

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مدیریت امور شعب و نمایندگان شرکت‌های بیمه

علی رستگار مقدم

مریم دهقانی

رضا قربانی

سرشناسه

: رستگارمقدم، علی، ۱۳۶۸-

عنوان و نام پدیدآورندگان

: مدیریت امور شعب و نمایندگان شرکت های بیمه، علی رستگار مقدم،

مشخصات نشر

: تهران: پوشش گستر، ۱۳۹۹

مشخصات ظاهری

: ۲۵۲ صفحه: جدول

شابک

: ۳۴۵۶۷۰ ریال 3-40-6643-600-978

وضعیت فهرست نویسی

: فیبا

یادداشت

: کتابنامه

موضوع

: بیمه - ایران - سازمان ها - مدیریت

موضوع

Insurance Companies - Iran - Management

موضوع

: بیمه - ایران - کارگزاران

موضوع

Insurance Agents - Iran

شناسه افزوده

: ریان، رضا، ۱۳۵۶

شناسه افزوده

: دهقانی، مریم، ۱۳۵۶

رده بندی کنگره

: ۱۳۵۶/۷

رده بندی دیویی

: ۳۶۸/۰۹۵۵

شماره کتابشناسی ملی

: ۷۲۸۳۷۶۹

مدیریت امور شعب و نمایندگان شرکت های بیمه

پدیدآورندگان: علی رستگارمقدم، رضا ریان، مریم دهقانی

چاپ اول، ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ شمس

شابک: ۳-۴۰-۶۶۴۳-۶۰۰-۹۷۸

ISBN:978-600-6643-40-3

ناشر: پوشش گستر

کلیه حقوق چاپ و نشر متعلق به پدیدآورندگان این اثر می باشد.

تهران، خ پاسداران، میدان نوینپاد، خ گلزار، گوجه شببو، شماره ۲، واحد ۸، کدپستی:

۲۲۹۳۳۲۸۴، تلفکس: ۱۶۹۳۷۳۸۳۳۷

قیمت: ۳۴۵۶۷ تومان

فهرست مطالب

۴	 باهم گفتار:
۵	 مقدمه:
۳	 فصل اول: اصول مدیریت امور شعب و نمایندگان
۵۵	 فصل دوم: اصول کار مدیران شعب بیمه
۷۳	 فصل سوم: مدیریت عملکرد
۷۶	 * شاخص‌های کلیدی ارزیابی عملکرد شعب و نمایندگان بیمه
۹۷	 * شاخص‌های حرفه‌ای مدیریت امور شعب
۱۰۱	 فصل چهارم: اصول کار نمایندگی‌های بیمه
۱۱۵	 فصل پنجم: اصول آموزش در بیمه
۱۲۰	 * جلسات آموزشی با مدیران شعب بیمه
۱۲۳	 * جلسات آموزشی برای نمایندگان بیمه
۱۲۷	 فصل ششم: اصول طراحی محصولات بیمه
۱۵۱	 فصل هفتم: نمونه نامه‌ها و هاشم‌های مفید
۱۷۴	 * هاشم‌های مفید
۱۷۹	 فصل هشتم: نمونه قراردادهای مورد نیاز شعب و نمایندگان بیمه
۲۰۳	 فصل نهم: مآجراهایی از مدیران موفق
۲۱۵	 فصل دهم: نمونه طرح کسب و کار نمایندگی‌های بیمه
۲۳۵	 فصل آخر: پایان نوشت

باهم گفتار

ما با فقدان منابع موجود در زمینه مفاهیم عمومی شعبه‌داری و مدیریت امور شعب روبه و هستیم. از یک طرف شعبه‌داری را یک کار فنی می‌بینم و انتظارات مدیریت را یک مهارت، از طرفی شعبه را رکن بازاریابی می‌دانیم و پرتفوی می‌خواهیم. از جانب دیگر شعبه پایه نگاه‌داری قلمدادش می‌کنیم و خدمت‌رسانی و سرویس‌دهی به بیمه‌گذاران را از آن مطالب می‌کنیم.

رئیس شعبه را بسته به مرحله رشد یا افت شرکت تغییر می‌دهیم و فارغ از اینکه از رئیس شعبه چه کاری می‌توانیم انتظار داشته باشیم و آن فرد چه کاری از دستش بر می‌آید، اقدام به جذب یا تغییرش می‌دهیم.

این کتاب به مدیران شرکت‌های بیمه این افق دید را می‌دهد که انتظاراتشان را به اهداف استراتژیک تبدیل کنند و به مدیران امور شعب تحریک لازم برای ایفای بهتر نقش خود در خصوص مدیریت امور شعب می‌دهد.

و این اثر به مدیران شعبات بیمه کارکردهای لازم را می‌دهد تا با ستادهای خود بهترین رابطه را در زمینه فنی، تحقیق و توسعه، بازرسی، حقوقی و مالی محقق سازند. پس از خواندن این کتاب شما مدیریت امور شعب و شعبه‌داری حرفه‌ای را فراموش نمی‌گیرید و مدیریت می‌کنید.