

# بیمه و کارآفرینی

ایجاد اشتغال پایدار با توسعه شبکه فروش بیمه های زندگی امکان پذیر می باشد



توسعه شبکه فروش بیمه های زندگی در برنامه ششم توسعه کشور می تواند گره های اشتغالی را در سالهای پیش رو باز کند .

## بازاریابی بیمه های عمر و پس انداز

۷ اصل کلیدی در فروش بیمه های عمر و پس انداز

اولین مرحله در فرایند فروش بیمه های عمر و پس انداز شناسایی و جذب مشتریان احتمالی می باشد که یکی از بهترین راهکارها در این مرحله تهیه لیست مشتریان می باشد که نوشتن اسامی افرادی که با آن ها در ارتباط هستید در اولویت می باشد . در مرحله دوم برقراری ارتباط موثر برای شروع مذاکرات فی مابین شما و مشتری می باشد که بهترین روش برای اینکار دعوت کردن مشتری برای انجام ملاقات حضوری در دفترکار شما و یا رفتن به دفتر کار مشتری می باشد، که البته اگر اینکار در دفتر شما یا حتی در محیطی خارج از دفتر مشتری به طور مثال در کافی شاپ برگزار گردد می تواند اثرگذاری بیشتری داشته باشد.

در مرحله سوم شما باید با مطرح کردن سوالات هدفمند از نیازهای مرتبط مشتری با مزایای محصول خود با خبر شوید و سعی کنید به نیاز اصلی مشتری که شما با ارائه پیشنهاد خود می توانید برطرف نمایید پی ببرید. پس از شناسایی نیاز مشتری شما بایستی پیشنهاد خود را ارائه نمایید و در مرحله پنجم منتظر شنیدن اعتراضات مشتری باشید . پس از پاسخ صحیح به سوالات مشتری مرحله ششم که نهایی کردن فروش می باشد فرا می رسد و شما بایستی فروش خود را به پایان برسانید . توجه داشته باشید تا حق بیمه ای وصول نشده باشید هیچ فروشی قطعی محسوب نمی گردد . در مرحله هفتم پیگیری و جذب مشتری ارجاعی از همان مشتری موفقیت شما را در این شغل تضمین می نماید .



## بیمه عمر و پس انداز چیست؟

بیمه عمر و پس انداز

بیمه عمر و پس انداز مهمترین سرمایه گذاری است که هر فردی برای خودش انجام می دهد زیرا تمام انسانها در برابر بیماریها و حوادث بسیار آسیب پذیر هستیم . بیمه عمر و پس انداز طرفداران زیادی در سراسر دنیا دارد زیرا یک برنامه سرمایه گذاری امن بلند مدت برای آینده فرد یا بازماندگان او است . در طرح بیمه زندگی شما می توانید مبلغی را به صورت ماهیانه ، سه ماهه ، شش ماهه ، سالیانه یا یکجا به عنوان حق بیمه برای تشکیل سرمایه به شرکت بیمه گر مورد انتخاب خودتان بپردازید .



دعوت به همکاری از علاقه مندان به فعالیت در شبکه فروش بیمه های عمر و پس انداز

بیمه و کارآفرینی

بیمه و کارآفرینی

## از کجا باید شروع کرد؟

آغاز به کار در شبکه فروش بیمه عمر و پس انداز

همانطور که می دانید راه اندازی یک شغل در حال حاضر کاری بسیار سخت و پر هزینه است که علاوه بر دارا بودن مهارت ها و تجربیات فراوان نیازمند تخصیص بودجه بسیار زیادی می باشد، که قطعاً بسیاری از جوانان در ابتدای ورود به بازارهای کار نه تجربه کافی دارند و نه سرمایه مورد نیاز را .

