



راهکارهای کلیدی برای مدرن‌سازی دفاتر (کارگزاری‌ها و نمایندگی‌ها) بیمه

برگرفته از " ماهنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان "

مترجم: الهام السادات موسوی مقدم
(کارشناس انتشارات پژوهشگاه بیمه)

روابط عمومی پژوهشگاه بیمه

راهکارهای کلیدی برای مدرن‌سازی دفاتر (کارگزاری‌ها و نمایندگی‌ها) بیمه

برگرفته از " ماهنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان "

مترجم: الهام السادات موسوی مقدم (کارشناس انتشارات پژوهشکده بیمه)

به گزارش روابط عمومی پژوهشکده بیمه، با توجه به تحولات اخیر و گرایش گسترده مشتریان و نمایندگان به استفاده از ابزارهای دیجیتال، این فرصت در اختیار نمایندگی‌ها قرار گرفته است که به شناسایی توانایی‌های بالقوه خود در زمینه مدرن‌سازی بپردازند. براساس شواهد، دفاتری که برای ارتقای کارایی، خدمت‌رسانی و سودآوری، مجموعه‌ای از بهترین فناوری‌ها را در چهار زمینه کلیدی مدرن‌سازی (که در ادامه به آنها اشاره می‌شود) به کار بسته‌اند در مقایسه با میانگین صنعت به سه برابر درآمد بالاتر دست یافته‌اند. این امر نشان دهنده آن است که حتی کوچکترین نمایندگی‌ها برای افزایش سودآوری، ورود به بازارها و خدمات جدید و سرمایه‌گذاری‌های مجدد برای رشد دفاتر، از توانایی بالقوه بالایی برخوردار هستند.

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



روابط عمومی پژوهشکده بیمه



راهکارهای کلیدی برای مدرن‌سازی دفاتر (کارگزاری‌ها و نمایندگی‌ها) بیمه

برگرفته از " ماهنامه الکترونیکی تازه‌های بیمه ایران و جهان "

مترجم: الهام السادات موسوی مقدم (کارشناس انتشارات پژوهشکده بیمه)

۱. ارائه خدمات دیجیتالی مدرن به مشتریان: دفاتری که دسترسی‌های برخط و نرم‌افزارهای تلفن همراه را در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهند، علاوه بر تسهیل امور برای مشتریان، در زمان صرف شده برای ارسال مدارک شناسایی بیمه‌نامه، ارزیابی پرداخت‌ها و سایر امور صرفه‌جویی کرده و زمان بیشتری برای همراهی مستقیم با مشتریان در جهت مذاکره و ارائه خدمات مشاوره در خصوص ریسک در اختیار خواهند داشت.

۲. مدیریت مؤثر دفاتر نمایندگی: یادگیری قابلیت‌های جدید سیستم مدیریت نمایندگی به جای استفاده از رویکرد یادگیری ضمن کار (آزمون و خطا) و به کارگیری کارکنانی که برای کار با آن سیستم به طور رسمی آموزش دیده‌اند موجب ساده‌سازی فرایندها، ارتقاء خدمت‌رسانی به مشتریان، سودآوری بیشتر و کارایی بالاتر خواهد شد.

۳. ساده سازی ارتباط با بازار: استفاده از ابزارهایی نظیر رتبه‌بندی تطبیقی و بسترهای ثبت دیجیتالی، موجب تسریع در فرایند گردآوری اطلاعات مشتری و ارائه این اطلاعات به بیمه‌گران خواهد شد. همچنین دفاتر با استفاده از سیستم‌های کارآمدتر برای ثبت ریسک، می‌توانند بیمه‌گرانی که ظرفیت بالاتری برای پذیرش ریسک دارند را با سرعت بیشتری شناسایی کرده و بهترین پوشش ریسک را به مشتریان خود ارائه دهند.

۴. رمزگشایی از قدرت داده‌ها: دفاتر بیمه می‌توانند با تجزیه و تحلیل کاربر پسند در امور کاری روزمره، سرعت عمل خود در خصوص فرصت‌های افزایش فروش، جلوگیری از وقفه در کار و ارائه خدمات بهتر و هوشیارانه‌تر به مشتریان را افزایش دهند.