

مدیرعامل بیمه آسماری: 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.

به گزارش سایت خبری پرسون، علیرضا یزدان دوست مدیر عامل بیمه آسماری، برگزاری موفقیت آمیز مجمع اخیر را راهگشای شرکت برای حرکت به سوی اهداف بلندتر می داند. او در گفت و گویی، بخش های جدیدی از شرایط کنونی و آینده پیش روی شرکت را روایت کرده است.

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 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.

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 کرونایی 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. همچنین با وجود شیوع کرونا و خسارتهای درمان که در اثر این پاندمی به شرکت تحمیل شد، نسبت خسارت بیمه آسماری در سال ۱۳۹۹ دقیقاً 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. پرتفوی مناطق آزاد هم دستخوش تغییرات شده است. پرتفویهای بزرگ توسط شرکت های بیمه بزرگ با سرمایه بیشتر و البته با 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 علاقه مندییم وفاداری بیشتری 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.