

• برنامه‌های پیش‌بینی‌شده در سال ۱۳۹۸:

برای بهبود خدمت‌رسانی به مشتریان و نیل به اهداف سازمانی، برنامه‌های پیش‌بینی‌شده شرکت در سال ۱۳۹۸ در منظرهای مختلف سازمانی به شرح زیر می‌باشد:

<ul style="list-style-type: none"> • توسعه زیرساخت‌های جهت توانمندسازی نیروی انسانی • برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی به کارکنان شعب و نمایندگان • هم تراز کردن پاداش انگیزشی کارکنان با نتایج سازمانی • برنامه ریزی جامع منابع انسانی 	<p>منظر رشد، یادگیری سازمانی و منابع انسانی</p>
<ul style="list-style-type: none"> • اصلاح مکانیزم ارزیابی شعب (شاخص‌های عملکردی و نتیجه‌ای) • اجرای برنامه بهبود فرآیندهای بازاریابی، توسعه و نظارت بر شبکه فروش و ... • ارائه خدمات بیمه‌ای روان، هوشمند و دقیق با هدف دستیابی به مزیت رقابتی • برگزاری همایش و کمپین در حوزه مسئولیت اجتماعی به منظور معرفی شرکت • تقویت فعالیت‌های تبلیغاتی در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی • طراحی و راه‌اندازی داشبورد مدیریتی شرکت • فروش بیمه‌های خرد به ویژه بیمه‌های عمر (زندگی) به مشتریان بزرگ • نگهداری و تحلیل داده‌ها و تسهیم دانش برای تحقق بیمه‌گری هوشمند مبتنی بر داده و ارتقاء مدیریت روابط مشتریان • راه‌اندازی سامانه جامع بازاریابی و بانک اطلاعاتی مشتریان و مناقصات • تدوین و اجرای برنامه جامع تبلیغاتی و برندسازی شرکت 	<p>منظر فرایندهای داخلی</p>
<ul style="list-style-type: none"> • توسعه شبکه فروش شرکت در سراسر کشور (جذب نمایندگان عمومی جدید تا سقف ۶۰۰ نفر و نمایندگان عمر جدید تا سقف ۴۰۰ نفر و توسعه همکاری با کارگزاران) • توسعه خدمات بیمه‌ای از طریق راه‌اندازی شعب جدید در کلیه استان‌های کشور به ویژه در شهرهای بزرگ و صنعتی • اجرای فعالیت بیمه‌ای در کشورهای همسایه نظیر عراق و افغانستان • حضور موثر در حوزه IT و اینشورتک‌ها به واسطه همکاری با خلق استارت‌آپ‌های بیمه‌ای به ویژه فروش آنلاین بیمه‌نامه‌های خرد از جمله بیمه‌های عمر (زندگی) • تدوین شیوه‌های نوین در معرفی برند بیمه تجارت نو • تداوم روند توسعه کیفی و کمی شبکه فروش برای افزایش دسترسی بازار هدف به محصولات و خدمات بیمه‌ای • راه‌اندازی سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان • پیاده‌سازی محصولات بیمه مستمری در شرکت بیمه تجارت نو • اجرای طرح فروش بیمه عمر مانده بدهکار به مشتریان بانک تجارت • ارائه طرح‌های پکیجی فروش بیمه‌ای در بازار خرد (جهت تقویت فروش شبکه فروش): بیمه سرمایه‌گذاری در کسب و کار، بیمه جامع کسب و کار، بیمه کسب و کارهای استارت آپ، بیمه مسئولیت ریسک‌های عملیاتی و ... 	<p>منظر مشتری</p>
<ul style="list-style-type: none"> • افزایش سرمایه شرکت به میزان ۲.۵۰۰ میلیارد ریال به منظور افزایش ظرفیت قبولی اتکایی شرکت و اخذ بیمه‌های اتکایی • افزایش مشارکت سهامداران اصلی در سهم از حق بیمه تولیدی شرکت • همکاری سهامداران به منظور حضور موثر بیمه تجارت نو در زنجیره‌های ارزشی که سهامداران در آن نقش‌آفرینی می‌نمایند. • بهبود نظام سرمایه‌گذاری‌های شرکت در چارچوب آیین‌نامه شماره ۶۰ شورای عالی بیمه 	<p>منظر مالی و سهامداران</p>