



بیمه تجارت نو
Tejaratno Insurance

عملکرد یکساله شرکت بیمه تجارت نو

دوره گزارش :

بازه زمانی ۱۸ شهریور ۱۴۰۲ لغایت ۱۷ شهریور ۱۴۰۳

معاونت برنامه ریزی و توسعه

چکیده ۳/

خلاصه عملکردی یک ساله



فصل سوم ۵۱/

نسبتهای مالی



فصل اول ۱۷/

بیمه تجارت نو در یک نگاه



فصل چهارم ۶۴/

اقدامات در مسیر تحول



فصل دوم ۲۲/

عملکرد یکساله



چکیده عملکرد یک ساله تیم مدیریتی (یکساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)

افزایش ۲۲۷ درصدی مراکز درمانی طرف قرارداد در دوره عملکردی یک ساله تیم مدیریتی به تعداد ۹۳۲۳ مرکز و کسب جایگاه سوم صنعت	افزایش مراکز درمانی
عودت زمین بابلسر و انتقال مالکیت به نام بیمه تجارت نو به ارزش دفتری ۴,۹۵۲,۳۸۳ میلیون ریال	بازپسگیری زمین بابلسر
افزایش ۳۰۰ درصد (بیشترین درصد میزان افزایش سرمایه در صنعت طی دهه گذشته از محل آورده نقدی و مطالبات)	افزایش سرمایه
افزایش از ۱.۲ همت به ۵.۹ همت حق بیمه تولیدی و ۱۱۵ درصد تحقق برنامه	تولید حق بیمه تحقق یافته یک ساله از تاریخ ۱۸ شهریور ۱۴۰۲ الی ۱۷ شهریور ۱۴۰۳
افزایش از ۴/۳ میلیارد تومان به بیش از ۱۷۰۰ میلیارد تومان	نقدینگی
افزایش نسبت تحقق بودجه در رشته های عمر و سرمایه گذاری به ۸۶۸ درصد بودجه در بازه یک ساله: ۲۱۷۲ میلیون ریال حق بیمه تولیدی در بازه یکساله: ۱۸۸۵۳ میلیون ریال	تحقق بودجه رشته عمر و سرمایه گذاری
افزایش ۴۹ درصدی تعداد بیمه نامه صادره در رشته های بیمه ای در راستای توسعه خرده فروشی، پایدارسازی شرکت و کاهش ریسک	خرده فروشی
کاهش نسبت خسارت رشته های درمان از ۱۱۶ درصد به ۹۵ درصد ، بدنه اتومبیل از ۹۸ درصد به ۶۴ درصد، عمر (زندگی) از ۸۷ درصد به ۶۹ درصد	کاهش نسبت خسارت
عدم تمدید با بیمه گزاران پرریسک (عدم تمدید با ۲۶۷ بیمه گزار دارای ریسک خسارت بیش از ۱۰۰ درصدی)	عدم تمدید با بیمه گزاران پرریسک

چکیده عملکرد یک ساله تیم مدیریتی (یکساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)

<ul style="list-style-type: none"> کاهش سهم رشته درمان از ۳۲ درصد به ۱۷ درصد کاهش سهم رشته شخص ثالث از ۲۲ درصد به ۲۱ درصد افزایش عمر و سرمایه گذاری از ۴ درصد به ۳۲ درصد 	اصلاح ترکیب پورتفوی شرکت (کاهش رشته های زیان ده) یک ساله نسبت به مدت مشابه قبل
<ul style="list-style-type: none"> شایسته سالاری در جذب و نگهداشت سرمایه انسانی و اصلاح ساختاری سرمایه انسانی موجود در شرکت بیمه تجارت نو 	سرمایه انسانی
<ul style="list-style-type: none"> رشد ۱۴۵ درصد (افزایش سرمایه گذاری از ۱۹۹.۶۳۰ به ۴۸۸.۴۶۳ میلیون ریال) 	درآمد سرمایه گذاری
<ul style="list-style-type: none"> رشد ۴۳۳ درصد 	سود ناخالص بیمه ای به سود سرمایه گذاری
<ul style="list-style-type: none"> اصلاح روند کاهشی بازده از منفی ۶/۴ درصد به مثبت ۱/۱ درصد (رشد ۷/۵ درصد) 	بازده سرمایه گذاری ها (سه ماهه) ۱۴۰۲ به ۱۴۰۳
<ul style="list-style-type: none"> افزایش بازده دارایی از منفی ۵/۶ درصد به ۱/۵ درصد (رشد ۷/۱ درصد) 	بازده دارایی ها
<ul style="list-style-type: none"> خروج از زیان و سودآوری بعد از ۳ سال (۳ ماهه ۱۴۰۳ معادل ۱۲۱ ریال سود هر سهم) 	سودآوری

چکیده عملکرد یک ساله تیم مدیریتی (یکساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)

• وصول مطالبات در یک ساله نسبت به مدت مشابه قبل	• کاهش ۶ درصدی مطالبات منقضی شده از ۱۰ درصد به ۴ درصد
• بهبود تجزیه سنی مطالبات تا تاریخ ۱۸ شهریور	• کاهش نسبت مطالبات بالای یک سال از ۴۹ درصد به ۲۰ درصد
• نوآوری و عرصه محصولات جدید	• معرفی یک محصول جدید بانک-بیمه و پیشنهاد ۴ محصول جدید بیمه توثیق
• نسبت فروش مستقیم به کل	• افزایش از ۷ درصد به ۴۰ درصد (به معنای کاهش هزینه های تحصیل حق بیمه)
• نسبت سود خالص به حق بیمه صادره	• افزایش ۴۴ درصدی از منفی ۴۲ درصد به مثبت ۲ درصد
• نسبت کارمزد پرداختی به حق بیمه غیرمستقیم	• کاهش از ۱۱ درصد به ۵ درصد (به معنای کاهش هزینه های تحصیل حق بیمه)

چکیده عملکرد یک ساله تیم مدیریتی (یکساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)

• کسب رتبه سوم صنعت از حیث نرخ رشد	نرخ رشد حق بیمه صادره در ۵ ماهه ۱۴۰۳
• رشد ۲۲۴ درصدی حق بیمه صادره	نسبت رشد حق بیمه ۳ ماهه سال ۱۴۰۳ در مقایسه با سال ۱۴۰۲
• افزایش ۲۵۳ درصدی سرانه تولیدی پرسنل و افزایش بهره وری نیروی انسانی	سرانه حق بیمه تولیدی پرسنل
• عملکرد مطلوب و کاهش از ۳۲ درصد به ۱۷ درصد	سهم رشته درمان در یک ساله نسبت به مدت مشابه قبل
• رتبه سوم از منظر رشد حق بیمه و قرار گرفتن بین ۷ شرکت برتر	سهم رشته نفت و انرژی در یک ساله نسبت به مدت مشابه قبل
• کسب ۵ درصد سهم از پورتنگوی و کسب رتبه دوم در میان شرکت های بورسی و فرابورسی	سهم رشته کشتی در یک ساله
• افزایش از ۱.۶۳ درصد به ۲.۶ درصد در ۵ ماهه ۱۴۰۳	سهم شرکت بیمه تجارت نو از حق بیمه تولیدی در سال ۱۴۰۳ در بین شرکت های بورسی و فرابورسی

چکیده عملکرد یک ساله تیم مدیریتی (یکساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)

<ul style="list-style-type: none"> افزایش از ۰.۵۴ درصد به ۱۳.۵۳ درصد و کسب رتبه دوم در شرکت های بوردی و فرابوردی 	سهم رشته عمر و سرمایه گذاری
<ul style="list-style-type: none"> پرداخت بالغ بر ۱/۷ همت خسارت بیمه گذاران و مراکز درمان و دیون شرکای تجاری 	پرداخت خسارات و دیون معوق
<ul style="list-style-type: none"> کاهش از ۲۷ روز به ۱۱ روز 	مدت ارزیابی خسارات
<ul style="list-style-type: none"> کاهش ۲۷ درصدی خسارت پرداختی و بهترین عملکرد در میان شرکت های بوردی و فرابوردی 	عملکرد نسبت خسارات پرداختی در ۵ ماهه ۱۴۰۳
<ul style="list-style-type: none"> کاهش خسارت رشته درمان از ۱۱۶ درصد به ۹۵ درصد کاهش خسارت رشته بدنه از ۹۸ درصد به ۶۴ درصد کاهش خسارت رشته عمر (زندگی) از ۸۷ درصد به ۶۹ درصد 	نسبت خسارات یک ساله نسبت به مدت مشابه قبل
<ul style="list-style-type: none"> کاهش از ۱/۴ درصد به ۱/۱ درصد در ۵ ماهه ۱۴۰۳ 	سهم شرکت بیمه تجارت نو از خسارت پرداختی

چکیده عملکرد یک ساله تیم مدیریتی (یکساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)

<ul style="list-style-type: none"> • تصویب ۲۱۶ مصوبه در جلسات هیئت مدیره با محوریت: مالی و اقتصادی، سرمایه انسانی، بازاریابی، فروش محصولات و خدمات، فرایندها و ساختارهای تعالی سازمانی، اموال و دارایی ها، مالکیت و سهام، تغییرات سرمایه و حقوقی 	جلسات هیئت مدیره
<ul style="list-style-type: none"> • تشکیل ۱۶ جلسه و بررسی وضعیت نیروی انسانی، مدیریت حسابرسی داخلی، صورت های مالی و گزارش تفسیری، توانگری مالی، کفایت ذخایر، برنامه سالانه مدیریت حسابرسی و میزان رعایت دستورالعمل حاکمیت شرکتی 	کمیته حسابرسی
<ul style="list-style-type: none"> • تشکیل ۱۲ جلسه و بررسی گزارشات تحلیلی صورت های مالی شرکت، رشته های اتومبیل، مهندسی و آتش سوزی و بازنگری مستندات کمیته ریسک (منشور و نظام نامه) 	کمیته ریسک
<ul style="list-style-type: none"> • تشکیل ۱۴ جلسه • افزایش حقوق پرسنل مطابق بخشنامه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی • انتصاب و ارتقاء معاونین، مدیران و پرسنل کلیدی و متخصص شرکت • تصویب آئین نامه تسهیلات پرسنل • اخذ موافقت افزایش سقف تعهدات بیمه تکمیل درمان پرسنل 	کمیته انتصابات و جبران خدمات
<ul style="list-style-type: none"> • تشکیل ۲ جلسه و تصمیم گیری جهت سرمایه گذاری در ۲ صندوق با درآمد ثابت 	کمیته سرمایه گذاری

چکیده عملکرد یک ساله تیم مدیریتی (یکساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)

تمدید با بیمه گزاران کم ریسک (تمدید با بیمه گزاران دارای نسبت خسارت کمتر از ۸۰ درصد)	تمدید با بیمه گزاران کم ریسک
مدیریت هارمونی پراکندگی نمایندگان با نیاز مناطق کشور و میانگین صنعت بیمه کشور	مدیریت هارمونی پراکندگی نمایندگان
عقد قرارداد با کارگزاران هر استان متناسب با ظرفیت بیمه نامه های موجود در هر منطقه و برقراری هارمونی پراکندگی کارگزاران	عقد قرارداد با کارگزاران
کاهش سهم حق بیمه بیمه گزاران حقوقی و پایدارسازی پرتفوی شرکت در بازه یکساله از ۶۷ درصد به ۴۰ درصد و افزایش سهم حق بیمه بیمه گزاران حقیقی و بهبود خرده فروشی	کاهش سهم بیمه گزاران حقوقی
بهینه سازی زمان رسیدگی به پرونده های خسارت در رشته اتومبیل	کاهش سهم رسیدگی به پرونده های خسارت
افزایش و متنوع سازی تعداد ارزیابان خسارت در سطح کشور و تخصیص هم تراز با ظرفیت پاسخ دهی آنها برای افزایش رفاه و رضایت بیمه گزاران و زیان دیدگان	متنوع سازی ارزیابان خسارت

چکیده عملکرد یک ساله تیم مدیریتی (یکساله از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)

کاهش نسبت خسارت

• کاهش نسبت خسارت و سیاست اصلاح ترکیب پرتفوی و پایداری ریسک از ۷۰ درصد به ۳۹ درصد در دوره یکساله تیم مدیریتی نسبت به زمان مشابه

چرخش روند خسارت به سمت کاهش

• چرخش روند تغییرات خسارت به سمت کاهش با اجرای سیاست های مدیریت ریسک در سال ۱۴۰۳

رشد سرانه پرسنلی

• رشد ۲۵۳ درصدی سرانه حق بیمه تولیدی پرسنل و افزایش بهره وری نیروی انسانی با اصلاح ساختار سرمایه انسانی بیمه تجارت نو

بیمه تجارت نو در یک نگاه

فصل اول





معرفی اعضای هیئت مدیره

با عنایت به برگزاری مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده صاحبان سهام مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ هیئت مدیره شرکت به شرح جدول ذیل انتخاب شده اند و مطابق صورت جلسه هیئت مدیره شرکت که در تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ تشکیل و در سامانه کدال افشاء گردیده و قبول مسئولیت در سمت های ذیل را پذیرفته اند.

اعضا هیئت مدیره	سمت	تحصیلات مدرک حرفه ای	زمینه های سوابق کاری
غلامرضا زمردیان	رئیس هیئت مدیره - غیرموظف	دکترای مدیریت بازرگانی	- دانشیار و عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز - مدیر گروه مالی، بیمه و بانکداری دانشکده مدیریت تهران مرکز - مدیرعامل شرکت آرتا تجارت زرین
بهزاد درگاهی	نایب رئیس هیئت مدیره - غیرموظف	کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی - بازاریابی	- رئیس هیئت مدیره کارت اعتباری ایران کیش - مدیر امور استان های شمال کشور بانک تجارت - مدیر امور استان های مرکز کشور بانک تجارت - مدیر امور استان های بانک تجارت
بهنام شهریار	عضو هیئت مدیره - غیرموظف	دکترای علوم اقتصادی	- مشاور مدیرعامل و سرپرست مدیریت ریسک و اچوئری بیمه آرمان - معاون توسعه بازار و شبکه فروش بیمه تجارت نو - مشاور مدیرعامل در امور اقتصادی و مدیر ریسک بیمه تجارت نو - مشاور مدیرعامل در مدیریت ریسک بیمه نوین - مدیر حسابرسی داخلی بیمه ما - مدیر تحقیق و توسعه بیمه سینا
سعید حشمتی	عضو هیئت مدیره - غیرموظف	کارشناسی ارشد مدیریت منابع انسانی	- مدیر منابع انسانی و سیستم ها گروه گسترش نفت و گاز پارسین - مدیر منابع انسانی نفت سپاهان - مدیر توسعه منابع انسانی سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین
مهران رضوانی	عضو هیئت مدیره و مدیرعامل - موظف	دکترای مدیریت بازاریابی بین الملل	- استاد (تمام) دانشگاه تهران - رئیس هیئت مدیره شرکت رانا تجارت کاسپین - عضو هیئت مدیره شرکت بیمه رازی - عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت بیمه حافظ - عضو هیئت مدیره شرکت تولید و صادرات ریشمک

بیمه تجارت نو، شرکته پاسخگو

شرکت بیمه تجارت نو در راستای رسالت و چشم انداز مصوب تلاش نموده طی ۱۲ ماه گذشته، ایجاد اطمینان خاطر و آرامش پایدار برای بیمه گزاران و سایر ذی نفعان را با ارائه خدمات فراگیر مستمر و نوآورانه بیمه ای با سرعت، کیفیت و قیمت مناسب سرلوحه خود قرار دهد. خرسندیم طی این مدت شرکت بیمه تجارت نو با چرخش راهبردی به سمت پاسخگویی و با پایبندی به اصول و اخلاق حرفه ای، پاکدستی و رعایت مقررات حاکمیت شرکتی و مدیریت کسب و کار با بهره مندی از ظرفیت سرمایه های انسانی جوان، متخصص و متعهد در راستای تحقق اهداف سازمانی کوشیده و ماحصل آن، افزایش بهره وری و هم افزایی، ارائه خدمات مناسب به بیمه گزاران و در نتیجه حداکثرسازی منافع ذینفعان با حفظ و افزایش ارزش دارایی ها و منافع سهامداران دست یافته و در تلاش است پایداری این مسیر را در مأموریت خود داشته باشد.

استراتژی های توسعه محور بر جهت گیری شرکت اثر شایانی داشته است و شرکت در این دوره با کلان هدف "تحقق سازمان دیجیتال"، اقدامات خود را در راستای سند راهبردی در پنج حوزه مالی و سرمایه گذاری، عملیات بیمه گری، شبکه فروش، زیرساخت و فناوری و فرآیندها و تعاملات و همکاری ها طبقه بندی نموده و برآن بوده است همراستایی حداکثری را با اهداف و چشم انداز سازمان داشته باشد. گزارش پیش رو توصیفگر بخش کوچکی از فعالیت های خانواده عزیز شرکت بیمه تجارت نو است که با همدلی و همراهی ایشان صرف فعل **آماده در کنار هم** معنایی نو یافته و شاهد دستاوردهای چشمگیر شرکت بوده ایم.