به همین خاطر عده زیادی از جوانان نمی توانند از فرصت اشتغال و کسب درآمد پایدار برخوردار شوند. اما در خصوص آغاز به کار در شبکه فروش بیمه های عمر و پس انداز باید به این نکته اشاره نمود که کلیه مهارت ها و تجربیات مورد نیاز جهت آغاز به کار به صورت کاملاً رایگان و در قالب دوره های آموزشی از طریق آموزشیاران فعال در شبکه در حین انجام فعالیت های شغلی در اختیار افراد تازه وارد به شبکه فروش قرار می گیرد و مهمترین رسالت فردی در فرهنگ شبکه که همان حمایت کردن از ورودی های جدید می باشد به بهترین شکل صورت می پذیرد .

نکته مهم دیگر در آغاز به کار در شبکه فروش این است که هر فردی با هر سابقه شغلی و در هر سنی می تواند از طریق یک معرف فعال در شبکه صاحب شغل خود شود و نکته جالب تر اینکه برای شروع به کار در شبکه فروش هیچ گونه سرمایه و منابع مالی نیاز نیست .

پس با توجه به مطالب فوق به این نتیجه می رسیم که در شرایط فعلی اقتصادی کشور داشتن یک شغل با درآمد تضمینی و دارای جایگاه اجتماعی مناسب، بدون برخورداری از پیش نیازهای راه اندازی سایر شغل ها می تواند فرصت طلایی برای ورود به بازار کار را در اختیار جوانان کشورمان قرار دهد .

بیمه و کارآفرینی

## فقط کافی است اراده کنید

محسن بحیرایی

شاید خودش هم فکر نمی کرد که قرار است روزی در اوج آسمان عقابها پرواز کند .

محسن بحیرایی با عبور از دیوار ترسها و با اراده ای آهنین روزهای تلخ زندگی را پشت سر گذاشت و با تلاش روز افزون خود بر تمام تردید ها و مقاومتهای پیش روی خود فائق آمد .

او امروز به عنوان نماینده برتر فروش بیمه های عمر و پس انداز در شرکت بیمه آسیا جای خوش کرده و با تمام قدرت در مسیر ایجاد بزرگترین شبکه کارآفرینی در صنعت بیمه کشور پیش می رود . در ادامه ...

## مشکلات پیش روی توسعه شبکه فروش بیمه های عمر و پس انداز

عدم ترویج صحیح و افزایش آگاهی عمومی جامعه در رابطه با اشتغال در صنعت بیمه

فرصتهای طلایی در انتظار اشتغال جوانان

ما امروز در جامعه ای زندگی می کنیم که جمعیت قابل توجهی از مردم کشور عزیزمان از فشارهای اقتصادی رنج می برند و با وجود تلاش همه جانبه مسئولین برای رفع معضلات پیش روی اقتصاد ایران نظیر تحریمهای ظالمانه آمریکا و برخی از رفتارهای سودجویانه در میان مدیران و فعالان اقتصادی فاسد، هنوز غول تورم و خاکستر رکود دست از سر سفره های مردم برنداشته اند . در شرایط نابسامان اقتصادی موجود و در این اقیانوس متلاطم، کشتی بسیاری از فعالین حوزه کسب و کار کشور به سخره های عظیم موانع تولید برخورد کرده است و جمعیت بسیاری از جوانان امروز شغل خود را از دست داده اند . عدم اشتغال جوانان علاوه بر آسیبهای روحی و روانی که به هرکدام از آنها وارد می نماید، لطمات جبران ناپذیری را به جامعه در حوزه های اجتماعی، فرهنگی و امنیتی وارد می نماید و کشور را در مسیر توسعه و پیشرفت دچار بحرانهای جبران ناپذیر می نماید . تنها راه حل برون رفت از شرایط موجود هدایت نیروی کار جوان به سمت صنایع رو به رشد و درحال توسعه نظیر صنعت بیمه کشور می باشد که می تواند بخش عظیمی از نیاز کشور به اشتغال پایدار را در تامین نماید



