

بررسی و تجزیه و تحلیل عملکرد بیمه میهن در شورای مدیران

در دسترس بودن آمار و اطلاعات و داده های دقیق و شفاف در تبیین و تشریح عملکرد یک مجموعه اقتصادی بسیار مهم، حیاتی و از اهمیت فوق العاده ای برخوردار است.

به گزارش سایت خبری پرسون، عبدالله رحیم لو عضو هیئت مدیره و سرپرست بیمه میهن این مطلب را در نخستین نشست خود با مدیران ستادی و شعب که به بررسی مسائل جاری و عملکرد شش ماهه اول سالجاری اختصاص داشت، عنوان کرد.

سرپرست بیمه میهن در جلسه شورای مدیران که به صورت ویدیو کنفرانس با روسای شعب برقرار شده بود، ضمن عرض تسلیت ایام رحلت جانگداز پیامبر اسلام و شهادت دو سلاله پاک او، حضرت امام حسن مجتبی (ع) و حضرت امام رضا (ع)؛ گفت: ما در قبال حقوق و مطالبات بحق سهامداران و ذی نفعان شرکت مسئولیت و تعهد داریم و وامدار آنها هستیم و لازم است با عملکرد مثبت و مطلوب و تولید ارزش افزوده رضایت ایشان را جلب و خواسته ها و انتظارات آنان را برآورده سازیم.

رحیم لو افزایش ۶۰ درصدی فروش در ششماه اول نسبت به مدت مشابه سال قبل را علیرغم انحراف از بودجه مصوب امیدوار کننده توصیف و برکیفیت، پایداری و ترکیب مناسب پرتفوی و ایجاد حاشیه سود برای شرکت تأکید کرد.

وی با اشاره به نقش و اهمیت ثبات مدیریت در تعالی و پیشرفت سازمان و اجرای راهبردها و برنامه ها؛ گفت: باید در انتخاب، جذب و بکارگیری مدیران؛ تخصص، تعهد و مسئولیت پذیری مد نظر قرار بگیرد تا بتوانند در آینده بنحو مقتضی پاسخگوی عملکرد خود باشند.

سرپرست بیمه میهن همچنین خاطر نشان ساخت انعقاد قراردادهای بزرگ باید پیوست فنی داشته باشد و شعب و شبکه فروش در صدور هر بیمه نامه ای همه جوانب را در نظر بگیرند، مسائل فنی و ریسک آن را مورد تجزیه و تحلیل و ارزیابی قرار دهند و این موارد به صورت مستند پیوست قرارداد شود.

رحیم لو اهمیت موضوع وصول مطالبات را برای شرکت مورد تأکید قرار داد و گفت: در اصل، شعبه یا نماینده صادر کننده ی بیمه نامه مسئول و متولی وصول حق بیمه است و باید در وصول آن مسئولیت پذیر و محق باشد و سپس در صورت ایجاد طلب، کمیته وصول مطالبات به دنبال مطالبات ایجاد شده و بیمه نامه های منقضی شده برود و با نهایت متانت و مشتری مداری مطالبات را پیگیری و وصول نماید.

عضو هیئت مدیره و سرپرست بیمه میهن جایگاه مهم شبکه فروش و سهم آن در تولید حق بیمه را خاطر نشان ساخت و با اشاره به اقدام برخی از شعب در واگذاری امور به یک یا دو نماینده خاص؛ گفت: انحصار فعالیت بین شعبه و نماینده تضاد منافع ایجاد می کند و به شبکه فروش در سطح استان ها آسیب جدی می زند و مدیران شعب باید از این موضوع بجد پرهیز نمایند.

در این جلسه، ابراهیم حمیدی رئیس هیئت مدیره نیز ضمن خوش آمدگویی و استقبال از حضور مجدد رحیم لو در مجموعه بیمه میهن، به بیان مسائل جاری شرکت پرداخت و بر بهبود عملکرد با همفکری و حفظ انسجام سازمانی تأکید کرد.

رئیس هیئت مدیره با اشاره به بودجه ابلاغی به شعب گفت رؤسا و سرپرستان شعب نباید اولویت کاری خود را به فروش ثالث و درمان معطوف نمایند بلکه باید با اصلاح ترکیب پرتفوی ساز و کار جدیدی برای فروش تعریف کنند و برای شرکت سودآور باشند.

حمیدی در مورد وصول مطالبات نیز گفت پیشگیری مهم تر از درمان است و شبکه فروش باید سعی کنند حتی المقدور از ایجاد مطالبات و طلب جلوگیری نمایند تا شرکت گرفتار وصول آن نشود. وی همچنین از تدوین سند راهبردی منابع انسانی به منظور جبران خدمات آنان خبر داد و بر توانمندسازی نمایندگان و شبکه فروش نیز از طریق آموزش های مورد نیاز و مستمر تأکید کرد.

گفتنی است در ابتدای این جلسه، گزارشی از عملکرد و فعالیت شعب و شبکه فروش در قالب پاورپوینت ارائه گردید و سپس معاونان و مدیران به بیان مسائل، تشریح عملکرد و نقطه نظرات خود پرداختند و در پایان تصمیماتی در ارتباط با مسائل مطرح شده، ارائه مشوق ها و بازنگری در تعیین حدود اختیارات شعب اتخاذ گردید.