

شعبه کاشانی در اوج، با ارائه خدمات نوین به بیمه‌گذاران

رئیس شعبه کاشانی بیمه رازی در آخرین قسمت از فصل نخست سه‌شنبه‌های پاسخگویی گفت: شعبه کاشانی با تاکید بر استراتژی‌های ابلاغی پرتفوی خود را در سال جاری نسبت به سال گذشته ۶۰۰ درصد رشد داده و با ارائه خدمات به‌روز و متنوع به دنبال حفظ بیمه‌گذاران خود است.

به گزارش سایت خبری پرسون، سی و دومین رویداد سه‌شنبه‌های پاسخگویی به میزبانی ناصرالدین اسلامی‌فرد- مدیر روابط عمومی و امور بین الملل بیمه رازی با حضور جواد امیریپور- رئیس شعبه کاشانی، مرجانه یوسفی همکار این شعبه و سید ساجد صاحباری نماینده شعبه کاشانی بیمه رازی برگزار شد.

در این رویداد که آخرین قسمت فصل نخست سه‌شنبه‌های پاسخگویی بود، امیریپور با اشاره به رشد ۶۰۰ درصدی پرتفوی شعبه کاشانی در سال جاری نسبت به سال گذشته، اظهار کرد: پنج چرخش استراتژیک ابلاغی شرکت بیمه رازی، دستورالعمل بسیار غنی است و اگر شعب و همکاران طبق این استراتژی پیش بروند، مسیر پیشرفت و دستیابی به بالاترین درجات صنعت بیمه را در کوتاه‌ترین زمان طی خواهند کرد.

او ادامه داد: شعبه غرب (کاشانی) با ۶۰ نماینده فعال، ۱۰ کارگزار خبره و ۱۶ همکار پرتلاش ۱۵۰ میلیارد تومان پرتفوی جذب شده که نسبت به عملکرد این شعبه نسبت به سال گذشته رشد ۶۰۰ درصدی به ثبت رسیده است.

رئیس شعبه کاشانی خاطرنشان کرد: اولویت فعالیت شعبه کاشانی، ارائه خدمات متنوع و به‌روز برای حفظ و نگهداشت بیمه‌گذاران است.

امیریپور یادآور شد: شعبه کاشانی تنها شعبه عمومی تهران است که صدور و پرداخت خسارت را همزمان انجام می‌دهد و در سال جاری تنها به ۲۳۰۰ پرونده خسارت بیمه اتومبیل رسیدگی کرده است.

همچنین در این برنامه زنده سید ساجد صاحباری- نماینده شعبه کاشانی بیمه رازی که به عنوان نفرات برتر جشنواره اوج معرفی شده است، بیان کرد: در ماه‌های اخیر با توجه به سیاست کلان شرکت و مدیرعامل مبنی بر جذب پرتفوی حداکثری و بیمه‌گذاران خرد، فعالیت نمایندگی صاحباری توجه ویژه به بیمه‌گذاران و بازارهای جدید داشته که این مهم تاثیر قابل توجهی در جذب پرتفوی در این نمایندگی داشته است.

او یادآور شد: جشنواره اوج و مسیر فعلی شرکت بیمه رازی عامل افزایش ضریب نفوذ بیمه و معرفی انواع بیمه‌نامه‌ها را داشته است که این موضوع با همراهی نمایندگان باعث جذب بیمه‌گذاران جدیدی به بیمه رازی شده است.

این نماینده بیمه رازی یادآور شد: در شرایط فعلی با توجه به فضای رقابتی بازار بیمه، فرآیند کار برای نمایندگان سخت شده اما با ورود به بازارهای جدید و استفاده از بازاریابی نوین می‌توان پرتفوی قابل توجهی را از آن خود کرد.

بر اساس این گزارش؛ ناصرالدین اسلامی‌فرد- مدیر روابط عمومی و امور بین الملل بیمه رازی از کارتهای اعتباری خرید بیمه‌نامه‌های بیمه رازی و برنامه‌های تبلیغاتی شرکت با تاکید بر استراتژی نماینده و شعبه محوری و همراهی نمایندگان رونمایی کرد.

لازم است ذکر شود که طی قرعه‌کشی که در حاشیه آخرین قسمت از فصل نخست سه‌شنبه‌های پاسخگویی انجام شد، محبوبه مکی- نماینده شعبه یزد بیمه رازی به عنوان برنده چهارمین چالش طوفان اینستاگرامی معرفی شد.