور اجرایی به سرپرستی‌ها و شعب شرکت و تجهیز آنان .
- \* استفاده مطلوب از ظرفیت شبکه فروش و نمایندگی و برقراری روش هدایت عملکرد نمایندگان از ترکیب فعلی به ترکیب مطلوب.
- \* توسعه بخش نمایندگی از طریق ایجاد و گسترش شبکه بازاریابی .
- \* بررسی ایجاد انگیزه‌های کافی در نیروی انسانی به منظور ارتقاء کیفیت امور جاری و بهبود کارآرایی.

در آینده نیز به نحو فعال‌تری ادامه یابد زیرا اهمیت و نقش آموزش از جمله مواردی است که مورد نظر و تأکید این شرکت می‌باشد .

ایجاد و توسعه شرکت‌های نمایندگی و واگذاری برخی از اختیارات صدور انواع از بیمه‌نامه‌ها و انجام بازدیدهای اولیه صدور بیمه‌نامه توسط آنها از قدم‌های مثبت دیگری است که بیمه‌آسیا طی سالهای گذشته برداشته و امیدواریم در آینده نیز اقدامات مذکور در جهت تسریع و تسهیل انجام امور بیمه‌گذاران ادامه یابد.

نکته حائز اهمیت اینکه به نظر می‌رسد زمان آن فرا رسیده که در خصوص همکاری نمایندگان بیمه و بازاریابهای بیمه به طور جدی‌تر فکر و اقدام شود و لازم به ذکر است در این مورد پیش‌نویس آیین‌نامه‌ای نیز جهت تنظیم روابط نمایندگان و بازاریابها تهیه گردیده که پس از بحث و بررسی انشاء... در آینده نزدیک مورد اقدام قرار می‌گیرد. خوشبختانه از نکات قابل توجه علاقه و دلگرمی است که شبکه نمایندگی به حفظ و نگهداری امور بیمه‌ای خود دارد و این مهم مورد تأکید و توصیه شرکت نیز می‌باشد .

سرپرستی‌ها نیز تا حد امکان مجهز شده‌اند چه از لحاظ کمی و تجهیزات اداری و چه از نظر کیفی که در رابطه با موضوع اخیر خصوصاً به نقش آموزش همکاران می‌توان اشاره نمود و در خصوص تجهیز از نظر کمی خوشبختانه کلیه شعب شرکت به سیستم ماشینی مجهزاند و صدور انواع بیمه‌نامه‌ها از طریق ماشین انجام می‌شود که این موضوع در خصوص طراحی بیمه‌نامه‌های جدید نیز مدنظر قرار دارد. بدیهی است تفویض اختیارات مناسب زمانی نتیجه مثبت می‌دهد که با روش کنترل و نظارت دقیق نیز همراه باشد. همچنین در مورد شبکه فروش و نمایندگی با توجه به نظری که در شرکت حاکم است مبنی بر اینکه شبکه مذکور یارو یاور شرکت می‌باشد علاوه بر توسعه کمی توسعه کیفی نمایندگان نیز مدنظر قرار گرفته و تا کنون بیش از ۳۰ شرکت نمایندگی (شخصیت حقوقی) تشکیل شده است و با توجه به مقدمات شرکت سعی شده آموزشهای لازم جهت نمایندگان ارائه گردد و در این خصوص می‌توان به برگزاری کلاسهای آموزشی دوره‌های مختلف بیمه‌ای و کامپیوتری اشاره نمود که انشاء... این روش

خوشبختانه شرکت سهامی بیمه آسیا نسبت به چند سال گذشته به خانواده بزرگتری بدل گردیده، این توسعه در زمینه‌های مختلف از جمله حجم عملکرد و پرتفوی حق بیمه بیمه‌نامه‌های صادره، تعداد بیمه‌نامه و بیمه‌گزار، توسعه و گسترش شبکه فروش و نمایندگی و تعداد شعب و همکاران شاغل در شرکت می‌باشد. نگاهی به آمار عملکرد ۷ ماهه سال جاری شرکت مبین این نکته است که حق بیمه‌ای بالغ بر ۱۸۰ میلیارد ریال تولید گردیده که نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۲۸ درصد از نظر رقم حق بیمه رشد داشته است آنچه مسلم است اداره مطلوب شرکت از طریق تمرکز زدایی در روشهای اجرایی جاری و واگذاری امور اجرایی و در واقع تفویض اختیارات مناسب مقدور است. لذا در راستای این خط مشی از نظر تقسیم‌بندی مناطق جغرافیایی حیطة فعالیت شرکت به ۱۰ منطقه سرپرستی تقسیم گردیده که تاکنون ۷ منطقه آن تشکیل و فعال می‌باشد و تا حد امکان سعی شده اختیارات به سرپرستی‌های متشکله تفویض و جهت تسریع در انجام امور بیمه‌گذاران و تسهیل آن شعب تابعه

اگر نگاهی به عملکرد آمار ۷ ماهه سال جاری شرکت داشته باشیم به نتایج زیر می رسیم:

سهم تولید بیمه‌های اشخاص ۱۹ درصد از تولید شرکت.  
 سهم تولید بیمه‌های آتش سوزی ۱۷ درصد از تولید شرکت.  
 سهم تولید بیمه‌های باربری ۱۰ درصد از تولید شرکت.  
 سهم تولید بیمه‌های مهندسی، مسئولیت و متفرقه ۴ درصد از تولید شرکت.  
 سهم تولید بیمه‌های اتومبیل ۵ درصد از تولید شرکت.  
 (با احتساب بیمه حوادث شرنشین)

