

اصول و بازاریابی بیمه

مؤلف:

محمد حسین خوشدل

www.ketab.ir

انتشارات دانشیاران ایران

سرشناسه : خوشدل، محمدحسین، ۱۳۴۷ -
 عنوان و نام : اصول و بازار یابی بیمه / مولف محمدحسین خوشدل.
 پدیدآور :
 مشخصات نشر : بهارستان: دانشیاران ایران، ۱۳۹۴.
 مشخصات : ۱۳۸ ص.: نمودار : ۵/۱۴×۵/۳۱سم.
 ظاهری :
 شابک : 978-600-7859-99-5
 وضعیت فهرست : قیفا
 نویسی :
 موضوع : بیمه -- ایران
 موضوع : بیمه -- بازار یابی
 موضوع : بیمه -- بازار یابی
 رده بندی کنگره : HG۸۶۹۵/۱۳۹۴۷ الف ۶ خ/۹
 رده بندی دیویی : ۰۰۹۵۵/۳۶۸
 شماره : ۴۰۵۳۸۴۱
 کتابشناسی :
 ملی :



شناسنامه کتاب

نام کتاب: اصول و بازار یابی بیمه
 مؤلف: محمد حسین خوشدل
 مدیریت انتشارات: روح الله گلستانی
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۷۸۵۹-۹۹-۵
 چاپ و صحافی: پرستش
 قیمت: ۷۵۰۰ تومان
 نوبت چاپ: اول/ ۱۳۹۴
 شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

مرکز پخش :

تهران، میدان بهارستان، خیابان ایران، کوچه کبریچی، کوچه رفاه، پلاک ۲

همراه : ۰۹۱۲۱۳۸۳۷۱۸ : تلفن : ۳۳۵۵۶۵۷۱ ، ۳۶۸۳۱۵۲۵

فروشگاه اینترنتی کتاب پایابوک : www.payabook.com

سخن مولف

کتاب حاضر یکی از مختصرترین در عین حال جامع‌ترین اصول و بازاریابی بیمه‌ای می‌باشد، باید بدانیم حتی نماینده‌گان کاملاً حرفه‌ای اگر به مقررات و دستورالعمل‌های آن بعد از مدتی، عمل نکنند فراموش می‌کنند، باید یک نماینده موفق برای جذب بازار مهارت‌های و فنون کاربردی جدید را جایگزین فنون گذشته و سنتی بنماید.

لازم به توضیح است این کتاب همانند کتب دیگری خالی از اشکال نیست. و موجب امتنان خواهد بود استادان و خوانندگان گرامی دیدگاه‌های سازنده خود را برای اصلاح کتاب در اختیار بنده قرار دهند تا در چاپ‌های بعدی لحاظ شود. همچنین از استادان دانشگاه مدیریت دانشگاه آزاد تهران جنوب (مدیریت بیمه) قدردانی به عمل می‌آورم.

با تشکر از آقای نیرومند مدیریت محترم بیمه‌های عمر و تامین آتیه

پاسارگاد و ویراستار کتاب سرکار خانم پوراقبالی که همکاری آنان قابل ستایش است.

نگارش متون ذیل حاصل ۶ سال جزوه‌های تحصیل در رشته بیمه و مطالعه کتب بیمه‌ای چاپ بیمه مرکزی می‌باشد و تقدیم می‌کنم به تمام دوستان صنعت بیمه که آرزویشان موفقیت و پیشرفت در رشته فوق جهت خدمات رسانی به مردم می‌باشد.

حق چاپ مخصوص مؤلف می‌باشد، لطفا نظراتتان را در باره کتاب فوق به آدرس الکترونیکی ارسال نمایند.

mp۱۳۳۳@yahoo.com

فهرست مطالب

۱۱	مقدمه
۱۵	تاریخ شروع عملیات بیمه‌ای در ایران
۱۹	تعریف بیمه، ارکان و اصطلاحات آن
۲۱	بیمه‌گر
۲۲	بیمه‌گذار
۲۲	موضوع بیمه
۲۴	مسئولیت جزائی
۲۴	مسئولیت مدنی
۲۵	مبلغ بیمه شده
۲۶	خطر

۲۷	حق بیمه
۲۸	مدت بیمه
۲۸	خسارات یا غرامت
۲۹	فرانشیز
۳۰	بیمه نامه
۳۱	شرایط عمومی بیمه نامه
۳۱	شرایط خصوصی بیمه نامه
۳۲	الحاقی
۳۵	عوامل فنی بیمه
۳۶	اول: معنی و مفهوم خطر
۴۱	دوم: کیفیت وقوع خطر
۴۵	سوم: مقابله با خطر
۵۰	شرایط بیمه کردن خطر
۵۷	توزیع خطر (بیمه مشترک، بیمه اتکائی)
۵۸	الف) بیمه مشترک
۶۰	ب) بیمه اتکائی
۶۵	اصول معاملات بیمه ای
۶۶	۱. اصل حسن نیت principle of good faith
۶۹	۲. اصل احتمال Principle of probability
۷۲	۳. اصول تعاون Principle of collective responsibility
۷۴	۴. اصل جبران خسارت principle Of indemnity

