

یک قدم تا موفقیت با بیمه پاسارگاد

نویسنده:

راحله یگانه

www.ketab.ir

سرشناسه	: یگانه، راحله، ۱۳۵۸-
عنوان و نام پدیدآور	: یک قدم تا موفقیت با بیمه پاسارگاد / نویسنده راحله یگانه؛ ویراستار مریم دلالی نژاد.
مشخصات نشر	: تهران: نشر بید، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۱۷۲ ص. ۵/۲۱×۵/۱۴۱ س.م.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۱۰-۰۶-۳
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
موضوع	: شرکت بیمه پاسارگاد
موضوع	: بیمه - ایران
موضوع	: Insurance -- Iran
موضوع	: بیمه - کارگزاران
موضوع	: Insurance agents -- Iran
موضوع	: فروشنده - بیمه
موضوع	: Selling -- Insurance
رده بندی کنگره	: HG۸۷۷۱
رده بندی دیویی	: ۳۶۸/۳۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۴۹۵۸۸۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیپا

نام کتاب	: یک قدم تا موفقیت با بیمه پاسارگاد
مؤلف	: راحله یگانه
ناشر	: بید
چاپ، پخش	: مجموعه اهل سخن
ویراستار	: مریم دلالی نژاد
صفحه آرا	: مریم دلالی نژاد
طراح جلد	: سید محمد حسین علوی
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۱۰-۰۶-۳
نوبت چاپ	: چاپ اول ۱۴۰۰
شمارگان	: ۱۰۰
مبلغ سرمایه گذاری	: ۶۷۰۰۰ تومان

آدرس: تهران- میدان انقلاب- ابتدای کارگر شمالی- کوچه فروزانفر - پلاک ۲ - واحد ۵

تلفن: ۶۶۴۸۱۴۲۳ - ۶۶۹۶۴۸۱۶



فهرست

تقدیر آقای مهدی نوبخت مشاور فنی و مدرس بیمه زندگی پاسارگاد.....	۱۳
چرا بیمه پاسارگاد؟.....	۱۴
پیشگفتار آقای شاکرین معاون و مشاور عالی مدیرعامل بیمه پاسارگاد.....	۱۷
محصولات و خدمات اصلی.....	۱۹
جایگاه شرکت در صنعت بیمه.....	۱۹
مقدمه.....	۲۱
فصل اول- بیمه زندگی.....	۲۵
سخنان چند تن از افراد مشهور.....	۲۶
نکاتی جالب در مورد این قراردادهای بیمه‌های زندگی و تأمین آتیه.....	۳۲
بیمه چیست؟.....	۳۳
تعریف عقد و عقد بیمه.....	۳۵
بیمه‌های زندگی و تأمین آتیه.....	۳۵
مزایای مالیاتی بیمه‌های زندگی و تأمین آتیه.....	۳۷
فصل دوم- نمایندگی بیمه پاسارگاد.....	۴۱
کارآفرینی.....	۴۲
فروش.....	۴۳

- آشنایی با مسائل فروش ۴۳
- بهترین فروشنده کیست؟! ۴۴
- چی بفروشیم؟! ۴۵
- نکات مهم فروش بیمه زندگی ۴۶
- به چه کسانی بیمه بفروشیم؟! ۴۷
- بازاریابی (Marketing) ۵۰
- محصول (Poroduct) ۵۰
- بیمه ۵۰
- چطور ستاره فروش شوم؟! فروش خود را ارزیابی کنید ۵۲
- چطور ستاره فروش شوم؟! درست قیمت بدهید ۵۳
- چطور ستاره فروش شوم؟! رویا بفروشید ۵۴
- چطور ستاره فروش شوم؟! فهرستی از جذابیت‌های کارتان را نشان دهید ۵۵
- چطور ستاره فروش شوم؟! تعلق خاطرتان را به بیمه پاسارگاد نشان دهید ۵۶
- چطور ستاره فروش شوم؟! از رقابت فروش لذت ببرید ۵۸
- چطور ستاره فروش شوم؟! خوش‌بین و مثبت اندیش باشید! ۵۸
- چطور ستاره فروش شوم؟! میانه‌گرا باشید نه درون‌گرا نه برون‌گرا! ۵۹
- چطور ستاره فروش شوم؟! تمام‌کننده، مشاور یا کارشناس باشید! ۵۹
- چطور ستاره فروش شوم؟! انتخاب‌های مختلف ارائه دهید! ۶۰
- چطور ستاره فروش شوم؟! مانند مشتری‌تان رفتار کنید! ۶۰
- چطور ستاره فروش شوم؟! خودتان را باور داشته باشید! ۶۱

- چطور ستاره فروش شوم؟! دلپسته‌ی پروژه‌هایتان نشوید!..... ۶۱
- چطور ستاره فروش شوم؟! نمایش اعتماد به نفس را به نمایش بگذارید..... ۶۲
- چطور ستاره فروش شوم؟! آراستگی ظاهریتان را حفظ کنید..... ۶۲
- چطور ستاره فروش شوم؟! رمزهای پنهان فروش را یاد بگیرید..... ۶۳
- چطور ستاره فروش شوم؟! در پرزنت مشتری این موارد را رعایت کنید..... ۶۴
- چطور ستاره فروش شوم؟! در فروش بیمه زندگی ابتکار عمل داشته باشید..... ۶۵
- چطور ستاره فروش شوم؟! اول روی خودتان بعد روی تیمتان کار کنید..... ۶۶
- چطور ستاره فروش شوم؟! از اعتبار دیگران استفاده کنید..... ۶۷
- چطور ستاره فروش شوم؟! تخفیف بدهید..... ۶۸
- چطور ستاره فروش شوم؟! از تکنیک‌های فروش برایان تریسی استفاده کنید..... ۶۹
- چطور ستاره فروش شوم؟! فروش خود را متنوع افزایش دهید..... ۷۰
- چطور ستاره فروش شوم؟! متخصص بیمه شوید..... ۷۲
- چطور ستاره فروش شوم؟! در مشتری حس رضایت را ایجاد کنید..... ۷۳
- چطور ستاره فروش شوم؟! به جای فروش کمک کنید..... ۷۴
- چطور ستاره فروش شوم؟! مثلث طلایی فروش را اجرا کنید..... ۷۴
- چطور ستاره فروش شوم؟! فروش مشاوره‌ای داشته باشید..... ۷۶
- چطور ستاره فروش شوم؟! در فروش پیگیر باشید نه سمج..... ۷۸
- چطور ستاره فروش شوم؟! با جذب مشتریان ارجاعی فروش را تکرار کنید..... ۷۹
- چطور ستاره فروش شوم؟! خودتان را یک مشاور معرفی کنید، نه فروشنده..... ۷۹
- چطور ستاره فروش شوم؟! انتظار رشد آنی نداشته باشید..... ۸۱

- چطور ستاره فروش شوم؟! حواستان به دقایق طلایی فروش باشد ۸۲
- چطور ستاره فروش شوم؟! تکنیک‌های نهایی سازی فروش را بیاموزید ۸۳
- چطور ستاره فروش شوم؟! برای انتهای جلسه یک سؤال مهم را نگه دارید. ۸۵
- اگر مدیر هستید این نکات شما را موفق می‌کند ۸۷

فصل سوم - بیمه زندگی و تأمین آتیه ۹۱

- تعهدات و پوشش‌ها در بیمه نامه: ۹۲
- افزایش سقف سنی بیمه شدگان: ۹۳
- بیمه زندگی و تأمین آتیه ۹۴
- آشنایی با اصطلاحات بیمه‌ای ۹۵
- محدودیت‌های سنی پوشش‌های بیمه زندگی و تأمین آتیه پاسارگاد ۹۷
- سقف پوشش‌های بیمه زندگی و تأمین آتیه پاسارگاد ۹۸
- نکات فنی سود در بیمه‌های زندگی ۹۹
- صنعت بیمه ۱۰۱
- تاریخچه بیمه در ایران ۱۰۳
- بیمه‌های اجتماعی و بازرگانی ۱۰۳
- تعاریف مهم در بیمه‌های بازرگانی ۱۰۴
- ویژگی‌های عقد بیمه ۱۰۶
- شرایط اساسی عقد ۱۰۶
- بیمه‌نامه و مندرجات بیمه‌نامه ۱۰۷