فرصت های طلایی اشتغال در افاق صنعت بیمه



تیم قدرتمند حامیان فردای روشن



آیا اشتغال زایی مستقیم و غیر مستقیم به واسطه توسعه شبکه فروش بیمه عملی است ؟

شکی نیست که عدم اطلاع رسانی صحیح و تعریف نادرست از این فعالیت شغلی در نظام آموزشی و تربیتی کشور ما در دوران تحصیلی یکی از دلایل اصلی شکاف موجود بین مردم با صنعت بیمه می باشد و هنوز در خانواده ها چندان رقبتی برای تربیت فرزندان برای اشتغال در صنعت بیمه نمی بینیم . همین نگرش اشتباه موجب مقاومت بسیاری از جوانان برای ورود به کار در صنعت بیمه کشورمان می باشد .

خدماتی قرن حاضر نقش بیشتری را ایفا خواهد کرد، می تواند نقش قابل ملاحظه ای در ایجاد اشتغال برای جمعیت جوان کشور فراهم نماید. هدف ما در این نکته اساسی است که صنعت بیمه به عنوان یکی از زیر بخش های بخش خدمات در گسترش اشتغال ملی، نقش قابل ملاحظه ای دارد هرچند بار وجود اهمیت رو به افزایش فعالیت های این بخش خدماتی، نقش مذکور چندان ملموس و آشکار نیست .

کاهش نرخ بیکاری نیروی انسانی در کشورهای مختلف و از جمله در کشور ما از هدف عمده سیاست های کلان اقتصادی دولت می باشد. در این راستا بررسی توان اشتغال زایی بخش های مختلف اقتصادی و نیز برنامه ریزهای لازم همراه با اقدامات عملی در این زمینه می تواند موجبات کاهش شدت بحران های آتی ناشی از پدیده بیکاری را فراهم آورد. بدیهی است که بخش خدمات به عنوانی یکی از بخش های عمده اقتصادی کشور و صنعت بیمه به عنوان زیر مجموعه بخش مزبور که به تدریج در اقتصاد

## تضمین درآمد مرکب برای مدت ۳۰ سال

### درآمد مرکب

شاید برای شما سوال پیش بیاید که درآمد مرکب یعنی چه ؟

بله برای بسیاری از افراد که در ازای معامله وقت خود به حداقل ترین حقوق دل بستند و برای بسیاری از افراد که با تامین سرمایه مالی و وقت خود کسب و کاری را آغاز کردند این یک واژه ناآشناست .

اما برای فعالان در حوزه بازاریابی بیمه های عمر و پس انداز این یک واژه کاملا آشنا و جذاب است .

همانطور که می دانید شما در ازای انجام وظایف شغلی در طول یک فعالیت استخدامی مبلغ مشخصی را از کارفرما به عنوان دستمزد دریافت می کنید .

در مشاغل آزاد نیز در ازای فروش هر قلم کالا شما به سود مشخصی دست خواهید یافت .

اما در بازاریابی بیمه های عمر و پس انداز، در ازای فروش هر بیمه نامه به یک مشتری از آنجایی که ماهیت این محصول طولانی مدت است، امکان کسب درآمد از همان یک بیمه نامه به مدت ۳۰ سال برای بازاریابان این محصول برقرار می باشد . حال اگر یک فروشنده بیمه های عمر و پس انداز سالی ۱۰۰ نفر را بیمه نماید، بعد از مدت ۵ سال به تعداد مشتریان قابل توجهی دست خواهد یافت که فقط کافی است سال به سال حق بیمه های خود را واریز نمایند و از تداوم همکاری خود با شرکت بیمه برخوردار گردند .

