

مدیر توسعه کسب و کار دیجیتال بیمه ملت خبر داد:

تحول دیجیتال در ارکان شرکت و ارائه محصولات و خدمات نوین

واحد توسعه کسب و کار دیجیتال، از سال گذشته در قالب یک اداره در بیمه ملت شکل گرفت و در ساختار سال جدید به مدیریت تبدیل شد که این امر، به نوعی نمایانگر اهمیت و جایگاه توسعه کسب و کار دیجیتال در بیمه ملت است.

به گزارش سایت خبری پرسون، یحیی میرزایی با اشاره به این که مساله توسعه کسب و کار دیجیتال در دستور کار بسیاری از شرکت های مطرح دنیا قرار دارد؛ گفت: این شرکت ها اقدامات زیادی انجام داده اند و علاوه بر سرمایه گذاری نسبت به ارائه محصولات و خدمات آنلاین، سعی کرده اند تحول دیجیتال را به درون سازمان های خود ببرند.

مدیر توسعه کسب و کار دیجیتال بیمه ملت از فعالیت های شرکت های بیمه داخلی نام برد و ادامه داد: در این حوزه، شرکت بیمه سامان در چند سال گذشته به نوعی پیشگام بود و این واحد را در ساختار خود جای داده است.

وی در همین خصوص اظهار کرد: شرکت های بیمه رازی، دی و تجارت هم به این قافله پیوسته اند و به نظر می آید با توجه به اهمیت و جایگاه این فعالیت، سایر شرکت ها نیز اضافه کردن چنین واحدی را در دستور کار خود قرار دهند.

* فرهنگ سازی در حوزه تحول دیجیتال

میرزایی، موضوع تحول دیجیتال در ارکان مختلف شرکت را فعالیت کلی این مدیریت ذکر کرد و خبر داد: سرمایه گذاری در حوزه های نوین و کسب و کارهای فناوری محور، فعالیت در حوزه کانال های توزیع نوین و آنلاین و توسعه محصولات و خدمات نوین که باز هم بر بستر فناوری اطلاعات قرار می گیرد؛ از دیگر فعالیت هایی است که در این مدیریت پیگیری می شوند.

وی اهمیت فرهنگ سازی در حوزه تحول دیجیتال را مدنظر قرار داد و افزود: با توجه به نوپا بودن این مدیریت در بیمه ملت؛ ما هنوز در ابتدای راه هستیم، با این حال اقدامات متعددی شروع شده و در حال انجام است. برای نمونه به فصلنامه «تحول دیجیتال» می توان اشاره کرد که به زودی منتشر می شود.

مدیر توسعه کسب و کار دیجیتال بیمه ملت، با تاکید بر تدوین نقشه راه تحول دیجیتال بیمه ملت و عملیاتی شدن آن بیان کرد: در تلاشیم تحول دیجیتال را در واحدهای مختلف سازمان به ویژه واحدهای فنی نهادینه کنیم.

* سرمایه گذاری در حوزه های جدید و فناوری محور

یحیی میرزایی به سرمایه گذاری در حوزه های جدید و فناوری محور اشاره کرد و در همین خصوص گفت: با استارت آپ ها، کسب و کارهای مختلف و شتاب دهنده ها وارد مذاکره شدیم و سعی کردیم با آغاز همکاری های مشترک و حتی ورود در حوزه سهامداری یا سرمایه گذاری، به عنوان یکی از ارکان اصلی در این کسب و کارها و شتاب دهنده ها فعالیت کنیم.

وی از مزایای این نوع فعالیت در بیمه ملت چنین گفت: با ورود به حوزه کسب و کارها و شتاب دهنده ها نه تنها از ثمرات سرمایه گذاری آنها استفاده کنیم بلکه بسیاری از نیازهای بیمه ای مان را در این قالب برای شان تعریف کرده و از طریق آنها می توانیم به توسعه خدمات و محصولات شرکت کمک کنیم.

* ارائه سرویس ها و خدمات آنلاین به نمایندگان

مدیر توسعه کسب و کار دیجیتال بیمه ملت، تمرکز بیمه ملت در سال جاری را حوزه سرویس ها و خدمات آنلاین ذکر کرد و گفت: در همکاری با واحد فناوری و اطلاعات، وب سرویس های چند مورد از رشته های بیمه ای را عملیاتی سازی کردیم که از آن جمله می توان بیمه های حوادث انفرادی و حوادث مسافرتی را نام برد که به صورت عملیاتی انجام و بیمه نامه ها در آن قالب صادر شدند.

