

تحقق اهداف صنعت بیمه با تقویت بیمه های اشخاص به ویژه در بیمه زندگی

مدیرعامل بیمه دانا، استمرار تقویت بیمه های اشخاص، به ویژه رشد فروش در رشته بیمه های عمر و حوادث انفرادی را عامل مؤثری برای تحقق اهداف استراتژیک این شرکت عنوان کرد.

به گزارش سایت خبری پرسون، رضا جعفری مدیر عامل بیمه دانا در مراسم قرعه کشی یک دستگاه خودرو کوییک به نمایندگان برتر فروش بیمه نامه حوادث انفرادی، استفاده از ابزارهای تشویقی را عامل تعیین کننده ای برای افزایش انگیزه شبکه فروش دانست و اظهار داشت: در بسیاری از کشورهای پیشرفته امروز یکی از اقدامات اساسی برای رسیدن به فروش بیشتر، بهره مندی از تبلیغات و افزایش انگیزه شبکه فروش برای افزایش پرتفوی از طریق مشوق هاست.

وی استمرار این برنامه ها را خواستار شد و با اشاره به ابلاغ برنامه ها و بودجه پیش بینی شده به ستاد و شعب کشور گفت: آنچه که طبق این برنامه ها برای ما اهمیت دارد، اصلاح ترکیب پرتفوی مبتنی بر مدیریت ریسک، جذب پرتفوی اقتصادی و تقویت بخش بیمه های اشخاص به ویژه در رشته بیمه های حوادث انفرادی است که البته از ضریب خسارت مناسبی هم برخوردار است.

جعفری در بخش دیگری از اظهارات خود، تقویت سرمایه گذاری در شرکت را مورد تأکید قرار داد و با اشاره به ضرورت معرفی محصولات جدید بیمه ای ابراز امیدواری کرد: بیمه دانا با معرفی چند طرح جدید در آینده ای نزدیک ضمن افزایش ضریب نفوذ بیمه در جامعه، به نیازها و مطالبات مختلف مشتریان و بیمه گذاران خود پاسخ شایسته ای ارائه خواهد کرد.

مدیرعامل بیمه دانا در پایان سخنان خود، ورود همکاران به پرتفوی های کم ریسک را یادآور شد و با تأکید بر ضرورت تداوم برگزاری چنین مراسمی برای افزایش انگیزه شبکه فروش ابراز امیدواری کرد: با افزایش تلاش همکاران در ستاد و صف، این شرکت بتواند به تحقق اهداف پیش بینی شده خود تا پایان سال جاری نائل شود.