به امید سرآمدی

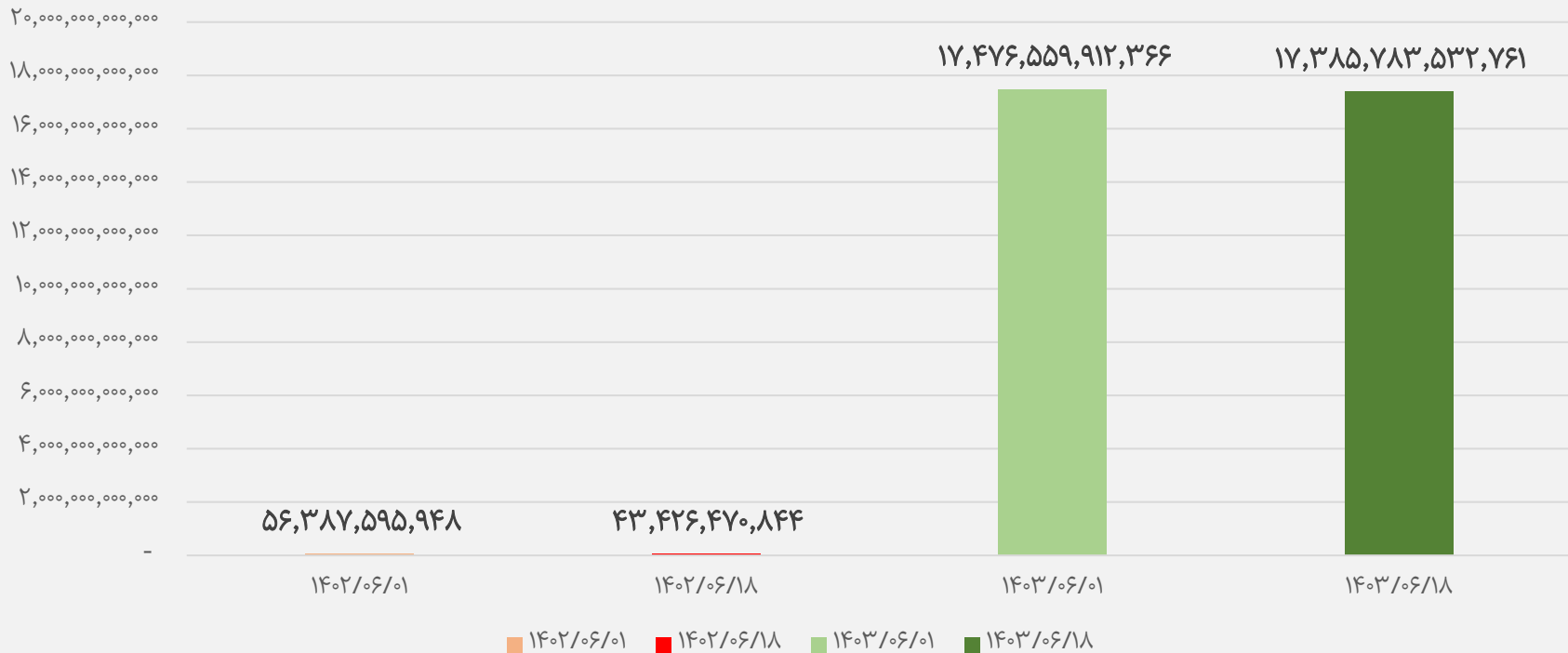
مهران رضوانی

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره

۱۸ شهریور ۱۴۰۳

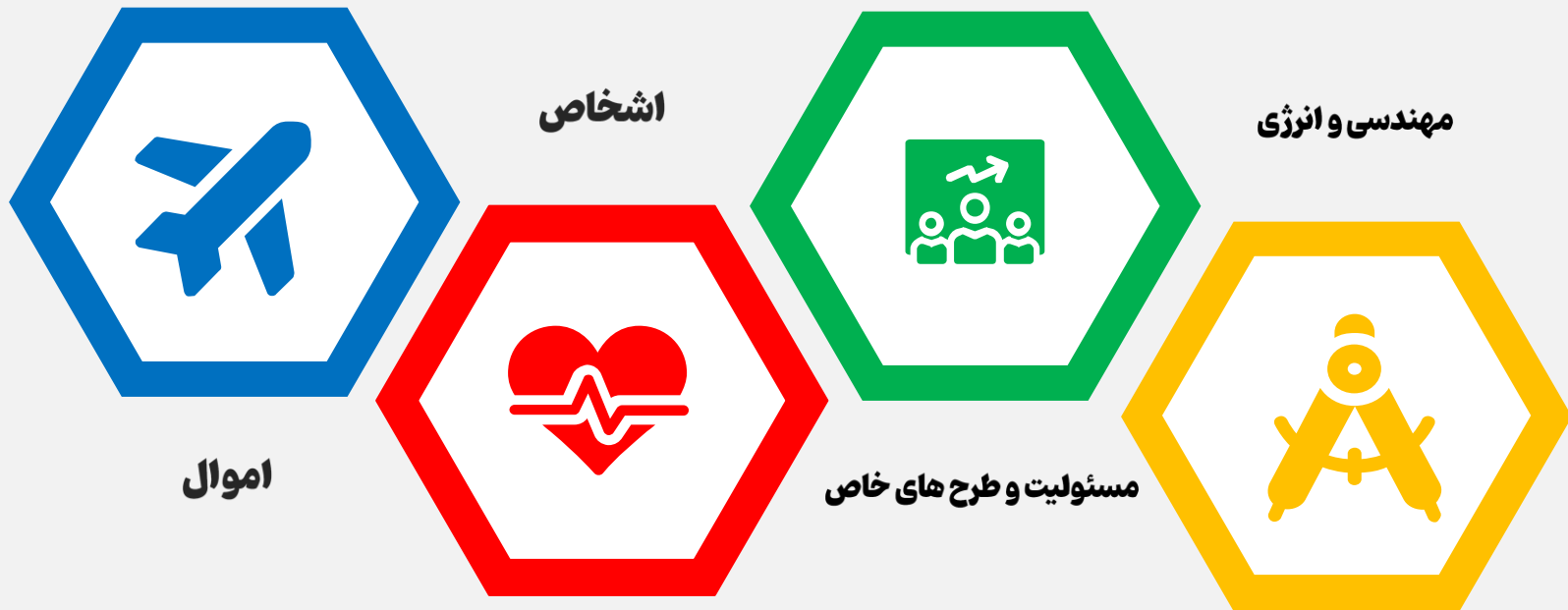


مقایسه نقدینگی

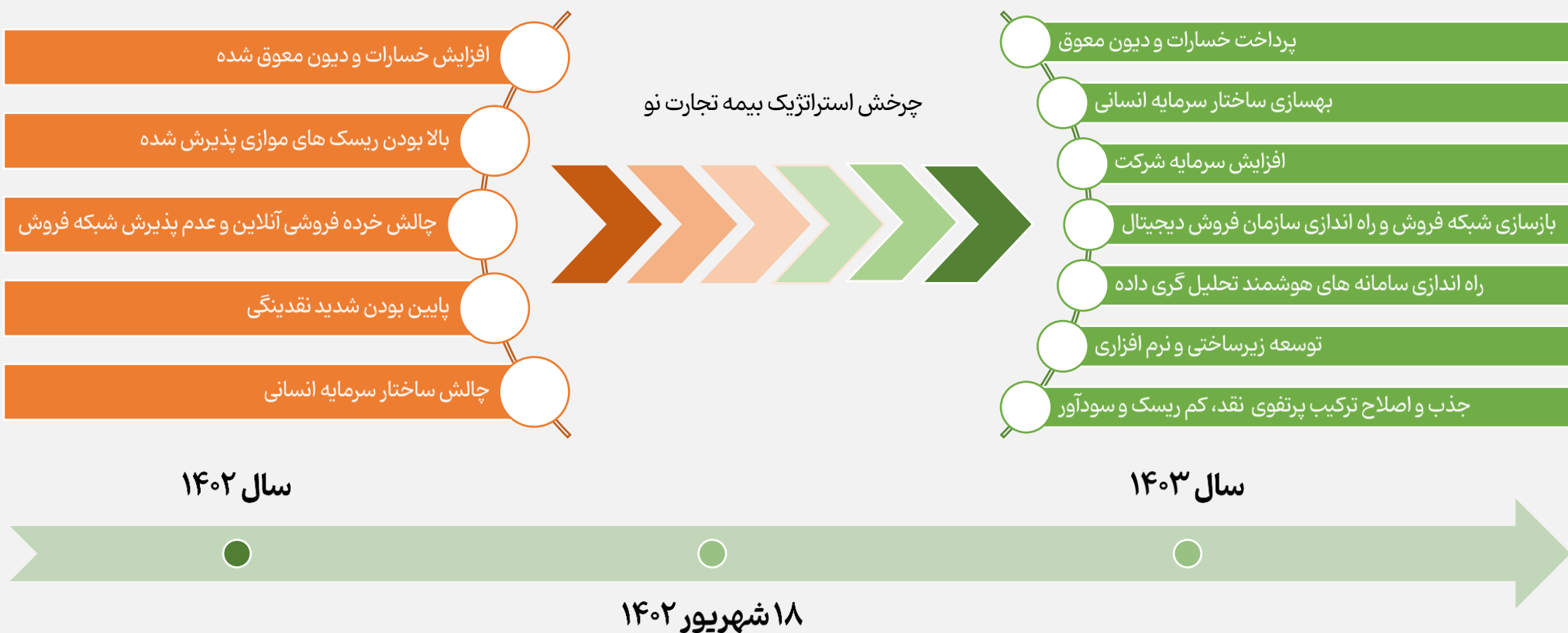


افزایش ۳۹,۹۳۵ درصدی نقدینگی شرکت در دوره یک ساله با اصلاح ساختار مالی توسط تیم مدیریتی

محصولات بیمه تجارت نو



چرخش استراتژیک همگام با حضور تیم مدیریتی از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۸



چشم انداز ۷۴۷ شرکت بیمه تجارت نو
قرار گرفتن در فهرست ۷ شرکت بیمه‌ای با
کسب ۴٪ از سهم بازار تا پایان سال ۱۴۰۷

ماموریت شرکت بیمه تجارت نو

ایجاد اطمینان خاطر و آرامش پایدار برای
بیمه‌گذاران و سایر ذی‌نفعان با ارائه
خدمات فراگیر مستمر و نوآورانه بیمه‌ای
با سرعت، کیفیت و قیمت مناسب



استراتژی‌های کلان

- برندسازی و ارائه تصویر شایسته از شرکت
- استقرار سازمان دیجیتال فروش
- چاپک‌سازی سازمان
- بهینه‌سازی و توسعه شبکه فروش
- توسعه خرده‌فروشی
- توسعه بازار بیمه‌های تخصصی باربری، مهندسی و زندگی
- نوآوری و توسعه محصولات و خدمات جدید
- جذب و توسعه سرمایه انسانی توانمند

ارزش اقتصادی

- افزایش قیمت سهام
- رشد درآمدها
- افزایش سودآوری
- افزایش بهره‌وری

مشتریان و جامعه

- حفظ مشتریان (رسوخ در بازار)
- نوآوری و توسعه محصولات و خدمات
- جذب مشتریان جدید و ورود به بازارهای نو (توسعه بازار)

فرآیندهای داخلی

- تعالی عملیات پشتیبانی
- سرآمدی و پایداری عملیات بیمه‌گری
- بهبود مدیریت مشتری و بازار

رشد و یادگیری

- توسعه سرمایه اطلاعاتی
- توسعه سرمایه سازمانی
- توسعه سرمایه انسانی

ارزش‌های بنیادین

- داده‌محوری
- نوآوری و بهبود مستمر
- اعتبار و خوشنامی در صنعت
- نظم و انضباط
- کرامت انسانی



TejaratNo



Tab

Q

A



Shift

بازمعماری و بهسازی استراتژی های بیمه تجارت نو در افق ۱۴۰۷

اهداف کلان

استراتژی ها

- افزایش سرمایه
- پایداری عملیات بیمه‌گری
- بهینه‌سازی ترکیب پرتفوی رشته‌های بیمه‌ای
- رشد درآمد عملیاتی و غیر عملیاتی
- افزایش سودآوری و بهره‌وری
- حفظ مشتریان ارزنده و خوشنام
- برندسازی و ارائه تصویر شایسته از شرکت
- استقرار سازمان دیجیتال فروش
- چابک‌سازی سازمان
- بهینه‌سازی و توسعه شبکه فروش
- توسعه خرده‌فروشی
- توسعه بازار بیمه‌های تخصصی باربری، مهندسی و زندگی
- نوآوری و توسعه محصولات و خدمات جدید
- جذب و توسعه سرمایه انسانی توانمند

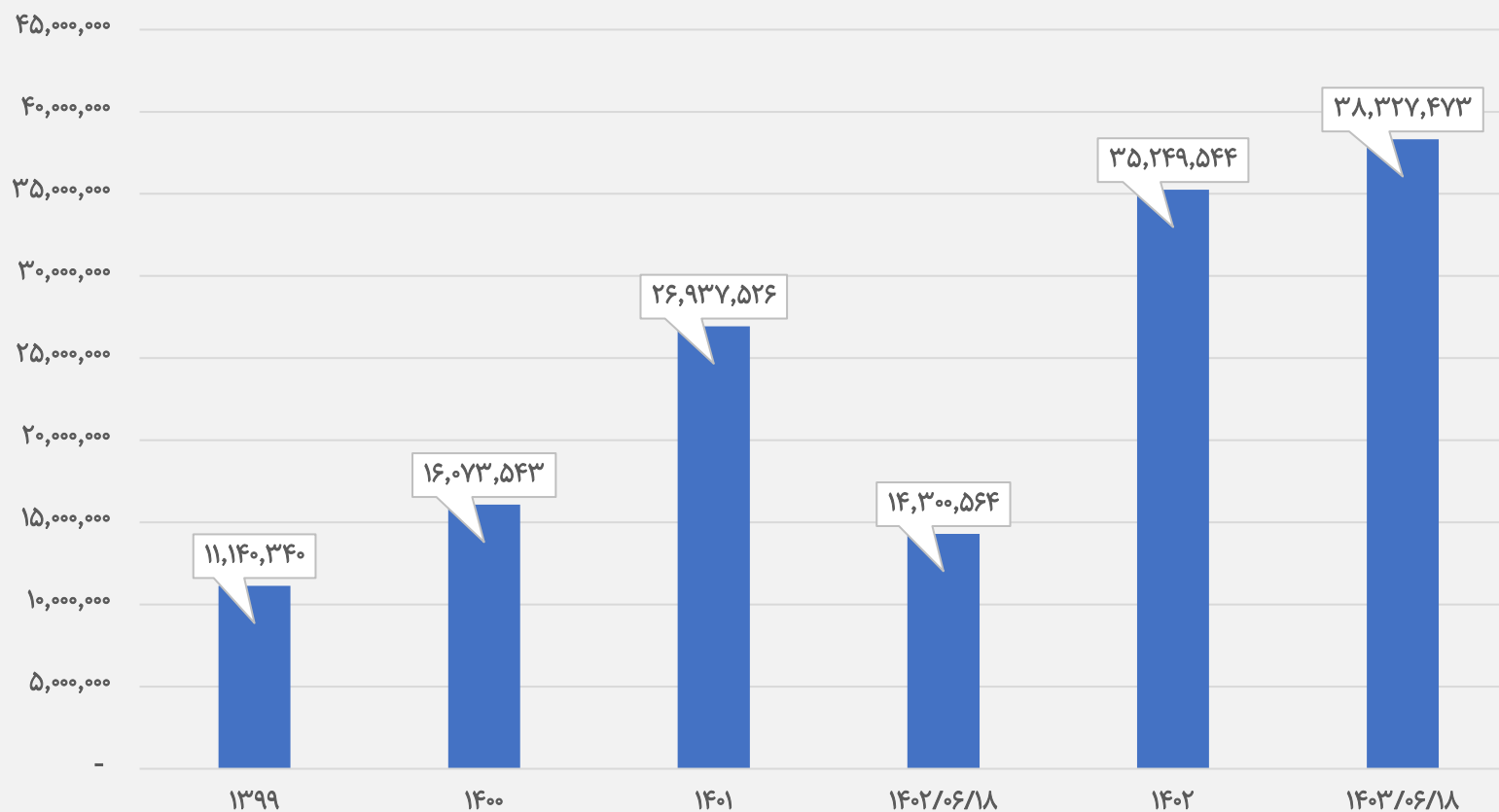
عملکرد یکساله

از ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷



عملکرد یکساله

روند رو به رشد حق بیمه صادره (میلیون ریال)



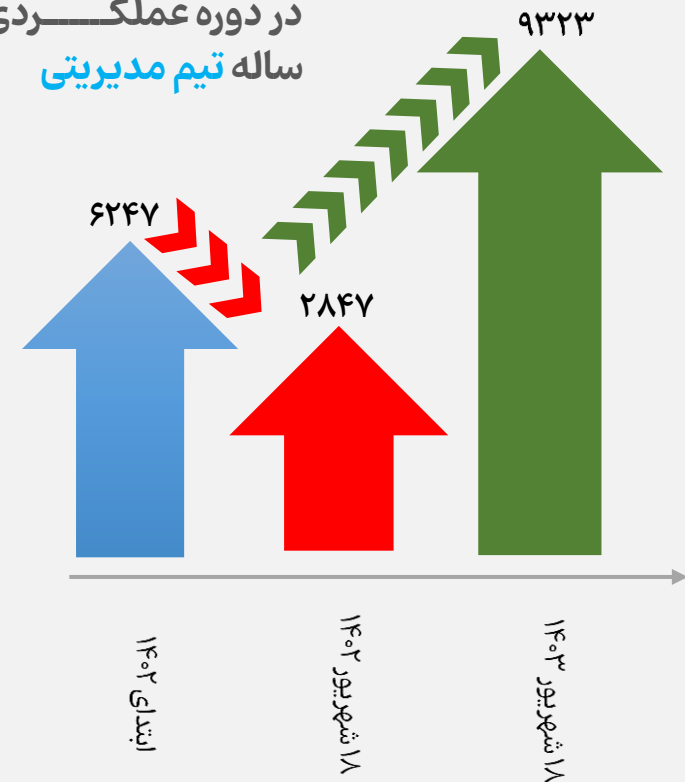
۹۳۲۳ مرکز درمانی طرف قرارداد (۱۸ شهریور ۱۴۰۳)
۷۳۵۸ مرکز با امکان معرفی نامه آنلاین



گسترده‌گی جغرافیایی مراکز درمانی
طرف قرارداد بیمه تجارت نو

کسب جایگاه سوم در صنعت بیمه

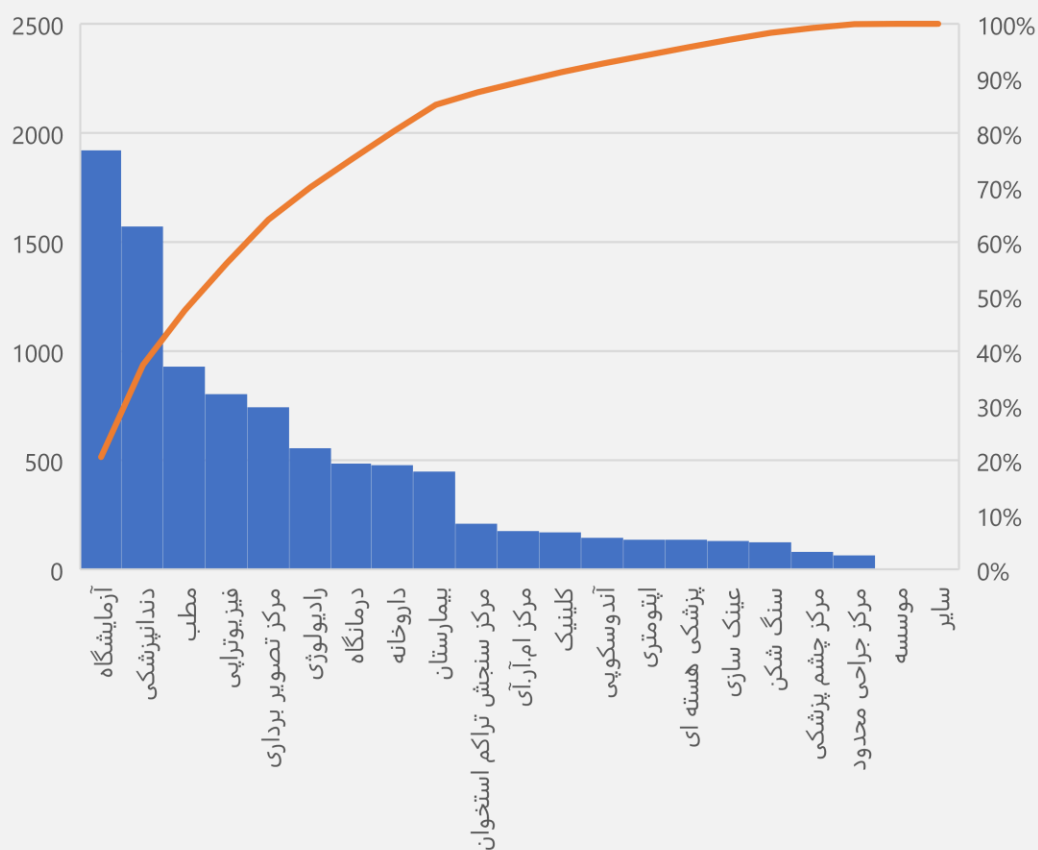
افزایش ۲۲۷ درصدی
مراکز درمانی طرف قرارداد
در دوره عملکردی یک
ساله تیم مدیریتی



استان	تعداد مرکز	استان	تعداد مرکز
آذربایجان شرقی	۵۵۷	فارس	۶۸۶
آذربایجان غربی	۱۵۹	قزوین	۸۹
اردبیل	۲۰۵	قم	۱۰۷
اصفهان	۴۴۴	کردستان	۱۳۵
البرز	۲۸۷	کرمان	۱۶۰
ایلام	۸۸	کرمانشاه	۱۳۴
بوشهر	۲۲۴	کهگیلویه و بویراحمد	۱۵۴
تهران	۲۵۱۹	گلستان	۲۵۸
چهارمحال بختیاری	۹۴	گیلان	۲۴۸
خراسان جنوبی	۱۴۶	لرستان	۱۷۸
خراسان رضوی	۳۹۱	مازندران	۳۵۷
خراسان شمالی	۳۳	مرکزی	۲۱۷
خوزستان	۵۵۰	هرمزگان	۸۹
زنجان	۱۶۴	همدان	۱۵۶
سمنان	۱۷۰	یزد	۲۲۱
سیستان و بلوچستان	۱۰۳		

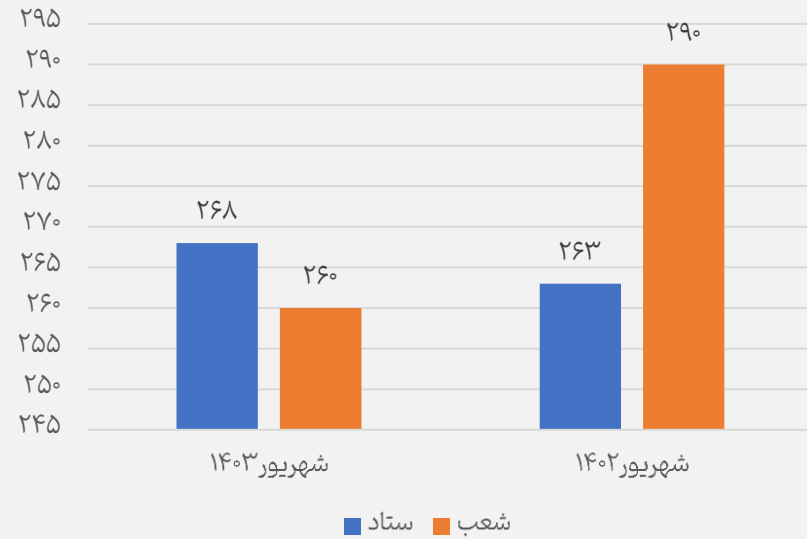
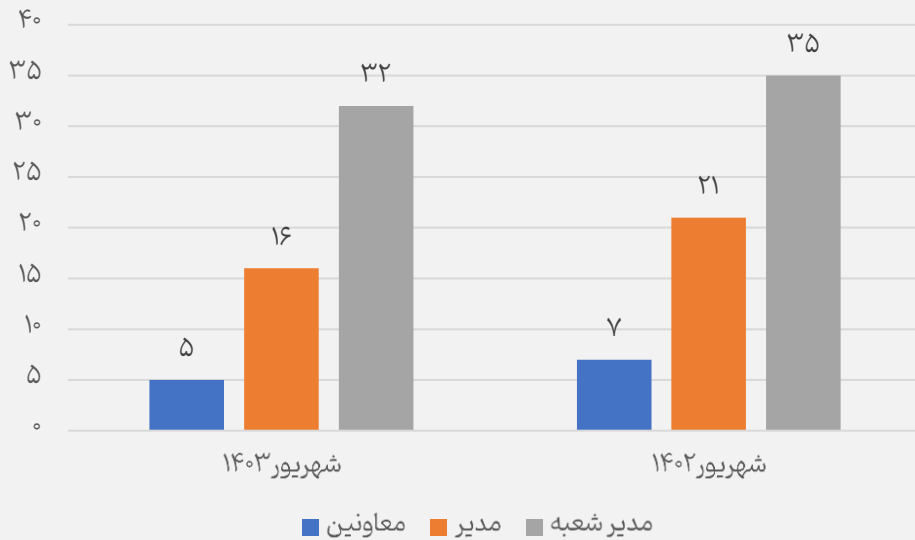
گسترده‌گی جغرافیایی مراکز درمانی طرف قرارداد بیمه تجارت نو

