

بیمه دانا ۳۰ هزار میلیارد ریال خسارت پرداخت کرد

معاون بازاریابی و توسعه شبکه فروش بیمه دانا از رشد ۲۶ درصدی تولید حق بیمه این شرکت در ۷ ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل خبر داد.

به گزارش سایت خبری پرسون، عباس عمرانپور بندپی درباره عملکرد هفت ماهه این معاونت شامل میزان پرتفوی، صدور، خسارت و سایر اقدامات انجام شده در این معاونت گفت: برحسب گزارشات مرکز فاوا در حوزه صدور، میزان حق بیمه صادره شرکت متبوع در هفت ماهه سال ۱۴۰۰ حدود ۴۸ هزار میلیارد ریال است که نسبت به دوره مشابه سال قبل، رشدی بالغ بر ۲۶ درصد داشته است.

وی افزود: در ارتباط با آنالیز و تحلیل این میزان رشد به تفکیک رشته باید به استراتژی ارائه حق بیمه فنی بر مبنای بهای تمام شده در رشته درمان اشاره کرد که منتج به حذف تعدادی از قراردادهای پر خسارت سنوات قبل گردید و نتایج این تحلیل ریسک در کنترل خسارت رشته یادشده طی ماههای آینده نمود پیدا خواهد کرد. در سایر رشتههای بیمه‌ای تقریباً رشدی هم سطح متوسط صنعت را شاهد بوده‌ایم.

معاون بازاریابی و توسعه شبکه فروش بیمه دانا در بخش دیگری از سخنانش تصریح کرد: در تفکیک سهم پرتفوی مستقیم و غیر مستقیم شرکت نیز حدود ۸۰ درصد فروش بصورت غیر مستقیم و حدود ۲۰ درصد آن صادره مستقیم شعب بوده است.

عمرانپور بندپی با اشاره به عملکرد این معاونت در حوزه خسارت تاکید کرد: در حوزه خسارت، طی هفت ماه سال جاری بالغ بر ۳۰ هزار میلیارد ریال خسارت پرداخت شد که حدود ۴۷ درصد آن صرفاً مربوط به رشته درمان بوده و در اکثر رشته‌ها نسبت به دوره مشابه سال قبل شاهد کاهش نسبت خسارت هستیم. خوشبختانه نسبت خسارت کل شرکت نیز در این مقطع نسبت به سال قبل کاهش داشته است.

وی درباره برنامه‌های آتی این معاونت تا پایان سال جاری عنوان کرد: در حوزه امور نمایندگان، با توجه به سهم ۸۰ درصدی نمایندگان از فروش شرکت، توانمندسازی بیش از پیش شبکه مد نظر است لذا برنامه ذیل را در این راستا آغاز کرده‌ایم؛ نخست، برگزاری دوره‌های آموزشی برای نمایندگان بصورت منطقه‌ای در رشته‌های مورد نیاز برای ارتقا و بروزرسانی دانش فنی شبکه، دوم: تسریع در جایگزینی نمایندگان کم کار و بی انگیزه با متقاضیان فعال و پر انرژی برای افزایش فروش.

عمرانپور بندپی در ادامه با اشاره به برنامه‌های معاونت بازاریابی و فروش در حوزه شعب و مناطق، اضافه کرد: برگزاری جلسات منطقه‌ای با روسای شعب و تحلیل نقاط قوت و ضعف در ماههای گذشته و استفاده از پتانسیل‌های درون مناطق برای تقویت فروش، شناسایی بنگاه‌های اقتصادی مناطق و معرفی توانمندی‌های شرکت بیمه دانا، بهینه‌سازی فرآیندهای صدور و خسارت از طریق نظارت مستمر بر عملکرد شعب و شبکه فروش و تقویت فروش با ترویج و تبلیغ طرح‌های جدید شرکت متبوع از دیگر برنامه‌های ما در این معاونت در حوزه شعب و مناطق است.