

مدیرعامل بیمه میهن:

در شبکه فروش باید به سمت ایجاد پایگاه اجتماعی و اعتمادسازی بین مشتریان حرکت کنیم

سید هادی شیخ الاسلامی، مدیرعامل شرکت بیمه میهن در نشست هم اندیشی مدیران شعب سراسر کشور بیمه میهن در مرکز همایش‌های کتابخانه ملی اعلام کرد: سود و زیان اصلی شرکت را در صورت های مالی دنبال نمی‌کنیم و در شبکه فروش باید به سمت ایجاد پایگاه اجتماعی و اعتماد سازی بین مشتریان حرکت کنیم.

به گزارش سایت خبری پرسون، مدیرعامل بیمه میهن با برشمردن چالش‌های اساسی صنعت بیمه افزود: نیاز به انطباق بیشتر قوانین صنعت بیمه با شرایط و اقتضائات حال حاضر کشور و صنعت، بکارگیری فناوری‌اطلاعات و فناوری‌های نوین ارتباطی در صنعت بیمه، کمرنگ بودن ارتباط بازارهای مالی و صنعت بیمه، عدم طراحی محصولات بر اساس نیاز مشتریان و استفاده از محصولات قدیمی و نیروی انسانی از مهمترین چالش های صنعت بیمه است و باید برای رفع آن تدابیر لازم اندیشیده شود و با یاری همه ذی‌نفعان صنعت بیمه اقدام لازم انجام پذیرد.

وی با تاکید بر لزوم حکمرانی سیستمی و یکپارچه در صنعت بیمه گفت یکی از علل اصلی پایین بودن ضریب نفوذ بیمه، کمبود همکاری و تولید محصولات مشترک بین شرکت‌های بیمه است. بیمه میهن با احترام به همه بازیگران صنعت بیمه به دنبال شکستن این فضا است و با تعامل و همکاری با همه عزیزان می‌کوشد از همه ظرفیت صنعت بیمه استفاده کرده و محصولات جدید و مشترک را طراحی کند.

مدیرعامل شرکت بیمه میهن در ادامه اظهار داشت: هدف اصلی شبکه فروش پیشتازی بیمه میهن در خدمت به مردم و پشتیبانی از بنگاه های اقتصادی با پوشش ریسک های آنان است و باید به سمت ایجاد اعتماد و پایگاه اجتماعی بین مشتریان حرکت کنیم تا مشتری برای خرید یک محصول یا استفاده از یک محصول به سمت ما حرکت کند.