متنوع سازی مراکز درمانی طرف قرارداد در راستای رضایت بیمه گزاران (۱۸ شهریور ۱۴۰۳)



نوع مرکز	غیر آنلاین	آنلاین	مجموع
اپتومتری	۱۳۲	۵	۱۳۷
آزمایشگاه	۲۲	۱۸۹۸	۱۹۲۰
آندوسکوپی	۱۰	۱۳۶	۱۴۶
بیمارستان	۱۶	۴۳۲	۴۴۸
پزشکی هسته ای	۱	۱۳۶	۱۳۷
داروخانه	۴	۴۷۴	۴۷۸
درمانگاه	۳	۴۸۲	۴۸۵
دندانپزشکی	۱۰۱۳	۵۵۹	۱۵۷۲
رادیولوژی	۱۸	۵۳۸	۵۵۶
سایر		۳	۳
سنگ شکن	۸	۱۱۶	۱۲۴
عینک سازی	۱۲۳	۸	۱۳۱
فیزیوتراپی	۵۵۰	۲۵۳	۸۰۳
کلینیک	۱۲	۱۵۸	۱۷۰
مرکز ام.آر.آی	۷	۱۷۰	۱۷۷
مرکز تصویر برداری	۲۵	۷۲۱	۷۴۶
مرکز جراحی محدود		۶۵	۶۵
مرکز چشم پزشکی	۱	۸۰	۸۱
مرکز سنجش تراکم استخوان	۱۱	۱۹۹	۲۱۰
مطب	۶	۹۲۴	۹۳۰
موسسه	۳	۱	۴
مجموع	۱۹۶۵	۷۳۵۸	۹۳۲۳

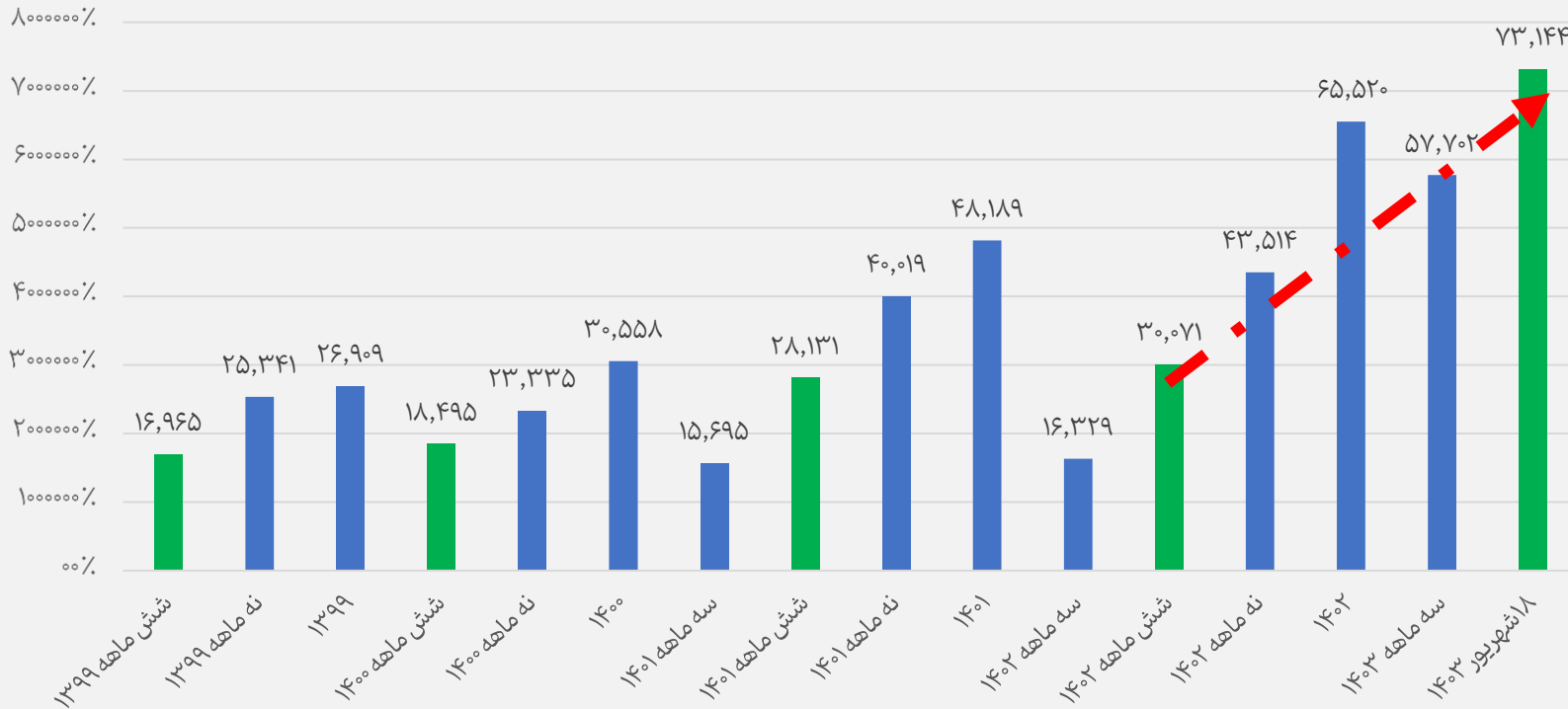
سرمایه انسانی بیمه تجارت نو



**شایسته‌سالاری در جذب و نگهداشت سرمایه انسانی و
اصلاح ساختاری سرمایه انسانی (بهبود بهره‌وری)
موجود در شرکت بیمه تجارت نو**

سرمایه انسانی بیمه تجارت نو

سرانه حق بیمه تولیدی به تعداد پرسنل (میلیون ریال)



افزایش سرانه حق بیمه تولیدی به تعداد پرسنل از ۳۰,۰۷۱ به ۷۳,۱۴۴ میلیون ریال

(برای اولین در شرکت بیمه تجارت نو، سرانه حق بیمه تولیدی در شش ماهه نخست سال از سرانه سال گذشته بیشتر شده است)



عملکرد یکساله (۱۸ شهریور ۱۴۰۲ الی ۱۷ شهریور ۱۴۰۳)

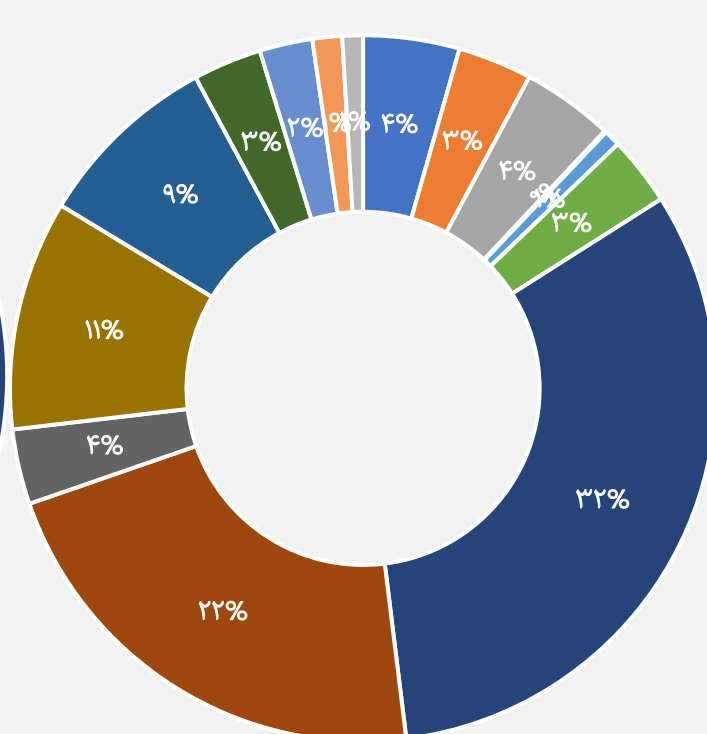
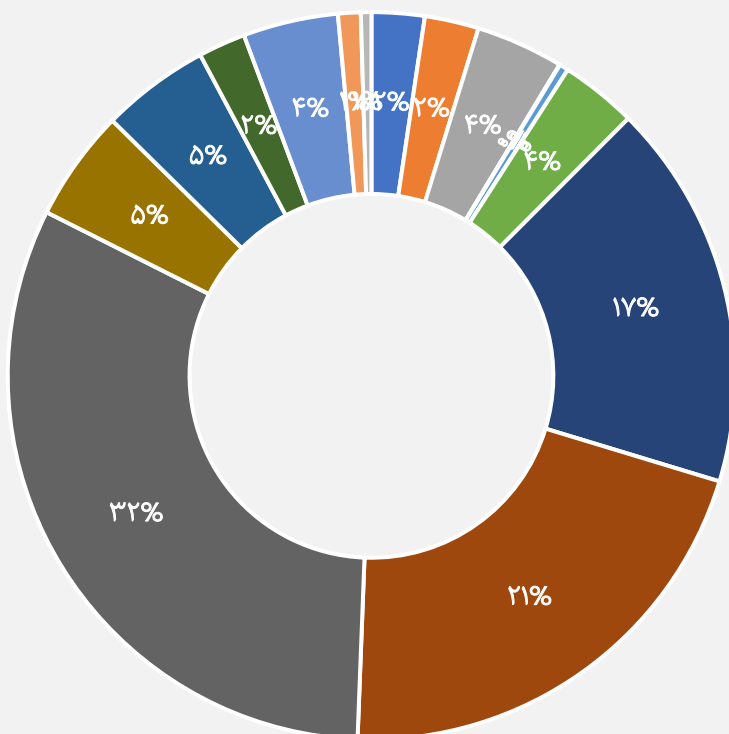
ترکیب پرتفوی مقایسه ای (اصلاح ترکیب پرتفوی با کاهش سهم رشته های پرریسک مانند درمان و بدنه اتومبیل)

ترکیب ۱۸ شهریور ۱۴۰۲ الی ۱۷ شهریور ۱۴۰۳

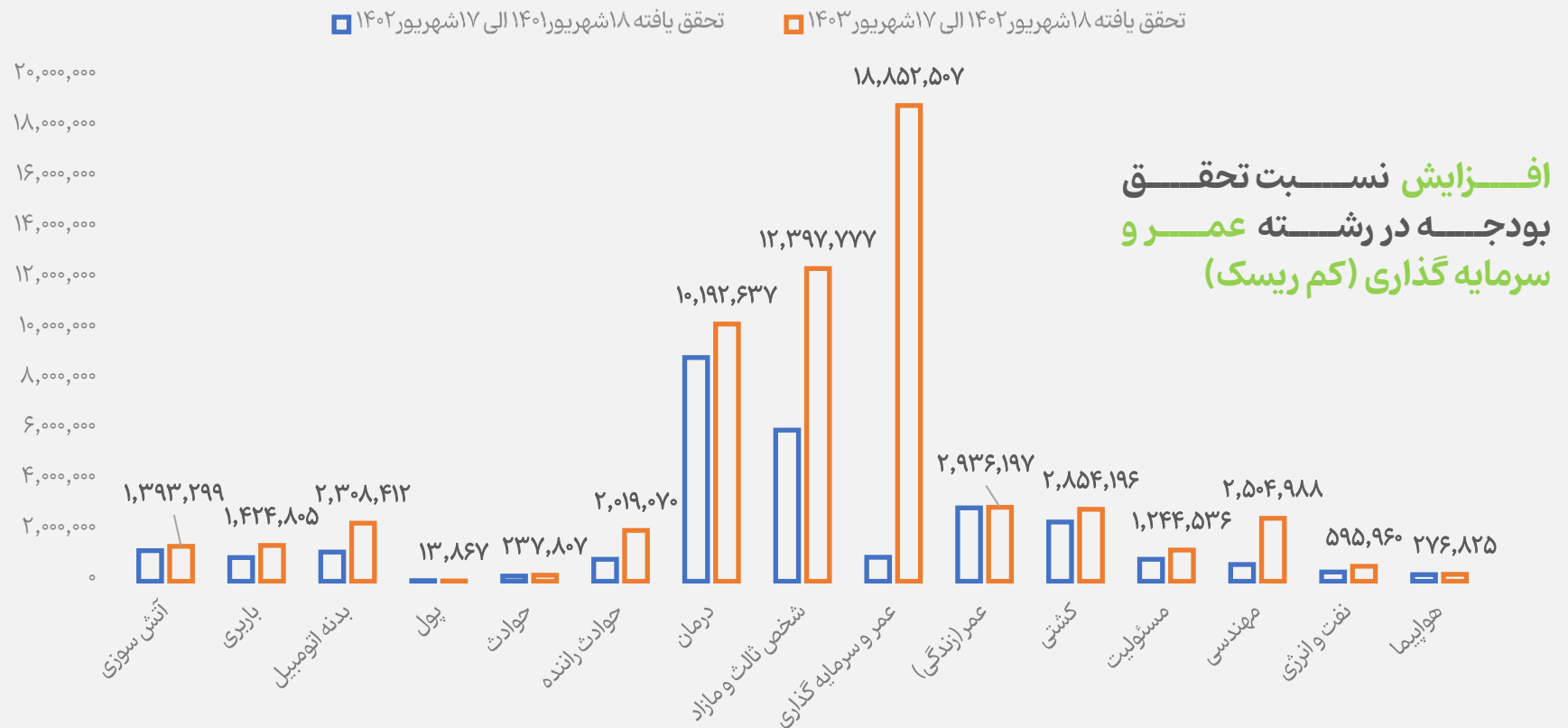
ترکیب ۱۸ شهریور ۱۴۰۱ الی ۱۷ شهریور ۱۴۰۲

- آتش سوزی
- باربری
- بدنه اتومبیل
- پول
- حوادث
- حوادث راننده
- درمان
- شخص ثالث و مازاد
- عمر و سرمایه گذاری
- عمر (زندگی)
- کشتی
- مسئولیت
- مهندسی
- نفت و انرژی
- هواپیما

- آتش سوزی
- باربری
- بدنه اتومبیل
- پول
- حوادث
- حوادث راننده
- درمان
- شخص ثالث و مازاد
- عمر و سرمایه گذاری
- عمر (زندگی)
- کشتی
- مسئولیت
- مهندسی
- نفت و انرژی
- هواپیما

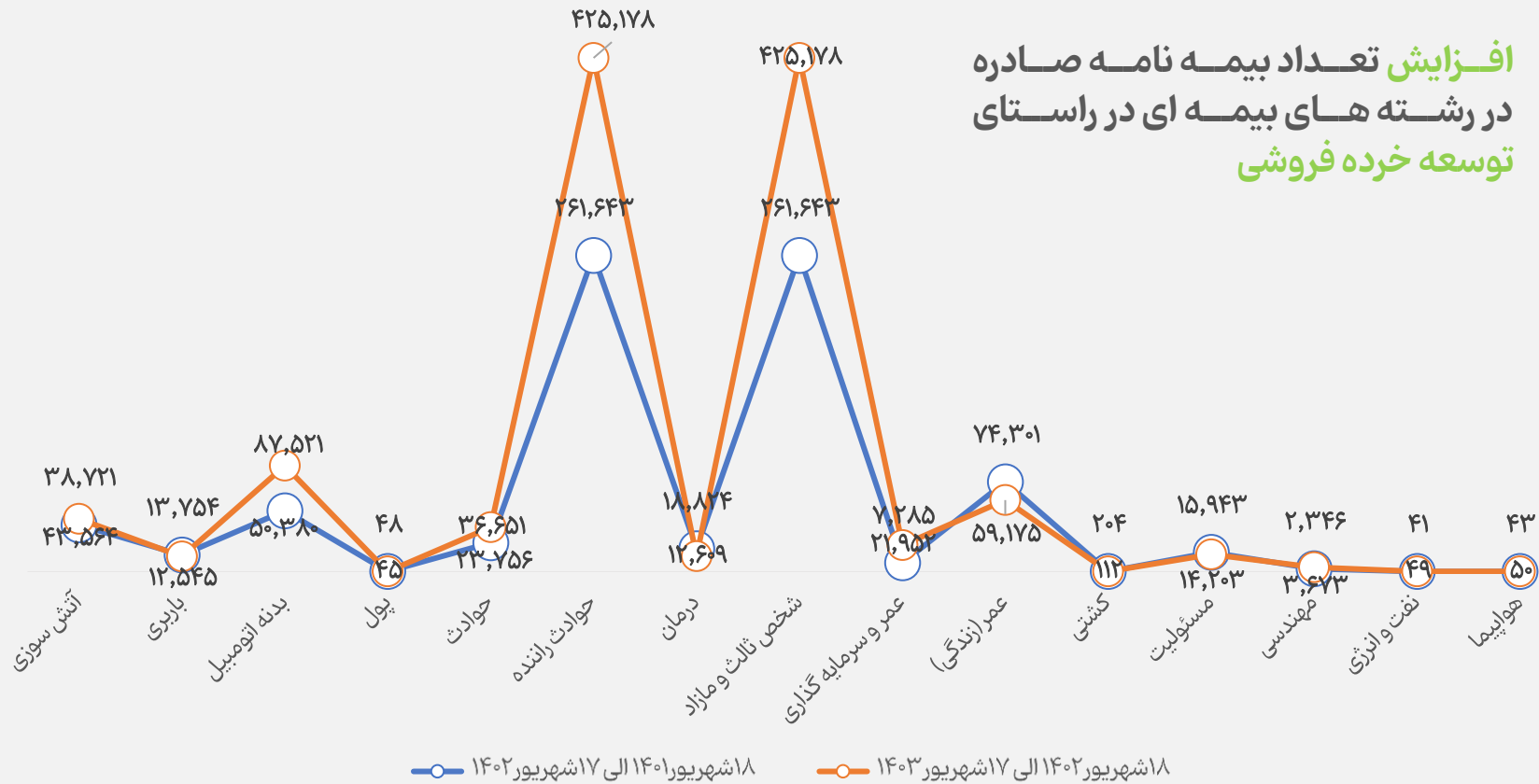


عملکرد یکساله: رشد تحقق بودجه در رشته های کم ریسک (میلیون ریال)



