

بانک و بیمه موتور محرک در توسعه نهادهای مالی

ابراهیم کاردگر، مدیرعامل و نایب رئیس هیات مدیره بیمه «ما» در آیین رونمایی رسمی از طرح کشوری سامانه هوشمند ارائه سبد خدمات بیمه از طریق تخصیص تسهیلات بانکی بدون ضامن خبر داد.

به گزارش خبرنگاران گروه بورس، بانک و بیمه گزارش خبر، ابراهیم کاردگر، مدیرعامل و نایب رئیس هیات مدیره بیمه «ما» در آیین رونمایی رسمی از طرح کشوری سامانه هوشمند ارائه سبد خدمات بیمه از طریق تخصیص تسهیلات بانکی بدون ضامن گفت: طی شش ماهه ای که از حضورم در شرکت بیمه «ما» می گذرد مطالعات و تحقیقات جامعی انجام شد که در نهایت متوجه شدیم باید سبک و سیاق کسب و کار خود در صنعت بیمه را تغییر دهیم.

وی افزود: اینکه به تولید بیمه نامی هایی تکیه کرد که در انتهای کار منجر به نارضایتی سهامداران در پایان دوره مالی شرکت به دلیل منفی شدن سودآوری شود، بطور حتم مورد قبول و پسند هیچ کسی نیست.

به گفته وی نه تنها روش کسب و کار را تغییر داده ایم، بلکه روش دیجیتال و مدل رفتاری شرکت بیمه «ما» در سبد بیمه نامی را نیز هوشمند سازی کرده ایم.

کاردگر با بیان اینکه تغییر رویکرد از افزایش صرف سهم بازار به خلق ارزش، ایجاد مزیت و کسب سود پایدار می انجامد، عنوان کرد: طراحی محصولات جدید، توسعه فروش الکترونیک، بیمه گری مبتنی بر سودآوری با تحلیل هزینه و فایده و مدیریت موثر ریسک، چرخش شیوه تولید از شکل فیزیکی و سنتی به شکل دیجیتال و بهره برداری از پلتفرم های عرضه محصول بطور دیجیتال، تنوع بخشی محصولات و خلق ارزش برای مشتریان و حفظ و توسعه قدرت چانه زنی در بازار اتکائی در کنار حرکت از بازار انبوه به سمت بازار بخش بندی شده و فردی و همچنین از بهره گیری از بازار بیمه سایر بانک ها و توسعه آنها، اصلی ترین برنامه های راهبردی تبیین شده شرکت بیمه «ما» در دوره مدیریتی جدید است.

وی افزود: تعداد قرارداد، ۱۶۰۰ بیمه نامه است اما حق بیمه به معنای افزایش کیفیت بیمه نامه ها در شش ماهه اول امسال با افزایش قابل توجهی نسبت به دوره مشابه سال قبل روبرو شده است.

کاردگر جهت گیری استراتژیک مدیریت شرکت بیمه «ما» را بر اساس فروش بیمه نامه بر مبنای پلتفرم های هوشمند، سریع و مطمئن با قابلیت تعامل و لینک با سایر پلتفرم ها، سامانه بیمه گری و غیره عنوان کرد و افزود: ملزم به رعایت قوانین حاکم بر کشور هستیم و از اینرو با تمرکز بر قرارداد های بزرگ سودآور، ضمن افزایش چانه زنی و فاصله گرفتن از خواسته های نامعقول بیمه گذاران یا کارگزارهای آنها، از کاهش سود عملیات بیمه گری ممانعت کرد.

به گفته وی، بیمه «ما» از طریق اهرم وام بانکی، به قالبی از کسب و کار جدید در صنعت بیمه دست پیدا کرده که بتواند سطح کیفی و کمی فعالان بیمه و همینطور رفاه عموم مردم را از طریق تولید بیمه نامه های مختلف بویژه بیمه های عمر و زندگی ارتقا جدی بدهد.

وی افزود: یک حادثه و بی تدبیری و عدم شناسایی دقیق ریسک در گذشته باعث می شد که تمام تلاش شرکت بر باد برود.

وی با تاکید بر اینکه پول دولت باید در خدمت اهرم تامین مالی کشور باشد، عنوان کرد: بیمه عمر و زندگی یک ابزار موثر سیاست انقباضی پولی بلند مدت برای نهاد ناظر پولی کشور است. در عین حال می توان برای جمع آوری نقدینگی و تامین مالی پروژه های کلان کشور پشتهای مهمی باشد.

وی در ادامه به چالش های اصلی خود در این شرکت بیمه ای اشاره کرد و گفت: کمبود نیرو در واحدهای اجرایی و ستادی شرکت، تامین زیرساخت های فناوری اطلاعات و ارتباطات لازم در راستای توسعه شرکت، عدم ارتباط موثر با مشتریان، دانش و مهارت پایین اکثر نمایندگان و عدم آموزش کافی، مشکلات بایگانی و عدم مدیریت اسناد در شعب و دفاتر نمایندگی کشور، پایین بودن سرمایه و ظرفیت پایین مجاز نگهداری ریسک، استیجاری بودن اکثر ساختمان های شرکت و نیاز به سرمایه ۳ هزار میلیارد تومانی در شرکت در چشم اندازه بلندمدت، اصلی ترین برنامه هایی است که باید برطرف شوند.

کاردگر به دستاورد های اخیر شرکت بیمه «ما» در شش ماهه اخیر نیز اشاره کرد و گفت: طراحی و اجرای پروژه تحول دیجیتال در ارایه خدمات بیمه ای در پنج فاز، طراحی و اجرای سیستم هوش تجاری بر مبنای داشبوردهای مدیریتی و طراحی سامانه کشف تقلبات بیمه ای (فرد) با هوش مصنوعی که هیچ شرکت بیمه ای و حتی بیمه مرکزی نیز به این سمت نرفته، از جمله دستاوردهای اخیر شرکت است.

همچنین بازطراحی ساختار سازمانی شرکت، انجام تمهیدات برای استقرار بیش از ۶۰۰ میز بیمه ای در شعب بانک ملت، قرارداد با لندتک ها از جمله دی چی پی، استقلال بیمه های زندگی از بیمه های غیر زندگی و ارتقای نقش بیمه های زندگی به عنوان ابزار تامین مالی پروژه های کلان اقتصادی، اجرایی کردن بیمه های تکافل اسلامی در کشور برای برادران اهل سنت، طراحی و ارائه بیمه نامه عمر ویژه مشتریان بانک، طراحی و راه اندازی فروش بیمه نامه اعتباری در کنار طراحی و ارایه محصولات جدید و همکاری با لندتک ها از دیگر برنامه هایی است که در بیمه «ما» باید محقق، راه اندازی و توسعه یابد.

بزرگترین ماموریت ما ارتباط بین بانک و بیمه و ارایه محصول بر این مبنا و همچنین فروش بیمه نامه های مبتنی بر اعتبارات بانکی است.