

## عنوان مقاله:

شناسایی و رتبه بندی عوامل موثر در رتبه بندی شبکه فروش بر فروش نمایندگان جنرال

## محل انتشار:

سومین کنفرانس سالانه مدیریت و اقتصاد کسب و کار (سال: 1396)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

## نویسندگان:

سید محمدحسین صدر طباطبایی - کارشناس بازاریابی و فروش و امور مشتریان بیمه سرمد

محمد رضا حسن زاده علی آبادی - کارمند دانشگاه آزاد اسلامی

## خلاصه مقاله:

رتبه بندی نمایندگان بیمه اغلب یک ارزیابی مالی می باشد که به شفاف سازی، افزایش کارایی و ایجاد رقابت غیر قیمتی در بازار منجر می شود. اطلاعات رتبه بندی، مورد استفاده ذی نفع های بسیاری از جمله، بیمه گذاران و ناظر بر نمایندگان بیمه قرار می گیرد. هدف اصلی از رتبه بندی، ارزیابی قابلیت اعتماد نمایندگان شرکت بیمه است. انتخاب شاخص، بستگی به مقصود و منظور از رتبه بندی دارد. از آن جا که فروش بیمه، به دلیل این که خدمتی غیر قابل مشاهده و غیر قابل لمس را می فروشد، تا حدود زیادی کار را برای فروشنده آن مشکل می نماید. بنابراین آشنایی با ماهیت خدمات و کالاهای غیر ملموس از جمله بیمه و تلاش برای مشهود جلوه نمودن اقلام نامشهود یا ناملموس قدم اول در موفقیت فروش بیمه است. در پژوهش حاضر، به بررسی عواملی پرداخته شده که در رتبه بندی شبکه فروش در کشور موثرند. در این مقاله با تمرکز بر داده های گرد آوری شده از مدیران و کارکنان نمایندگان بیمه و بررسی آنها برای یافتن مولفه های موثر بر فروش نمایندگان جنرال، از روش تحلیل عاملی اکتشافی و تاییدی استفاده شده است. به منظور تعیین روابط میان عوامل شناسایی شده و محاسبه شدت اثرگذاری و اثرپذیری عوامل بر یکدیگر و تعیین وزن هر یک از عوامل از روش معادلات ساختاری و MCDM و قیاس آن دو با یکدیگر صورت گرفته است. نتایج حاکی از آن است از مجموع 23 متغیر که از طریق بررسی ادبیات و مصاحبه اکتشافی بدست آمده 4 مولفه سودآوری شبکه فروش، توانایی ارزیابی ریسک های بیمه گذار و عملکرد مطابق قوانین و مقررات، توانایی علمی و فنی شبکه فروش، مدیریت ارتباط با مشتریان شناسایی شده است که عامل راهبرد سودآوری شبکه فروش رتبه اول را به خود اختصاص داده و توانایی ارزیابی ریسک های بیمه گذار و عملکرد مطابق قوانین و مقررات و مدیریت ارتباط با مشتریان به ترتیب دارای رتبه دوم و سوم می باشند که می تواند مورد توجه نمایندگان شبکه فروش بیمه قرار گیرد.

## کلمات کلیدی:

رتبه بندی، شبکه فروش، نمایندگان جنرال، فروش

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/743539>