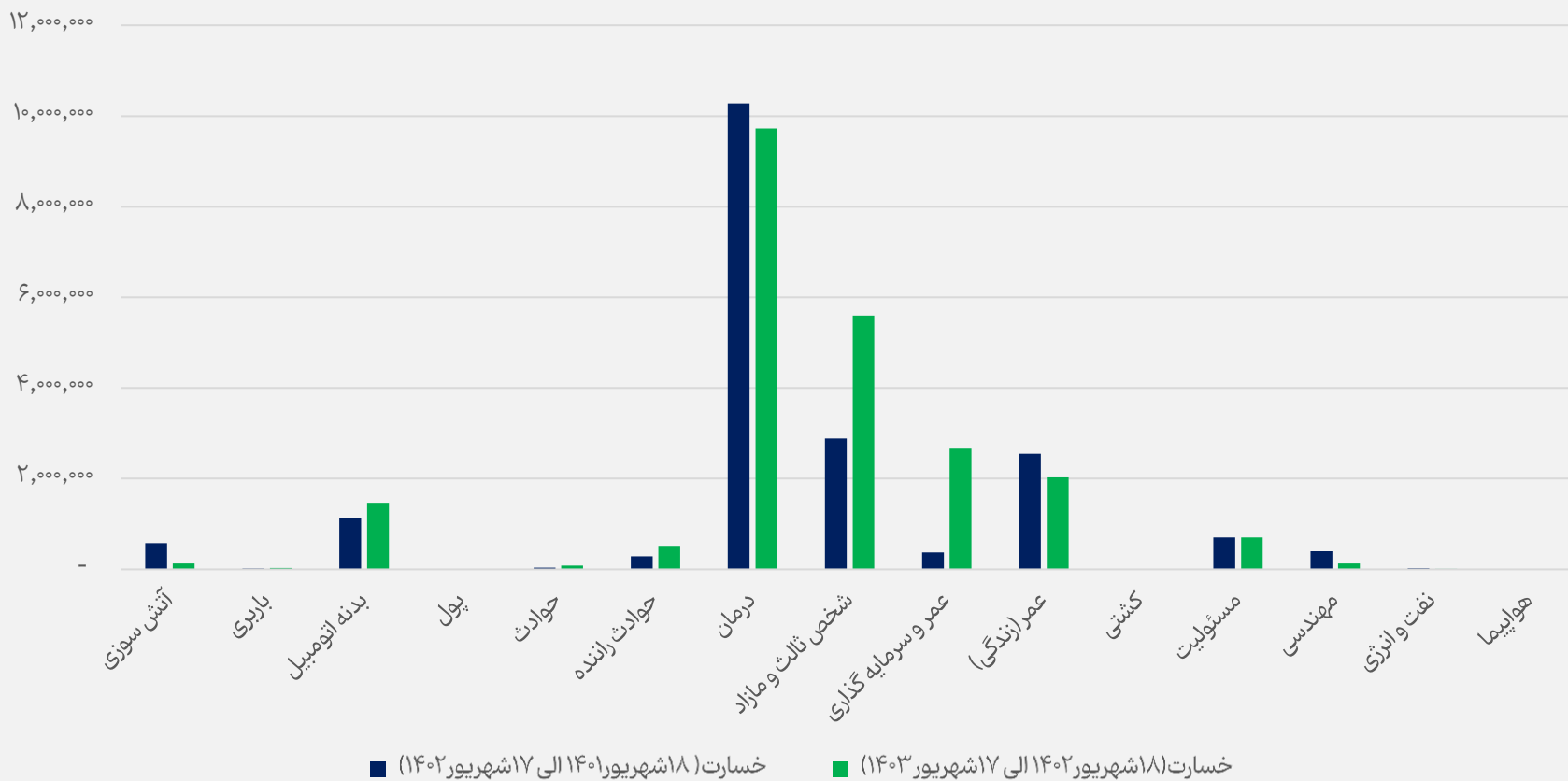
عملکرد یکساله: رشد تعداد بیمه نامه خرده فروشی با ریسک بهینه

افزایش تعداد بیمه نامه صادره
در رشته های بیمه ای در راستای
توسعه خرده فروشی



عملکرد یکساله: کاهش خسارت پرداختی در رشته های پرریسک توامان با اصلاح ترکیب

کاهش خسارت در جهت رشد سودآوری شرکت در اکثر رشته های بیمه ای



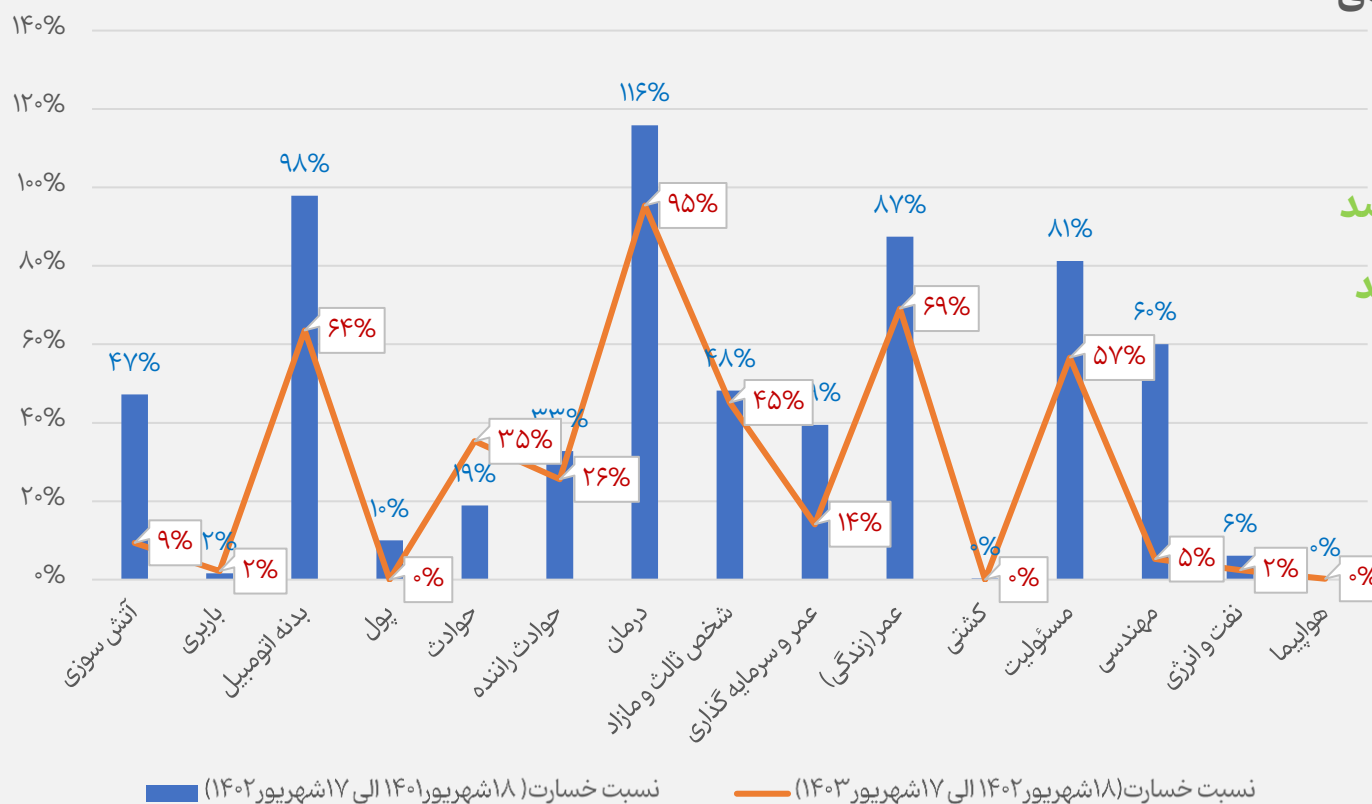
عملکرد یکساله (کاهش نسبت خسارت رشته های صادره)

کاهش نسبت خسارت رشته های
پرسیک مانند:

درمان از ۱۱۶ درصد به ۹۵ درصد

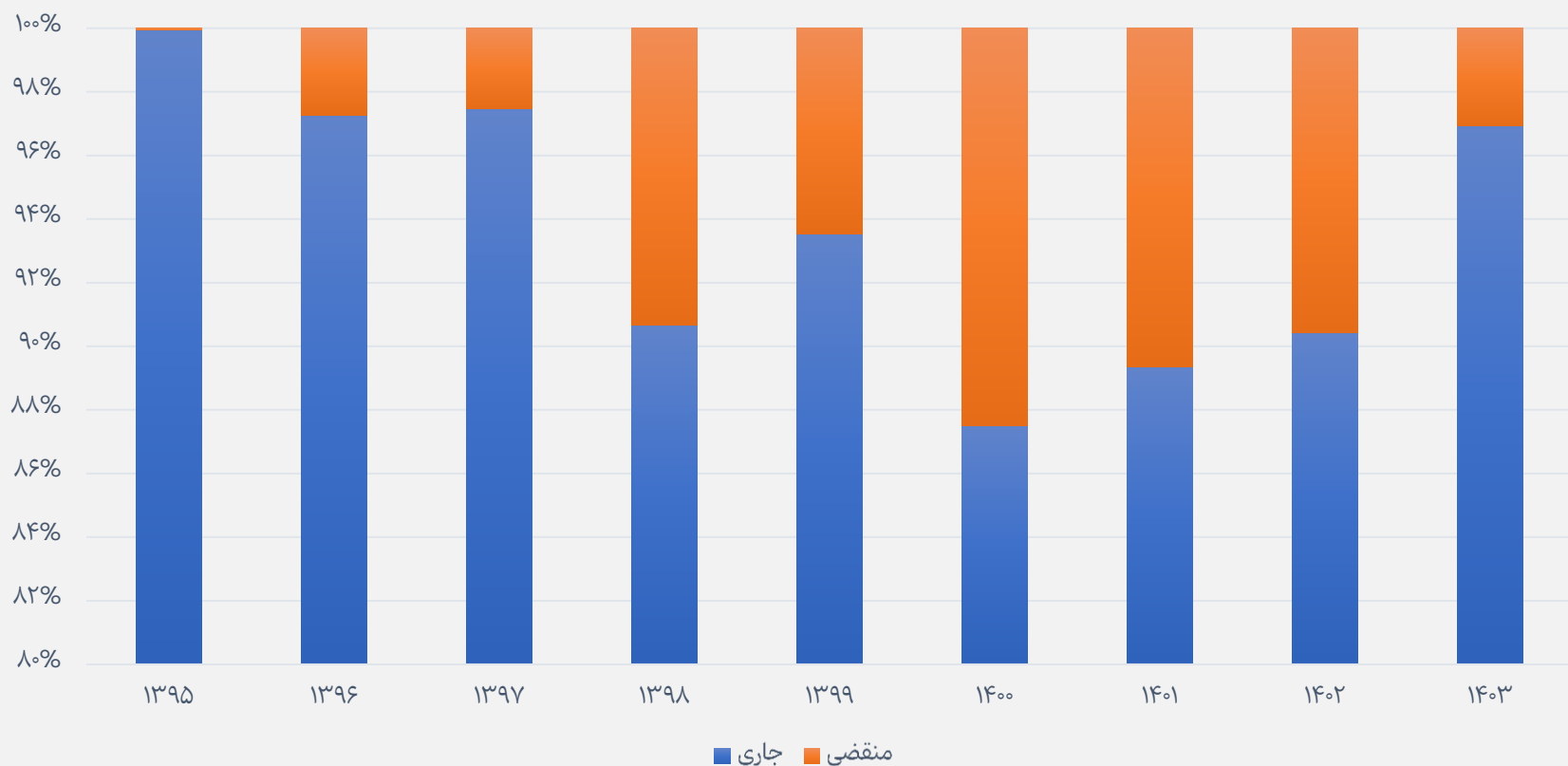
بدنه اتومبیل از ۹۸ درصد به ۶۴ درصد

عمر (زندگی) از ۸۷ درصد به ۶۹ درصد



عملکرد یکساله (رشد وصول مطالبات)

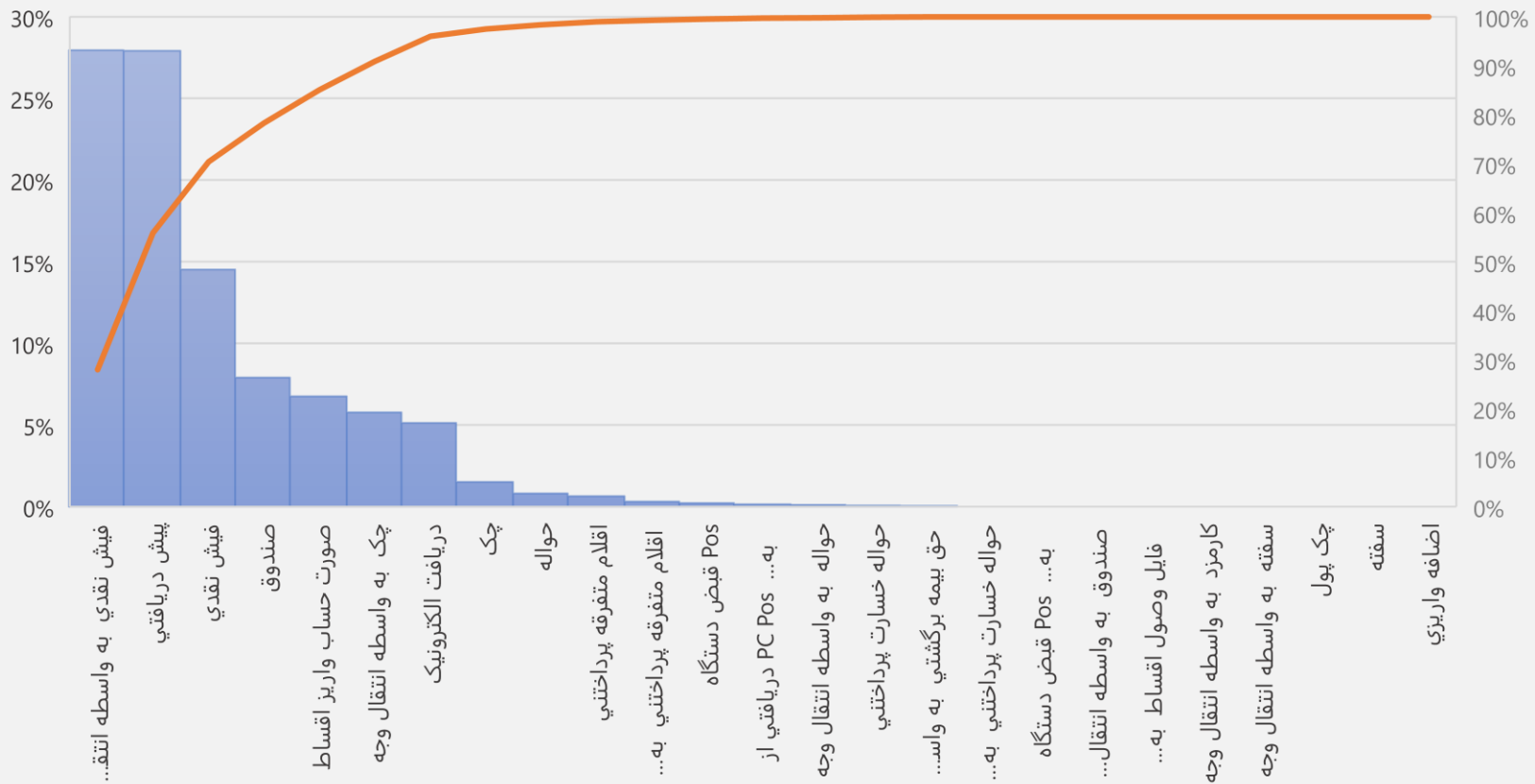
رشد وصول مطالبات و کاهش چشم گیر مطالبات منقضی شده (۱۸ شهریور ۱۴۰۳)



کاهش چشمگیر مطالبات منقضی شده به نسبت سال های گذشته (کاهش ۷ درصدی مطالبات منقضی شده)

عملکرد یکساله

رشد نقدینگی در مطالبات وصول شده ۱۸ شهریور ۱۴۰۳ (نمودار پارتو رفتار نوع سند دریافتی وصول شده)

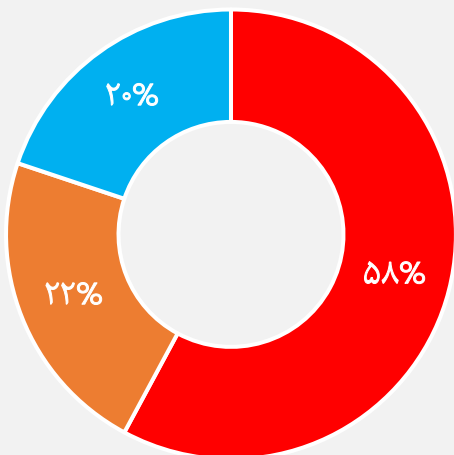


اصلاح نوع مطالبات وصول شده از غیر نقدی به نقدی؛ بیش از ۸۰ درصد مطالبات وصولی از نوع نقدی بوده که این امر افزایش نقدینگی و توانگری مالی شرکت را به دنبال دارد.

عملکرد یک‌ساله

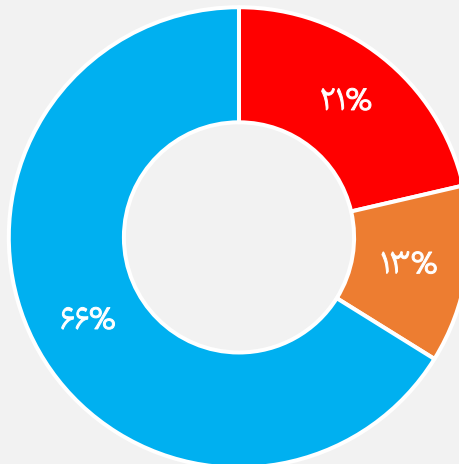
بهبود تجزیه سنی مطالبات در مدت ۱۲ ماه (مطالبات منقضی بالای یک سال از ۵۸ درصد به ۲۱ درصد)

از ابتدای ۱۸ شهریور ۱۴۰۲



■ تا شش ماه ■ شش ماه تا یک سال ■ بیشتر از یک سال

از ابتدای ۱۸ شهریور ۱۴۰۳

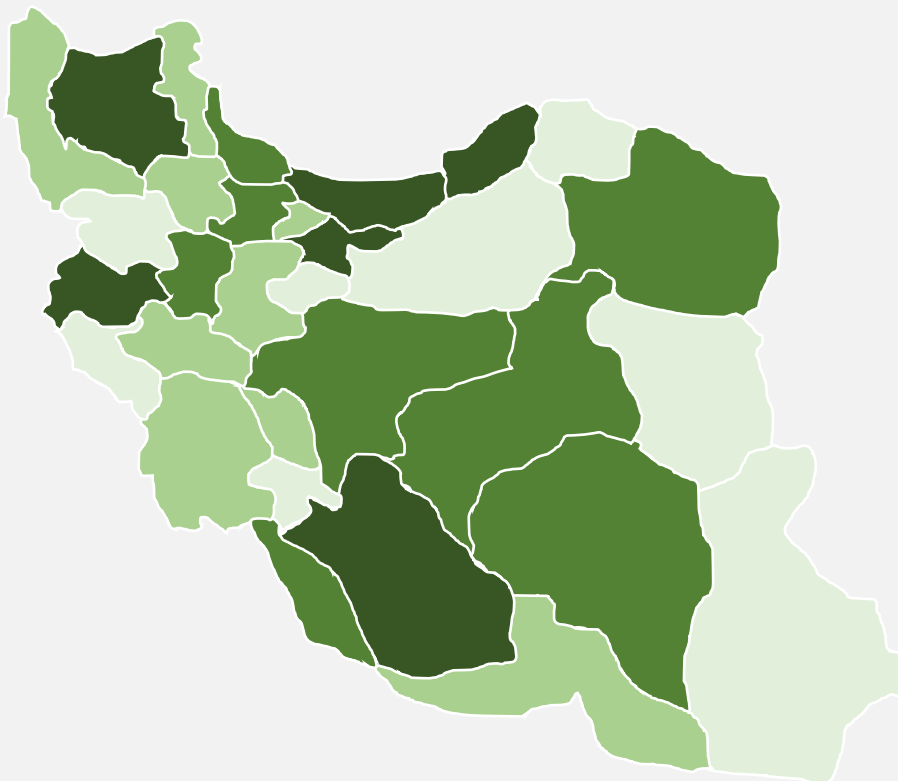


■ تا شش ماه ■ شش ماه تا یک سال ■ بیشتر از یک سال

وصول مطالبات منقضی شده با
ریسک مشکوک الوصولی در اولویت
اول و اصلاح ترکیب سنتی مطالبات

عملکرد یکساله (ترکیب نمایندگان)

پراکندگی نمایندگان جنرال بیمه تجارت نو در سطح کشور در سال ۱۴۰۳



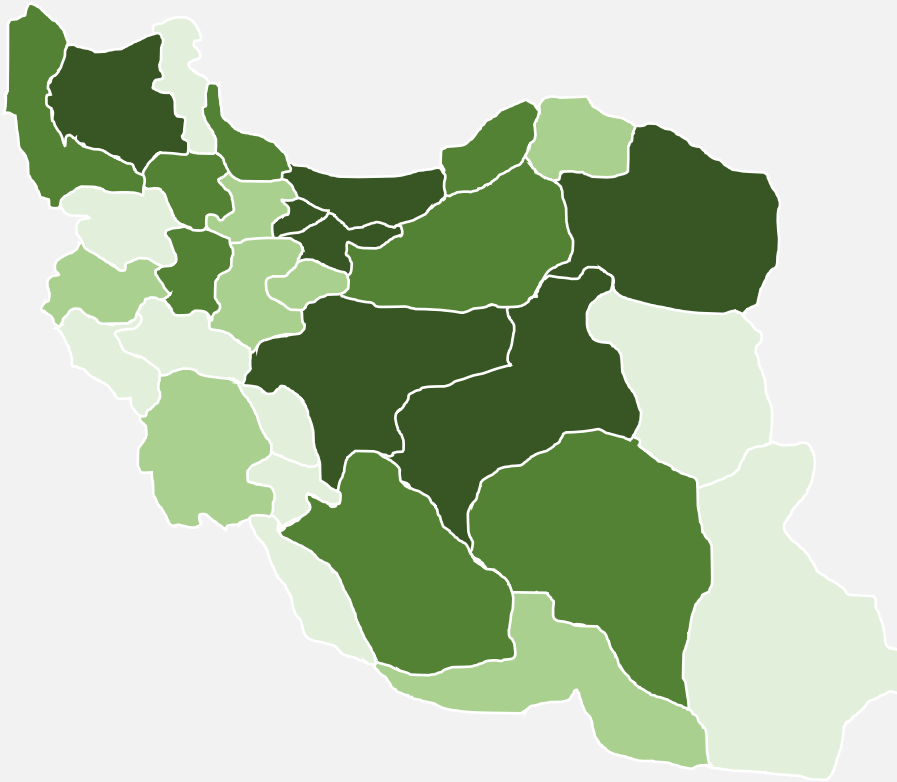
مدیریت **هارمونی پراکندگی**
نمایندگان منطبق با نیاز
مناطق کشور و میانگین
صنعت بیمه کشور

