

ابراهیم نوروزی دستگردی: مدیر امور شعب و استان های بیمه تعاون

توجه به شبکه فروش، اولویت شماره یک بر نامه استراتژیک شرکت های بیمه



تاثیر گذاری فراوان شبکه فروش به عنوان یک نقطه استراتژیک در موفقیت صنعت بیمه، صرفاً با تقویت و توانمندسازی شبکه فروش به سرانجام خواهد رسید زیرا آنها هستند که به طور مستقیم با جامعه ای که اطلاعات درست و کاملی از خدمات بیمه ندارند در ارتباط اند و برای رفع نیازهای بیمه ای خود میبایست توسط ایشان توجیه شوند و از آنجا که این اطلاعات توسط نماینده یا کارگزار به خریدار بیمه ارائه می شود، بدیهی است که فروشنده باید دارای آگاهی بالایی باشد. بنابراین، حساسیت و دقت در جذب شبکه فروش و سرمایه گذاری بر روی شبکه فروش با ارائه آموزش تخصصی مناسب، با کیفیت و مداوم و توجه به نیازسنجی بیمه ای برای مشتریان و آشنایی با شیوه های نوین فروش بیمه نامه از جمله مسائل اصلی است که شرکت های بیمه باید زمینه مهارت آموزی آن را برای شبکه فروش خود، فراهم سازند.

این شبکه با توجه به استقلال حقوقی و مالی، انعطاف در مدیریت، ایجاد خلاقیت در فروش، سیاست گذاری در بازاریابی، ظرفیت های بالقوه ای را برای رشد و توسعه بیمه در اختیار دارد توجه به این بخش علاوه بر گسترش خدمات بیمه ای در بین مردم می تواند به ارتقای سطح اشتغال و افزایش شاخص های کلیدی اقتصاد کشور نیز کمک کند. اگر شرکت های بیمه به جای توسعه شعب جهت ارائه خدمات به مشتریان، به نمایندگان خود توجه ویژه ای نماید و با آموزش های لازم و تخصصی فعالیت های اجرایی را از طریق شبکه فروش چه در عرضه بیمه نامه و چه در بخش ارائه خدمات توسط آنها به جامعه عرضه نماید علاوه بر کاهش هزینه های جاری موجب افزایش سطح رضایت مندی، افزایش ضریب نفوذ بیمه، کاهش چشمگیر هزینه های اداری را به همراه خواهد داشت.

صنعت بیمه راهبره داشته باشد. در ساختار شرکت های بیمه شبکه فروش جایگاه بسیار ویژه ای دارد و به عنوان بازوی اجرایی صنعت بیمه از اهمیت بالایی در موفقیت این صنعت برخوردار است ولی به نظر اینجانب توجه به شبکه فروش که میبایست در اولویت اول هر شرکت بیمه ای در سند چشم انداز آن باشد در اولویت های بعدی قرار گرفته و نگاه سنتی بدنه شرکت های بیمه نسبت به شبکه فروش باعث شده که این بخش را به عنوان بخشی جدا از صنعت بیمه در نظر بگیرند و نفوذ چنین تفکر در ذهن شبکه فروش، باعث عدم ایجاد انگیزه و متعاقب آن عدم اعتماد و دلسردی شبکه فروش شده که این موضوع تبعات خاص خود را از جمله عدم اعتماد جامعه به صنعت بیمه را به همراه دارد.

نمایندگان، کارگزاران بیمه و بازار یابان، شبکه فروش صنعت بیمه را تشکیل می دهند و عهده دار معرفی خدمات شرکت های بیمه و نیز تسهیل افراد برای استفاده از خدمات این شرکتها هستند و به عبارتی توسعه و فرهنگ بیمه پذیری از سوی مردم بستگی زیادی به میزان کارایی و فعال بودن سیستم فروش و بازاریابی دارد زیرا مراجعه و تقاضا هر مشتری برای استفاده از خدمات بیمه از این طریق بوده و جذب یا طرد او بستگی به نحوه پاسخگویی و برخورد پرسنل این مجموعه دارد. بنابراین توانایی و مهارت شبکه فروش، شکوفایی فروش را دنبال خواهد داشت و ضعف آن نیز موجب آسیب و کاهش در عرضه بیمه خواهد بود. گسترش و توانمندسازی شبکه فروش در راستای ارائه خدمات به موقع و مورد نیاز به جامعه میتواند موفقیت های

طرح درین

بیمه نامه حوادث انفرادی با پوشش کرونا



جبران هزینه های درمان ناشی از کرونای شخص بیمه شده

پوشش از کار افتادگی

جبران هزینه های پزشکی ناشی از حادثه

پرداخت مستمری در صورت فوت بر اثر حادثه یا کرونا به مدت ۱۰ سال

بیمه نوین
NOVIN INSURANCE

خط ویژه: ۰۲۱-۲۳۰۴۷

www.novininsurance.com
@novin_insure

زندگی تون همچنان...

چرخش چرخه!

با بیمه
توقف کسب و کار ناشی از کرونا



بیمه حکمت
HEKMAT SABA INSURANCE



زندگیتو با حکمت آغاز کن

۱۳ آذر روز ملی بیمه، گرامی باد



بیمه تعاون
DrBime.com