وی صدور آنلاین بیمه نامه شخص ثالث و بدنه خودرو را با گذراندن تست های مربوطه در مرحله عملیاتی شدن دانست و افزود: در قالب قراردادهای منعقد شده، به زودی فعالیت آنلاین این بیمه نامه ها را اجرایی می کنیم.

میرزایی در خصوص وب سرویس بیمه های آتش سوزی نیز بیان کرد: به زودی ارائه وب سرویس این رشته هم در دستور کار قرار گرفته و اجرایی می شود و سایر محصولات نیز بر اساس برنامه زمان بندی که با مدیریت فناوری اطلاعات انجام شده، در دستور کار قرار می گیرد.

وی در همین خصوص ادامه داد: در نظر داریم تا پایان سال بخشی از رشته‌ها و در سال آینده، سایر محصولات بیمه ملت که این امکان را دارند، به صورت آنلاین و وب‌سرویس در اختیار مشتری‌ها، نمایندگان و کسب و کارها قرار دهیم.

مدیر توسعه کسب و کار دیجیتال بیمه ملت، در خصوص ارائه این وب‌سرویس‌ها و محصولات آنلاین به نمایندگان بیان کرد: در حال تکمیل فرایندها و تکمیل زیرساخت‌ها هستیم و برنامه داریم که تا اوایل سال آینده تمام وب‌سرویس‌ها در اختیار کلیه نمایندگان قرار بگیرند.

* ملت‌تک

یحیی میرزایی به همکاری با استارت‌آپ‌های غیربیمه‌ای اشاره کرد و گفت: معتقدیم نمایندگان و کانال‌های مرسوم که در صنعت بیمه فعالیت می‌کنند بازارهای متفاوتی را جست‌وجو می‌کنند و این استارت‌آپ‌ها به واسطه ماهیت وجودی‌شان، می‌توانند بازارهای دیگری را به بیمه اضافه کنند، از این منظر، همکاری با این بازارها را در دستور کار قرار دادیم.

وی با اشاره به یک‌سال فعالیت «ملت‌تک» به عنوان پلتفرم نوآورانه بیمه ملت در مسیر بیمه‌گری دیجیتال بیان کرد: فلسفه وجودی ملت‌تک، ارتباط و همکاری با استارت‌آپ‌ها و بازارگاه‌ها هست و به گونه‌ای طراحی شده که تمام محصولات آنلاین شرکت به همراه مستندات و توضیحات لازم، بارگذاری شده و استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای مختلف می‌توانند با مطالعه آن و برداشت مستندات فنی، از طریق فرم درخواستی پیش‌بینی شده در سایت، درخواست خود را به شرکت ارسال کنند تا پس از بررسی، در قالب قرارداد با آنها پیش رویم.

* خدمات مکمل آنلاین

مدیر توسعه کسب و کار دیجیتال بیمه ملت، در خصوص خدمات مکمل آنلاین فعالیت‌های جاری گفت: برای نمونه، یک قرارداد همکاری با «زوپ» به عنوان یک شرکت خدمات پزشکی آنلاین، امضا کردیم که در فاز آزمایشی، این امکان برای کلیه کارکنان بیمه ملت فراهم شد تا بتوانند از طریق این استارت‌آپ، خدمات پزشکی آنلاین دریافت کنند و به صورت آنلاین ویزیت شوند.

وی در همین خصوص بیان کرد: کسب و کار «هاب‌کار» را هم به عنوان یک همکار برای توسعه خدمات و فعالیت‌های آنلاین در دستور کار قرار دادیم و با آنها قرارداد امضا کردیم.

* توسعه محصولات بیمه‌ای نوین

یحیی میرزایی، در خصوص توسعه محصولات و خدمات جدید برای استارت‌آپ‌ها بیان کرد: نمونه‌ای از این نوع فعالیت؛ بیمه‌نامه ساختمان‌های هوشمند هستند که با یک سری از استارت‌آپ‌ها کار را آغاز کرده و قراردادهای اولیه را منعقد کرده‌ایم تا بتوانیم یک بیمه‌نامه خانه هوشمند را با همه اضلاع و ارکان مشابه با نیاز در این فضا طراحی کنیم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود اظهار کرد: محصولات نوین دیگری نیز در دستور کار هستند که به فراخور زمان، عملیاتی شده و در اختیار شبکه فروش، چه سنتی و مرسوم؛ و چه کانال‌های نوینی که دنبال‌شان هستیم؛ قرار می‌گیرند.

مدیر توسعه کسب و کار دیجیتال بیمه ملت در پایان به ظرفیت فعالیت‌های این مدیریت با توجه به نوپا بودن آن اشاره کرد و گفت: این مهم به دیدگاه سازمان بستگی دارد و امیدواریم که بتوانیم در این قالب و در این فضا به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو در صنعت عمل کنیم.