از	تا
۰	۱۴
۱۵	۲۲
۲۳	۳۲
۳۳	۶۵

عملکرد یکساله (ترکیب کل گزاران)

پراکندگی کل گزاران بیمه تجارت نو در سطح کشور در سال ۱۴۰۳

عقد قرارداد با کارگزاران هر استان متناسب با ظرفیت بیمه نامه های موجود در هر منطقه و برقراری هارمونی پراکندگی کارگزاران

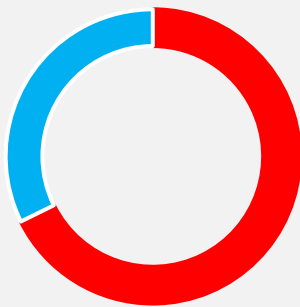


از	تا
۰	۵
۶	۹
۱۰	۲۱
۲۲	۳۲۲

عملکرد یکساله

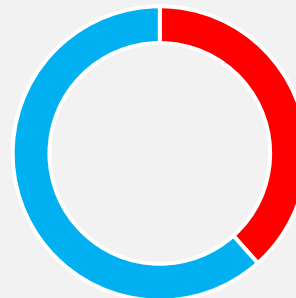
اصلاح ترکیب بیمه گزاران حقیقی و حقوقی و پایدارسازی پرتفوی

حق بیمه دوره اول



■ حقیقی ■ حقوقی

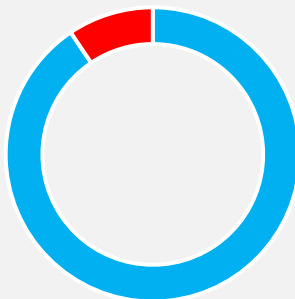
حق بیمه دوره دوم



■ حقیقی ■ حقوقی

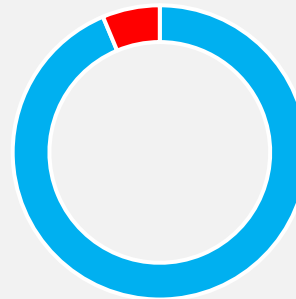
کاهش سهم حق بیمه بیمه گزاران حقوقی و پایدارسازی پرتفوی شرکت در بازه یک ساله افزایش تعداد بیمه نامه حقیقی و بهبود خرده فروشی

تعداد دوره اول



■ حقیقی ■ حقوقی

تعداد دوره دوم



■ حقیقی ■ حقوقی

زمان

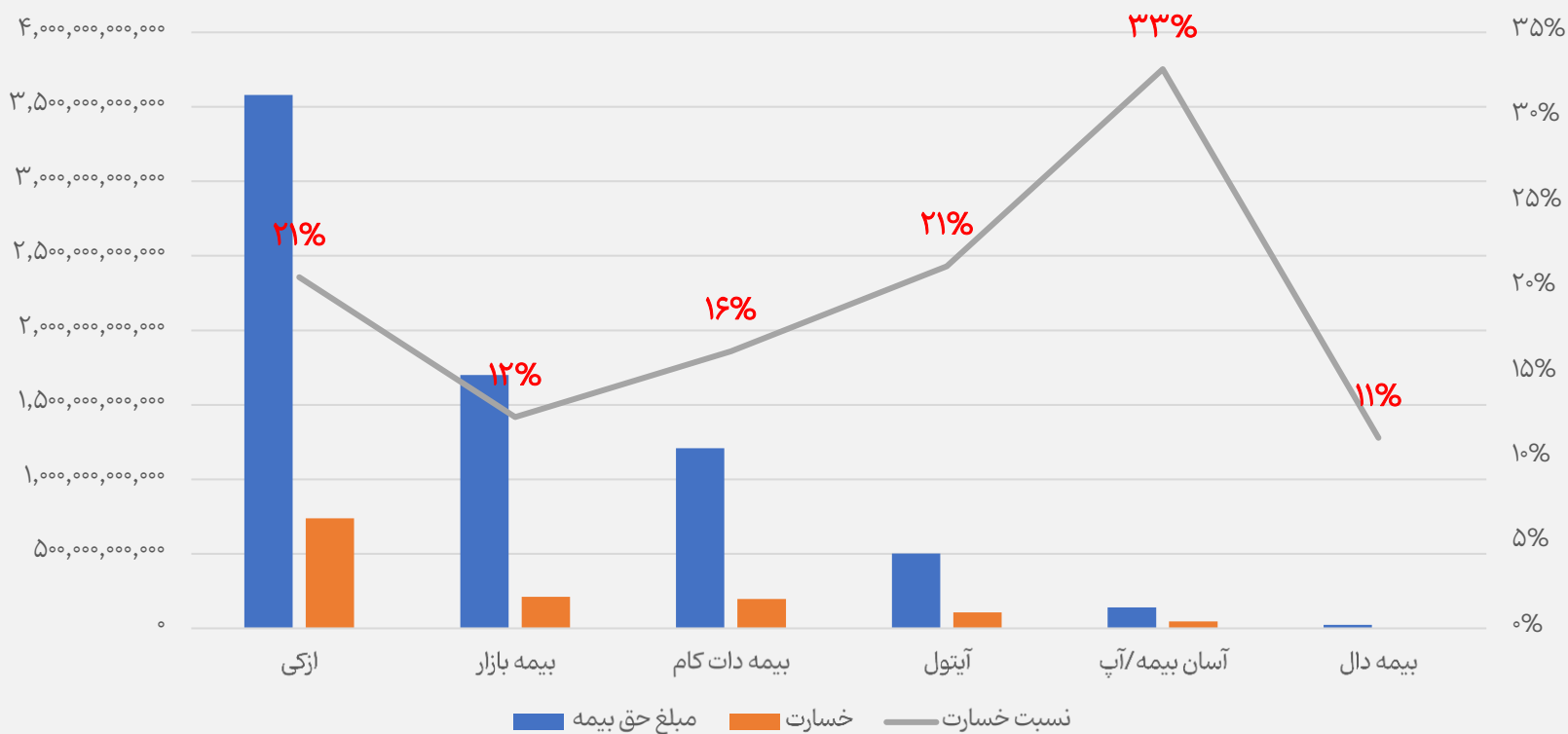
دوره اول از ۱۴۰۲/۰۶/۱۷ تا ۱۴۰۲/۰۶/۱۸

دوره دوم از ۱۴۰۳/۰۶/۱۷ تا ۱۴۰۲/۰۶/۱۸

عملکرد یکساله

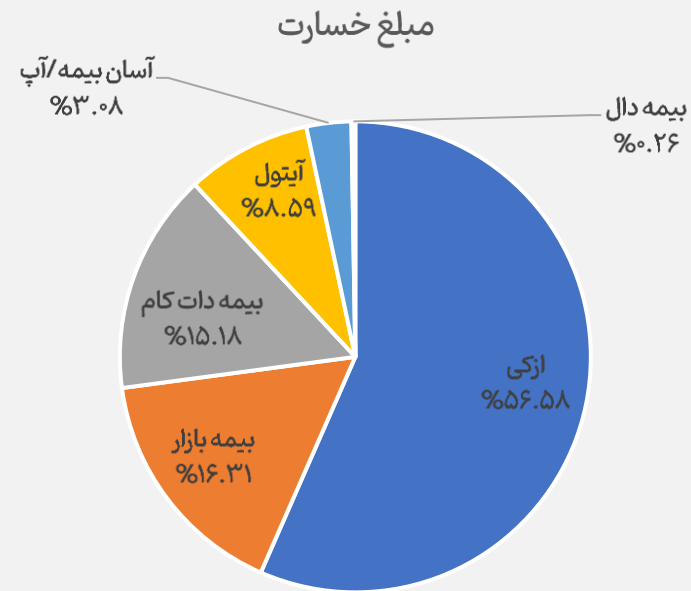
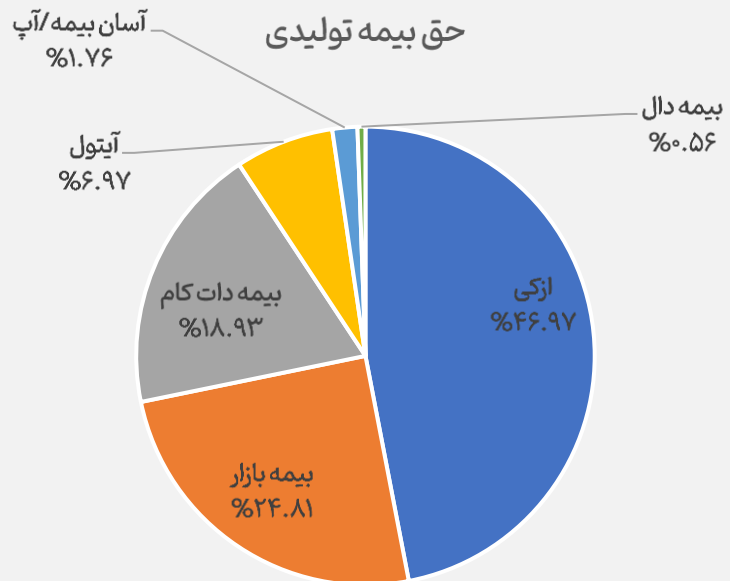
مدیریت و کاهش خسارت
کارگزاری های برخط (به صورت
متوسط به زیر ۲۰٪)

مقایسه حق بیمه و خسارت کل گزاران برخط (آنلاین)



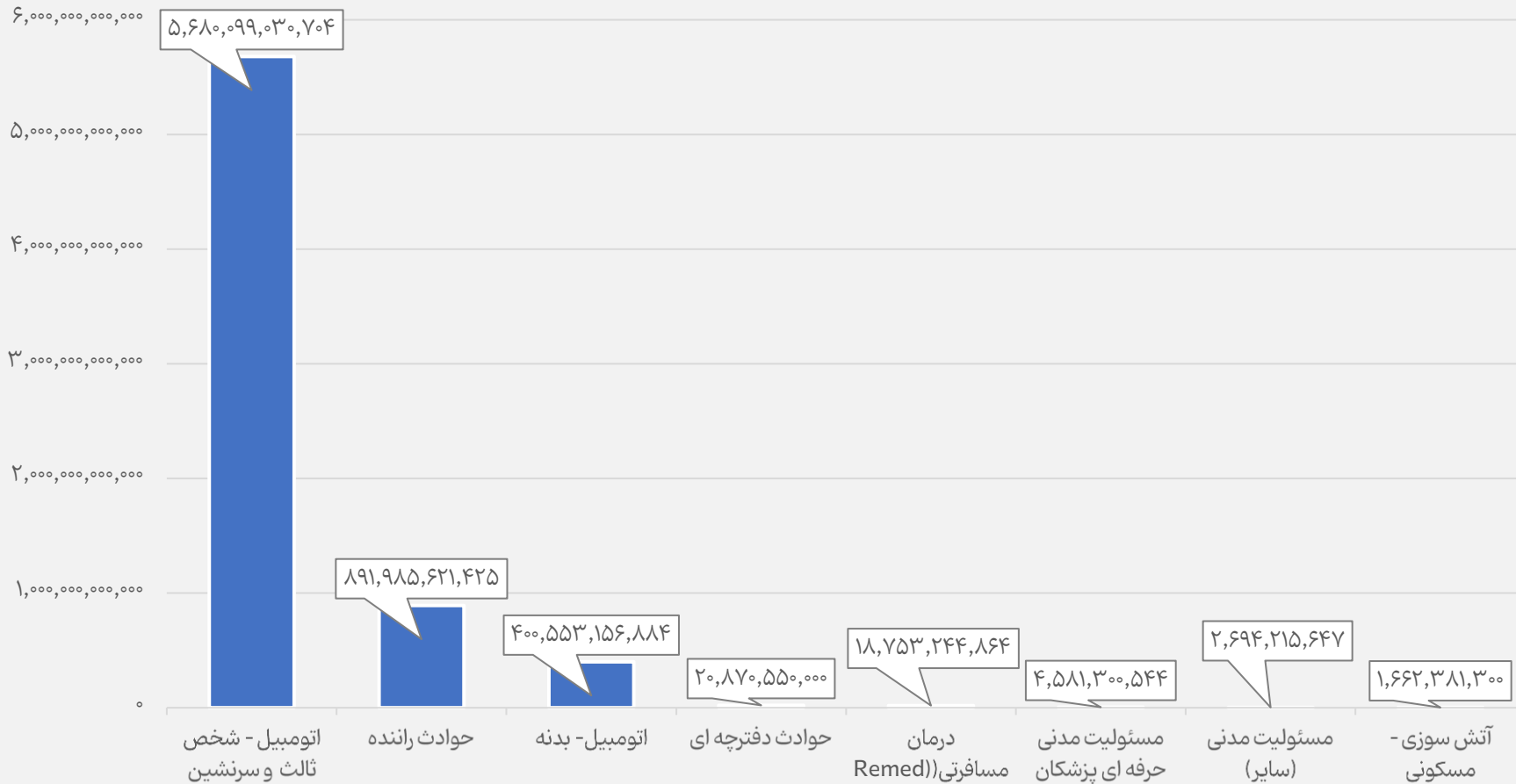
عملکرد یکساله

سهم از خسارت و حق بیمه کل فروش دیجیتال (آنلاین)



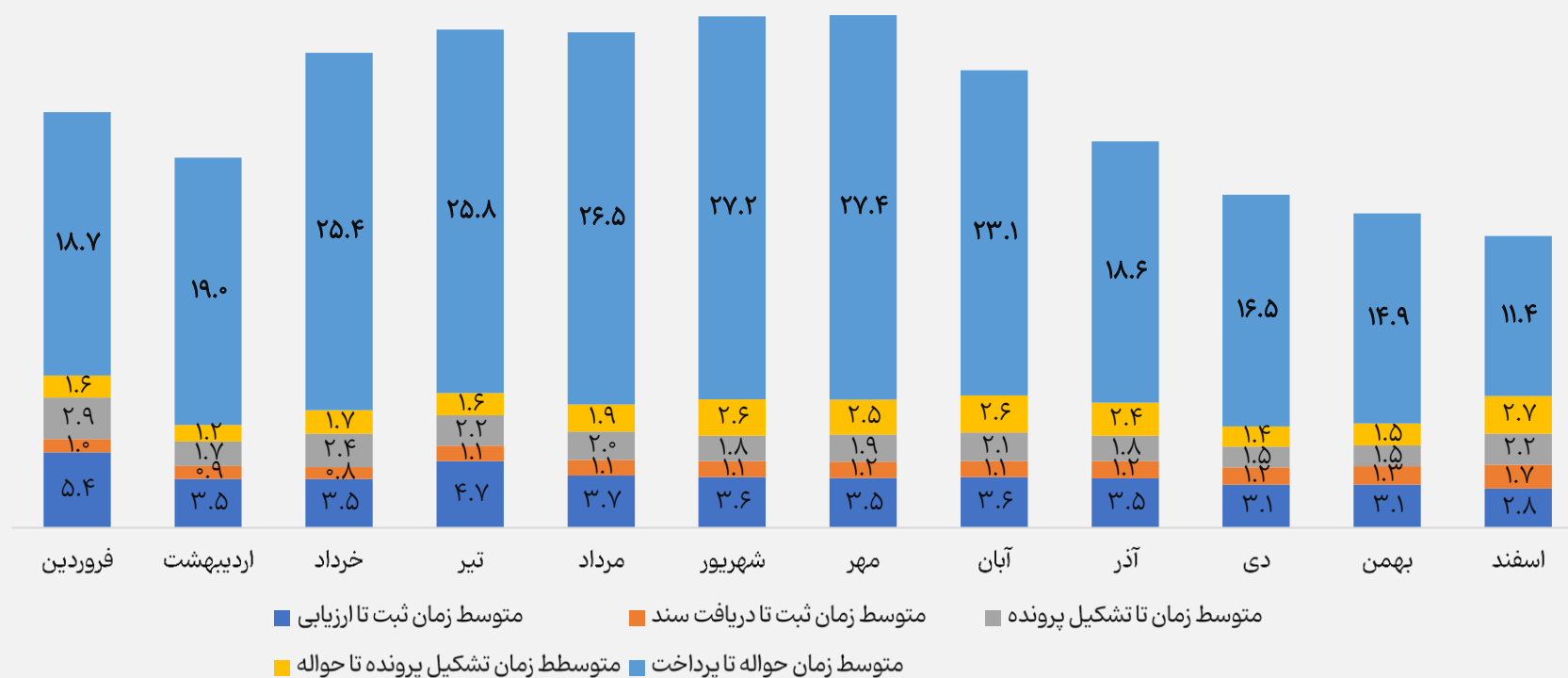
عملکرد یکساله

سهم از حق بیمه رسته های صادره کل گزاران بر خط (آنلاین)



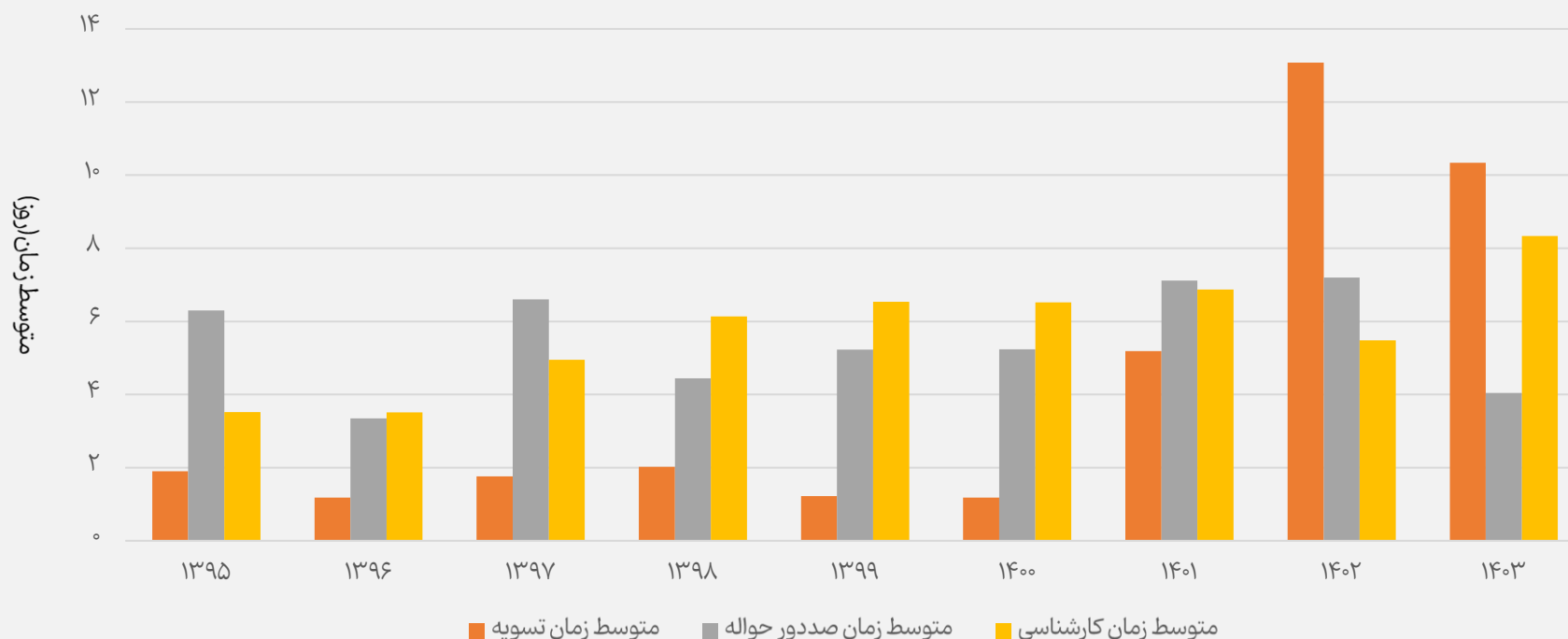
عملکرد یکساله

کاهش زمان (میانگین روز) مراحل ارزیابی و پرداخت خسارت (رشته درمان)



عملکرد یکساله

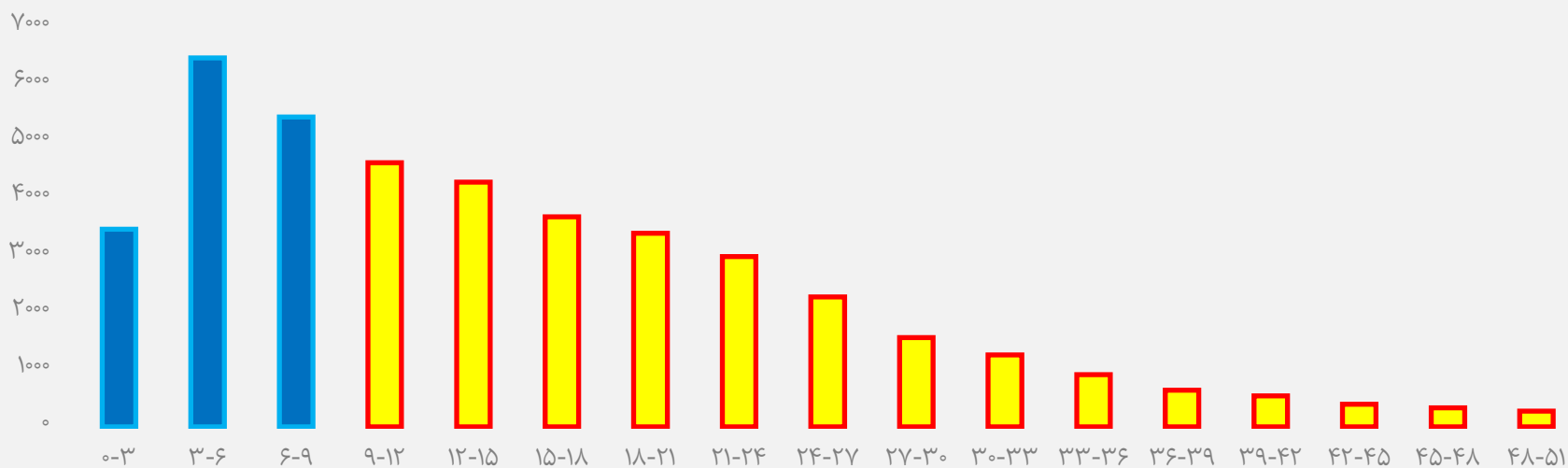
کاهش زمان (میانگین روز) مراحل ارزیابی و پرداخت خسارت (شخص ثالث)



نمودار متوسط تعداد پرونده و متوسط زمان رسیدگی به خسارت از زمان کارشناسی تا تسویه را نشان می دهد. همانطور مشاهده می شود متوسط تعداد پرونده های خسارت به صورت پیوسته افزایش داشته است و این در حالیست که در سال ۱۴۰۳ شرکت توانسته است متوسط زمان های صدور حواله و تسویه را به میزان چشم گیری کاهش دهد.