بسیاری از افراد در جامعه بدنبال مشاغل استخدامی می گردند، آنها اعتقاد دارند اگر بتوانند در یک شرکت دولتی استخدام شوند به تمام خواسته های خود در طول زندگی دست خواهند یافت، قافل از آنکه آنها با ارزشترین سرمایه خود که همان عمرشان است را در ازای دستمزد حداقل قانون کار از دست خواهند داد . البته نباید فراموش کرد که تنبلی یکی از ویژگی های افرادی است که سعی بر آن دارند تا برای گذران زندگی بدون تحمل رنج و تلاش به اولین فرصتی که در رابطه با استخدام برایشان پیش می آید چنگ بزنند. بدون توجه به نتایج این انتخاب در زندگی شان . اگر می خواهیم به عاقبت یک چنین انتخابهایی در زندگی افراد پی ببریم بهترین مرجع برای بررسی اوضاع، شرایط فعلی بازنشستگان کشورمان می باشد که دیگر توان جوانی و شور و اشتیاق لازم برای انجام کارهای موثرتر را از دست داده اند و بایستی با مستمری که هیچ وقت به آنها قدرت لذت بردن از زندگی را نخواهد داد عمر خود را به پایان برسانند . بله این سرنوشت قشر عظیمی از جامعه کارمندان و کارگران عزیز کشور ماست که نه در دوران اشتغال توانستند از زندگی خود لذت ببرند و نه در دوران بازنشستگی عاقبت روشنی در پیش چشمانشان نقش بسته است .



## او یک کارآفرین است

اگر بخواهیم در صنعت بیمه کشور به نفرات برتر فروش بیمه های عمر و پس انداز اشاره کنیم، بدون شک محسن بحیرایی جزء ۱۰ نفر برتر این صنعت در کشور می باشد. محسن بحیرایی در سال ۸۸ فعالیت شغلی خود را با بازاریابی در این رشته بیمه با شرکت بیمه پارسیان آغاز کرد. پس از گذشت ۲ سال از فعالیت محسن شرکت بیمه پارسیان ایشان را در متخلف اعلام کرد و جلوی فعالیت کاری او را گرفت. اما کار محسن در این صنعت به پایان نرسید او با اراده ای آهنین تمام تلاش خود را در اثبات بی گناهی خود به انجام رساند و در مدت کوتاهی موفق به گرفتن نمایندگی از شرکت بیمه آرمان شد.

محسن تا سال ۹۴ با بیمه آرمان همکاری کرد و نتایج قابل قبولی کسب نمود، اما این شرکت هم نتوانست عقاب تیز پرواز صنعت بیمه را در کنار خود نگاه دارد. حال محسن وارد موفق ترین و بزرگترین شرکت بیمه خصوصی کشور یعنی بیمه آسیا شده بود و با کسب تجربیات بسیار با ارزش از فعالیتهای قبلی خود اقدام به تشکیل خانواده حامیان فردای روشن با همکاری ۵ تن از دوستان و همکاران نزدیک خود نمود و توانست در همان سال اول ورود خود به بیمه آسیا شایستگی های خود را به اثبات برساند. در حال حاضر مجموعه حامیان فردای روشن به عنوان برترین نمایندگی فروش بیمه های عمر و پس انداز شرکت بیمه آسیا در آسمان درخشان صنعت بیمه می درخشد و روزهای درخشانی را در پیش روی خود دارد. اگر بگوییم که محسن یک کارآفرین موفق در صنعت بیمه است، کلام اشتباهی نیست. امروز مجموعه حامیان فردای روشن در آستانه تبدیل شدن به یک شرکت خدمات بیمه ای با بیش از ۴۰۰ نفر کارشناس فروش بیمه و پس انداز می باشد که با برنامه ریزی ها و تلاش بی وقفه در این مجموعه ما در سال های بعد شاهد موفقیت های روز افزون بیشتری از محسن بحیرایی خواهیم بود.



او یک کارآفرین است

شایسته است مسئولین محترم صنعت بیمه کشور با بررسی عملکرد فعالین این صنعت زمینه ساز ترویج فرهنگ کارآفرینی در صنعت بیمه کشورگردند و با برخورداری از تجربیات افراد موفق در این صنعت فرمتهای طلایی اشتغال پایدار را در اختیار جوانان کشور عزیزمان قرار دهند.