



دنيا دنیا آرامش
بیمه پارسیان



شرکت یاری رسان پارسیان
سامانه یکپارچه نظارت و اجرای درمان

سامانه بیمه شدگان
مخصوص بیمه گذار و بیمه
شدگان

سامانه بیمه گری
مخصوص شرکت ارزیاب

سامانه یکپارچه نظارت و اجرای درمان

سیستم سیناد محصول شرکت راديسان افزار می باشد. شرکت یاری رسان پارسیان جهت تسهیل و تسریع بارگذاری، کارشناسی و همچنین نظارت بر اسناد درمانی اقدام به خریداری و شخصی سازی آن نموده است.

اهداف و فوائد سامانه سیناد:

- بارگذاری هزینه های پزشکی و تصاویر اسناد مربوطه توسط بیمه شدگان محترم .
- تسهیل ارزیابی برای کارشناسان به علت فضای ساده و روان سیستم .
- قابلیت ارزیابی از راه دور (جهت ایام دورکاری) به علت ضمیمه بودن تصاویر اسناد در سیستم .
- امکان تعریف دریافت یا عدم دریافت فیزیکی اسناد قبل از ارسال جهت پرداخت هزینه برای هر قرارداد به صورت جداگانه .

- عدم نیاز به جستجوی بایگانی برای یافتن فیزیک اسناد جهت پاسخ به سوالات بیمه شدگان به علت ضمیمه بودن تصاویر اسناد در سیستم .
- قابلیت ارجاع اسناد بین کارشناسان ارزیابی، کارشناسان دارویی، کارشناسان تجهیزات پزشکی، کارشناسان بازرسی و پزشکان معتمد جهت اظهار نظر تخصصی بدون نیاز به ارسال فیزیک و اختصاص زمان رفت و آمد .
- بیمه شدگان محترم می توانند وضعیت هزینه خود را در سیستم مشاهده نموده، در صورت عودت هزینه اقدام به تکمیل نواقص آن و ضمیمه نمودن تصاویر کسری مدارک و یا مدارک اصلاح شده نمایند .
- تسریع در تعریف دسترسی ها جهت بهره برداری پرسنل .
- تسریع در تشخیص هزینه های تکراری .
- عدم نیاز به تکمیل فرم های ارسال مدارک توسط بیمه شدگان .
- امکان پاسخگویی به سوالات بیمه شدگان از طریق سیستم تیکتینگ و کاهش پیگیری ها .



خدمات الکترونیک جدید بیمه پارسیان



مرکز ارتباطات: ۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir



نرم افزار باشگاه مشتریان

باشگاه مشتریان به عنوان واحد ارتباط با افراد یا سازمان ها تعریف می شود تا ارتباط مستقیم و منظمی بین این اعضا برقرار شود.

باشگاه مشتریان یکی از جامع ترین ابزارهای استراتژیک است که شرکت بیمه پارسیان می تواند از آن برای محافظت از مشتریان خود استفاده کنند. گروه هدف اصلی باشگاه مشتریان باید مهمترین مشتریان باشند، یعنی آن دسته از مشتریانی که بخش عمده ای از کسب و کار را تشکیل می دهند زیرا ایجاد این روابط، ضروری ترین عامل موفقیت آینده به شمار می رود. باشگاه مشتریان به عنوان زیرساخت مناسبی برای افزایش فراوانی تعاملات بین شرکت بیمه پارسیان و مشتری (اثر تعامل با مشتری) خواهد بود.

اهداف و فوائد باشگاه مشتریان شامل:

- افزایش فروش و سودآوری
- کاهش زمان انتظار مشتریان
- کاهش هزینه های تبلیغات
- افزایش کیفیت
- پاسخگویی به خدمات مشتری
- برنامه های وفادارساز
- ایجاد سیاست های فروش متنوع
- افزایش رضایت مشتری
- آگاهی از مشتری
- افزایش دانش سازمان در مورد مشتری (تاثیر دانش در مورد مشتری)
- در نهایت مهمترین و کلیدی ترین فایده باشگاه مشتریان، برنامه وفادارسازی مشتریان و حفظ ارتباط شرکت بیمه پارسیان با مشتریان خواهد بود.



مزایای باشگاه، قلب و روح باشگاه مشتریان همان چیزی است که در آن قرار دارد. انتخاب علایق مناسب باعث موفقیت باشگاه خواهد شد. مزایا باید ارزش بالایی برای اعضای باشگاه داشته باشد.

