



کرونا؛ پیشرانهای برای تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی
"آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و
مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)



کرونا؛ پیشرانهای برای

تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی "آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

موج اثرات کرونا بر صنعت بیمه در آسیا و اقیانوسیه

بنابر گزارش پژوهشی پژوهشکده بیمه، شیوع ویروس کرونا ابتدا از طریق کاهش درآمد مشتریان بالقوه موجب کاهش تقاضای انواع بیمه‌نامه و افزایش بازخرد آنها می‌شود. در مرحله بعد، ادعای خسارت در حوادث بیمه‌پذیری که از پاندمی کرونا ناشی می‌شوند مانند بیمه لغو رویداد و بیمه عمر افزایش می‌یابد و در نهایت به دلیل افزایش درجه ریسک‌گریزی افراد، تقاضا برای برخی بیمه‌ها نظیر بیمه درمان و بیمه عمر افزایش خواهد یافت.



شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)

www.irc.ac.ir

 [irc.ac.ir](https://www.instagram.com/irc.ac.ir)  [irc_ac_ir](https://www.telegram.com/irc_ac_ir)

0922-0023765



پژوهشکده بیمه

روابط عمومی پژوهشکده بیمه



کرونا؛ پیشرانهای برای

تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی "آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

آثار شیوع ویروس کرونا بر مدیریت شرکت‌های بیمه در بلند مدت

ارائه پوشش‌های بیمه‌ای برای بیماری‌های واگیر مانند کرونا ممکن است خیلی گران یا غیرقابل قیمت‌گذاری باشد. راه حل این مشکل، در نظر گرفتن برخی محدودیت‌ها برای کاهش قیمت، ارائه بیمه‌های پاندمی به طور مجزا یا ارائه محصولات جدید با پارامترهای خاص و قیمت متناسب با آن خواهد بود. شیوع ویروس کرونا موجب نگاه عمیق‌تر بیمه‌گران و ناظران بیمه به برنامه‌ریزی برای بقای کسب‌وکارهای بزرگ و کوچک شده است.

شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)

www.irc.ac.ir

 [irc.ac.ir](https://www.instagram.com/irc.ac.ir)  [irc_ac_ir](https://www.telegram.com/irc_ac_ir)

0922-0023765



روابط عمومی پژوهشکده بیمه



کرونا؛ پیشرانهای برای

تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی "آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

آثار شیوع ویروس کرونا بر مدیریت شرکت‌های بیمه در کوتاه مدت

هزینه‌های عملیاتی مدیریت بحران در دوران پاندمی کرونا در حال افزایش است در حالی که حق بیمه بسیاری از رشته‌ها کاهش می‌یابد. در این دوران متوسط ارزش بازار شرکت‌های بیمه در جهان ۳۵ درصد و در اروپا و امریکای شمالی ۴۱ درصد کاهش یافته است. با این حال حفظ سلامت کارکنان و همکاران بخش فروش، فوری‌ترین نگرانی بیمه‌گران بوده و مهمترین چالش پیش روی آنان به‌روزرسانی برنامه‌های مدیریت بحران و ادامه عملیات بازاریابی و فروش با حداقل اختلال ممکن برای مشتریان است.

شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)

www.irc.ac.ir

 [irc.ac.ir](https://www.instagram.com/irc.ac.ir)  [irc_ac_ir](https://www.telegram.com/irc_ac_ir)

0922-0023765



پژوهشگر بیمه

روابط عمومی پژوهشگر بیمه



کرونا؛ پیشرانهای برای

تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی "آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

مهمترین اثر غیر مستقیم پاندمی کرونا بر شبکه فروش صنعت بیمه

با توجه به سهم بالای بیمه شخص ثالث در حق بیمه تولیدی کشور، یکی از مهمترین شرایط ویژه‌ای که در داخل کشور بر میزان تقاضای بیمه مؤثر بوده است تصمیم‌گیری برای عدم ضرورت تمدید بیمه‌نامه‌های شخص ثالث دارندگان وسایل نقلیه تا پانزدهم اردیبهشت بوده است که در کنار سایر محدودیت‌های تحمیل شده بر صنعت بیمه کشور، از مصادیق اثرات غیر مستقیم کرونا بر شبکه فروش صنعت بیمه می‌باشد.

شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)

www.irc.ac.ir

 [irc.ac.ir](https://www.instagram.com/irc.ac.ir)  [irc_ac_ir](https://www.t.me/irc_ac_ir)

0922-0023765



پژوهشگر بیمه

روابط عمومی پژوهشگر بیمه



کرونا؛ پیشرانهای برای

تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی "آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

آثار مستقیم کرونا بر مدیریت منابع انسانی شرکت‌های بیمه

تهدید سلامت کارکنان، الزام به دورکاری و محدودیت‌های ناشی از فاصله‌گذاری اجتماعی، مهمترین چالش در مدیریت بهینه منابع انسانی در صنعت بیمه در دوران شیوع ویروس کرونا است که موجب ابهام در آینده و امنیت شغلی، کاهش انگیزه کارکنان و تحول در نحوه مدیریت عملکرد کارکنان (که قبلاً بر اساس حضور آن‌ها در محل کار انجام می‌شد) شده است. با این وجود تغییر شرایط کاری کارکنان، آثار مثبتی نیز به همراه داشته است مانند به‌کارگیری ابزار دیجیتالی مناسب در جهت برنامه ریزی و آموزش برای دوره طولانی فاصله‌گذاری اجتماعی، چگونگی حفظ ارتباط با مشتریان در این دوره، مدیریت مراجعات و نحوه ارائه خدمات به مشتریانی که تحت فشار مالی هستند.

شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)

www.irc.ac.ir

 [irc.ac.ir](https://www.instagram.com/irc.ac.ir)  [irc_ac_ir](https://www.telegram.com/irc_ac_ir)

0922-0023765



پژوهشگر بیمه

روابط عمومی پژوهشگر بیمه



کرونا؛ پیشرانهای برای

تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی "آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

آثار مستقیم کرونا بر شبکه فروش شرکتهای بیمه

۱-۶ کاهش تعداد درخواستهای خرید: بر اساس گزارش ITC (شرکت فناوریهای بیمه) تعداد درخواستهای خرید بیمه از نمایندگیهای مستقر در بسیاری از ایالتهای آمریکا بیش از ۳۰ درصد کمتر از مقدار برآورد شده برای انتهای مارس ۲۰۲۰ بوده است.

۲-۶ اختلال در کار شبکههای نمایندگی: شیوع ویروس کرونا تاثیر اجتنابناپذیری بر نمایندگان بیمه به خصوص نمایندگان که برای فروش بیمهنامه بر ارتباط چهره‌به‌چهره متکی هستند داشته است. در ایران نیز الزام نمایندگان و کارگزاران رسمی بیمه به فروش برخط و عدم حضور در دفاتر، به طور مستقیم بر شبکه فروش بیمه تاثیرگذار بوده است.

شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)

www.irc.ac.ir

 [irc.ac.ir](https://www.instagram.com/irc.ac.ir)  [irc_ac_ir](https://www.telegram.com/irc_ac_ir)

0922-0023765



روابط عمومی پژوهشگاه بیمه



کرونا؛ پیشرانهای برای

تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی "آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

کرونا پیشرانهای برای تحول دیجیتال

مقاومت انسان در مقابل تغییر و گرایش به شیوه‌های سنتی، بسیاری از سازمان‌ها را در مسیر تحول با چالش مواجه کرده است تا آنجا که تغییرات دیجیتال به دلیل مقاومت مدیران، کارکنان و مصرف‌کنندگانی که کاملاً دیجیتالی نشده‌اند، ممکن است به رشد و توسعه کسب و کار بعد از اعمال این تغییرات منجر نشود. بخش مالی و بانک‌ها از پیشگامان پذیرش تحول دیجیتال در ارائه خدمات بوده و سایر صنایع از جمله صنعت بیمه دنباله‌رو بخش مالی بوده‌اند. شیوع ویروس کرونا (صرف‌نظر از چالش‌هایی که برای صنعت بیمه به همراه داشته)، با ایجاد تغییر اجباری برای انسان و جامعه، موجب تغییر فرهنگ‌های کاری و تسریع حرکت به سمت یک جامعه با تعاملات مستقیم انسانی کمتر خواهد شد.

شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)

www.irc.ac.ir

 [irc.ac.ir](https://www.instagram.com/irc.ac.ir)  [irc_ac_ir](https://www.telegram.com/irc_ac_ir)

0922-0023765



روابط عمومی پژوهشگاه بیمه



کرونا؛ پیشرانهای برای

تحول دیجیتال در صنعت بیمه

برگرفته از گزارش پژوهشی "آثار شیوع ویروس کرونا بر شبکه فروش و مدیریت منابع انسانی صنعت بیمه"

میزان فروش بیمه از مسیر کانالهای دیجیتالی در ایران



مقایسه حق بیمه تولیدی توسط نمایندگان و مسیر شعب و کارگزاران به عنوان اجزای اصلی شبکه فروش در ایران نشان می دهد که بخش عمده حق بیمه تولیدی صنعت بیمه توسط شعب و کارگزاریها حاصل شده است. از سوی دیگر سهم نمایندگان از حق بیمه تولیدی در حال افزایش است. با این وجود آمار مربوط به میزان فروش بیمه از مسیر کانالهای دیجیتالی به عنوان مهمترین راهکار مقابله با آثار زیانبار پاندمی کرونا در دسترس نیست.

شاهین طیار (مسئول میز مطالعات مدیریتی بیمه)

www.irc.ac.ir

[irc.ac.ir](https://www.instagram.com/irc.ac.ir) [irc_ac_ir](https://www.telegram.com/irc_ac_ir)

0922-0023765



پژوهشگر بیمه

روابط عمومی پژوهشگر بیمه