عملکرد یکساله

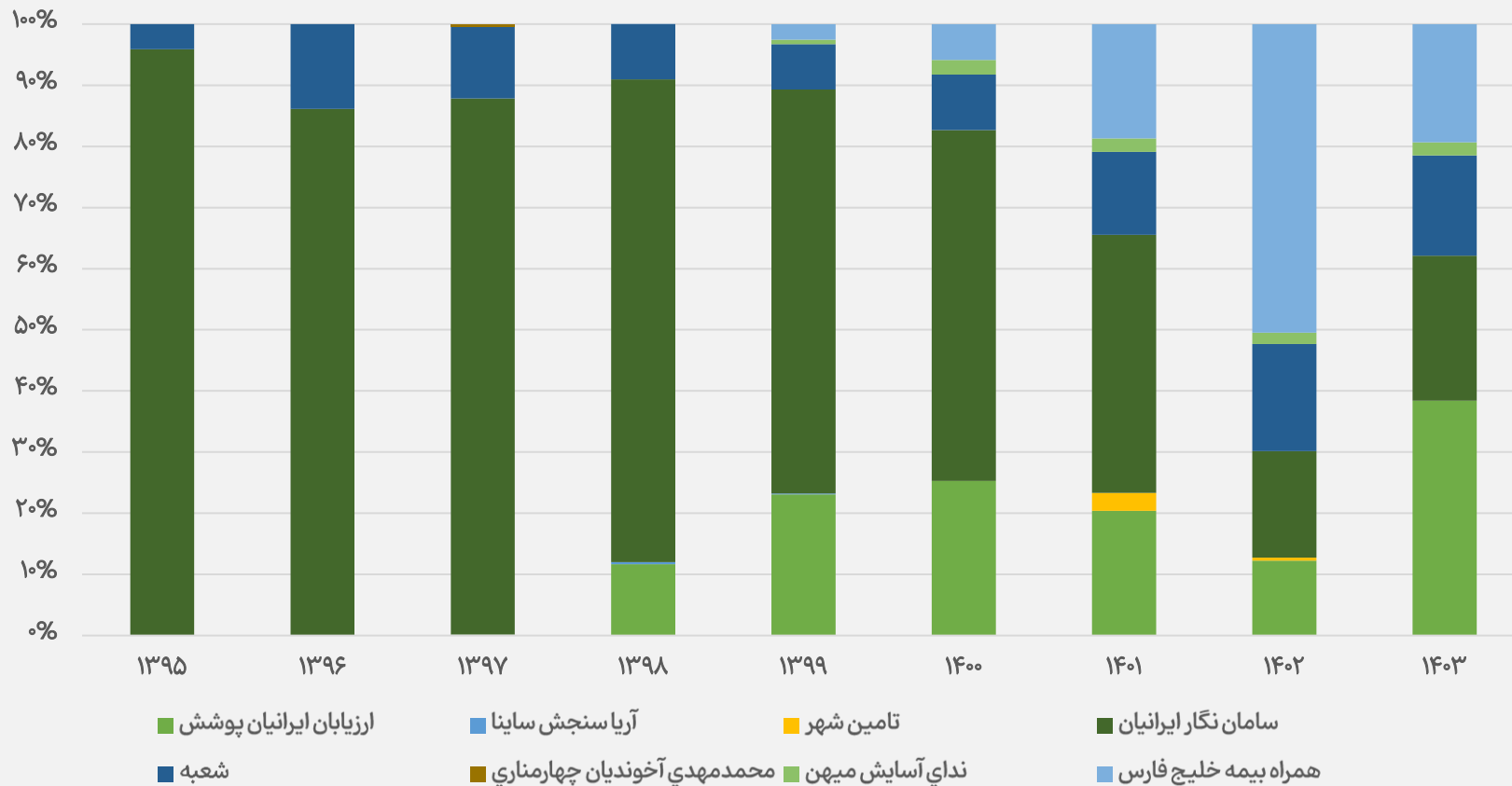
توزیع فراوانی تعداد پرونده‌ها و بازه‌های زمانی رسیدگی به پرونده‌های اتومبیل (یکساله از ۱۴۰۲/۰۶/۱۸ الی ۱۴۰۳/۰۶/۱۷)



کاهش زمان رسیدگی به پرونده‌های خسارت در رشته اتومبیل

عملکرد یکساله

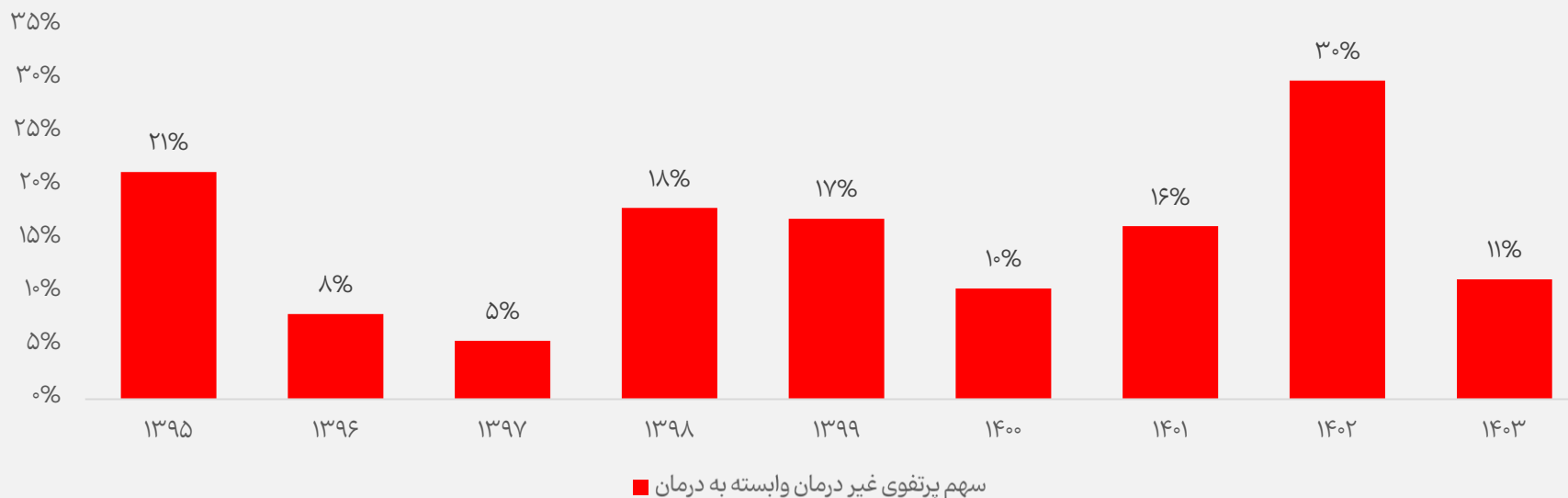
متنوع سازی و آگذاری ارزیابی خسارت به ارزیابان و کاهش ریسک تقلب و بهبود زمان ارزیابی ها در رشته اتومبیل

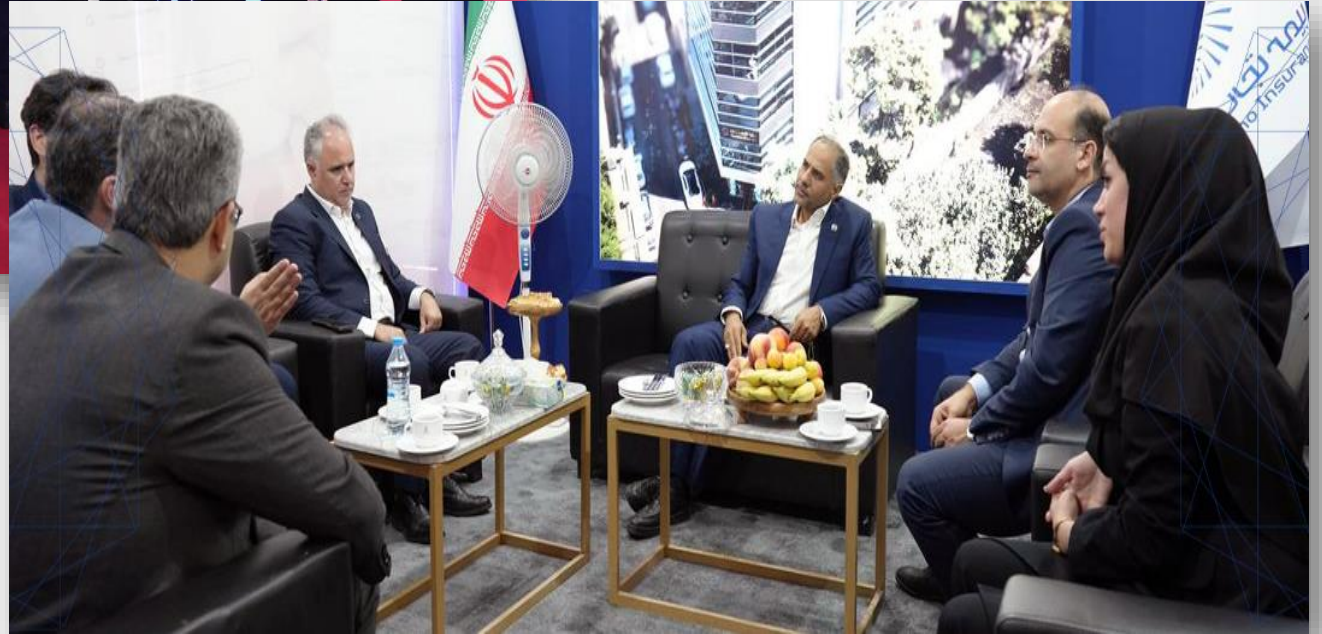


افزایش و متنوع سازی تعداد ارزیابان خسارت در سطح کشور و تخصیص هم تراز با ظرفیت پاسخ دهی آنها برای افزایش رفاه و رضایت حداکثری بیمه گزاران و زیان دیدگان

عملکرد یکساله

کاهش سهم پرتفوی غیر درمان وابسته به درمان در راستای مدیریت ریسک پرتفوی شرکت





نسبت های مالی



نسبت های مالی بیمه تجارت نو- صورت سود و زیان (میلیون ریال)

شرح	۱۴۰۱	۱۴۰۲	سه ماهه ۱۴۰۲	سه ماهه ۱۴۰۳
درآمد حق بیمه ناخالص	۲۰,۳۱۵,۹۶۶	۳۰,۰۰۸,۵۹۲	۶,۲۱۹,۲۶۲	۹,۹۱۳,۱۳۶
حق بیمه اتکایی واگذاری	۵,۶۸۳,۹۴۱	۷,۰۹۰,۹۱۰	۱,۰۸۲,۵۸۴	۲,۱۶۱,۶۳۶
حق بیمه خالص (سهم نگهداری)	۱۴,۶۳۲,۰۲۵	۲۲,۹۱۷,۶۸۲	۵,۱۳۶,۶۷۸	۷,۷۵۱,۵۰۰
درآمد سرمایه گذاری از محل منابع بیمه ای	۳۴۴,۰۴۴	۷۹۳,۸۷۱	۱۹۹,۶۳۰	۴۸۸,۴۶۳
سایر درآمدهای بیمه ای	۱,۳۳۰,۴۰۰	۱,۵۵۱,۲۹۷	۱۲۴,۴۷۰	۳۶۱,۳۸۸
درآمدهای بیمه ای	۱۶,۳۰۶,۴۶۹	۲۵,۲۶۲,۸۵۰	۵,۴۶۰,۷۷۸	۸,۶۰۱,۳۵۱
خسارت و مزایای پرداختی (ناخالص)	۱۷,۶۱۴,۲۶۱	۲۳,۹۲۸,۴۳۶	۵,۹۸۲,۳۹۲	۵,۴۰۳,۱۳۰
خسارت سهم بیمه گران اتکایی	۳,۱۸۵,۱۷۳	۳,۲۰۶,۰۵۹	۶۶۹,۵۰۵	۷۳۷,۱۷۸
خسارت و مزایای پرداختی خالص	۱۴,۴۲۹,۰۸۸	۲۰,۷۲۲,۳۷۷	۵,۳۱۲,۸۸۷	۴,۶۶۵,۹۵۲
هزینه سهم مشارکت در منافع	۲۴,۱۶۳	۰	۰	(۳۴۲,۵۲۶)
تغییرات سایر ذخایر فنی	۲۶۶,۲۸۲	۷۷۲,۶۵۳	۲۵۵,۹۵۱	۳۴۰,۱۵۸
سایر هزینه های بیمه ای	۳,۵۵۴,۴۰۱	۴,۵۲۹,۴۶۶	۹۳۳,۸۹۶	۱,۰۸۸,۵۶۷
هزینه های بیمه ای	۳,۷۹۶,۵۲۰	۵,۳۰۲,۱۱۹	۱,۱۸۹,۸۴۷	۶,۴۳۷,۲۰۳
سود (زیان) ناخالص فعالیت های بیمه ای	(۱,۹۱۹,۱۳۹)	(۷۶۱,۶۴۶)	(۱,۰۴۱,۹۵۶)	۲,۱۶۴,۱۴۸
هزینه های اداری و عمومی	۳,۶۴۸,۱۹۴	۴,۵۷۶,۵۳۹	۸۳۱,۱۹۱	۱,۳۱۵,۰۷۲
سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی	۳۵,۰۵۷	(۲,۸۲۱,۰۵۶)	۱۷۳,۰۱۴	(۵۹۸,۵۶۱)
سود (زیان) عملیاتی	(۵,۵۳۲,۲۷۶)	(۸,۱۵۹,۲۴۱)	(۱,۷۰۰,۱۳۳)	۲۵۰,۵۱۵
هزینه های مالی	۳۲۷,۱۰۶	۱۲۹,۸۱۷	۳۲,۱۷۱	۵,۶۰۰
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۶۶۵,۳۵۲	۱,۶۶۷,۸۲۲	۰	۴۸۱,۰۹۴
سود (زیان) قبل از مالیات	(۵,۱۹۴,۰۳۰)	(۶,۶۲۱,۲۳۶)	(۱,۷۳۲,۳۰۴)	۷۲۶,۰۰۹
مالیات بر درآمد	۰	۳۴,۳۶۶	۰	۰
سود (زیان) خالص	(۵,۱۹۴,۰۳۰)	(۶,۶۵۵,۶۰۲)	(۱,۷۳۲,۳۰۴)	۷۲۶,۰۰۹
سود خالص هر سهم (ریال)	(۸۶۶)	(۱,۱۰۹)	(۲۸۹)	۱۲۱

منبع: کدال

اهم فعالیت‌های انجام شده در راستای سودآوری در سه ماهه نخست ۱۴۰۳ بر اساس صورت مالی سه ماهه نخست ۱۴۰۳

رشد ۲۲۴ درصدی حق بیمه تولیدی شرکت در مقایسه با رشد ۷۹ درصدی متوسط صنعت

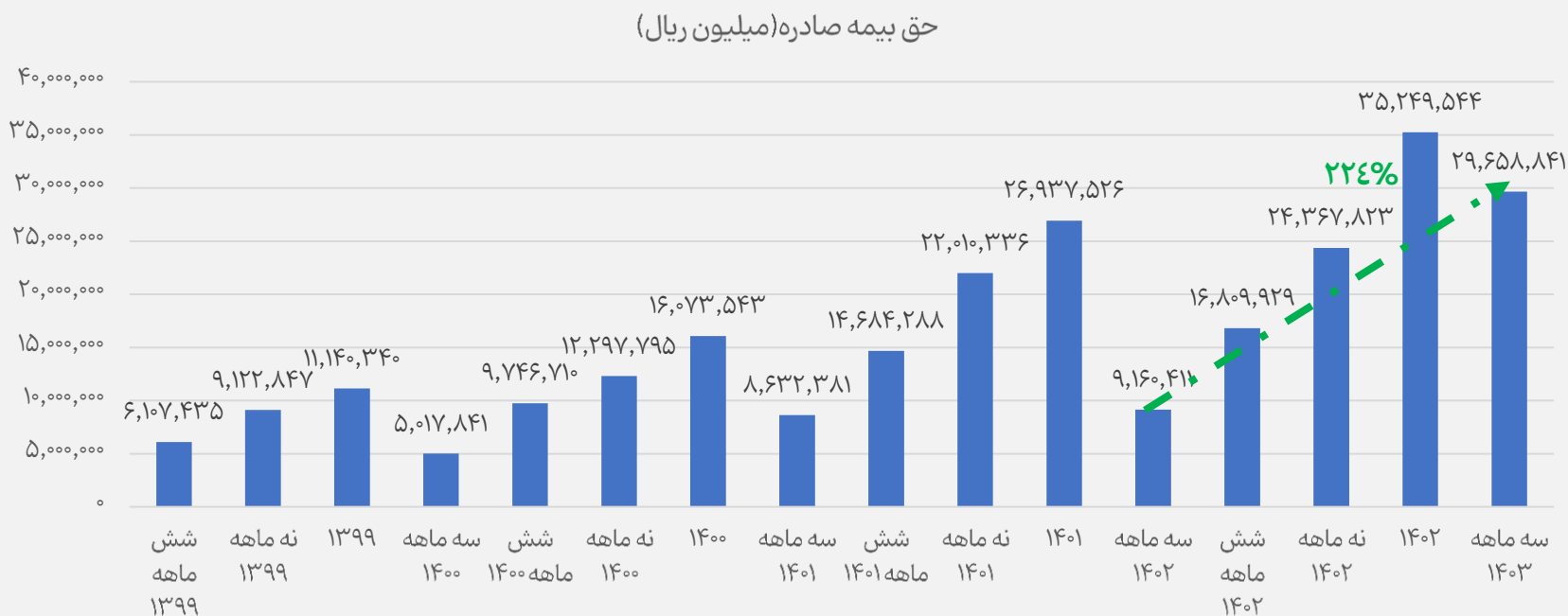
کاهش ۳۲ درصدی خسارت پرداختی شرکت نسبت به دوره مشابه سال قبل در مقایسه با رشد ۶۱ درصدی متوسط صنعت

افزایش ۱۴۵ درصدی درآمد سرمایه‌گذاری شرکت

کاهش سهم هزینه‌های اداری، عمومی و پرسنلی از ۹ درصد در سه ماهه نخست سال ۱۴۰۲ به ۴ درصد در سه ماهه نخست ۱۴۰۳

