

مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی اعلام کرد:

رشد فروش در کنار کنترل نسبت خسارت

شرکت بیمه ملت در حوزه فروش و پرداخت خسارت بیمه آتش‌سوزی اقدامات مطلوبی داشته است. ارائه طرح‌های ویژه، تنوع در طرح‌های فروش و هماهنگ‌سازی آن با نیاز مشتریان باعث اقبال عمومی به بیمه آتش‌سوزی این شرکت شده است. در این باره با پریا الوندی‌پور، مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی شرکت بیمه ملت به گفت‌وگو نشستیم.

به گزارش سایت خبری پرسون، شرکت بیمه ملت از چه زمانی فروش بیمه آتش‌سوزی را آغاز کرد؟

مدیریت آتش‌سوزی شرکت بیمه ملت، همزمان با شکل‌گیری این شرکت در سال ۱۳۸۲ با مدیریت مرحوم پارسا، شروع به فعالیت کرد و تا سال ۱۳۹۲ توسط ایشان هدایت شد. پس از آن از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵ تحت مدیریت و سرپرستی محمدرضا کیهان بود و من از سال ۱۳۹۵ تاکنون مدیریت این بخش را برعهده دارم.

منحنی رشد فروش این رشته بیمه‌ای در شرکت چگونه بوده است؟

فروش بیمه آتش‌سوزی در شرکت بیمه ملت به‌طور کلی یک روند صعودی داشته است. آمار نشان می‌دهد در سال نخست فقط ۱۱۱ فقره از این بیمه‌نامه در شرکت فروخته شده بود و این عدد در سه سال نخست، همچنان سه رقمی بود.

با این حال، تمرکز بر فروش بیمه‌های آتش‌سوزی و نیز ارائه طرح‌های متنوع فروش باعث شد روند رشد، جهشی شود. به‌طوری‌که در سال گذشته بیش از ۱۱۳ هزار فقره بیمه‌نامه آتش‌سوزی در شرکت صادر شده است و حق‌بیمه وصول شده از این طریق نیز در سال ۱۳۹۹ بیش از ۵۵۰ میلیارد ریال بوده است.

در سال گذشته، عملکرد شرکت چگونه بود؟

رشته آتش‌سوزی در سال گذشته عملکرد خوبی داشت. تحقق صددرصدی بودجه به انجام رسید، رشد ۱۲ درصدی در پرتفوی کل، رشد ۱۱۰ درصدی در پرتفوی نمایندگان حقیقی، رشد ۱۴۱ درصدی در پرتفوی شعب و رشد سه‌درصدی بیمه آتش‌سوزی در پرتفوی نمایندگان حقوقی نشان‌دهنده عملکرد مناسب این رشته است.

نسبت خسارت این رشته در شرکت بیمه ملت چگونه است؟

با مدیریت درست اعمال شده بر ریسک بیمه‌های آتش‌سوزی، نسبت خسارت این رشته به خوبی کنترل شده و در حد بسیار مطلوبی است.

در سال گذشته شرکت به ۲۴۷ پرونده خسارت بیمه آتش‌سوزی رسیدگی کرد و بابت آنها بیش از ۷۷ میلیارد ریال خسارت پرداخت.

به جز مشتریان حقیقی، مشتریان حقوقی بیمه آتش‌سوزی شرکت بیمه ملت در چه سطحی هستند؟

عمده مشتریان ما شرکت‌های بزرگ‌اند. شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، گروه صنعتی بارز، شهرداری تهران، سیمان آبیک، لاستیک دنا، نفت ایرانول و بانک سپه فقط بخشی از مشتریان بزرگ شرکت بیمه ملت هستند.

به منظور بهینه‌سازی طرح‌های فروش هم اقداماتی صورت گرفت؟

یکی از مهم‌ترین اقدامات در این حوزه، طراحی بیمه‌نامه آتش‌سوزی برای ارائه و فروش از طریق «اپلیکیشن» بیمه ملت بود. همچنین بازبینی طرح‌های نوید ۱ و ۲ که بیشتر مطابق با نیازهای مشتریان باشد و نیز تدوین طرح نرم‌افزار بازدید اولیه در بیمه‌های آتش‌سوزی در کنار بازبینی برخی دستورالعمل‌ها در حوزه صدور، نظارت، شرایط خصوصی و شرایط مخصوص خطرهای تبعی عملیاتی شد.

برای سال جاری در این حوزه چه برنامه‌هایی در دستور کار است؟

امسال نیز برای افزایش فروش در رشته آتش‌سوزی اقداماتی طراحی شده است. اصلاح برخی دستورالعمل‌ها، تکمیل سیستم ارزیابی کارشناسان ارزیاب خسارت، تکمیل سیستم نرم‌افزار اولیه، تکمیل سیستم پیگیری خسارت و کمک به رشد و فعالیت بهتر نمایندگان بدون پرتفو یا با پرتفو کم در رشته آتش‌سوزی از آن جمله‌اند.

بازدید اولیه و ارائه توصیه‌های ایمنی و مشاورهای به بیمه‌گذاران ویژه نیز در دستور کار است و امیدواریم با مجموعه این تلاش‌ها، بودجه سال جاری نیز به صورت صددرصدی و بلکه بیشتر محقق شود