

## شبکه فروش نقش اساسی را در فروش شرکت‌های بیمه‌ای دارند

مدیر امور نمایندگان و کارگزاران بیمه تعاون گفت: شبکه فروش بیمه یا شبکه توزیع محصولات در هر کشوری نقش اساسی را در فروش هر سازمانی مخصوصاً در شرکت‌های بیمه‌ای دارند.

به گزارش سایت خبری پرسون، مریم قندور مدیر امور نمایندگان و کارگزاران، با بیان اینکه شبکه فروش بیمه یا شبکه توزیع محصولات در هر کشوری نقش اساسی را در فروش هر سازمانی بالاخص شرکت‌های بیمه‌ای دارند، اظهار کرد: توسعه و افزایش کمی و کیفی این شبکه برای شرکت بیمه تعاون از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است که در این راستا نیز هزینه‌های فراوانی انجام داده و خواهیم داد.

وی با بیان اینکه در حال حاضر بیمه تعاون بیش از یک‌هزار نماینده فعال در سراسر کشور دارد گفت: شرکت بیمه تعاون دارای سایت یا فروشگاه محصولات آنلاین بوده که این سایت در حال حاضر به صورت پایلوت روی تعدادی از محصولات فعالیت خود را آغاز کرده و به زودی در حال افزایش است.

مدیر امور نمایندگان و کارگزاران تاکید کرد: در آینده‌ای نزدیک کلیه محصولات شرکت بیمه تعاون روی این وبسایت قابل ارائه خواهد بود و مسلماً نمایندگان بیمه تعاون بازوی اصلی فروش این وبسایت خواهند بود.

قندور اضافه کرد: شرکت بیمه تعاون تنها شرکت بیمه‌ای تعاونی در کشور است که از سال ۱۳۹۲ شروع به فعالیت کرده و در این مدت با برنامه ریزی‌هایی که مدیرعامل تعاون داشته، این شرکت موفق به جذب حداکثری شبکه فروش شده که این روند با همین قدرت ادامه خواهد داشت.

وی تاکید کرد: جمله معروف بیمه فروختنی است نه خریدنی موید آن است که شبکه فروش نقش بسیار با اهمیت و تاثیرگذاری در صنعت بیمه داشته و از این جهت شبکه فروش بیمه تعاون از حمایت کامل این شرکت برخوردار هستند.

منبع: فرکانس بیمه