

تسويق خدمات التأمين:

التسويق/ هو أحد وظائف شركات التأمين تعمل على أدائه شأنها في ذلك شأن الشركات الأخرى ،غير أنها لا تتعامل بسلع مادية تتعهد بتقديم خدمات في المستقبل. وعليها أن تتخذ

جميع لتوفير الغطاء التأميني للإيفاء بمسؤولياتها

منافذ التسويق:

أن تسويق خدمات التأمين يتم من خلال منافذ عدة وهي :

- / وهو مرتبط بمركز الشركة

- / وهو يرتبط بمركز الشركة أيضا

- / وهي مرتبطة بالقسم

- / وهي تنظيم

- / وهو تقسيم اداري يرتبط بأحد فروع

ويستحدث عندما يكون الفرع بعيدا جغرافيا عن بعض المناطق

- / وهي عبارة عن وحدات تقوم بتسويق خدمات التأمين

بموجب صلاحيات ممنوحة من شركات التأمين ، والوكيل قد يتخصص

أكثر من أنواع التأمين،و يتولى مهمة أقتاع الجمهور

خدمات التأمين بمختلف أنواعها ، ويتولى أيضا جباية أقساط التأمين .

صلاحيات ومسؤوليات الوكيل

للكوكيل عدد من الصلاحيات وتقع عليه مجموعة من المسؤوليات وهي :

- تسويق خدمات التأمين للأفراد أو المنشآت
- الكشف عن المحلات والممتلكات المراد التأمين عليها
- أستلام أقساط التأمين وتسليمها لشركة التأمين مقابل الحصول على عمولة بنسبة معينه
- يستعمل نفس المستندات المستعملة من قبل شركة التأمين
- يتفق مع شركة التأمين عند التوسع في الحملات الإعلانية
- يقدم كفالة مالية للشركة بحدود مبلغ معين
- يخضع عمل الوكيل للتدقيق من قبل شركة التأمين
- واجبات ومسؤوليات أخرى

لشروط أو الصفات الواجب توفرها في بائع خدمات التأمين:

- :
أي انه على البائع إن يعرف قدراته وإمكانياته في عمليات البيع فقد يستطيع بيع نوع من أنواع التأمين إلى فئة معينة من الجمهور في مكان معين او في وقت معين وهذه القدرات تتعزز من خلال

- معرفة التأمين :

ويعني ذلك الإحاطة بطبيعة خدمات التأمين ومعرفة جميع أنواع التأمين ويأتي ذلك من خلال الالتحاق بدورات التأمين النظرية والعملية والتعرف على كل ما هو جديد في خدمات التأمين وأنواعه .

- :

هذا يعني انه على بائع خدمات التأمين معرفة عادات وتقاليد وطبيعة المجتمع الذي يعمل فيه والأعراف والقوانين التي تسوده إضافة إلى

ضرورة معرفة الطبقات الاجتماعية والمستوى
منها كما يتطلب معرفة الفئات العمرية ومعدلات البقاء على قيد الحياة
والمهن التي يتوزع أفراد المجتمع عليها .

-

قد يحتاج الفرد في وقت معين لخدمات تامين معينة فعلى بائع
خدمات التامين الاجتهاد في معرفة ذلك الوقت والتخطيط إلى
معرفة وقت حاجة الفرد لخدمات التامين وعليه أيضا أن يثير
دوافع الشراء لدى الأفراد لكي يعرب الفرد عن رغبته في خدمات
التامين فعلى بائع خدمات التامين أن يعمل بجد وإخلاص من خلال
التوضيح والإرشاد الذي يقدمه للجمهور مما يجعل ذلك
الجمهور يتخذ قرار الشراء وهذا هو الهدف المطلوب.

- معرفة المكان يفيد في تحديد الوقت او الزمان الذي يكون فيه
البيع مناسباً فقد يكون المكان محل أو معمل أو دائرة أو جامعة
ويجب أيضا أن يكون مكان البيع معلوم من قبل الجمهور فقد يكون
محل البيع أو مكان البيع مركز الشركة أو فروعها أو مكاتبها أو
وكلائها وهذا يعني إن معرفة مكان البيع والشراء ضروري لعمليات
بيع خدمات التامين فمن خلال معرفة مكان البيع يمكن التعرف على
صلاحيات البيع وحدود المسؤوليات فقد يتطلب البيع في مكان معين
الحصول على موافقات معينة .