۸۵	فعالیت‌های بیمه‌ای در رشته‌های مختلف بیمه
۸۶	بیمه آتش‌سوزی
۸۶	بیمه زلزله
۸۷	بیمه باربری
۸۹	بیمه هواپیما
۹۰	بیمه کشتی
۹۰	بیمه اتومبیل
۹۱	بیمه شخص ثالث و مازاد خسارتهای مالی و بدنی
۹۲	بیمه تمام خطر مهندسی
۹۴	بیمه مسوولیت مدنی
۹۷	بیمه اشخاص
۱۰۱	تعریف فروش
۱۰۵	اطلاعات خاص یک فروشنده موفق
۱۰۶	مرحله اول: مشتری‌یابی
۱۱۲	مرحله دوم: برنامه‌ریزی فروش
۱۱۹	مرحله سوم: شروع مصاحبه
۱۲۱	مرحله چهارم: مصاحبه فروش
۱۲۶	مرحله پنجم: هدایت اعتراضات مشتری
۱۳۲	مرحله ششم: نهائی کردن فروش
۱۳۵	مرحله هفتم: پی‌گیری فروش
۱۳۸	اهمیت مشتری

مقدمه

هر لحظه خطرات بیشماری جان و مال بشر را تهدید می‌کند. با تدابیر پیشگیری می‌توان مانع تحقق بعضی از این خطرها شد و با آثار زیان بار آنها تخفیف داد. مثلاً احداث بزرگراهها تدبیری موثر برای کاهش تعداد تصادفات وسایل نقلیه بشمار می‌رود با وجود این مشاهده می‌کنیم که هر چند وقت یکبار حوادث دلخراشی واقع می‌شود و خسارات بسیاری بجای می‌گذارد. بنابر این علاوه بر پیشگیری باید برای جبران زیانهای ناشی از حوادث و تحمل خساراتی که بهر حال حاصل می‌شود آماده شد صرف نظر از خسارت محدودی که قابل جبران نیست برای مقابله با خسارات مادی لازم است که بنیه مالی قابل ملاحظه‌ای در دسترس باشد

لکن این نکته را نباید از نظر دور داشت که خسارتی که احتمالاً بدنبال تحقق حوادث مختلف متوجه هر کس می‌شود ممکن است بسیار عظیم و انبوه باشد در حالیکه امکانات مالی برای تحمل این خسارات کافی نبوده و بسیار اندک و از میزان معینی تجاوز نکند لذا امید به این که هر کس برای مقابله با خسارت احتمالی ذخیره مالی کافی در اختیار داشته باشد امری محال است مع هذا از آنجائیکه حوادث هم زمان واقع نمی‌شود مجموع امکانات مالی که در اختیار افراد است برای جبران خسارات ناشی از حوادث هم زمان واقع نمی‌شود مجموع امکانات مالی که در اختیار افراد است برای جبران خسارات ناشی از حوادث واقعه کفایت می‌کند بنابر این اگر هر کس که در معرض خطر است وجهی ذخیره کند و مجموع ذخایر افراد در صندوقی متمرکز شود خسارات ناشی از خطرات تحقق یافته از محل موجودی این صندوق قابل جبران است. با این مقدمه می‌توان گفت همکاری و تبادل این افراد سیستمی بوجود می‌آورد که قادر است خسارات وارد به افراد را هر قدر که سنگین باشد جبران نماید این سیستم تعاونی که متکی به ذخیره های کوچک گروه کثیری از افراد است نام بیمه بخود گرفته است. بیمه در اقتصاد امروز جهان نقش بسیار حساسی را بازی می‌کند دوام فعالیت مجموعه‌های

متشکل کردن این افراد در سازمان بیمه و دریافت حق بیمه آنها رادر قبال صدمات و زیانهای احتمالی مورد تامین قرار دهد. انجام این حرفه که به بیمه‌گری معروف است در صورتی نتیجه مطلوب می‌آورد که از یک سری قواعد و نظامات و محاسبات متکی به آمار و احتمالات برخوردار بوده و قوانین و مقرراتی بر آن نظارت داشته باشد در غیر این صورت ازهدف اصلی خود خارج شده و بجای ایجاد تامین، دچار نابسامانی و آشفتگی خواهد شد. منظور از اصول بیمه، کلیه قواعد و ضوابط فنی و حرفه‌ای و مقررات موضوعه در این حرفه است که همراه با مسائل و موضوعات حقوقی آن زیر بنای صنعت بیمه را تشکیل می‌دهد.