

به استارتاپ ها تخفیف ویژه نمی دهیم

یونس مظلومی می گوید در ۵ سال گذشته توانستیم با همراهی هیات مدیره هیجانات گذشته بیمه تعاون را کنترل کنیم.

به گزارش سایت خبری پرسون، یونس مظلومی مدیرعامل بیمه تعاون با بیان اینکه راهبردهای جلب رضایت مشتریان و کلیه ذی نفعان با هدف هایی مانند سودآوری، توسعه بازار، گسترش تعداد نمایندگان و نفوذ در بازار به در این شرکت به اجرا در آمد گفت: شاخص های عملکرد فعلی بیمه تعاون که در مسیر این راهبردها پایه گذاری شده، در برخی موارد اهداف را محقق کرده و در برخی موارد از اهداف پیشی گرفته و مسلما در برخی موارد نیز هنوز جای کار دارد.

مظلومی با بیان اینکه پرتفوی بیمه تعاون در سال گذشته به ۱۰۴۷ میلیارد تومان رسیده است، تصریح کرد: بیمه تعاون ۹۵ درصد بودجه پیش بینی شده در این بخش را محقق کرده است.

مظلومی در پاسخ به سوالی در خصوص تعامل بیمه تعاون با کارگزاری سایپا و بدهی میلیاردی آن به این شرکت گفت: کارگزاری سایپا با شرکت های بیمه دارای رابطه کاری بوده و طبیعتا در این مسیر دارای بدهی به همه شرکت ها و از جمله بیمه تعاون است، اما نکته قابل تامل اینکه بدهی این کارگزاری هیچ گاه به بیمه تعاون فریز نشده و همواره در سرفصل جاری قرار گرفته است.

مظلومی در پاسخ به این پرسش که آیا بیمه تعاون برای بدهی های این کارگزاری جریمه دیرکرد در نظر گرفته، گفت: ما جریمه دیرکردی در نظر نگرفته ایم، اما در قرارداد مدت زمان برای پرداخت بدهی پیش بینی شده و کارگزاری طبق ضوابط مندرج در قرارداد بدهی ها را می پردازد.

عضو شورای عالی بیمه در پاسخ به این پرسش که تورم شناور ایجاد می کند که شرکت های بیمه در وصول مطالبات مراقبت بیشتری را به عمل آورند و در شرایط فعلی قدرت خرید پول در زمان دارای اهمیت بسیاری است، گفت: طبیعتا کارگزاری سایپا نیز ارزش زمانی پول را در تعاملات در نظر می گیرد و بیمه تعاون نیز نسبت به محاسبه ارزش زمانی پول برآوردهایی دارد و با توجه به اینکه خودروهای صفرکیلومتر دارای ریسک فنی کمتری نسبت به سایر خودروها است، به همین دلیل شرکت نسبت به همکاری با این کارگزاری تصمیماتی مبتنی بر محاسبات ارزش زمانی پول در نظر می گیرد.

مظلومی در پاسخ به این پرسش که ترکیب پرتفوی بیمه تعاون به چه شکل است و چند درصد آن را ثالث تشکیل می دهد گفت: بیمه تعاون پرتفوی خود را بر اساس میانگین موجود در صنعت برنامه ریزی کرده است. به گفته وی حدود ۴۰ درصد پرتفوی این شرکت در حال حاضر به رشته ثالث تعلق دارد.

مدیرعامل بیمه تعاون در پاسخ به این پرسش که نحوه همکاری این شرکت با استارتاپ های بیمه ای چگونه است و چرا تخفیف هایی که از سوی این فروشندگان به خریداران ارائه می شود در بخش بیمه تعاون (ثالث) متفاوت از سایر شرکت هاست گفت: بیمه تعاون کارمزد استارتاپ ها را طبق ضوابط آئین نامه پرداخت می کند، اما در رابطه با تسویه حق بیمه با این مجموعه ها در پایان هر ماه در قالب چند فقره چک تسویه صورت می گیرد.

وی صراحتا تصریح کرد که ما به استارتاپ ها تخفیف نمی دهیم و کارمزد اضافه پرداخت نمی کنیم.

مظلومی در پاسخ به این پرسش که حجم تعامل مالی بیمه تعاون با کارگزاران برخط به چه میزان بود، گفت: سهم استارتاپ ها در پرتفوی بیمه تعاون در سال گذشته ناچیز بوده است. البته این سهم در کل صنعت بیمه هم ناچیز بوده است و حجم فروش آنها به ۲ درصد کل صنعت بیمه نرسیده است.

وی با اشاره به اینکه سهم فروش نمایندگان و کارگزاران حقیقی و حقوقی در صنعت بیمه همچنان بسیار بالاتر از سهم فروشندگان برخط بیمه ای است، گفت: حدود ۵ درصد فروش بیمه تعاون از طریق کارگزاران برخط صورت می گیرد و رشته ثالث و درمان انفرادی از رشته های پرفروش از این طریق است. به عنوان مثال حدود ۵۰ میلیارد از فروش تعاون در رشته ثالث در این بخش سازماندهی شده، بنابراین حواشی مطرح در این زمینه بیشتر از واقعیت های موجود فروش استارتاپ هاست.

مظلومی در پاسخ به این پرسش که قرار بود اسم شرکت تغییر کند گفت این گمانه زنی ها همواره بوده است و مستلزم موافقت کلیه ارکان تصمیم ساز در این زمینه است.

وی در خصوص انتخاب اعضای هیات مدیره نیز عنوان کرد که همزمان با مجمع سال جاری انتخابات اعضای هیات مدیره نیز به عنوان یکی از دستورات جلسه مطرح خواهد شد.