

نماینده بیمه رازی: «جباری منجی شبکه فروش شد»

علی جباری در بدو ورود به شرکت بیمه رازی، قول داده بود که این شرکت را به بنگاهی «نماینده محور» تبدیل کند؛ ایشان پارامترهایی را هم به این منظور مشخص کرده بود و حالا با گذشت حدود هفت ماه از نشستن بر صندلی مدیرعاملی این شرکت، می توان ارزیابی کرد که تا چه اندازه وعده های او عملیاتی شده است.

به گزارش سایت خبری پرسون، ارائه پوشش بیمه تامین اجتماعی و بیمه عمر به نمایندگان، تخصیص کارت اعتباری به نمایندگان، پرداخت وام خرید دفتر و سایر تسهیلات از جمله کمک هزینه ساخت و نصب تابلو، کمک هزینه طرح های بازاریابی، تجهیز دکوراسیون دفاتر و مشارکت در تبلیغات تنها بخشی از مهمترین وعده های این شرکت در جهت حمایت از شبکه فروش بوده است.

اما مهمترین قول جباری به شبکه فروش شرکت بیمه رازی را می توان افزایش سطح اختیارات نمایندگان دانست، به طوری که نیاز آنها به مراجعه به شعب برای صدور بیمه نامه به حداقل برسد. به تازگی نیز رئیس کل بیمه مرکزی از رشد سه رقیب حق بیمه شرکت بیمه رازی در ۵ ماهه نخست سال جاری خبر داده است که این رشد بدون شک مدیون تلاش شبکه فروش است.

در این باره، سه نفر از نمایندگان برتر شرکت بیمه رازی اظهار نظر و تاکید کرده اند که تحولات رخ داده در حوزه فعالیت نمایندگان طی این مدت بسیار چشمگیر بوده است.

«میترا زابلی» که از سال ۱۳۸۵ نماینده شرکت بیمه رازی در اردبیل است، مدیرعامل کنونی شرکت را «منجی شبکه فروش» دانست و با اشاره به افزایش سطح اختیارات نمایندگان در دوره حاضر، گفت: از ابتدای فعالیتم در بیمه رازی تا کنون، هرگز به یاد ندارم که نمایندگان تا این اندازه برای فروش بیمه نامه آزادی عمل داشته باشند.

او با بیان این که تسویه کارمزدها در دوره کنونی نه تنها کاملاً به روز شده، بلکه در برخی موارد حتی زودتر از موعد هم انجام شده است، افزود: در شرایطی که برخی شرکت های بیمه، تسویه کارمزد نمایندگان را تا دو ماه هم به تاخیر انداخته اند، تسویه دو هفته یک بار کارمزد در شرکت بیمه رازی بسیار دلگرم کننده است.

زابلی همچنین تاکید کرد که در دوره شیوع کرونا طی سال جاری، واریز کارمزد نمایندگان هرگز به تاخیر نیفتاده و این نشان دهنده درجه اهمیت بالای نمایندگان نزد شرکت است.

«عبدالرضا بیدکی» نیز که از سال ۱۳۸۸ در استان سمنان نماینده بیمه رازی است، تاکید کرد که این شرکت در دوره مدیریت جدید، به معنای واقعی کلمه «نماینده محور» شده است، چرا که در همه فعالیت ها نقش نماینده به درستی و پررنگ دیده می شود.

وی با اشاره به برگزاری رویدادهایی به منظور ارزیابی فروش نمایندگان، روند این رویداد در دوره های قبل را ناعادلانه خواند و گفت: با این که من در رتبه بندی پیشین نمایندگان نیز جزو نفرات برتر بودم، اما نحوه انتخاب نمایندگان برتر در دوره های قبلی درست نبود در حالی که این روند در حالت کنونی اصلاح شده است.

او افزایش اختیارات شعب و نمایندگان را سکوی پرتابی برای شرکت خواند و با بیان این که ادامه این روند می تواند فروش شرکت را به اوج برساند، اظهار کرد: با اصلاحات اعمال شده در روند فروش، صدور بیمه نامه در حداقل زمان امکان پذیر شده است و این شرایط، اطمینان خاطر مشتریان را نیز بیشتر می کند.

«تیمور نادرلو» نیز نماینده شرکت بیمه رازی در استان زنجان است که این روزها میزان فروش خوبی را تجربه می کند. او با بیان این که بیمه رازی در دوره مدیریت جدید، دست نماینده را برای فروش انواع بیمه نامه تا حد امکان باز گذاشته است، گفت: بسیاری از هماهنگی های وقت گیر با شعبه، حذف شده و نماینده راساً می تواند بیمه نامه صادر کند که این روش، سرعت کار را بسیار زیاد کرده است.

وی با اشاره به این که پرداخت خسارت به موقع، رضایت مطلوبی در میان بیمه گذاران ایجاد کرده است، خاطرنشان کرد: چنین شرایطی، نه تنها به تقویت برند شرکت بیمه رازی می انجامد، بلکه جایگاه نماینده را نیز نزد بیمه گذاران تقویت کرده و عملاً به افزایش ضریب نفوذ بیمه رازی می انجامد.