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

رشد حق بیمه صادره

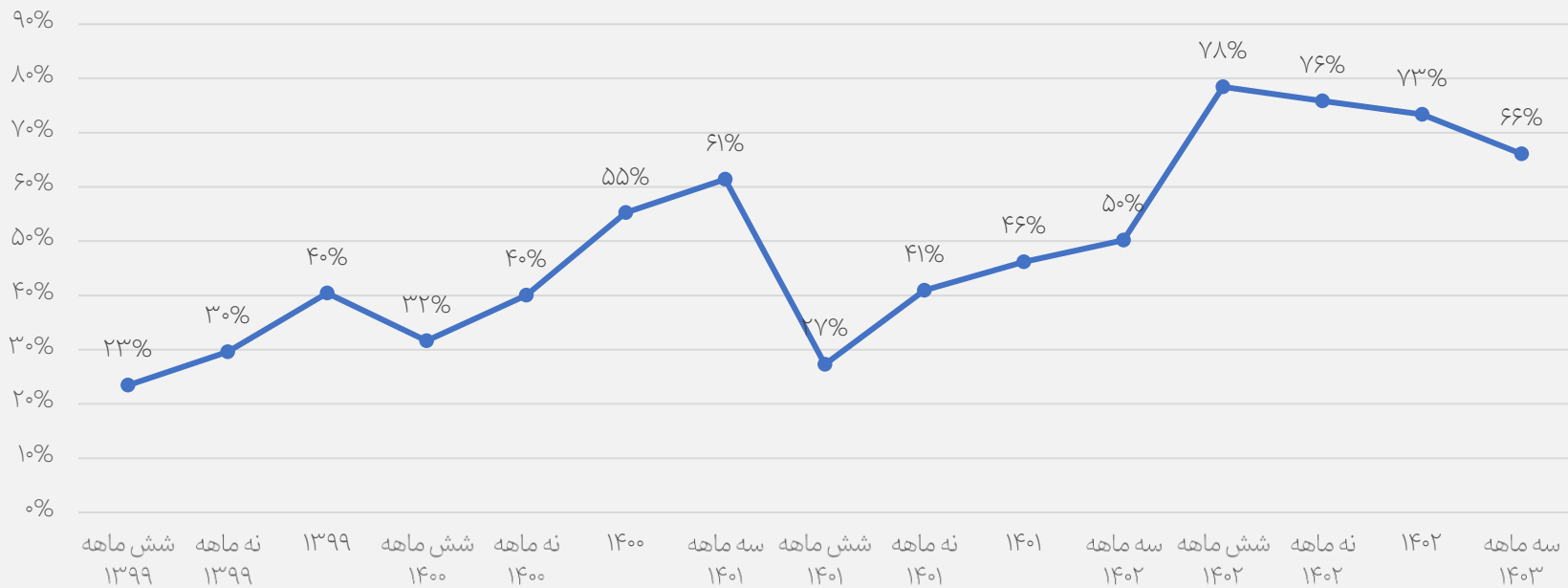


افزایش رشد حق بیمه با حضور تیم مدیریتی به میزان **۲۲۴ درصد** در سال ۱۴۰۳

منبع: کدال

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

نسبت خسارت

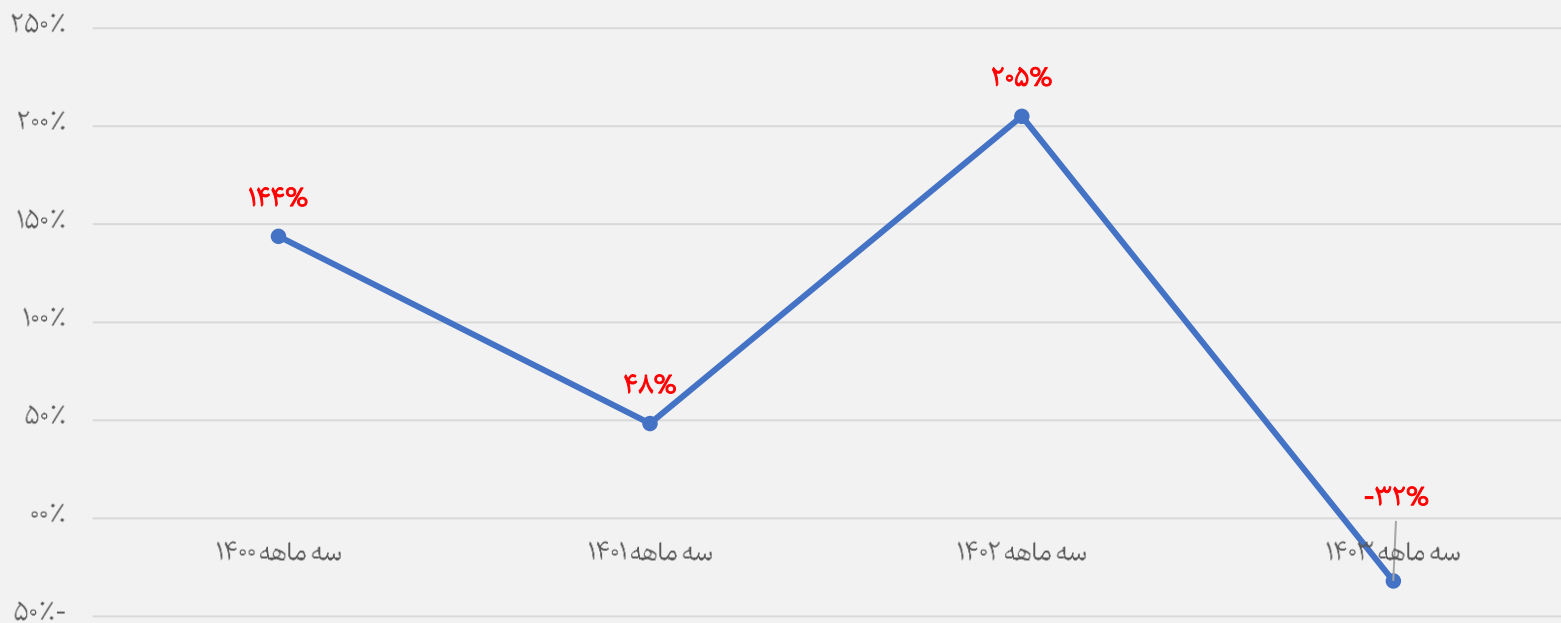


کاهش نسبت خسارت با وجود ثبت به موقع و شفاف سازی خسارت

منبع: کدال

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

نرخ تغییرات خسارت پرداختی

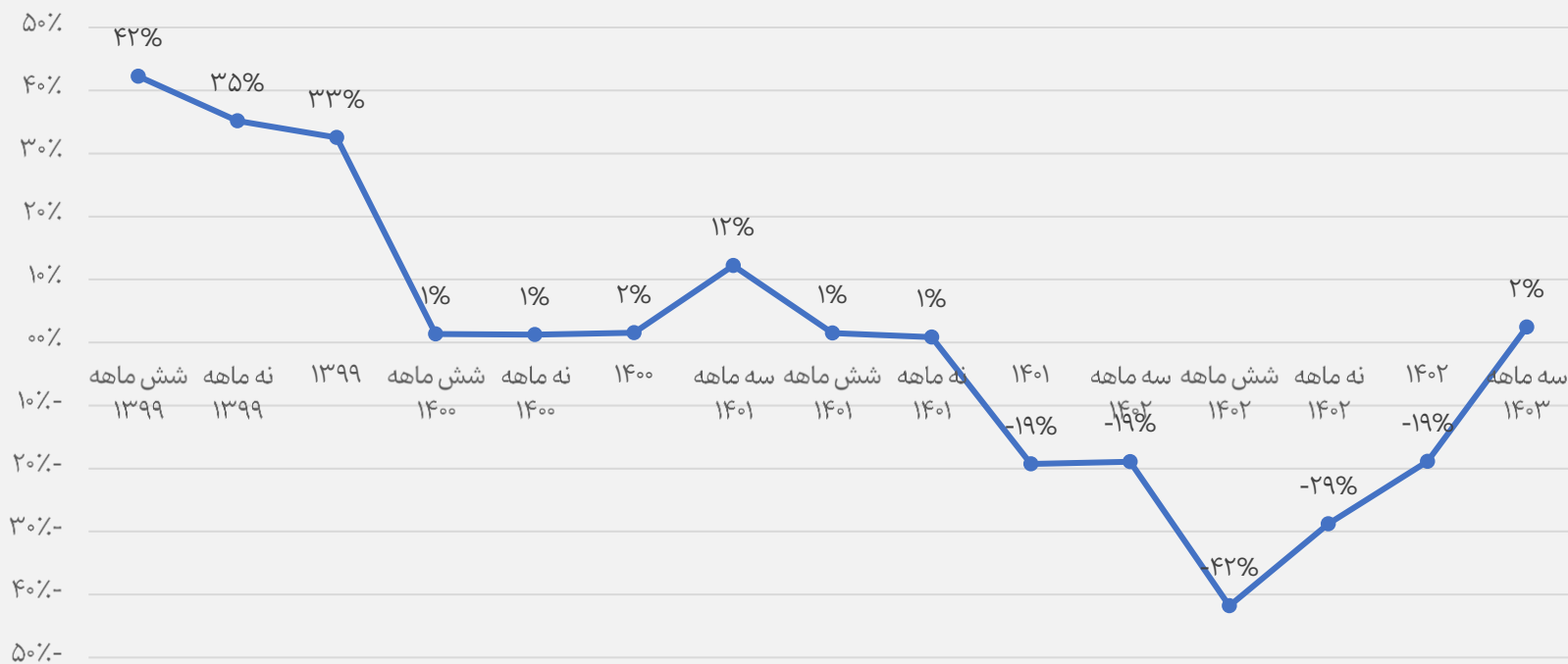


منبع: کدال

کاهش خسارت پرداختی در سه ماهه ۱۴۰۳ نسبت به سه ماهه ۱۴۰۲ به میزان ۳۲ درصد

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

سود خالص بعد از کسر مالیات به حق بیمه صادره

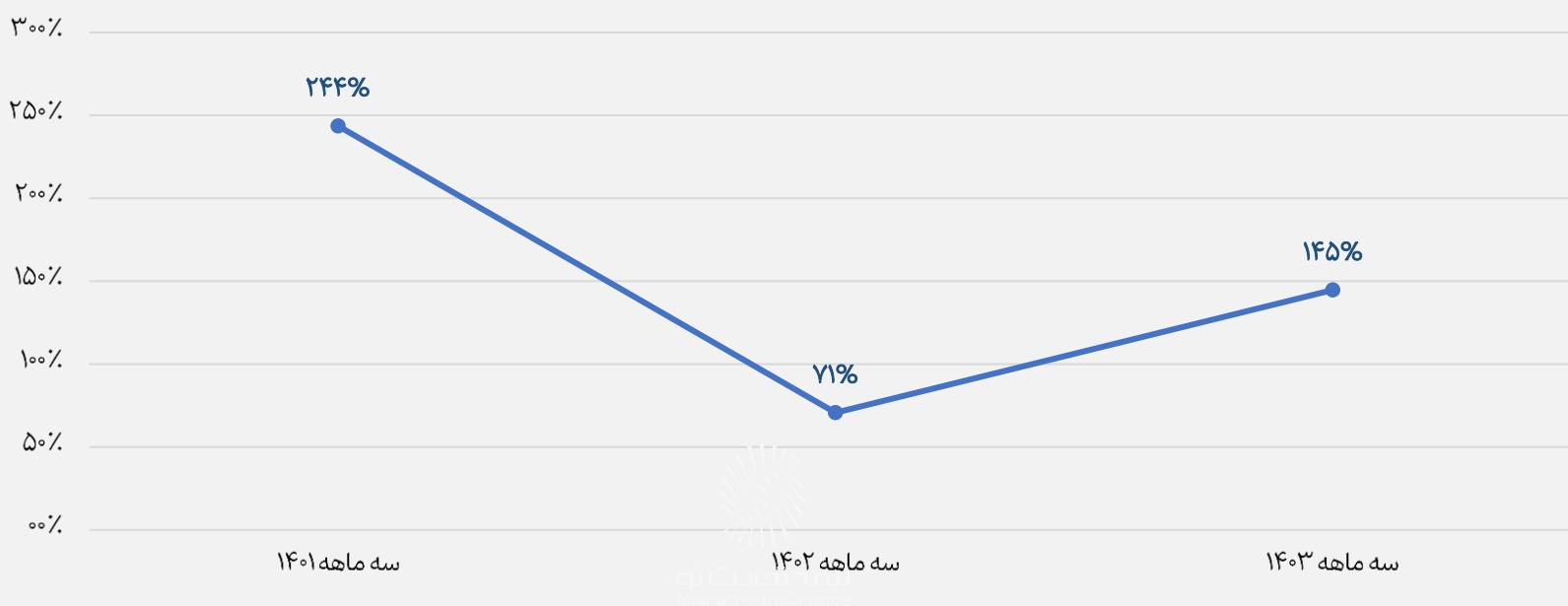


چرخش استراتژیک مدیریتی منجر به تغییر روند سودخالص به حق بیمه صادره از منفی ۴۲ درصد به مثبت ۲ درصد و رشد ۴۴ درصدی

منبع: کدال

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

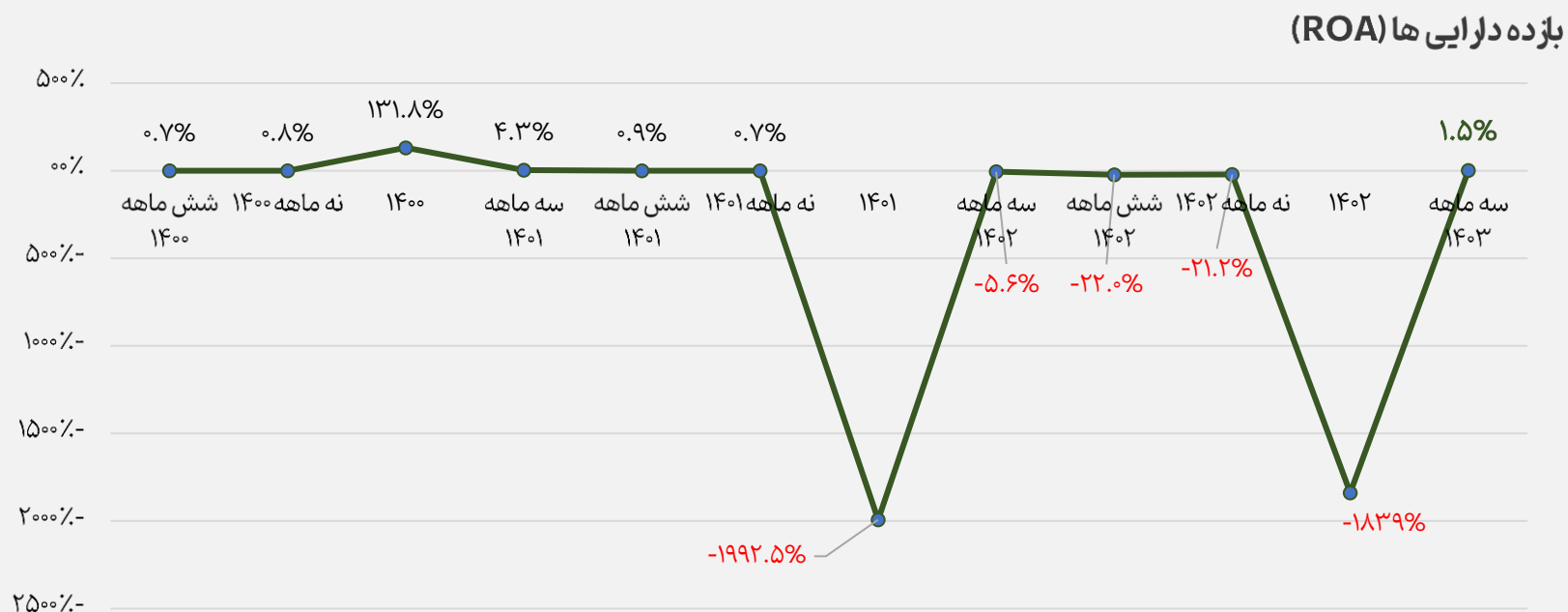
رشد درآمد سرمایه گذاری ها



رشد سرمایه گذاری ها در سال ۱۴۰۲ به میزان **۱۴۵ درصد** و افزایش سرمایه گذاری از **۱۹۹,۶۳۰ میلیون ریال** به **۴۸۸,۴۶۳ میلیون ریال**

منبع: کدال

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

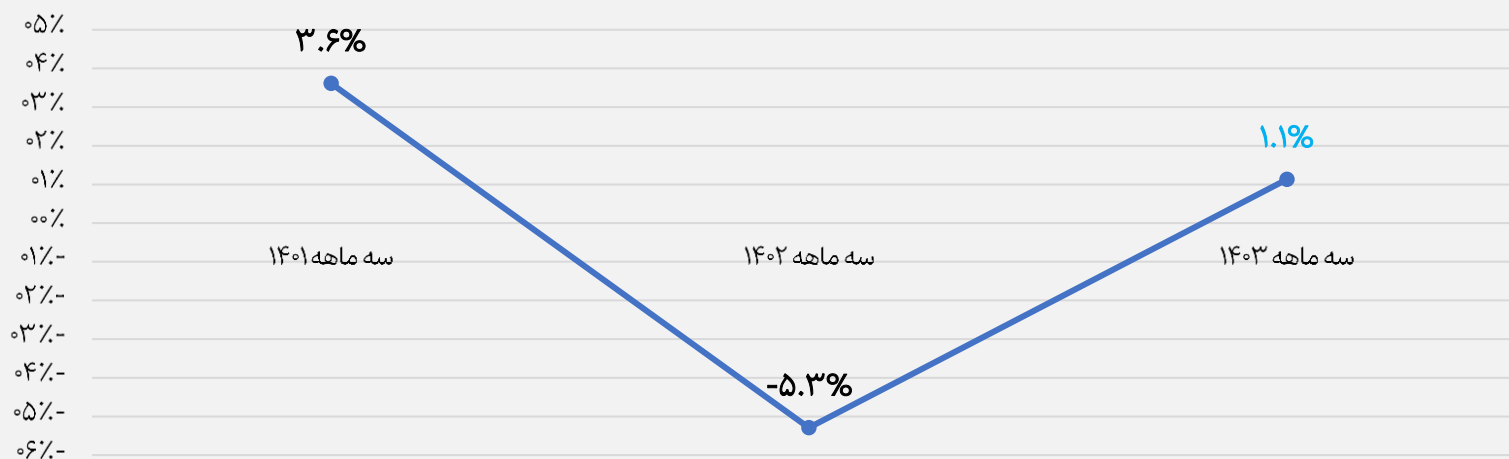


رشد بازده دارایی ها از منفی ۶٫۵ درصد به ۵٫۵ درصد و افزایش بازده دارایی ها

منبع: کدال

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

نرخ بازده سرمایه گذاری ها

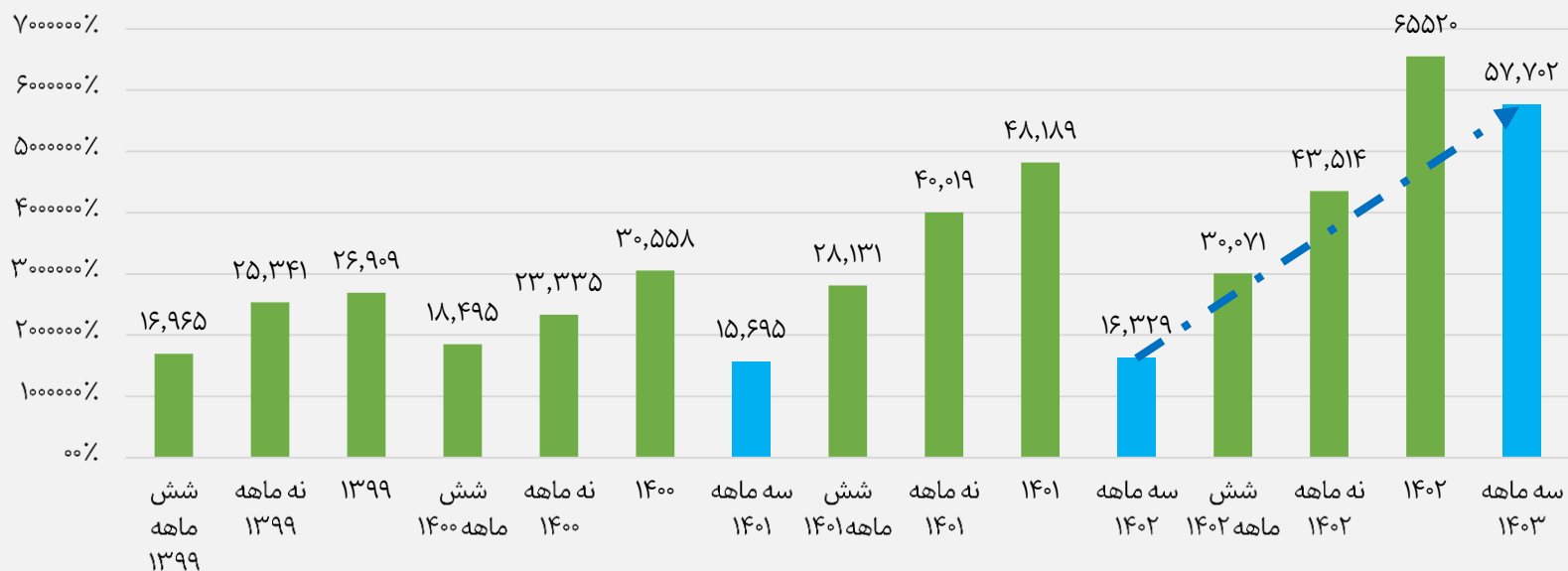


رشد بازده سرمایه گذاری ها در سه ماهه اول ۱۴۰۳ به میزان ۶٫۴ درصد و کسب عدد ۱٫۱ درصدی در راستای اصلاح روند کاهش سرمایه گذاری ها در سنوات گذشته بیمه تجارت نو

منبع: کدال

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

سرانه حق بیمه تولیدی پرسنل (میلیون ریال)

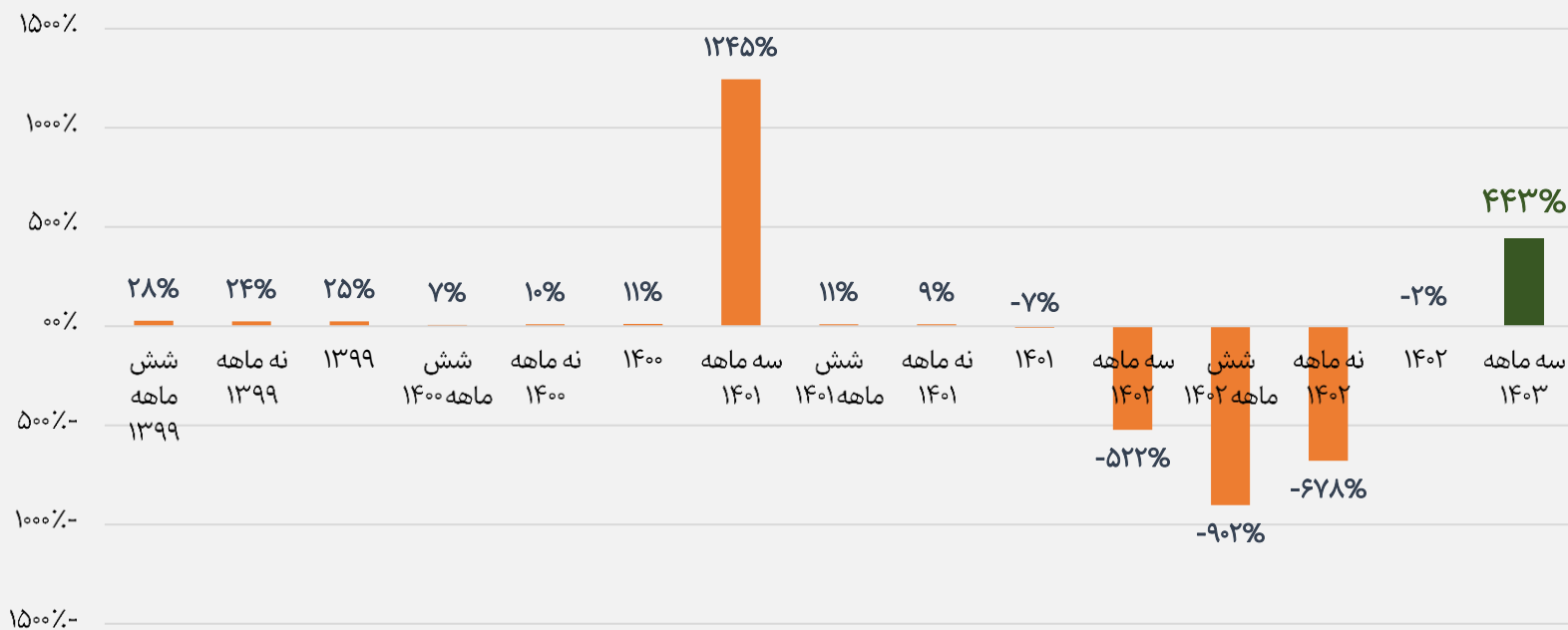


رشد ۲۵۳ درصدی سرانه حق بیمه تولیدی پرسنل و
افزایش بهره وری نیروی انسانی با اصلاح ساختار
سرمایه انسانی بیمه تجارت نو

منبع: کدال

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

سود ناخالص بیمه ای به سود سرمایه گذاری



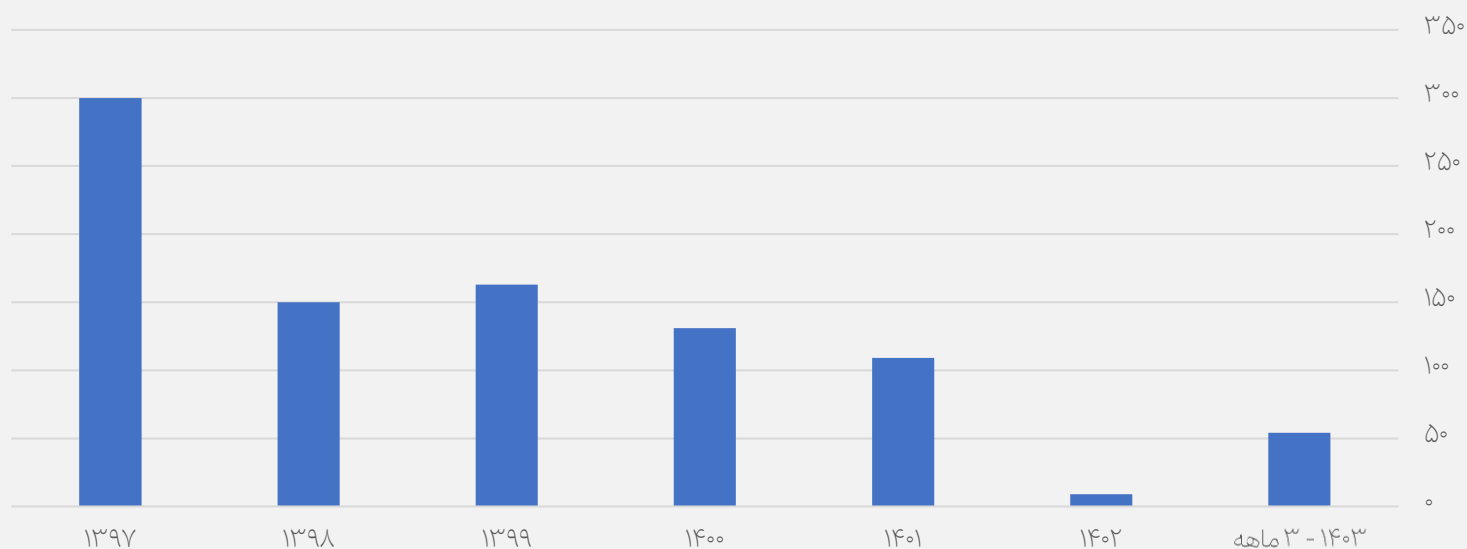
رشد نسبت سود ناخالص بیمه ای به سود سرمایه گذاری در سه ماهه نخست سال ۱۴۰۳ نسبت به دوره مشابه سال گذشته به میزان ۹۶۵ درصدی

منبع: کدال

نسبت های مالی بیمه تجارت نو

توانگری مالی (درصد)

توانگری مالی (درصد)	۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳ - ۳ ماهه
	۳۰۰	۱۵۰	۱۶۳	۱۳۱	۱۰۹	۹	۵۴

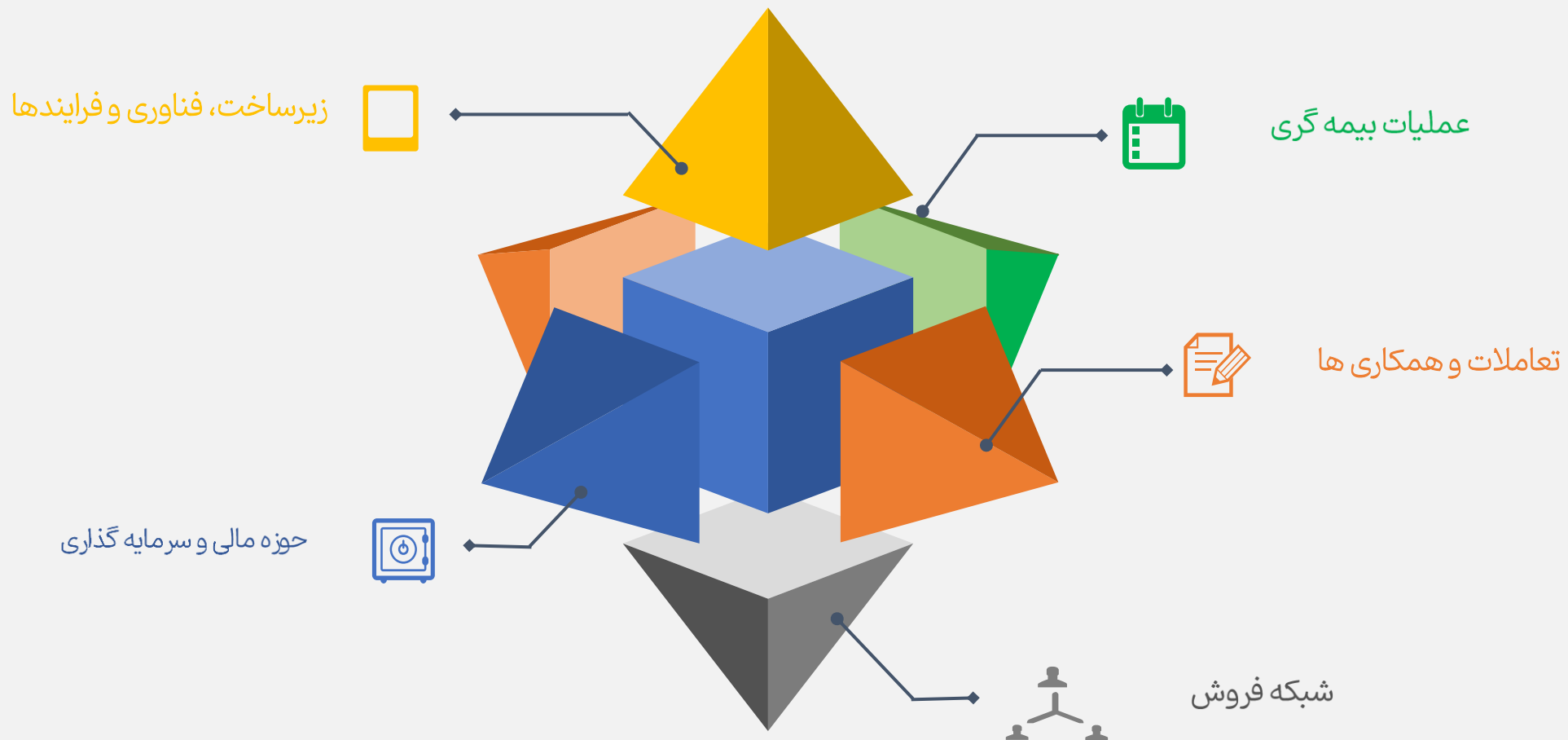


طبق صورت مالی حسابرسی شده شرکت در پایان سال ۱۴۰۲ شرکت در سطح ۴ توانگری مالی (آیین نامه شماره ۶۹) قرار داشته است و با تمهیدات و اقدامات انجام شده در سه ماهه اول ۱۴۰۳ به سطح ۳ ارتقاء یافته است. لازم به ذکر است با توجه به برگزاری مجمع افزایش سرمایه شرکت در تاریخ ۳۱ مرداد ۱۴۰۳ نسبت توانگری مالی شرکت به سطح ۱ (بالای ۱۰۰ درصد) خواهد رسید.

بیست و هفتمین دوره نمایشگاه بین المللی ال کامپ



اقدامات صورت گرفته در مسیر تحول



اقدامات صورت گرفته در مسیر تحول

حوزه مالی و سرمایه گذاری

- تکمیل و اجرای فرایند افزایش سرمایه
- عودت زمین بابلسر و انتقال مالکیت به نام بیمه تجارت نو با ارزش دفتری ۴,۹۵۲,۳۸۳ میلیون ریال ، دیوارکشی، استخدام نگهبانی ۲۴ ساعته، نصب دوربین، مرتفع سازی دیوارها، تخلیه نخاله هاو ...
- اصلاح نسبت های مالی و سرمایه ای
- اصلاح نسبت های اداری
- افزایش توانگری مالی شرکت
- پرداخت سود سهامداران و حل مشکلات مرتبط با سهام
- تهیه و تدوین آیین نامه سرمایه گذاری
- اجرای قانون پایانه های فروشگاهی و سامانه مودیان
- ابطال قراردادهای سبذگردانی زیان ده همچون مفید، بازده و همراه
- پرداخت مالیات سال ۱۴۰۲ و تعیین تکلیف مالیات سال های گذشته
- اصلاح پرتفوی سرمایه گذاری شرکت و انتخاب گزینه های سرمایه گذاری بر مبنای متغیرهای بنیادی منطبق با آیین نامه ۱۰۴ بیمه مرکزی با حفظ قدرت نقدشوندگی و تنوع پذیری

اقدامات صورت گرفته در مسیر تحول

حوزه عملیات بیمه‌گری

- اجرای ارزیابی الکترونیکی خدمات دندانپزشکی
- پیاده سازی اتصال به بیمه های پایه و نسخ دارویی الکترونیک
- پیاده سازی سیستم کروکی آنلاین با اتصال به سامانه راهنمایی و رانندگی
- نظام بندی نرخ های سیستمی باربری
- راه اندازی بیمه های رویه های گمرکی
- ارائه طرح بیمه ای ماده ۱۴ قانون تملک آپارتمان
- پیاده سازی زیرساخت فروش بیمه نامه های عمر و سرمایه گذاری در قالب بازاریابی چندسطحی
- پیاده سازی زیرساخت های لازم طرح بیمه های عمر و سرمایه گذاری مستمری
- ایجاد زیرساخت های لازم به منظور صدور بیمه نامه های عمر و سرمایه گذاری به صورت گروهی (در قالب فایل اکسل)

- ممیزی، پایش و درجه بندی مراکز تشخیصی درمانی طرف قرارداد
- توسعه فروش طرح های نوآورانه بیمه ای
- طراحی محصولات بانک - بیمه ای
- اصلاح ساختار و ترکیب پرتفوی بیمه گری (جذب بیمه های کم ریسک و پر بازده)
- اصلاح نرخ و شرایط فنی با شرایط رقابتی
- تمرکز بر بیمه های مستقیم و افزایش سهم بیمه های مستقیم
- افزایش رضایتمندی بیمه گذاران و چاپک سازی فرایندهای ارزیابی و پرداخت خسارت
- افزایش حدود اختیارات در صدور و پرداخت خسارت شعب
- ارائه درخواست چهار محصول جدید به بیمه مرکزی ج.ا.ایران
- اجرا و فعالسازی کاردکس خدمات فیزیوتراپی، کار درمانی، گفتار درمانی و عینک

اقدامات صورت گرفته در مسیر تحول

حوزه شبکه فروش

- تدوین و بازنگری دستورالعمل های حوزه شبکه فروش از قبیل احداث و انحلال شعب، درجه بندی شعب و نمایندگان و افزایش سقف صندوق ایشان، جذب نماینده حقیقی و حقوقی، کمیته تخلفات نمایندگان
- بازنگری قراردادهای نمایندگان حقیقی و حقوقی
- برنامه ریزی برون سپاری مرکز تماس، تدوین طرح توجیهی و تصویب آن در هیئت مدیره
- تبلیغات در خصوص جذب نماینده با رویکرد پتانسیل استانها
- تهیه گزارش سود و زیان به تفکیک شعب به صورت دوره ای
- تهیه و تنظیم بانک اطلاعاتی پتانسیل های بالقوه در هر استان

- توسعه کمی و کیفی شبکه فروش
- طراحی و پیاده سازی بیمه نامه های آسان فروش
- افزایش بهره‌وری نمایندگان
- توسعه خرده‌فروشی از طریق پلتفرم‌ها و سازمان دیجیتال فروش (ایجاد بستر فروش آنلاین ۸ رشته بیمه ای)
- اخذ موافقت اولیه بیمه مرکزی جهت راه اندازی شعب خارجی و مناطق آزاد
- استخراج نیاز آموزشی پرسنل شعب و نمایندگان
- امکانسنجی تاسیس شعب و باجه در سراسر کشور

اقدامات صورت گرفته در مسیر تحول

حوزه زیرساخت، فناوری و فرایندها

- ساماندهی ناوگان حمل و نقل شرکت با تحویل خودروها به شعب جهت بهره مندی مدیران شعب
- طراحی و ایجاد کتابخانه دیجیتال
- شناسایی نقاط حساس و آسیب پذیر و ارائه طرح های لازم جهت تقویت حفاظتی امنیتی
- طراحی و پیاده سازی پرتال سازمانی و وب سایت جدید شرکت
- تهیه و تدوین گزارش های جامع و ویژه برای سطوح مختلف شرکت (در قالب های کاتالوگ، موشن و ...)
- طراحی و توسعه داشبورد اختصاصی تحلیل داده مشتریان و آنالیز ریزش وفاداری و سود و زیان مشتریان
- تدوین برنامه جامع آموزشی شرکت
- تدوین و اجرای دوره های آموزشی (سرانه ۵۹۲۵ نفر- ساعت آموزش در طول یک سال
- تجهیز سیستم های سمعی و بصری شرکت
- اصلاح زیرساخت سخت افزاری شعب
- پیاده سازی نرم افزار مغایرت گیری حساب های بانکی

- تدوین سند ۷۴۷ برنامه ریزی استراتژی شرکت
- توسعه سامانه هوش تجاری
- طراحی و پیاده سازی سیستم هوشمند تحلیل گری داده جهت مدیریت و پیش بینی ریسک رشته درمان
- راه اندازی پلتفرم بانک- بیمه و اخذ تأییدیه اداره امنیت بانک تجارت
- دیجیتال سازی فرآیندهای مناقصات، درخواست کالا و خرید در بستر نرم افزار BIZAGI
- ارزیابی و تعیین سطح بلوغ برخی از فرآیندهای شرکت
- توسعه داشبورد اتکایی
- ارتقا سطح امنیتی تا سطح ۲ دستورالعمل افتا ریاست جمهوری
- اجرای نظام رتبه بندی کارکنان
- توانمندسازی ویژه کارکنان
- استقرار نظام مدیریت ریسک سازمانی (استاندارد ۲۰۱۸:۳۱۰۰۰ ISO)
- ارزیابی خسارت به صورت دیجیتال
- طراحی و پیاده سازی وب سرویس مورد نیاز آژانس های مسافرتی

اقدامات صورت گرفته در مسیر تحول

حوزه تعاملات و همکاری‌ها

- توسعه همکاری با شرکت‌های فناور و ارزیابان خسارت
- عقد قرارداد با مراکز درمانی (۹۳۲۳ مرکز طرف قرارداد)
- توسعه همکاری با سهامداران و ذینفعان
- برگزاری سه همایش فصلی مدیران
- برگزاری سه مجمع عمومی و فوق العاده
- برگزاری نشست خبری با اصحاب رسانه
- برگزاری و حضور فعال در ۵ نمایشگاه صنعت مالی و پتروشیمی
- ارتباط با خبرگزاری‌ها و انتشار تبلیغات و اخبار شرکت در برترین خبرگزاری‌ها
- برپایی موبک اربعین در راستای توسعه فرهنگی و مسئولیت اجتماعی

- توسعه بسترهای تعامل با زنجیره کسب و کار بانک‌ها
- تفاهم نامه همکاری با بانک سپه جهت صدور بیمه نامه صندوق امانات
- ارائه API های صدور بیمه نامه های ثالث و مسافرتی جهت شروع همکاری با هاب مالی بانک ملی
- قرارداد با بانک کشاورزی جهت صدور بیمه نامه های ثالث و بدنه پرسنل بانک به صورت اقساط
- صدور بیمه نامه های اعتباری و عمر مانده بدهکار شرکت گندم طلایی کوروش
- قرارداد با شرکت ره آورد کالای ایزدی صدور بیمه نامه عمر مانده بدهکار و اعتباری (اعتباری)
- همکاری با کارگزاری رفاه فرازان صدور بیمه نامه در سامانه بتا بانک رفاه (تفاهم همکاری با شرکت توسعه تجارت آینده پارس و صدور بیمه نامه در پنل ایریا بیمه جهت باشگاه مشتریان توسعه تجارت .
- تفاهم نامه همکاری با بانک شهر جهت صدور بیمه نامه صندوق امانات



بیمه تجارتنو
Tejaratno Insurance

WWW.TEJARATNOINS.IR

۰۲۱-۹۶۹۹۰