همانگونه که ملاحظه می شود کمترین سهم تولید مربوط است به بیمه‌های مهندسی، مسئولیت و متفرقه و بیشترین سهم تولید را بیمه‌های اتومبیل به خود اختصاص داده است و اگر نگاهی به درصدهای خسارت پرداختی به حق بیمه داشته باشیم متوجه می گردیم که بیمه‌های باربری، مهندسی، مسئولیت و متفرقه از درصدهای پایین و بیمه‌های اشخاص و

آتش سوزی نیز از وضعیت مطلوبی برخوردارند و بیمه‌های اتومبیل: بیمه بدنه با ۷۱ درصد و شخص ثالث با ۱۶۲ درصد با وضعیت دیگری مواجه‌اند لذا به نظر می رسد می بایست در انواع بیمه‌های باربری، آتش سوزی، اشخاص، مسئولیت و مهندسی فعالیت بیشتری نمود و نسبت به عرضه طرح‌های بیمه‌ای اختیاری که مورد درخواست و نیاز مردم نیز باشد همّت بیشتری گمارد که پیرو این مطلب مدیران قسمتهای مختلف فنی مشغول تهیه و ارائه طرح‌های بیمه‌ای که مورد نیاز آحاد جامعه باشد و به سهولت و از طریق سیستم ماشینی صادر گردد می باشند که می توان از بیمه‌نامه‌های: آتش سوزی منازل مسکونی و خصوصاً مجتمع‌های مسکونی، بیمه‌نامه‌های درمانی بیمارستانی گروهی، انواع بیمه‌نامه‌های حوادث شخصی، انواع بیمه‌نامه‌های مسئولیت حرفه‌ای مانند

بیمه‌نامه مسئولیت حرفه‌ای مهندسین ناظر ساختمانی، انواع بیمه‌نامه‌های حمل و نقل داخلی و بیمه‌نامه عمر و پس انداز نام برده (لازم به ذکر است به موجب قانون مصوب مجلس شورای اسلامی مدیر و یا هیئت مدیره مجتمع‌های مسکونی موظف گردیده‌اند ساختمان مجتمع را در مقابل آتش سوزی بیمه نمایند و در صورت عدم دریافت بیمه نامه و وقوع آتش سوزی مکلف به جبران خسارات وارده می باشند.) خوشبختانه و به منظور توسعه و گسترش هر چه بیشتر بیمه‌نامه‌های فوق‌الذکر میزان کارمزد متعلق به نمایند نیز که از سوی شورای عالی بیمه تصویب گردیده درصدهای قابل توجهی است که برای نمونه می توان به موارد زیر اشاره نمود:

نوع بیمه	درصد کارمزد	درصد کارمزد
حوادث شخصی	۴۰ درصد	نماینده شخص حقیقی
حوادث گروهی	۳۵ درصد	۲۸ درصد
درمان گروهی	۱۴ درصد	۲۵ درصد
آتش سوزی منازل مسکونی	۳۵ درصد	۱۰ درصد
بیمه باربری داخلی و صادراتی	۲۲ درصد	۲۵ درصد
بیمه‌های مسئولیت	۲۲ درصد	۱۵ درصد
(غیر از هواپیما، کشتی و اتومبیل)	۳۵ درصد	۲۵ درصد

به درصدهای فوق‌الذکر هزینه صدور بیمه‌نامه نیز جهت مواردیکه بیمه‌نامه توسط نماینده صادر می گردد اضافه می شود یکی دیگر از طرحهای بیمه‌ای جدیدی که بیمه آسیا ارائه نموده و مورد استقبال هموطنان عزیز حتی در نقاط و بخشهای محروم اقتصادی نیز قرار گرفته بیمه‌نامه عمر و پس انداز است که تا کنون و در مدتی که از عرضه آن می گذرد بالغ بر ۵۳۰۰۰ فقره بیمه نامه انفرادی صادر گردیده

و در برخی از مناطق از جمله سرپرستی خراسان شبکه فروش و نمایندگی و همکاران سرپرستی با..... و علاقه‌ای که نشان داده‌اند بسیار موفق بوده‌اند، بررسی و تکمیل شرایط فنی طرح نیز همواره مورد مطالعه بوده و به صورتهای متنوعی به مزایای آن افزوده گردیده که انشاء... در آینده نزدیک عرضه بیمه نامه عمر و پس انداز با حق بیمه یکجا نیز آغاز می شود. نقش و اهمیت تبلیغات به منظور

معرفی و آشنائی مردم با مزایای بیمه‌ای طرحهایی که ارائه می شود نیز از مواردی است که می باید بیشتر از گذشته و به صورت فعالی به آن پرداخته شود و در این مورد می بایست توجه داشت که بهترین تبلیغ ارائه سرویس و خدمات صحیح و مناسب و به موقع و صحیح در زمینه‌های صدور بیمه‌نامه و بررسی و پرداخت خسارت می باشد. نکته حائز اهمیت دیگر به کارگیری

کلیه ظرفیت‌های موجود و بهره‌گیری از روش‌های ساده و مناسب اداری جهت تسهیل و تسریع امور بیمه‌گزاران می‌باشد و امید است مسئولین اجرایی رده اول از درگیری کارهای روزمره خود را رها سازند و به توانند به مواردی از قبیل، برقراری روابط منطقی و نزدیک با بیمه‌گزاران و خصوصاً بیمه‌گزاران عمده شرکت، آشنایی با مشکلات بیمه‌گزاران و اتخاذ تدابیر لازم جهت رفع آنها، برگزاری دوره‌های آموزشی و مشاوره با بیمه‌گزاران، برنامه‌ریزی صحیح ارائه خدمت مناسب و درخور شأن بیمه‌آسیا به پردازند.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی