

به نام خدا

# جادوی عمر؛ اکسیر آتیه

(آموزش جامع بیمه عمر و تأمین آتیه)

مؤلف:

سید محمد میر هاشمی

سید حسین جمشیدی

میر حسین آل محمد

مهدی اسدی

انتشارات گیوا

عنوان و نام پدیدآور : جادوی عمر: اکسیر آتیه: (آموزش جامع بیمه عمر و تامین

آتیه) // مولفان سیدمحمد میرهاشمی ... (و دیگران).

مشخصات نشر : تهران: گیوا، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری : ۲۲۶ ص.: جدول؛ ۵/۲۱×۱۴ س.م.

شابک : 978-600-451-192-6

وضعیت فهرست نویسی : فیا

یادداشت : مولفان سیدمحمد میرهاشمی، سیدحسین جمشیدی،

میرحسین آل محمد، مهدی اسدی،

یادداشت : کتابنامه: ص. ۲۰۵.

عنوان دیگر : آموزش جامع بیمه عمر و تامین آتیه.

موضوع : بیمه عمر — ایران

مناسه افزوده : میرهاشمی، سیدمحمد، ۱۳۴۸ -

رده بندی کنگره : HG ۱۳۹۶۸۷۷۱ ج۲ /

شماره ثبت کتابخانه ملی : ۳۲/۳۶۸

شماره کتابشناسی ملی : ۴۷۲۲۲۱۸

|                       |                                                                                                        |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| عنوان کتاب :          | جادوی عمر: اکسیر آتیه                                                                                  |
| تالیف و گردآوری :     | (آموزش جامع بیمه عمر و تامین آتیه)<br>سید محمد میرهاشمی، سیدحسین<br>جمشیدی، میرحسین آل محمد، مهدی اسدی |
| ویراستار :            | آرش آقا امینی لواسانی                                                                                  |
| ناشر :                | انتشارات گیوا                                                                                          |
| ناظر فنی :            | سیده محبوبه حسینی                                                                                      |
| صفحه آرا و طراح جلد : | آدینه کبرایی                                                                                           |
| سال و نوبت چاپ :      | ۱۳۹۶ / اول                                                                                             |
| شمارگان :             | ۱۰۰۰                                                                                                   |
| شابک :                | ۹۷۸-۶۰۰-۴۵۱-۱۹۲-۶                                                                                      |
| قیمت :                | ۱۸۰،۰۰۰ ریال                                                                                           |
| تلفن :                | ۰۲۱-۶۶۱۲۳۸۸۰                                                                                           |