نحوه استفاده از مزایای باشگاه مشتریان شرکت بیمه پارسیان بر اساس شاخص ها، وزن ها، سطوح امتیازی و سناریوهای بیمه ای طراحی شده است که مشتریان به راحتی می توانند با مراجعه به سامانه باشگاه مشتریان امتیاز مکتسبه خود را رویت نموده و مطابق با امتیاز خود از تسهیلات ذیل استفاده نمایند و یا می توانند با خرید بیمه نامه امتیاز خود را افزایش دهند:

کارت اعتباری، بسته هدیه، تخفیف بیمه ای، برگزاری قرعه کشی و اهدای جوایز تسهیلات رفاهی، سیاحتی و زیارتی، انعطاف در ارائه محصولات و نحوه ی پرداخت انعطاف و تسریع در روند پرداخت خسارت، اتصال به سامانه هایی مانند دی جی کالا علی بابا، فیلیمو، رستوران ها و ...

نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری

معمولاً سازمان ها ی موفق در دنیا واحدهای مدیریت ارتباط با مشتری بسیار پویا و فعالی دارند که در واقع CRM را بعنوان یک استراتژی و راهبرد کلان کسب و کار در نظر می گیرند نه فقط به دید یک ابزار تکنولوژی، بنابراین بجز آموزش، فرهنگ سازمانی در جهت استفاده صحیح از آن، مهمترین مولفه ی پیاده سازی CRM خواهد بود، مدیریت ارتباط با مشتری، بخشی از فرآیندهای استراتژیک سازمان می باشد.

لازم به ذکر است نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری CRM در کلیه سطوح شرکت بیمه پارسیان (واحدهای ستادی، شعب، یاری رسان) آماده بهره برداری بوده و دسترسی مدیریت های ذیربط جهت کار و استفاده با این سیستم مهیا و ایجاد گردیده است .

همچنین بعنوان مهمترین نقطه و کانال ارتباطی شرکت بوده و به دلیل آن که ارتباط مستقیم بین مشتریان و شرکت را برقرار می سازد، نقش بسیار حیاتی و مهم دارد و بایستی کارکنانی با مهارت های ویژه ای در ارائه خدمات به مشتریان دارا باشند و در همین خصوص و با در اختیار داشتن پرسنل زبده، حرفه ای و آموزش دیده، راهنمایی و پاسخگویی به موقع، دقیق و صحیح به مشتریان در کلیه ی رشته های بیمه ای و در همه ی حوزه ها(صدور، خسارت، مالی و ...) صورت گرفته و همچنین با در اختیار داشتن بخشنامه ها و طرح های فروش بیمه ای، اطلاع رسانی لازم از طریق کانال های ارتباطی مختلف CRM به مشتریان در سراسر کشور، ارایه می گردد.



دنیای آرامش

بیمه پارسیان

www.parsianinsurance.ir

اهداف راهبردی از ایجاد و راه اندازی مدیریت ارتباط با مشتری شامل:

- افزایش رضایتمندی ذینفعان
- تسهیل و تسریع در انجام امور مشتریان و بیمه گذاران
- توسعه بازاریابی و فروش محصولات شرکت
- ارزیابی کارکنان، واحدها و فرآیندها از طریق کسب بازخور مشتریان
- ارتقاء سطح فرهنگ پاسخگویی در شرکت
- جذب مشتریان بیشتر و تبدیل آن به مشتریان وفادار
- حفظ و نگهداری مشتریان
- توسعه و گسترش مشتریان
- بازگرداندن مشتریان از دست رفته
- جذب مشتری رقیب
- جذب مشتری جدید
- افزایش درآمد حاصل از فروش
- شناسایی نقاط ضعف و قوت شرکت بیمه پارسیان و کمک به بهبود سازمان جهت دستیابی به بهره وری و سودآوری بیشتر

نرم افزار چتر همراه پارسیان

چتر همراه نرم افزار موبایلی شرکت بیمه پارسیان جهت ارایه خدمات فروش و پس از فروش به بیمه گذاران و بیمه شدگان محترم شرکت می باشد.

خدمات قابل استفاده نرم افزار چتر همراه:

معرفی رشته ها، بیمه نامه های من، اعلام خسارت، سوابق خسارت، پرداخت اینترنتی، خرید بیمه نامه، جستجوی مراکز نقشه پارسیان، بازدید اولیه خودرو، واحدهای صدور من اخبار، پروفایل