هشت اصل بیمه‌ای	۱۰۸
پایان قرارداد بیمه	۱۱۳
بیمه مرکزی ایران	۱۱۳
وظایف و اختیارات بیمه مرکزی ایران	۱۱۴
ارکان بیمه مرکزی ایران	۱۱۴
وظایف و اختیارات رئیس‌کل بیمه مرکزی ایران	۱۱۶
تبعات عدم اجرای آیین‌نامه ۶۸	۱۱۸
بازرسان	۱۱۸
شورای عالی بیمه	۱۱۹
وظایف و اختیارات شورای عالی بیمه	۱۲۰
آشنایی با بعضی ارکان و قوانین صنعت بیمه در ایران	۱۲۱
وظایف سندیکای بیمه‌گران ایران	۱۲۲
مؤسسات ارزیاب خسارت بیمه‌ای	۱۲۳
منابع تأمین مالی صندوق تأمین خسارت‌های جانی	۱۲۴
قوانین بیمه‌گری- مؤسسات بیمه	۱۲۵
صدور پروانه مؤسسه بیمه	۱۲۵
ابطال پروانه مؤسسه بیمه	۱۲۶
مقررات مربوط به مؤسسات بیمه خارجی	۱۲۶
انحلال و ورشکستگی	۱۲۷
عملیات ادغام	۱۲۸

پیشگفتار

آقای شاکرین

معاون و مشاور عالی مدیرعامل بیمه پاسارگاد

صنعت بیمه یکی از ارکان توسعه اقتصادی کشورهاست و به عنوان بخشی از اقتصاد کشور لاجرم متأثر از سیاست‌ها و راهبردهای کلان اقتصادی کشور می‌باشد. توسعه و گسترش بیمه می‌تواند در تأمین سلامت افراد جامعه و افزایش پس‌اندازها و در نتیجه رشد بازار سرمایه و همچنین گسترش امنیت اقتصادی و حفظ و نگهداری ثروت ملی و تشویق و به کارگیری سرمایه توسط سرمایه‌گذاران به عنوان یک عامل بی‌دلیل و بی‌بدیل ایفای نقش نمایند. شرکت بیمه پاسارگاد سهامی عام در تاریخ ۱۳۸۵/۱۱/۱۸ طی شماره ثبت ۲۹۰۰۷۰ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۲۷۰۲۰۱ اداره ثبت شرکت‌ها و مؤسسات غیر تجاری تهران به ثبت رسید و پس از طی تشریفات لازم در تاریخ ۱۳۸۵/۱۱/۲۹ پروانه فعالیت خود را در کلیه رشته‌های بیمه‌ای از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران دریافت نمود و در تاریخ ۱۳۸۵/۱۲/۱۱ با صدور

نخستین بیمه‌نامه فعالیت رسمی خود را آغاز کرد. شرکت در تاریخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۸ مجوز قبولی اتکایی از مؤسسات بیمه داخلی را از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران دریافت و با صدور اولین گواهی قبولی در تاریخ ۱۳۸۶/۰۹/۱۸ فعالیت خود را در این بخش آغاز نموده است. مجوز قبولی اتکایی شرکت تا پایان سال ۱۴۰۰ توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران تمدید شده است. همچنین گواهی شماره ۱۰۹۲۵ مورخ ۱۳۹۰/۰۸/۲۴ مورد پذیرش فراپورس قرار گرفته است. شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ دارای ۸۷ شعبه، ۲۸۵۶ نمایندگی حقیقی، ۲۴ نمایندگی حقوقی و ۳۳۶۴۲ نماینده فروش بیمه عمر در سطح کشور می‌باشد. نشانی مرکز اصلی شرکت به آدرس تهران خیابان دکتر فاطمی نبش هشت بهشت پلاک ۲ می‌باشد.

موجب اساننامه موضوع فعالیت این شرکت عبارت است از:

- انجام عملیات بیمه‌ای بر اساس پروانه فعالیت صادره از سوی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و ضوابطی که بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران اعلام می‌کند.
- تحصیل پوشش بیمه‌های اتکایی از داخل یا خارج از کشور در رابطه با بیمه‌نامه‌های صادره در چهارچوب ضوابط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران.
- سرمایه‌گذاری از محل سرمایه ذخایر و اندوخته‌های فنی و قانونی در چهارچوب ضوابط مصوب شورای عالی بیمه.