## فهرست مطالب

پیشگفتار ..... ۱۵

مقدمه ..... ۱۷

### گفتار اول: پیشینه بیمه

پیشینه بیمه در جهان ..... ۲۳

پیشینه بیمه در ایران ..... ۲۷

### گفتار دوم: مفاهیم کلیدی صنعت بیمه

انواع بیمه ..... ۴۱

مفاهیم کلیدی ..... ۴۱

### گفتار سوم: بیمه عمر و تامین آتیه

مقدمه ..... ۵۳

بیمه عمر و تامین آتیه ..... ۵۳

ارکان تشکیل دهنده بیمه نامه ..... ۵۷

فاکتورهای ریسک ..... ۵۹

تعاریف کلی پوشش‌های بیمه ای ..... ۵۹

صندوق مالی بیمه‌نامه عمر و تامین آتیه ..... ۶۱

### گفتار چهارم: پرسشنامه و مدارک مورد نیاز

تکمیل فرم پیشنهاد بیمه عمر و تامین آتیه ..... ۷۱

ثبت مشخصات نماینده ..... ۷۶

اجزاء سند بیمه نامه ..... ۹۶

جدول سرمایه بیمه عمر ..... ۱۰۲

الحاقیه پوشش‌های بیمه ای ..... ۱۰۶

اهمیت الحاقیه ها ..... ۱۲۳

دفترچه اقساط بیمه نامه ..... ۱۲۳

راهنمای پرداخت اینترنتی اقساط ..... ۱۲۵

مراحل پرداخت حق بیمه عمر و تامین آتیه پاسارگاد ..... ۱۲۸

کیفیت بیمه‌نامه و کارمزد آن ..... ۱۳۲

مدارک مورد نیاز جهت امور اداری ..... ۱۳۲

نکات مهم ..... ۱۳۳

مدارک لازم جهت تشکیل پرونده خسارت بیمه عمر ..... ۱۳۷

### گفتار پنجم: تکنیک‌ها و کارگاه مشاوره

زمان باقیمانده : ..... ۱۴۷

هدف گذاری و برنامه ریزی ..... ۱۴۹

بازار هدف ..... ۱۵۲

پیگیر (خدمات پس از فروش) ..... ۱۵۶

قانون ربا ..... ۱۵۹

### گفتار ششم: مفاد قانونی و پیوست

قانون تاسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه گری ..... ۱۶۵

قسمت اول - تشکیل و عضو ..... ۱۶۵

قسمت دوم - وظایف و اختیارات ..... ۱۶۶

قسمت سوم - ارکان بیمه مرکزی ایران ..... ۱۶۷

قسمت چهارم - مقررات مختلف ..... ۱۷۲

بخش دوم - بیمه گری ..... ۱۷۵

قسمت اول - مؤسسات بیمه ..... ۱۷۵

قسمت دوم - انحلال و ورشکستگی ..... ۱۸۱

قسمت سوم - انتقال عملیات و ادغام ..... ۱۸۲

قسمت چهارم - مقررات مختلف ..... ۱۸۳

قانون بیمه ..... ۱۹۰

تفسیر قوانین ..... ۱۹۹

آیین‌نامه شماره ۶۸ ..... ۲۰۶

فصل اول - کلیات ..... ۲۰۶

فصل دوم - مبانی محاسبه نرخ حق بیمه ..... ۲۰۷

فصل سوم - کارمزد ..... ۲۰۹

فصل چهارم - مشارکت در منافع ..... ۲۱۱

فصل پنجم - حقوق بیمه‌گذاران نسبت به ذخیره ریاضی ..... ۲۱۳

فصل ششم - نحوه تنظیم حساب معاملات بیمه‌های زندگی ..... ۲۱۵

|     |                                |
|-----|--------------------------------|
| ۲۱۵ | فصل هفتم - بیمه اتکایی اجباری  |
| ۲۱۹ | فصل هشتم - بیمه اتکایی اختیاری |
| ۲۲۰ | فصل نهم - نظارت                |
| ۲۲۱ | آیین نامه شماره ۶۸/۱           |
| ۲۲۵ | فهرست منابع                    |

www.ketab.ir

## پیشگفتار

مجموعه پیش رو به همت گروهی از مدیران سازمان فروش تخصصی بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پاسارگاد (سهامی عام) نوشته، جمع‌آوری و تالیف شده است. گروه مشاوران برتر پاسارگاد در پاییز سال ۱۳۹۵ با هدف ارتقای کمی و کیفی آموزش و فروش بیمه‌های زندگی و فرهنگ سازی و افزایش ضریب نفوذ بیمه‌ای زندگی در کشور آغاز به کار نمود. بنیان‌گذاران این گروه آقایان سید محمد میرغاشایی و مهدی اسدی (مدیران آموزش و نظارت) و آقایان سیدحسین جمشیدی، دیر حسین آل‌محمد (مدیران فروش منطقه‌ای) از نخستین روزهای شروع کار تصمیم بر آن گرفتند که نتیجه سال‌ها تجربه تدریس و فروش خود را برای استفاده بیمه‌علاقه‌مندان این حوزه تخصصی گردآوری نمایند و بدین صورت به‌رسان ارتقای سازمان فروش شرکت‌های بیمه‌ای کمک نمایند.

امید است مقبول طبع صاحب نظران واقع شده در ادامه این مسیر ما را با نظرات تخصصی و ارزشمند خود از طریق وبسایت [www.taminatiy.com](http://www.taminatiy.com) و یا کانال تلگرام <http://telegram.me/mbpgroup> در تکمیل مود این مجموعه یاری نمایند.

گروه مشاوران برتر پاسارگاد

## مقدمه

صنعت بیمه با سابقه بیش از ۳ قرن، قبول ریسک و خطر زندگی افراد و جبران خسارت ناشی از حادثه و کمک رسانی به افراد جامعه، جایگاه قابل قبولی را در جهان کسب کرده و این موقعیت جهانی توسط افراد تلاشگر در این صنعت به دست آمده است. مردم در کشورهای توسعه یافته اهمیت بیشتری به بیمه می‌دهند و این جایگاه در کشورهای در حال توسعه و توسعه نیافته به مراتب کمتر است. به گونه‌ای درک بیمه‌ای افراد جامعه در هر کشور بستگی به سطح آگاهی و شناخت آن‌ها دارد، هنگامی که پایه‌های این باور به طرز صحیحی شکل نگرفته باشد تاثر بر شرکت‌های بیمه‌ای نیز جایگاه مطلوبی ندارند و کشور عزیزمان ایران نیز فارغ از این موضوع نیست. مردم خرید بیمه را جزء اقلام لوکس و غیر ضروری می‌دانند و این موضوع مسئولیت شرکت‌های بیمه‌ای را در اطلاع رسانی به جامعه سنگین‌تر می‌کند، و در این راستا شرکت‌های بیمه‌گر با پرورش نیروی انسانی آگاه و متخصص، در میان سبب بزرگ عدم آگاهی جامعه نقش خطیر خود را ایفا می‌کنند، حال نگاه ابتدایی افراد به صنعت بیمه و چگونگی فروش بیمه تحت لقای یک شغل تنها شامل چند دسته بیمه‌ای زود بازده و پرترفدار (بیمه شخص ثالث و بیمه تکمیلی) می‌شود این امر نیست که از دید عموم سایر رشته‌های پول‌ساز بیمه که می‌توان بهترین آن‌ها را بیمه زندگی و سرمایه گذاری دانست مورد کم لطفی قرار می‌گیرند می‌توان این موضوع را در ابتدای سخن چنین تحلیل کرد که بازاریابی و فروش بیمه‌های زندگی کاری سخت و دشوار است و گام نهادن در چنین راهی بی‌شک به عزمی

راسخ و قلبی عاشق و همچنین راهنمایی آگاه و با تجربه نیازمند است. شایان ذکر است که برخلاف ظاهر این امر از دیدگاه آماری سطح در آمد بازاریابان بسیار مطلوب می باشد.

در جدول شماره ۱ به بررسی سطح درآمد افراد جامعه می پردازیم و جایگاه شغل بازاریابی و فروش را با جزئیات بیشتری آنالیز می کنیم.

جدول شماره ۱- سطح درآمد افراد جامعه

| نوع شغل          | سطح درآمد                             | ریسک      | آینده شغلی                            | سرمایه          |
|------------------|---------------------------------------|-----------|---------------------------------------|-----------------|
| کارمندی و کارگری | بسته به سابقه و نوع قرارداد           | کم ریسک   | طی سلسله مراتب شغلی                   | نیاز ندارد      |
| مشاغل آزاد       | بسته به وضعیت بازار                   | پُر ریسک  | نامعلوم                               | بسته به نوع شغل |
| بازاریابی و فروش | بسته به توانمندی و پشتکار و آموزش فرد | بدون ریسک | بسته به توانمندی و پشتکار و آموزش فرد | نیاز ندارد      |

همانطور که در جدول شماره ۱ مشاهده نمودید می توان سطح درآمد افراد جامعه را به سه بخش عمده زیر تقسیم بندی نمود:

۱- کارمندی و کارگری: از ویژگی این مشاغل به حقوق ثابت و ساعت رفت و آمد مشخص می توان اشاره کرد.

۲- مشاغل آزاد: در مورد این گونه مشاغل همین بس که برای آغاز به کار نیاز به سرمایه قابل ملاحظه و همچنین ریسک معاملاتی در مبارزه با تورم و انواع تهدیدهای پیش رو دارند.

۳- بازاریابی: قابل توجه است که بازاریابی در حالیکه از طرفی بالاترین سطح درآمدی را داراست، در طرف دیگر قادر به فروش محصولات بدون سرمایه و همچنین حداقل ریسک در جوامع بشری را شامل می‌شود.

در مطالب پیش رو به بررسی جامع و کاملتری از موضوع ذکر شده خواهیم پرداخت و روش‌های صحیح علم بازاریابی و چالش‌ها و راه حل‌ها و موانع پیش رو بازاریابان را تحلیل می‌کنیم و به بررسی جزئیات یکی از بلندمدترین و پرمفعت‌ترین بیمه‌ها در دنیا و ایران عزیزمان خواهیم پرداخت. امید است که سخنان اساتید گره گشای ما و هدایت کننده شما در مسیر موفقیت برای رسیدن به آینده ای بهتر برای خود و خانواده تان باشد و شما نیز به مانند ما فراتر از زمان حرکت کنید.